

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ

ΤΕΥΧΟΣ 115 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2008

• Euro 5 www.asfalistikonai.gr



Μισοόδειο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

ή μισογερότο;



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

From Analysing the market to Zeroing the risks.

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

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz 

www.allianz.gr

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



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

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη

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

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 ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Με την πρόληψη κερδίζεις πάντα
το παιχνίδι της ζωής!



2008: ΕΤΟΣ ΠΡΟΛΗΨΗΣ

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ



Ο "Πρόλη" ήρθε και είναι ο δικός σου σύμμαχος στο παιχνίδι της ζωής! Γιατί η αποτελεσματική προστασία της υγείας σου, της σωματικής ακεραιότητάς σου και της περιουσίας σου είναι στο χέρι σου! Η ασφάλιση καλύπτει τους κινδύνους, αλλά η πρόληψη τους εξουδετερώνει! Με την πρόληψη, σε κάθε βήμα σου, αποφεύγεις τους κινδύνους και προστατεύεις ό,τι αγαπάς! Στη ζωή εσύ επιλέγεις πώς θα παίξεις. Κάνε την πρόληψη τρόπο ζωής και θα κερδίζεις πάντα!

ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΑΣ

www.eeee.gr

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΕΣΠΕΡΕΣ
www.express.gr

MarketingWeek

MARC A.E.
Marketing Research Communication

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ - επειδή η ζωή έχει (εκτός του μαύρου-άσπρου) πολλά χρώματα! **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ** www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 115. Σεπτέμβριος - Οκτώβριος 2008



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

Αφιέρωμα

42 Χρηματοπιστωτική κρίση

Συνέδρια

72 ΑΤΕ Ασφαλιστική
78 Allianz

Πωλήσεις

58 Πωλήσεις σε δύσκολες εποχές

Θέμα

54 Αποζημιώσεις
56 Παραγωγή εξαμήνου
68 Διεθνές Συνέδριο Σπετσών

Εταιρείες

66 Εθνική
70 ING Πειραιώς
80 Ομίλος Ασπίς



78



58



68



80



66

Διαμεσολαβούντες

86 ΠΣΑΣ

Κύπρος

82 Interlife, Laiki Cyprialife

Μόνιμες στήλες

10 Γράμμα εκδότη
12 Συναισθηματικά

Προϊόντα

90 ΑΧΑ
Groupama
Interamerican



70

Underwriting 22-40

Ειδήσεις 98-128

72





Κάθε στιγμή,
 ασφαλίζουμε με συνέπεια.
 ό,τι έχει αξία για εσάς!

 **COMMERCIAL value**

ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
 ΒΑΣ.ΣΟΦΙΑΣ 60, 115 28 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ: 210 63 89 200 - 210 61 67 600 - 210 74 18 000 FAX: 210 61 06 038
 email: info@commercialvalue.gr - www.commercialvalue.gr



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

Η επιστροφή του Ασώτου και οι Ασωτοδιδάσκαλοι



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

Ασωτος, όπως λένε τα λεξικά, είναι ο σπάταλος, ο ακόλαστος, ο διεφθαρμένος· ασωτεία είναι ο χαρακτήρ και η διαγωγή του ασώτου· ασωτείων είναι ο τόπος ασωτείας· ασωτεύομαι σημαίνει ζω ασώτως· ασωτοδιδάσκαλος, ο διδάσκων την ασωτίαν (Λεξικόν της ελληνικής γλώσσης, Σκαρλάτου Δ. του Βυζαντίου - 1851).

Οι Νεοέλληνες (και ανάμεσά τους οι ασφαλιστές, ως Χριστιανοί κατά το πλείστον), όσοι πάνε στην εκκλησία αρχές του Τριωδίου, αρχές άνοιξης συνήθως, μετά την Κυριακή του Τελώνου και του Φαρισαίου, της υποκρισίας, κενοδοξίας και ταπεινώσης, ακούνε από το Ευαγγέλιο την παραβολή του Ασώτου, κατά την οποία κάποιος είχε δύο γιους. Ο νεότερος ζήτησε από τον πατέρα του το μερίδιο της περιουσίας του και ταξίδευσε σε

μακρινή χώρα, όπου διεσκόρπισε την περιουσία «ζών ασώτως». Ετυχε τότε να πέσει στη χώρα όπου ζούσε φτώχεια και πείνα (κραχ;) και αυτός να υστερείται και να κακοπερνά. Πήγε, λοιπόν, υπηρέτης σε κάποιον που τον έβαλε να βόσκει γουρούνια. Εκεί προσπαθούσε να χορτάσει την πείνα του τρώγοντας ξυλοκέρατα και από τις τροφές των χοίρων. Κάποια μέρα ήρθε στα λογικά του και είπε: «Πόσοι εργάτες του πατέρα μου έχουν περισσεύμα ψωμί κι εγώ χάνομαι στην πείνα! Θα γυρίσω στον πατέρα μου και θα του πω ότι "δεν είμαι άξιος να λέγομαι γιος σου, κάνε μου σαν έναν υπηρέτη σου!"». Σπκώθηκε και πήγε στον πατέρα του κι εκείνος, όταν τον είδε από μακριά, τον ευσπλαχνίσθη. Ορμησε τρέχοντας και τον αγκάλιασε και τον φίλησε. Ο γιος τού είπε: «Πατέρα, αμάρτησα στον Ουρανό και ενώπιόν σου». Ο πατέρας κά-



«Η επιστροφή του Ασώτου» (1619), μουσαμάς 1,06 x 1,43 μ., του Τζιοβάνι Φραντσέσκο Μπαρμπερί, γνωστού ως Ιλ Γκουερταίνο (Τσέντο 1591 - Μπολόνια 1666). Πρόκειται για έναν από τους τρεις πίνακες που εκτελέστηκαν το 1619 για τον καρδινάλιο Γιάκοπο Σέρα, αντιπρόσωπο του Πάπα στη Φεράρα.

λεσε τους δούλους του και διέταξε να του φέρουν στολή και ρούχα να τον ντύσουν όμορφα και υποδήματα και δαχτυλίδι, και να κάνουν τραπέζα, και να γιορτάσουν, επειδή ο γιος του ήταν νεκρός και ανέστη, χαμένος και βρέθηκε. Έτσι κι έγινε, και μες στο γλέντι ο γιος του ο μεγαλύτερος, που είχε μείνει στο πατρικό σπίτι, ερχόμενος απ' τα χωράφια άκουσε χορούς και χαρές και ρώτησε έναν υπηρέτη να μάθει τι γίνεται. Όταν έμαθε τα σχετικά, εξοργίστηκε και δεν ήθελε να μπει στο σπίτι, παρ' όλον ότι τον παρακαλούσε ο πατέρας του να εισέλθει. «Τόσα χρόνια εγώ δουλεύω για σένα και δεν έσφαξες ένα κασίκι να γιορτάσω με τους φίλους μου, και γι' αυτόν το γιο σου, που έφαγε όλο το βιος του με πόρνες ασώτως, θυσίασες τον καλύτερο μόσχο». «Ελα, παιδί μου», του είπε ο πατέρας, «εσύ πάντα ήσουν μ' εμένα και όλα τα δικά μου ήταν και δικά σου. Πρέπει να ευφρανθείς και να χαρείς, διότι αυτός ο αδελφός σου ήταν νεκρός και ανέζησε, απολωλός και ευρέθη» (Λουκάς ιε', 11-32).

Η παραβολή του Ασώτου έχει πολλές εφαρμογές και διδάγματα για την ανθρώπινη ζωή, αλλά και για επί μέρους ζητήματα της καθημερινότητας.

Βλέποντας από τον Σεπτέμβριο έως σήμερα τις διεθνείς και τοπικές ειδήσεις, κατά μία έννοια πολλά άτομα και πολλές εταιρείες παντός είδους ταιριάζουν με τον Ασωτο. Μέχρι να ξεσπάσει η οικονομική κρίση ζούσαν «ασώτως». Τους είχε κυριεύσει μια «απληστία», μια πλεονεξία, μια αχορτασιά, και τον πλούτο διασκορπούσαν κακώς και αχρείως σ' έναν καταναλωτισμό υπερβολής. Ακούστε έναν ύμνο και βάλτε δίπλα έναν χρηματιστή, έναν διακινητή ομολόγων, έναν μεγαλοτραπεζίτη, έναν Διευθυντή Αμοιβαίου Κεφαλαίου ή Συνταξιοδοτικού Ταμείου, έναν Γενικό Ασφαλιστικής Εταιρείας:

«Δαπανήσας ασώτως της πατρικής ουσίας τον πλούτον και καταναλώσας, έρμημος γέγονα εν τη χώρα οικήσας των πονηρών πολιτών...»

Κατέθεταν οι άνθρωποι τα χρήματά τους για ένα σπίτι, μια αποταμίευση για να προγραμματίσουν το μέλλον, για μια σύνταξη, για μια ώρα ανάγκης, και οι γιάπηδες χαρτογιακάδες τα δαπανούσαν ασώτως στα bonus, στις υπερπρομήθειες, στις αμοιβές τους μέσω μετοχών, καταναλώνοντας ζωή «σελέμπριτι», ερημώνοντας και φτωχεύοντας τράπεζες και κοινό... Τα διαβάζετε και τα ακούτε καθημερινά. Το ίδιο έκαναν και αρκετοί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όλοι μέσες-άκρες θα άκουσαν για ασώτους υιούς στην ΕΓΝΑΤΙΑ, στην INTERAMERICAN, στην ALICO, στην ΑΣΠΙΔΑ, στην Ελληνοβρετανική, στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ,



«Αφροδίτη και Αδωνίς» (1570), του Πάολο Βερονέζε (Βερόνα 1528 - Βενετία 1588). Πίνακας που αγοράστηκε από τον Βελάσκειθ στη Βενετία το 1649 για τον Φίλιππο Δ'.

στην ΕΘΝΙΚΗ, στην Ευρωπαϊκή Πίστη, στην ASTRA, στην ALLIANZ, στον Φοίνικα, στη METROLIFE κ.λπ... Κάποιους η φήμη τούς ανέδειξε Ασωτοδιδασκάλους με παράσημα δικαστηρίων... Κάποια παιδιά, «ζώντας ασώτως» την εποχή του χρηματιστηριακού κραχ, χάθηκαν σε «ξένες χώρες», φεύγοντας απ' την πατρική στέγη του θεσμού της ασφάλισης. Κάποια άλλα παιδιά έμειναν πιστά στην αξία και χρησιμότητα της ασφάλισης. Οι δύσκολοι οικονομικοί καιροί που έρχονται καλούν τους πάντες που ασχολούνται με τα ασφαλιστικά δρώμενα να επιστρέψουν στη «χώρα» και το χώρο τους. Οι συνάνθρωποι μας έχουν ανάγκη την ασφάλιση. Όσοι εγκατέλειψαν το «πατρικό τους σπίτι» ας επιστρέψουν, λέγοντας ΝΑΙ στην υπηρεσία του θεσμού ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το καλύτερο Next Deal τους θα είναι η προστασία του «πατέρα» τους και του «αδελφού» τους.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

ΥΓ.: Στις 15.2.2009 είναι η Κυριακή του Ασώτου. Μπείτε σε μια εκκλησία και ξαναζήστε αυτήν την παλιά ιστορία, που πιθανόν να είναι χαρμόσυνο νέο του μέλλοντός μας.

Ε.Σ.

Το ΝΑΙ ξεφυλλίζει και ξαναθυμίζει την Ιστορία

Η Θεσσαλονίκη καίγεται

Ηλία Πετρόπουλου
«Μικρά κείμενα 1949-1979»
εκδόσεις Γράμματα 1980



Ανέκαθεν η Θεσσαλονίκη επλήττετο από την μάστιγα της φωτιάς. Η τελευταία μεγάλη πυρκαϊά έγινε στις 5 Αυγούστου 1917. Το γεγονός ελάχιστη δημοσιότητα βρήκε. Οι παλαιοί Θεσσαλονικείς έζησαν την δραματική καταστροφή της πόλεώς τους, όμως η νέα γενεά αγνοεί τι ακριβώς συνέβη. Η σχετική βιβλιογραφία είναι μηδαμινή και οι διασωθείσες φωτογραφίες σπάνιες. Η προφορική παράδοση ακόμη οργάζει.

Η Θεσσαλονίκη έχει μία συνεχή αίγλη αιώνων. Αφ' ότου εκτίσθη υπήρξε, και υφίσταται, ως μία μεγαλόπολη. Δεν ε γνώρισε την τύχη της πόλεως των Αθηνών, που στα μεσαιωνικά χρόνια εκυμαίνεται μεταξύ χωριού και κωμοπόλεως. Το κακό της 5ης Αυγούστου 1917 βρήκε την Θεσσαλονίκη στο αποκορύφωμα του Πρώτου Παγκοσμίου Πολέμου. Η πρωτεύουσα της τότε Βορείου Ελλάδος ήταν ένα περικαρακωμένο στρατόπεδο. Λίγο έξω από την πόλη, το μέτωπο. Μέσα στην πόλη, μέχρι τις 31.1.1916, απεβιβάσθησαν 125.000 Γάλλοι, 100.000 Άγγλοι και, ακόμη, Κινέζοι, Σενεγαλέζοι, Ιταλοί, Σέρβοι. Το λιμάνι γεμάτο πολεμικά, μεταγωγικά, νοσοκομειακά, μασούνες, βάρκες, καΐκια. Η ίδια η πόλη είχε μια χαρακτηριστική σύνθεση πληθυσμού: 55.000 Εβραίοι, 30.000 Έλληνες, 32.000 Τούρκοι, καθώς και αρκετές χιλιάδες Σέρβοι, Αλβανοί, Φραγκολεβαντίνοι, Αρμένιοι, Βούλγαροι, Ούγγροι κ.ά. Τα καφεκοπτεία ανήκαν σε Αρμένιους, τα δε ζαχαροπλαστεία σε Σέρβους. Ωστόσο, σχεδόν το σύνολο των μαγαζιών βρισκόταν σε χέρια Εβραίων. Η Θεσσαλονίκη κυριολεκτικώς ήταν μια εβραϊούπολη.

Η Θεσσαλονίκη έγινε ελληνική τα 1912, ανήμερα του Αγίου Δημητρίου, που είναι και ο πολιούχος της. Η πυρκαϊά άρχισε το Σάββατο 5 Αυγούστου 1917 και κράτησε τρεις σωστές ημέρες. Ακριβώς πριν από ένα



Η πρώτη ημέρα της καταστροφικής πυρκαϊάς του 1917.

χρόνο (17.8.1916) είχε ξεσπάσει το κίνημα της Εθνικής Αμύνης. Στα πράγματα ήταν ο Βενιζέλος. Ο στρατηγός Σαράγι έλυσε κ' έδενε. Τις ημέρες της πυρκαϊάς η διεθνής κατάσταση παρουσιαζόταν εξόχως τεταμένη. Η προοπτική, για να εκτιμήσει κανείς τα αλληπάλληλα γεγονότα, ήταν εξαιρετικά μικρή. Όλα έμοιαζαν σαν συνονθύλευμα επεισοδίων.

Ο Λούδ Τζωρτζιτς δήλωνε στην Βουλή των Κοινοτή-

των ότι δεν υπάρχει επάρκεια τροφίμων και ότι δέον να μη υποτιμάται ο εκ των γερμανικών υποβρυχίων κίνδυνος. Τότε το θέατρο «Κοτοπούλη» έπαιζε τα «Κόκκινα γάντια». Τότε κάποια στάση εξεργάγη σε φυλακή της Ισπανίας (εφρονεύθησαν 7 κρατούμενοι). Στις 5 Αυγούστου 1917 βουλγαρικά αεροπλάνα έρριξαν στο Μοναστήρι 2.000 βόμβες. Ο πόλεμος εμείνετο. Ο Κερένσκυ κυβερνούσε ασταθώς την Ρωσία. Τότε οι Ιταλοί ενίκησαν τους

Αυστριακούς στο Τολμίνο. Και, τότε, το πρώτο ρωσικό γυναικείο Τάγμα Θανάτου μετέβη στο μέτωπο.

Το Σάββατο 5 Αυγούστου 1917 στην Αθήνα, έπειτα από περίοδο ασυνήθους καύσωνος, άρχισαν τα μελέμια. Και ενώ συνεχιζόταν στο Δυτικό Μέτωπο η δεύτερη μεγάλη μάχη της Φλάνδρας, ο τέως τσάρος εγκατέλειψε με πάσαν μυστικότητα το ανάκτορο του Τσάρκογιε-Σέλο. Εν τω μεταξύ στην Θεσσαλονίκη άρχιζε η με-

ΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ





Εικόνες καταστροφής από την Θεσσαλονίκη του 1917, αποτυπωμένες σε επιστολικά δελτάρια της εποχής: άποψη της καμένης περιοχής από το ύψος ενός μινιρέ και μια γωνιά της αποβάθρας του λιμανιού της πόλης, ακόμη καίσιμη.

γάλη πυρκαϊά, που άλλαξε την όψη της.

Την όψη που είχε η Θεσσαλονίκη την εποχή εκείνη μας την δίνει ο γνωστός για τον μισελληνισμό του Γάλλος αξιωματικός και συγγραφέας Ζαν-Ζοζέ Φραππά, περιγράφοντας ένα περίπατό του, στις 12 Οκτωβρίου 1915, ως εξής:

Ήταν ένας θαυμάσιος καιρός, αρκετά ζεστός, και οι τελευταίες αναλαμπές του καλοκαιριού στεφάνωναν εκεί κάτω στον ορίζοντα τις πολυάριθμες κορυφές του θεσσαλικού Ολύμπου. Πλοία κάθε μορφής και κάθε κατηγορίας σαπιοκάραβα, παλιά μεταγωγικά, ξερούσαν στην πόλη κύματα Ελλήνων στρατιωτών... Προχωρούσαμε με δυσκολία, γιατί ήμασταν υποχρεωμένοι να αποκρούουμε κάθε στιγμή σφοδρές επιθέσεις αναρίθμητων λούστρων και διασκεδάσαμε παρατηρώντας το γραφικό πλήθος με τις παρδαλόχρωμες φορεσιές, που γέμιζε τα πεζοδρόμια και την παραλιακή λεωφόρο. Γιατί υπάρχει ό,τι θέλεις μέσα σ' αυτήν την πόλη-μυρμηγκοφωλιά, που δεν την επωνόμασαν άδικα «Σταυροδρόμι των Εθνών». Βλέπει κανείς Αθηναίους, Κρητικούς, Θεσσαλούς, Τσιγγάνους, Αλβανούς, Τούρκους. Βλέπει κανείς και προ πάντων Εβραίους, των οποίων οι γυναίκες, που διετήρησαν τα πατροπαράδοτα φορέματά τους, μοιάζουν σαν παχιόι παπαγάλοι. Όλος αυτός ο κόσμος κι-

νείται, χειρονομεί, φιλονικεί με δυνατές φωνές, ο ένας φωνάζει τον άλλον από μακριά σ' όλες τις γλώσσες του κόσμου. Εμποροι ελιών ή αμυγδάλων, εφημεριδοπώλες σε ξεκουφαίνουν με τις φωνές τους, χαμίνια κουβαλούν βρώμικα κοφίνια με ψάρια, κρεοπώλες σέρνουν μέσα στην σκόνη ζώα, που μόλις σφάχτηκαν και που αφήνουν πίσω τους ίκνη αίματος, χαμάληδες προχωρούν με μικρά βήματα, κουβαλώντας στην ράχη τους απίστευτα βάρη. Οι άνθρωποι είναι ακάθαρτοι, σκουπίδια είναι μαζεμένα κοντά στα πεζοδρόμια, μυρουδιές που σε αναγουλιάζουν ανεβαίνουν κατά κύματα από τους πρωτόγονους οκετούς, και μολαταύτα μαγεύεσαι αμέσως από αυτήν την πληθωρική ζωή, από αυτόν τον θόρυβο και, ειδικά, από αυτά τα ζωηρά χρώματα, που χορεύουν μπροστά στα μάτια σου, μέσα στις μαγικές ακτίνες ενός τρελλού ήλιου, που κυλά εκεί ψηλά το πύρινο άρμα του στην γαλανή πεδιάδα του ουρανού.

Η περιγραφή είναι ρομαντική. Τέτοιες περίπου είναι και οι περιγραφές της τότε Θεσσαλονίκης που έχουν τα πεζογραφήματα του Πιέρ Λοτί. Αλλά η πραγματικότητα ήταν διαφορετική. Η ίδια η ρυμοτομία της Θεσσαλονίκης αποτελούσε τον σοβαρότερο λόγο των συχνών πυρκαϊών, που επανειλημμένως την κατέστρεψαν.

Ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης κ. Αν.

Βακαλόπουλος, σχετικώς με τα αίτια των πυρκαϊών, επισημαίνει τα εξής:

«Με την πάροδο των αιώνων και με την συσσώρευση νέων κατοίκων φαίνεται ότι αντίστοιχα πληθαίνουν και τα σπίτια της Θεσσαλονίκης, ενώ οι μεγάλοι ελεύθεροι χώροι μικραίνουν. Δεν έχει πια ωραίους και πλατιούς δρόμους, ούτε και λιθόκτιστα ψηλά και πολυώροφα σπίτια. Τα σπίτια είναι χτισμένα με τσατμάδες, το ένα κοντά στο άλλο, τόσο, ώστε σκεπάζουν τον δρόμο και τον μετασχηματίζουν σ' αληθινό τούννελ. Έτσι όμως η παραμικρή πυρκαϊά βρίσκει άφθονη τροφή στους ξύλινους σκελετούς των σπιτιών και μπορεί να ξαπλώσει και ν' απειλήσει και όλη ακόμη την πόλη και την ζωή πολλών κατοίκων της, αν τύχη μάλιστα να φυσά ο βορειοδυτικός άνεμος, ο περίφημος Βαρδάρης».

Τελευταίες μεγάλες πυρκαϊές, που έκαναν μεγάλες καταστροφές στην Θεσσαλονίκη, είναι αυτές που έγιναν στα 1840, 1849, 1877, 1890 (οπότε κάπκε η Μητρόπολη με το πολύτιμο αρχείο της), το 1910, και η τελευταία το 1917, που κατέστρεψε το μεγαλύτερο μέρος της πόλεως. Είναι αυτό, όπου σήμερα υψώνονται τα «νεόκτιστα», οι νέες οικοδομές. Εκεί πριν από χρόνια ήταν ένας χώρος από σωρούς ερειπίων, τα λεγόμενα «καμένα».

Τα μέσα για την κατάσβεση πυρκαϊών ήταν πρωτόγο-

να. Ακόμη ασφαλώς θα θυμούνται οι παλιοί Θεσσαλονίκες τους περίφημους Εβραίους τουλουμπατζήδες (πυροσβέστες) που, τρέχοντας με θόρυβο και φωνές μέσα από τους δρόμους και σέρνοντας πίσω τους τις πρωτόγονες πυροσβεστικές αντλίες, έσπερναν την ταραχή και την σύγχυση στον πληθυσμό. Η τουρκική φράση «γιαγκίν βαρ» (πυρκαϊά) αντηκούσε απαίσια.

Όμως, την ωραιότερη περιγραφή της πυρκαϊάς μάς την δίνει ο καθηγητής μετεωρολογίας του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης κ. Βασ. Κυριαζόπουλος, ο οποίος βασίζει τα πορίσματά του σε επιστημονικά τεκμήρια και μεθόδους. Ίδου η κατά Κυριαζόπουλον εξήγηση της καταπληκτικής εκτάσεως της πυρκαϊάς της Θεσσαλονίκης, που είναι και η μεγαλύτερη πυρκαϊά του ελληνικού χώρου στους νεώτερους χρόνους:

Κατά το θέρος του 1917 ο πόλεμος εις την Βαλκανικήν μεταξύ Δυτικών Συμμάχων και Γερμανοβουλγάρων ευρίσκει εις κρίσιμον φάσιν της εξελίξεώς του. Το πολεμικόν μέτωπον των δύο αντιπάλων παρατάξεων απείκειν ολίγας δεκάδας χιλιομέτρων της Θεσσαλονίκης, της οποίας η πόλις και ο λιμήν απετέλουσαν την βάση της εγκαταστάσεως και ανεφοδιασμού των συμμαχικών ενόπλων δυνάμεων.

Ολίγον μετά την μεσημβριάν του Σαββάτου 5/18ης Αυ-



Στο προαύλιο της εκκλησίας της Αγίας Αικατερίνης, μετά την πυρκαγιά του 1917. Πυροπαθείς διαμένουν προσωρινά στο εσωτερικό τζαμιού της πόλης.

γούστου 1917 εξερράγη πυρκαϊά εις οικίαν του βορείου τμήματος της πόλεως, πλησίον της Εγνατίας οδού. Παρά τας απεγνωσμένας προσπάθειάς του πληθυσμού και των ελληνογαλλικών στρατιωτικών δυνάμεων, το πυρ διεδόθη ταχύτατα εντός του απογεύματος και κατέστρεψεν εις διάστημα δύο ημερών το σύνολον του κυριωτέρου τμήματος της πόλεως, εκτάσεως αρκετά μεγαλύτερας του ενός τετραγωνικού χιλιομέτρου. Κυρίως κατεστράφη το τετράγωνον μεταξύ των οδών Λέοντος Σοφού – Αγίου Δημητρίου – Εθνικής Αμύνης – Λεωφόρου Νίκης.

Εις την πυρποληθείσαν περιοχήν ευρίσκοντο αι κυριώτεροι οικοδομαί, τα σημαντικώτερα εμπορικά και βιοτεχνικά καταστήματα, ως και αι σπουδαιότεραι αποθήκαι της μεγαλόπολεως, όπου η έδρα της συμμαχικής στρατιωτικής ηγεσίας και της γαλλικής Στρατιάς της Ανατολής.

Η εξαιρετική επέκτασις της πυρκαϊάς οφείλεται εις την έλλειψιν συγχρονισμένων πυροσβεστικών μέσων, εις το εύφλεκτον υλικόν των ξυλίνων ως επί το πλείστον οικοδομών, εις την αθλίαν ρυμοτομίαν σκολιών και στενών δρόμων, εις την προηγηθείσαν επί μακρόν παρατεταμένη ανομβρίαν και έκτακτον ξηρασίαν και κυρίως εις τον πνεύσαντα κατά την πυρκαϊάν βόρειον, σφοδρόν και ξηρόν άνεμον.

Η ταχύτης μεταδόσεως του πυρός υπήρξε πράγματι εξαιρετική. Τούτο οφείλεται τόσο εις την ραγδαίαν προχώρησιν του κυρίου μετώπου του πυρός, όσον και εις την συνεχή δημιουργίαν πλήθους αλληπαλλήλων εις βά-

θος νέων εστιών, όπισθεν του πυροκαύστου μετώπου, διά μεταδόσεως του πυρός διά των φερομένων παρά του σφοδρού ανέμου ελαφρών φλεγομένων ξυλίνων βολίδων. Και, ως ήτο επόμενον, παρά την επαγρύπνησιν των νοίκων επί των στεγών, δεν κατωρθούτο πάντοτε η κατάσβεσις των νέων καμίνων. Τέλος, η ανάφλεξις και ανατίναξις μεγάλης αμερικανικής αποθήκης υγρών καυσίμων εδημιούργησε πρόσθετον κείμερον φλογών.

Η πυρκαϊά κατεστάλη την τρίτην ημέραν, ενώ εντοπισθείσαι εστίαί πυρός παρέμεναν επ' αρκετόν ακόμη. Η μεγάλη όμως καταστροφή είχεν ήδη συντελεσθή από της πρώτης νυκτός.

Παρά το γεγονός ότι η πυρκαϊά αύτη έπληξε την πρωτεύουσαν της Μακεδονίας μόλις προ 50 ετών, παρουσιάζεται μεγάλη δυσχέρεια κατά την συγκέντρωσιν πληροφοριών περί ταύτης. Τούτο οφείλεται εις την διακοπήν της εκδόσεως των εφημερίδων της Θεσσαλονίκης (λόγω καταστροφής των εγκαταστάσεών των) και εις το σχετικώς ολιγόλογον των αθηναϊκών εφημερίδων επί του ζητήματος αυτού, πιθανώς λόγω του διεξαγομένου πολέμου.

Κατά τας ημέρας της πυρκαϊάς ο πνέων άνεμος ήτο βίαιος, ξηρός και ψυχρός, βορειοδυτικών ως βορειοανατολικών διευθύνσεων. Θεελλώδης την πρωίαν της 4/17ης Αυγούστου, ταχύτητος 15-18 μέτρων ανά δευτερόλεπτον, διατηρεί αρκετά μεγάλην ισχύν την επιούσαν, περί την ώραν της ενάρξεως της πυρκαϊάς, ενώ το εσπέρας της ίδιας ημέρας, ότε το πυρ ευρίσκετο εις το

κατακόρυφον, ηυξήθη και η ταχύτης του ανέμου. Επνεεν όμως τότε ως δυτικός. Και την επομένην 6/19ην Αυγούστου, δευτέραν ημέραν της πυρκαϊάς, ο άνεμος εξακολουθεί μέχρι της μεσημβρίας να πνέη ως δυτικός, μέγλης πάντοτε ταχύτητος.

Κατά τας απογευματινάς όμως ώρας της 19ης συνέβη κάτι ακόμη χειρότερον. Ο δυτικός άνεμος εστράφη εις νότιον, προφανώς λόγω επικρατήσεως ισχυράς θαλασσίας αύρας (μπάτη). Η μεταβολή αυτή της διευθύνσεως του ανέμου έστρεφε τας φλόγας προς βορράν, επεξέτεινε την πυρκαϊάν προς τας άνω της Εγνατίας οδού συνοικίας της πόλεως και εγένετο πρόξενος, μεταξύ άλλων, της μεγαλύτερας αρχαιολογικής και καλλιτεχνικής καταστροφής, διά της πυρπολήσεως της μεγάλης βυζαντινής βασιλικής του Αγίου Δημητρίου, πολιούχου της Θεσσαλονίκης. Ασθενής άνεμος νοτίου τοιμέως έπνεεν επίσης καθ' όλην την ημέραν της 20ής Αυγούστου εις τον έσω θερμαϊόν.

Τα υπάρχοντα μετεωρολογικά στοιχεία της Θεσσαλονίκης της 18ης Αυγούστου 1917 αποτελούν ακριβώς τους χαρακτήρας του θερινού Βαρδάρη. Ο άνεμος αυτός, όταν πνέη κατά την θερμήν περίοδον του έτους, δημιουργεί τας πλέον ευνοϊκάς συνθήκας ταχείας εξαπλώσεως μιας πυρκαϊάς.

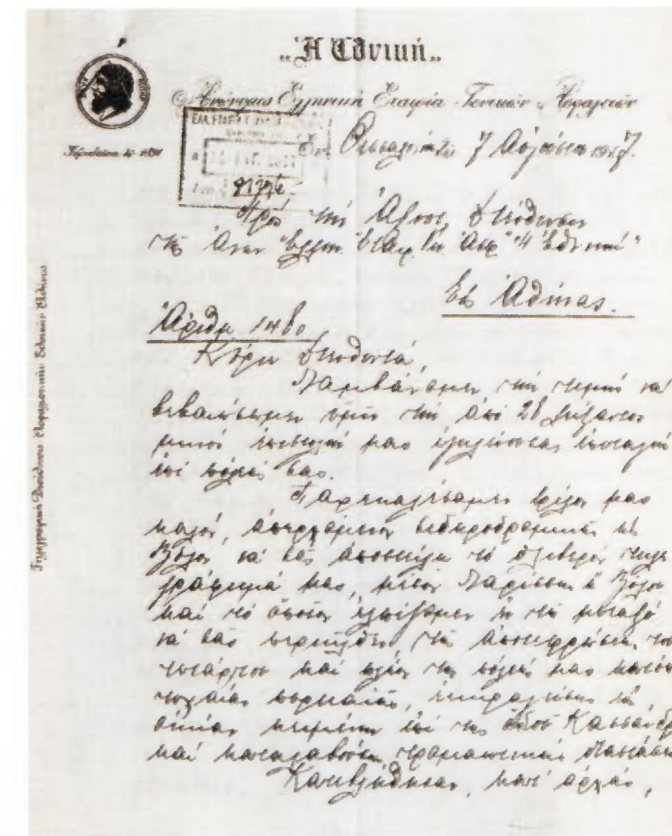
Ο απολογισμός των απωλειών και ζημιών εκ της μεγαλύτερας αυτής πυρκαϊάς ελληνικής πόλεως υπήρξεν εξαιρετικά οδυνηρός.

Πλην των κολοσσιαίων υλικών καταστροφών, κατεμετρήθησαν πέντε νεκροί, πλήθος τραυματιών και 100.000 άστεγοι, εκ των οποίων οι 25.000 πρόσφυγες, λόγω του διεξαγομένου πολέμου. Και μόνη η στέγασις των μυριάδων πυροπαθών εδημιούργησε πρόσθετα τεράστια προβλήματα εις την ασφυκτιώσαν εκ της πολεμικής αναταραχής μεγαλόπολιν. Εξ άλλου, γενική υπήρξεν η αναστάσις των ελληνικών και συμμαχικών στρατιωτικών αρχών.

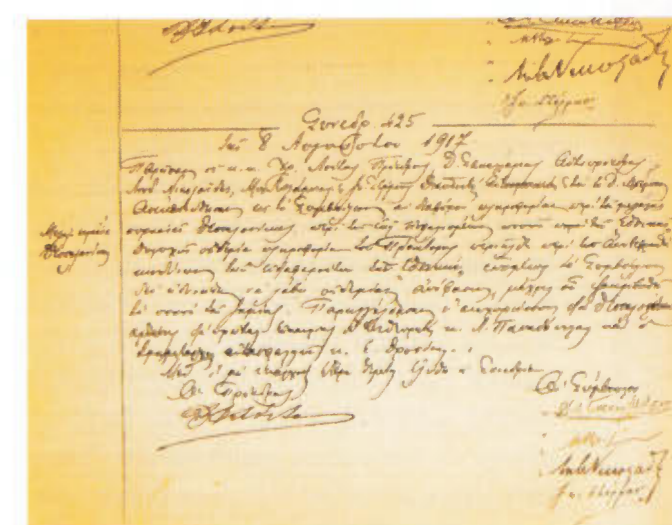
Όπως απεδείχθη, η καταστροφή αύτη δεν ωφείλετο εις πολεμικήν ενέργειαν, ούτε εις εμπρησμόν.

Οι εφημερίδες της Θεσσαλονίκης ουδέν αναφέρουν περί πυρκαϊάς, διότι απλούστατα έκλεισαν. Η έκδοσή τους επανελήφθη έπειτα από αρκετές ημέρες.

Εξ άλλου, οι αθηναϊκές εφημερίδες ανέγραψαν την είδηση για πρώτη φορά την 7ην Αυγούστου, χωρίς να δώσουν ιδιαίτερη σημασία στο γεγονός. Μόνο την επομένη αντελήφθησαν το μέγεθος της συμφοράς, που κατέστρεψε τα 2/3 της πόλεως, που άφησε άστεγους 100.000 ανθρώπους, και έκανε ζημιές 500.000.000 χρυσών δραχμών, που ανεστάτωσε τα συμμαχικά στρατεύματα.



Η πρώτη σελίδα της επιστολής του Τιμολ. Μαυρουδή προς τη Διεύθυνση της Εταιρίας «Εθνική» της 7ης Αυγούστου 1917, τελευταία ημέρα της πυρκαϊάς, σχετικά με τη μεγάλη καταστροφή. Οι πληροφορίες που περιέχονται σ' αυτήν είναι πολύτιμες, διότι ο Τ. Μαυρουδής ήταν αυτόπτης μάρτυρας. Η επιστολή γράφτηκε ενώ η φωτιά δεν έχει ακόμη κατασταλεί εντελώς. Η εταιρεία έπρεπε να πληρώσει περίπου 2.500.000 δρχ., ποσό κατά 1.000.000 πάνω από το μετοχικό της κεφάλαιο. Τελικά εξόφλησε αποζημιώσεις 2.850.000 δρχ.



Η υπ' αριθμ. 45 Συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας «Εθνική» της 8ης Αυγούστου 1917. Μοναδικό θέμα αποτέλεσε η πυρκαϊά. Ευφάνεσταται είναι η αγωνία για την έκταση της καταστροφής, αλλά και την έλλειψη πληροφοριών.



Η καμένη εκκλησία του Αγίου Δημητρίου. Η φωτιά έχει ανακοιήσει στην οδό Αγ. Νικολάου, αφήνοντας απείραχτο το ανατολικό τμήμα της πόλης.

Η εφημερίδα «Σκριπ», καθώς και η «Ακρόπολις» και η «Αθήναι», στις 7 Αυγούστου 1917, αναγγέλλουν με ένα μικρό τηλεγράφημα την τρομερή καταστροφή. Την ίδια ημέρα συνεκροτήθη έκτακτο υπουργικό συμβούλιο με θέμα την πυρκαϊά, και το βράδυ αναχώρησαν με ειδική αμαξοστοιχία, στην Θεσσαλονίκη, οι υπουργοί Μιχαλάκοπουλος, Παπαναστασίου και Δίγκας, ενώ παράλληλα απεστάλησαν ποσότητες τροφίμων στην μισοκαμένη πολιτεία.

Την επομένη (8.8.1917) οι εφημερίδες δημοσιεύουν δηλώσεις του Βενιζέλου στην Βουλή, επίσημη αναγγελία της πυρκαϊάς, πρωτοσέλιδες εκτενείς περιγραφές και δηλώσεις του υπουργού Συγκοινωνιών Παπαναστασίου προς τον Τύπο. Την 10ην Αυγούστου ο Γάλλος πρωθυπουργός Ριμπώ εκφράζει την συμπάθειάν του προς την ελληνική κυβέρνηση. Την άλλη ημέρα τίθεται σε λειτουργία νέα τηλεγραφική γραμμή Αθηνών - Θεσσαλονίκης, ενώ η μεν ιταλική κυβέρνηση διαθέτει υπέρ των πυροπαθών 1.000.000 φράγκα, οι δε πρέσβεις Μ. Βρεταννίας και Βελγίου διαβιβάζουν την συμπάθειαν των κυβερνήσεών τους. Την 13ην Αυγούστου μετέβη στην Θεσσαλονίκη ο Βασιλεύς Αλέξανδρος. Η αμαξοστοιχία

σταμάτησε μπροστά στον Λευκό Πύργο, όπου τον υπεδέχθησαν οι στρατιωτικές αρχές των ελληνικών και συμμαχικών στρατευμάτων. Η επίσκεψη είχε ανεπίσημο χαρακτήρα.

Είναι χαρακτηριστικά, για την απήχηση που είχε η πυρκαϊά στην Αθήνα και στις πρωτεύουσες της Δύσεως, τα κατωτέρω δημοσιευμένα αποσπάσματα σχολίων και ειδήσεων του αθηναϊκού τύπου. Επίσης, η μικρή αυτή ανθολογία είναι ενδεικτική των τότε δημοσιογραφικών επιδόσεων, αλλά και της ελληνική ψυχολογίας των αρχών του αιώνας.

• Η πυρκαϊά κατέστρεψε τα δύο τρίτα της Θεσσαλονίκης. 100.000 έμειναν άστεγοι· εκ τούτων οι 42.000 είναι Ισραηλίται.

Η φωτιά άρχισε εις τας 3 μ.μ. του Σαββάτου και έσβησε, με την βοήθειαν του Στρατού, εις τας 4 μ.μ. της Κυριακής.

Εσώθησαν το Διοικητήριον και ο ναός της Αγίας Σοφίας.

Ο ναός του Αγίου Δημητρίου εκάη εν μέρει.

Εντελώς εκάησαν το ταχυδρομικόν μέγαρον και ο ναός του Αγίου Νικολάου.

Υποψία εμπρησμού δεν υπάρχει.

• Επί ερωτήσεων του εκ Θεσσαλονίκης βουλευτού κ. Κοφιά διά την πυρκαϊάν της Θεσσαλονίκης, ο κ. Βενιζέλος δηλοί τα εξής:

Η πυρκαϊά, εκραγείσα το απόγευμα του Σαββάτου, επιπρόλησε πλείστα οικήματα της Θεσσαλονίκης, επεξετάθη δε, συνεπεία του σφοδρώς πνέοντος ανέμου, και κατέστρεψε το μέγα μέρος της πόλεως Θεσσαλονίκης. Η συμφορά είναι τρομερά. 80.000 κάτοικοι ευρίσκονται άστεγοι. Η εκεί τοπική αρχή έλαβεν όλα τα κατάλληλα μέτρα. Η κυβέρνησις αποστέλλει εις Θεσσαλονικην τρία των μελών αυτής. Η κυβέρνησις απέστειλεν ό,τι υπάρχει εις τας αποθήκας, σκηνάς και λοιπά, διά την στέγασιν, απέστειλε δε και δι' ατμοπλοίων άλευρα.

• Η κυρία αφορμή της μεταδόσεως του πυρός υπήρξεν η έκρηξις μιας μεγάλης παρά το Τελωνείον αμερικανικής αποθήκης, περιεχούσης τεραστίαν ποσότητα πετρελαίου και βενζίνης, και εκ της οποίας εφωδιάζετο κυρίως το Μονοπώλιον. Η έκρηξις υπήρξε τρομακτική. Επί τέταρτον της ώρας εξεσφενδονίζοντο δοχεία ολόκληρα πετρελαίου, μεταδίδοντα ούτω το πυρ και εις τα μάλλον απομακρυσμένα σημεία της πόλεως.

• Αρμοδίως πληροφορούμεθα ότι η υπό τινων συναδέλφων δημοσιευθείσα χθες έκθεσις του κ. Διοσκούριδου, Αρχηγού της Ασφαλείας Θεσσαλονίκης, ταχυδρομικώς και υπό την επιρροήν των πρώτων εντυπώσεων συνταχθείσα, περιείχε πληροφορίας τινάς εξελεγχθείσας ως ανακριβείς. Ούτως εξηκριβώθη ότι οι άστεγοι δεν υπερβαίνουν τας 80-90 χιλιάδας και όχι τας 150 χιλιάδας, ως αναφέρεται εν τη εκθέσει.

• Κατά χθεσινόν τηλεγράφημα εκ Λονδίνου, ο υπό του Λόρδου Δημάρχου ανοιγείς κατάλογος εισφορών υπέρ των Θεσσαλονικέων απέφερε μέχρι της χθες υπερπενήκοντα χιλιάδας φράγκων.

• Το κοινοτικόν συμβούλιον Γυθείου εψήφισε ποσόν εκ 5.000 δρχ. υπέρ των παθόντων της Θεσσαλονίκης.

• Κατά τηλεγράφημα εκ Παρισίων, ο στρατηγός Σαράνι διετάχθη να προσέλθη επίκουρος εις τους κατοίκους της αποτεφρωθείσης πόλεως.

• Ο νομάρχης Λαρίσης τηλεγραφεί προς το υπουργείον των Εσωτερικών ότι και άλλοι 600 πρόσφυγες αφίκοντο εις Λάρισαν εκ Θεσσαλονίκης. Ούτοι κατάγονται εκ της Παλαιάς Ελλάδος, εγκατεστάθησαν δε τελευταίως εις Θεσσαλονικην.

• Η Α.Μ. ο Βασιλεύς ανεχώρησε δι' εκτάκτου αμαξοστοιχίας εκ Θεσσαλονίκης την 6ην μ.μ. της προχθές, α-

φίκετο δε εις Τατόι την 8½ π.μ. της χθες. Την 4ην μ.μ. της χθες επανήλθον ωσαύτως δι' ιδιαίτερας αμαξοστοιχίας και οι υπουργοί κ.κ. Δίγκας, Μιχαλακόπουλος και Παπαναστασίου.

Κατά τας ανακοινώσεις ενός των κ.κ. υπουργών, το πυρ εξερράγη όλως τυχαίως εκ ξυλίνης οικίας πρόσφυγος.

Η συνολική αξία των ησφαλισμένων δεν υπερβαίνει τα 156 περίπου εκατομμύρια. Εκ τούτων, τα 35 εκατομμύρια βαρύνουν την Βορειοβρεταννικήν Ασφαλιστικήν Εταιρίαν.

Ευθύς μετά την πυρκαϊά άρχισε η ανοικοδόμησις της Θεσσαλονίκης. Τότε γενικός διοικητής ήταν στην Θεσσαλονίκη ο Περ. Αργυρόπουλος και δήμαρχος ο Κων. Αγγελάκης. Η ανοικοδόμησις της Θεσσαλονίκης ήταν ένα δυσεπίλυτο πρόβλημα με ακανθώδεις πλευρές. Τα πράγμα-



Οίκοι ανοχής σε δρόμο του Βαρδάρη. Δεξιά, γυναίκες στην είσοδο των «σπιτιών» τους.



Η πρώτη ποδοσφαιρική ομάδα του Αετού Τούμπας.



Η προπολεμική ποδοσφαιρική ομάδα του Ηρακλή.



Προπολεμική συνάντηση Ολυμπιακού Ηρακλή στο γήπεδο του δεύτερου, που βρισκόταν στο χώρο της Πανεπιστημιοπόλης, στη σημερινή πλατεία του Χρυσίου.



Αγώνας Εθνικής Ελλάδας στο γήπεδο του Ηρακλή. Στο βάθος, ο προσφυγικός συνοικισμός της Τριανδρίας. (Φωτογραφία Γ. Λυκίδη)

τα χειρότερες όταν ανέκυψαν μεγάλα ιδιωτικά συμφέροντα. Μάλιστα πήραν την μορφή δημοσιογραφικού αγώνος. Επ' αυτού είναι πολύ διαφωτιστικό ένα άρθρο του καθηγητού κ. Κων. Κιτσιίκη στην εφημερίδα «Μακεδονία» (28.6.1918), που ήταν αρχισυντάκτης της ο μετέπειτα υπουργός Πέτρος Λεβαντής.

Πάντως, η καταστρεπτική πυρκαϊά έδωσε την μοναδική ευκαιρία της δημιουργίας μιας νέας μεγαλοπόλεως. Δύο ήταν τα βασικά προβλήματα: το Νέο Σχέδιο Ρυμοτομίας της πόλεως (μαζί με τους σχετικούς οικοδομικούς οργανισμούς), η Νομοθετική Εργασία σεβασμού των ιδιοκτησιών και το Σύστημα Αναλλοτριώσεως και Ανακατανομής, για το οποίο απαραίτητη προϋπόθεση ήταν η σύνταξη νέου ακριβούς κτηματολογίου.

Για την εκπόνηση του νέου σχεδίου της αποτεφρωθείσας Θεσσαλονίκης, λέγει ο καθηγητής κ. Κώστας Κιτσιίκη, συνεστήθη επιτροπή αποτελούμενη από τον τότε γνωστό ως πολεοδόμο Τόμας Μαίησον, τον Γάλλο αρχιτέκτονα-αρχαιολόγο Ερνέστο Χέμπεραντ, τους Έλληνες αρχιτέκτονες Αριστοτέλη Ζάχο και Κων. Κιτσιίκη, τον λιμενολόγο Αγγ. Γκίνη, τον ειδικό για τα εξυγιαντικά έργα Γάλλο αξιωματικό Ζ. Πλαίημπερ και τον δήμαρχο Θεσσαλονίκης Κων. Αγγελάκη.

Παράλληλα προς την επιτροπή αυτήν εργαζόταν ειδικό συνεργείο για την τοπογράφηση και κτηματογράφηση της πόλεως, αποτελούμενο από τον καθηγητή Δ. Λαμπαδάριο και τον μηχανικό Ανδρέα Λευτεριώτη. Το διοικητικό και νομοπαρασκευαστικό έργο εκάλυπτε ο Ανάργυρος Δημητρακόπουλος.

Η επί του σχεδίου πόλεως επιτροπή, επικουρούμενη από συνεργείο εφεδρών Γάλλων αρχιτεκτόνων και μηχανικών, κατήρτισε το νέο σχέδιο εντός ολίγων μηνών,

δοθέντος ότι τα σχέδια παρεδόθησαν τον Ιούνιο του 1918, την δε 29η Ιουνίου έγινε μετά πάσης επισήμωτος η τελετή της παρουσιάσεως των σχεδίων (ανερχομένων εις 28), τα οποία εξετέθησαν σε αίθουσα του Διοικητηρίου.

Ιδιαίτερος πρέπει να τονισθεί η σημασία των αποζημιώσεων, που κατεβλήθησαν σε ασφαλισμένους Θεσσαλονίκης από ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρίες. Φυσικά, οι αποζημιώσεις δεν εκάλυψαν το 100% των ζημιών της πυρκαϊάς. Ωστόσο, το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες, εντός εξαμήνου, κατέβαλαν σε ασφαλισμένους πυροπαθείς το ιλιγγιώδες ποσό των 3.500.000 χρυσών λιρών Αγγλίας (που εκείνη την εποχή είχαν μεγαλύτερη αξία) δείχνει το μέγεθος της συμβολής των αποζημιώσεων στην ανοικοδόμηση της Θεσσαλονίκης. Σημειωτέον ότι οι αποζημιώσεις κυρίως εδόθησαν σε ιδιοκτήτες εργοστασίων, ξενοδοχείων, καταστημάτων και μεγάλων οικιών. Το μεγαλύτερο βάρος των αποζημιώσεων το δέχθηκε η Βορειοβρετανική Εταιρία, που κυριολεκτικώς πλήρωσε τη Νύφη (του Θερμαϊκού), αφού συνολικώς κατέβαλε σε 1.500 ασφαλισμένους 1.300.000 λίρες Αγγλίας.

Η περίφημη «πυρκαϊστος ζώνη» της Θεσσαλονίκης ανοικοδομήθη εντός 20 ετών. Σήμερα, χάρις στον μεταπολεμικό οικοδομικό οργανισμό, σχεδόν ολόκληρη η Θεσσαλονίκη μετεβλήθη σε συμπαγή τετράγωνα πολυκατοικιών. Μόνον η Ανω Πόλη (Μπαϊρή την έλεγαν οι Θεσσαλονικείς) διέφυγε την ανοικοδόμηση, που σέρνει κοντά της μύρια καλά και κακά.

Αν και πέρασαν 49 χρόνια αφ' ότου κάπκε η Θεσσαλονίκη, δεν είναι αργά για να περισωθούν ωρισμένες γειτονιές με έντονο βυζαντινό «χρώμα». Ο γνωστός από

τις μελέτες του περί λαϊκής μακεδονικής αρχιτεκτονικής καθηγητής της Πολυτεχνικής Σχολής Θεσσαλονίκης κ. Νικ. Μουτσόπουλος φρονεί ότι σήμερα μπορεί να γίνει μια προσπάθεια για την διατήρηση της ιδιαίτερης φυσιογνωμίας της Θεσσαλονίκης, μιας πόλεως με έντονη βυζαντινή παράδοση.

Ο κ. Μουτσόπουλος συγκεκριμένα προτείνει: Η πολιτεία να λάβει τα κατάλληλα νομοθετικά μέτρα για να περισώσσει αφ' ενός το ύψος της Ανω Πόλεως και, αφ' ετέρου, να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις μορφολογικής «δουλείας» εις τους περιβάλλοντες τα βυζαντινά μνημεία χώρους.

Ο κ. Μουτσόπουλος βασικά ως τέτοιο χώρο εννοεί τον άξονα Οκταγώνου - Ροτόντας και υποδεικνύει να προφυλαχθεί και αναδειχθεί η πλατεία Ναυαρίνου και να γίνει προσπάθεια ενοποίησης των Ροτόντας - Καμάρας - Αγίου Παντελεήμονος - Πανεπιστημίου, ώστε τα μνημεία να αναπνέουν ελεύθερα σε ένα ελεύθερο χώρο πρασίνου, που ταυτοχρόνως θα μπορούσε να αποτελέσει ένα υποδειγματικό υπαίθριο μουσείο παλαιοχριστιανικής και βυζαντινής αρχαιολογίας (με λάρνακες, επιτύμβιες στήλες, θωράκια κ.λπ.). Αντιθέτως, με τις σημερινές προϋποθέσεις του ισχύοντος ρυμοτομικού σχεδίου, η Ροτόντα θα βρεθεί πνιγμένη μέσα σε άμορφες μάζες κλιμακωτών πολυκατοικιών και θα αποτελέσει την μοναδική παραφωνία στις τρέχουσες αισθητικές αντιλήψεις.

Αλλα μνημεία, που θα πρέπει να σωθούν, κατά τον κ. Μουτσόπουλο, είναι ο Προφήτης Ηλίας, η Αγία Αικατερίνη, οι Δώδεκα Απόστολοι και ο Οσιος Δαυίδ. Ευτυχώς τα μνημεία αυτά δεν έχουν ακόμα αγκαλισθεί ασφυκτικά από τις πολυκατοικίες και αν το ισχύον πολεοδομικό σχέδιο δεν το προβλέπει είναι δυνατόν να τροποποιηθεί κα-

ταλλήτως. Πιο μεγάλη προσοχή, όμως, πρέπει να δοθεί στην λεγόμενη πλατεία Δικαστηρίων για να περισωθούν τα αποκαλυφθέντα λείψανα του περίφημου ρωμαϊκού ωδείου και του Φόρουμ, εν συνδυασμό με την Παναγία των Χαλκίων και το αντίστοιχο συμμετρικό «αντίκρουσμά» της: το αξιόλογο τουρκικό χαμάμ (λουτρό «Παράδεισος»).

Τέλος, για να ξαναγυρίσω στην πυρκαϊά του 1917, ως αναφέρωμε ότι ακόμη και σήμερα στην Θεσσαλονίκη κυκλοφορούν από στόμα σε στόμα πολλοί θρύλοι σχετικοί με την αξέχαστη και τρομερή καταστροφή, που συνοψίζονται σε τρεις κύκλους:

1. Ότι τάχα οι σύμμαχοι Αγγλογάλλοι επιθυμούσαν την πυρκαϊά για να κινούνται με άνεση τα στρατεύματά τους, και ότι κατά την διάρκεια της πυρκαϊάς οι στρατιωτικές πυροσβεστικές αντλίες καπνίζαν με βενζίνη τα σπίτια.
2. Ότι τάχα η πυρκαϊά άρχισε όταν σε ένα τουρκόσπιτο της οδού Λαγκαδά κάποιος αναποδογύρισε μια φουφού όπου πηγάνιζε μελιτζάνες. Του θρύλου αυτού υπάρχουν πλείστες παραλλαγές. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι θρύλοι δεν αναφέρουν ποτέ τίποτε για τον Βαρδάρη, που έγινε αιτία για να εξαπλωθεί τόσο η φωτιά.
3. Ότι τάχα στις εκκλησίες που κάπκαν ανέβλυσε αγίασμα. Επίσης, ότι μόλις κάπκε ο Άγιος Δημήτριος κατέπαυσε η πυρκαϊά.

Δημοσιεύτηκε στις ΕΙΚΟΝΕΣ (5.8.1966) και αποτελεί τον πυρήνα του βιβλίου SALONIQUE L' INCENDIE DE 1917, που κυκλοφόρησε το 1980.

Πηγές: «Εθνική Ασφαλιστική, από τον 19ο στον 21ο αιώνα», Ελευθέριος Γ. Σκιαδάς, Έκδοση ΑΕΕΓΑ ΕΘΝΙΚΗ. «Εν Θεσσαλονίκη, 1900-1960», Κείμενα Χρίστου Ζαφείρη, Φωτογραφική Συλλογή Αρη Παπατζήκα, Εκδόσεις ΕΞΑΝΤΑΣ

Το αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» και η ανάπτυξη της χώρας

Το αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» αναπτύσσεται ταχέως και εξελίσσεται σε βασικό παράγοντα ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Η διαχείρισή του από την κοινοπραξία Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών Α.Ε. (ΔΑΑ), η οποία ήταν και ο κατασκευαστής του έργου, αποτελεί πρότυπο επιχειρηματικής διαχείρισης, που αποκαλύπτει την αναμφισβήτητη διαφορά που υπάρχει μεταξύ μιας επιχειρήσεως που λειτουργεί με αμιγώς ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και ενός κρατικοδίαιτου οργανισμού όπως οι Ολυμπιακές Αερογραμμές. Σημειώνεται ότι το συνολικό κόστος του αερο-

δρομίου ανήλθε στα 2,1 δισ. ευρώ, ενώ οι μέχρι σήμερα πληρωμές του προϋπολογισμού για τα ελλείμματα της Ο.Α. ξεπερνούν (σε τιμές 2005) τα 4,5 δισ. ευρώ. Στο κόστος κατασκευής του ΕΛΒ δεν περιλαμβάνονται οι επενδύσεις της Ολυμπιακής

Αεροπορίας και της Ελληνικής Αεροπορικής Βιομηχανίας (ΕΑΒ) για τις εγκαταστάσεις τους στο αεροδρόμιο (επισκευαστική βάση), καθώς και οι επενδύσεις σε καταστήματα και εγκαταστάσεις από τρίτους, στους οποίους εκχωρήθηκαν οι δραστηριότητες ανεφοδιασμού καυσίμων, διακινήσεως φορτίων, τροφοδοσίας, ξενοδοχείων, τραπεζών-ανταλλακτριών, ταχυδρομείων, εστιατορίων, καταστημάτων αφορολόγητων ειδών και άλλων εμπορικών δραστηριοτήτων, καθώς και δραστηριότητες εκμεταλλεύσεως της ακίνητης περιουσίας του αεροδρομίου (χώροι σταθμεύσεως κ.ά.). (Στοιχεία Οικον. Δελτίου ALPHA BANK.)

Το ΕΛΒ, στην πρώτη φάση της λειτουργίας του, είχε τις ακόλουθες δυνατότητες: α) Διακίνηση έως και 16 εκατ. επιβατών ανά έτος, με δυνατότητα για μελλοντική του επέκταση για την εξυπηρέτηση έως και 50 εκατ. επιβατών ανά έτος. Ηδη το 2007 διακινήθηκαν στο ΕΛΒ 16,54 εκατ. επιβάτες, ενώ η χωρητικότητά του έχει επεκταθεί στα 21 εκατ. επιβάτες. β) Λειτουργία δύο παράλληλων διαδρόμων μήκους 4,0 και 3,8 κλμ. γ) Πλήρες σύστημα τροχοδρομήσεως αεροσκαφών για εξυπηρέτηση των δύο διαδρόμων. δ) Δυνατότητα πραγματοποίησεως έως και 65 κινήσεων αεροσκαφών ανά ώρα. ε) Κεντρικό αεροσταθμό επιφάνειας 160.000 τ.μ. και δορυφορικό αεροσταθμό επιφάνειας 42.000 τ.μ. ε) Διαθεσιμότητα 73 θέσεων σταθμεύσεως αεροσκαφών, με επιπλέον χώρο διαθέσιμο για φορτία εμπορευμάτων και για εξυπηρέτηση της γενικότερης κυκλοφορίας στο αεροδρόμιο. στ) Διάθεση 24 γεφυρών επιβίβασης επιβατών. ζ) Διάθεση 13 μονάδων παραλαβής αποσκευών. η) Διάθεση χώρων σταθμεύσεως 3.200 αυτοκινήτων. Πλέον των ανωτέρω, το αεροδρόμιο συνδέθηκε τα-

χύτατα με αξιόπιστα και σύγχρονα συγκοινωνιακά μέσα (Metro, Express Λεωφορειακές Γραμμές, Προαστιακός Σιδηρόδρομος, Ταξί) τόσο με την Αθήνα και τον Πειραιά όσο και με το λιμάνι του Πειραιά και με την υπόλοιπη Ελλάδα μέσω της Αττικής Οδού, η οποία συνδέεται άμεσα με τις βασικές οδικές αρτηρίες της χώρας.

Στις αρχές του 2008, άνω των 17.000 εργαζόμενοι απασχολούνται στο χώρο του αεροδρομίου, εκ των οποίων οι 700 αποτελούν προσωπικό της ΔΑΑ, ενώ περίπου 300 επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται με κάποιον τρόπο μέσα στο χώρο του αεροδρομίου. Γενικά, το ΕΛΒ παρέχει υπηρεσίες υψηλότατου επιπέδου στις αεροπορικές εταιρείες και τους επιβάτες που το χρησιμοποιούν και συγκρίνεται ευνοϊκά με τα άλλα μεγάλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια. Διαθέτει ακόμη σχετικά μεγάλη δυνατότητα εξυπηρέτησεως μεγαλύτερου όγκου επιβατών χωρίς προβλήματα. Αξιοσημείωτη ήταν η επιτυχής διαχείριση από το ΕΛΒ των πολύ αυξημένων αφίξεων και αναχωρήσεων επιβατών και αεροσκαφών κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων και του τελικού αγώνα του Champions League τον Μάιο του 2007.

Στο ΕΛΒ λειτουργούν σήμερα 68 αεροπορικές εταιρείες που συνδέουν την Αθήνα με τακτικές αεροπορικές γραμμές με 116 προορισμούς σε 53 χώρες στον κόσμο. Η μέση ετήσια αύξηση των διακινούμενων επιβατών την περίοδο 2001-2007 ανήλθε περίπου στο 6,0% και ήταν υψηλότερη από τις παγκόσμιες τάσεις την περίοδο αυτή. Επίσης, το 2007 διακινήθηκαν μέσω του ΕΛΒ 119 χιλ. τόνοι εμπορευμάτων. Η δυναμικότητα εξυπηρέτησεως 21 εκατ. επιβατών από το ΕΛΒ κρίνεται ικανοποιητική, αλλά με το ρυθμό αύξησεως της επιβατικής κινήσεως τα τελευταία έτη, η κίνηση στο ΕΛΒ μπορεί να έχει ξεπεράσει τα 20 εκατ. επιβάτες στις αρχές της 10ετίας του 2010.

Το «ΝΑΙ» προτείνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος να ερευνήσει την περίπτωση παρουσίας της Ένωσης στο ΕΛΒ με περίπτερο, κατάστημα, Video Wall και δυνατότητα επίδοσης ασφ. συμβολαίων ON LINE μορφής, προβολής στοιχείων και παρουσίας, πιθανόν εκ περιτροπής ή με διαγωνισμό, εκπροσώπων εταιρειών... Στόχος, η προβολή, η αναβάθμιση κύρους και η άμεση παραγωγή ασφαλιστρων.



Ο Κων. Καραμανλής μπροστά στο περίπτερο της Ένωσης, στη Δ.Ε. Θεσσαλονίκης, 1963.



Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ μας κινείται κυρίως σαν ένα φορτηγό αυτοκίνητο, παραφορτωμένο με διάφορα «δέματα», διάφορων, αγνώστου περιεχομένου «εν πολλοίς». Η Εποπτική Αρχή το σταμάτησε για έλεγχο. Πού να αρχίσει και πού να τελειώσει! Οδηγό δεν έχει. Οι άνθρωποι που επιβαίνουν δύσκολα αναγνωρίζονται στις προθέσεις τους. Ποια είναι χρήσιμα, ποια άχρηστα; Οι βαλίτσες τί κρύβουν; Το όχημα είναι σίγουρα παραφορτωμένο. Αυτοί εκεί πάνω είναι οι επικεφαλής; Μήπως «αλεξιπτωτιστές» που έπεσαν στα «μαλακά»; Μήπως έμεινε από βενζίνη ή μήπως ο οδηγός (πελάτης) μπήκε σε άλλο αυτοκίνητο;

Τα «μπογαλάκια» είναι αποθεματικά; Είναι αρχή ή τέλος μετακόμισης; Ή μήπως είναι ο κλάδος αυτοκινήτων μόνο; Είναι ασφαλισμένο; Είναι σε λειτουργία ή εγκαταλελειμμένο; Αυτά είναι δέματα κρεμασμένα πάνω σε χρήσιμα; Είναι εκκρεμότητες του Επικουρικού μόνο; Είναι «στοιχεία» εταιρειών που έκλεισαν ή «δεσμευμένα» προς έλεγχο...; Υπάρχει χρόνος να ασχοληθεί η ΕΠΕΙΑ με το παρελθόν;

Το «ΝΑΙ» προτείνει στην Εποπτική Αρχή να μη χάσει άλλο χρόνο με το χρονικό των περασμένων χρόνων. Η εποχή ευνοεί ένα νέο ξεκίνημα. Από σήμερα ό,τι φορτώνεται στο νέο όχημα –πετάξτε το κλειδί απ' το παλιό αυτοκίνητο– θα είναι διάφανο και ελεγμένο έπειτα από εξονυχιστικό έλεγχο... Οι κανόνες υπάρχουν, ας εφαρμοστούν... Ολοι προσαρμόζονται όταν τους απαγορεύσεις την επιβίβαση. Ρίξτε μια ματιά στα αεροδρόμια...

★ Καλό χειμώνα! Ερχεται σκληρός και παγωμένος. Κι ας μην ξεχνάμε τι είπε ο Σοφοκλής: Κανείς δεν είναι χωρίς βάσανα· αυτός που έχει τα λιγότερα είναι και ο πιο αξιοζήλευτος. «Αμοχθος γαρ ουδεις· ο δ' ήκιστα έχων μακάρτατος».

★ Η συμφορά, ακολουθώντας ίδια πορεία, πότε στον έναν κάθεται και πότε στον άλλον, έγραψε ο Αισχύλος. «Ταύτα τοι πλανωμένη προς άλλοτ' άλλον πημονή προσιζάνει». Δυστυχώς, τον τελευταίο καιρό χτύπησε πολλές πόρτες ασφαλιστικών εταιρειών. Και κρίμα που κάποιοι έβλεπαν τη φωτιά στη διπλανή πόρτα και νόμιζαν πως θα καεί το σπίτι του γείτονα και όχι το δικό τους... Όμως ο Θεός είναι αντίθετος στους υπερηφάνους και τους ταπεινώνει... «Υβριν γαρ ου στέργουσιν ουδέ δαίμονες». Την αλαζονεία δεν την ανέχονται ούτε οι θεοί (Ευριπίδης).

★ Ξαναδημοσιεύω σήματα εταιρειών που έδρασαν κάποτε στην Ελλάδα και στο πέρασμα των χρόνων πολλές από αυτές (οι περισσότερες) σαν φύλλα φθινοπωρινά σκορπίστηκαν στους «πέντε ανέμους» ή μετασχηματίστηκαν... Η σημερινή εποχή «κιτρινίζει» τα φύλλα πολλών εταιρειών, έτοιμη να τα εγκαταλείψει στον «ανεμοστρόβιλο» των σύγχρονων απαιτήσεων... Η μοίρα των εταιρειών ταυτίζεται συχνά με την τραγική μοίρα των ιδιοκτητών και συνεργατών και, γενικότερα, των ανθρώπων. Κάποιοι ακολουθούν το «φάγωμεν και πίωμεν, αύριον γαρ αποθνήσκωμεν», ενώ άλλοι διδάσκουν ότι «ιδού, αι ημέραι, τα έτη και οι μήνες παρέρχονται ως όναρ...». Οι ασφαλιστές ζωής, που κεντρικό τους θέμα είναι οι συνέπειες του θανάτου και ζουν εξ αυτού, καλόν είναι να φιλοσοφούν θετικά και να θυμούνται ότι «μία ροπή και πάντα ταύτα θάνατος διαδέχεται» και ότι «ποία του βίου τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος; Ποία δόξα έστικεν επί γης αμετάθετος;». «Πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα... ου παραμένει ο πλούτος, ου συνοδεύει η δόξα»... Πού είναι οι τας πολιτικές δυναστείας περιβεβλημένοι; Πού οι ρήτορες; πού οι στρατηγοί, οι σατράπαι, οι τύρανοι; ου πάντα κόνις;»



Για το μυστήριο του θανάτου και τις σχετικές φιλοσοφίες και απόψεις υπάρχει ένα κατατοπιστικό βιβλίο με πολλές ίσως απαντήσεις σε πολλά ερωτήματα. Τίτλος: «Το μυστήριο του θανάτου». Συγγραφέας: Ν. Βασιλειάδης. Εκδόσεις ΣΩΤΗΡ, Ισαύρων 42, Αθήνα, 210 3622108 - 3608533.

★ Αφιερώνω αυτά τα ειλικρινή γέλια από βάθους καρδιάς της παρέας Θ. Μελακοπίδη, Κ. Μπερτσιά και Θανάση Σκορδά στην ασφαλιστική μας κοινωνία που... έχασε το χαμόγελό της τελευταίως με τις πωλήσεις και κρίσεις στις ΕΘΝΙΚΗ, Αγροτική, Φοίνικα, ΑΙΓ, ΑΣΠΙΔΑ... Θέλουμε αισιοδοξία, ποτήρια μισογεμάτα, φιλίες, συμμαχίες, αλληλοβοήθειες, αφού σ' ένα καζάνι βράζουμε όλοι... Οι σύλλογοι, οι σύνδεσμοι, οι διάφοροι φορείς ας πυκνώσουν τις εκδηλώσεις τους τώρα, για να τονωθούν με ομοψυχία όλοι. Το πένθος δεν ταιριάζει στην ασφαλιστική αγορά. Τώρα γιατί γελάνε οι φίλοι μας; Ο θάνατος ξέρει ως πρόεδρος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών... Τον διαβεβαίωσαν όλοι ότι από δω και πέρα κατάλαβαν πως είναι στο ίδιο καράβι και ομόφωνα πήραν απόφαση για υγιή ανταγωνισμό...



★ Μια σημαντική διάκριση για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ επεφύλαξε η φετινή βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της χώρας, που διοργάνωσε ο ΠΣΑΣ στις 9 Ιουνίου, στο Athens Golf Club «Κωνσταντίνος Καραμανλής», αφού ο ασφαλιστικός σύμβουλος Κωνσταντίνος Παναγιωτίδης αναδείχτηκε πρώτος ασφαλιστής στον κλάδο Ζωής. Ο συνεργάτης από τη Θεσσαλονίκη, που εντάσσεται στο agency Αναστασιάδου και είναι μέλος του Aspris Club, χειροκροτήθηκε από πληθώρα στελεχών της αγοράς, εκπροσώπων του Τύπου, του υπουργείου, επιμελητριών και σωματείων αλλά και από τους ανθρώπους της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που παρευρέθησαν στην εκδήλωση. Μεταξύ αυτών, ο γενικός διευθυντής της Εταιρείας Κωνσταντίνος Γιόννης, ο επιθεωρητής Πωλήσεων Σπύρος Αμανατίδης και οι συνάδελφοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Με αφορμή τη μεγάλη αυτή πρωτιά, ο Κωνσταντίνος Παναγιωτίδης δήλωσε στο περιοδικό «ΑΣΠΙΔΑ»: «Ήταν κάτι σπουδαίο. Αισθάνθηκα, νομίζω, όπως η Ολυμπιονίκης Βούλα Πατουλίδου. Θέλησα να φωνάξω: "Για την ΑΣΠΙΔΑ, ρε..." Ήταν συγκλονιστικό. Πραγματικά, ένιωσα υπερήφανος. Για τη δουλειά μου, για τον εαυτό μου, για τον αγώνα τόσων ετών και για την εταιρεία μου».



πρόταση

για συλλόγους

Για πολλά χρόνια το «NAI» προσπαθεί να εξυψώσει τον μέσον όρο όλων όσοι εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα, χωρίς πολλές φορές να αναφέρεται σε πρόσωπα, αλλά σε φορείς, στο θεσμό, στον κλάδο, με μοναδική φιλοσοφία τη βελτίωση του ΕΝΟΣ, που προσθετικά σημαίνει βελτίωση όλων. Το πρόβλημα του κλάδου είναι η εφαρμογή κανόνων και η λειτουργία των θεσμών. Στο πλαίσιο αυτό προτείνουμε ακόμα μια φορά οι σύλλογοι των διαμεσολαβούντων να επανεξετάσουν τα καταστατικά και τους σκοπούς ίδρυσής τους. Δεν είναι εξωραϊστικοί σύλλογοι. Είναι επαγγελματικοί σύλλογοι, με χαρακτηριστικό τον αγώνα, την πάλη, τη διεκδίκηση για τα δίκαια των μελών. Ο αριθμός των εγγεγραμμένων σε σχέση με το μέγεθος της αγοράς είναι απογοητευτικός.

Δυστυχώς, αυτά τα χαρακτηριστικά (λένε πολλά μέλη των συλλόγων και συνάδελφοι μη μέλη) λείπουν από τους συλλόγους, οι οποίοι εξαρτώνται οικονομικά από τις εταιρείες, και την παρουσία τους τη δείχνουν κυρίως σε δεξιώσεις και πίτες, προς τιμήν περισσότερο των τρίτων και όχι των μελών τους... Κάποιες φορές προσπαθούν να ευθυγραμμισθούν με τους αντιπάλους των σκοπών τους... Έτσι λένε όσοι έχασαν τη δουλειά τους για μη ΣΠΟΥΔΑΙΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ, όσοι αρρώστησαν σε διωγμούς, σε δικαστήρια, σε αντιπαραθέσεις με συναδέλφους κ.λπ.

Οι σύλλογοι είναι ΑΚΡΩΣ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΙ και πρέπει να γίνουν πιο δυνατοί... Η απουσία μελών σε συνελεύσεις και εορτές δείχνει ότι οι συνάδελφοι τους γύρισαν την πλάτη... και ίσως οι πιο πολλοί να έχουν δίκιο... Πίτες και δεξιώσεις με... πληρωμένα από τις εταιρείες κουπόνια δεν είναι και ό,τι το καλύτερο για διεκδικήσεις κανόνων και ποιότητας συμπεριφοράς των εταιρειών προς τους διαμεσολαβούντες.

Το «NAI» ξαναπροτείνει στους συλλόγους παλιά πρόταση για διάθεση (επί έναν χρόνο) έως και μιας (1) σελίδας του δωρεάν ανά σύλλογο διαμεσολαβούντων για ενημέρωση και διάλογο.

★ Είμαι περήφανος για τον πατέρα μου που πολέμησε στο έπος του ΟΧΙ το 1940 στα αλβανικά βουνά... Τέτοια εποχή, Νοέμβριο του 1938, υπηρετούσε κανονικά τη θητεία του και λίγες μέρες πριν απολυθεί ξέσπασε ο πόλεμος με τους Ιταλούς και έφυγε στα βουνά της Βορείου Ηπείρου. Ακόμα και σήμερα, στα 91 του χρόνια, θυμάται και διηγείται αγγύστα για το χρέος του στην πατρίδα, για το πόσο υπέφερε από τις ψείρες και το κρύο, θυμάται που η Παναγία τον προστάτευε, θυμάται για το πώς μετάλαβαν 5 μέρες πριν από την κήρυξη του πολέμου κάπου στη Βροσίνα μετά τα Γιάννενα, πώς πέρασε στον Παρακάλαμο. Θυμάται ότι τα άρβυλα δεν τα έβγαζαν για μέρες και ότι ήταν παρών στο Καλπάκι όταν νύχτα μπήκαν οι Ιταλοί. «Είχαμε διαταγή να μην ανάψουμε τσιγάρο και 3 το πρωί περπάταγαν χιλιάδες οι Ιταλοί μέσα στην Κλεισούρα... Ημουν ολμιστής κι έριξα γύρω στα 150 βλήματα με τον όλμο. Εγινε πανζουρλισμός όταν ακούστηκε το... "πυρ"! Φωνές, βογκητά, σκοτωμός, θάνατος! Ούτε ξέρω πόσο σκοτώθηκαν. Καμιά 300αριά Ιταλοί παραδόθηκαν εκεί, στο χώρο τον δικό μας» αμέσως και οι άλλοι έτρεξαν οπισθοχωρώντας... Πολέμησα στο Καλπάκι, στην Κακαβιά κι από εκεί στους Αγίους Σαράντα μέχρι τον Μάρτιο, εκεί, στα αλβανικά μέρη... Όταν μπήκαν οι Γερμανοί μάς διέταξαν να γυρίσουμε στην Πρέβεζα, να παραδώσουμε τα όπλα... Γεμάτος πίκρα, περπατώντας γύρισα, και από εκεί με τα πόδια πήγα στο χωριό, στο Δίστρατο Αρτας... Το 1942 παντρεύτηκα τη μάνα σου... Το 1946 ξαναπολέμησα στον Εμφύλιο ως το 1947... Δέκα δύσκολα χρόνια, αλλά, δόξα τω Θεώ, ο Μεγαλοδύναμος, η Αγία Τριάδα με βοήθησε, έκανα 5 παιδιά και ανέβηκα στα 91 σκαλοπάτια της ηλικίας... Θυμάμαι κι έναν αγωγιάτη που τραβούσε τέσσερα μουλάρια... Επεσε μια βόμβα, γέμισε σάρκες και λάσπη ο τόπος. Ο αγωγιάτης δεν έπαθε γρατσουνιά... Θαύμα της Παναγίας... Τι να λείει... Τα είδα με τα μάτια μου... Τι να πρωτοθυμηθώ, θα σας τα γράψω...»

Εφέτος, Απρίλιο του 2008, ένας συγχωριανός μου από το Δίστρατο Αρτας κυκλοφόρησε ένα συλλεκτικό μοναδικό βιβλίο με στιγμές της ζωής του χωριού μέσα από παλιές φωτογραφίες. Δημοσιεύω μία με τον πατέρα μου στρατιώτη στις 24 Νοεμβρίου 1938 και μία του 1942, λίγους μήνες μετά το γάμο του.



Στρατιώτες ο Γιώργος Σπύρου (Τάσιος) και ο Γληγόρης Πάλλας (δεξιά). Πίσω γράφει: «Το σώμα και τα κόκκαλα θα γίνουν όλα χώμα, μα η φωτογραφία μου θα σώζεται ακόμα. Σπκώνομαι κάθε πρωί. Το θάλαμο κοιτάζω, βλέπω κουβέρτες και γυλιούς, και βαριαναστενάζω (Πέραμα, 24.11.1938)».



Από αριστερά: (με την ομπρέλα) Γιώργος Σπύρου (Τάσιος) με τη σύζυγό του Βασιλική Σπύρου, το γένος Τριάντου, έγκυο στο πρώτο τους παιδί, Παναγιώτη, το 1943 (;). Δεξιά ο Βασ. Βάσιος και ενδιάμεσα η σύζυγός του Κωστ. Βάσιου.



Σαλπίζουν ακόμη το μήνυμά τους

«Εμπρός! παιδιά, για μια μεγάλη Ελλάδα και μίαν ελεύθερη Δωδεκάνησο!» ήταν η τελευταία ιακή του πρώτου Έλληνα υπολοχαγού που έπεσε στο μέτωπο της Β. Ηπείρου την 1η Νοεμβρίου του 1940. Ονομαζόταν Αλέξανδρος Διάκος, ήταν μόλις 29 ετών και καταγόταν από τη Χάλκη της Δωδεκάνησου, που τότε ήταν ακόμη υπό Ιταλική Κατοχή. Τελειώνοντας το Γυμνάσιο στη Ρόδο ήλθε στην Αθήνα, όπου φοίτησε στη Σχολή Ευελπίδων. Στο σεμνό, σφριγηλό του πρόσωπο, καθώς στέκεται ευσταλής, σκεπτικός, με το λαμπερό βλέμμα και με φόντο την Ακρόπολη, ανηκαστοπριζείται η γενναιότητα της καρδιάς του.

Τις συνθήκες του θανάτου του στο μέτωπο μεταφέρουμε από απόσπασμα της αναφοράς, την οποία έδωσε ο ταγματάρχης Καραβίας την ίδια ημέρα (1.11.1940) στον Κωνστ. Δαβάκη, διοικητή του Αποσπάσματος Πίνδου. Εγγραφε ο ταγματάρχης:

«Πολλαπλάσιαι ιταλικαί δυνάμεις αντεπετέθησαν κατά των οπλιτών του λόχου, αναζητούντων θέσεις αμύνης εναντίον του φονικωτάτου πυρός των πολυβόλων. Με αδάμαστον αποφασιστικότητα και ακλόνητον θάρρος ο υπολοχαγός Διάκος Αλ., όρθιος και κραυγάζων προς τους άνδρας του εν μέσω νεκρών και τραυματιών ομιζώντων, παρά τα δραστηκώτατα πυρά του εχθρού, αδιαφορών διά τον θάνατον, όστις επλανάτο πέριξ αυτού, κατώρθωσε ν' ανασυντάξη εκ τρίτου τον λόχον, να τον εμψυχώση και να τον ρίψη μετά νέας ορμής εναντίον των λυσσωδώς αμυνομένων Ιταλών. Καθ' ον δε χρόνον, διά τετάρτην φοράν, ο δοκιμασθείς λόχος εκλείτο με την λόγχην εφ' όπλου ν' αντιμετώπιση νέαν, θραυσθείσαν και αυτήν, αντεπίθεσιν του εχθρού διά της τελικής εφόδου του, ο δε ηρωικός διοικητής του λόχου αυτού, τεθείς επί κεφαλής εκραύγαζε με φωνήν Αρεως: "Εμπρός! παιδιά, για μια μεγάλη Ελλάδα και μίαν ελεύθερη Δωδεκάνησο!", ριπή πυροβόλου τον εφόνευσε».

Αραγε, τί απέμεινε στον νεοέλληνα από εκείνο το έπος του 1940-41, που εμέθυσε σώματα και ψυχές με το αθάνατο κρασί της ελευθερίας; Τί απέμεινε στον νεοέλληνα που του έχει αλώσει την ψυχή ο καταναλωτισμός και η καλοπέραση; Ομως, εκεί, στα κορφοβούνια της Πίνδου, ο Διάκος κι όλοι οι γενναίοι συμπολεμισταί του σαλπίζουν ακόμη το μήνυμά τους, για όσους μπορούν όχι μόνο να το ακούσουν, αλλά και να το νιώσουν...

(Πηγή: «Η Δράσις μας», τεύχος 402.)



ΕΛΛΑΣ 1940. Πορεία ημιονηγών μέσα στο χιόνι και ένας ποιπτής-πολεμιστής. Αγνωρίστος, με γενειάδα και τη στρατιωτική στολή, ο Οδυσσεάς Ελύτης.

Το ΝΑΙ στο όχι του '40
(επαναδημοσίευση τχ. 19)



Μια φωτογραφία του Αλ. Ταμπουρά, τρίτου από αριστερά, κατά τον Ελληνοϊταλικό Πόλεμο του 1940, σε μια προχωρημένη τοποθεσία στο εσωτερικό της Αλβανίας, δίπλα σε μια πινακίδα που δείχνει ότι σε 154 χιλιόμετρα βρίσκεται η αλβανική πρωτεύουσα Τίρανα. Οι υπόλοιποι της φωτογραφίας είναι συμπολεμιστές αξιωματικοί, μια αδελφή νοσοκόμος και τέσσερις πολεμικοί ανταποκριτές.



Φωτογραφία του Αλεξάνδρου Ταμπουρά λίγο πριν φύγει για το αλβανικό μέτωπο κατά τον Ελληνοϊταλικό Πόλεμο του 1940-1941. Η φωτογραφία αυτή, με όσα γράφονται στο πίσω μέρος της, απεστάλη στον αδελφό του στην Αμερική.

★ Στις 14 Σεπτεμβρίου 2001, ημέρα Παρασκευή, σε ηλικία 70 ετών, στις 10.53 το πρωί, στο 918 δωμάτιο του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, έπειτα από 161 οδυνηρά μερόνυχτα πάλης με τον καρκίνο, ο Στέλιος Καζαντζίδης έφυγε από αυτό τον κόσμο. Η εφημερίδα «Γκάρντιαν» του Λονδίνου δημοσίευσε σε μισή σελίδα μεγάλου σχήματος τη φωτογραφία του, γράφοντας μεταξύ των άλλων ότι «ένα από τα βασικότερα χαρακτηριστικά της φωνής του Καζαντζίδη, που του επέτρεψε να περάσει στους ακροατές του τον πόνο της προδοσίας και του αποχωρισμού, είναι η άρθρωση του φωνήεντος "α". Δεν έμοιαζε με τον τρόπο που το αρθρώνουν οι τραγουδιστές της όπερας, που επιδεικνύουν τις φωνητικές τους ικανότητες και το πιάνουν πολύ υψηλά. Αντίθετα, ακουγόταν σαν παιδικός λυγμός που έβγαине μέσα από την καρδιά». Σε ειδική έκδοση της εφημερίδας «Τα Νέα» (Σεπτ. 2008), ο Διονύσης Χαριτόπουλος έγραψε: «Τις δεκαετίες του '50-60 οι Έλληνες ζούσαν υπό τραγικές συνθήκες, η οικονομική εξαθλίωση, η αναγκαστική μετανάστευση, η αδικία, τα βάσανα και οι κοινωνικοί αποκλεισμοί είχαν κάνει τη ζωή τους απελπισία... Το ρεμπέτικο τραγούδι είχε σβήσει, και στο κρατικό ραδιόφωνο και στα κοσμικά κέντρα έπαιζαν δυτικότροπα ελαφρά τραγούδια, μάμπο, τσα-τσα και ρούμπες. Τότε ακούστηκε ο Στέλιος! Μια κρυστάλλινη φωνή με κύρος πέρναγε πάνω από τις στέγες των φτωχόσπιτων και συναντούσε τους ανθρώπους στους δρόμους, στα καφενεία, στις ταβέρνες, στις αυλές των σπιτιών. Εμπαινε από τις ανοιχτές πόρτες στα δωμάτια που έμεναν ολόκληρες οικογένειες... Ήταν μια φωνή που τραγουδούσε τα δικά τους βάσανα...» Μ' αυτά τα τραγούδια του μεγάλωσα κι εγώ στις φτωχογειτονίες της Αγίας Τριάδας Αργινίου από το '58 ως το '66, τότε που ο Καζαντζίδης έφτασε στο απόγειο της δόξας του... Και σαν μνημόσυνο, αιωνία η μνήμη του, να πω πως σαν άγγελος ήρθε να μαλακώσει και τον δικό μου πόνο, Ιούλιο 2007, λίγο μετά το 12ωρο χειρουργείο του γιου μου από τροχαίο, στον 17ο όροφο του νοσοκομείου «Υγεία», όταν μετά το «Πάτερ ημών» και το «Δόξα σοι ο Θεός», μόνος, πίσω πίσω σ' ένα τραπέζι, τραγούδησα δυνατά το «Ας είχα την υγεία μου» με δακρυσιμένα μάτια... «Πες το να ξαλαφρώσεις» μου 'πε μια σερβιτόρα, συνοδεύοντάς με: «Ας είχα την υγεία μου κι ας ήμουνα φτωχός, τα λεφτά δεν με γιατρεύουν, το βλέπω δυστυχώς... Πατρίο δεν με γιατρεύουνε, το χρήμα δεν με σώνει...» Τραγούδησε περίπου 1.350 τραγούδια και εμφανίστηκε σε 25 ταινίες του ελληνικού κινηματογράφου. Είμαι βέβαιος πως ασφαλιστές που δεν τους αρέσει ο Στ. Καζαντζίδης δεν κάνουν για ασφαλιστές, επειδή ο Στέλιος ήταν στην καρδιά του ελληνικού λαού...



Ε.Σ.

Ε.Σ.

★ Η Ελλάδα του μόχθου!

Τον Οκτώβριο του 1933 γιορτάζεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα η Παγκόσμια Ημέρα των Ζώων. Την αρχή κάνει η Εταιρεία Προστασίας των Ζώων, νεοσύστατη, γεμάτη ενεργητικότητα και πρωτοβουλίες, που συνέτειναν στην εξαφάνιση από την Αθήνα του απαίσιου θεάματος του μπόγια (κάτω). Ενστολος, βλοσυρός, σωστός δήμιος, άρπαζε με πελώρια σιδερένια τανάλια ή πεδίκλωνε με τεράστιο δίκτυο τα αδέσποτα σκυλιά, τα 'ριχνε στο κλουβί που ήταν προσαρτημένο στο αμάξι του και τα μετέφερε κάπου κοντά στον Βοτανικό. Εκεί υπήρχε ένας μεγάλος κλίβανος, όπου ρίχνονταν τα δύστυχα ζώα και εξοντώνονταν με φωταέριο. Ο θάνατός τους ήταν μαρτυρικός, γιατί συνήθως διαρκούσε πολύ.

Από τα μέσα της δεκαετίας του '30 τα πράγματα αλλάζουν. Τα αδέσποτα σκυλιά τα μαζεύουν τώρα ειδικοί αστυφύλακες της Αστυνομίας Πόλεων, οι λεγόμενοι «κυνοσυλλέκται» και τα μεταφέρουν στο «κυνοκομείο», όπου θανατώνονται έπειτα από τέσσερις μέρες με ενδοπλευρική ένεση κλωράλης. «Ανθρωπιστική» ή όχι, η εκτέλεση παραμένει εκτέλεση.

Κάποιοι άλλοι επαγγελματίες θανατώνονται μεταφορικά ένεκα... «σπουδαίου λόγου» και «ψοφάνε» σαν τα σκυλιά στην πείνα και στο δρόμο.

(Πηγή: «Η Ελλάδα του μόχθου 1900-1960», Ριζάριο Ιδρυμα - Ιδρυμα Σ. Νιάρχου.)



Πρόταση

αλκοολισμός



Η ασφαλιστική κοινωνία είναι, εκτός των άλλων, και άμεσα ενδιαφερόμενη για το θέμα, γιατί της κοστίζει σε αποζημιώσεις. Το οινόπνευμα είναι παγκοσμίως ένα σοβαρό πρόβλημα και αφορά τους πάντες σε όλες τις ηλικίες...

Η Ευρώπη καταναλώνει τη μισή ποσότητα αλκοόλ από αυτήν που καταναλώνει ο πληθυσμός ολόκληρου του πλανήτη και περίπου 84 εκατομμύρια Ευρωπαίοι υποφέρουν από τις επιπτώσεις της κατάχρησης αλκοόλ. Στην Ελλάδα αναφέρεται ότι περίπου 250.000 άνθρωποι είναι εξαρτημένοι από το οινόπνευμα, ενώ 1.200.000 έχουν προβληματική σχέση με το ποτό και ότι σε ποσοστό 40% των θανάτων από τροχαία εμπλέκεται η αλκοολική χρήση.

Η κατανάλωση αλκοόλ όσον αφορά τους μαθητές ξεκινά από 12 ετών σε ποσοστό 10-15% και για τις γυναίκες το ποσοστό αλκοολικών ανέρχεται στο 35% (στοιχεία 2000). Οι γυναίκες θέλουν και ειδική αντιμετώπιση, λόγω του «πολυρολισμού» τους ως συζύγων, εργαζομένων, συντρόφων ερωτικών, μπτέρων κ.λπ. Η ιστορία της μεγάλης πότισσας Μέριλιν Μονρόε είναι χαρακτηριστική του βάρους της έννοιας «γυναίκα» και της καταράδας του πιστού. Ισως, όμως, η «τιμωρία» της να ήταν και το καλύτερο δώρο στους άντρες, αφού την πέρασε στην αιωνιότητα, αιώνια όμορφη, επιθυμητή, νέα για πάντα, όπως το 1956, που δέχθηκε 5.000 προτάσεις γάμου σε μια μέρα!

Η κατάχρηση του οινοπνεύματος έχει επιπτώσεις σε πολλούς τομείς της κοινωνικής ζωής, οι σημαντικότερες όμως και οι πλέον μακροχρόνιες είναι αυτές που αφορούν την ανθρώπινη υγεία. Υπογραμμίζει ο Ι.Α. Λιάππας, αναπληρωτής καθηγητής Ψυχιατρικής, σε ειδικό αφιέρωμα στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»:

«Στη χώρα μας σχεδόν οι μισοί θάνατοι από τροχαία δυστυχήματα σχετίζονται με την υπερβολική κατανάλωση οινοπνεύματος. Εκτιμάται, επίσης, ότι τα άτομα που κάνουν κατάχρηση οινοπνεύματος θα επισκεφθούν μια μονάδα υγείας ή έναν οποιονδήποτε ιατρό 6-7 φορές συχνότερα από έναν συνομήλικό τους που δεν κάνει χρήση οινοπνεύματος.

»Η μεγάλη κατανάλωση οινοπνεύματος συνδέεται με αυξημένο κίνδυνο εμφάνισης γαστρίτιδας, έλκους στομάχου, οξείας και χρόνιας παγκρεατίτιδας. Τα ηπατολογικά προ-



βλήματα είναι ασφαλώς τα πιο σοβαρά, με την κίρρωση του ήπατος να αποτελεί τη συχνότερη επιπλοκή του χρόνιου αλκοολισμού.

»Η κατάχρηση, όμως, οινοπνεύματος έχει ως αποτέλεσμα την εκδήλωση αρρυθμιών, υπέρτασης, αλκοολικής καρδιομυοπάθειας, καθώς και αύξηση της θνητότητας λόγω στεφανιαίας νόσου» προειδοποιεί ο κ. Λιάππας και διευκρινίζει: «Αναφορικά με το αιμοποιητικό σύστημα, το οινόπνευμα επιδρά τόσο στα κύτταρα του αίματος όσο και σε αυτά του μυελού των οστών, με συνέπεια την πρόκληση αναιμιών, θρομβοπενίας και θρομβωτικών επεισοδίων. Σχετικά με τη σεξουαλική λειτουργία, στους χρόνιους αλκοολικούς άνδρες παρατηρείται συχνότερα ανικανότητα και στέρωση, ενώ οι γυναίκες παρουσιάζουν πιο συχνά διαταραχές της περιόδου και αναστολή της ωορρηξίας».

Τα αίτια είναι πολλά και η θεραπεία έχει πολλαπλές προσεγγίσεις. Στα γραφεία της Κίνησης Νηφάλιων Πολιτών, τηλ. 210 6852660, υπάρχει ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ βοήθειας και υποστήριξης του αλκοολικού.

Το «ΝΑΙ» προτείνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος να αναλάβει σχετική δράση για ενημέρωση και πρόληψη, με ομιλίες, συνέδρια και αναφορές στα συμβόλαιά της. ΕΠΕΙΓΕΙ... Και ως τότε...

«Όταν πίνει μια γυναίκα
κι όταν παραφέρεται
μη τηνε παραξηγείτε,
πως πονάει δεν ξέρετε...»
που λέει και η Χαρούλα Αλεξίου.

★ Αγώνιζονται οι σύλλογοι, με κινητοποιήσεις των εργαζόμενων υπαλλήλων, να φρενάρουν κάποιες πωλήσεις εταιρειών. Δεν είδαμε και τους συλλόγους διαμεσολαβούντων έντονα δίπλα τους. Είναι και αυτό ένα θέμα για τους προέδρους τους και τις συμμαχίες σε ειρήνη και πόλεμο... Είναι χαρακτηριστικό πως αρχές Οκτωβρίου μας ενημέρωσε ο πρόεδρος του Συλλόγου Υπαλλήλων της Εθνικής Ασφαλιστικής ότι δεν υπήρξε καμιά διάθεση συμπαράστασης συλλόγων διαμεσολαβούντων, όπως το ίδιο μας διαβεβαίωσε και ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων Αγροτικής Ασφαλιστικής. Δεν είναι κοινά τα συμφέροντα εργαζομένων και διαμεσολαβούντων;

★ Ευχόμαστε καλύτερη ζωή στη ΜΙΝΕΤΑΣ, που ανοίγει τα φτερά της στον κλάδο Ζωής... Η αγορά έχει περιθώρια και προϋποθέσεις για ανάπτυξη...

★ ΠΡΟΣΟΧΗ: Γυρίστε στις βάσεις και τις ρίζες των πωλήσεων ασφαλειών ζωής. Πουλήστε ασφάλεια-προστασία και αφήστε τις τράπεζες να αποταμιεύουν και να επενδύουν.

★ Ευχόμαστε στον Τάκη Παλαιολόγο και τους συνεργάτες του να πετύχουν αυτό που προσπαθούν και να φτιάξουν ένα ισχυρό δίκτυο της εταιρείας τους Commercial Value, βάση για να στηριχθούν οι νέες επιδιώξεις τους. Ο πολύπειρος manager με τη μακρά θητεία στις πωλήσεις είναι εγγύηση για τις νέες προοπτικές του ομίλου... Επισαν τα μηνύματα των καιρών και θα κερδίσουν το στοίχημα...

★ «Εστω δε ο λόγος υμών ναι, ναι, ου, ου». (Ας είναι δε ο λόγος σας ναι όταν είναι ναι και όχι όταν είναι όχι, Ματθ. ε', 37).



The Americas



★ Τελειώνει σιγά σιγά κι αυτός ο χρόνος και οι πρώτοι βλέπουν όλες τους τις δυνάμεις για να κόψουν με καλές επιδόσεις το νήμα του 2008. Το «ΝΑΙ» θέλει να συγχαρεί όλους αυτούς που είναι τα πρώτα βαγόνια του τρένου και ρυθμίζουν την ταχύτητά του συμπαρασύροντας τους πάντες... Αν τύχει και

της INTERAMERICAN. Μπράβο, Φουφόπουλε· μπράβο, Γλεντή και Χρυσολόγε της ΕΘΝΙΚΗΣ· μπράβο, κ. Δράκου, κ.

ΚΟΙΤΑΞΤΕ ΤΟΥΣ ΣΤΑ ΜΑΤΙΑ!

διαβάσουν αυτές τις γραμμές, να ξέρουν ότι θέλαμε να κεράσουμε ένα ποτό (στην υγεία τους!) και να τους πούμε ότι καμαρώνουμε για το έργο τους, για την προστασία που προσφέρουν στα ελληνικά νοικοκυριά. Ανεξάρτητα από καλές ή κακές διοικήσεις και στρατηγικές, με ήλιο και βροχή, με καλές ή δυσμενείς διεθνείς συγκυρίες, με αποτελεσματικές ή μη κυβερνήσεις, με Ν.Δ. ή ΠΑΣΟΚ, με Έλληνες ή ξένους διευθύνοντες, σε ελληνικές ή ξένες πολυεθνικές, είναι αυτοί που κλείνουν πωλήσεις και παράγουν έργο και χρήμα. Επώνυμοι και ανώνυμοι, πθοποιοί και σταρ, καλλιτέχνες και κομπάρσοι, εργάτες και αφεντικά, άτομα και εταιρείες, ζώες και περιουσίες περιμένουν να καλύψουν τις ανασφάλειες και τα προσόντα τους μέσω ενός ασφαλιστή... Τίποτα δεν προχωρεί χωρίς ασφάλιση. Ας το πιστέψουν ακόμα πιο πολύ κι ας γεμίσουν αυτοπεποίθηση και αξιοπρέπεια. Η λάμψη και ομορφιά του έργου τους ας τους δώσει δύναμη για συνέχεια. Μπορούν να κοιτάνε στα μάτια τους πάντες, με τη σιγουριά που νιώθουν οι μεγάλες ντίβες του σινεμά. Η ζωή είναι μεγαλύτερο έργο για ανώτερη ηθοποιία. Συγχαρητήρια πρώτοι της Allianz, Κοτσαρίνη, Μπάτρη, Στρεϊδά και Μπουζάκη (το θετικό ποτήρι είναι γεμάτο για σας)... Μπράβο, Θωμά Θωμόπουλε, Φαραντούρη, Βασιλόπουλε, Κοντογιάννη

Μιχαηλίδη, κ. Νικολούδη, κ. Παπαδόπουλε της ΑΣΠΙΔΑΣ· μπράβο, Βασίλη Μποκά της COMMERCIAL και Κώστα Τσίχλη, και Γαβουλάκη, και Ελένη Κλόγκα· μπράβο, κ. Γκαϊτατζή, κ. Τρύφωνα και κ. Ιορδανίδη στην ALICO· μπράβο, Φιοράντη της GROUPAMA· μπράβο, Παπαδόπουλε και Στεφανάκη της GENERALI! Όσοι είστε επικεφαλής των πωλητών, κοιτάξε τους στα μάτια και ορκιστείτε να τους προσέχετε!

Αντε, λεβέντες των πωλήσεων, που σας καταμάτωσαν το πρόσωπο ανειδίκευτοι επικεφαλής πωλήσεων και μηδαμινής ουσιαστικής εκπροσώπησης συμβούλια συλλόγων. Αντε, να κλείσουμε τη χρονιά καλά, για να έχουν οι οικογένειές σας ψωμί. Οι διάφοροι τεχνοκράτες μάγοι και μεγαλοστελέχη είδατε πού σας κατάντησαν και πώς οδήγησαν στα βράχια τα καράβια... Ασφαλίστε τον κοσμάκη για να 'χει κάτι σίγουρο στην παγωνιά της αρρώστιας. Ούτε τα στεγαστικά, ούτε τα αμοιβαία, ούτε τα δομημένα, ούτε τα άλλα ομόλογα ΟΜΟΛΟΓΟΥΝ ό-τι θα σας καλύψουν... Όλοι αυτοί δεν πιάνουν τίποτα μπροστά σας... Συγχαρητήρια, καλή δουλειά!



★ Κοιτάζοντας τα αποτελέσματα παραγωγής, προσπάθησα να δω ποια πρόσωπα συνέδεσαν τ' όνομά τους με ανάπτυξη ασφαλιστρών και με ανάπτυξη ανθρώπων. Γενικώς, η αγορά οφείλει ευγνωμοσύνη σε όλους εκείνους που «ψάρεψαν» παραγωγή, αλλά κυρίως σ' αυτούς που έβγαλαν «ψαράδες»... Ξεχωρίζω τα τελευταία χρόνια τον Αλ. Ταμπούρα, τον Δ. Κοντομπνά, τον Π. Ψωμιάδη, τον Μελά Γιαννιώτη, τον Φ. Μπράβο, τον Ι. Δελένδα, τον Μ. Ανδρόνικο, που πρωταγωνίστηκαν στο να αναπτυχθούν άνθρωποι με μακρόχρονης εμπέλειας προσφορά.

Δημιούργησαν σχολές. Όλοι οι τοίχοι σ' όλες τις εταιρείες έχουν, π.χ., βραβεία που παρέδωσε ο Δημήτρης Κοντομπνάς και που υπενθυμίζουν ποιος τους δημιούργησε. Στο δυναμικό πολλών εταιρειών πολλοί άνθρωποι γράφουν από πού ξεκίνησαν.

Κάποιοι προσπάθησαν, αλλά δεν μπόρεσαν να πρωταγωνιστήσουν σε ανάπτυξη ανθρώπων. Η ιστορία δεν είχε ξεχωριστό χώρο για το έργο τους... Ιδρύθηκαν, επανιδρύθηκαν, «ξαναεπιδρύθηκαν» κάποιοι σε διάφορα σχήματα, αλλά δεν τράβηξαν... Είχαν ανάγκη συμπράξεων και συνεργασιών έτοιμων από άλλους. Συνέβαλαν, όμως, όλοι... Έτσι είναι τα ανθρώπινα.

Πολλοί άλλοι κατέθεσαν τον ιδρώτα και τις ιδέες τους ως δεύτεροι ή ως συνεχιστές έργου άλλων, και είναι αρκετοί αυτοί που γράφουν τώρα ιστορία. Όλοι ανήκουν σε μια ηρωική εποχή που, μαζί με τους συνεργάτες τους και τις θηπιές τους σε διάφορες εταιρείες, έθεσαν τις βάσεις για το λαμπρό αύριο μετά το 2008. Τώρα που οι επανασχεδιασμοί χτίζουν μια νέα ασφαλιστική αγορά.



Πρόταση ΕΠΕΙΑ και έλεγχος διαμεσολαβούντων

ΝΑΙ Η ΕΠΕΙΑ, έχοντας την εποπτεία και των διαμεσολαβούντων, καλό είναι να αρχίσει έναν έλεγχο και σ' αυτόν τον τομέα, ώστε να διαφυλαχθεί και το εισόδημα των επαγγελματιών, αλλά κυρίως να προστατευθούν οι καταναλωτές από παραπλανητικές δηλώσεις των εταιρειών. Πολλές εταιρείες παραπλανούν, λέγοντας ότι έχουν πολυπληθές δίκτυο δικό τους, ενώ στην πραγματικότητα δεν έχουν – δίνοντας εικόνα δύναμης και εμπιστοσύνης, που και αυτό δεν έχουν. Πολλές εταιρείες συμβάλλονται με διαμεσολαβούντες άλλων εταιρειών που βρίσκονται στα δικαστήρια για ποινικά αδικήματα. Πολλές εταιρείες χρηματοδοτούν μεταφορές χαρτοφυλακίων εις βάρος πελατών. Να ελεγχθούν αρμοδίως και οι σύλλογοι εάν δεν εκπληρώνουν τους σκοπούς τους. Να ελεγχθούν τα ορφανά συμβόλαια και η τύχη τους και το ποιοι καρπώθηκαν ξένο ιδρώτα με αδιαφανείς διαδικασίες... Να καταγραφούν τα δίκτυα σε μπτρώ και να τηρούνται κανόνες επιμελητριών κ.λπ. Να απαγορευτούν τα μη πιστοποιημένα κανάλια διανομής. Να ελεγχθούν μεσιτικές και πρακτορειακές εταιρείες που διακινούν χρήματα πελατών... Έχουν εσωτερικό έλεγχο; Έχουν κατάλληλο προσωπικό, πιστοποιημένο και νομιμοποιημένο; Έχουν κατάλληλα ασφαλιστήρια αστικής ευθύνης; Έχουν κατάλληλες ανασφαλίσεις; Τέλος, να γίνει έλεγχος και σε «υπόγειες σχέσεις» ασφαλιστικών υπαλλήλων και κάποιων διαμεσολαβούντων, όπως και πρώην υπαλλήλων, συνταξιούχων ή μη, με συγκεκριμένα πρακτορεία ή μεσίτες... Εσείς τους ξέρετε αυτούς που λένε ότι έχουν 3 και 4.000 ασφαλιστές. Ξέρετε ότι λένε ψέματα. Εγκαταλείψτε τους!

Προσέξτε τις εισπράξεις

Πρόταση
ΝΑΙ Το δυσμενές κλίμα του χρηματοπιστωτικού συστήματος, λίγο πριν ξεσπάσει η μεγάλη κρίση του Σεπτεμβρίου 2008, είχε ήδη επιφέρει επιβράδυνση στο παγκόσμιο εμπόριο και επηρέαζε τους κλάδους κατασκευών, ακίνητης περιουσίας, τροφίμων και ενέργειας. Ο Όμιλος EULER Hermes, πρώτος στις ασφάλειες πιστώσεων, σε έρευνα διαπίστωνε ότι στο τέλος του 2008 και το 2009 θα υπήρχε αύξηση στην καθυστέρηση πληρωμών, η οποία θα επηρέαζε κυρίως τις μικρές επιχειρήσεις. Το πρόβλημα ρευστότητας και πληρωμών, που σίγουρα θα εμφανιστεί, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να το ελαττώσουν επανασχεδιάζοντας το τμήμα εισπράξεων, κάνοντας διορθωτικές κινήσεις στους τρόπους πληρωμής. Προτείνουμε να συνεργαστούν με τους διαμεσολαβούντες, δίνοντας προτεραιότητα στις άμεσες εισπράξεις, να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές, να μειώσουν το χρόνο απόδοσης από μεσίτες-πράκτορες και, ίσως, να δώσουν κίνητρα ΚΑΙ στους πελάτες – π.χ., εκπώσεις σε έγκαιρη, άμεση πληρωμή... Θεωρούμε πρώτη ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ το θέμα, για την επιβίωση πολλών εταιρειών...



★ Σταθείτε με αξιοπρέπεια

Η Ιταλίδα σταρ Μόνικα Μπελούτσι, φωτογραφημένη από τον Platon. Πώς προσέγγισε την εκρηκτική ηθοποιό; Δεν θαμπώθηκε από τη λάμψη της; «Την προσέγγισα όπως όλους τους σταρ. Με αξιοπρέπεια, αλλά χωρίς καθόλου δουλικότητα. Αυτό έμαθα με τα χρόνια», είπε σε συνέντευξη που διαβάσαμε σε κυριακάτικη εφημερίδα. Αυτήν τη φράση «Την προσέγγισα όπως όλους τους σταρ. Με αξιοπρέπεια, αλλά χωρίς δουλικότητα» πόσοι μπορούν να την πουν μπροστά σε αφεντικά πρόσκαιρης λάμψης, μπροστά στην εξουσία (και η ομορφιά είναι εξουσία), στους πολιτικούς, στα μεγαλοσυμφέροντα, στους μεγαλοπελάτες ή πελάτες με λάμψη; Είναι σαν τον Platon οι ασφαλιστές μας;

★ Διαβάζοντας στις εφημερίδες ότι ο Δ. Σαραβάκος μπήκε στο Δ.Σ. του Παναθηναϊκού, θυμήθηκα την εποχή (τέλος δεκαετίας του '80) που, ως διευθυντής υποκαταστήματος, με τον ασφαλιστή μου Τηλέμαχο Καραγιάννη τού προτείναμε την ασφάλισή του στην INTERAMERICAN... Ο λόγος που το αναφέρω είναι, πρώτον, για να πω ότι ήταν ένα πολύ καλό και σεμνό παιδί, παρά τη διεθνή ακτινοβολία του, και, δεύτερον, για να επισημάνω ότι τότε ήταν (και τώρα) μεγάλη υπόθεση να ασφαλίσεις ένα είδωλο, έναν ήρωα της εποχής. Αντανακλούσε στην επιλογή καριέρας και στο κύρος των εταιρειών. Οι εταιρείες πρέπει να είναι ιδιαίτερος ευγνώμονες σ' όλους αυτούς που με τον ιδρώτα τους και το προσωπικό κύρος τους μεγαλώνουν τη φήμη των εταιρειών τους...



★ Το πλοίο «ΤΙΤΑΝΙΚΟΣ» βούλιαζε και οι σερβιτόροι λίγες ώρες πριν γυάλιζαν τα ποτήρια στο μπαρ και τα τραπέζια... Τα ίδια έκαναν και κάποιοι άλλοι πρόσφατα... για παρόμοιο λόγο.

Γράμμα στο **ΝΑΙ**

Αξιότιμε κ. Διευθυντά,
 Αναφερόμαστε στο δημοσίευμα του τεύχους 113, σελ. 111, του έγκριτου περιοδικού σας με τίτλο «Αιγαίον Ασφαλιστική Α.Ε. - Ιδρύεται συνεταιρισμός θαλάσσιας αλληλασφάλισης» και θέλουμε να επισημάνουμε ότι το νομικό πρόσωπο με την επωνυμία «Ελληνικός Συνεταιρισμός Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης, Προστασίας, Αποζημίωσης και Πολεμικών Κινδύνων» ουδεμία απολύτως σχέση έχει με την εταιρεία «Αιγαίον Ασφαλιστική Α.Ε.» ή με οποιαδήποτε άλλη ασφαλιστική εταιρεία της Ελλάδος ή του εξωτερικού.
 Περαιτέρω, επισημαίνουμε ότι η εκδήλωση που διοργανώθηκε την 27.5.2008 στο Golf της Γλυφάδας, όπου ανακοινώθηκε επίσημα η ίδρυση του Συνεταιρισμού, δεν ήταν εκδήλωση της «Αιγαίον Ασφαλιστική Α.Ε.», αλλά εκδήλωση του «Ελληνικού Συνεταιρισμού Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης, Προστασίας, Αποζημίωσης και Πολεμικών Κινδύνων».
 Κατόπιν τούτου, παρακαλούμε θερμά όπως σε επόμενο τεύχος διευκρινίσετε τα παραπάνω, εφόσον κι εσείς κρίνετε σκόπιμο, για την ορθή ενημέρωση των αναγνωστών του έγκριτου περιοδικού σας.
 Με εκτίμηση,
 Για τον Ελληνικό Συνεταιρισμό Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης, Προστασίας, Αποζημίωσης και Πολεμικών Κινδύνων
 Ο Πληρεξούσιος Δικηγόρος
 Δημήτρης Παπαγιαννάκης
 Δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγου

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ
 ★ Το μεγάλο επιπλέον πρόβλημα πολλών ασφαλιστικών εταιρειών είναι και οι ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ από αγωγές παραπλανηθέντων, αλλά και όσων είχαν ασφαλιστήρια κάλυψης συναφών ζημιών από τράπεζες, ασφάλειες πιστώσεων, απώλειες κερδών, ευθύνη Δ.Σ. κ.λπ.
 Το μέγεθος αυτό δεν είναι ακριβώς μετρήσιμο από πού θα ξεκινήσει και πού θα σταματήσει... Και, κυρίως, κανείς δεν μπορεί να είναι σίγουρος από πού και σε ποιον θα ξεσπάσει... Είναι μια φωτιά που σιγοκαίει, και μακάρι να σβήσει νωρίς... «Πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα»...

★ Το πέρασμα των τραπεζών από τον ασφαλιστικό χώρο ήταν (είναι;) «σαν τον λίβα που καίει τα σπαρτά» (ξερά και κλωρά)... Αρχισε το 1998 και συνεχίζεται...
 Η μεγάλη φωτιά δεν έφτασε ακόμα! Μέτρα πυροπροστασίας δεν υπάρχουν, ούτε πυροσβέστες!

★ Πρόθυμοι να μετακινηθούν σε άλλη πόλη ή χώρα εμφανίζονται οι Έλληνες, προκειμένου να εξασφαλίσουν εργασία με καλύτερους όρους, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της Manpower.

Συγκεκριμένα, το 87,7% των Ελλήνων που πήραν μέρος στην έρευνα δήλωσε ότι θα άλλαζε πόλη ή χώρα για εργασιακούς λόγους, ποσοστό υψηλότερο τόσο από τον παγκόσμιο μέσον όρο (78%) όσο και από τον μέσον όρο της περιφέρειας ΕΜΕΑ, που περιλαμβάνει τις περιοχές Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική (75%). Το Ηνωμένο Βασίλειο, οι ΗΠΑ και η Ιταλία είναι οι τρεις χώρες στις οποίες θα προτιμούσαν να μετοικήσουν, ενώ το 30,3% του ελληνικού δείγματος δήλωσε πρόθυμο να μετακινηθεί οπουδήποτε στον κόσμο. Η έρευνα, η οποία πραγματοποιήθηκε on-line, τον Απρίλιο 2008, με τη συμμετοχή συνολικά 31.574 ατόμων από 38 διαφορετικές χώρες (μεταξύ αυτών και 1.079 Έλληνες), αποκαλύπτει χρήσιμα στοιχεία σχετικά με το πώς οι εργαζόμενοι σε παγκόσμιο επίπεδο αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο να αλλάξουν τόπο διαμονής για μια θέση εργασίας.

Η εξασφάλιση υψηλότερης αμοιβής αποτελεί το ισχυρότερο κίνητρο μετακίνησης για τους Έλληνες εργαζομένους, σε ποσοστό 87,8%, ενώ ακολουθούν οι καλύτερες προοπτικές απασχόλησης με 71,7% και οι ευκαιρίες για ανάπτυξη της σταδιοδρομίας με 67,5%.

«Οι Έλληνες δεν μένουν αμέτοχοι στη νέα αυτή κατάσταση που διαμορφώνεται σήμερα, σύμφωνα με την οποία το 3% του παγκόσμιου πληθυσμού ζει και εργάζεται μακριά από την πατρίδα του, διεκδικώντας καλύτερες αμοιβές και προοπτικές ανάπτυξης της σταδιοδρομίας του» δήλωσε η δρ Βενετία Κουσία, διευθύνουσα σύμβουλος της Manpower.

Συμπληρωματικά στα αποτελέσματα της on-line έρευνας για την κινητικότητα των εργαζομένων, η Manpower εξέδωσε το White Paper «Ανθρώπινο Δυναμικό Χωρίς Σύνορα» [<http://www.manpower.com/ResearchCenter>]. Η συγκεκριμένη μελέτη εξετάζει την πολυπλοκότητα της παγκόσμιας αγοράς εργασίας, το πώς οι εργοδότες και οι κυβερνήσεις αντιμετωπίζουν την κινητικότητα των εργαζομένων, καθώς επίσης και τις προκλήσεις και ευκαιρίες που προκύπτουν από αυτή για τους εργοδότες και τους ίδιους τους εργαζομένους.

(Πηγή: Marketing Week, 14.7.2008.)

★ Η «λίστα αναμονής» κυριαρχούσε στο αεροδρόμιο του Ελληνικού για πολλά χρόνια, για πολλούς προορισμούς. Τελικά, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ πήγε απ' το κακό στο χειρότερο. Οι πελάτες περίμεναν στη γραμμή, αλλά η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ έμπαινε «μέσα»... Γιά σκεφθείτε ένα μαγαζι σε παρόμοια θέση... Τα ίδια συμβαίνουν και στην ασφαλιστική αγορά: π.χ., στον κλάδο αυτοκινήτων η ασφάλιση είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ και οι ασφαλιστές... δεν βγαίνουν και... κάνουν εκπτώσεις. Τα στοιχεία δείχνουν ότι σε μεγάλο αριθμό εταιρειών τα ασφαλιστρα μειώνονται... «Λίστα αναμονής» έχουμε για ένα σωρό προβλήματα... Ισως λυθούν μόνο τους...



★ Τώρα, με τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές, κάποιοι εμφανίζονται σαν καλές νύφες – και πωλητές και αγοραστές... Ομως, οι πολλοί κοιτάνε τη νύφη και δεν κοιτάνε τη φάκα-παγίδα... το τί κρύβεται πίσω από τις αγοραπωλησίες. Π.χ., η περίπτωση ΑΙΓ έδειξε ότι αυτά που φαίνονται είναι λίγα, αλλά οι υποχρεώσεις του μέλλοντος πολλές. Η CITI-BANK στην Ελλάδα έβαλε εγγυητή μια τράπεζα αρκετά μεγάλη, την Lehman Brothers, που πτώχευσε. Αντε να φανταστείς τη φάκα που έπεσαν μέσα νύφες και γαμπροί! Τα ερωτήματα που πλανώνται είναι τι θα γίνει με ομόλογα που λήγουν το 2009, τι ύψος έχουν, τι «τοξικά»

θα μεγαλώσουν τις αποζημιώσεις και σε τι ύψος θα φθάσουν... ΠΡΟΣΟΧΗ! Και κυρίως πού θα «σκάσει» το νέο «μπαμ»...



★ Ο ΧΑΜΙΛΤΟΝ ΝΑΚΙ, ΑΦΟΡΜΗ ΝΑ ΠΡΟΒΑΛΕΤΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΑΣ. ΤΟ ΚΑΝΕΤΕ;

Συμμετείχε στην πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς το 1967, βοηθώντας τον διάσημο καρδιοχειρουργό Κρίστιαν Μπάρναρντ. Μετέδωσε τις γνώσεις του, ως αυτοδίδακτος χειρουργός, σε περισσότερους από 3.000 γιατρούς σε όλο τον κόσμο. Εμεινε, ωστόσο, στην αφάνεια – επειδή το απαραίτητο δεν επέτρεψε ποτέ να ακουστεί ότι ένας μαύρος χειρουργούσε λευκούς. Μέχρι τις 29 Μαΐου, ημέρα του θανάτου του, η σύνταξή του προερχόταν από το επάγγελμα που το νοσοκομείο του Κέιπ Τάουν δήλωνε για τα μάτια του κόσμου: επί 36 χρόνια ο Χάμιλτον Νάκι θεωρούνταν κππουρός.

Για τον Κρίστιαν Μπάρναρντ στάθηκε ένας ισότιμος συνεργάτης, όταν ο κορυφαίος –μετέπειτα– καρδιοχειρουργός πραγματοποίησε την πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς στις 3 Δεκεμβρίου 1967. Την ημέρα εκείνη οι γιατροί του νοσοκομείου «Groote Schuur» ήρθαν αντιμέτωποι με τη μεγαλύτερη πρόκληση της μέχρι τότε καριέρας τους. Η 24χρονη Ντενίζ Ντάρβαλ, που λίγες ώρες πριν την είχε χτυπήσει αυτοκίνητο καθώς περνούσε έναν δρόμο στο Κέιπ Τάουν, είχε κρυχθεί εγκεφαλικά νεκρή. Η καρδιά της, ωστόσο, συνέχιζε τους δυνατούς παλμούς της. Στη διπλανή αίθουσα νοσηλευόταν ο καρδιοπαθής διαβητικός Λούις Βασκάνσκι, έχοντας κρατήσει ανοικτό το παράθυρο της ελπίδας. Μπροστά στην πιο δύσκολη επέμβαση στην ιστορία του ιδρύματος, ο Μπάρναρντ είχε αποφασίσει να μην αφήσει αχρησιμοποίητο κανέναν από το ανθρώπινο δυναμικό.

Δημιουργήθηκαν δύο ομάδες: Η μία, με επικεφαλής τον ίδιο, προετοίμασε τον αποδέκτη του μοσχεύματος. Η δεύτερη, 15 μέτρα μακριά, είχε επιφορτιστεί με την αφαίρεση της καρδιάς από τη νεαρή δότρια. Πίσω από το γυάλινο κουβούκλιο δύο μαύρα χέρια κινούνταν με απόλυτη ακρίβεια. Τα υπόλοιπα μέλη του συνεργείου είχαν οπισθοχωρήσει ενστικτωδώς, αφήνοντας στον επιδέξιό Νάκι χώρο για να επιχειρήσει μόνος του αυτό που ήξερε καλύτερα από κάθε άλλον. Τελικά, μετά την αφαίρεση της καρδιάς, ο αυτοδίδακτος χειρουργός την καθάρισε ο ίδιος επί ώρες απ' τα αίματα και την έδωσε στην άλλη ομάδα για να συνεχιστεί η διαδικασία. Κάπως έτσι ο νεαρός τότε Κρίστιαν Μπάρναρντ κέρδισε εν μιά νυκτί το θαυμασμό της παγκόσμιας κοινότητας και τον τίτλο του πιο πετυχημένου γιατρού. Δεν ξέχασε ποτέ βέβαια το «φίλο» του, τον οποίο επαινούσε όπου και όποτε μπορούσε, σε πείσμα του απαραίτητου. «Το πιο πιθανό είναι ότι έχει περισσότερες τεχνικές δεξιότητες από εμένα», δήλωνε την εποχή πριν και μετά τη μεταμόσχευση. Υστερα από δική του, μάλιστα, παραίτηση, ο φίλος του, κινηματογραφικός παραγωγός Ντρκ ντε Βιλιέ, χρη-

ματοδότησε το ντοκιμαντέρ «Hands of a forgotten hero», στο οποίο εν έτει 2003 παρουσίαζε για πρώτη φορά στον κόσμο την ιστορία του «αφανούς ήρωα».

Επίασε την πρώτη του δουλειά ως κππουρός στο πανεπιστήμιο. Ενα στοστό ήταν αρκετό για να τον πάρει μακριά από τους χωμάτινους δρόμους του χωριού του, αλλά και από την προοπτική να βόσκει αγελάδες για το υπόλοιπο της ζωής του. Από μια ειρωνεία της τύχης, βέβαια, η σχέση του με τα ζώα θα τον έκανε έτσι κι αλλιώς γνωστό στο μικρόκοσμο που ζούσε. Το 1954, ο διευθυντής του ερευνητικού εργαστηρίου δρ Ρόμπερτ Γκετζ ζήτησε τη βοήθεια του νεαρού Νάκι, προκειμένου να ακινητοποιήσουν από κοινού μια καμπλοπάρδαλη και να τη ναρκώσουν. Ο Νάκι έκλεισε τα μάτια, επέστρεψε για ελάχιστα δευτερόλεπτα στις πεδιάδες του Ανατολικού Ακρωτηρίου και τα υπόλοιπα τα ανέλαβε η κυτταρική μνήμη.

Ο νεαρός είχε κερδίσει με το σπαθί του την επόμενη δουλειά στην Ιατρική Σχολή: θα βοηθούσε τους γιατρούς στη νάρκωση των ζώων, όταν χρησιμοποιούνταν για την εκπαίδευση των φοιτητών και –το λιγότερο ενδιαφέρον– θα επιμελούνταν τον καθαρισμό των κλουβιών τους. Τα εκπαιδευτικά μαθήματα ήταν τόσο συχνά, ώστε έδωσαν τελικά την ευκαιρία στον Νάκι να «κλέψει με τα μάτια του», όπως έλεγε ο ίδιος, όλες τις λεπτομέρειες σχετικά με τις επεμβάσεις στα ζώα. Πολύ σύντομα υποδείκνυε στους φοιτητές πώς να πραγματοποιούν μεταμοσχεύσεις ήπατος σε κοίρους και σκυλιά, οι οποίες σε επίπεδα δυσκολίας συγκρίνονταν με τις εγχειρήσεις ανθρώπινες καρδιάς.

(Πηγή: «ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ».)

Ο Χάμιλτον Νάκι ήταν παρών σε μία από τις συγκλονιστικότερες στιγμές στην ιστορία της Ιατρικής. Εμεινε στο σκοτάδι για χρόνια. Προσποίθηκε ότι ήταν απλώς ένας κππουρός. Δικαιώθηκε δύο χρόνια πριν από το θάνατό του.



★ Μεγαλοτελέχη και διαμεσολαβούντες ίσως για πρώτη φορά νιώσουν πιο έντονα την απειλή ή και την ευθεία απαίτηση για αποζημίωση εκ μέρους των πελατών για τις πιεστικές ή παραπλανητικές πωλήσεις που έκαναν και εξαιτίας τους έχασαν λεφτά... Πόσοι είναι έτοιμοι να αντιμετωπίσουν αυτά τα ενδεχόμενα; Πόσοι θα έχουν την ικανότητα να ξαναρχίσουν απ' την αρχή; Πόσοι θα βρουν επιχειρήματα να αρνηθούν ότι τα bonus και οι διάφορες παροχές (π.χ., πολυδάπανα ταξίδια και προμήθειες) που εισέπραξαν δεν ήταν εις βάρος των παραπλανηθέντων; Μόνο οι γενικοί και οι μεγαλομέτοχοι φταίνε; Οι παρακάτω που εκτελούσαν; Νά μια ευκαιρία για κάτι καλό. Επανεξέταση και έλεγχο από την ΕΠΕΙΑ και των αμοιβών αυτών και της νομιμότητας κάποιων μετοχών που έπαιξαν στο χρηματιστήριο μεγαλοτελέχη... Τα στοιχεία υπάρχουν και τα ονόματα επίσης...



★ **Μάθετε για την καρδιά σας...**

Με κάθε χτύπο η καρδιά διοχετεύει περίπου 70 χιλιοστόλιτρα αίματος στις αρτηρίες, που ισοδυναμούν με περίπου 7.000 λίτρα τη μέρα ή περίπου 2,5 εκατομμύρια λίτρα το χρόνο.

Η καρδιά απαιτεί μία διαρκή ποσότητα οξυγόνου και θρεπτικών ουσιών για ενέργεια, που παρέχεται μέσω αιμοφόρων αγγείων, τα οποία ονομάζονται στεφανιαίες αρτηρίες. Η καρδιά δεν μπορεί να παραμείνει χωρίς παροχή αίματος παρά μόνον για πολύ μικρό χρονικό διάστημα, αλλιώς προκαλείται σοβαρή βλάβη.

1. Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας: <http://www.who.int>
2. Παγκόσμια Καρδιολογική Ομοσπονδία: <http://www.worldheart.org>
3. Ευρωπαϊκή Καρδιολογική Εταιρεία: <http://www.escardio.org>
4. Ευρωπαϊκό Καρδιολογικό Δίκτυο: <http://www.ehnheart.org>
5. Ίδρυμα Καρδιακών και Εγκεφαλικών Νόσων του Καναδά: <http://www.heartandstroke.ca>
6. Υγεία στον Καναδά: <http://www.hc-sc.gc.ca>
7. Βρετανικό Καρδιολογικό Ίδρυμα: <http://www.bhf.org.uk>
8. Βρετανικό Εθνικό Σύστημα Υγείας: <http://www.nhs.uk>
9. Αμερικανική Καρδιολογική Εταιρεία: <http://www.americanheart.org>
10. Κέντρα στις ΗΠΑ για τον Έλεγχο και την Πρόληψη Ασθενειών: <http://www.cdc.gov>

★ Κάθε μέρα γίνονται χήρες... τόσες σύζυγοι! Πόσες προστατεύονται;

★ Σκεφθείτε...

...ότι η ζωή κάθε ανθρώπου δεν διαφέρει από ένα νόμισμα, η μία πλευρά του οποίου έχει τον ΚΙΝΔΥΝΟ της μακροζωίας και η άλλη τη δυσάρεστη περίπτωση του πρόωρου θανάτου. Ένα ασφαλιστήριο ζωής δίνει ταυτόχρονα λύση και στις δύο αυτές περιπτώσεις.

★ Δέκα, τουλάχιστον, και μεγάλα είναι τα οικολογικά εγκλήματα στην Ελλάδα, τα οποία ίσως χρειαστεί η ασφαλιστική αγορά να τα χρυσοπληρώσει: Τα απόβλητα, τα βυρσοδειψεία, οι ΧΥΤΑ, οι διοξίνες, η λιμνοθάλασσα Ωρωπού, τα απόβλητα στο Ιόνιο, η προστασία βιοτόπων (κάπου 150), οι καταδίκες και τα πρόστιμα στο Ευρωδικαστήριο, η ρύπανση της Ελευσίνας, η βαμβάκισση των πεύκων, οι απροστάτευτες λίμνες, το όζον, τα υγρά απόβλητα, η λυματολάσπη, η ρύπανση του Σαρωνικού, παραλιών και ρεμάτων, οι καταπατήσεις κ.λπ.

★ Πριν από πολύν καιρό είχα μια κατάσταση κάποιων εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιρειών, που θα ξεκαθάριζαν την αγορά με έναν «Τειρεσία» περίπου, απέναντι στη «συνήθεια» κάποιων να προσλαμβάνουν διαμεσολαβούντες με προβλήματα ποινικά και άλλα. Ανάμεσά τους ο κ. Κώστας Ταραβιράς, ο κ. Χατζόπουλος, ο κ. Χριστοδούλιας, ο κ. Λουλουδάκης, ο κ. Καρυτινός, ο κ. Μπακούσης, ο κ. Στράφτης, ο κ. Αρβανίτης κ.ά. Εγινε τίποτε από τότε; Σε μια λίστα υπήρχαν τότε διάφοροι διαμεσολαβούντες με «ερωτηματικά», 50 από τη NORDSTERN, 40 από την Εθνική, 25 του ΦΟΙΝΙΚΑ, 20 της Αγροτικής, 35 της ΑΣΠΙΔΟΣ, 20 από VICTORIA, 15 από GENERALI κ.λπ. Δυστυχώς, το κακό συνεχίζεται... Ως πότε; Μήπως καλύτερα να μπει αμέσως η Εποπτική Αρχή σε δράση;

★ Κατασκέψεις, δάνεια, φτώχεια, νοσοκομειακές ανεπάρκειες, όλα εναντίον των ανθρώπων και, μάλιστα, των νέων. ΤΩΡΑ είναι η εποχή να σταθείτε κοντά τους. Πουλήστε ασφάλεια!

★ Προς άπαντα τα καταστήματά της η BCS στις 17.9.08 έστειλε εγκύκλιο που θα συζητηθεί στο μέλλον ως μέτρο ανταγωνισμού καλό ή κακό (δεν γνωρίζω). Αφορούσε τα συμβόλαια του ομίλου AIG και των θυγατρικών του... Ελπίζουμε να τη διάβασε και ο κ. Καρασιτίης στην Κύπρο.

★ Πρέπει να θυμάστε ότι ο χρόνος είναι το πιο πολύτιμο ενεργητικό του ασφαλιστού, είναι το κεφάλαιο κινήσεώς του και ότι κάθε ώρα, κάθε λεπτό, έχει μια χρηματική αξία. Ο Αλεκ Μακένζι λέει: Στην εποχή μας επιτυχημένοι είναι εκείνοι που ξέρουν και διαχειρίζονται το χρόνο τους.

Γ. Τσεβρένης, Σάμος

★ **Πρόταση «ΝΑΙ»:** Προτείνουμε το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης ΑΕΕ να επανεξετάσει την απόφασή του να γίνει Υποεπιτροπή Εσωτερικού Ελέγχου η πρώην επιτροπή και να την ξανακάνει ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ. Ίσως προλάβουμε προβλήματα. Κύριε Μπράβο, το θέμα δεν είναι τόσο απλό όσο νομίζατε...

★ **Αξίζει να μπούμε μέσα! www.patriarchate.org**

Το Οικουμενικό Πατριαρχείο διατηρεί το site στην παραπάνω διεύθυνση, με πολύ πλούσιο υλικό.



★ Ένα μεγάλο θέμα είναι και η εκπαίδευση των ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσιτών μετά των ανθρώπων τους. Πώς καλύπτουν τις εκπαιδευτικές τους ανάγκες; Πόσο επηρεάζεται η ποιότητα της ασφαλιστικής αγοράς από την εκπαίδευσή τους ή μη; Τουλάχιστον γνωρίζουν οι ίδιοι τα μειονεκτήματά της μη εκπαίδευσης; Οι σύλλογοί τους τί γνώμη έχουν; Αρκούνται στα σποραδικά σεμινάρια των ολίγων εταιρειών προς ολίγους πράκτορες; Ποια είναι η αυτοβελτίωσή τους; Μια πρόχειρη ματιά σε έρευνες δείχνει ότι ελάχιστοι έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια ζωής άνω των 50 ωρών... Ελάχιστες ώρες αφιερώνουν στο διάβασμα και στο Internet... Οι σύλλογοι έχουν καθοριστικό ρόλο στο να κάνουν συστηματική δουλειά πάνω στον τομέα εκπαίδευσης... Ο Κων/νος Μαυρόπουλος, πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών, ας πάρει μια πρωτοβουλία συνάντησης όλων των σχετικών συλλόγων και ας γίνει μια αρχή με συγκεκριμένες ενέργειες. Παρομοίως και ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Καραβίας. Το «ΝΑΙ» θα στηρίξει τις πρωτοβουλίες τους.

Με το «**ΝΑΙ**»
φτάνεις υψηλότερα!



Γράψου
συνδρομητής
τώρα!

Τηλ. 210 3221525

www.asfalistikonai.gr

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



Εί ναι Πρώτη
τις ασφαλίσεισ Αυτοκινήτων και Οδικής Βοήθειασ με πάνω από
00.000 ασφαλισμένα οχήματα και 500.000 για Οδική Βοήθεια!
Κατέχει από 12 μέχρι 15% του κλάδου Αυτοκινήτων
και το 25% του κλάδου Βοήθειασ!



- 1.250 Μέτοχοι-2.500 Συνεργάτες-750 Μισθωτοί-150 Γραφεία-Σταθμοί και Κέντρα Ιατρικής Βοήθειασ σε όλη την Ελλάδα.
- Ιδρυτικό και βασικό μέλος της «Ενώσεωσ Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδοσ».
- Ανεξάρτητη και ελεύθερη, αμέτοχη και αδιάπλεκτη στις διαπλοκές και εμπλοκές απαξιώσεωσ του κλάδου και θεσμού.
- Με υπερκαλυμμένες όλες τις υποχρεώσεωσ, με άμεσεσ και ταχύτατεσ πληρωμέσ αποζημιώσεωσ, ελεύθερη περιουσία, ιδιότητα κτίρια και υποδομέσ, συμμετοχές και στόλουσ οχημάτων και ασθενοφόρων, Συνεργεία επισκευήσ αυτοκινήτων, κάρτεσ καυσαερίων, τεχνικό έλεγχο, ανταλλακτικά και εισαγωγή-τοποθέτηση κρυστάλλων και συνεχώσ βελτιούμενη κάθετη παροχή υπηρεσιών με ιδιότητα μέσα.
- Με ελεύθερο και δικό της Σύστημα Φιλικού Δικανονισμού, επιτόπου εξυπηρέτηση ατυχημάτων, Γενική Βοήθεια, Γιατρούσ, Τραυματιοφορείσ, 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 χρέωσση, 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.



Η ύφεση θα δείξει το πραγματικό πρόσωπο της ασφαλιστικής αγοράς

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Αντιμέτωπη με τη στενωπό της ύφεσης, η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, όπως και η διεθνής οικονομία στο σύνολό της. Το σύνθημα πίσω στη βάση ακούγεται σε όλο και πιο πολλά ασφαλιστικά γραφεία σε όλο τον κόσμο, καθώς η κατάρρευση του γίγαντα των ασφαλειών AIG λόγω έκθεσής του σε παράγωγα και όχι αμιγώς ασφαλιστικά προϊόντα, δείχνει ότι τίποτα δεν είναι αιώνιο και μόνο τα συνετά βήματα εξασφαλίζουν διάρκεια.

Η ασφαλιστική αγορά ζει και αυτή τον δικό της Γολγοθά μετά τις τράπεζες. Είναι φανερό ότι η παγκόσμια οικονομία εισέρχεται σε μία περίοδο αβεβαιότητας. Τα χρηματιστήρια κατάρρουν και το χρήμα είναι δυσεύρετο. Τα ερώτημα «πότε η κρίση του χρηματοπιστωτικού τομέα θα περάσει στην πραγματική οικονομία» θα απαντηθεί μάλλον σύντομα. Σ' αυτό το περιβάλλον ο ασφαλιστικός κλάδος διεθνώς και στη χώρα μας αναζητά νέα σταθερά βήματα σε ένα νέο περιβάλλον.

Σε αυτό που όλοι συμφωνούν είναι ότι η ασφάλιση είναι αλληλένδετη με την οικονομία και, ως εκ τούτου, πάντα θα υπάρχουν ανάγκες που πρέπει να καλυφθούν. Εταιρείες μπορεί να ανεβαίνουν και να πέφτουν, ο θεσμός όμως της ιδιωτικής ασφάλισης είναι εδώ.

Το ποτήρι είναι μισογεμάτο και οι ασφαλιστές το ξέρουν αυτό καλά. Αλλωστε, σε έναν κόσμο αβεβαιότητας μόνο η ασφάλιση μπορεί να προσφέρει στοιχειώδη σιγουριά, σύμφωνα με ασφαλιστή πρώτης γραμμής. Τα κλασικά προϊόντα ζωής, νοσοκομειακά, εισοδήματος ατυχήματος, περι-

ουσίας αποκτούν μια νέα επικαιρότητα. Οι κλασικές ασφαλίσεις ζωής και περιουσίας είναι αυτές πάνω στις οποίες στηρίχθηκε όλη η ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης (κάλυψη κινδύνων) πριν δελεασθούν οι μέτοχοι των εταιρειών από τα νέα «επενδυτικά» προϊόντα τα οποία έφεραν κέρδη και μαζί την καταστροφή.

Οι αλλαγές, όμως, αναμένεται να είναι συγκλονιστικές, γιατί η κρίση δημιουργεί και νέες ισορροπίες, νέες ευκαιρίες για τους δυνατούς.

Η πώληση στοιχείων ενεργητικού του χρηματοοικονομικού κολοσσού AIG αναμένεται να αλλάξει παγκοσμίως το ασφαλιστικό τοπίο.

Το AIG είχε πρωτεύουσα θέση στις ασφαλίσεις διεθνώς, μέσω κυρίως της Alico, αλλά και πολλών άλλων εταιρειών. Η απόφασή του να πουλήσει δραστηριότητες ζωής στις ΗΠΑ και να μειώσει τη συμμετοχή του στις ασφαλίσεις ζωής σε όλο τον κόσμο αναμένεται να ωφελήσει τους μεγάλους ασφαλιστικούς ομίλους που θα

διαμοιράσουν τα ιμάτιά του.

Στη χώρα μας, με τα μέχρι τώρα γνωστά στοιχεία, επίκειται η πώληση είτε ποσοστού είτε ολόκληρης της Alico AIG Life, ενώ ο όμιλος διατηρεί τις γενικές ασφάλειες, συνεπώς και την AIG Greece. Τα σενάρια για το μέλλον της Alico Ελλάδος, καθώς το μέλλον της, εξαρτώνται από τη διαδικασία πώλησης που θα ακολουθήσει διεθνώς ο όμιλος.

Στις τελευταίες επίσημες δηλώσεις του, πάντως, ο νέος πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του AIG, κ. Edward Liddy, τόνισε ότι θα προτιμούσε να πουληθούν μεγάλα κομμάτια του ομίλου, προκειμένου να ολοκληρωθούν σχε-

Εταιρείες μπορεί να ανεβαίνουν και να πέφτουν, ο θεσμός όμως της ιδιωτικής ασφάλισης είναι εδώ. Το ποτήρι είναι μισογεμάτο και οι ασφαλιστές το ξέρουν αυτό καλά.

τικά σύντομα όλες οι διαδικασίες. Ανέφερε χαρακτηριστικά ότι θα ήθελε να πουληθούν σε έναν επενδυτή όλες οι δραστηριότητες ζωής στις ΗΠΑ. Στη λογική αυτή δεν αποκλείεται ο επενδυτής για την Alico Ευρώπης να είναι ένας.

Σύμφωνα με τα διεθνή πρακτορεία ειδήσεων, όλοι οι μεγάλοι ευρωπαϊκοί ασφαλιστικοί όμιλοι θα δηλώσουν «παρών» σε αυτήν τη διαδικασία.

Allianz, AXA, Generali, ING και Zurich θεωρούνται μεταξύ των διεκδικητών ασφαλιστικών εταιρειών που θα εκποιήσει το AIG, το οποίο θα στρέψει το ενδιαφέρον στις ασφαλίσεις περιουσίας και ατυχημάτων. Το γεγονός, άλλωστε, ότι η Alico θεωρείται και είναι παγκοσμίως υγιής οικονομικά καθιστά την απόκτησή της μίλλον της έριδος μεταξύ όλων των άλλων μεγάλων ομίλων. Στη χώρα μας, με ανακοίνωσή τους η Alico Ελλάδος και η AIG Greece διαβε-

τώνονται και στα αποτελέσματα του α' εξαμήνου 2008, όπως αυτά κοινοποιήθηκαν στην αρμόδια αρχή (ΕΠΕΙΑ).

Την Τρίτη 16 Σεπτεμβρίου 2008 ανακοινώθηκε από την έδρα του AIG ότι η Federal Reserve Bank της Νέας Υόρκης αποφάσισε να ενισχύσει την εταιρεία με ένα διετές δάνειο \$ 85 δισ. Ο κρατικός αυτός δανεισμός αποτελεί μια έκφραση ουσιαστικής εμπιστοσύνης και εξασφαλίζει στον Όμιλο τον χρονικό ορίζοντα για τη διερεύνηση εναλλακτικών λύσεων όσον αφορά τη συνέχιση της αναπτυξιακής πορείας του. Στις προθέσεις του Ομίλου δεν περιλαμβάνεται η μείωση κεφαλαίων των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών του.

Οι εταιρείες Γενικών Ασφαλειών, Ζωής και Συνταξιοδοτικών Υπηρεσιών σε όλον τον κόσμο αποτελούσαν και συνεχίζουν να αποτελούν τον βασικό και πλέον υγιή κορμό

Του «κατηχητικού» οι Έλληνες

Μία ακόμη κρίση διέρχεται το σύστημα, που «ακουμπά» και την ασφαλιστική αγορά. Η ανησυχία μεταξύ των πολιτών είναι έντονη, ανεξαρτήτως του πώς αυτή εκφράζεται και, σε κάθε περίπτωση, το όποιο γόπτρο του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης πλήττεται από φαινόμενα σαν αυτά που ζούμε τις τελευταίες ημέρες. Μπορεί από το AIG στις ΗΠΑ να δηλώνεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου δεν έχουν πρόβλημα, μπορεί σε μία άλλη περιοχή του κόσμου, στην Ελλάδα, ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιώργος Προβόπουλος να καθυποχάζει τους καταθέτες ότι οι ελληνικές τράπεζες δεν αντιμετωπίζουν προβλήματα, ωστόσο, πόσο εύκολο είναι να πεισθεί ο μέσος Έλληνας γι' αυτό; Πόσο, μετά τη 16η Σεπτεμβρίου, η στάση του απέναντι στο τραπεζικό ή ασφαλιστικό σύστημα παραμένει ίδια; Τελικά, πέρα από ορισμένες αυτοκινητάδικες εταιρείες της Ελλάδας, που υποτίθεται «ασεργούσαν» χρόνια πάνω στην ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης, μήπως πρέπει να κοιτάξουμε και λίγο πιο πέρα; Μήπως κάποιο άλλοι, πιο «κυριλέ», ασεργούν χρόνια τώρα; Γιατί φαίνεται ότι οι «δικοί» μας μπροστά στους Αμερικανούς «managers» ορισμένων μεγάλων εταιρειών είναι του «κατηχητικού». Λ.ΚΑΡ.

βαίωσαν τους ασφαλισμένους ότι δεν υπάρχει οποιοδήποτε πρόβλημα με τα συμβόλαιά τους.

Η ανακοίνωση της Alico Ελλάδος

«Με αφορμή τις πρόσφατες εξελίξεις στη μπριτική AIG, οι εταιρείες του ομίλου στην Ελλάδα ALICO AIG Life και National Union / AIG Greece ενημερώνουν τους ασφαλισμένους τους και τους δικαιούχους αποζημιώσεων ότι είναι απολύτως διασφαλισμένοι, καθώς όλες οι ασφαλιστικές υποχρεώσεις που καθορίζονται από την Ελληνική Νομοθεσία είναι διασφαλισμένες από αντίστοιχες επενδύσεις που υπερβαίνουν κατά πολύ τις ελάχιστες απαιτήσεις, σύμφωνα με σχετική πιστοποίηση που δίνεται από την Εποπτική Αρχή. Τα αποθέματα αυτά είναι στρατηγικά τοποθετημένα σε επενδύσεις χαμηλού ρίσκου και σταθερής απόδοσης με έμφαση σε ομολογίες ελληνικού δημοσίου. Τα υγιή οικονομικά στοιχεία και η παραδοσιακά θετική εικόνα των εταιρειών του Ομίλου συνεχίζουν, βελτιούμενα, να αποτυ-

του Ομίλου και εξακολουθούν να εργάζονται απρόσκοπτα, διατηρώντας την κεφαλαιακή επάρκεια και τα ισχυρά αποθεματικά τους, ανταποκρινόμενες απόλυτα στις εκάστοτε εθνικές νομοθετικές ρυθμίσεις.

Το AIG είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο, με 74.000.000 πελάτες, 700.000 συνεργαζόμενους διαμεσολαβούντες, 116.000 υπαλλήλους, με παρουσία σε περισσότερες από 130 χώρες στον κόσμο και με ενεργητικό που υπερβαίνει το \$ 1 τρις.

Ειδικότερα στη χώρα μας, η σχεδόν 60χρονη συνεπής, αξιόπιστη και ποιοτική παρουσία των εταιρειών ALICO AIG Life και National Union / AIG Greece και η πιστοποιημένη φερεγγυότητα και οικονομική τους ευρωστία καταδεικνύουν ότι μπορούν να συνεχίσουν να ανταποκρίνονται άριστα στις υποχρεώσεις τους και να προσφέρουν τα ποιοτικά προϊόντα και τις υπηρεσίες τους στους πελάτες και συνεργάτες τους».

Αφελληνίζεται ακόμη περισσότερο η ελληνική αγορά

Η κρίση βρίσκει την ελληνική ασφαλιστική αγορά σε μία περίοδο σημαντικών αλλαγών, που δρομολογήθηκαν από την απόφαση της Αγροτικής Τράπεζας αρχικά και της Εθνικής Τράπεζας στη συνέχεια να πουλήσει τις θυγατρικές τους ΑΤΕ Ασφαλιστική και Εθνική Ασφαλιστική. Η υλοποίηση των διαδικασιών αυτών θα μεγεθύνει τα μερίδια των ξένων ομίλων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αφήνοντας πλέον ως μοναδικό μεγάλο ιδιωτικό ασφαλιστικό όμιλο τον Όμιλο της Ασπίς Πρόνοια του κ. Παύλου Ψωμιάδη, ο οποίος συνεχίζει τις επεκτατικές κινήσεις μετά την έγκριση της ΕΠΕΙΑ της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της Commercial Value.

Η πώληση των δύο εταιρειών, Εθνικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ασφαλιστικής, συναντά τις αντιδράσεις των εργαζομένων σ' αυτές, αλλά και των κομμάτων της αντιπολίτευσης. Αντιδράσεις που εντείνονται μετά τις «κρατικοποιήσεις» δεκάδων τραπεζών στο εξωτερικό λόγω της κρίσης.

Ωστόσο, και οι δύο τράπεζες εμμένουν στη συνέχιση των διαδικασιών πώλησης, ενώ οι προβληματισμοί για την ορθότητα της απόφασης αυτής μεγαλώνουν, καθώς η ελληνική αγορά αφελληνίζεται πλήρως. Οι προβληματισμοί δεν αφορούν την πώληση της ασφαλιστικής (άλλωστε, δικαίωμα των τραπεζών είναι να πουλήσουν θυγατρικές τους), αλλά στην εμμονή να πουληθούν σε ξένους μεγάλους ομίλους.

«Είναι κακό το ότι δεν υπάρχουν Έλληνες επενδυτές να αναλάβουν την Εθνική Ασφαλιστική» σχολίαζε εξέχον στέλεχος της αγοράς, δίνοντας τον κλίμα των ημερών. «Δυστυχώς, και οι δύο εταιρείες που είναι προς πώληση έχουν προβλήματα λόγω λαθών και παραλείψεων του παρελθόντος. Δεν μπορούν να σηκώσουν το βάρος τους Έλληνες επενδυτές. Ένας ξένος όμιλος, στο πλαίσιο του γενικότερου στρατηγικού του στόχου, μπορεί να αφομοιώσει πιο εύκολα τυχόν δυσκολίες που θα συναντήσει αγοράζοντας μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, όσο μεγάλη και εάν είναι» πρόσθεσε.

Επισημάνσεις που ακουμπούν στην αλήθεια του προβλήματος – καθώς για την εικόνα που εμφανίζουν οι δύο

προς πώληση εταιρείες ευθύνη έχουν όλες οι διοικήσεις, καθώς και οι κυβερνήσεις, που επιδόθηκαν σε ένα όργιο ρουσφετολογικών προσλήψεων τα τελευταία 20 χρόνια. Με την έννοια αυτή και οι σύλλογοι εργαζομένων έχουν τις δικές τους ευθύνες – στο βαθμό που «μετείχαν» στα διοικητικά συμβούλια των εταιρειών και ήθελαν να ασκήσουν διοίκηση με κριτήριο όχι μόνο την αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας και την κερδοφορία της, αλλά και την ενίσχυση ενός «στρεβλού» κοινωνικού προσώπου, που εξατλήθηκε τελικά σε «εθελούσιες εξόδους» εκατομμυρίων για λίγους και σε ρουσφετολογικές προσλήψεις με κριτήρια κομματικά.

Η ανακοίνωση της ΕΤΕ για την πώληση της Εθνικής

Η Εθνική Τράπεζα, προς ενημέρωση του επενδυτικού κοινού, ανακοινώνει την πρόθεσή της να αναζητήσει στρατηγική συνεργασία με διεθνή ασφαλιστικό οίκο για την περαιτέρω ανάπτυξη της ασφαλιστικής εταιρείας Η ΕΘΝΙΚΗ και των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών του Ομίλου γενικότερα στην Ελλάδα, τη ΝΑ. Ευρώπη και την Τουρκία.

Την τελευταία τριετία, η διοίκηση της ασφαλιστικής εταιρείας Η ΕΘΝΙΚΗ ολοκλήρωσε με επιτυχία την αναδιοργάνωση της Εταιρείας, βελτιώνοντας ταυτόχρονα το μερίδιο αγοράς και την αποδοτικότητα της Εταιρείας. Στην κατεύθυνση αυτήν εντοπίστηκαν και αξιοποιήθηκαν σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης στην εσωτερική αγορά και διεθνώς, με έμφαση στον τραπεζοασφαλιστικό τομέα, καθώς και δυνατότητες για περαιτέρω λειτουργική αποτελεσματικότητα.

Η Εθνική Τράπεζα, προκειμένου να εκμεταλλευτεί πλήρως τις δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης της ασφαλιστικής εταιρείας Η ΕΘΝΙΚΗ και των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών της, αποφάσισε να διερευνήσει τη δυνατότητα στρατηγικής συνεργασίας με διεθνή ασφαλιστικό οίκο, με στόχο την υλοποίηση του φιλόδοξου Επιχειρησιακού Σχεδίου του Ομίλου στον ασφαλιστικό κλάδο και ιδίως στον τομέα των τραπεζοασφαλειών. Για το σκοπό αυτόν η Εθνική Τράπεζα προτίθεται να προχωρήσει σε διεθνή διαδικα-

σία επιλογής στρατηγικού εταίρου, ο οποίος θα συνεισφέρει την απαραίτητη τεχνογνωσία και εξειδίκευση για τη διασφάλιση της επιτυχημένης περαιτέρω ανάπτυξης των εργασιών της Ασφαλιστικής Εθνική, τόσο στις δραστηριότητες μέσω του εταιρικού δικτύου και των πρακτόρων της στην Ελλάδα όσο και στις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες στην Ελλάδα, τη ΝΑ. Ευρώπη και την Τουρκία, σε συνεργασία με το εκτεταμένο δίκτυο του Ομίλου στην Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή.

Ακολουθούν οι δηλώσεις στελεχών του Ομίλου της Εθνικής Τραπέζης σχετικά με την παραπάνω ανακοίνωση.

Σχολιάζοντας την ανακοίνωση της Εθνικής Τραπέζης, ο κ. Τάκης Αράπογλου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου της ΕΤΕ, δήλωσε: «Δέσμευσή μας αποτελεί η επιτυχημένη περαιτέρω ανάπτυξη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η απόφασή μας να αναζητήσουμε επιχειρηματικό εταίρο είναι συνεπής προς το στόχο που έχουμε θέσει να αξιοποιήσουμε, προς όφελος του Ομίλου μας, το πλήρες δυναμικό μας στο χώρο των ασφαλειών στην Ελλάδα και στην ευρύτερη περιοχή, με έμφαση στις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες, παρέχοντας παράλληλα στην Εθνική Τράπεζα τη δυνατότητα να επικεντρωθεί στις βασικές τραπεζικές της εργασίες».

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, σχολίασε: «Σκοπεύουμε να αξιοποιήσουμε την ηγετική θέση μας στην Ελλάδα

και τη δυναμική του δικτύου της Τράπεζας στην Ελλάδα και τις γειτονικές χώρες, ώστε να καταστήσουμε πρωταγωνιστές στην ασφαλιστική αγορά στη ΝΑ. Ευρώπη και την Τουρκία. Η συνεργασία με διεθνή ασφαλιστική εταιρεία, αποδεδειγμένης εμπειρίας, υψηλής τεχνογνωσίας και ισχυρής κεφαλαιακής βάσης, θα συμβάλει αποφασιστικά στην επίτευξη των στόχων μας. Η επιτυχής ανάπτυξη των εργασιών μας στην Ελλάδα και το εξωτερικό είναι η καλύτερη διασφάλιση των συμφερόντων των πελατών, των εργαζομένων, του εταιρικού δικτύου και των πρακτόρων μας».

Η Goldman Sachs International παρέχει στην ΕΤΕ συμβουλευτικές υπηρεσίες στην αναζήτηση στρατηγικού εταίρου.

Κέρδη με βάση τα ΔΛΠ

Στο μεταξύ, σε 24,5 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη του Ομίλου της Εθνικής ΑΕΕΓΑ το α' εξάμηνο του 2008, σημειώνοντας αύξηση κατά 96% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2007. Όπως επισημάνεται σε σχετική ανακοίνωση, η παραπάνω επίδοση καταδεικνύει την ποιότητα του χαρτοφυλακίου του Ομίλου, η οποία αμβλύνει τις επιπτώσεις της πιστωτικής κρίσης που συνεχίζει να πλήττει τις αγορές παγκοσμίως.



N. Αράπογλου



Δ. Παλαιολόγος

Η Groupama για την ΑΤΕ

Με ανακοίνωσή της η ΑΤΕbank προέκρινε την Groupama ως προτιμητέο στρατηγικό επενδυτή για την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Στην ανακοίνωση αναφέρεται: «Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. ανακοινώνει ότι, στο πλαίσιο του διαγωνισμού για την πώληση πακέτου μετοχών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής σε ποσοστό 50,08%, η αρμόδια επιτροπή στελεχών της Τράπεζας αξιολόγησε τις δύο δεσμευτικές προσφορές που υποβλήθηκαν από τις εταιρείες GROUPAMA και ERGO και προέκρινε ως πρώτο προτιμητέο στρατηγικό επενδυτή για τη διενέργεια αποκλειστικών διαπραγματεύσεων την εταιρεία GROUPA-

MA. Άμεσα θα ξεκινήσουν οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των δύο μερών, χωρίς βέβαια να προδικάζεται σε καμία περίπτωση το αποτέλεσμα του διαγωνισμού. Η τελική απόφαση, όσον αφορά το αποτέλεσμα του διαγωνισμού, θα ληφθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο της ΑΤΕbank».

Επισημάνεται ότι περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της πέτυχε η ΑΤΕ Ασφαλιστική το α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους, ενώ διατήρησε την κερδοφορία της, παρά τις δυσκολίες που δημιούργησε η κρίση των κεφαλαιαγορών.

Ειδικότερα, το α' εξάμηνο 2008 σημειώθηκε αύξηση κατά 5,8% στην παρα-

γωγή ασφαλιστών, η οποία ανήλθε στα 99,8 εκατ. ευρώ. Τα καθαρά κέρδη προ φόρων της Εταιρείας ανήλθαν σε 1,26 εκατ. ευρώ έναντι 6,78 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, ενώ συνακόλουθα τα καθαρά κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 0,3 εκατ. ευρώ έναντι 3,2 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του περυσινού έτους. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στις αρνητικές επιπτώσεις επί του «εμπορικού χαρτοφυλακίου», τόσο από χρηματιστηριακές πράξεις όσο και από την αποτίμηση αυτού.



Δ. Μπλιάκος

Αποφεύχθηκαν τα χειρότερα;

Επιδράσεις στην ασφαλιστική αγορά

Της Σόφης Λούκα

Τέλος καλό, όλα καλά για ολόκληρο τον κόσμο, που τις τελευταίες δέκα ημέρες φλέρταρε με την αυτοκαταστροφή του λόγω της εύθραυστης οικονομίας του; «Θα έχουμε ύφεση και μάλλον παρατεταμένη, αλλά πιθανότατα θα αποφύγουμε την κατάρρευση», ήταν τα ανακουφιστικά λόγια του γνωστού αρθρογράφου της εφημερίδας «New York Times», Πολ Κρούγκμαν, ο οποίος αυτήν την εβδομάδα τιμήθηκε με το Νόμπελ Οικονομίας. Η πρόβλεψή του αυτή μπορεί να καθυσάχασε πολλούς, ωστόσο η ασθένεια της παγκόσμιας οικονομίας δεν πρόκειται να γιατρευτεί από τη μία μέρα στην άλλη, ήταν η πρόβλεψη των ειδικών, που αφήνει σαφέστατα περιθώρια για ανάλογες δραματικές απώλειες στο μέλλον.

Όπως εξάλλου αποδείχτηκε τις τελευταίες ημέρες, η χρηματοπιστωτική κρίση στις ΗΠΑ εξαπλώθηκε προς δύο κατευθύνσεις, από τον Ατλαντικό στην Ευρώπη και από τις οικονομικές αγορές σε ολόκληρη την οικονομική σφαίρα. Αποτέλεσμα αυτής της εξέλιξης ήταν οι κυβερνήσεις ανά τον κόσμο να βιώσουν τη μία καταστροφή μετά την άλλη και να δώσουν μια λυσοσαλέα μάχη, με νύχια και με δόντια, για να ανακτήσουν τον έλεγχο, κυρίως επειδή τα στελέχη τους, αλλά και οι απλοί πολίτες, φαίνεται ότι δεν αντιλήφθηκαν εγκαίρως το μέγεθος της κρίσης, όπως σημειώνει άρθρο του περιοδικού «Economist». Δεν είναι τυχαίο, άλλωστε, ότι μόλις στις 25 Σεπτεμβρίου ο Γερμανός υπουργός Οικονομικών Πιρ Στάνιμπρουκ είχε εκτιμήσει πως οι ΗΠΑ «είναι η πηγή και το επίκεντρο της κρίσης», για να αναγκαστεί μέσα σε λίγες ημέρες να υπαναχωρήσει των δηλώσεών του, όταν υποχρεώθηκε να τακτοποιήσει τις λε-

πομέρειες του δανείου της τάξεως των 35 δισ. ευρώ που δόθηκε από τις γερμανικές τράπεζες και τη γερμανική κυβέρνηση για να σωθεί η Hygro Real Estate, η δεύτερη σε μέγεθος τράπεζα παροχής στεγαστικών δανείων της χώρας. Φυσικά, το συγκεκριμένο παράδειγμα δεν είναι η εξαίρεση στον κανόνα, αλλά ο ίδιος ο κανόνας. Και, σύμφωνα με το βρετανικό περιοδικό, παρά τις αρχικές διαβεβαιώσεις των Ευρωπαίων ηγετών ότι η Γηραιά Ηπειρος δεν ήρθε αντιμέτωπη με κανένα μεγάλο δράμα, αλλά απλώς με κάποιες σημαντικές δυσκολίες, πολλές ευρωπαϊκές τράπεζες αποδείχτηκαν πιο ευάλωτες από τις αμερικανικές. Χαρακτηριστικά, αναφέρεται ότι στις ΗΠΑ, εκτός Γουόλ Στριτ, οι τράπεζες δανείστηκαν 96 σεντς για κάθε 1 δολάριο των καταθέσεών τους, ενώ στην ηπειρωτική Ευρώπη δανείστηκαν 1,40 ευρώ για κάθε 1 ευρώ των καταθέσεών τους.

Και αυτό σημαίνει ότι έπρεπε να δανειστούν τα υπόλοιπα από την αγορά του χρήματος των επενδυτών. Ο πανικός αυτός δεν περιορίστηκε στα ευρωπαϊκά σύνορα, αλλά επεκτάθηκε στο Χονγκ Κονγκ, στη Ρωσία και στην Ινδία, που είδαν αυτήν την οικονομική κρίση –με τις ρίζες της βαθιά μέσα στις οικονομικές αγορές– να εξαπλώνεται μέσω των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών σε όλο το οικονομικό φάσμα. Το μπαλάκι βρέθηκε μοιραία στις κυβερνήσεις, που κλήθηκαν όχι απλώς να επικοινωνήσουν, αλλά και να συνεργαστούν για να αντιπαρέλθουν τις οικονομικές δυσκολίες. Όπως, άλλωστε, υπενθυμίζει το περιοδικό «Economist», τα σχέδια διάσωσης της τελευταίας στιγμής κοστίζουν περισσότερο και είναι λιγότερο αποτελεσματικά. Οι επί τούτώ συγκωνεύσεις λειτουργούν για μικρό χρονικό διάστημα, αλλά η ζήτηση για βοήθεια κατά κανόνα επανέρχεται δριμύτερη. Κι αυτό, πολύ απλά, σημαίνει ότι όταν δεν υ-

πάρχει συνοχή υπάρχει αβεβαιότητα. Γι' αυτό η πρόταση της Γαλλίας την 1η Οκτωβρίου –να εργαστούν από κοινού οι ευρωπαϊκές κυβερνήσεις, δημιουργώντας ένα σχέδιο διάσωσης του ευρωπαϊκού χρηματοπιστωτικού συστήματος, ύψους 300 δισ. ευρώ, αντίστοιχο του αμερικανικού σχεδίου Πόλσον– ήταν μια σωστή πρόταση, ενώ η πρώτη απώριψη της από τη Γερμανία ήταν μία λάθος κίνηση.

Και μπορεί η Γερμανία να είχε κάθε δίκιο να επιβάλει τελικά το δόγμα ότι «Ενωμένη Ευρώπη μεν – μπροστά στην κρίση, όμως, ο καθένας πρέπει να είναι για την πάρτη του» (με δεδομένο ότι ο σχηματισμός αυτής της περιβόητης ευρωπαϊκής ασπίδας πιθανότατα θα λυμαινόταν τα γερμανικά φορολογικά έσοδα για να διασώσει τις ξένες τράπεζες από τη χρεοκοπία, αφού η χώρα της Αγκελα Μέρκελ δίνει περισσότερα στις Βρυξέλλες απ' όσα παίρνει πίσω), όμως το άσχημο κλίμα που επικράτησε όλη την προηγούμενη εβδομάδα στα διεθνή χρηματιστήρια απέδειξε ότι το τρέχον οικονομικό χάλι υπαγόρευσε την άμεση χάραξη και εφαρμογή ενός οργανωμένου σχεδίου για την αντιμετώπιση της χρηματοπιστωτικής κρίσης και την προστασία των τραπε-

ζών. Μετά τον έκδηλο πανικό των επενδυτών και το μαζικό ξεπούλημα στις κεφαλαιαγορές που προκάλεσαν ο φόβος για ντόμινο χρεοκοπιών στις ευρωπαϊκές τράπεζες, καθώς επίσης και οι εκτιμήσεις ότι η ευρωπαϊκή και η αμερικανική οικονομία οδεύουν ολοταχώς προς την ύφεση, δεν είναι τυχαίο ότι πολλές ευρωπαϊκές κυβερνήσεις δήλωσαν έτοιμες να εγγυηθούν τις καταθέσεις στις τράπεζες που βρίσκονται στο έδαφός τους, αν και οι περισσότερες έκαναν λόγο για «πολιτική δέσμευση» και όχι για νομοθετική ρύθμιση, όπως έκανε η Ιρλανδία.

Κάπου εκεί, μέσα σ' όλο το χαμό, ο Βρετανός πρωθυπουργός Γκόρντον Μπράουν, ο οποίος έχει λάμψει διά της ατομίας του τα δύο τελευταία χρόνια που βρίσκεται στην εξουσία της χώρας, φαίνεται πως βρήκε τον παλιό καλό του εαυτό και τη σωτήρια οικονομική του σκέψη και, αφού ανακοίνωσε την πρόθεσή του να παρέμβει το κράτος για να διασώσει το μέχρι πρότινος ακμαίο βρετανικό τραπεζικό σύστημα, πρότεινε στους υπόλοιπους ηγέτες της Ε.Ε. να ακολουθήσουν το παράδειγμά του και να διαμορφώσουν μια «κοινή εργαλειοθήκη», από την οποία η κάθε χώρα-μέλος, ανά-



λογα με τις ανάγκες της, θα χρησιμοποιεί τα κατάλληλα εργαλεία για να υπάρξουν ρευστό στις αγορές, κρατική εγγύηση στον διατραπεζικό δανεισμό και στον δανεισμό των επιχειρήσεων, αλλά και διάσωση τραπεζών που πιθανώς θα κινδυνεύσουν. Μπροστά στον όλεθρο, ακόμα και οι γερμανικές αντιρρήσεις κάμφθηκαν και η προεδρεύουσα Γαλλία είχε την τιμή να δημοσιοποιήσει ότι, επιτέλους, η διευρυμένη Ένωση κατάφερε να έχει ενιαίο λόγο σε μια ώρα μεγάλης κρίσης και πέτυχε να καταρτίσει ένα σχέδιο δράσης έξι σημείων (1. Διασφάλιση ρευστότητας στη διατραπεζική αγορά. 2. Διευκόλυνση επανακεφαλαιοποίησης των τραπεζών. 3. Διασφάλιση δανειοληπτικής διαδικασίας. 4. Εξυγίανση λειτουργίας διοικήσεων τραπεζών. 5. Εκσυγχρονισμός λογιστικών κανόνων και προτύπων. 6. Αποφυγή αθέμιτου ανταγωνισμού), το οποίο επρόκειτο να πάρει «σάρκα και οστά» την επόμενη Τετάρτη, στη Σύνοδο Κορυφής των 27, πλέον, στις Βρυξέλλες.

Όπως δείχνουν προς το παρόν τα πράγματα, η επιλογή της πανευρωπαϊκής σοσιαλμανίας έναντι της συνήθους ατελέσφορης τακτικής «ο σώζων εαυτόν σωθήτω» έσωσε προς το παρόν τα χρηματιστήρια, που άρχισαν επιτέλους να γιορτάζουν την άνοδό τους. Βέβαια, ουδείς γνωρίζει πώς ακριβώς θα κατανεμηθεί τελικά η «λυππηρή» της διάσωσης, αν και σίγουρο είναι ότι, επειδή η πανευρωπαϊκή σωτηρία είναι κατά βάση εθνική (η κάθε χώρα δρα από μόνη της, αλλά παράλληλα και συντονισμένα), καμιά χώρα δεν θα χρειαστεί να πληρώσει τα σπασμένα μιας άλλης. Το συμπέρασμα όλων αυτών είναι ότι, κατά τραγική ειρωνεία, η κρατικοποίηση (και, μάλιστα, τραπεζών) και οι κρατικές παρεμβάσεις (που κάποτε δεν ήταν απλώς κατακριτέες, αλλά ολοκληρωτικά αδιανόητες) είναι αυτές που σήμερα δίνουν στον μεγάλο ασθενή της παγκόσμιας οικονομίας το φιλί της ζωής... Τουλάχιστον για την ώρα...

Η ασφαλής επιλογή του χρυσού

Ό,τι λάμπει, πλέον, είναι μόνο χρυσός. Όταν η οικονομία πηγαίνει από το κακό στο χειρότερο, ο χρυσός είναι η μόνη ασφαλής επιλογή. Ανησυχώντας για την περιουσία

τους, μεσούσης της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης, πολλοί ήταν οι επενδυτές που έσπευσαν το τελευταίο χρονικό διάστημα να ανταλλάξουν τα μετρητά τους με ράβδους χρυσού. «Είμαστε ήδη σε κατάσταση συναγερμού» δηλώνει ο CEO της εταιρείας εμπορίας χρυσού Pro Aurum, με έδρα το Μόναχο, στο περιοδικό «Der Spiegel», εξηγώντας ότι από τα μέσα Σεπτεμβρίου και μετά τρέχει και δεν φτάνει να καλύψει τη ζήτηση που παρατηρείται σε χρυσό. Οι σχετικές παραγγελίες, τόσο στα γραφεία της εταιρείας όσο και στις τράπεζες που εξυπηρετεί η εταιρεία, αλλά και στην ιστοσελίδα της στο διαδίκτυο, έχουν ξεπεράσει κάθε προσδοκία, υπογραμμίζει ο ίδιος, ενώ ο Ρότζερ Μπρέιτκοφ, έμπορος μετάλλων στη γερμανική Deutsche Bank, παραδέχεται ότι «σε σύγκριση με τον Αύγουστο, οι πωλήσεις σε χρυσό σήμερα έχουν δεκαπλασιαστεί». Μοιραία, και η τιμή του χρυσού έχει πάρει την ανιούσα, αφού σκαρφάλωσε από 730 δολάρια/ουγγιά που ήταν στις 11 Σεπτεμβρίου σε 880 δολάρια μόλις την περασμένη Τετάρτη.

Ανάλογη μεγάλη ζήτηση παρατηρείται και σε κεφάλαια χρυσού, αλλά και στις μετοχές των χρυσωρυχείων, που πριν από τη χρηματοπιστωτική κρίση στις Ηνωμένες Πολιτείες είχαν βιώσει δύσκολες ημέρες. Η επιθυμία για την ασφάλεια που παρέχει ο χρυσός διογκώνεται συνεχώς και αφορά πλέον τις μάζες, εκτιμά ο Ευγένιος Γουέινμπεργκ, αναλυτής της γερμανικής Commerzbank, ο οποίος καθιστά σαφές ότι αυτή η στροφή στον χρυσό δεν αφορά μόνο τους μικρούς επενδυτές, αλλά και τους μεγάλους, που έχουν αρχίσει σταδιακά αλλά σταθερά να μετατρέπουν τις αμύητες περιουσίες τους σε χρυσό. «Ολοφάνερα γίνεται αντιληπτό ότι οι άνθρωποι με αποταμιεύσεις ετοιμάζονται να αντιμετωπίσουν τη χειρότερη περίπτωση της κρίσης» εξηγεί ο ίδιος, σκεπτόμενοι προφανώς ότι, όταν η κατάσταση φτάσει στο απροχώρητο, μπορούν πάντα να βασιστούν στη λάμψη του χρυσού.

Γιατί, πολύ απλά, ο χρυσός είναι ο καλύτερος τρόπος ασφάλισης των χρημάτων σε περιόδους κρίσεων.



Το Ασφαλιστικό «Ναι» απευθύνθηκε στους επικεφαλής της ασφαλιστικής αγοράς για τις επιδράσεις που ενδέχεται να έχει το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον στην ασφαλιστική βιομηχανία.



Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και πρόεδρος της International Life.

Όσο αυτές οι συνθήκες είναι έτσι, δεν φαίνεται να υπάρχει σοβαρή επίπτωση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

Η κρίση ξεκίνησε και έχει πάρει έκταση στην αμερικανική αγορά και αφορά τον τραπεζικό και ασφαλιστικό χώρο. Η ευρωπαϊκή τραπεζική και, κατ' επέκταση, ασφαλιστική αγορά επηρεάζεται σε μικρότερο βαθμό και ενώ σήμερα έχουν πτωχέψει στην Αμερική 14 τράπεζες και έχουν σπληνισθεί οικονομικά άλλες 3, στην ευρωπαϊκή αγορά έχουν αντιστοίχως σπληνισθεί από τις κυβερνήσεις των κεντρικών και βόρειων ευρωπαϊκών χωρών 3-4 τράπεζες, χωρίς να έχει οδηγηθεί σε πτώχευση μέχρι τώρα καμία.

Η ελληνική τραπεζική και ασφαλιστική αγορά είναι μια τοπική αγορά που η διεθνής δραστηριότητά της απευθύνεται στον βαλκανικό και στον μεσογειακό χώρο και μόνον. Επομένως, η εξάρτηση από την Ευρώπη και, πολύ περισσότερο από την Αμερική, είναι πολύ περιορισμένη. Οι ασφαλιστικές εταιρείες επενδύουν τα αποθέματά τους τοπικά και, επομένως, έχουν τους πελάτες τους εξασφαλισμένους έναντι αυτών των κινδύνων που προέρχονται από το εξωτερικό. Οι δε επενδύσεις αφορούν κατά μεγάλο μέρος ομόλογα και μετοχές ελληνικές και, επομένως, η έκθεσή τους σε κινδύνους προβληματικών μετοχών αμερικανικής αγοράς είναι επίσης ελάχιστη. Όσο αυτές οι συνθήκες είναι έτσι, δεν φαίνεται να υπάρχει σοβαρή επίπτωση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Δεν θα αντιμετωπίσουν πρόβλημα οι εταιρείες με επαρκή κεφαλαιακή βάση



Σωτήρης Ταγκόπουλος, πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Η μεταβλητότητα των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών, η οποία σε σημαντικό βαθμό απορρέει από τα προβλήματα της στεγαστικής πίστης στις ΗΠΑ, δεν αναμένεται να έχει δυσμενείς επιδράσεις στη δυνατότητα των ασφαλιστικών εταιρειών να ανταποκρίνονται στις υποχρεώσεις τους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, σε όλα τα κράτη του κόσμου, υπόκεινται σε αυστηρές κανονιστικές και κεφαλαιακές απαιτήσεις και ελέγχονται από τις κατά τόπους ρυθμιστικές αρχές. Όσες εταιρείες διαθέτουν επαρκή κεφαλαιακή βάση και ικανοποιούν τις απαιτήσεις που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές της χώρας, δεν θα αντιμετωπίσουν προβλήματα.

Το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, όμως, στο βαθμό που επηρεάζει τα νοικοκυριά και συγκεκριμένα το διαθέσιμο εισόδημά τους, μπορεί δυνητικά να επηρεάσει τα παραγωγικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιρειών σε χώρες στις οποίες η ασφαλιστική συνείδηση δεν είναι ακόμη επαρκώς ανεπτυγμένη. Στις περιπτώσεις αυτές είναι δυνατόν ο ασφαλισμένος ή ο υποψήφιος προς ασφάλιση να αποφασίσει ανοήτως τη διακοπή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ή την αναβολή της σύναψης μιας ασφάλισης αντίστοιχα. Από την άλλη πλευρά, οι κάθε μορφής ασφαλιστικές καλύψεις είναι ιδιαίτερα απαραίτητες σε περιόδους αυξανόμενης ανασφάλειας.



Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστική.

Η Wall Street δεν θα είναι η ίδια ποτέ ξανά

Οι προβλέψεις ενέχουν συχνά πολλούς κινδύνους. Κάποιες φορές, όμως, τα πράγματα είναι αρκετά ξεκάθαρα. Έτσι, στην προκειμένη περίπτωση, μπορούμε να πούμε ότι το χρηματοοικονομικό τοπίο των ΗΠΑ έχει αλλάξει για πάντα. Κάποιοι κολοσσοί εξαφανίστηκαν, κάποιοι αποδυναμώθηκαν σημαντικά και κάποιοι άλλοι άλλαξαν το πλαίσιο λειτουργίας τους, ώστε να ενσωματώσουν άλλους οργανισμούς, με διαφορετικό τρόπο λειτουργίας και δραστηριότητας. Η Wall Street δεν θα είναι η ίδια ποτέ ξανά, καθώς πολύ μεγάλα ονόματα του τραπεζικού και επενδυτικού κλάδου εξαφανίστηκαν. Κατά πάσαν πιθανότητα, θα αρχίσουν να πραγματοποιούνται ενοποιήσεις παγκοσμίως, εξαιτίας της έλλειψης ιδίων κεφαλαίων, των κεφαλαιακών απομειώσεων, των αυστηρότερων για την προστασία των πελατών ρυθμιστικών διατάξεων, καθώς και της οικονομικής αβεβαιότητας. Η συγκέντρωση αυτή θα επηρεάσει όλους τους τομείς και, ακόμα περισσότερο, τον χρηματοοικονομικό κλάδο.

Οι αμερικανικές αρχές θα πρέπει να επανεξετάσουν τον παραδοσιακό τρόπο αντίληψης περί «ελεύθερης αγοράς». Η παροχή 700 δισ. δολαρίων για τη διάσωση του χρηματοοικονομικού τους κλάδου θα έπρεπε να ταρακουνήσει όλα τα επίπεδα, ξεκινώντας από τους πολίτες. Οι Αμερικανοί φορολογούμενοι δυσκολεύονται να πιστέψουν ότι οργανισμοί, που έδιναν επί χρόνια δισεκατομμύρια για μερίσματα μετοχών ή bonus και που ζούσαν κάποιες φορές προκλητικά πλουσιοπάροχα, χρειάζονται ξαφνικά την οικονομική τους βοήθεια. Επίσης, το γεγονός ότι η ενδεχόμενη καταστροφή του συστήματος θα είχε φέρει ακόμη πιο αρνητικά αποτελέσματα για όλους δεν αποτελεί δυνατό επιχείρημα.

Η εποπτεία των χρηματοοικονομικών αγορών θα πρέπει να βελτιωθεί. Με αυτόν τον τρόπο, κάθε κίνδυνος θα ελέγχεται και θα περιορίζεται καλύτερα. Οι έλεγχοι και τα λογιστικά ισοζύγια δεν προσέφεραν κατάλληλα επίπεδα προστασίας. Οι κίνδυνοι που συνδέονται με την τεράστια ανάπτυξη της αγοράς των ενυπόθηκων δανείων στις ΗΠΑ και το Ηνωμένο Βασίλειο δεν είχαν εκτιμηθεί σωστά, για χάρη της ολοένα και μεγαλύτερης μεγέθυνσης. Κάποια πρώιμα σημάδια κινδύνου είτε είχαν αγνοηθεί είτε μελετήθηκαν καθυστερημένα. Τόσο η λανθασμένη πώληση διαφόρων ενυπόθηκων δανείων και πιστωτικών παραγώγων όσο και οι μη βάσιμες προσδοκίες των εταιρειών –κυρίως των πιο μεγάλων– αποτελούν βασικά αίτια της παρούσας κρίσης.

Τα πιστωτικά παράγωγα αναπτύχθηκαν σε τέτοιο σημείο, που δεν υπήρχε αίσθηση των αναλαμβανόμενων κινδύνων και των ανοιγμάτων. Σε μία απεγνωσμένη αναζήτηση για ολοένα και μεγαλύτερες επενδύσεις, εξετάζονταν μόνο η πιστοληπτική ικανότητα των επενδυτικών τραπεζών και οι αποδόσεις. Δημιουργήθηκε, λοιπόν, ένας πλασματικός κόσμος, με μοναδικό όριο τον ουρανό. Οι διοικήσεις και οι Αρχές δέχονταν πιέσεις από τις κερδοσκοπικές διαθέσεις για πολύ υψηλές αποδόσεις και τις προσδοκίες των αναλυτών. Τα εντυπωσιακά bonus που προσέφεραν για μεγαλύτερες επιδόσεις ώθησαν στα όρια πολύ ικανούς και άξιους επαγγελματίες. Σε αυτό το πλαίσιο, οι εποπτικές αρχές θα πρέπει να αυξήσουν τις απαιτήσεις για περιθώρια φερεγγυότητας και στενή παρακολούθηση και έλεγχο των πιστωτικών κινδύνων, ώστε να μετριάσουν την ακόρεστη φιλοδοξία. Όλοι μας, καταναλωτές, επενδυτές, ακόμη και υπάλληλοι, θα πρέπει να επωφεληθούμε από την επαναφορά σε πιο λογικούς στόχους και να επικεντρωθούμε στους ανθρώπους και τις δομές. Η βελτίωση της παραγωγικότητας, η ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών, όπως η καινοτομία, είναι αναγκαίες προϋποθέσεις για την ευημερία που όλοι προσδοκούμε και πρέπει να επαναπροσδιορίσουμε τους στόχους και τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε. Χωρίς να υπερβάλλουμε, να επαναπροσδιορίσουμε όχι μόνο τους στόχους, αλλά και τα επιτρεπόμενα όρια μεταβλητότητας και ρίσκου. Οσοι ενδιαφέρονται, μπορούν να θυμηθούν το όραμα του Claude Bébéar για το θέμα αυτό, του ανθρώπου που οραματίστηκε την AXA, που την έκανε πραγματικότητα και που έγινε ο νονός του γαλλικού χρηματοοικονομικού κλάδου. Οι απόψεις του για τις «αγορές και τους αναλυτές» υπενθυμίζουν την αξία της κοινής λογικής και επαναφέρουν σε αυτήν τους επαγγελματίες, που κάποιες φορές την ξεχνούν... πληρώνοντας το τίμημα που όλοι γνωρίζουμε.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Ο κ. Eric Kleijnen εκφράζει καθαρά προσωπικές απόψεις, οι οποίες προκύπτουν από την εμπειρία του στον χρηματοοικονομικό κλάδο. Οτιδήποτε αναφέρεται παρακάτω δεν αποτελεί σε καμία περίπτωση επίσημη δήλωση ή άποψη του Ομίλου της AXA ή της AXA Ασφαλιστική.



Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της GENERALI.

Η κρίση θα οδηγήσει σε σημαντικές αλλαγές στο ασφαλιστικό τοπίο

Η κρίση του διεθνούς χρηματοπιστωτικού συστήματος δεν μπορεί παρά να επηρεάζει το σύνολο της οικονομικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας, την ίδια τη ζωή και τη συμπεριφορά των πολιτών.

Δημιουργεί προβληματισμούς, ανησυχία, αλλά και προκλήσεις, με στόχο τη διαμόρφωση ενός πιο σταθερού μέλλοντος για όλους.

Σε ό,τι αφορά τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, αυτό που πιστοποιήθηκε είναι ότι η ευρωπαϊκή και, κατ' επέκταση, η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν έχει τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά με την αγορά των ΗΠΑ.

Η κρίση είναι φανερό ότι θα οδηγήσει σε σημαντικές αλλαγές στο ασφαλιστικό τοπίο.

Σε κάθε περίπτωση, ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης είναι στενά συνδεδεμένος με την ίδια την πορεία της ανάπτυξης της κοινωνίας και ως τέτοιος παρείχε και θα συνεχίσει να παρέχει λύσεις στην εξασφάλιση του πολίτη έναντι μελλοντικών κινδύνων.

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

δίπλα σας!

Safe Life

For All Diagnosis

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Ολοκληρωμένα Προγράμματα Υγείας

Η Groupama Φοίνιξ κάνει πραγματικά προσιτή σε όλους την περίθαλψη με τις πλέον σύγχρονες ιατρικές μεθόδους, με τα προγράμματα: **Safe Life & Safe Life for All** για τη νοσοκομειακή σας περίθαλψη και **Safe Life Diagnosis** για ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις. Εσείς επιλέγετε το συνδυασμό κολύψεων που σας ταιριάζει καλύτερα και η Groupama Φοίνιξ σας παρέχει: ελευθερία επιλογής του νοσηλευτικού ιδρύματος στην Ελλάδα ή το εξωτερικό, απευθείας πληρωμή των εξόδων σε ένα από τα συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα και 24ωρη γραμμή εξυπηρέτησης.

Η Groupama Φοίνιξ προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.

Κεντρικό Γραφείο: Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα, Τηλ. Κέντρα: 210 3295111, Fax: 210 3239135, Call Center: 800 11 93 800
www.groupama-phoenix.com, e-mail: info@groupama-phoenix.com



Θεόδωρος Κοκκάλας,
γενικός διευθυντής
της VICTORIA.

Θα επανασχεδιαστεί γρηγορότερα ο χάρτης της ασφαλιστικής αγοράς

Οι μελλοντικές επιδράσεις, αλλά και οι εξελίξεις στις αγορές δεν είναι ακόμη εύκολο να εκτιμηθούν. Αν ανατρέξει κανείς στις προβλέψεις από ειδικούς και έγκυρους αναλυτές, θα διαπιστώσει ότι υπάρχουν διαφορετικές προσεγγίσεις, κυρίως ως προς το βαθμό της αισιοδοξίας ή απαισιοδοξίας για το μέλλον. Βέβαια, οι επιπτώσεις που υπάρχουν στη χώρα μας προς το παρόν φαίνεται να είναι πιο περιορισμένες σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ε.Ε., όμως αν μην ξεχνάμε ότι βιώνουμε όλοι μας την αρχή μια οικονομικής κρίσης που η συνέχειά της θα φέρει αναπόφευκτα άμεσες και έμμεσες επιπτώσεις και στη δική μας οικονομία.

Συζητώντας με στελέχη της αγοράς μας, αντιλαμβάνομαι ότι οι πρώτες ενδείξεις φανερώνουν αρνητική ψυχολογία σε επίπεδο ασφαλισμένων, αλλά και ασφαλιστικών συμβούλων. Η εμπλοκή στην κρίση τόσο ισχυρών πολυεθνικών ονομάτων πυροδοτεί το μηχανισμό καχυποψίας και ανασφάλειας, που διακατέχει ούτως ή άλλως τον Έλληνα καταναλωτή και το ασφαλιζόμενο κοινό, με συνέπεια την αναστάτωση όλου του ασφαλιστικού κυκλώματος. Το δυσάρεστο, λοιπόν, ενδεχόμενο μαζικών ρευστοποιήσεων, μείωσης του ρυθμού των νέων πωλήσεων, αλλά και μετακίνησης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι, δυστυχώς, πιθανό.

Σε επίπεδο κινήσεων στρατηγικής από πλευράς ομίλων και εταιρειών, το περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί φαίνεται να ευνοεί ακόμη περισσότερο το υπάρχον κλίμα συγχωνεύσεων και εξαγορών. Οι τραπεζίτες αποχωρούν άρον άρον από τον ασφαλιστικό κλάδο, ο νέος κανονισμός Solvency II θα εισαγάγει μια κοινή ευρωπαϊκή προσέγγιση φερεγγυότητας, με υψηλές όμως απαιτήσεις, και η συνεργασία της Τραπεζής της Ελλάδος, της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς – με στόχο την αποτελεσματική εποπτεία – θα αποκτήσει ακόμη περισσότερη σημασία, καθώς θα μετατραπεί σε κοινωνική απαίτηση. Μέσα σε όλα όσα «είδαμε» στην κρίση της αμερικανικής αγοράς, θα πρέπει να σταθούμε και στο «crash test» που δοκίμασε τις λειτουργίες που αφορούν τη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων. Αντεξε, παρ' ότι ένας ασφαλιστικός κολοσσός έφτασε στα πρόθυρα της κατάρρευσης, επειδή ακριβώς το εκεί πλαίσιο λειτουργίας εποπτείας και ελέγχου δεν επιτρέπει κάτι τέτοιο. Τα αποθέματα που δημιουργήθηκαν από χρήματα των ασφαλισμένων ήταν διασφαλισμένα και δεν κινδύνευσαν στο ελάχιστο.

Ο κόσμος άλλαξε και ο χάρτης της ασφαλιστικής αγοράς υπό αυτές τις συνθήκες θα επανασχεδιαστεί γρηγορότερα. Όσα έχουν συμβεί στη διεθνή οικονομική σκηνή τους τελευταίους μήνες, αλλά και όσα θα ακολουθήσουν, θα οδηγήσουν όλους όσους ασχολούνται με τον χρηματοοικονομικό τομέα να αναπτύξουν ισχυρότερους μηχανισμούς εσωτερικού ελέγχου, αλλά και να αλλάξουν την κουλτούρα τους στο ζήτημα της διαχείρισης των κινδύνων.

Οι κρίσεις δεν επαναλαμβάνονται ποτέ με τον ίδιο τρόπο και η αμφιβολία σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να «φωλιάσει» στη σκέψη του Έλληνα ασφαλιζόμενου. Τα προληπτικά μέτρα για επιπρόσθετη φερεγγυότητα είναι το ζητούμενο – και πάνω σε αυτό θα πρέπει να εργαστούμε όλοι μας.



ΟΤΑΝ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΔΕΝ ΠΛΗΡΩΣΕΙ... ΠΛΗΡΩΝΟΥΜΕ ΕΜΕΙΣ

ΠΡΟΣΤΑΤΕΨΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ
ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΑΣ

EULER HERMES
Emporiki

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ



Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων
Εξουσιοδοτημένοι Ανταπακριτές των Lloyd's
Υψηλάντου 17, 152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα Τ. 210 68 21 434 / Ε. info@gkoutinas.gr / www.gkoutinas.gr



Οι ειδικοί στην **ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ**

**Η επαγγελματική ασφάλιση
για μας... είναι νόμος.**

Ανοιχτοί για γόνιμη συνεργασία

Λ. Μεσογείων 109 - 111
115 26 Αθήνα
Τηλ : (30) 210 6900000
Fax : (30) 210 6900001 - 2
e-mail : info.greece@eulerhermes.com
www.eulerhermes.com

Δωδεκανήσου 21
546 26 Θεσσαλονίκη
Τηλ : (30) 2310 226241
Fax : (30) 2310 228450
e-mail : info.greece@eulerhermes.com
www.eulerhermes.com

Ασφαλιστική εταιρεία στις ΗΠΑ αποζημιώνει Ελληνες, θύματα της Γενοκτονίας των Αρμενίων



Η ύπαρξη επιστολής του Μητροπολίτη Σμύρνης Χρυσόστομου, ο οποίος ανέφερε τη σύναψη τριών ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ήταν ελπιδοφόρο μήνυμα για τη συνέχεια.

Αποζημιώσεις υπέρ των απογόνων των θυμάτων της Γενοκτονίας των Αρμενίων του 1915 διεκδικεί ο Αρμένιος δικηγόρος Βαρτκές Γεγκιαγιάν, που κατάγεται από τη Σπάρτη της Πισιδίας. Ο δικηγόρος υποχρέωσε τις ασφαλιστικές εταιρείες New York Life Insurance Co. και AXA, έπειτα από πολύχρονο και δύσκολο δικαστικό αγώνα, να καταβάλουν σε δικαιούχους το συνολικό ποσό των 53 εκατομμυρίων δολαρίων. Ο Αρμένιος δικηγόρος ανακάλυψε ότι στις ασφαλιστικές εταιρείες που είχαν ασφαλίσει Αρμένιους υπήρχαν και ονόματα Ελλήνων που ζούσαν στις περιοχές της Θράκης, της Μικράς Ασίας και του Πόντου – άρα γινόταν πολύ ενδιαφέρουσα η εξέλιξη αυτή και για την ελληνική πλευρά, προκειμένου να αποδοθούν εκ των υστέρων στους απογόνους των Ελλήνων τα χρήματα ως αποζημίωση για την απώλεια της ζωής τους. Κάποια στιγμή έγινε γνωστή και στην Ελλάδα η ανακοίνωση του δικηγορικού γραφείου από τις ΗΠΑ, και έτσι ξεκίνησε μία προσπάθεια ενημέρωσης και πληροφόρησης των πολιτών, οι οποίοι έλκουν την καταγωγή τους από τις περιοχές του Πόντου, της Θράκης και της Μικράς Ασίας. Μετά ξεκίνησε μία προσπάθεια προκειμένου να βρεθούν τεκμήρια σύναψης ασφαλειών ζωής οι οποίες αφορούσαν Ελληνες που ζούσαν σ' αυτές τις περιοχές. Η ύπαρξη επιστολής του Μητροπολίτη Σμύρνης Χρυσόστομου, ο οποίος ανέφερε τη σύναψη τριών ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε εταιρείες στη Βιέννη, στην Αγκυρα και στη Νέα Υόρκη, με τελικό δικαιούχο τη Θεολογική Σχολή της Χάλκης, και η εύρεση του συμβολαίου του ιατρού από το Αϊδίνιο Νικόλαου Τσιουμπάκη ήταν δύο ελπιδοφόρα μηνύματα για τη συνέχεια. Συνέχεια η οποία, πράγματι, δικαιώσε την προσπάθεια αυτών που αναζητούν την αλήθεια και τα εφόδια για την τεκμηρίωση της Γενοκτονίας, με την ανακοίνωση της ασφαλιστικής εταιρείας των ΗΠΑ New York Life Insurance Co. Η εταιρεία ανακοίνωσε ότι θα αποζημιώσει Ελληνες δικαιούχους που έζησαν στην Οθωμανική Αυτοκρατορία πριν από το 1915. Το συνολικό ποσό εκτιμάται από την εταιρεία στα 12 με 15 εκατ. δολάρια και αφορά περίπου 1.000 συμβόλαια, τα οποία είχαν κάνει οι Ελληνες πριν από το 1915. Τα συμβόλαια αυτά ανακάλυψε η New York Life Insurance Co., ύστερα από σχετική έρευνα σε αρχεία που αφορούσαν Αρμένιους.

Πληροφορίες: www.nextdeal.gr, η www.greekinsuranceclaims.com ή επικοινωνήστε με το Πρόγραμμα Ελληνικών Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων Ζωής στο +1-888-922-2973. Οι τηλεφωνικές γραμμές θα είναι ανοιχτές από τις 9π.μ. έως τις 5μ.μ. Ανατολική ώρα ΗΠΑ. Η παρακάτω δωρεάν τηλεφωνική γραμμή θα είναι ανοιχτή από τις 9π.μ. έως τις 5μ.μ. στην Ελλάδα: 00 800 33 311144.



Η Ομάδα της ING δουλεύει για εσάς!



Προεγγραφές
έως 4 Απριλίου

ING 300

Εμείς στην ING δε σταματάμε να εξελίσσουμε τα προϊόντα μας ώστε να ικανοποιούν απόλυτα τις δικές σας ανάγκες. Στόχος μας είναι να ανταποκρινόμαστε στις επιθυμίες σας καθώς και να επενδύουμε στην αμοιβαία σχέση εμπιστοσύνης που χτίζουμε μαζί σας κάθε μέρα.

Το **ING 300** είναι η νέα "formula" που θα επιταχύνει τις αποδόσεις του κεφαλαίου σας.

Είναι ένα σύγχρονο επενδυτικό & ασφαλιστικό προϊόν εφάπαξ καταβολής, διάρκειας 10 ετών που συνδέεται με τις Διεθνείς Χρηματαγορές και σας παρέχει:

- Προστασία του αρχικού σας κεφαλαίου επένδυσης στη λήξη κατά 100%
- Πληρωμή μέχρι και 300% της αρχικής επένδυσης με προστασία κεφαλαίου στη λήξη
- Την σιγουριά και την εξυπηρέτηση του ονόματος της ING

Ξεπέρασε το ένα δισ. ευρώ η παραγωγή ασφαλιστρών το εξάμηνο

Την αναπτυξιακή της πορεία συνέχισε και το πρώτο εξάμηνο του 2008 η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η συνολική παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών ανήλθε στα 2.768.671.344,80 ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 11,07 σε σύγκριση με το πρώτο εξάμηνο του 2007, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε η Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης. Η συνολική παραγωγή ακαθάριστων ασφαλιστρών ζωής στο πρώτο εξάμηνο του 2008 ανήλθε στο 1,32 δισ. ευρώ, ενώ των γενικών ασφαλίσεων στο 1,44 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 16,01% και 6,69% αντιστοίχως. Στους πίνακες που ακολουθούν παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του 2008.



ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 01.01.2008-30.06.2008

| Α/Α | ΕΤΑΙΡΕΙΑ | ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ | | ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΑΦΗΛΕΙΣ | | ΑΚΑΘΑΡΤΑ ΕΤΤΕΓΡΑΜΜΕΝΑ | | ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩ | | ΣΥΝ. ΑΚΑΘΑΡΤΩΝ ΕΤΤΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ | | ΜΕΡΙΣΙΟ ΑΓΟΡΑΣ | |
|-----|--|-------------------------------|----------------|--------------------------|---------------|-----------------------|----------------|----------------------|---------------|------------------------------|----------------|----------------|--------|
| | | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ | ΖΩΝΗ | ΖΗΜΙΩΝ |
| 1 | Γ' ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Α. | 239.477.599,51 | 153.294.579,32 | 539.886,59 | 4.798.946,39 | 240.017.486,10 | 158.093.425,71 | 111.792,70 | 26.208.837,61 | 240.129.278,80 | 184.302.293,32 | 16,18% | 12,74% |
| 2 | ACTIVA INSURANCE S.A. | 0,00 | 9.812.868,09 | 0,00 | 2.953.923,96 | 0,00 | 12.768.592,09 | 0,00 | 1.811.932,86 | 0,00 | 14.378.534,91 | 0,00% | 0,99% |
| 3 | ALLIANZ ΕΛΛΑΣ Α.Ε. | 54.142.257,29 | 36.483.732,47 | 0,00 | 84.469,50 | 54.142.257,29 | 36.578.201,97 | 31.503,28 | 6.346.805,54 | 54.173.760,99 | 42.925.007,51 | 4,10% | 2,97% |
| 4 | ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. | 85.081.547,30 | 39.867.958,16 | 0,00 | 52.104,33 | 85.081.547,30 | 39.720.062,49 | 85.075,25 | 5.451.016,91 | 85.166.622,55 | 45.171.079,40 | 8,44% | 3,12% |
| 5 | COMMERCIAL VALLEE A.S.E | 21.087.380,04 | 57.447.149,25 | 0,00 | 125.946,77 | 21.087.380,04 | 57.573.096,02 | 375.901,43 | 10.891.687,00 | 21.463.181,47 | 68.464.783,62 | 1,62% | 4,73% |
| 6 | C.A.S. - HELLAS AE | 0,00 | 2.280.906,63 | 0,00 | 14.811,94 | 0,00 | 2.295.718,57 | 0,00 | 309.839,95 | 0,00 | 2.605.558,52 | 0,00% | 0,18% |
| 7 | DIREKTA AEGAI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |
| 8 | EFG EURO LIFE AEAZ | 178.794.065,16 | 0,00 | 374.836,31 | 0,00 | 179.168.901,47 | 0,00 | 30.932,58 | 0,00 | 179.199.834,05 | 0,00 | 13,58% | 0,00% |
| 9 | EFG EURO LIFE AEG | 0,00 | 11.620.868,34 | 0,00 | 901.000,00 | 0,00 | 12.521.868,34 | 0,00 | 2.400.569,76 | 0,00 | 14.922.438,10 | 0,00% | 1,03% |
| 10 | EOS AEAZ | 0,00 | 19.258.059,14 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 19.258.059,14 | 0,00 | 3.848.059,23 | 0,00 | 23.107.109,37 | 0,00% | 1,60% |
| 11 | ΕΥΛΕΙΡΗΜΕΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ | 0,00 | 6.354.282,32 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 6.354.282,32 | 0,00 | 758.717,13 | 0,00 | 7.112.999,45 | 0,00% | 0,49% |
| 12 | EUROSTAR Ε.Α.Ε.Α.Ζ | 0,00 | 12.730.996,61 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 12.730.996,61 | 0,00 | 2.530.276,94 | 0,00 | 15.261.273,56 | 0,00% | 1,05% |
| 13 | GENERALI HELLAS Α.Ε.Α.Ζ | 0,00 | 46.175.726,23 | 0,00 | 712.047,27 | 0,00 | 46.887.773,50 | 0,00 | 5.538.640,86 | 0,00 | 52.426.414,36 | 0,00% | 3,62% |
| 14 | GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ | 28.677.568,12 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 28.677.568,12 | 0,00 | 289.815,23 | 0,00 | 28.967.383,35 | 0,00 | 2,19% | 0,00% |
| 15 | GRCURAMA ΦΟΙΝΙΣ Α.Ε.Α.Ε. | 31.040.170,84 | 48.133.948,87 | 0,00 | 364.827,17 | 31.040.170,84 | 48.497.976,04 | 450.896,55 | 8.224.549,62 | 31.491.057,99 | 56.722.525,68 | 2,38% | 3,92% |
| 16 | IMPERIO LIFE S.A. | 25.852,88 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 25.852,88 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 25.852,88 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |
| 17 | INCISCARPE ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ Α.Ε.Α.Ζ | 0,00 | 1.882.991,70 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.882.991,70 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.882.991,70 | 0,00% | 0,13% |
| 18 | INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α.Ζ | 13.227.626,66 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 13.227.626,66 | 0,00 | 1.036.136,99 | 0,00 | 14.263.763,65 | 0,00 | 1,08% | 0,00% |
| 19 | INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Γ.Α. | 0,00 | 10.725.390,74 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 10.725.390,74 | 0,00 | 2.668.489,21 | 0,00 | 13.393.879,95 | 0,00% | 0,93% |
| 20 | ΙΝΓ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΑΔΩΝ ΚΑΙ ΑΤΟΜΙΚΩΝ | 21.435.629,09 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 21.435.629,09 | 0,00 | 105.593,24 | 0,00 | 21.541.222,33 | 0,00 | 1,63% | 0,00% |
| 21 | ΙΝΓ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ | 138.775.696,40 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 138.775.696,40 | 0,00 | 194.525,41 | 0,00 | 138.970.221,81 | 0,00 | 10,51% | 0,00% |
| 22 | ΙΝΓ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ | 0,00 | 8.854.114,94 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 8.854.114,94 | 0,00 | 1.206.200,87 | 0,00 | 10.060.315,81 | 0,00% | 0,70% |
| 23 | INTERASCO ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ | 0,00 | 2.694.914,87 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2.694.914,87 | 0,00 | 606.676,20 | 0,00 | 3.301.591,07 | 0,00% | 0,23% |
| 24 | LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Υ | 0,00 | 2.027.651,08 | 0,00 | 1.546.950,00 | 0,00 | 3.574.601,08 | 0,00 | 8.449,23 | 0,00 | 3.583.050,31 | 0,00% | 0,26% |
| 25 | MARFIN ΖΩΗΣ Α.Ε.Ε.Υ | 6.899.367,14 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 6.899.367,14 | 0,00 | 180,30 | 0,00 | 6.899.547,44 | 0,00 | 6,52% | 0,00% |
| 26 | ΠΡΟΤΗΚ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ | 0,00 | 13.756.471,05 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 13.756.471,05 | 0,00 | 3.320.334,87 | 0,00 | 17.076.805,92 | 0,00% | 1,18% |
| 27 | Universal Life (Eλλάς) VDV LEBEN INTERNATIONAL A.E.A.Ζ | 5.227.508,12 | 0,00 | 119.337,03 | 0,00 | 5.346.845,15 | 0,00 | 2.819,19 | 0,00 | 5.349.664,34 | 0,00 | 4,40% | 0,00% |
| 28 | VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΝΗ | 1.944.514,59 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.944.514,59 | 0,00 | 6.221,22 | 0,00 | 1.950.735,81 | 0,00 | 0,15% | 0,00% |
| 29 | VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΝΗ | 679.901,36 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 679.901,36 | 0,00 | 2.704,49 | 0,00 | 679.905,85 | 0,00 | 0,05% | 0,00% |
| 30 | VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ | 0,00 | 29.833.327,57 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 29.833.327,57 | 0,00 | 5.192.589,73 | 0,00 | 35.025.917,30 | 0,00% | 2,42% |
| 31 | ΠΡΟΤΗΚ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. | 33.545.736,12 | 66.220.829,82 | 17.468,00 | 203.140,09 | 33.563.204,12 | 66.423.969,91 | 869.835,51 | 10.113.821,97 | 34.433.039,63 | 76.537.791,88 | 2,80% | 5,29% |
| 32 | Α.Ε. | 0,00 | 3.747.773,64 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 3.747.773,64 | 0,00 | 1.101.166,77 | 0,00 | 4.848.940,41 | 0,00% | 0,34% |
| 33 | ΑΙΓΙΟΝ Α.Α.Ε. | 0,00 | 18.909.826,45 | 0,00 | 1.499.781,18 | 0,00 | 20.409.607,63 | 0,00 | 3.468.114,52 | 0,00 | 23.877.722,15 | 0,00% | 1,65% |
| 34 | ΑΙΓΙΟΝ ΠΡΩΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ | 0,00 | 54.490.372,27 | 0,00 | 151.131,03 | 0,00 | 54.641.503,30 | 0,00 | 10.171.371,30 | 0,00 | 64.812.874,60 | 0,00% | 4,48% |
| 35 | ΑΙΓΙΟΝ ΠΡΩΝΟΙΑ Α.Ε.Τ.Α. | 115.894.894,43 | 2.235.419,17 | 0,00 | 0,00 | 115.894.894,43 | 2.235.419,17 | 3.293.769,20 | 446.897,98 | 119.178.863,63 | 2.682.317,15 | 9,02% | 0,19% |
| 36 | ΑΝΤΙΚΗ ΕΝΔΙΩ Α.Ε.Τ.Α. | 1.663.085,31 | 17.869.081,02 | 0,00 | 151.131,03 | 3.032.778,27 | 1.863.085,31 | 20.101.459,29 | 6.809,72 | 4.528.730,66 | 1.669.895,03 | 24,31% | 1,75% |
| 37 | Η ΣΚΟΥΡΤΗ Α.Ε.Τ.Α. | 0,00 | 4.405.029,92 | 0,00 | 0,00 | 4.405.029,92 | 0,00 | 1.290.933,28 | 0,00 | 5.695.963,20 | 0,00% | 0,39% | |
| 38 | ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΔΙΩ Α.Ε.Ε.Α. | 0,00 | 49.665.184,74 | 0,00 | 552,57 | 0,00 | 49.665.737,31 | 0,00 | 13.404.022,13 | 0,00 | 63.069.759,44 | 0,00% | 4,36% |
| 39 | ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΔΙΩ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ | 0,00 | 24.773,79 | 0,00 | 106.832,75 | 0,00 | 131.606,54 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 131.606,54 | 0,00% | 0,01% |
| 40 | ΓΕΝΙΚΗ ΠΡΩΝΟΙΑ Α.Ε.Ε.Α. | 0,00 | 11.749.199,59 | 0,00 | 3.148,58 | 0,00 | 11.752.348,17 | 0,00 | 3.159.244,46 | 0,00 | 14.911.592,63 | 0,00% | 1,03% |
| 41 | ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Τ.Α. | 0,00 | 5.821.266,29 | 0,00 | 60.838,72 | 0,00 | 5.882.105,01 | 0,00 | 1.385.798,11 | 0,00 | 7.267.873,12 | 0,00% | 0,49% |
| 42 | ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΔΙΩ Α.Α.Ε. | 0,00 | 49.409.477,45 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 49.409.477,45 | 0,00 | 10.142.403,87 | 0,00 | 59.551.881,32 | 0,00% | 4,12% |
| 43 | ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |
| 44 | ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ Α.Ε.Ε. | 0,00 | 883.814,85 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 883.814,85 | 0,00 | 220.969,70 | 0,00 | 1.104.784,55 | 0,00% | 0,08% |
| 45 | ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΝΗ ΑΕΑΖ | 19.547.852,29 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 19.547.852,29 | 0,00 | 73.367,20 | 0,00 | 19.621.219,49 | 0,00 | 1,49% | 0,00% |
| 46 | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΔΙΩ ΑΕΑΖ | 93.928,84 | 28.356.018,32 | 0,00 | 0,00 | 93.928,84 | 28.356.018,32 | 0,00 | 7.094.809,48 | 93.928,84 | 35.450.847,60 | 0,01% | 2,45% |
| 47 | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΩΝΟΙΑ Α.Ε.Τ.Α. | 7.482.653,53 | 36.058.960,78 | 0,00 | 0,00 | 7.482.653,53 | 36.058.960,78 | 485.403,82 | 9.085.935,26 | 7.968.057,35 | 45.144.896,04 | 0,60% | 3,12% |
| 48 | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΩΝΟΙΑ Α.Ε.Τ.Α. | 0,00 | 15.031.184,11 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 15.031.184,11 | 0,00 | 3.538.735,34 | 0,00 | 18.570.919,45 | 0,00% | 1,29% |
| 49 | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ Ε.Γ.Α. | 0,00 | 3.430.716,07 | 0,00 | 222.396,19 | 0,00 | 3.653.112,26 | 0,00 | 489.113,32 | 0,00 | 4.142.785,58 | 0,00% | 0,29% |
| 50 | IMPERIAL ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Τ.Α. | 0,00 | 854.551,00 | 0,00 | 293,50 | 0,00 | 854.844,50 | 0,00 | 171.481,29 | 0,00 | 1.026.305,79 | 0,00% | 0,07% |
| 51 | INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ | 149.503.217,29 | 0,00 | 3.200,00 | 0,00 | 149.506.417,29 | 0,00 | 1.851.083,51 | 0,00 | 151.157.500,80 | 0,00 | 11,43% | 0,00% |
| 52 | INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ | 0,00 | 70.573.496,02 | 0,00 | 193.134,63 | 0,00 | 70.766.630,65 | 0,00 | 14.229.964,96 | 0,00 | 84.996.595,61 | 0,00% | 5,88% |
| 53 | INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ | 0,00 | 1.318.400,60 | 0,00 | 10.920.747,84 | 0,00 | 12.239.148,44 | 0,00 | 263.613,77 | 0,00 | 12.502.762,21 | 0,00% | 0,86% |
| 54 | INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ & ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α. | 0,00 | 2.459.094,53 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2.459.094,53 | 0,00 | 491.218,70 | 0,00 | 2.950.313,23 | 0,00% | 0,20% |
| 55 | INTERASCO Α.Ε.Ε.Υ | 0,00 | 11.339.464,53 | 0,00 | 28.987,25 | 0,00 | 11.368.451,78 | 0,00 | 2.788.486,35 | 0,00 | 14.156.938,13 | 0,00% | 0,99% |
| 56 | INTERAZONICA Α.Ε.Α.Ζ | 0,00 | 58.503.018,52 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 58.503.018,52 | 0,00 | 14.483.124,95 | 0,00 | 72.986.143,47 | 0,00% | 5,04% |
| 57 | INTERAZONICA ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ε. | 458.245,90 | 0,00 | 1.641.286,30 | 0,00 | 2.099.532,20 | 0,00 | 9.574,35 | 0,00 | 2.109.106,55 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |
| 58 | ΙΩΝΕΙΣ ΠΟΤΕΙΛΙΩΝ Α.Ε.Α.Ε. | 0,00 | 10.743.786,53 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 10.743.786,53 | 0,00 | 2.353.345,40 | 0,00 | 13.097.131,93 | 0,00% | 0,91% |
| 59 | ORFIZON Α.Ε.Τ.Α. | 74.210,57 | 6 | | | | | | | | | | |

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

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

Ε.Σ.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΕΠΟΧΕΣ

ΕΙΣΘΕ ΕΤΟΙΜΟΣ

νά αντιμετωπίσετε τις
οικονομικές
συνέπειες μιάς
άρρώστειας
ή ενός
άτυχήματος

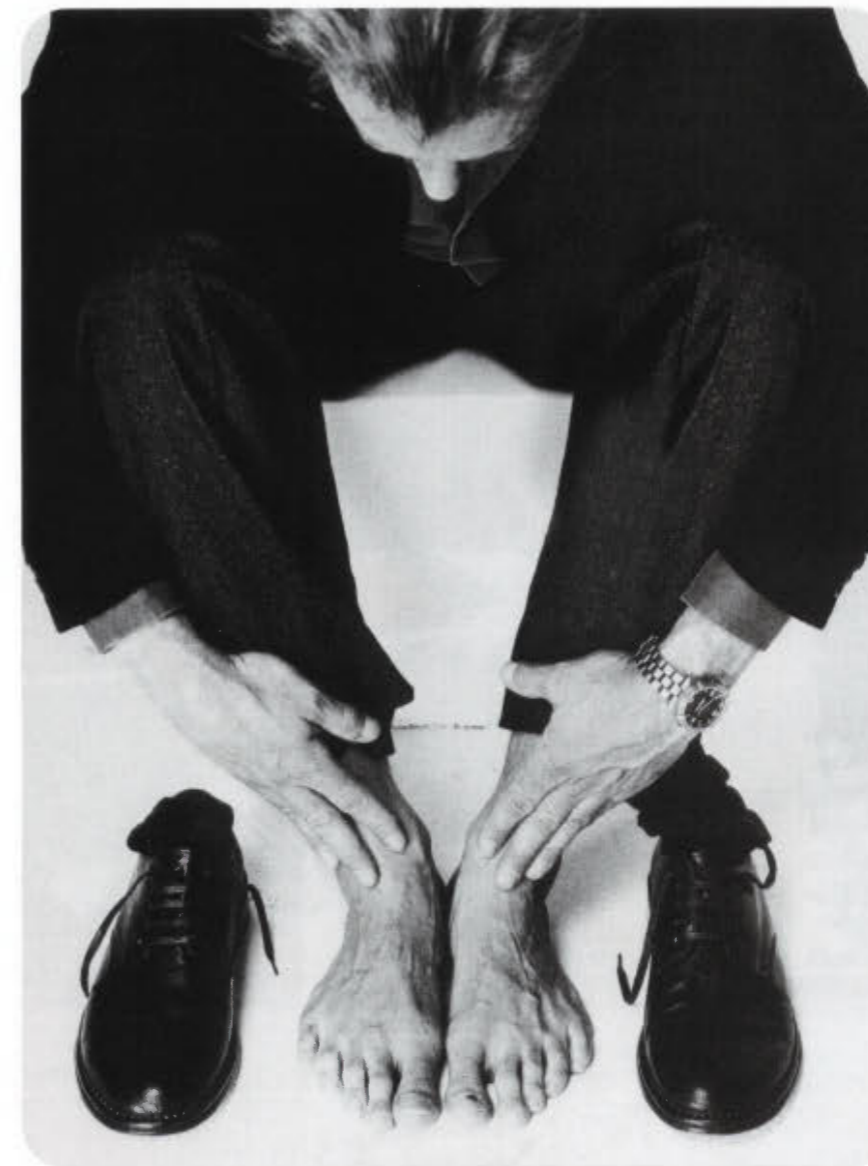

“

• ΕΙΝΑΙ ΑΡΚΕΤΕΣ ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ ΣΑΣ;
• ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΔΑΝΕΙΣΘΗΤΕ;
• ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΕΤΕ ΜΕ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΤΡΟΦΗΣ, ΣΤΕΓΗΣ, ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ;

Αντιρρήσεις πελατών

Μην ψάχνετε **πράσινα φανάρια**.

Οι περισσότερες πωλήσεις ξεκινούν με **κόκκινο!**



Οι πωλήσεις
θέλουν
μυαλό...
όχι πόδια!

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

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

Ε.Σ.



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

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

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

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

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

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

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

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

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

(Διαβάστε περισσότερα:

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

Σεμινάριο για την εκπαίδευση εκπαιδευτών

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

PREPARE -P- Προετοιμάζω
EXPLAIN -E- Εξηγώ
SHOW -S- Δείχνω
OBSERVE -O- Παρατηρώ
SUPERVISE -S- Επιβλέπω

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

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

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

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

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

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

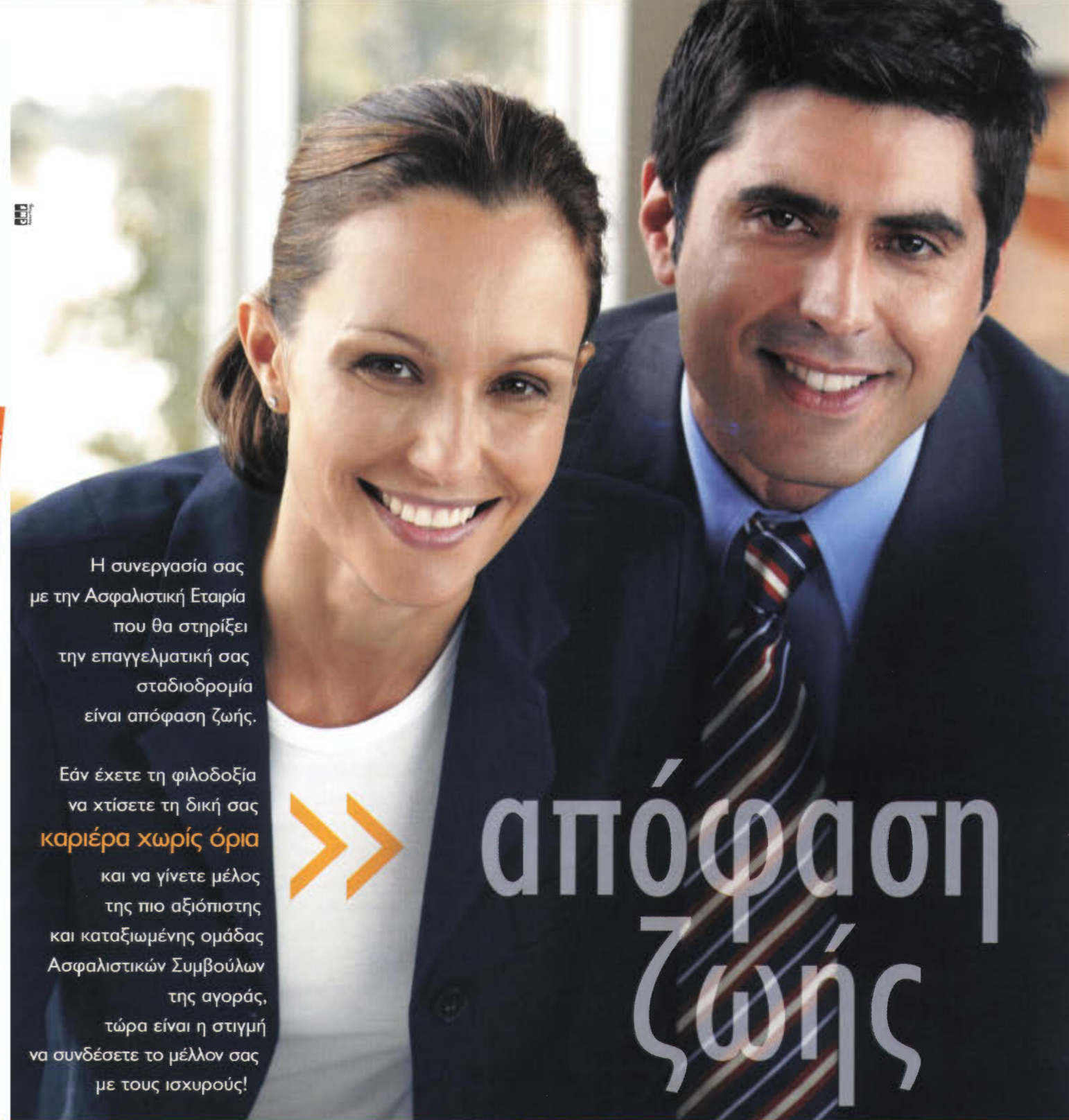
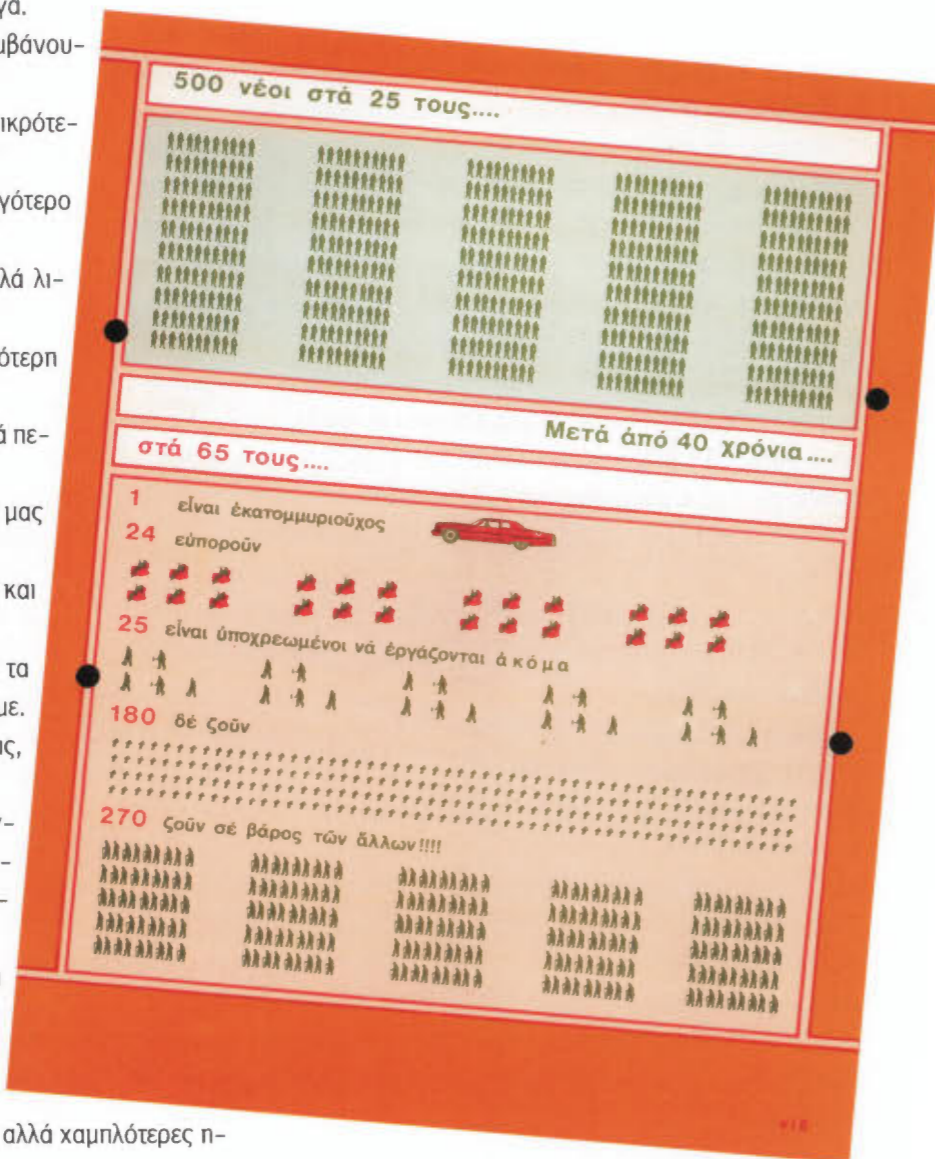
Τα εκπαιδευτικά προγράμματα των ασφαλιστών περιλαμβάνουν άμεσα ή έμμεσα και τα πέντε (5) αυτά βήματα.

Στη νέα εποχή; Τα παράδοξα των ημερών μας*

«Τα παράδοξα των ημερών μας είναι ότι:

- Εχουμε πλατύτερους δρόμους, αλλά στενότερες αντιλήψεις.
- Ξοδεύουμε πολλά και έχουμε λίγα.
- Αγοράζουμε πολλά, αλλά απολαμβάνουμε λίγα.
- Εχουμε μεγαλύτερα σπίτια και μικρότερες οικογένειες.
- Περισσότερες ανέσεις, αλλά λιγότερο χρόνο.
- Εχουμε περισσότερα πτυχία, αλλά λιγότερους λογικούς ανθρώπους.
- Περισσότερη γνώση, αλλά λιγότερη κρίση.
- Εχουμε πολλούς ειδήμονες, αλλά περισσότερα προβλήματα.
- Πολλαπλασιάσαμε τα υπάρχοντά μας και μειώσαμε τις αξίες μας.
- Μιλάμε πολύ, αγαπάμε σπάνια και μισούμε συχνά.
- Μάθαμε πώς θα εξασφαλίζουμε τα προς το ζην, αλλά δεν μάθαμε να ζούμε.
- Προσθέσαμε χρόνια στη ζωή μας, αλλά όχι ζωή στα χρόνια μας.
- Διανύσαμε την απόστασι Γη-Φεγγάρι, αλλά δυσκολευόμαστε να διασχίσουμε έναν δρόμο για να συναντήσουμε το γείτονά μας.
- Κατακτήσαμε το Διάστημα και χάσαμε τον δικό μας πλανήτη.
- Διασπάσαμε το άτομο, αλλά όχι και τις προκαταλήψεις.
- Εχουμε υψηλότερα εισοδήματα, αλλά χαμηλότερες ηθικές αξίες.
- Ζούμε στην εποχή των υψηλών κερδών και των ρηκών ανθρώπινων σχέσεων.
- Υπάρχουν περισσότερα τρόφιμα, αλλά χειρότερη διατροφή.
- Κτίζουμε πολυτελή σπίτια, αλλά διαλύουμε την οικογένεια.
- Η βιτρίνα της ζωής μας φαίνεται πλούσια και γεμάτη. Η αποθήκη της, όμως, είναι έρημη και άδεια.
- Αυτό το e-mail χάρη στην τεχνολογία μπορεί να φτάσει στα χέρια σας. Εσείς, όμως, θα αποφασίσετε εάν θα κάνετε κάτι πραγματικά για να αλλάξετε τη ζωή σας ή αν απλώς θα το διαγράψετε».

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



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

Εάν έχετε τη φιλοδοξία να χτίσετε τη δική σας **καριέρα χωρίς όρια**

και να γίνετε μέλος της πιο αξιόπιστης και καταξιωμένης ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων της αγοράς, τώρα είναι η στιγμή να συνδέσετε το μέλλον σας με τους ισχυρούς!

απόφαση
ζωής

Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ

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

alico **AIG** Life
American Life Insurance Company
A Member of American International Group, Inc.

Agent Job Functions

Η λειτουργική εργασία του ασφαλιστή

I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

A. Αναζήτηση πελατών

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

B. Προεργασία προσεγγίσεως

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

εύνοϊκές συνθήκες.

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

Γ. Προσέγγιση

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

Δ. Αναγνώριση του προβλήματος

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

Ε. Λύση

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

2. Κατέχει καλά τα προϊόντα που πουλάει.

ΣΤ. Παρουσίαση

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

Z. Το κλείσιμο.

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

μενη ενέργεια.

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

8. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

H. Η διαδικασία μετά την πώληση

1. Ολοκληρώνει τη σωστή συμπλήρωση της αιτήσεως. Φροντίζει για την ιατρική αίτηση και τις άλλες απαραίτητες λεπτομέρειες σχετικά με την πώληση.

2. Ελέγχει τα συμβόλαια και ετοιμάζει και τα υπόλοιπα κατάλληλα έγγραφα για την παράδοση.

Θ. Παράδοση συμβολαίου

1. Κλείνει ραντεβού για την παράδοση.
2. Ξαναπουλά την ανάγκη και αναλύει τις λεπτομέρειες.
3. Καθορίζει τα στάδια για την επόμενη πώληση.
4. Χειρίζεται τα απρόβλεπτα προβλήματα κατά την παράδοση αποτελεσματικά.

α. Νέες αναφορές.

β. Αναφορά διαφόρων περιπτώσεων.

γ. Άλλες αντιρρήσεις.

5. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

I. To service

1. Παρέχει συνεχώς τις υπηρεσίες του στους πελάτες.
 - α. Ενημερώνει συνεχώς τα διάφορα θέματα στα συμβόλαιά του.

β. Συνεργάζεται με δικηγόρους και άλλους επαγγελματίες που μπορούν να συντελέσουν στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

γ. Βοηθάει τους πελάτες και τους δικαιούχους να προετοιμαστούν για την είσπραξη της αποζημιώσεως.

δ. Συζητάει τα διάφορα θέματα με τον πελάτη, για να προβεί στις απαραίτητες διευθετήσεις στα ασφαλιστικά προγράμματα για το καλό του πελάτη.

2. Προσφέρει την επαγγελματική του γνώση και εμπειρία στους δικαιούχους, όταν προκύψει η απαίτηση.

3. Πάντα κάνει τη διάκριση μεταξύ δουλειάς και κοινωνικών δραστηριοτήτων, στόχων και σχέσεων και συμπεριφέρεται ανάλογα.

4. Παραμένει συνεχώς ενήμερος για την ανάγκη και την αξία της διατηρησιμότητας των συμβολαίων του.

II. ΕΠΙΜΟΝΗ

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

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

III. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ

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

1. Αναζήτηση πελατών.

2. Πωλήσεις.

3. Τηλεφωνήματα.

4. Διαδικασία μετά την πώληση.

B. Κλείνει σε κατάλληλο χρόνο τα ραντεβού του.

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

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

Ε. Ξαναβλέπει σε τακτά χρονικά διαστήματα το αρχείο, για να πουλήσει την προσωπική του αποτελεσματικότητα. (Αναλύει τα αποτελέσματα, συνάγει συμπεράσματα και τροποποιεί ανάλογα τη συμπεριφορά του.)

IV. ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗ ΣΤΑΣΗ

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

B. Είναι ικανός να εργασθεί ανεξάρτητα, αλλά επίσης είναι ικανός να συνεργασθεί με τους συνεργάτες του και τους προϊστάμενους του όταν απαιτείται.

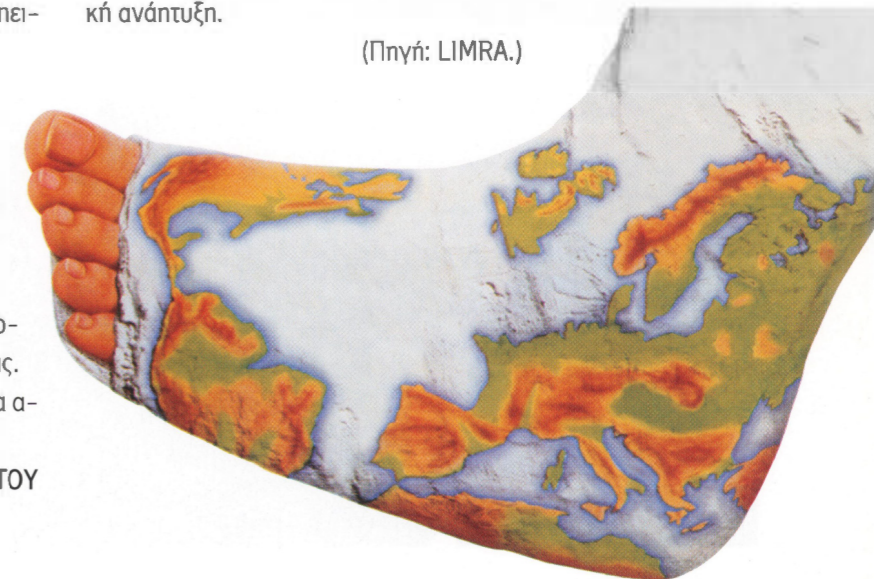
Γ. Επιδεικνύει ειλικρινή ενθουσιασμό για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχει.

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

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

ΣΤ. Αναζητά συνεχώς επιπρόσθετη προσωπική ανάπτυξη.

(Πηγή: LIMRA.)



Απογειώθηκε το δίκτυο πωλήσεων

Σπουδαία επίδοση πέτυχε το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής τον περασμένο μήνα, φτάνοντας σε νέα παραγωγή τα 3.260.000 ευρώ, επιτυχία που γιορτάστηκε με μεγάλη επιτυχία στο Συνεδριακό Κέντρο της εταιρείας.

Η επίδοση αυτή είναι η καλύτερη που πέτυχε ποτέ Σεπτέμβριο μήνα το δίκτυο και πολύ μεγαλύτερη από την αντίστοιχη περσινή.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ήταν εκεί και σας μεταφέρει «με τον φωτογραφικό φακό» την όμορφη εικόνα από την εορταστική ατμόσφαιρα.



Δούκας Παλαιολόγος



Τάσος Παγώνης



Σπύρος Λευθεριώτης



39 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.



10^ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών

Στον αστερισμό των χαμηλών ασφαλιστρών κινείται η διεθνής αγορά

Με επίκαιρα θέματα που άπτονται της ασφαλιστικής αγοράς –όπως η πορεία των ασφαλιστρών σε παγκόσμιο επίπεδο, η νέα τεχνολογία στον κλάδο Ασφάλισης Υγείας και η σημασία της αντασφάλισης στο Solvency II– ασχολήθηκε το 10ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο, που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με μεγάλη επιτυχία, για δέκατη συνεχή χρονιά, το οποίο φέτος διεξήχθη στις Σπέτσες.

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου κήρυξε ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ο οποίος αναφέρθηκε συνοπτικά στα πιο σημαντικά ζητήματα που απασχολούν την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά αυτήν την περίοδο και στις τάσεις και εξελίξεις που αναμένεται να επηρεάσουν την πορεία του κλάδου τα επόμενα χρόνια, όπως είναι η επικείμενη οδηγία Solvency II και η γενικότερη κρίση στην επενδυτική αγορά που επηρεάζει τις ασφαλιστικές εταιρίες. Ιδιαίτερη μνεία έκανε στα θέματα που αφορούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως είναι η λειτουργία της νέας εποπτικής αρχής (ΕΠΕΙΑ) και οι φορολογικές επιβαρύνσεις.

Η πρώτη ενόπτια του συνεδρίου με τίτλο «Πόσο θα διαρκέσει η περίοδος χαμηλών ασφαλιστρών; (soft market)» ήταν αφιερωμένη στο φλέγον για την ασφαλιστική αγορά σε παγκόσμιο επίπεδο

ζητήματα της πτώσης των ασφαλιστρών και στις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις του στην αγορά. Ο κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος, AXA Insurance S.A., ανέλυσε τις αιτίες που οδηγούν στη διατήρηση της περιόδου χαμηλών ασφαλιστρών και σημείωσε πως –παρότι στην Ελλάδα δεν συντρέχουν οι προϋποθέσεις για το soft market– με την επικείμενη εφαρμογή του Solvency II, αλλά και τις πρωτοβουλίες που αναμένεται να ληφθούν, τόσο σε τοπικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, η κατάσταση αναμένεται να εξομαλυνθεί τα επόμενα χρόνια. Ο κ. Richard Posgate, πρόεδρος και CEO, AON Re Global, συμπέρανε ότι η πειθαρχία στο underwriting και την κεφαλαιακή αγορά θα οδηγήσει σε πιο ήπιους οικονομικούς κύκλους, κάτι που μεταφράζεται σε μείωση του περιθωρίου ζημίας. Την ενόπτια έκλεισε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, CEO, Allianz Hellas, ο οποίος παρουσίασε τον ανταγωνισμό του κλάδου Αυτοκινήτου και τη



Το πάνελ της α' ενόπτιας. Από δεξιά προς αριστερά: ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, CEO, Allianz Hellas, ο κ. Richard Posgate, πρόεδρος και CEO, AON Re Global, ο κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος, AXA Insurance S.A., και ο συντονιστής κ. Cemal Ererdı, CEO, AXA OYAK INS. CO.



Αριστερά, το πάνελ της β' ενόπτιας. Από δεξιά προς αριστερά: ο κ. Γιώργος Βελιώτης, Health Director, INTERAMERICAN GREECE, ο κ. Πάνος Μπιτσαξής, Senior Partner, BITSAXIS LAW OFFICE, η κ. Δήμητρα Κελέκη, Casualty & Marine Underwriter, MUENCHENER HELLAS REINSURANCE SERVICES S.A., και ο συντονιστής κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, Vice Chairman of the BoD and CEO, Victoria General Insurance Company. Δεξιά, το πάνελ της γ' ενόπτιας. Από δεξιά προς αριστερά: ο κ. Jean Charles Gueganou, Partner, ERNST & YOUNG, ο κ. Warren Dresner, Actuary, AON RE GLOBAL, ο κ. Ανδρέας Στυλιανού, General Manager, LAIKI INSURANCE COMPANY LTD, και ο συντονιστής κ. Tommy Persson, President, COMITE EUROPEEN des ASSURANCES (C.E.A.).



θέση της ελληνικής αγοράς σε σχέση με τις ευρωπαϊκές.

Την ενόπτια συντόνισε ο κ. Cemal Ererdı, CEO, AXA OYAK INS. CO. Η δεύτερη ενόπτια αφορούσε τον κλάδο Ασφάλισης Υγείας και συγκεκριμένα τη νέα τεχνολογία στον κλάδο Ασφάλισης Υγείας και τον τρόπο που αυτή σχετίζεται με την ιατρική δεοντολογία και τον καθορισμό του ύψους των ασφαλιστρών.

Πρώτη ομιλήτρια ήταν η κ. Δήμητρα Κελέκη, Casualty & Marine Underwriter, MUENCHENER HELLAS REINSURANCE SERVICES S.A., η οποία ανέλυσε το θέμα από ασφαλιστικής πλευράς. Ακολούθησε ο κ. Πάνος Μπιτσαξής, Senior Partner, BITSAXIS LAW OFFICE, ο οποίος επεσήμανε το δικαίωμα του ασθενούς να αποφασίζει έπειτα από κατάλληλη πληροφόρηση, ενώ τοποθέτησε τις νέες μορφές του ιατρικού λάθους μεταξύ ευθύνης και ορίων της τεχνολογίας και πρότεινε ένα σύστημα ελέγχου με χαρακτηριστικά δικαιοσύνης, κόστους και αξιοπιστίας.

Επόμενος ομιλητής ήταν ο κ. Γιώργος Βελιώτης, Health Director, INTERAMERICAN GREECE, ο οποίος αναφέρθηκε στη νέα ιατρική τεχνολογία, εστιάζοντας σε 3 βασικούς τομείς: στους διεθνείς παράγοντες που διαμορφώνουν τις αλλαγές στο χώρο της υγείας, στην επίπτωση της τεχνολογίας και του ιατρικού λάθους στα συστήματα υγείας και, τέλος, στην επίπτωση στην ασφαλιστική αγορά.

Συντονιστής της ενόπτιας αυτής ήταν ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, Vice Chairman of the BoD and CEO, Victoria General Insurance Company.

Η ενόπτια αντασφαλιστικού ενδιαφέροντος με θέμα «Η σημασία της αντασφάλισης στο Solvency II» ήταν αφιερωμένη στην Οδηγία Solvency II και την επίδρασή της στον τομέα των αντασφαλίσεων. Ο κ. Gerald de la Marti-

niere, αντιπρόεδρος της CEA, παρουσίασε τις τελευταίες εξελίξεις στο Solvency II. Ο κ. Ανδρέας Στυλιανού, General Manager, LAIKI INSURANCE COMPANY LTD, τόνισε το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την αντασφάλιση ως σημαντικό εργαλείο απορρόφησης κινδύνων, έτσι ώστε να εξασφαλίσουν μείωση των κεφαλαίων που απαιτούνται από το Solvency II.

Ο κ. Warren Dresner, Actuary, AON RE GLOBAL, συμπέρανε ότι το Solvency II θα φέρει πειθαρχία στην αγορά και θα αναδείξει την αντασφάλιση ως την πιο αποτελεσματική και οικονομική πηγή κεφαλαίου για τις εταιρίες και όχι ως ένα επιπλέον έξοδο.

Τελευταίος ομιλητής ήταν ο κ. Jean Charles Gueganou, Partner, ERNST & YOUNG, ο οποίος επικεντρώθηκε στον ιδιαίτερο ρόλο που δίδεται στην αντασφάλιση υπό το επερχόμενο καθεστώς. Την ενόπτια συντόνισε ο κ. Tommy Persson, President, COMITE EUROPEEN des ASSURANCES (C.E.A.).

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Φωκίων Μπράβος.



Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα

ING  ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Βράβευση κορυφαίων καταστημάτων δικτύου Πειραιώς

Την Πέμπτη 26 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση βράβευσης των κορυφαίων καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς σε παραγωγή τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων ζωής ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ για το 2007.

Με κεντρικό σύνθημα «ΤΟ TANGO ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΘΕΛΕΙ ΔΥΟ» εορτάστηκε η επιτυχημένη πορεία του Bancassurance και η εξαιρετική προσπάθεια του τραπεζικού δικτύου, που είχε ως αποτέλεσμα η συνολική παραγωγή σε ετησιοποιημένα ασφαλιστρα ατομικών προϊόντων ζωής να ξεπεράσει τα 65 εκατομμύρια ευρώ (ετησιοποιημένη νέα παραγωγή έτους 2007).

Οι ομιλήτες, μεταξύ των οποίων και ο γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών της Τράπεζας Πειραιώς κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, δεν παρέλειψαν να τονίσουν τη στρατηγική σημασία της ανάπτυξης του Bancassurance και για τους δύο ομίλους, ενώ έμφαση δόθηκε και στη συντονισμένη προσπάθεια υποστήριξης του δικτύου, με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του τομέα στο επόμενο διάστημα.

Σύμφωνα και με τους όρους του διαγωνισμού πωλήσεων που είχε ανακοινωθεί, οι διακριθέντες Διευθυντές Καταστημάτων, Τραπεζικοί Υπάλληλοι και Επιθεωρητές Πωλήσεων της Τράπεζας επιβραβεύθηκαν με τη συμμετοχή τους σε ένα πενήνημερο ταξίδι στη Βαρκελώνη και ένα τετραήμερο ταξίδι στη Μύκονο, ανάλογα με την παραγωγή που είχαν πετύχει κατά το 2007.

Η βραδιά συνεχίστηκε στον κήπο του ξενοδοχείου, όπου παρατέθηκε δείπνο με αυθεντικές ισπανικές γεύσεις, προσφέροντας έτσι μια πρώτη γεύση στους συμμετέχοντες από το επικείμενο ταξίδι κινήτρων στη Βαρκελώνη.



Επάνω: Βραβευθέντες και στελέχη των Ομίλων ING και ΠΕΙΡΑΙΩΣ, στο τέλος της εκδήλωσης βράβευσης.

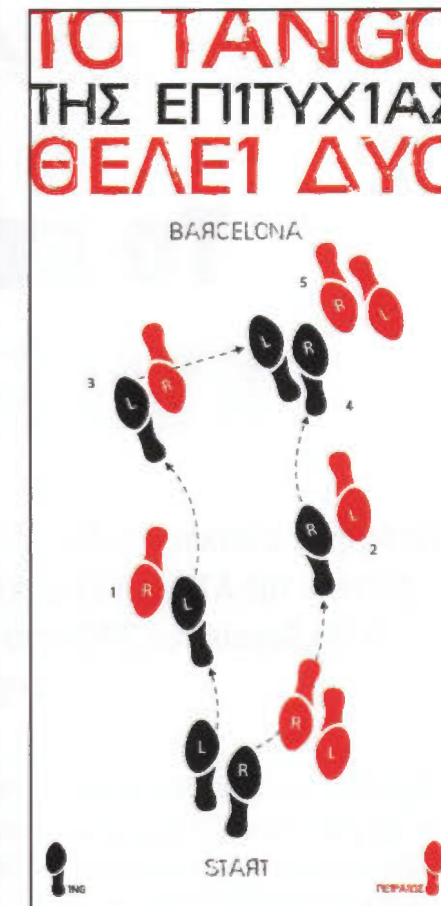
Κάτω: Η κ. Σοφία Ρασιότου, General Manager of Sales & Marketing ING Ελλάδος, ο κ. Γιάννης Σπράκας, Marketing & Sales Director ING Bancassurance, και ο κ. Μάνος Χειράκης, Marketing Manager ING Ελλάδος, κατά τη διάρκεια του δείπνου με ισπανικές σπεσιαλιτέ που παρατέθηκε μετά την εκδήλωση.



Βαρκελώνη



Ο κ. Σπράκας Γιάννης, Marketing & Sales Director ING Bancassurance (επάνω) και ο κ. Μπαζνης Βασίλης, Δ/ντής Bancassurance Τράπεζας Πειραιώς (κάτω), στην εκδήλωση της τελευταίας βραδιάς στην πόλη.



Στην πρωτεύουσα της Καταλωνίας βρέθηκαν τα κορυφαία καταστήματα της Τράπεζας ΠΕΙΡΑΙΩΣ, μετά την επιτυχημένη πορεία τους στην πώληση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων αποταμίευσης, επένδυσης και υγείας ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ. Πέντε μαγευτικές ημέρες σχεδιάστηκαν, με στόχο (όπως πάντα) να αφήσουν στους συμμετέχοντες τις καλύτερες εντυπώσεις, αλλά και να δώσουν την ευκαιρία τόσο σε στελέχη της διοίκησης των Ομίλων ING και ΠΕΙΡΑΙΩΣ όσο και σε συναδέλφους από το δίκτυο της Τράπεζας να ανταλλάξουν σκέψεις και προβληματισμούς.

Ατμοσφαιρική και σύγχρονη, η πόλη της Βαρκελώνης εντυπωσίασε τους επισκέπτες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στα διάσημα έργα του Ισπανού αρχιτέκτονα Gaudí, να γνωρίσουν την πλούσια πολιτιστική κληρονομιά της Καταλωνίας, να περπατήσουν στα σοκάκια της παλιάς πόλης, αλλά και να θαυμάσουν τη σημερινή όψη της Βαρκελώνης και την εξαιρετική ικανότητά της να συνδυάζει αρμονικά την παράδοση του χθες με τη μοντέρνα αισθητική μιας αναπτυσσόμενης μεγαλούπολης. Από τις πιο ενδιαφέρουσες στιγμές της εκδρομής, η επίσκεψη στο φημισμένο ενυδρείο στο κέντρο της πόλης, αλλά και η βόλτα στα Ολυμπιακά έργα των Αγώνων του 1992, με την αξιοζήλευτη μετα-ολυμπιακή χρήση τους. Η «ανακάλυψη» των γεύσεων της κουζίνας της Καταλωνίας αποτέλεσε βασική προτεραιότητα του καθημερινού προγράμματος της εκδρομής, με έμφαση στα θαλασσινά, αλλά και με αρκετές παραλλαγές της αυθεντικής παέλια!

Από το πρόγραμμα δεν έλειψαν και οι εκπλήξεις, με αποκορύφωμα το ελληνικό ξεφάντωμα της τελευταίας βραδιάς, που συνοδεύτηκε από πολλές ευχές για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον. Την εκδρομή τίμησαν με την παρουσία τους στελέχη του Ομίλου ΠΕΙΡΑΙΩΣ και της ING Ελλάδος, μεταξύ των οποίων και ο Πρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς στη Ρουμανία, κ. Λεγκάκος Σταύρος, ο Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών Ομίλου ΠΕΙΡΑΙΩΣ, κ. Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος, ο Γενικός Διευθυντής του Bancassurance της ING Ελλάδος, κ. Floris van Sprengler, και ο Γενικός Διευθυντής Δικτύου Αττικής Τράπεζας ΠΕΙΡΑΙΩΣ, κ. Βιγγόπουλος Γιάννης.

Η επόμενη κίνησή σας

Nextdeal.gr

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ BANK
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

Το εταιρικό δίκτυο χτίζει το μέλλον

Αυτός ήταν ο τίτλος του Ετήσιου Συνεδρίου Πωλήσεων των Συνεργατών του Εταιρικού Δικτύου της ΑΤΕ Ασφαλιστική, που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στις 29 & 30 Αυγούστου 2008 στο μοντέρνο και πολυτελές ξενοδοχείο Porto Palace, στην πανέμορφη Θεσσαλονίκη.

Οι εργασίες του συνεδρίου ξεκίνησαν την Παρασκευή 29 Αυγούστου με τοποθετήσεις και εισηγήσεις της Ιεραρχίας του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρείας σε επίκαιρα θέματα που αφορούν το επάγγελμα του ασφαλιστή, το ρόλο του σύγχρονου manager Πωλή-

σεων, τη δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστών, καθώς και τις προϋποθέσεις που απαιτούνται ώστε το Εταιρικό Δίκτυο να έχει τη θέση που του αρμόζει στην Ασφαλιστική Αγορά.

Την επόμενη ημέρα πραγματοποιήθηκε εκπαιδευτική ημερίδα, στην οποία συμμετείχαν όλοι οι σύνεδροι με θέμα «Δημιουργώντας Επιχειρήσεις Πρωταθλητές». Το βράδυ της ίδιας ημέρας στην επιβλητική αίθουσα Pietra Hall πραγματοποιήθηκε η απονομή των βραβείων σε 50 επιτυχημένους συνεργάτες της εταιρείας, για τις πωλησιακές επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε.

Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστική κ. Γιάννης Παυλίδης, αφού συνεχάρη όλους τους επιτυχημένους

(αλλά και όλους τους συμμετέχοντες για τις επιτυχίες τους), περιέγραψε την πορεία της εταιρείας τα τελευταία χρόνια και ανέφερε ότι έχει κάνει άλματα προόδου και έχει καθιερωθεί στην ασφαλιστική αγορά ως μια δυναμικά αναπτυσσόμενη και αποτελεσματική ασφαλιστική εταιρεία, με την οποία αξίζει και είναι συμφέρον να συνεργάζεται κανείς, είτε ως πελάτης είτε ως συνεργάτης. Στη συνέχεια, αφού έκανε μια σύντομη ιστορική αναδρομή του Agency System στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, αναφέρθηκε στη δική του εμπειρία με το σύστημα αυτό, διευκρίνισε τη διαφοροποίηση του νέου θεσμού του Εταιρικού Δικτύου από το παραδοσιακό Agency System, επισήμανε δε τον σημαντικό ρόλο του Εταιρικού Δικτύου στην περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Τόνισε με έμφαση τη δική του πίστη και υποστήριξη στο νέο σύστημα πωλήσεων, το οποίο ο ίδιος για πρώτη φορά καθιέρωσε ως Εταιρικό Δίκτυο



και το οποίο αποτελείται μόνο από επαγγελματίες ασφαλιστές, αποκλειστικής απασχόλησης, οι οποίοι προωθούν όλα τα προϊόντα Ζωής και Ζημιών της εταιρείας. Οι επικεφαλής και η ιεραρχία του Εταιρικού Δικτύου έχουν τη δυνατότητα συμμετοχής στο επείγειν, είτε αναλαμβάνοντας μέρος του διαχειριστικού κόστους είτε συνδέοντας τα bonus τους με τα αποτελέσματα της δικής τους διαχείρισης και της επίτευξης των στόχων που οι ίδιοι έχουν αναλάβει.

Τέλος, ο κ. Παυλίδης επισήμανε ότι επειδή η λειτουργία του Εταιρικού Δικτύου βασίζεται στην επίτευξη θετικού αποτελέσματος κάθε έτος για την εταιρεία, στη δημιουργία και ανάπτυξη νέων ασφαλιστών και στην άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, αποτελεί μονόδρομο για την Ασφαλιστική Αγορά και συγκεκριμένα για το μέλλον της,



διότι το σύγχρονο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον επιβάλλει επαγγελματισμό, ομαδικότητα, αποτελεσματικότητα και άριστη διαχείριση και αξιοποίηση μέσων, πόρων και ανθρώπινου δυναμικού.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου της ΑΤΕ Ασφα-

λιστική, κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης, στο χαιρετισμό του στην τελετή απονομής των βραβείων, αφού ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την προσπάθεια που κατέβαλαν, τόνισε ιδιαίτερα τις προοπτικές που διαγράφονται για την επίτευξη υψηλότερων αποτελεσμάτων. Επιπροσθέτως, δήλωσε ότι η επιτυχία έρχεται μόνο από τη συλλογική προσπάθεια και την ομαδική δουλειά.

Στο συνέδριο συμμετείχαν περισσότερα από 150 στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρείας.





1. Ο ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ. 2. Ο ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ κ. ΔΕΣΙΝΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΣ, ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΤΡΕΙΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝ. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ: 1ος κ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ Γ., 2ος κ. ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔ., 3ος κ. ΜΠΟΥΧΛΙΟΣ ΣΤΕΦ. 3. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΣΤΕΛΛΑ ΚΑΛΑΪΤΖΑΚΗ, 1η ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ. 4. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΜΑΡΑΜΠΟΥΤΑΚΗ ΑΝΔΡΕΑ, 1ο ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 2ο ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 5. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ Κ. ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΜΕΤΑ ΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΤΩΝ 10 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ. 6. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΙΣ 3 ΠΡΩΤΕΣ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 7. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 8. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 9. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ 10 ΠΡΩΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 10. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΑΝΝΗΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΟΜΙΛΙΑΣ ΤΟΥ ΣΤΗ ΒΡΑΔΙΑ ΤΩΝ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ. 11. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟ ΝΙΚΟ, 1ο ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ. 12. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΟΜΑΔΑΣ Κ. ΤΣΟΓΚΑ, 1ο ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 2ο ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 13. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ. ΠΑΝΝΗΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ: 1ος κ. ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ, 2ος κ. ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗΣ, 3ος κ. ΜΠΟΥΧΛΙΟΣ, 4η κ. ΓΚΟΛΙΑ. 14. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ. ΠΑΝΝΗΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ: 1ος κ. ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ, 2ος κ. ΛΑΙΜΟΣ, 3ος κ. ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ. 15. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΜΕ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕ ΟΜΑΔΑΣ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝ. ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 16. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΜΕ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝΟΛ. ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ. 17. Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Κ. ΠΑΝΝΗΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΕΝΩ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΟΜΑΔΑΣ Κ. ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗ ΣΟΛΩΝΑ, 1ο ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ, 3ο ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ. 18. Ο Κ. ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦ.ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΖΩΓΡΑΦΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, 1η ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ,

3η ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝ. ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ, 4η ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 19. Ο Κ. ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑΣ Κ. ΓΟΥΛΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ, 1η ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 2η ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 3η ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝΟΛ.ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ. 20. Ο Κ. ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΚΟΥΛΟΥΡΗ, 1ο ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 21. Ο Κ. ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗ, 1ο ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, 2ο ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ, 2ο ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝ.ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 22. Ο Κ. ΔΕΣΙΝΙΩΤΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΟΜΑΔΑΣ Κ. ΤΖΑΝΕΤΟ, 1ο ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ. 23. Ο Κ. ΔΕΣΙΝΙΩΤΗΣ ΕΝΩ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ. 24. Ο Κ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑΣ Κ. ΚΟΤΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑΝΝΑ, ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ, 2η ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ, 3η ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ. 25. Ο Κ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ Κ. ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΗ, 1η ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ. 26. Ο Κ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟ ΠΑΝΝΗ, 1ο ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ, 3ο ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΝΟΛ. ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ. 27. Ο Κ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΕΝΩ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗ, 1ο ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ, 3ο ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ. 28. Ο Κ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΕ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ. 29. Ο ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 30. Ο ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Κ. ΧΑΤΖΗΩΣΗΦ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΑΡΑΠΛΗ, 1η ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ, 7η ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 31. Ο ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ 3 ΠΡΩΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. 32. ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΩΝ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ ΠΛΑΙΣΙΟΝΟΥΝ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ Κ. ΠΑΝΝΗ ΠΑΥΛΙΔΗ, ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ Κ. ΣΤΕΛΙΟ ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗ. 33. «ΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΟΜΑΔΙΚΗ ΔΟΥΛΕΙΑ» ΔΗΛΩΣΕ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ Κ. ΣΤΕΛΙΟΣ ΒΟΥΠΟΥΚΛΙΔΗΣ ΤΗ ΒΡΑΔΙΑ ΤΩΝ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ.



ΕΘΝΙΚΗ ΥΠΟΘΕΣΗ, ΥΠΟΘΕΣΗ ΟΛΩΝ ΜΑΣ

Εντείνονται οι αντιδράσεις των εργαζομένων στην Εθνική Ασφαλιστική, καλούν δε τη διοίκηση της ΕΤΕ να αναθεωρήσει την απόφαση για την πώληση της εταιρείας μετά τα τελευταία γεγονότα και τη χρεωπιστωτική κρίση. Σε μία συναισθηματικά φορτισμένη ανακοίνωσή τους, μάλιστα, επισημαίνουν τις σημαντικότερες στιγμές της εταιρείας από την ίδρυσή της στις 22 Ιουνίου του 1891 – της εταιρείας που, όπως τονίζουν, έχει συνδεθεί με την ιστορία της ίδιας της Ελλάδας. Σημειώνεται ότι σχετική ερώτηση στη Βουλή για την Εθνική Ασφαλιστική κατέθεσαν ΠΑΣΟΚ και ΣΥΡΙΖΑ. Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» παρουσιάζει τα σημαντικότερα σημεία της μακροσκελούς ανακοίνωσης.

22 Ιουνίου 1891...

Ενα ταξίδι στην ελληνική ιστορία ξεκινάει...

Η ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής το 1891 από την Εθνική Τράπεζα δημιούργησε μια εταιρεία που έχει συνδεθεί όσο ελάχιστες με την ιστορία της ίδιας της Ελλάδας.

Πρώτο της κτίριο στην οδό Αιόλου 86, εκεί που σήμερα στεγάζεται η διοίκηση της ΕΤΕ και, σύμφωνα με την ιδρυτική της διακήρυξη: η Εθνική Ασφαλιστική «υπηρετεί το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής τής εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος πν συνεπάγεται η ασφάλις παρά αλλοδαπαις εταιρειαις...».

Το ξεκίνημά της έγινε με τον κλάδο ασφάλισης Πυρός και στη συνέχεια επεκτάθηκε και στον κλάδο Θαλάσσης και στον κλάδο Ζωής, κλάδο που υποχρεώθηκε να κλείσει στα 1897 λόγω του πολέμου.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι από τα πρώτα χρόνια της η Εθνική είχε δημιουργήσει το Ταμείο Ασφάλισης του προσωπικού της.

Στην αυγή του 20ού αιώνα η Εθνική ήταν η μόνη ελληνική εταιρεία που κατάφερε να επιβιώσει σε μια αγορά που οι ξένες εταιρείες ήταν κυρίαρχες.

Στα 1917 η Εθνική Ασφαλιστική στάθηκε δίπλα στους κατοίκους της Θεσσαλονίκης, όταν η μεγάλη πυρκαγιά αποτέφρωσε ένα μεγάλο μέρος της πόλης. Η εθνική στρατηγική της εταιρείας την οδήγησε να δώσει όλες τις αποζημιώσεις χαριστικά, μιας και τα αίτια της πυρκαγιάς δεν βρέθηκαν ποτέ.

Στα δύσκολα χρόνια 1919-1921 η εταιρεία μας άνοιξε υποκαταστήματα σε όλες τις περιοχές όπου επεκτεινόταν το ελληνικό κράτος, στην Ανατολική Θράκη και στη Σμύρνη. Υποκαταστήματα που, όμως, έκλεισαν μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή.

Στη διάρκεια της γερμανικής Κατοχής, η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής δημιούργησε και λειτούργησε συσσίτια, ξεδεύοντας, για να τα συντηρήσει, ένα σημαντικό ποσό από τα αποθέματα σε χρυσές λίρες που διατηρούσε. Παράλληλα, ενίσχυσε οικονομικά τους υπαλλήλους της, για να αντέξουν τα δύσκολα εκείνα χρόνια.

Τα επόμενα χρόνια, η ανάπτυξη της εταιρείας ήταν ραγδαία, ακολουθώντας την ανασυγκρότηση της Ελλάδας μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο.

Οι μηχανογραφικές εφαρμογές της, που ξεκίνησαν στις αρχές της δεκαετίας του '70, αποτέλεσαν το πρότυπο για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ –σύμφωνα με τα οικονομικά της– η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα.

Η φήμη, η ιστορία και το brand name της εταιρείας μας είναι ένα ανεκτίμητο κεφάλαιο, που δεν μπορεί να αποτιμηθεί με ψυχρά μαθηματικά νούμερα από κανέναν.

9 Σεπτεμβρίου 2008...

Σήμερα, όμως, η ΕΤΕ και η κυβέρνηση θέλουν η ιστορία να τερματιστεί εδώ...

Η μείωση του προσωπικού, αλλά κυρίως η μείωση του αριθμού των διοικητικών υποκαταστημάτων υποβαθμίζει την προστιθέμενη αξία της εταιρείας μας και την κάνει πιο εύκολη λεία στην πώληση.

Ο αφελληνισμός της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς θα οδηγήσει στη δημιουργία πολυεθνικών καρτέλ, που θα ελέγχουν τις τιμές των ασφαλιστρών και τις προμήθειες των διαμεσολαβούντων.

Η είσοδος των πολυεθνικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα είναι αποτέλεσμα των κυβερνητικών επιλογών για πέρασμα ενός μέρους της δημόσιας κοινωνικής ασφάλισης στην ιδιωτική.

Δεν έχει καθοριστεί από την ΕΤΕ η επιθυμητή τιμή πώλησης. Γιατί δεν υπάρχει επίσημη αποτίμηση της τιμής της εταιρείας μας;

Σύμφωνα με την Deutsche Bank, αν η Εθνική αποτιμηθεί με το συντελεστή P/E (τιμή βάσει κερδών), τότε το τίμημά της μπορεί να πλησιάσει τα 700 εκατομμύρια €, ποσό ασταίριο για το μέγεθος της εταιρείας μας.

Αν το πρόβλημα της τράπεζας είναι απλώς ότι έχει δεσμεύσει 550 εκατομμύρια € στην Ασφαλιστική, αν δηλαδή η πώληση λύνει ταμειακό πρόβλημα της ΕΤΕ, τότε γιατί δεν εισάγει την εταιρεία μας ξανά στο Χρηματιστήριο, για να αντλήσει από εκεί κεφάλαια;

Η υπεραποθεματοποίηση που έχει γίνει τα τελευταία χρόνια θα οδηγήσει ένα πολύ μεγάλο κεφάλαιο κατευθείαν στα καθαρά κέρδη του πολυεθνικού αγοραστή.

Η πώληση της εταιρείας δεν είναι σε όφελος του κοινωνικού συνόλου, μιας και τα κέρδη από την πώληση δεν θα πάνε στον κρατικό προϋπολογισμό, αλλά θα φύγουν στο εξωτερικό, γιατί ήδη το μεγαλύτερο μέρος των μετοχών

της ΕΤΕ, του μοναδικού μετόχου δηλαδή, είναι σε funds του εξωτερικού.

Μία από τις υποψήφιες για την αγορά της εταιρείας, η American International Group (AIG), άγγιξε τα όρια της πτώχευσης. Αν σήμερα μας είχε αγοράσει, πιθανόν να ήμασταν άνεργοι. Η AIG, στην ουσία, κρατικοποιήθηκε από την κυβέρνηση των ΗΠΑ. Μία άλλη, η γαλλική AXA, συμμετείχε στο μετοχικό κεφάλαιο της Lehman Brothers, της τράπεζας που χρεοκόπησε πριν από λίγες μέρες. Μια τρίτη, η Fortis, εθνικοποιήθηκε από τις κυβερνήσεις της Ολλανδίας, του Βελγίου και του Λουξεμβούργου λόγω προβλημάτων.

Η σημερινή οικονομική συγκυρία καθιστά εγκληματική ενέργεια την πώληση της εταιρείας μας.

Δίνει, όμως, την ευκαιρία να παρέμβει το κράτος και, με μοχλό την ΕΤΕ και την Εθνική Ασφαλιστική, να καθορίσει αυτό τους κανόνες του χρηματοασφαλιστικού παιχνιδιού.

Για να μην έχουμε και στη χώρα μας Lehman Brothers και Bear Sterns.



Από τη συγκέντρωση των εργαζομένων έξω από τη Βουλή. Μαχητική ήταν η απάντησή τους στην πώληση της εταιρείας.



Διεκδικεί ενισχυμένη παρουσία

Στις εξελίξεις των χρηματαγορών διεθνώς και στη θέση που κατέχει η Allianz παγκοσμίως αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, στο πλαίσιο της φετινής συνάντησης εργασίας πρακτόρων, καθώς και μεσιτών - μελών του ΣΕΜΑ, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

«Κατέχουμε ηγετική θέση στις παγκόσμιες αγορές, έχουμε ισχυρή λειτουργική βάση στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων, ενώ, παράλληλα, βασίζομαστε στην κεφαλαιακή μας επάρκεια. Η μεγάλη διασπορά του χαρτοφυλακίου, τόσο γεωγραφικά όσο και ανά κλάδο, μας καθιστά λιγότερο ευάλωτους σε κλυδωνισμούς των αγορών. Τοποθετούμαστε στη θέση των οργανισμών εκείνων που στις παρούσες συνθήκες δεν ακολουθούν, αλλά διαμορφώνουν την αγορά» τόνισε στην ομιλία του ο κ. Παπανικολάου, ενώ δεν παρέλειψε να αναφερθεί στους στόχους της Allianz Ελλάδος, επισημαίνοντας ότι «σε ένα οικονομικό περιβάλλον που αλλάζει καθημερινά, στόχος μας είναι να διεκδικήσουμε και να επιτύχουμε ενισχυμένη παρουσία στην καινούργια αγορά που διαμορφώνεται».

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στις επενδύσεις υποδομής που έχουν υλοποιηθεί προκειμένου να υποστηριχθεί αρτιότερα η καθημερινότητα του κάθε συνεργάτη, αλλά και στους νέους τρόπους πώλησης που συνδέονται με τη νέα τεχνολογία. Εμφαση δόθηκε, τέλος, στην αύξηση των συνεργατών σε πλήθος, στην κάλυψη γεωγραφικών περιοχών όπου μέχρι σήμερα υπάρχει μικρή παρουσία και στην απλούστευση της προϊónτικής γκάμας όλων των κλάδων.

Ο Τεχνικός Σύμβουλος κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος είχε την ευκαιρία να τοποθετηθεί συνολικά για τις εξελίξεις στο

χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων και να καταδείξει την υψηλή, ποιοτικά, τοποθέτηση της Allianz στην ελληνική αγορά. Επίσης, ανέδειξε τα πλεονεκτήματα του παραμετρικού τιμολογίου στον Κλάδο Αυτοκινήτου, που δημιουργούν σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο συνεργάτη.

Στη συνέχεια, ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων, κ. Δομένικος Απέρης, αναφέρθηκε στις νέες τεχνολογικές υπηρεσίες που έθεσε η Allianz σε εφαρμογή, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία, τόσο στον πελάτη όσο και στο συνεργάτη.

Οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος αξιολόγησαν και φέτος τη συνολική εικόνα και το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών της εταιρείας, συμπληρώνοντας γραπτό ερωτηματολόγιο κατά την έναρξη της συνάντησης. Τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου που παρουσιάστηκαν στη λήξη της συνάντησης κατέδειξαν την υλοποίηση της βασικής δέσμευσης της Allianz Ελλάδος για παροχή κορυφαίων επαγγελματικών υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και τους πελάτες της.

Από τη συνάντηση δεν έλειψαν και οι στιγμές συγκίνησης που προσφέρουν οι καθιερωμένες βραβεύσεις. Οι παρευρισκόμενοι χειροκρότησαν όχι μόνο τους συνεργάτες που διακρίθηκαν με τις παραγωγικές τους επιδόσεις τη χρονιά που πέρασε, αλλά και εκείνους που συνδέουν την επαγγελματική τους σταδιοδρομία με την Allianz Ελλάδος για περισσότερα από 25 χρόνια.



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, Διευθύνων Σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος και άποψη της αίθουσας



Δομένικος Απέρης, Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων



Τσιουπέλης Άρης



Λυσσαίος Παναγιώτης



Κωνσταντίνος Βερτόπουλος, Τεχνικός Σύμβουλος



Βραγάτη Βούλα



Ανδρέας Ιωάννου



Ιγνατιάδης Εμμανουήλ



Αταλιώτης Νίκος



Ιωάννης Βιδάλης, Γεώργιος Κρεωνάς, Ανδρέας Σινόπουλος, Χρήστος Σφυρής, Μηνάς Λεκανίδης



Όλοι οι Βραβευόμενοι



Ιωάννης Βιδάλης



Bourbon Antoine



Σκάρπα Θεοδώρα



Μαρτέν Έλλι



Γαβριήλ Αντώνιος



Μητρόπουλος Παναγιώτης



Παντελάκης Γεώργιος



Αθαλής Χαράλαμπος



Τζούνακας Χρήστος



Τρέζος Παύλος



Φούρναρης Εμμανουήλ



Αντωνογιαννάκης Εμμανουήλ

Σε νέους αναπτυξιακούς δρόμους ο Όμιλος Ασπίς

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Σε μία σύνθετη, πολύπλοκη και δυσμενή για υλοποίηση επιχειρηματικών σχεδίων περίοδο, ο Όμιλος Ασπίς, ο μεγαλύτερος ελληνικός ιδιωτικός ασφαλιστικός όμιλος, μέσω κυρίως της Aspis Holding, ξεπερνά αρνητικές συγκυρίες και αναπτύσσεται δυναμικά, κλείνοντας ανοικτά μέτωπα με επιτυχία.

Η αποδοχή από πλευράς Εποπτικής Αρχής της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της Commercial Value ήταν το πρώτο βήμα της νέας εποχής στην οποία εισέρχεται ο Όμιλος Ασπίς. Η αύξηση έγινε δεκτή με τις προϋποθέσεις που προβλέπει η νομοθεσία. Η έγκριση της αύξησης συνοδεύεται από δέσμευση των κεφαλαίων και κα-



Π. Ψωμάδος, πρόεδρος Ομίλου Ασπίς.

τάθεση τριετούς προγράμματος χρηματοοικονομικής αναδιοργάνωσης. Ήδη τόσο η Commercial Value όσο και οι άλλες δύο εταιρείες του Ομίλου Ασπίς, η Ασπίς ΑΕΓΑ και Ασπίς ΑΕΑΖ έχουν καταθέσει τα προγράμματα και μέχρι τέλους του τρέχοντος μηνός αναμένεται η έγκρισή τους.

Με ανακοίνωσή της στο Κυπριακό Χρηματιστήριο η Aspis Holding ανέφερε ότι: «Η εταιρεία ASPIS HOLDINGS PUBLIC COMPANY LTD ανακοίνωσε ότι, στις 30.09.2008 με την καταβολή ποσού ύψους 90 εκατ. ευρώ από την ίδια, έχει ολοκληρωθεί επιτυχώς η αύξηση κεφαλαίου της Commercial Value ΑΑΕ και η συμμετοχή της στην εν λόγω εταιρεία ανέρχεται σε 61,88% με όλες τις απαραίτητες εγκρίσεις από τις εποπτικές αρχές της Ελλάδος». Αμέσως μετά την ολοκλήρωση των διαδικασιών αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της Commercial Value, ο όμιλος Ασπίς επανήλθε στην παλαιότερη επιδίωξη της εξαγοράς της Proton Ασφαλιστικής. Η συμφωνία μεταξύ Aspis Holding και Proton Bank περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων:

▲ Την εξαγορά ποσοστού 92,71% της Proton Ασφαλιστικής Α.Ε. έναντι 7,8 εκατ. ευρώ, με προκαταβολή ύψους 3,0 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της Proton ημερομηνιών 30.06.08 και 31.12.07 κατά τις α-

ντίστοιχες περιόδους, ο κύκλος εργασιών της ανερχόταν σε €11,22 εκατ. και €39,65 εκατ., η κερδοφορία της ήταν -80,5 χιλ. και €64 χιλ., ενώ η καθαρή λογιστική αξία της Proton ήταν €6,6 εκατ. και €5,5 εκατ.

▲ Τι σύναψη συμφωνίας για την αγορά δύο υφισταμένων Μετατρέψιμων Ομολογιακών Δανείων, που σήμερα παρέχονται προς την Proton από την Τράπεζα και τρίτο φυσικό πρόσωπο, προς €5,0 εκατ. με προκαταβολή ύψους €2,50 εκατ.

▲ Τι σύναψη εικοσαετούς αποκλειστικής συμφωνίας Bancassurance μεταξύ της Εταιρείας και της Τράπεζας. Η Τράπεζα θα λάβει εφάπαξ προμήθεια για τη συμφωνία Bancassurance ύψους €14,0 εκατ., που είναι πληρωτέα σε 16 εξαμηνιαίες δόσεις.

Τέλος, στην Κύπρο αυτήν τη φορά σημειώθηκε μία ακόμη θετική εξέλιξη για τον Όμιλο. Η Aspis Liberty Life Insurance ανακοίνωσε την υπογραφή Σύμβασης Συνδεδεμένου Ασφαλιστικού Συμβούλου με την κυπριακή τράπεζα Universal Bank Public Ltd. Με βάση τη Σύμβαση, η Universal Bank αναλαμβάνει να διαθέτει μέσω του δικτύου καταστημάτων της αποκλειστικά για 7 χρόνια μόνο ασφαλιστικά προϊόντα της Aspis Liberty Life. Η Σύμβαση αφορά ασφαλιστικά προϊόντα των κλάδων Ζωής, Ατυχημάτων και Ιατροφαρμακευτικής Περιθαλψης.



ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!



Ν Ο Μ Ι Κ Η Π Ρ Ο Σ Τ Α Σ Ι Α

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

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

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

Νο 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Σημαντική επαγγελματική διάκριση



Στη Λευκωσία πραγματοποιήθηκε η τελετή αποφοίτησης των FSS (Financial Services Specialists). Πρόκειται για διεθνή επαγγελματικό τίτλο που προσφέρεται από το TAC (The American College) των Ηνωμένων Πολιτειών μέσω του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, το οποίο αποτελεί τον πλέον επίσημο εκπαιδευτικό φορέα της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας. Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι, τρουμένων των αναλογιών, η παρουσία της INTERLIFE στην τελετή αποφοίτησης ήταν η πιο πολυπρόσωπη. Στην επίλεκτη ομάδα της ανήκουν οι εξής: Γιώργος Χαβιαράς, Γιάννος Πιωργαλλής, Ξάνθος Χατζησάββας, Λένα Μιχαήλ, Ξένιος Ξενοφώντος, Πάμπος Κονναρής, Γιώργος Μούζουρος, Γιώργος Μασουρής, Θωμάς Καψάλης, Νίκος Θεμιστοκλέους, Σάββας Αβρααμίδης, Νίκη Κωνσταντίνου, Σούλλα Γεωργίου, Ντίνα Σωφρονίου, Μαρία Αριστοτέλους, Σάββας Αποστόλου, Γιωργούλλα Χριστοφή, Πάμπος Ζήνωνος, Εύη Κουνιδου, Νίκος Πάππας, Λάκης Θεοδούλου, Δανιήλ Ανδρέου, Μιχάλης Μιχαήλ, Ζωή Φοιτίδου.

Οι ασφαλιστές της INTERLIFE Κύπρου στοχεύουν στο 2% των παγκοσμίως κορυφαίων ασφαλιστών ζωής

Μοναδική εκπαιδευτική εμπειρία απέκτησαν 23 συνεργάτες της INTERLIFE Κύπρου, που είχαν την ευκαιρία για μία εβδομάδα –στο νέο και εντυπωσιακό εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρείας, στη Λευκωσία– να ακούσουν, να δουν και να ζήσουν από κοντά τις βέλτιστες πρακτικές που ακολουθούνται στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Το εβδομαδιαίο σεμινάριο παρουσίασε ο παγκοσμίως φήμις εκπαιδευτής Jim Heidema, συγγραφέας τεσσάρων best sellers βιβλίων, με τον οποίο η INTERLIFE έχει προχωρήσει σε μόνιμη συνεργασία. Η εμπειρία, η απλότητα και η πρακτικότητα που διέκριναν όλες τις μεθόδους, τα εργαλεία και τις διαδικασίες που ο Jim μετέφερε στους εκπαιδευομένους θα συμβάλουν ουσιαστικά στη συντονισμένη προσπάθεια της εταιρείας να εξελίξει μεγάλο αριθμό συνεργατών σε επίπεδα Million Dollar Round Table .



Ονειρικοί προορισμοί για τους καλύτερους

Επιβραβεύοντας πάντα τους ασφαλιστικούς της συμβούλους με τον καλύτερο τρόπο, η εταιρεία INTERLIFE διοργάνωσε ένα ονειρικό ταξίδι στην Τσεχία, αλλά και μια πενήθιμερη ονειρική διαμονή στο πολυτελές Coral Beach Hotel, στην Πάφο. Και οι δύο ομάδες επέστρεψαν με τις καλύτερες εντυπώσεις. Η Τσεχία καλωσόρισε το group της INTERLIFE, το οποίο ηλαιοιώνόταν από 65 άτομα. Ήταν ένα ταξίδι που περιλάμβανε λίγο απ' όλα. Ξεναγήση στην Πράγα, εκδρομή στο Κάρλοβι Βάρι, επισκέψεις στα αξιοθέατα, διασκέδαση και ξεκούραση. Η διαμονή της άλλης ομάδας στο πολυτελές ξενοδοχείο στην Πάφο απέδωσε πέραν των αναμενομένων και οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν την απόλυτη ηρεμία και τη χαλάρωση – τόσο απαραίτητες πλέον σε όλους.

Και με κοινωνική προσφορά

Με το σύνθημα «Δίνεις Αίμα, Δίνεις Ζωή» η INTERLIFE, σε συνεργασία με την Τράπεζα Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου, διοργάνωσε ημέρα εθελοντικής αιμοδοσίας για το διοικητικό προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρείας. Η INTERLIFE έχει δημιουργήσει τη δική της τράπεζα αίματος, από την οποία μπορούν να επωφελούνται συνεργάτες και πελάτες, καθώς και τα μέλη της οικογένειάς τους – εφόσον παραστεί τέτοια ανάγκη.



Symposium Communications

Για τη γενιά που επιλέγει τη ζωή της

Η γενιά που ζει κάθε στιγμή δυναμικά. Χωρίς περιορισμούς, χωρίς υποχωρήσεις. Άνθρωποι που ξέρουν τι θέλουν. Σχεδιάζουν το αύριο δίχως να λιγοστεύουν το σήμερα και θέλουν το μέλλον τους να μην υστερεί σε τίποτε από το παρόν. Διεκδικούν πάντα το καλύτερο και δεν αποδέχονται την μετριότητα. **Εσείς**, Generali, μια ισχυρή ασφαλιστική δύναμη. Εξελίσσεται διαρκώς και είναι δίπλα σας εδώ και 120 χρόνια. **Εμείς**, μια δυναμική συνεργασία βασισμένη στην εμπιστοσύνη, τη σταθερότητα και τη σιγουριά. **Η σχέση μας**.



GENERALI

www.generali.gr

Γενιές μπροστά!

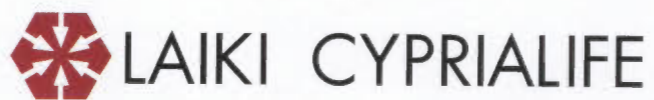


Στο Chartered Insurance Institute ο Π. Γρηγορίου



Δεκτός ως μέλος του Chartered Insurance Institute έγινε ο κ. Πόλυς Γρηγορίου, Διευθυντής Γενικών Κλάδων της Alpha Ασφαλιστικής Κύπρου, ολοκληρώνοντας τις σχετικές εξετάσεις του οργανισμού, και από τούδε και στο εξής θα φέρει τον τίτλο Chartered Insurer. Ο κ. Πόλυς Γρηγορίου ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό κλάδο το 1982, είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ταμείου Ασφαλιστών Μηχανοκίνητων Οχημάτων και μέλος της Διοικούσας Επιτροπής της Κοινοπραξίας Ασφαλιστών Οχημάτων Δημόσιας Χρήσης. Από το 1999 κατέχει τη θέση του Διευθυντή Γενικών Κλάδων της Alpha Ασφαλιστικής στην Κύπρο, θυγατρικής της Alpha Bank.

Η επιτυχία του κ. Γρηγορίου αντανακλά το ενδιαφέρον της Alpha Ασφαλιστικής για εμπειρισταωμένη κατάρτιση και διαρκή επιμόρφωση των στελεχών της. Μαζί με τους ανθρώπους της, η Alpha Ασφαλιστική συνεχίζει την ανοδική της πορεία, αυξάνοντας συνεχώς τους αλματώδεις ρυθμούς ανάπτυξής της και προσφέροντας τα πλέον σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα στον ιδιωτικό και στον επιχειρηματικό τομέα.



Στελέχη της σε σεμινάρια της LIMRA

Με τη συμμετοχή διευθυντών του Δικτύου Πωλήσεων και στελεχών της Διεύθυνσης Πωλήσεων της Laiki Cyprialife, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Laiki Sporting Club, στη Λευκωσία, τριήμερο ενδοεπιχειρησιακό σεμινάριο για το FMS (Field Management Seminar) της LIMRA.



Το σεμινάριο είχε στόχο την κάλυψη θεμάτων που περιλαμβάνονται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την απόκτηση του επαγγελματικού τίτλου CIAM (Chartered in Agency Management). Παράλληλα, επιδίωξη του σεμιναρίου ήταν η παροχή γνώσεων και η καλλιέργεια δεξιοτήτων, ώστε οι εκπαιδευόμενοι να βελτιώσουν το επίπεδο της παραγωγικότητάς τους και να πετύχουν περαιτέρω επαγγελματική ανάπτυξη. Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο κ. Μανώλης Κυριάκου, εγκεκριμένος της LIMRA International.

ΕΘΝΙΚΗ Κύπρου Ταξίδι στην Ισπανία

Η Εθνική Ασφαλιστική, επιβραβεύοντας την αυξημένη προσπάθεια των συνεργατών της, οργάνωσε με τον καλύτερο τρόπο τις καλοκαιρινές τους διακοπές. Φέτος η επιλογή για το ευρωπαϊκό ταξίδι ήταν η Ισπανία, χώρα με πολιτισμό αιώνων και μπόλικη δράση, όπου η «Εθνική ομάδα» είχε στη διάθεσή της μία εβδομάδα για να γευτεί τις εξαιρετικές ομορφιές, την εντυπωσιακή αρχιτεκτονική, αλλά και άλλες παραδοσιακές στιγμές της Ισπανίας, όπως το «ανέβασμα» της αδρεναλίνης με τις ταυρομαχίες σε αρένες. Στον τοπικό



διαγωνισμό, μια άλλη «Εθνική ομάδα» πέρασε ένα χαλαρωτικό και ξεκούραστο διήμερο στο ξενοδοχείο Amathus Beach Hotel, στη Λεμεσό, όπου αναπαύθηκαν, χαλάρωσαν και έπαιξαν καλοκαιρινά παιχνίδια, αφήνοντας για λίγο τον εθνικό τους στόχο.



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



ΠΣΑΣ Καθησυχάζει τους ασφαλισμένους

Καθησυχαστικός εμφανίζεται ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων σχετικά με όσα γράφονται στον Τύπο τις τελευταίες ημέρες, σχετικά με την εξασφάλιση των Ασφαλισμένων με Συνταξιοδοτικά Προγράμματα σε ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, τονίζοντας ότι μόνο σύγχυση και ανασφάλεια δημιουργούν. Κάποιοι οδηγούνται σε διακοπή των συμβολαίων τους και τότε πραγματικά θα χάσουν χρήματα και κυρίως την εγγυημένη σύνταξη που είχαν αγοράσει, αναφέρει σε ανακοίνωσή του ο Σύνδεσμος, σημειώνοντας ότι ο ΠΣΑΣ έχει μέλη επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, που διέπονται από Κώδικα Δεοντολογίας.

Με αίσθημα ευθύνης, ο ΠΣΑΣ διαβεβαίωσε όλους τους ασφαλισμένους, σε όποια εταιρεία και αν έχουν ασφαλιστεί, ότι δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα, ό,τι κι αν γίνει με την ασφαλιστική τους εταιρεία. Και διευκρινίζει ότι «Με βάση το νόμο 400/1970 άρθρο 7, το σύνολο των υποχρεώσεων της Ασφαλιστικής Εταιρείας προς τους ασφαλισμένους της καλύπτεται με τα μαθηματικά αποθέματα, τα οποία είναι δεσμευμένα για λογαριασμό τους, σύμφωνα με το άρθρο 8 του παραπάνω νόμου, περί ασφαλιστικής τοποθέτησης. Ο Νόμος ορίζει συγκεκριμένα, πού είναι τοποθετημένα, το δε ύψος τους είναι ανάλογο των εργασιών της κάθε Εταιρείας.

Η επάρκεια των αποθεμάτων και του περιθωρίου φερεγγυότητας ελέγχεται και πιστοποιείται από την αρμόδια Εποπτική Αρχή (ΕΠΕΙΑ). Τα δεσμευμένα αυτά μαθηματικά αποθέματα εξασφαλίζουν τους ασφαλισμένους και σε περιπτώσεις πτώχευσης, ανάκλησης άδειας λειτουργίας ή πώλησης της ασφαλιστικής εταιρείας».

Ός εκ τούτου, δεν συντρέχει κανένας λόγος ανησυχίας, υπογραμμίζει ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων και καλεί τους κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων να μη δίνουν βάση σε τέτοια δημοσιεύματα, πολύ περισσότερο να απομονώνουν και να καταγγέλλουν στον ΠΣΑΣ τυχόν ασυνειδητους «Ασφαλιστικούς Συμβούλους» που θα προσπαθήσουν με άκρατη κινδυνολογία, που κυρίως βασίζεται σε τέτοια δημοσιεύματα, να καρπωθούν της καταστάσεως, προτείνοντας εξαγορά και μεταφορά των συμβολαίων στη δική τους εταιρεία. Κίνηση που μόνο χάσιμο χρημάτων θα έχει.

Ο Σύνδεσμος είναι στη διάθεση κάθε ενδιαφερομένου για οποιαδήποτε πληροφορία και βοήθεια.

Ο Σύνδεσμος είναι στη διάθεση κάθε ενδιαφερομένου για οποιαδήποτε πληροφορία και βοήθεια.

Στην Αλεξάνδρεια μετά από πρόσκληση του Πατριάρχη

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, μετά από πρόσκληση του Πατριάρχη Αλεξανδρείας, θα εορτάσει την Ημέρα του Ασφαλιστικού Συμβούλου, στην Αλεξάνδρεια.

Η Εκδρομή θα πραγματοποιηθεί στις 5 Νοεμβρίου 2008 και το πρόγραμμα περιλαμβάνει δοξολογία στο Πατριαρχείο και περιήγηση στα αξιοθέατα της Αλεξανδρείας και του Καΐρου.

Εν τω μεταξύ ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων γιόρτασε την ημέρα του Ασφαλιστικού Συμβούλου και της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Όπως αναφέρει ο Σύνδεσμος ο φετινός εορτασμός είχε διπλή σημασία, διότι α-

φενός ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων αναβαθμίζεται από Πρωτοβάθμιο Σωματείο σε Δευτεροβάθμιο, δηλαδή σε Ομοσπονδία και αφετέρου, το γραφείο του Π.Σ.Α.Σ. στη Θεσσαλονίκη αναβαθμίζεται σε Σωματείο, με την Επωνυμία: 'Σύνδεσμος Διαμεσολαβούντων Ασφαλιστικών Εργασιών (Σ.Δ.Α.Ε), με έδρα τη Θεσσαλονίκη, όπως αποφασίσθηκε στην Ιδρυτική Γενική Συνέλευση. Ήδη το καταστατικό έχει κατατεθεί στο αρμόδιο δικαστήριο και αναμένεται η έγκρισή του.

Την προσωρινή διοίκηση αποτελούν οι κ.κ. Νικόλαος Τσάκαλος, Ειρήνη Τσίτση, Μαρία Κιουρτσίδου, Ιωάννης Κου-

κούλης και Θεοχάρης Πετρίδης. Εξυπακούεται ότι οι σχέσεις με τον Π.Σ.Α.Σ. παραμένουν αδερφικές και ότι οι παρούσα διοικητική ομάδα θα προκηρύξει εκλογές για την ανάδειξη νέου Διοικητικού Συμβουλίου μετά την έγκριση του Καταστατικού. Επειδή, η κατάσταση που διαμορφώνεται στη Παγκόσμια και Ελληνική αγορά είναι πολύ δυσοίωπη για το μέλλον των Διαμεσολαβούντων καλούμε όλους τους συναδέλφους να πλαισιώσουν μαζί το Σωματείο μας και όλοι μαζί να συνεχίσουμε την προσπάθεια που ξεκίνησε πριν 34 χρόνια και άλλαξε το τοπίο στην Ασφαλιστική Αγορά της Πατρίδας μας.

Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας Συνεχίζονται οι αντιδράσεις για τα ταμεία

Συνεχίζει η ΟΑΣΕ τον αγώνα για την κατάργηση των αντισυμβαλλομένων μέτρων. Στο πλαίσιο των κινητοποιήσεων, οι εκπρόσωποι των εργαζομένων που είναι ασφαλισμένοι στα Επικουρικά Ταμεία, τα οποία ενοποιούνται στο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ιδιωτικού Τομέα (TEAIT), πραγματοποίησαν στις 2 Σεπτεμβρίου κατάληψη στο χώρο όπου θα γινόταν η πρώτη συνεδρίαση του Δ.Σ. του TEAIT, με αποτέλεσμα να τη ματαιώσουν. Με την πράξη αυτή, τονίζει σε ανακοίνωσή της η ομοσπονδία, δηλώνει τη

θέληση των εργαζομένων να αντισταθούν όλοι μαζί στα αντισυμβαλλομένα μέτρα, μέχρι την απόσυρσή τους, ενώ επιδόθηκε και το δημοσιεύσιμο παρακάτω κοινό ψήφισμα στον πρόεδρο του Ταμείου. Σημειώνεται ότι η ομοσπονδία, όπως αναφέρει, στηρίζει και τους αγώνες των εργαζομένων στην Εθνική Ασφαλιστική και στην Αγροτική Ασφαλιστική ενάντια στο ξεπούλημα των εταιρειών τους από τις διορισμένες από την κυβέρνηση διοικήσεις τους και ζητά την ανάκληση των αποφάσεων.

ΨΗΦΙΣΜΑ

Εμείς οι ασφαλισμένοι των Ταμείων που ενοποιούνται στο TEAIT:

- ✓ Αγωνιζόμαστε για τη μη υλοποίηση και για την ανατροπή του αντισυμβαλλομένου νόμου.
- ✓ Αγωνιζόμαστε για τη διατήρηση της αυτονομίας των Επικουρικών μας Ταμείων.
- ✓ Αγωνιζόμαστε για τη διατήρηση και διασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων των Ταμείων μας.
- ✓ Αγωνιζόμαστε για τη διατήρηση των ασφαλιστικών δικαιωμάτων μας.
- ✓ Αγωνιζόμαστε για τη μη μείωση των επικουρικών μας συντάξεων.

Όλα τα παραπάνω διακυβεύονται με την υλοποίηση του αντισυμβαλλομένου νόμου, στον οποίο αντιτίθενται συνολικά ασφαλισμένοι, εργαζόμενοι και συνταξιούχοι.

Δηλώνουμε πως θα αγωνιστούμε με κάθε τρόπο ενάντια στις κυβερνητικές επιλογές, έτσι ώστε να ανατραπούν.

Οι εκπρόσωποι των: Ομοσπ. Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας (ΟΑΣΕ) - Ομοσπ. Ιδιωτικών Υπαλλήλων Ελλάδας (ΟΙΥΕ) - Ομοσπ. Ιδιωτικών Εκπαιδευτικών Λειτουργιών Ελλάδας (ΟΙΕΛΕ) - Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ιατρικών Επισκεπτών (ΠΟΙΕ) - Πανελληνίας Ομοσπονδίας Εργαζομένων στα Πετρελαιοειδή, Διυλιστήρια & Χημική Βιομηχανία.

Εγινε 70 χρόνων ...

Τα 70 χρόνια λειτουργίας της γιόρτασε η Ενωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ). Η εκδήλωση ήταν αφιερωμένη στους ανθρώπους που υπηρέτησαν το σωματείο και γενικότερα τον ασφαλιστικό χώρο.

Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Στην επίσημη Γενική Συνέλευση του ΒΙΡΑΡ, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Βερολίνο, έλαβε μέρος η κ. Δήμητρα Λύχρου, γενική γραμματέας της ΕΕΑΕ, η οποία, ως εντεταλμένη εκπρόσωπος και μέλος του Δ.Σ. της ΠΟΑΠ, παρακολούθησε τις εργασίες του διημέρου και ψήφισε για την ανάδειξη του νέου προεδρείου.



Επενδύστε στην οργάνωση του Ασφαλιστικού σας Πρακτορείου

Το Insurance Manager είναι ένα εύχρηστο εργαλείο πληροφορικής που δίνει την πιο απλή, υπεύθυνη και φερέγγυα λύση για τη **μηχανογραφική διαχείριση** του **ασφαλιστικού πρακτορείου σας**, δίχως να απαιτείται οποιαδήποτε εξειδικευμένη γνώση πληροφορικής ή ειδικό hardware.



Σχεδιασμένο με γνώμονα τις πραγματικές ανάγκες ενός ασφαλιστικού πρακτορείου και

με έμφαση στην ευκολία χρήσης, το Insurance Manager χρησιμοποιείται με επιτυχία από πολλά επώνυμα Ασφαλιστικά Πρακτορεία που εξασφάλισαν με αυτόν τον τρόπο τον απόλυτο διαχειριστικό έλεγχο: • ΔΙΑΛΕΚΤΑΚΗΣ, ΚΡΗΤΗ • ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ, ΑΘΗΝΑ • ΤΣΙΜΟΥΡΤΟΣ, ΒΟΛΟΣ • ΜΠΑΡΚΑΣ, ΧΑΛΚΙΔΑ • ΟΚΤΑΡΑ, ΠΑΤΡΑ και πολλά ακόμα σε όλη την Ελλάδα.

Η **νέα έκδοση** του Insurance Manager περιλαμβάνει πολλές ακόμα χρήσιμες λειτουργίες:

- υπενθυμίσεις με SMS
- ολοκληρωμένο οικονομικό κύκλωμα
- εύκολη εύρεση της πληροφορίας που θέλουμε
- στατιστικά στοιχεία
- διαχείριση ζημιών
- λειτουργία με την οποία οι συνεργάτες μπορούν να βλέπουν μόνο ό,τι είναι χρεωμένο σ' αυτούς
- πλήρεις εικόνες πελάτη, ασφαλιστικής εταιρείας, ασφαλειομεσίτη, προμηθευτή και πρακτορείου

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

Μπορείτε να ενημερωθείτε λεπτομερώς για το πρόγραμμα κατεβάζοντας δωρεάν μια δοκιμαστική έκδοση στο www.insurancemanager.gr ή επικοινωνώντας με την Virtual Trip για μια παρουσίαση στο πρακτορείο σας, χωρίς καμία υποχρέωση.

Υπενθυμίσεις

Εύκολα και άμεσα δείτε τα χρεωστικά συμβόλαια του πρακτορείου και ενημερώστε τους ασφαλισμένους

Πελάτες

Ενιαία εικόνα χαρτοφυλακίου ανεξάρτητη ασφαλιστικής εταιρείας και κλάδου ασφάλισης

Συμβόλαια

Πλήρης διαχείριση των συμβολαίων σε μια φόρμα όπου υπάρχει ομαδοποιημένη όλη η απαιτούμενη πληροφορία ανά καρτέλες (καλύψεις, προμήθειες, ζημιές, πρόσθετες πράξεις, ανανεώσεις, έγγραφα)

Εικόνα Πρακτορείου

Δυνατότητα αναζήτησης των συμβολαίων, των πράξεων και των προτάσεων του πρακτορείου με υποστήριξη ορισμού πολλαπλών φίλτρων αναζήτησης. Αναλυτική οικονομική καρτέλα που περιέχει το σύνολο των χρεώσεων και πιστώσεων

Εικόνα Ασφαλειομεσίτη

Δυνατότητα αναζήτησης των χρεωστικών συμβολαίων και των εισπράξεων που έχει λάβει το πρακτορείο από τον επιλεγμένο πελάτη όπως και άλλα ερωτήματα με την υποστήριξη ορισμού πολλαπλών φίλτρων αναζήτησης

Στατιστικά

Δείτε πόσο ευχαριστημένοι είναι οι πελάτες σας από τη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου. Συγκρίνετε παραγωγή, προμήθειες, εισπράξεις και πληρωμές με τις 2 προηγούμενες χρονιές



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

100 € έκπτωση

για αγορά του προγράμματος μέχρι 31/12/08

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



Υγεία για όλους

Σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα υγείας προωθεί στην αγορά η AXA Ασφαλιστική, που ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του καταναλωτή, από τα παιδικά του χρόνια και για όλη του τη ζωή.

1. Βασική Περιθαλψη για Όλους, που είναι πρόγραμμα με 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, υψηλό ημερήσιο νοσήλιο σύμφωνα με τις ανάγκες του, υψηλές αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων, πλήρη κάλυψη σε όλες τις χώρες της 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.

2. Βασική Περιθαλψη για Όλους με Εκπιπόμενο, που 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 εκπιπόμενο ποσό. Οι επιλογές εκπιπόμενων 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, υψηλό ημερήσιο νοσήλιο, υψηλές αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων, πλήρη κάλυψη σε όλες τις χώρες της E.E., αερομεταφορά, χρήση ασθενοφόρου κ.λπ.

Με στόχο την πλήρη κάλυψη των ασφαλισμένων της, η AXA θα εμπλουτίσει το εύρος των προγραμμάτων Υγείας με τα προϊόντα Πλήρης Περιθαλψη για Όλους και Πλήρης Περιθαλψη για Όλους με Εκπιπόμενο, τα οποία παρέχουν εξωνοσοκομειακές παροχές, check up, διαγνωστικές εξετάσεις και επισκέψεις ιατρών στο ιατρείο ή κατ' οίκον.



Πρωτοποριακά προϊόντα Safe Life

Με δύο νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα η Groupama Φοίνιξ εμπλουτίζει τη σειρά των προϊόντων της και, στο πλαίσιο του προγράμματος ολοκληρωμένης κάλυψης υγείας Safe Life, δημιούργησε τα Safe Life For All & Safe Life Diagnosis.

Ειδικότερα, το πρόγραμμα Safe Life For All εισάγει μια νέα δικλίδα ασφαλείας, την προστασία πελάτη, χάρη στην οποία η περιθαλψη με τις πλέον σύγχρονες ιατρικές μεθόδους γίνεται πραγματικά προσιτή σε όλους. Το Safe Life For All αποζημιώνει για έξοδα νοσοκομείου, αμοιβές χειρουργών, αναισθησιολόγων, θεράπωντος ιατρού, αποκλειστικής νοσοκόμας, έξοδα ακτινοθεραπειών. Επιπλέον, το πρόγραμμα παρέχει ημερήσιο επίδομα νοσηλείας (περιπτώσεις χωρίς αίτηση αποζημίωσης), επίδομα τοκετού και δυνατότητα προσθήκης του προγράμματος «Χάριν Υγείας Χειρουργικό».

Τα προγράμματα υγείας της Groupama Φοίνιξ συμπληρώνονται με το νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας και εξωνοσοκομειακής περιθαλψης Safe Life Diagnosis, για την πραγματοποίηση ιατρικών εξετάσεων. Το Safe Life Diagnosis έχει χαμηλό κόστος συμβολαίου, προσφέροντας τη δυνατότητα παρακολούθησης του υπολοίπου αριθμού επισκέψεων ή του εναπομείναντος κεφαλαίου διαγνωστικών εξετάσεων μέσω internet, καθώς και τη δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε δύο διαφορετικά σχέδια που αφορούν σε ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του κοινού.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η σειρά των προϊόντων Safe Life, σε συνδυασμό με το Safe Family, προσφέρει 70 και πλέον διαφορετικές επιλογές και λύσεις για τους ασφαλισμένους ανάλογα με τις ανάγκες τους.

Η Groupama Φοίνιξ, με τα νέα προϊόντα που παρουσιάζει, ενισχύει περαιτέρω τις υπηρεσίες που προσφέρει μέσα από ένα διευρυμένο δίκτυο ασφαλιστικών πρακτόρων και συμβούλων. Με τα Safe Life For All και Safe Life Diagnosis, η Groupama Φοίνιξ προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται δίπλα σας για οτιδήποτε προκύψει στον ευαίσθητο τομέα της Υγείας.

Λογαριασμός Ζωής Plus

Συνεχίζει η INTERAMERICAN, μετά και την πρόσφατη έκδοση του επενδυτικού προγράμματος Maximum Income, την προώθηση ελκυστικών επενδυτικών επιλογών τύπου unit linked με το νέο πρόγραμμα Λογαριασμός Ζωής Plus.

Ο Λογαριασμός Ζωής Plus είναι ένα πρόγραμμα εφάπαξ καταβολής ασφαλιστρού με ισόβια διάρκεια, που συνδυάζει επένδυση με ασφάλιση και απευθύνεται σε όσους θέλουν να επενδύσουν σε Αμοιβαία Κεφάλαια έχοντας ταυτόχρονα σημαντικές ασφαλιστικές καλύψεις.

Το πρόγραμμα έχει ελάχιστο μικτό εφάπαξ ασφάλιστρο 3.000 ευρώ και παρέχει τη δυνατότητα να υπάρχουν δύο ασφαλιζόμενοι στο ίδιο συμβόλαιο, έτσι ώστε –σε περίπτωση απώλειας ζωής τού ενός– το πρόγραμμα να συνεχίζει να ισχύει. Σε περίπτωση ολικής εξαγοράς, παρέχεται η δυνατότητα μετατροπής του κεφαλαίου σε ισόβια μηνιαία σύνταξη.

Χαρακτηριστική του προγράμματος είναι η απόλυτη ευελιξία στις έκτακτες καταβολές, χωρίς περιορισμό τόσο στη συχνότητα όσο και στο μέγιστο ποσό, ενώ το ελάχιστο ποσό για κάθε έκτακτη καταβολή είναι 1.200 ευρώ.

Τα ποσοστά επένδυσης ασφαλιστρών είναι από τα υψηλότερα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και διαμορφώνονται ως εξής:

✓ Για καθαρά ασφάλιστρα έως και 3.000 ευρώ, ποσο-



στό επένδυσης 98%.

✓ Για καθαρά ασφάλιστρα από 3.001 έως 6.000 ευρώ, ποσοστό επένδυσης 99%.

✓ Για καθαρά ασφάλιστρα από 6.001 ευρώ και πάνω, ποσοστό επένδυσης 100%.

Για τις έκτακτες καταβολές, το ποσοστό επένδυσης ανέρχεται μέχρι και το 104% του καθαρού ασφαλιστρού.

Η ευρύτατη γκάμα των επενδυτικών επιλογών προκύπτει από τα 12 Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN με ταυτόχρονη επιλογή μέχρι και 4 Αμοιβαία Κεφάλαια. Με αυτόν τον τρόπο, επιτυγχάνεται διασπορά κινδύνου ανάλογα με το επενδυτικό προφίλ του πελάτη.

Οι ασφαλιστικές καλύψεις που συνοδεύουν το επενδυτικό σκέλος του Λογαριασμού Ζωής Plus αφορούν την απώλεια ζωής, όπου καταβάλλεται επισίως και μέχρι το δέκατο έτος επιπλέον 5% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου. Ετσι, διασφαλίζεται όχι μόνο το κεφάλαιο, αλλά επιτυγχάνεται και μία επιπλέον απόδοση σε περίπτωση σημαντικής υποχώρησης των κεφαλαιαγορών.

Ο Λογαριασμός Ζωής Plus προσφέρεται για την αξιοποίηση των επενδυτικών ευκαιριών που παρουσιάζονται τόσο στις εγχώριες όσο και στις διεθνείς αγορές, παρέχοντας ταυτόχρονα οικονομική προστασία στους οικείους τού ή των ασφαλιζομένων.

Micro Group για μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Δύο εξειδικευμένα προγράμματα ομαδικής ασφάλισης διαθέτει (μέσω της Γενικής Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων & Corporate Business) η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο της κάλυψης των αναγκών των σύγχρονων μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται και αναπτύσσονται σε ένα έντονα ανταγωνιστικό και παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον.

Το Micro Group Protection απευθύνεται σε όσες επιχειρήσεις επιθυμούν να αυξήσουν την αφοσίωση (loyalty), παρέχοντας στο ανθρώπινο δυναμικό τους μοναδικές συμπληρωματικές καλύψεις ασφάλειας Ζωής, Εισοδήματος

και, κυρίως, Υγείας. Το πρόγραμμα προσφέρεται σε πολλαπλές παραλλαγές, έτσι ώστε να ικανοποιεί τόσο τις ανάγκες όσο και τις οικονομικές δυνατότητες των επιχειρήσεων.

Το Micro Group Pension αξιοποιεί την πολύχρονη τεχνογνωσία της INTERAMERICAN στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα (με ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις των επενδύσεων τα τελευταία χρόνια – 5,51% το 2007) και έρχεται να δώσει λύσεις στο μεγάλο πρόβλημα των συντάξεων, συμβάλλοντας στη μείωση του εισοδηματικού κενού που θα δημιουργηθεί για κάθε εργαζόμενο μετά τη συνταξιοδότησή

του. Με το Micro Group Pension δημιουργούνται ατομικοί συνταξιοδοτικοί λογαριασμοί που αποτελούνται από τις εισφορές της εταιρείας, τις εισφορές του εργαζομένου (εφόσον προβλέπονται) και τις αποδόσεις των επενδύσεων, ενώ παρέχεται και η δυνατότητα έκτακτων εισφορών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο εξάμηνο του 2008 η Γενική Διεύθυνση Ομαδικών και Corporate Business της INTERAMERICAN κατέγραψε ιδιαίτερα αυξημένη νέα παραγωγή, της τάξεως του 20% σε σχέση με τον προϋπολογισμό του επιχειρηματικού πλάνου για το εν λόγω χρονικό διάστημα.

Ασφάλιση υγείας για όλους

Η INTERAMERICAN προτείνει ένα σύστημα ολοκληρωμένης κάλυψης της υγείας (και όχι ένα προϊόν), που βασίζεται σε νέα οργανωτική δομή, με: ● ανάδειξη του τομέα της Υγείας σε αυτόνομο κλάδο, διαχωρισμένο από τον κλάδο Ζωής, με νέα ομάδα διοίκησης, ● αναβάθμιση της μηχανογραφικής υποστήριξης του κλάδου, ● επέκταση και βελτίωση του Medisystem πανελλαδικά.

Νέα καινοτόμα προγράμματα του συστήματος υγείας Medisystem προωθεί στην αγορά η INTERAMERICAN, με τα οποία ενισχύεται η νέα πολιτική της εταιρείας στον ασφαλιστικό τομέα της υγείας – πολιτική που στοχεύει σε μεγαλύτερη διείσδυση των υπηρεσιών και των προϊόντων υγείας στην κοινωνία, με ταυτόχρονο εξορθολογισμό της διαχείρισης και των διαδικασιών, ο οποίος θα επιτρέψει στην εταιρεία περαιτέρω ανάπτυξη στον κλάδο.

Στρατηγική της INTERAMERICAN είναι να καλύψει τα κενά της αγοράς στην ασφάλιση υγείας –όπου κατέχει ηγετική θέση– με τα νέα, καινοτόμα προϊόντα της, τα οποία βασίζονται στην πλατφόρμα του Medisystem, ακολουθώντας τις διεθνείς τάσεις, που είναι η έμφαση στην πρόληψη και στην πρωτοβάθμια περίθαλψη και οι συνεργασίες με τον δημόσιο τομέα.

Το σύστημα υγείας Medisystem της INTERAMERICAN εμπλουτίζεται με νέες προτάσεις, που μπορούν να εξασφαλίσουν πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας σε έναν ευρύτερο πληθυσμό. Πρόκειται για τα προγράμματα Medisystem FIT, ACTIVE, DYNAMIC και το μοναδικό, επίσης ανανεούμενο SMART & ACTIVE, που χαρακτηρίζονται από:

- 20% μέχρι 40% φθνότερο ασφάλιστρο σε σχέση με τα υπάρχοντα προϊόντα,
- περισσότερες επισκέψεις σε ιατρούς,
- απαλλασσόμενες δαπάνες και συμμετοχές που λειτουργούν υπέρ των ασφαλιζομένων,
- κλιμακούμενη κάλυψη μπρόττας,
- ανώτατα όρια κάλυψης, που φθάνουν το 1 εκατ. ευρώ,
- μεγάλη αύξηση στα επιδόματα για νοσηλεία σε κρατικό νοσοκομείο,
- κίνητρα για χρήση άλλων φορέων ασφάλισης, συμπληρωματικά,
- λιγότερες εξαιρέσεις στα συμβόλαια.

Για αποφασιστική τομή που επιχειρεί η INTERAMERICAN με τα προσιτά και ευέλικτα προγράμματά της στην αγορά της υγείας έκανε λόγο σε συνέντευξη Τύπου ο κ. Γ. Κώτσας, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, σημειώνοντας τη βούληση της εταιρείας να προσφέρει σε κάθε πολίτη τη δυνατότητα να φροντίσει και να ασφαλίσει ολοκληρωμένα την υγεία του σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος, με διαφάνεια, ποικιλία επιλογών, μεγάλο εύρος καλύψεων και εξαιρετική ποιότητα υπηρεσιών.



Από αριστερά: Γ. Βελιώτης – γενικός διευθυντής Υγείας, Γ. Κώτσας – διευθύνων σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN, Γ. Μαυρέλης – γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing.

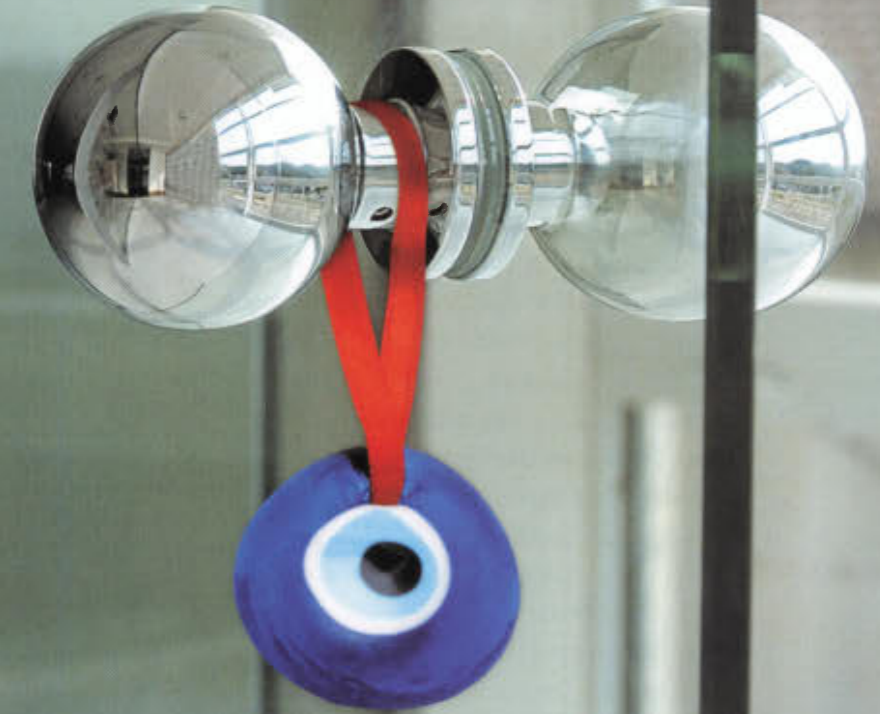
Ο κ. Γ. Βελιώτης, γενικός διευθυντής Υγείας της INTERAMERICAN, παρατήρησε ότι τα νέα προγράμματα κατευθύνουν το πρωτοποριακό και μοναδικό στην αγορά ασφαλιστικό Σύστημα Υγείας Medisystem, που η INTERAMERICAN ξεκίνησε πριν από 10 χρόνια, στις κοινωνικές ανάγκες του σήμερα και του αύριο και στη λογική της συνεργασίας και συμπληρωματικότητας με το δημόσιο σύστημα υγείας και τα Ταμεία.

Τέλος, ο κ. Γ. Μαυρέλης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, επισήμανε ότι η εταιρεία δεν θα αναπροσαρμόσει τα ασφάλιστρα των νέων προϊόντων έως τον Απρίλιο του 2010. Ο επικεφαλής των πωλήσεων της INTERAMERICAN έθεσε το στόχο των 500.000 ασφαλισμένων στο Σύστημα Υγείας Medisystem μέσα στην επόμενη διετία.

Μήπως χρειάζεστε

κάτι παραπάνω

για να προστατέψετε την επιχείρησή σας;



Ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις!

Λύσεις που χρησιμοποιούν οι μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμοί προσφέρονται από την AIG Greece κατάλληλα προσαρμοσμένες στις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους. Λύσεις ολοκληρωμένης ασφάλισης όλων των κινδύνων για περιουσιακά στοιχεία, ακίνητα, μηχανικό και άλλο εξοπλισμό, προϊόντα, ευθύνες, χρήματα και πολλούς ακόμη κινδύνους που αντιμετωπίζει η σύγχρονη ελληνική επιχείρηση στο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον που αναπτύσσεται. Λύσεις απλές, κατανοητές, πρακτικές, οικονομικές, με ένα ασφαλιστήριο, με ενιαίο ασφάλιστρο και την εγγύηση της AIG Greece.



Μέλος του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.

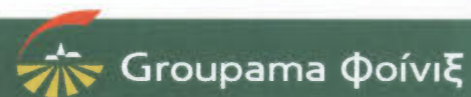
Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, E-mail: info.aig-gr@aig.com www.aig-greece.gr

Εξαγόρασε τα νοσοκομεία του Ομίλου Safak



Μπήκαν οι υπογραφές για τη συμφωνία πώλησης μετοχών (SPA) και τη συμφωνία μετόχων (SHA) για την εξαγορά του 50% του Ομίλου Safak και την απόκτηση της πλειοψηφίας στο διοικητικό συμβούλιο του Ομίλου Safak αντίστοιχα, έναντι 48 εκατ. δολ., κατόπιν της ολοκλήρωσης διενέργειας του νομικού και οικονομικού ελέγχου, όπως ανακοίνωσε το Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών ΥΓΕΙΑ Α.Ε. Η συμφωνία θα ολοκληρωθεί, μεταξύ άλλων, μετά τη λήψη της αναγκαίας έγκρισης από την Επιτροπή Ανταγωνισμού της Τουρκίας.

Ο Όμιλος Safak είναι ένας από τους τρεις κορυφαίους ομίλους παροχής υπηρεσιών υγείας στην Τουρκία και διαθέτει τέσσερα νοσοκομεία στην ευρύτερη περιοχή της Κωνσταντινούπολης, με 470 κλίνες συνολικά. Το 2007 τα νοσοκομεία του Ομίλου Safak εξυπηρέτησαν πάνω από 240.000 ασθενείς, ενώ οι ασθενείς που έχουν εξυπηρετηθεί συνολικά από τα νοσοκομεία αυτά μέχρι σήμερα, ξεπερνούν το ένα εκατομμύριο. Το ΥΓΕΙΑ, σε συνεργασία με τους λοιπούς μετόχους του Ομίλου Safak, στοχεύει να αποκτήσει ηγετική θέση στην ιδιωτική αγορά υπηρεσιών υγείας της Τουρκίας. Η εξαγορά ποσοστού στον Όμιλο Safak εντάσσεται στο πρόγραμμα ανάπτυξης του ΥΓΕΙΑ, με απώτερο στόχο να αποτελέσει τον μεγαλύτερο όμιλο παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών υγείας στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Σημειώνεται ότι το ΥΓΕΙΑ αποτελεί τον φορέα επενδύσεων στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας και νοσοκομειακής περίθαλψης της MARFIN INVESTMENT GROUP (MIG), που είναι ο βασικός μέτοχος του ΥΓΕΙΑ.



Στρατηγική συμφωνία με τον Όμιλο Euromedica

Σε συμφωνία με τον Όμιλο Euromedica προχώρησε η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της αναβάθμισης της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρει στους ασφαλισμένους της. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η Groupama Φοίνιξ από 1ης Σεπτεμβρίου 2008 είναι συμβεβλημένη με νοσηλευτικά ιδρύματα και κλινικές, καλύπτοντας απευθείας τους ασφαλισμένους της στις περιπτώσεις νοσηλείας. Συγκεκριμένα, η συνεργασία αφορά: την κλινική «Αθήναιον Α'» στην Αθήνα, τον «Κυανού Σταυρό», τη «Γενική Κλινική» και την «Κεντρική Κλινική» στη Θεσσαλονίκη, τη γενική κλινική «Κυανούς Σταυρός» στη Λάρισα, την κλινική «Ζωοδόχος Πηγή» στην Κοζάνη και τη «Γενική Κλινική Δωδεκανήσου» στη Ρόδο. Αξίζει να σημειωθεί ότι, στο ίδιο πλαίσιο συνεργασίας, τα διαγνωστικά κέντρα του Ομίλου Euromedica, σε πανελλαδικό επίπεδο, είναι εφεξής συμβεβλημένα με την Groupama Φοίνιξ για τις διαγνωστικές εξετάσεις των νέων εξωνοσοκομειακών προγραμμάτων, καθώς και για τον προασφαλιστικό έλεγχο.



Φιλοξένησε διεθνές ιατρικό συνέδριο

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε την τελευταία εβδομάδα του Ιουνίου στο υπερσύγχρονο συνεδριακό κέντρο Porto Heli Conference Centre το 17ο Διεθνές Ιατρικό Συνέδριο Στρεπτόκοκκου, δυναμικότητας 400 συνέδρων. Στο πλαίσιο του συνεδρίου, που έλαβε χώρα στους υψηλών προδιαγραφών συνεδριακούς χώρους του Porto Heli Conference Centre, δόθηκε η ευκαιρία στους παρευρισκόμενους να ακούσουν διακεκριμένους ομιλητές, συζητώντας μαζί τους ενδιαφέροντα θέματα και απόψεις, απολαμβάνοντας ταυτόχρονα τη μαγευτική ατμόσφαιρα του φυσικού κόλπου στο Πόρτο Χέλι. Το συνέδριο, το οποίο διοργανώθηκε σε συνεργασία με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, έκλεισε με το αποχαιρετιστήριο πάρτι που έλαβε χώρα στο μαγευτικό beach bar του ξενοδοχείου AKS Hinitisa Bay. Τα δύο ξενοδοχεία 4 αστέρων AKS Porto Heli και AKS Hinitisa Bay της αλυσίδας AKS Hotels φιλοξένησαν περισσότερους από 400 συνέδρους από ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, οι οποίοι είχαν τη δυνατότητα να απολαύσουν τις ομορφιές της περιοχής.



**Επιλέξτε τώρα το ύψος της σύνταξης
και το επίπεδο της ιατρικής περίθαλψης που σας αξίζει.**

Έχοντας την πείρα 50 χρόνων σοβαρής παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα εξελίσσει τον κλάδο ζωής και δημιουργεί τη MINETTA LIFE, δίνοντας μια νέα διάσταση στις ασφάλειες ζωής.

Η MINETTA LIFE μπορεί και ικανοποιεί τις πραγματικές σας ανάγκες για ασφάλιση, προσφέροντας το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «Pension Benefit» και τα ευέλικτα ολοκληρωμένα προγράμματα ιατρικής περίθαλψης, MEDICAL GOLD και MEDICAL DIAMOND.

MINETTA Life

Νέα Διάσταση στις Ασφάλειες Ζωής

Αποζημιώνει Αμέσως



EULER HERMES EMPORIKI

Ο κ. Stephane Rutili, διευθύνων σύμβουλος της Euler Hermes Εμπορική, εταιρείας που εκπροσωπεί στην Ελλάδα τον Όμιλο Euler Hermes, πρώτο Ασφαλιστή Πιστώσεων παγκοσμίως, μιλά για την Ασφάλιση Πιστώσεων και το νέο πρωτοποριακό προϊόν «ΟΡΙΖΩΝ».



Αναπτυχθείτε με ασφάλεια

Ποια είναι η βασική αποστολή της Ασφάλισης Πιστώσεων; Κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους και αντικειμένου εργασιών, εξαρτάται τελικά από την οικονομική ευρωστία των πελατών της και κινδυνεύει και η ίδια όταν κάποιος από αυτούς πτωχεύσει ή βρεθεί σε αδυναμία πληρωμής. Τον κίνδυνο αυτόν καλείται να καλύψει ο Ασφαλιστής Πιστώσεων.

Η Ασφάλιση Πιστώσεων είναι η ασφάλιση των λογαριασμών απαιτήσεων, του μόνου περιουσιακού στοιχείου του ενεργητικού κάθε επιχείρησης, το οποίο, αν και αντιπροσωπεύει ένα σημαντικό ποσοστό αυτού, παραμένει σήμερα ανασφάλιστο στην πλειονότητα των περιπτώσεων.

Περιγράψτε μας τα οφέλη για τις ασφαλισμένες επιχειρήσεις.

Η Ασφάλιση Πιστώσεων, μέσα από τις υπηρεσίες πρόληψης, αποζημίωσης και διεκδίκησης που παρέχει, προσφέρει στην ασφαλισμένη επιχείρηση τα ακόλουθα οφέλη:

- Καλύτερη οργάνωση του τμήματος πιστωτικού ελέγχου της επιχείρησης.

- Δυνατότητα επέκτασης των πωλήσεων σε υγιές πελατολόγιο, με βάση αξιόπιστες και πάντα ενημερωμένες εμπορικές πληροφορίες.

- Δυνατότητα αξιοποίησης της Σύμβασης ως πρόσθετης κάλυψης του ασφαλισμένου στην περίπτωση χρηματοδότησης, με την απλή και ανέξοδη εκκώρυσή της σε κάποιο κατάστημα τράπεζας ή εταιρείας factoring και, τέλος,

- διασφάλιση της πιστοδοτικής πολιτικής και βελτίωση της εικόνας των οικονομικών μεγεθών της επιχείρησης κατά τη διαδικασία εισαγωγής της στη χρηματιστηριακή αγορά.

Πώς προέκυψε η αναγκαιότητα για ένα νέο προϊόν;

Το νέο πρωτοποριακό προϊόν μας, το οποίο ήδη κυκλοφορεί από 01.01.2008 με το όνομα «ΟΡΙΖΩΝ», έρχεται να καλύψει τις ανάγκες της αγοράς. Ένας μεγάλος αριθμός ελληνικών επιχειρήσεων δεν μπορούσε να καλυφθεί από το καταξιωμένο συμβατικό προϊόν που διαθέτουμε. Παράλληλα, σκοπός μας ήταν να μειώσουμε το κόστος ασφάλισης, καθώς επίσης και το διαχειριστικό κόστος για τον πελάτη και τον παραγωγό.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του νέου καινοτομικού προϊόντος;

Πρόκειται για ένα ευέλικτο, απλό και πρακτικό προϊόν, με ελάχιστες συμβατικές υποχρεώσεις και λίγες πληρωμές, που συμπεριλαμβάνει σε μία χαμηλή, κοινή χρέωση όλες τις υπηρεσίες της Euler Hermes Εμπορική, δηλαδή την υπηρεσία πρόληψης των επισφαλειών, μέσα από τον έλεγχο και τη συνεχή παρακολούθηση του πελατολογίου, την υπηρεσία αποζημίωσης σε περίπτωση μη πληρωμής από τον οφειλέτη, καθώς και την υπηρεσία διεκδίκησης και είσπραξης των απαιτήσεων, μέσα από ένα διεθνές δίκτυο νομικών συνεργατών.

Μιλήστε μας για τον Όμιλο Euler Hermes.

Ο Όμιλος Euler Hermes είναι σήμερα ο πρώτος Ασφαλιστής Πιστώσεων διεθνώς, με μερίδιο 36% της παγκόσμιας αγοράς πιστώσεων. Με εμπειρία πάνω από έναν αιώνα, έχει παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες σε όλο τον κόσμο και 56.000 πελάτες. Δέχεται 25.000 αιτήσεις για έγκριση πιστωτικού ορίου καθημερινώς, εκ των οποίων το 83% παίρνει απάντηση σε λιγότερο από 48 ώρες.



ARAGστε... έχετε ARAG!

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

Η ARAG προσφέρει Νομική Προστασία :

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



ALICO * AIG Κύπρου

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Λευκωσίας η τελετή απονομής βραβείων στους συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος της ALICO AIG Life Κύπρου, οι οποίοι διακρίθηκαν με τις επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε.

Την εκδήλωση, καθώς και το συνέδριο που ακολούθησε την επόμενη ημέρα, τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President ALICO, ο κ. Α. Καρπασίτης, γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Κύπρου, και ο κ. Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President - Agency, C.E.E. Συμμετείχαν, επίσης, ο κ. Σ. Στυλιανίδης, διευθυντής Πωλήσεων Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδος, καθώς και όλοι οι συνεργάτες και το προσωπικό της εταιρείας στην Κύπρο.

Την ικανοποίηση για την πορεία της εταιρείας εξέφρασε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ο κ. Α. Βασιλείου, τονίζοντας ιδιαίτερα ότι η αγορά έχει ανάγκη από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους υψηλού επιπέδου, ενώ από την πλευρά του ο κ. Α. Καρπασίτης ανέφερε -μεταξύ άλλων- ότι στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου μόνο η ασφάλιση μπορεί να προσφέρει αποτελεσματικές λύσεις, συμβάλλοντας έτσι στην ανύψωση του βιοτικού επιπέδου της κοινωνίας.

Με άλλη άποψη για τη ζωή



INTERAMERICAN

1158 ο νέος αριθμός για την Οδική Βοήθεια

Στον αριθμό 1158 απαντά πλέον στις τηλεφωνικές κλήσεις των ασφαλισμένων της η Interamerican Οδική Προστασία, εταιρεία παροχής υπηρεσιών Οδικής Βοήθειας του ομίλου INTERAMERICAN. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία παραμένει, μετά την εφαρμογή του νέου νόμου για την οδική βοήθεια, μεταξύ των ελάχιστων εταιρειών Οδικής Βοήθειας που πληρούν το απαιτητικό πλαίσιο προϋποθέσεων λειτουργίας. Συνδυάζει τις παρεχόμενες υπηρεσίες επιτόπου αποκατάστασης βλάβης ή και μεταφοράς αυτοκινήτου με τη μοναδική υπηρεσία άμεσης δράσης Autohelp της INTERAMERICAN, η οποία αναλαμβάνει τη διεκπεραίωση όλων των απαραίτητων διαδικασιών σε περίπτωση ατυχήματος. Το πρώτο εξάμηνο του 2008 η Οδική Βοήθεια της INTERAMERICAN αντιμετώπισε 76.700 περιστατικά με 32.393 επιτόπου τεχνικές υπηρεσίες, 35.329 μεταφορές και 8.978 με υποστήριξη Autohelp.

Βραβείο για την



Η AON βραβεύτηκε ως ο καλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων, σύμβουλος παροχών προσωπικού και μεσίτης ανασφαλίσεων από τους αναγνώστες του έγκριτου περιοδικού «Business Insurance», σε έρευνα που διεξήγαγε το περιοδικό με θέμα τις καλύτερες εταιρείες ανά κλάδο ασφαλίσης. Συγκεκριμένα, οι αναγνώστες του περιοδικού ψήφισαν την AON ως την κορυφαία εταιρεία στους κλάδους αυτούς, όσον αφορά την ποιότητα εξυπηρέτησης, τη χρησιμότητα και ποιότητα υπηρεσιών και την καινοτομία.

INTERAMERICAN

Κέρδη μετά από φόρους 5,8 εκατ. ευρώ εμφάνισε η INTERAMERICAN κατά το α' εξάμηνο του έτους, αυξημένα κατά 132% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό εξάμηνο (2,5 εκατ.), κυρίως -όπως σημειώνεται σε ανακοίνωση- χάρη στην πολύ θετική απόδοση στους τομείς Ζωής και Υγείας, παρά την αρνητική οικονομική συγκυρία, η οποία επέδρασε και στα αποτελέσματα του ασφαλιστικού κλάδου. Σημαντική ήταν και η βελτίωση των παραγωγικών αποτελεσμάτων της Εταιρείας, που εμφανίζει συνολικά 241 εκατ. μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έναντι 220,1 εκατ. το α' εξάμηνο του 2007.

Ειδικότερα, στον κλάδο Ζωής η INTERAMERICAN σημείωσε συνολική παραγωγή 151 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 11% σε σύγκριση με πέρυσι, κατέχοντας μερίδιο αγοράς 11,4%. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στους τομείς των προγραμμάτων Ζωής και Συντάξεων ανήλθαν σε 61 εκατ. με αύξηση 7%, σε ασφαλιστικά προγράμματα επενδυτικού χαρακτήρα 37 εκατ. με αύξηση 32%, που οφείλεται κυρίως στην πολύ καλή ανταπόκριση του επενδυτικού κοινού στο νέο προϊόν εφάπαξ καταβολής Maximum Income και, τέλος, σε προγράμματα καλύψεων Υγείας 53,1 εκατ. (αύξηση 5%).

Κέρδη και βελτίωση παραγωγής

Στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών, περιλαμβανομένων και των τομέων Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, η INTERAMERICAN σημείωσε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 89,7 εκατ. ευρώ έναντι 84,2 εκατ. το α' εξάμηνο του 2007 (αύξηση 6,5%). Το μερίδιο αγοράς της Εταιρείας στις Γενικές Ασφάλειες, μαζί με τους τομείς Βοήθειας, έχει διαμορφωθεί σε 6,9%. Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση της νέας παραγωγής των Ομαδικών Ασφαλίσεων κατά 58% - τομέας στον οποίο η Εταιρεία έχει εστιασθεί, στοχεύοντας στην κερδοφόρο ανάπτυξη του και δίνοντας έμφαση στην προώθηση ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων που αποτελούν ανάγκη της αγοράς.

Το επιχειρηματικό σχέδιο

Όπως τονίστηκε από τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Γ. Κώτσαλο, η INTERAMERICAN στοχεύει στη σταθερή βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων της μέσα από μια σύγχρονη πολιτική διανομής και βελτίωσης διαδικασιών. Στο πλαίσιο αυτό, υλοποιείται ένα σχέδιο ενίσχυσης των πωλήσεων και εφαρμογής ενός μοναδικού για την ελληνική αγορά συστήματος αξιολόγησης και ανταμοιβής των συνεργατών. Ο επαγγελματισμός, με την απαραίτητη συνέπεια της Εταιρείας σε ό,τι αφο-



Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN.

ρά τις υποχρεώσεις της και τη φερεγγυότητα της, η πελατοκεντρικότητα (με την εκπόνηση ενός ολοκληρωμένου πλαισίου σχέσης αμοιβαίου οφέλους με τον πελάτη) και η καινοτομία, στην οποία η INTERAMERICAN έχει ιστορική παράδοση σημαντικών πρωτοβουλιών για το «άνοιγμα» της ασφαλιστικής αγοράς, είναι οι βασικοί άξονες υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου της Εταιρείας. Από την πλευρά του, ο πρόεδρος της INTERAMERICAN κ. Α. Hegarty, κατά την ίδια συνάντηση, επανέλαβε τη σταθερή στάση του μπηρικού Ομίλου EUREKO για την ενίσχυση της θέσης της Εταιρείας και το ενδιαφέρον των μετόχων της για ενδεχόμενες επενδυτικές κινήσεις, μέσα από την αναζήτηση ευκαιριών στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Αύξηση στη νέα παραγωγή του κλάδου ζωής

Κέρδη προ φόρων 2.830 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 2,95% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό εξάμηνο (2.749 εκατ. ευρώ), κυρίως χάρη στην πολύ θετική απόδοση των τεχνικών αποτελεσμάτων κλάδων παραγωγής, παρουσίασε η Ατλαντική Ένωση κατά το α' εξάμηνο του έτους.

Σύμφωνα με την Εταιρεία, σημαντική ήταν η βελτίωση των παραγωγικών αποτελεσμάτων που σημείωσε μικτά εγγεγραμμένα ασφαλί-

στρα 26.900 εκατ. ευρώ έναντι 23.284 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2007 (αύξηση 3.616 εκατ. ευρώ, +15,53%).

Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση της νέας παραγωγής στους κλάδους Περιουσίας, Ζωής και Υγείας, στους οποίους η Εταιρεία εστιάζεται, στοχεύοντας στην κερδοφόρο ανάπτυξη τους.

Επίσης, η Ατλαντική Ένωση προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου από 12 εκατ. ευρώ σε 18 εκατ. ευρώ.



Ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Ατλαντικής Ένωσης.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Europ Assistance Ελλάδος

Πειραιώς 205 & Παν. Τσαλδάρη 177 78 Ταύρος
Τηλ. : 210 - 34 97 000 Fax : 210 - 34 23 988

**Προσθέτει
αξία το Bancassurance**

Σημαντική αύξηση κατέγραψε η παραγωγή των προϊόντων Bancassurance της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά το 7μηνο του έτους. Το σύνολο των τραπεζασφαλιστικών προγραμμάτων έχει διαμορφώσει παραγωγή που ξεπερνά τα 135 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση (13,5%) σε σχέση με το περυσινό αντίστοιχο 7μηνο, οδηγώντας σε αρκετές περιπτώσεις την εταιρεία σε θετική αναθεώρηση των στόχων της. Μεγάλες ήταν οι επιδόσεις του Ομίλου, τόσο στα ασφαλιστικά προγράμματα που συνδέονται με δάνεια όσο και στα επενδυτικά-αποταμιευτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα που προσφέρονται από το τραπεζικό δίκτυο.

Η διείσδυση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων στα στεγαστικά δάνεια για αποπληρωμή τους λόγω απώλειας Ζωής ή Μόνημης Ολικής Ανικανότητας του δανειολήπτη ανήλθε στο 75% του συνόλου των δανειοληπτών, ενώ πάνω από 35% ήταν η αντίστοιχη διείσδυση και στα καταναλωτικά δάνεια μέσα από το πρωτοποριακό Πρόγραμμα Προστασίας Πληρωμών που καλύπτει τους δανειολήπτες σε περιπτώσεις ανεργίας ή νοσηλείας.

Μεγάλη ήταν η δυναμική των πωλήσεων των συνταξιοδοτικών-αποταμιευτικών προγραμμάτων μηνιαίας καταβολής ασφαλιστρού «ΠΡΟΣΘΕΤΩ μηνιαία» και «ΦΡΟΝΤΙΖΩ μηνιαία», γεγονός που οδηγεί σε υπερκάλυψη του στόχου που έχει τεθεί, ενώ συνεχίζεται και φέτος η εντυπωσιακή πορεία στα συνταξιοδοτικά-αποταμιευτικά προγράμματα εφάπαξ καταβολής ασφαλιστρού «ΠΡΟΣΘΕΤΩ» και «ΦΡΟΝΤΙΖΩ».

Αξίζει να αναφερθεί ότι, παρά τη δυσμενή οικονομική συγκυρία (ιδιαίτερα για τις μακροχρόνιες επενδύσεις), τον Ιούλιο επετεύχθη ρεκόρ παραγωγής σ' αυτά τα προϊόντα, ως αποτέλεσμα και των συνδυαστικών πωλήσεων που προώθησε με εξαιρετική επιτυχία η ΕΤΕ.

Για τη συνέχεια, προγραμματίζονται από την Εθνική Ασφαλιστική, την ΕΤΕ και τη NBG-Bancassurance και νέα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, βασισμένα κυρίως στις ανάγκες των πελατών, όπως αυτές αποτυπώνονται και καταγράφονται από το δίκτυο της ΕΤΕ κατά την εξυπηρέτησή τους. Παράλληλα, αναμένεται από τον Οκτώβριο σημαντική διείσδυση του Ομίλου σε προϊόντα Bancassurance στην επιχειρηματική πίστη.

Αξίζει, επίσης, να σημειωθεί ότι μεγάλη επιτυχία καταγράφηκε και το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής στις ασφαλίσσεις Ζωής: στο επτάμηνο η νέα παραγωγή ασφαλιστρών έφτασε τα 21 εκατ. ευρώ, μετά τα 3,2 εκατ. ευρώ του Ιουλίου, που αποτελούν παραγωγή ρεκόρ για θερινό μήνα.

**Εξαγόρασε
την Ιμπερία**

Συμφωνία κοινής πορείας στην ελληνική αγορά συνυπέγραψαν οι ασφαλιστικές εταιρείες DEMCO INSURANCE και ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ, ανοίγοντας μια νέα σελίδα στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Ηδη οι εποπτικές αρχές Ελλάδας και Κύπρου ενέκριναν τη συμφωνία μεταβίβασης ολόκληρου του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της ΙΜΠΕΡΙΑΛ στην DEMCO INSURANCE. Ο πρόεδρος της ασφαλιστικής ΙΜΠΕΡΙΑΛ κ. Γιώργος Τζανής θεωρείται ένα από τα πιο γνωστά και καταξιωμένα στελέχη της ελληνικής αγοράς και η DEMCO εγγυάται την απρόσκοπτη συνέχιση της άριστης εξυπηρέτησης των πελατών και του δικτύου συνεργατών της ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.



Η συμφωνία συνεργασίας φέρει τη σφραγίδα του Δημήτρη Κοντομηνά.

**Σκύβει πάνω
από τα προβλήματα των πολιτών**

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, πιστός στην αρχή του να παρέχει χρήσιμες και πρακτικές υπηρεσίες, βοήθησε στη διάσωση αθλητή που συμμετείχε στον διάπλου του Τορωναίου Κόλπου στη Χαλκιδική, αποδεικνύοντας τον ανθρωποκεντρικό του χαρακτήρα. Στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του Ομίλου, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ήταν παρούσα στη διάρκεια όλης της διοργάνωσης, με πλήρως εξοπλισμένη ιατρική ομάδα και ασθενοφόρο: χάρη δε στη σωτήρια παρέμβαση του ιατρού του υποκαταστήματος Μουδανιών προσφέρθηκε η απαραίτητη αγωγή σε κολυμβητή που έχασε τις αισθήσεις του. Παράλληλα, ο όμιλος συμμετείχε στο τριήμερο φεστιβάλ «Γιορτές της Γης» στη Βλάστη Κοζάνης, με οχήματα Οδικής Βοήθειας, ασθενοφόρο και ελικόπτερο και, χάρη στις συντονισμένες ενέργειες των υποκαταστημάτων Πτολεμαΐδας και Κοζάνης, σώθηκε μία ακόμη ανθρώπινη ζωή κατοίκου της περιοχής που ήταν αλλεργικός σε δήγματα μελισσών. Ακόμη, γιατρός της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με το ασθενοφόρο του Ομίλου έσωσε επιβάτη στο αεροδρόμιο ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ της Θεσσαλονίκης. Αφού διέγνωσε οξεία σκωλικοειδίτιδα, τον οδήγησε σε παρακείμενη κλινική, όπου υποβλήθηκε σε εγχείριση.

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

κατάστημα: 7^ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών, 570 01 Θεσ/νίκης Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη!



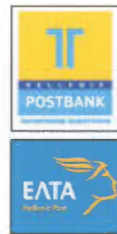
Αυξημένη η παραγωγή ασφαλίσεων για το εννεάμηνο

Αύξηση 20,82% σημείωσε στο εννεάμηνο του 2008 η παραγωγή ασφαλίσεων της AIG Greece, που περιλαμβάνει τις AIG Ελλάς Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co., εταιρείες μέλη του American International Group Inc. Η αξία της παραγωγής ανήλθε στα 47,07 εκατ. ευρώ και η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της AIG Greece συνέχισε να παρουσιάζεται ισορροπημένη, περιλαμβάνοντας κατά 56% έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες του AIG Personal Solutions και κατά 44% του AIG Business Solutions. Οι κλάδοι των AIG Business Solutions διατήρησαν τους ρυθμούς ανάπτυξης στους κλάδους Χρηματικών Απωλειών, Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων, ενώ συνεχίστηκε η αύξηση στις πωλήσεις σε όλη τη χώρα του νέου κλάδου Αναπτυσσόμενων Αγορών. Στα AIG Personal Solutions τη μεγαλύτερη αύξηση κατέγραψαν οι κλάδοι Αυτοκινήτου και Προσωπικής Περιουσίας. Η θετική πορεία των μεγεθών απεικονίζεται και στους επιμέρους λειτουργικούς δείκτες της AIG Greece. Συγκεκριμένα, ο Δείκτης Ζημιών κυμάνθηκε χαμηλότερα του 55% των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλίσεων και ο Δείκτης Γενικών Εξόδων, αφαιρουμένων των δικαιωμάτων συμβολαίων, διαμορφώθηκε στο 8,56% των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίσεων. Ο Μεικτός Δείκτης διαμορφώθηκε αντίστοιχα στο 81,6%.

Σε δηλώσεις του, ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece, κ. Χρ. Αδαμαντιάδης, επεσήμανε πως, «παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν διεθνώς, καθώς και το θόρυβο που δημιουργήθηκε γύρω από τη μπρική AIG Inc., η στελέχωση, η οργάνωση και η στρατηγική τοποθέτηση της AIG Greece διασφαλίζουν την απρόσκοπτη συνέχιση της αναπτυξιακής της πορείας στο τέταρτο τρίμηνο του 2008, αλλά και για το 2009, με προσήλωση στη σταθερότητα, την κερδοφορία και την ποιοτική εξυπηρέτηση ασφαλισμένων και αποζημιωμένων».



Χρήστος Αδαμαντιάδης



Θυγατρική για την προώθηση του Bancassurance

Στη σύσταση θυγατρικής μεσπτικής ασφαλιστικής εταιρείας, με σκοπό την προώθηση –μέσω των υφιστάμενων δικτύων τους– branded τραπεζοασφαλιστικών και παραδοσιακών ασφαλιστικών προϊόντων, σε συνεργασία με τις σημαντικότερες ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς, προχωρούν το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο και τα Ελληνικά Ταχυδρομεία. Η κίνηση αυτή, όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση, αντανακλά την πρόθεση των διοικήσεων των εταιρειών να διευρύνουν το πλαίσιο της επιτυχούς τους συνεργασίας, εξυπηρετώντας παράλληλα –με τον προσφορότερο τρόπο– τα συμφέροντα της πελατείας τους και δημιουργώντας αξία για τους μετόχους τους.

Επίσης, στο πλαίσιο υλοποίησης σχετικής συμφωνίας των δύο μερών, προέβη σε όλες τις απαιτούμενες ενέργειες για τη συμμετοχή της τράπεζας στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας με την επωνυμία ΜΠΕΣΤΛΑΪΝ CARDS ΠΑΡΟΧΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε., καταβάλλοντας συνολικό ποσό ύψους 18.900.200 ευρώ, προς ανάληψη 9.680.000 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών, με τιμή διάθεσης 1,9525 ευρώ εκάστη. Μετά την ολοκλήρωση των διαδικασιών, το ποσοστό συμμετοχής της τράπεζας στο μετοχικό κεφάλαιο της ανωτέρω εταιρείας θα ανέλθει σε πενήντα τοις εκατό (50%). Το ισχυρό πλέον νέο κεφάλαιο της εταιρείας θέτει τις βάσεις για την ενίσχυση της δραστηριοποίησης της τράπεζας στον τομέα της έκδοσης και διαχείρισης χρεωστικών και πιστωτικών καρτών και την περαιτέρω διεύρυσή της στον τομέα αυτόν, στοχεύοντας στη διεκδίκηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς.

▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** Διεύθυνση Πωλήσεων Ζαχαράτου - Γιούλη

Αυξάνουν τις πωλήσεις



Η περαιτέρω βελτίωση της υποστήριξης των συνεργατών, η ποιοτική ανάπτυξη των επιθεωρήσεων σε όλους τους νομούς της Ελλάδας και η δημιουργία ακόμα υψηλότερων κινήτρων για όλους τους συνεργάτες κυριάρχησαν στη συνάντηση των επιθεωρητών πωλήσεων του πρακτορειακού δικτύου της Δ/νσης Πωλήσεων Ζαχαράτου - Γιούλη με τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, κ. Περικλή Αθηναίο, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα.

Η ανακοίνωση από τον κ. Αθηναίο νέων υψηλότερων κινήτρων, αλλά και η εύρεση λύσεων για όλα τα θέματα έδωσαν ιδιαίτερη χαρά στους επικεφαλής, οι οποίοι δεσμεύτηκαν για την αξιοποίησή τους.

Οι υψηλές προσδοκίες της Εταιρείας για τη Δ/νση Πωλήσεων των κυρίων Χρήστου Ζαχαράτου και Δημήτρη Γιούλη και τα συνεχώς αυξανόμενα μεγέθη της (αύξηση 45% σε εισπράξεις α' εξαμήνου σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό), δείχνουν το μέγεθος της ποιοτικότητας δουλειάς που επιτυγχάνεται σ' αυτήν.

Οι περίπου 400 συνεργάτες εκπαιδεύονται συνεχώς, με στόχο την ενημέρωσή τους για την πληθώρα των υπηρεσιών της Εταιρείας και σε όλους τους κλάδους, αλλά και τη συνεχή τους επαγγελματική βελτίωση.

Αυτή η καθημερινή και συστηματική δουλειά που γίνεται από όλους τους επικεφαλής της Δ/νσης, όπως αναφέρουν οι κύριοι Ζαχαράτος και Γιούλης, έχουν δημιουργήσει τη συνταγή της επιτυχίας, με φανερά αποτελέσματα την ανάπτυξη των εργασιών και του εισοδήματος των συνεργατών τους, δραστηριοποιούμενοι σε όλους τους κλάδους.

Πρέπει, επίσης, να τονιστεί πως πεποίθηση όλων των επικεφαλής της Δ/νσης, όπως τονίζουν οι κύριοι Ζαχαράτος και Γιούλης, είναι ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος ή πράκτορας πρέπει να προσφέρει προς τους ασφαλισμένους του την υποδομή και την τεχνογνωσία για τη λύση όλων των ασφαλιστικών αναγκών τους.

Ετσι, κατά το μήνα Σεπτέμβριο συντονίζονται ειδικές εκπαιδευτικές ημερίδες για την περαιτέρω αξιοποίηση του χαρτοφυλακίου του κάθε συνεργάτη. Επιπρόσθετα, ο κ. Ζαχαράτος εξήρε το ρόλο της Εταιρείας, που σέβεται και τιμά τον ασφαλιστή.

ΩΡΑ ΓΙΑ ΕΘΝΙΚΗ

Είναι ώρα να προσθέσετε
σύνταξη στη σύνταξή σας.



Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα προσθέτω.
Εγγυημένη σύνταξη όση και όποτε τη θέλετε.

Αξίζουν το καλύτερο!



Γιατί να πληρώσω για την κάλυψη των παιδιών μου

- Διότι η **υγεία** των παιδιών μου είναι πολύτιμη.
- Διότι θα μου στοικίσει λιγότερο από **1 €** την ημέρα.
- Διότι το κόστος του προγράμματος **φοροεκπίπτει**.
- Διότι θα μπορώ να έχω όποιον ιατρό θέλω ακόμη και στο σπίτι μου χωρίς **κανέναν περιορισμό**.
- Διότι τα νοσήλια **πληρώνονται απευθείας** σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα του κόσμου.
- Διότι τελικά αποτρέπει το πιο χρήσιμο **δώρο** για το παιδί μου.



CiTY

Insurance Brokers
www.citybrokers.gr

Insurance & Reinsurance Brokers
Μιχαήλ Κοσμούλου 125 -
11527 - Αμπελόκηποι - Αθήνα - Ελλάδα
Τηλ. Κέντρο : 801 200 2489 (CITY)
Φάξ: 003 0210 777 5 900
www.citybrokers.gr

προσθέτω



▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Σε όλη μέσα η Διεύθυνση Βασίλη Μπόκα



Πλούσια δραστηριότητα καταγράφει η Διεύθυνση του Βασίλη Μπόκα. Μέσα στο καλοκαίρι επιβράβευσε με ένα ταξίδι στο Λονδίνο τους επιτυγχόντες του διαγωνισμού Προϊόντων Ζωής, Γενικών και Τραπεζικών Προϊόντων. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που ταξίδεψαν στο Λονδίνο ήταν ο Κωνσταντίνος Κώτσανης, ο Ιωάννης Ζορμπιάς, ο Παναγιώτης Λελεδάκης, ο Αποστόλης Μπέτσικας, η Στέλλα Ζαχαράκη, ο Χριστόφορος Μπόκας, ο Δημήτρης Λεκάκης και ο Δημήτριος Λώλος. Επίσης, πραγματοποιήθηκε ενεργός συμμετοχή στο παζάρι βοήθειας παιδιών με ειδικές ανάγκες του δήμου Καισαριανής, ενώ από τη Δ/νση Μπόκα πραγματοποιήθηκε σεμινάριο με επισημητή τον κ. Μουρμούρη υπό την ευθύνη της ΕΕΔΕ, με θέμα την επικοινωνία. Το πρώτο επιτάμνο γιορτάστηκε σε club restaurant στη Γλυφάδα, ενώ την ημέρα των ασφαλιστικών συμβούλων, όπως και κάθε χρόνο, πραγματοποιήθηκε ο ετήσιος αγιασμός και ακολούθησε αιμοδοσία από 22 συνεργάτες στην τράπεζα αίματος που έχει δημιουργηθεί.

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Στάση ζωής η πρόληψη

Εμφαση στην πρόληψη δίνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, που έχει ανακηρύξει το τρέχον έτος ως Έτος Πρόληψης. Με μια σειρά επικοινωνιακών και άλλων εκδηλώσεων και ενεργειών, η ΕΑΕΕ έχει στόχο να περάσει το μήνυμα της Πρόληψης σε όλους τους τομείς επαγγελματικής και κοινωνικής δραστηριότητας, στις μεγαλύτερες δυνατές ομάδες του κοινού και, ιδιαίτερα, στα παιδιά και τους νέους.

Στο πλαίσιο των εκδηλώσεων, που θα κορυφωθούν στις 11 Νοεμβρίου, Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, παρουσιάστηκε και έρευνα που διεξήχθη για πρώτη φορά στην Ελλάδα, για την πρόληψη, από την εταιρεία ερευνών MARC για λογαριασμό της ΕΑΕΕ. Στην ομιλία της, η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, χαρακτηρίζοντας την άγνοια και την αμέλεια ως τους μεγαλύτερους κινδύνους, γνωστοποίησε ότι, σύμφωνα με την έρευνα της MARC, αλλά και την έρευνα του καθηγητή κ. Τούντα για τον καρκίνο και την πρόληψη, δείχθηκε ότι –αν και κάτι έχει αρχίσει να κινείται– είμαστε ακόμη πολύ μακριά από τα επιθυμητά επίπεδα.



«Η άγνοια και η αμέλεια είναι οι μεγαλύτεροι κίνδυνοι» τόνισε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

▲ COMMERCIAL value

Παίζουν μπάλα



Με νικήτρια την AXA Ασφαλιστική έληξε ο τελικός αγώνας ασφαλιστικών εταιρειών Commercial Value – AXA, με αποτέλεσμα 4-5. Την ομάδα της C. Value αποτελούσαν οι: Μπόκας Βασίλης, Γαβαλάκης Δημήτρης, Φραγκούλης Κώστας, Πέτρου Δημήτρης, Μενεγάτος Γιάννης, Κρασώνης Γιάννης, Κολιός Στέλιος, Σικαμιάς Κώστας, Κουρομιχελάκης Γιώργος, Παπαγεωργίου Σπύρος. Η διοίκηση της εταιρείας επιβράβευσε τη συμμετοχή στον τελικό των παικτών-συνεργατών της με ένα συμβολικό ποσό, το οποίο συγκίνησε τους συμμετέχοντες.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Με ευαισθησία για τον άνθρωπο

Για μια ακόμη φορά, τα ιατρικά κέντρα της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ συνέβαλαν στην αποσόβηση γεγονότος που θα μπορούσε να καταστεί μοιραίο για έναν συνάνθρωπό μας. Από την επιστολή του κ. Νίκου Χατζηνικολάου προς τον πρόεδρο του Ομίλου, που ακολουθεί, διαφαίνεται η ορθότητα των επιλογών της Εταιρείας, η οποία, με ένα δίκτυο 70 υποκαταστημάτων και ιατρικών κέντρων, καλύπτει το σύνολο του ελλαδικού χώρου, προσφέροντας πραγματικά χρήσιμες παροχές. Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» δημοσιεύει την επιστολή:

Αγαπητέ κύριε Πρόεδρε,

Θέλω να σας μεταφέρω τις καλύτερες ευχές μου για την εταιρία σας και εσάς προσωπικά και να σας ευχαριστήσω συγκεκριμένα για τη λειτουργία του υποκαταστήματός σας στο Δοξάτο Δράμας.

Την 18.08.2008 ο πατέρας μου, που τυγχάνει να είναι δύο φορές καρδιοχειρουργημένος, διαπληκτίστηκε με υπαλλήλους του υποκαταστήματος κρατικής τράπεζας στο Δοξάτο, παρουσία και του Διευθυντή, με αφορμή την αναγνώριση λάθους από μέρους της τράπεζας για επιτόκιο δανείου που είχε συνάψει και για το οποίο δεν ήθελαν να δώσουν μια ολοκληρωμένη λύση.

Κωλυσιεργούσαν αδικαιολόγητα, με αποτέλεσμα ο πατέρας μου να συγχιστεί και να διαταραχθεί η ευαίσθητη υγεία του σε κρίσιμο βαθμό. Σωτήρια ήταν η επέμβαση όταν ο πατέρας μου έσπευσε στο Υποκατάστημά σας, όντας ασφαλισμένος και γνωρίζοντας την ύπαρξη ιατρού. Η κρισιμότητα της κατάστασης διαπιστώθηκε από την ιατρό και μετέπειτα από την σύζυγό μου που τυγχάνει ιατρός.

Για το παραπάνω συμβάν σκέφτομαι να κινηθώ δικαστικά κατά της τράπεζας και θέλω να σας ευχαριστήσω, χαιρετίζοντας την πρωτοβουλία σας για την τοποθέτηση ιατρού στο συγκεκριμένο υποκατάστημα και την ιατρική κάλυψη που παρέχετε στην επαρχία, δείχνοντας έτσι το κοινωνικό πρόσωπο της εταιρίας σας.

Θέλω, τέλος, να συγχαρώ την υπεύθυνη του υποκαταστήματος Δοξάτου κ. Ιωάννα Σαραντοπούλου, τον σύζυγό της κ. Βασίλη Μέσση και την ιατρό κ. Ζωή Δουβάκη για την συμπαράσταση και την ιατρική φροντίδα που επέδειξαν στον πατέρα μου.

Με ιδιαίτερη εκτίμηση,
Νικόλαος Χατζηνικολάου

15 χρόνια

μαζί σας...

...με συνέπεια

και συνέχεια!

Οι ειδικοί στις συντάξεις

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

VDV Leben International

Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλειών Ζωής

Λεωφ. Συγγρού 138, 176 71 Καλλιθέα, Αθήνα

T: 210 922 35 64, Fax: 210 922 35 65

e-mail: info@vdv.gr; www.leben.gr

Πέρασε στην EFG Eurolife



Σε συμφωνία για την απόκτηση του 100% των μετοχών της ACTIVA Insurance AAE προχώρησε η EFG Eurolife ΑΕΓΑ, θυγατρική της Eurobank, από την κυπριακή Commercial General Insurance Ltd. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η ολοκλήρωση της εξαγοράς αναμένεται έπειτα από τις σχετικές εγκρίσεις από τις αρμόδιες αρχές.

Με την κίνηση αυτή η EFG Eurolife ενισχύει την αναπτυξιακή της πορεία και την παρουσία της στην ελληνική αγορά, σύμφωνα με την ανακοίνωση της εταιρείας.

Η ACTIVA Insurance (πρώην CGU Hellas) είναι εταιρεία με πολυετή δραστηριότητα στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων, που έχει αναπτύξει ένα υγιές χαρτοφυλάκιο, διαμορφώνοντας το 2007 δείκτη net combined ratio 86%. Προσφέρει υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας, τόσο ως πρωτασφαλιστής όσο και μέσω αντασφαλιστικών αναλήψεων, και έχει συνολικό κύκλο εργασιών 25,4 εκατ. ευρώ για το 2007, κέρδη μετά φόρων 3,3 εκατ. ευρώ και δείκτη φερεγγυότητας 433%. Η ACTIVA Insurance έχει αναβαθμισμένη αξιολόγηση BBB+ stable από τον διεθνή οίκο Fitch.

Τέλος, με την εξαγορά αυτή, η EFG Eurolife ΑΕΓΑ προτίθεται να ενισχύσει δυναμικά τις ασφαλιστικές της δραστηριότητες, τόσο μέσω του τραπεζικού δικτύου της Eurobank EFG όσο και μέσω των ανεξάρτητων δικτύων συνεργατών και πρακτόρων, σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων κατά Ζημιών, όπου διπλασιάζει τα αντίστοιχα μεγέθη.

Θετική προοπτική για την ACTIVA Insurance

Ο διεθνής οίκος αξιολόγησης χρηματοοικονομικών οργανισμών Fitch Ratings ανακοίνωσε στις 16.9.2008 ότι βελτώνει την αξιολόγηση της Προοπτικής (Outlook) της ACTIVA Insurance από Σταθερή (Stable) σε Θετική (Positive). Κατά τον Fitch, η Θετική Προοπτική που έχει δοθεί στην εταιρεία αποτελεί ένδειξη για πιθανή αναβάθμιση της αξιολόγησής της, ως αποτέλεσμα της εξαγοράς της από την EFG Eurolife ΑΕΓΑ, θυγατρική ασφαλιστική του Ομίλου Eurobank EFG.

Μεταξύ άλλων, ο Fitch σημειώνει στην έκθεσή του ότι:

- Η Θετική Προοπτική αντανακλά τα δυνάμει οφέλη για την ACTIVA ως μέλος ενός σημαντικά μεγαλύτερου ομίλου και τις δυνατότητες για συνέργειες.
- Η εξαγορά αναμένεται να επεκτείνει τις εργασίες της EFG Eurolife ΑΕΓΑ τόσο ως προς τα κανάλια διανομής όσο και ως προς τον τύπο των ασφαλιστικών κινδύνων που αναλαμβάνει.
- Με τη λήψη των αναγκαίων αδειών από τις αρμόδιες αρχές είτε θα επιβεβαιωθεί η σημερινή αξιολόγηση BBB+ είτε θα υπάρξει περαιτέρω αναβάθμιση σε A-.



Εξαγοράζει τη ρωσική Oranta

Ο μπρικός της INTERAMERICAN Όμιλος EUREKO B.V. και ο ρωσικός όμιλος PromSvyazCapital Group (PSC) ανακοίνωσαν ότι έχουν υπογράψει συμφωνητικό διά του οποίου η EUREKO πρόκειται να αποκτήσει το σύνολο των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων του ομίλου PromSvyaz Capital.

Πρόκειται για τις ασφαλιστικές εταιρείες Oranta και Oranta-M (μετοχική εταιρεία με συμμετοχή του Δημοσίου), οι οποίες είναι γνωστές συλλογικά με την ονομασία Oranta. Η ολοκλήρωση της εξαγοράς υπόκειται στην εκπλήρωση ορισμένων προϋποθέσεων, συμπεριλαμβανομένων και των σχετικών διοικητικών εγκρίσεων.

Η εν λόγω εξαγορά αποτελεί επιχειρηματική ευκαιρία σε ιδανική στιγμή για τη EUREKO, που εναρμονίζεται με τους στρατηγικούς στόχους της και τους στόχους της γεωγραφικής εξάπλωσης του Ομίλου, καθώς προσφέρει έγκαιρη και άμεση παρουσία στη δυναμική αγορά της Ρωσίας και ανταποκρίνεται στις επιδιώξεις της EUREKO για την κεντρική και την α-νατολική Ευρώπη.

Νιώθετε
άβολη & πληκτική
τη συζήτηση
με έναν τυχαίο
ασφαλιστή;

Σας Καταλαβαίνουμε!

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

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



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε... εσύ!



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα - Τηλ.: 210 9491 280 - 299, Telefax: 210 9403 148
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27 - 29, 546 26 Θεσσαλονίκη - Τηλ.: 2310 554 331, 2310 554 355, Telefax: 2310 500 240

portal: www.syneteristiki.gr • e-mail: com@syneteristiki.gr



Τα πάντα με σιγουριά

12ο χλμ. Ε.Ο. Αθηνών-Λαμίας 144 51 Μεταμόρφωση 2ος όροφος Τηλ. 210 2897600 Fax. 210 210 285

Επιθεωρήσεις Β. Καραθάνου και Δ. Αναστασίου

ΕΘΝΙΚΗ
 Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δημιουργεί στελέχη

Με τη συμμετοχή 120 ασφαλιστικών συμβούλων και 20 managers και στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής από την Αθήνα και την περιφέρεια, πραγματοποιήθηκε στο μαγευτικό Βέρμιο Ναούσης η ετήσια συνάντηση της συντονίστριας Επιθεώρησης Β. Καραθάνου και της Επιθεώρησης Δ. Αναστασίου. Την εκδήλωση άνοιξε ο συντονιστής επιθεωρητής κ. Βασίλης Καραθάνος και στην ομιλία του αναφέρθηκε στα παραγωγικά αποτελέσματα του 2007, τα οποία χαρακτήρισε ιδιαίτερα ικανοποιητικά, που συνετέλεσαν ώστε η Επιθεώρηση να καταλάβει το 2007 την 1η θέση στα στεγαστικά δάνεια, την 1η θέση στις πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων, την 3η θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις και την 5η θέση στη Διατηρησιμότητα. Ο κ. Καραθάνος τόνισε ακόμη ότι η Επιθεώρηση αποτελούσε πάντα ένα εργαστήριο δημιουργίας στελεχών και αποκορύφωση αυτής της λειτουργίας ήταν η εξέλιξη του κ. Δημήτρη Αναστασίου σε επιθεωρητή πωλήσεων.

Σημειώνεται ότι την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο συντονιστής δ/ντής Πωλήσεων κ. Ταραβίδας και ο συντονιστής δ/ντής Πωλήσεων Λιανικής Πώλησης κ. Πε-



ρικλής Δημητρόπουλος. Ακόμη, παρευρέθησαν ο προϊστάμενος της Περιφερειακής Υπ/νσης Μακεδονίας - Θράκης κ. Ιωάννης Ερμειδης, ο προϊστάμενος της Περιφερειακής Υπ/νσης Κεντρικής Ελλάδος κ. Δημήτριος Βουρδούμης, οι προϊστάμενοι Υποκ/των κ. Δημήτρης Κόρτζος - Καστοριάς, κ. Δημ. Σπινθηρόπουλος - Βέροιας, κ. Θεόδωρος Μαρδύρης - Κατερίνης, κ. Σπύρος Καρατζούλης - Τρικάλων, κ. Μαρία Γιαννουσά - Καρδίτσας, ο προϊστάμενος Ανάλυσης του Περιφερειακού Τομέα Μακεδονίας - Θράκης κ. Γεώργιος Στεφανίδης και ο κ. Σπύρος Τσολακίδης, προϊστάμενος του Περιφερειακού Τομέα Μακεδονίας - Θράκης.

Τέλος, ο συντονιστής διευθυντής Πωλήσεων Κώστας Ταραβίδας, βάσει μια τελευταίας έρευνας, ανέλυσε την αγορά της Βόρειας Ελλάδας και κυρίως ό,τι αφορά την Επιθεώρηση Καραθάνου σε κάθε νομό και πόλη χωριστά. Σημαντικό εύρημα της έρευνας ήταν το γεγονός ότι οι πελάτες σε ποσοστό 90% είναι ευχαριστημένοι από την Εθνική Ασφαλιστική και εξίσου από τον ασφαλιστικό σύμβουλο· αλλά και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι συνήθως δεν σταματούν στη μία και μόνο πώληση.


International Life
 Για καλύτερη ζωή

Αλλάξτε τη ζωή σας

«Αλλαγή ζωής» (changing lives) ήταν το κεντρικό μήνυμα του φετινού ετήσιου συνεδρίου του διεθνούς οργανισμού ασφαλιστών MDRT, που διεξήχθη στο Τορόντο του Καναδά. Στο συνέδριο συμμετείχαν περισσότεροι από 7.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι από όλο τον κόσμο και ανάμεσά τους 10 διακεκριμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της International Life. Αναλυτικά, οι συνεργάτες της εταιρείας που πέτυχαν τις προδιαγραφές συμμετοχής στο συνέδριο ήταν οι κ.κ. Ηλ. Αποστολόπουλος, Ε. Δίτσιου, Σ. Ζερβουδάκη, Π. Μικάλεφ, Ι. Πετρουλάκης, Χρ. Σκουλουδάκης, Δ. Συκοβάρης, Κ. Φλόκας, Θ. Χατζιωάννου και Στ. Χριστίδης. Τους ασφαλιστές συνόδευε ο κ. Περικλής Λίβας, διευθύνων σύμβουλος της International Life.



Στ. Χριστίδης, Ε. Δίτσιου, Δ. Συκοβάρης, Ηλ. Αποστολόπουλος, Σ. Ζερβουδάκη, Π. Λίβας, Π. Μικάλεφ, Χρ. Σκουλουδάκης, Κ. Φλόκας, Θ. Χατζιωάννου, Ι. Πετρουλάκης.

EH EULER HERMES
 Emporiki

POCHO
 Украина

Ενισχύουν τη συνεργασία τους

Η EULER Hermes και η Rosno, μέλη και οι δύο του Ομίλου Allianz, συνεργάζονται στη Ρωσία από το 2004. Οι δύο εταιρείες ενισχύουν τώρα τη συνεργασία τους. Επειτα από τη σύσταση Γραφείου Εκπροσώπησης της EULER Hermes στη Ρωσία, μέσα στις εγκαταστάσεις της Rosno, η ίδρυση της εταιρείας «OOO Euler Hermes Credit Management» αποτελεί ένα ακόμη βήμα για την επέκταση της ιδιωτικής ασφάλισης των εμπορευμάτων που παραδίδουν - παρά τους συνεχώς αυξανόμενους κινδύνους. Μόνο το 2007, η αξία των εμπορικών απαιτήσεων ανήλθε στα 292,1 δισ. ευρώ - το 2001 η αξία αυτή ήταν της τάξεως των 89,2 δισ. ευρώ. Ο αριθμός των εταιρικών επισφαλειών στη Ρωσία όσο και για τις εταιρείες που εξάγουν στη χώρα αυτή.

Η αγορά Ασφάλισης Πιστώσεων

στη Ρωσία βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο. Ακόμη και αν ο όγκος του εισαγωγικού και του εξαγωγικού εμπορίου της Ρωσίας αυξάνεται κάθε χρόνο, λίγες μόνο εταιρείες επωφελούνται από τα πλεονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης των εμπορευμάτων που παραδίδουν - παρά τους συνεχώς αυξανόμενους κινδύνους. Μόνο το 2007, η αξία των εμπορικών απαιτήσεων ανήλθε στα 292,1 δισ. ευρώ - το 2001 η αξία αυτή ήταν της τάξεως των 89,2 δισ. ευρώ. Ο αριθμός των εταιρικών επισφαλειών στη Ρωσία έφτασε τις 19.200 περιπτώσεις το 2007. Η ζήτηση για υπηρεσίες Ασφάλισης Πιστώσεων συνεχίζει να αυξάνεται.

Από το προηγούμενο έτος μόνο, ο αριθμός των αιτημάτων ορίων πίστωσης για ρωσικές επιχειρήσεις που έλαβαν η EULER Hermes και η Rosno αυξήθηκε κατά 56%. Ο όγκος των καλύψεων ακολούθησε παρόμοια αύξηση, ανερχόμενος σε 1,9 δισ. ευρώ το 2008. Προϋπόθεση για την περαιτέρω επέκταση της Ασφάλισης Πιστώσεων αποτελεί η ποιοτική παρακολούθηση των ρωσικών επιχειρηματικών κινδύνων. Η ίδρυση της EULER Hermes Credit Management είναι μία σημαντική κίνηση για την επίτευξη αυτού του σκοπού, αφού συνδυάζει τη μακρόχρονη διεθνή ασφαλιστική εμπειρία των δύο μεγάλων εταιρειών.

ARAG

Στη μαγευτική Πιερία

Την ευκαιρία να βρεθούν εκτός εταιρείας, και να «χαλαρώσουν» στα μαγευτικά Πιερία, είχαν οι υπάλληλοι της ARAG Hellas, από όλη την Ελλάδα, μαζί με τις οικογένειές τους. Σκοπός και αντικείμενο των εκδηλώσεων αυτών,

που διοργανώνει η εταιρεία, είναι η δυνατότητα για ανταλλαγή απόψεων και η σύσφιξη των σχέσεων, που είναι ιδιαίτερα σημαντικά για το καλό εργασιακό κλίμα της εταιρείας.



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

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας

INTER PARTNER ASSISTANCE

Πρόοδος με όραμα, θάρρος, προσπάθεια και ηγεσία

Την παρουσία της Interamerican «αισθάνθηκε», την τελευταία εβδομάδα του Αυγούστου, το κοσμοπολίτικο νησί της Ρόδου. Ήταν το καθιερωμένο ταξίδι για 472 ανθρώπους της εταιρείας (διοικητικούς, συντονιστές και συνεργάτες) που φιλοξενήθηκαν στις πολυτελείς εγκαταστάσεις του ξενοδοχειακού συγκροτήματος Rodos Palace, στην Ιξιά Ιαλυσού, όπου βραβεύθηκαν οι διακεκριμένοι συντονιστές, unit managers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Την κεντρική εκδήλωση-συνάντηση άνοιξε ο πρόεδρος του ομίλου κ. Adrian Hegarty, ο οποίος επεσήμανε τη συντελεσθείσα πρόοδο της Interamerican κατά τα τρία τελευταία χρόνια, γεγονός για το οποίο -όπως τόνισε- «χρειάστηκε όραμα, θάρρος, προσπάθεια και, πά-



Στο πάνελ των ομιλητών, από αριστερά οι: Γ. Καντώρος - διευθυντής Marketing Ομίλου INTERAMERICAN, κ. A. Hegarty - πρόεδρος Ομίλου EUREKO, κ. Γ. Κώτσαλος - διευθύνων σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN, Γ. Μαυρέλης - γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing. Κάτω, οι συνεργάτες και τα διοικητικά στελέχη σε αναμνηστική φωτογραφία.

νω απ' όλα, ηγεσία», εκθειάζοντας τη διοίκηση Γ. Κώτσαλου. Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και Marketing κ. Γιώργος Μαυρέλης παρουσίασε τα πεπραγμένα του πρώτου εξαμήνου του 2008 σε επίπεδο οργάνωσης, προϊόντων, διαδικασιών και παροχών για το δίκτυο πωλήσεων, τα παραγωγικά αποτελέσματα και τους πρωταγωνιστές του δικτύου ανά τομέα δραστηριότητας. Η συνάντηση ολοκληρώθηκε με την ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου κ. Γιώργου Κώτσαλου. Ο κ. Κώτσαλος περιέγραψε το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και τις επιδράσεις του στην ασφαλιστική αγορά, αναλύοντας τις συνέπειες που πρόκειται να έχει η ε-

φαρμογή του Solvency II. Ο διευθύνων σύμβουλος αναγνώρισε στη νέα Εποπτική Αρχή (ΕΠΕΙΑ) όχι μόνο τη βούληση, αλλά και τη δομή και το σύστημα για την άσκηση σοβαρής και αποτελεσματικής εποπτείας του ασφαλιστικού κλάδου. Ακόμη, έθεσε σχηματικά και σε μορφή πυραμίδας της προτεραιότητας της Interamerican στον επιχειρησιακό σχεδιασμό. «Έχουμε στην κορυφή της πυραμίδας το Δίκτυο, από κάτω τους Κλάδους και κατόπιν τις Καινοτομίες. Ακολουθούν οι Τεχνολογίες και όλα αυτά εδράζονται σε ένα ικανό προσωπικό, που ανταποκρίνεται στις προκλήσεις» υπογράμμισε ο κ. Κώτσαλος.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!


NTALIANH 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

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Στοχεύει στην ανάπτυξη των εργασιών της στη Σλοβακία

Η Generali Slovensko Poistovna ξεκίνησε πρόσφατα τις εργασίες της στη Σλοβακία. Η εκτιμώμενη παραγωγή ασφαλιστρών της ασφαλιστικής εταιρείας για το 2008 ανέρχεται στα 6,6 δισ. SKK και το μερίδιο αγοράς της στο 11%.

Τα αποθέματά της ανέρχονται στα 11,2 δισ. SKK και το μετοχικό της κεφάλαιο στα 750 εκατ. SKK. Ο αριθμός των πελατών της εν λόγω ασφαλιστικής είναι πάνω από 600.000.

Ο στόχος της Generali Slovensko Poistovna, a.s. είναι να αυξήσει το μερίδιό της στη Σλοβακία άνω του 15%, με περισσότερο από 10 δισ. SKK παραγωγή ασφαλιστρών.

Η Generali Slovensko δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση της Ceska Poistovna - Slovensko και της Generali Poistovna, δύο εταιρειών-μελών του Generali PPF Holding, ενός ομίλου που δραστηριοποιείται σε όλη την Ανατολική Ευρώπη.

Η ασφαλιστική εταιρεία διαθέτει 145 υποκαταστήματα, ενώ θα συνεχίσει τη συνεργασία της με την τράπεζα VUB Banka, η οποία διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα από τα 222 υποκαταστήματά της. Η Generali Slovensko δραστηριοποιείται σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους ζωής και ζημιών.

Εκτός από το δικό της δίκτυο πωλήσεων και της τράπεζας, θα

αξιοποιήσει ακόμη και εξωτερικούς συνεργάτες, καθώς και το Internet και τις πωλήσεις μέσω τηλεφώνου, για την ανάπτυξή της.

Την περίοδο αυτήν απασχολεί 750 εργαζόμενους και 1.200 αποκλειστικούς συνεργάτες πωλήσεων.

«Ο στόχος της ασφαλιστικής εταιρείας μας είναι η ανάπτυξη δραστηριοτήτων όχι μόνο στον ασφαλιστικό τομέα, αλλά και στον οικονομικό τομέα, δηλαδή το Bancassurance και τα συνταξιοδοτικά σχήματα» δήλωσε ο γενικός διευθυντής της Generali Slovensko Ing., κ. Antonin Nekvinda.

Η Generali Slovensko είναι μέλος του Ομίλου PPF Generali Holding BV, ο οποίος δραστηριοποιείται σε 13 χώρες της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης.

Μέσω των θυγατρικών του διαχειρίζεται ενεργητικό ύψους περίπου 10 δισ. ευρώ και εξυπηρετεί 9 εκατομμύρια πελάτες σε ολόκληρη την περιοχή.

Ο όμιλος PPF Generali Holding BV είναι μια κοινή επιχείρηση της Assicurazioni Generali (51% μερίδιο) και του PPF Group (49% μερίδιο).



ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΠΡΟΤΥΠΑ ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!

(Με το ΠΡΟΤΥΠΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ που ΠΡΩΤΟΙ εφαρμόσαμε σε ΟΛΑ μας τα ασφαλιστήρια, ανοίξαμε το δρόμο για περισσότερο σεβασμό στον καταναλωτή)

Το ΠΡΟΤΥΠΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ της Activa Insurance αποτελεί ρητή δέσμευση απέναντι στους ασφαλισμένους, στους τρίτους και στους συνεργάτες της για:

- Γραπτή επιβεβαίωση παραλαβής κάθε αναγγελίας ζημιάς με τον αριθμό του φακέλου και τα πλήρη στοιχεία του υπευθύνου που θα τον χειριστεί.
- Γραπτή ενημέρωση για όλα τα στοιχεία που χρειάζεται η εταιρεία ή οι πραγματογνώμονες μέσα σε 15 εργάσιμες μέρες από την αναγγελία.
- Ολοκλήρωση της πραγματογνωμοσύνης και γραπτή ενημέρωση για το ακριβές ποσό της αποζημίωσης μέσα σε 20 εργάσιμες μέρες (10 εργάσιμες μέρες για ζημιές αυτοκινήτων) από την υποβολή όλων των στοιχείων που ζητήθηκαν.
- Καταβολή της αποζημίωσης την επόμενη εργάσιμη ημέρα από τη συμφωνία με το δικαιούχο για ποσά μέχρι €200.000 και μέσα σε 5 εργάσιμες ημέρες για μεγαλύτερα ποσά.
- Άμεση και υπεύθυνη απάντηση κάθε ερωτήματος ή παραπόνου τηλεφωνικά ή γραπτά.



...Είναι μεγάλη πρόκληση, το να σχεδιάζεις για τον πελάτη σου την αριστερή ασφαλιστική λύση, κομμένη και ραμμένη στα μέτρα των αναγκών του. Ιδιαίτερα όταν αυτό μπορεί να σημαίνει από τη μια στιγμή στην άλλη την διαφορά από «μάζα» σε «άτομο» για χιλιάδες συνανθρώπους μας που καθημερινά αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο του απρόοπτου, κάτι να πάει στραβά.

Ακριβώς από αυτό το απρόοπτο και τις συνέπειες του είναι που η HDI-Gerling με την τεχνολογία, τη δύναμη και τη μεγάλη της εμπειρία στις ασφαλίστρους μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών κοινής ωφελείας, διασφαλίζει την περαιτέρω ομαλή επιχειρησιακή λειτουργία του έργου.*

Μεγαλύτερη των περιστάσεων

HDI GERLING

www.hdi-gerling.com

Ελίνα Παπαευαγγελοπούλου
Διευθύντρια Ασφαλίσεων
Αστικής Ευθύνης HDI-Gerling Hellas

Εργο σταθμός με τη μεγάλη ασφάλεια της HDI-Gerling

Δίνει λύσεις στα προβλήματα

Στα οικονομικά επιτεύγματα της εταιρείας αναφέρθηκε ο γενικός διευθυντής κ. Αλέξανδρος Δούμας, της VDV Leben, κατά τη διάρκεια της συνάντησης παραγωγικών συνεργατών της, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης προβλήθηκαν προτάσεις, συζητήθηκαν καθημερινά προβλήματα και δόθηκαν επιμέρους λύσεις. Επειτα από μελέτη, οι άνθρωποι της Leben θα φροντίσουν, όπως σε προηγούμενες συναντήσεις, να υλοποιήσουν τις προτάσεις και να παραγάγουν το ανάλογο έργο για κοινή ωφέλεια.

Κοινή διαπίστωση στη λήξη της συνάντησης ήταν ότι η Leben έχει μια συνεχή ανοδική πορεία, λόγω της υψηλής ποιότητας προγραμμάτων που παρέχει, αλλά και από το γεγονός ότι οι άνθρωποί της βρίσκονται πάνω στο πρόβλημα και δίδουν άμεση λύση.

Ένα ακόμη ταξίδι που πραγματοποίησε, εν τω μεταξύ, η VDV Leben σε Δανία - Σουηδία με τους επιτυχόντες στο διαγωνισμό συνεργάτες της κέρδισε τις καλύτερες των εντυπώσεων. Εξί ημέρες ξεγνοιασιάς πέρασαν οι συνεργάτες της εταιρείας, συνοδευόμενοι από τον γενικό διευθυντή της Leben, κ. Αλέξανδρο Δούμα, στη μαγευτική Κοπεγχάγη και στο Μάλμοε.



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

δίπλα σας!

Safe Business

Office Εμπόριο
Hotel Factory

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Ολοκληρωμένα Προγράμματα Ασφάλισης Επιχειρήσεων

Έχετε γνώση και μεράκι. Έχουμε πείρα και παράδοση στις ασφαλίσεις περιουσίας. Η Groupama Φοίνιξ σας στηρίζει στα δύσκολα (φωτιές, εκρήξεις, πλημμύρες, κλοπές, σεισμοί κ.ά.). Αποζημιώνει για τις ζημιές στο κτήριο ή και το περιεχόμενο, την απώλεια εισοδήματος, την Αστική σας Ευθύνη. Με τα ιδιαίτερα προσιτά σε κόστος προγράμματα Safe Business Emporio για την εμπορική επιχείρηση, Safe Business Factory για τη βιομηχανία, τη βιοτεχνία, το εργαστήριο, Safe Business Hotel για το ξενοδοχείο, τον ξενώνα, τα ενοικιαζόμενα δωμάτια, Safe Business Office για το γραφείο, το ιατρείο, το διαγνωστικό κέντρο.

Η Groupama Φοίνιξ προσφέρει τη σιγουριά ότι θα θρσικετα πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.

Κεντρικό Γραφείο: 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

“ 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



BUPA
International

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Κεντρικό γραφείο:
Παπαστράτου 51-53 & Δερβενακίων,
185 45 Πειραιάς, Τηλ.: 210.4063.333
www.gug.gr
e-mail: info@gug.gr

Σε ανοδική τροχιά προς όφελος των πελατών

Ανοδικά κινήθηκαν το α' εξάμηνο του 2008 όλα τα βασικά οικονομικά μεγέθη της Allianz Ελλάδος, επιτρέποντας στην Εταιρεία να διατηρεί τους υψηλούς στόχους που έχει θέσει για τη φετινή χρονιά.

Ειδικότερα, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, η Allianz Ελλάδος στο α' εξάμηνο του 2008 εμφάνισε κέρδη μετά από φόρους 5,5 εκατ. ευρώ και κύκλο εργασιών 100,6 εκατ. ευρώ.

Ταυτόχρονα, σε πλήρη ταύτιση με τους οικονομικούς στόχους της χρονιάς, η παραγωγή ασφαλιστρών ατομικών Συμβολαίων Ζωής παρουσίασε αύξηση 5,5%, οι ομαδικές ασφαλίσεις 10,1% και η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου Αυτοκινήτου 10,7%. Η παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθε στα 41,2 εκατ. ευρώ και η δραστηριότητα Ζωής στα 59,9 εκατ. ευρώ.

«Σημαντική συμβολή στην κερδοφορία μας, πέραν της σωστής επενδυτικής τοποθέτησής της από τα τέλη της περασμένης χρονιάς, έχει η ακόμη ορθολογικότερη διαχείριση των ασφαλιστικών κινδύνων, που μας επιτρέπει να διατη-

Allianz 



Ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.

ρούμε υψηλά επίπεδα αποθεματοποίησης προς όφελος των πελατών μας» δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα, και επισήμανε ότι «η ανάπτυξη του συνόλου των εργασιών μας

συνοδεύεται από σημαντική αύξηση αριθμού πελατών, προϊόν της ποιοτικής παραγωγικής επίδοσης των συνεργατών μας».

Αναλυτικά, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2008 η Allianz Ελλάδος βελτίωσε περαιτέρω τις επιδόσεις της στον κλάδο Γενικών Ασφαλείων, με τον κρίσιμο δείκτη Combined Ratio να υποχωρεί στο 89,5% από 91,6% το 2007, συμβάλλοντας σημαντικά στην ενίσχυση της κερδοφορίας, που άγγιξε τα 3,4 εκατ. ευρώ.

Ο Δείκτης Ζημιών διαμορφώθηκε στο 58,8% και ο Δείκτης Εξόδων στο 30,7%. Ειδικότερα, ο Δείκτης Ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτων μειώθηκε στο 61,4% από 66,8% το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Τέλος, ο δείκτης αποθεματοποίησης του κλάδου Αυτοκινήτων έφθασε στο 222,8%, ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, από 242,6% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, και ο δείκτης Αποθεματοποίησης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου κυμάνθηκε στο 333,7% από 365,5% πέρυσι το αντίστοιχο διάστημα.

Πρώτη δύναμη στις ασφαλίσεις σκαφών

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.

Η ανάπτυξη των εργασιών της AIGAION συνεχίζεται βάσει του business plan της Εταιρείας. Η συνολική παραγωγή της κατά το α' εξάμηνο 2008 ανήλθε στα 24 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 30% σε σχέση με το α' εξάμηνο του 2007. Η παραγωγή του κλάδου Πλοίων και Σκαφών παρουσίασε αύξηση 16% σε σχέση με την αντίστοιχη του 2007.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της

Ενώσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος της 31.12.2007, η AIGAION στον κλάδο Σκαφών Αναψυχής είχε το 15% της συνολικής παραγωγής και το 2008 υπολογίζεται ότι θα φτάσει στο 20%.

Η τεχνογνωσία της AIGAION Ασφαλιστική Α.Ε. στις θαλάσσιες ασφαλίσεις, το υψηλό επίπεδο των υπηρεσιών που παρέχει και η φερεγγυότητά της αποδεικνύονται για μία ακόμη φορά από την εμπιστοσύνη του κοινού, η οποία αποτελεί την κινητήρια δύναμη που ωθεί την AIGAION όλο και πιο ψηλά.



Ο κ. Νικόλαος Βελλιάδης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της AIGAION Ασφαλιστική Α.Ε.



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

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

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

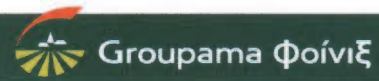
- Ολοκληρωμένα προγράμματα με πρωτοποριακές παροχές.
- Κοντά σας 24 ώρες, με φροντίδα ατυχήματος και φιλικό διακανονισμό.
- Αξιοπίστη οδική βοήθεια από την Eurosos Assistance.
- Ολοκληρωμένη νομική προστασία από την D.A.S.-Hellas.
- Εγγύηση για την άμεση αποζημίωσή σας, όπου και αν βρίσκεστε.

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!



Σε συμφωνία με το Δ.Σ. του ΠΑΣΕΕΔ προχώρησε η Groupama Φοίνιξ

Την Groupama Φοίνιξ επέλεξε ο Πανελλήνιος Σύλλογος Εμπόρων και Εισαγωγέων Δικύκλων για την ασφάλιση όλων των μελών του, ενώ η συμφωνία ολοκληρώθηκε μέσω του κ. Κ. Νικολετάκη, συντονιστή του Γραφείου Πωλήσεων Αιγάλεω. Η συμφωνία αυτή έχει ήδη υλοποιηθεί με την υπογραφή 100 συμβολαίων, ενώ αναμένεται να κλείσουν περίπου 200 μέχρι το τέλος του 2008. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα που επέλεξε ο ΠΑΣΕΕΔ για την ολοκληρωμένη κάλυψη των μελών του είναι το Safe Business – ένα από τα πολλά καινοτομικά προϊόντα της σειράς Safe που διαθέτει η Groupama Φοίνιξ. Το Safe Business αποτελεί ιδανικό συνδυασμό «κλασικών» καλύψεων (πυρός, κλοπής και σεισμού) και πολλαπλών πρόσθετων καλύψεων σε προσιτό κόστος ασφάλισης, ενώ αφορά κάθε είδους εμπορική επιχείρηση – μικρή, μεσαία ή μεγάλη – με ασφαλισμένο κεφάλαιο μέχρι 1.000.000 ευρώ.

BMS Hellas

Ο Νίκος Γουλής, σύμβουλος διοίκησης

Η BMS Hellas συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία στην ελληνική αγορά και στα Βαλκάνια, ενισχύοντας παράλληλα το ανθρώπινο δυναμικό της με ικανά και έμπειρα στελέχη. Στο πλαίσιο αυτό, ο κ. Νίκος Γουλής ανέλαβε επισήμως από την 1η Σεπτεμβρίου τα καθήκοντα του συμβούλου διοίκησης της BMS Hellas, με πεδίο ευθύνης τα τεχνικά θέματα των αντασφαλιστικών καλύψεων και συμβάσεων. Ο Νίκος Γουλής ξεκίνησε την καριέρα του στην Εθνική Ασφαλιστική το 1981, όπου και παρέμεινε μέχρι το 2007, οπότε αποχώρησε με το βαθμό του αναπληρωτή διευθυντή του τομέα Αντασφαλίσεων & Αναλογιστικής. Στη διάρκεια των 26 αυτών χρόνων ασχολήθηκε αποκλειστικά με το αντασφαλιστικό αντικείμενο. Έχει διατελέσει πρόεδρος της Επιτροπής Αντασφαλειών της ΕΑΕΕ και από το 1996 είναι εισηγητής στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Αντασφάλειες). Έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων και επιμορφωτικών κύκλων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, μιλάει απαιστώως αγγλικά και ισπανικά και είναι παντρεμένος και πατέρας δύο παιδιών.



Ο καλύτερος μεσίτης

Τον τίτλο του καλύτερου μεσίτη ασφαλίσεων για την Ευρώπη, την Ασία και τις χώρες της ευρύτερης περιοχής του Ειρηνικού κατέκτησε η MARSH, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων και σύμβουλος κινδύνων στον κόσμο, σε πρόσφατη βράβευση που πραγματοποιήθηκε στη Νέα Υόρκη από το περιοδικό «Reactions». Η βράβευση από το περιοδικό βασίστηκε στα αποτελέσματα έρευνας που διεξήγαγε πρόσφατα μεταξύ των αναγνωστών του, οι οποίοι κατέταξαν τη MARSH στην πρώτη θέση. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του, ο Alex Moczarski, πρόεδρος της MARSH International, τόνισε ότι «η βράβευση αποδεικνύει τις εξαιρετικές δυνατότητες που διαθέτει η εταιρεία σε όλο τον κόσμο και αποτελεί αναγνώριση της προστιθέμενης αξίας που παρέχουμε στους πελάτες μας».

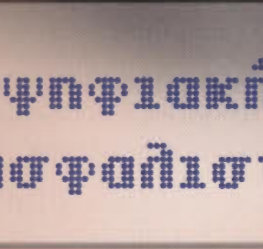
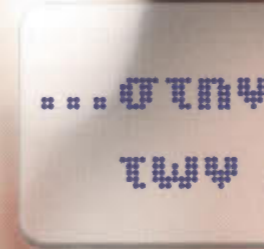
HSBC Allianz Στρατηγική συνεργασία στο Bancassurance

Συνεργασία συνυπέγραψαν η HSBC και η Allianz σε θέματα τραπεζοασφαλειών και προβλέπει τη διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών αποκλειστικά σχεδιασμένων για τους πελάτες της HSBC με την υποστήριξη της Allianz, συνεργασία η οποία εγγυάται προστιθέμενη αξία σε προσφερόμενες υπηρεσίες και προϊόντα, ακρίβεια στις συναλλαγές, ουσιαστική εξυπηρέτηση και σύγχρονες λύσεις που μεγιστοποιούν την ασφάλεια του καταναλωτή.

Η HSBC δίνει διεθνώς ιδιαίτερη σημασία σε ασφαλιστικά προϊόντα και με τη συνεργασία αυτή ενισχύει και στην Ελλάδα την παρουσία της στον εν λόγω τομέα. Μέσα από το σχεδιασμό καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών που φέρουν τη σφραγίδα της τεχνολογίας των δύο παγκόσμιων οργανισμών και τη

γνώση των τοπικών αναγκών αντανακλάται το κύρος τους και δημιουργούνται νέες προοπτικές ανάπτυξης στην αγορά των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων στη χώρα μας. Το εύρος και η ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών έχουν σχεδιαστεί με γνώμονα το όφελος και τις ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή, παρέχοντας πρόσβαση σε καινοτόμες λύσεις, οι οποίες ήδη εφαρμόζονται και χρησιμοποιούνται αποτελεσματικά στις ώριμες ευρωπαϊκές αγορές. Ειδικότερα, οι πελάτες της HSBC θα μπορούν να επιλέξουν –μέσα από ένα ευρύ φάσμα σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων– την κάλυψη των τραπεζικών συναλλαγών τους, καθώς και την κάλυψη πιο εξειδικευμένων αναγκών, μερικές από τις οποίες είναι η υγεία, η συνταξιοδότηση και η προστασία της περιουσίας τους.

5 ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ EOS-INSURANCE



KENTP. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Μεσογείων 174, 151 25, Μαρούσι, Αττική
Τηλ. κέντρο: 210 69.74.300, Fax: 210 69.74.343
e-mail: info@eos-insurance.com, Site: www.eos-insurance.com

Οι ασφαλιστικές εταιρείες ταξιδεύουν

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Εκατόν ογδόντα άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής απόλαυσαν την πιο μαγευτική περιοχή της Ισπανίας, την Ανδαλουσία. Πρόκειται για τους επιτυγχόντες στον ετήσιο «μικρό» διαγωνισμό του εταιρικού και πρακτορικού δικτύου για το 2007. Ολοι γύρισαν με τις καλύτερες εντυπώσεις και αναμνήσεις, καθώς επισκέφθηκαν τη Σεβίλλη, τη Γρανάδα και την Κόρδοβα. Στο πλαίσιο του ταξιδιού έγινε η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας με τη διοίκηση της εταιρείας, που για άλλη μια φορά αποδείχθηκε ουσιαστική και χρήσιμη, στο μέσο μιας κρίσιμης χρονιάς, ενώ το ίδιο βράδυ το επίσημο δείπνο –με ανάλογη διασκέδαση– πραγματοποιήθηκε στη Hacienda Boticaia.

Στη «βασιλίσα της Ισπανίας», τη Μαδρίτη, πραγματοποίησε η AXA Ασφαλιστική το ταξίδι επιβράβευσης των καλύτερων ασφαλιστικών πρακτόρων της. Οι συνεργάτες ξεναγήθηκαν στα πιο σημαντικά αξιοθέατα του ιστορικού κέντρου της πόλης. Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού δεν θα μπορούσε, φυσικά, να παραλειφθεί μία επίσκεψη στα κεντρικά γραφεία της AXA Ισπανίας. Εκεί τους υποδέχθηκε ο κ. Jorge Paricio Villen, διευθυντής Δικτύων Διανομής, ο οποίος τους μίλησε για την ισπανική ασφαλιστική αγορά, το μερίδιο της AXA το 2007 και το δίκτυο πωλήσεών της. Αναφέρθηκε, επίσης, στην αποστολή, αλλά και τη στρατηγική του ομίλου για την επίτευξη του στόχου «Φιλοδοξία 2012» και για το πώς η AXA Ισπανίας θα τον επιτύχει. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με μια ολόημερη εκδρομή στην πιο ιστορική πόλη της Ισπανίας, το γραφικό Τολέδο. Τους διακεκριμένους συνεργάτες συνόδευσαν οι κ.κ. Π. Καυκάς, Α. Μπάρδας, Α. Χατζηστύλης, Θ. Πουφινάς και Ε. Νικολοπούλου.



Στην Κωνσταντινούπολη ταξίδεψαν οι διακεκριμένοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων Agency της Groupama Φοίνιξ. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της επιβράβευσης των συνεργατών της εταιρείας και αποτέλεσε σημαντική ευκαιρία για την περαιτέρω σύσφιξη και ενδυνάμωση των σχέσεων. Οι συνεργάτες της Groupama Φοίνιξ είχαν τη δυνατότητα να περιηγηθούν σε πολλά και σημαντικά σημεία της Κωνσταντινούπολης, μιας πόλης που συνδέει τη Δύση με την Ανατολή. Ανάμεσα στα μέρη που επισκέφθηκαν ήταν οι γραφικές περιοχές του Φαναρίου, τα παράλια του Βοσπόρου, καθώς και τα σημαντικά μνημεία της Πόλης, όπως το Τοπ Καπί και η Αγία Σοφία. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο γενικός δ/ντής κ. Bertrand Woirhaye, ο εμπορικός δ/ντής κ. Νικόλαος Φιοράντης, καθώς και άλλα στελέχη της διεύθυνσης.

Μια αξέχαστη επτάημερη κρουαζιέρα στη Χαβάν ήταν η επιβράβευση για τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της ALICO AIG Life από την Ελλάδα, καθώς και από άλλες χώρες του κόσμου όπου δραστηριοποιείται η εταιρεία, οι οποίοι πέτυχαν τις προϋποθέσεις για τη συμμετοχή τους στο παγκόσμιο συνέδριο. Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στα τέλη Αυγούστου και τίμησαν με την παρουσία τους η κ. J. Phillips, ALICO President and COO, και ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President ALICO.



Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

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

Με σταθερά αυξανόμενο κύκλο εργασιών



Ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου.

Κερδοφορία παρουσίασε και το 2007 ο Όμιλος εταιρειών International Life. Συγκεκριμένα, με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης, ο Όμιλος παρουσίασε κερδοφορία προ φόρων ύψους 2,8 εκατ. ευρώ. Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων του Ομίλου ανήλθε σε 26 εκατ. ευρώ, με συνολικά έσοδα ύψους 57 εκατ. ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι η International Life ΑΕΑΖ καλύπτει το περιθώριο φερεγγυότητας την 31.12.2006 κατά 443%, σε σχέση με αυτό που ορίζει νόμος. Το 2007 ο Όμιλος εταιρειών της International Life συνέχισε την ανοδική του πορεία, ισχυροποιώντας την παρουσία του στην αγορά και στοχεύοντας στη διεύρυνση της πελατειακής του βάσης και του μεριδίου αγοράς του. Οι κυρίαρχοι στρατηγικοί άξονες στους οποίους σπρί-

ζεται η λειτουργία του Ομίλου είναι:

— Η βέλτιστη εξυπηρέτηση συνεργατών και ασφαλισμένων.

— Ο σχεδιασμός καινοτόμων προϊόντων & υπηρεσιών.

— Η ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων.

— Η συνεχής εκπαίδευση των ανθρώπων του.

— Η επένδυση σε σύγχρονες τεχνολογίες.

Σήμερα, ο Όμιλος εταιρειών International Life έχει ευέλικτη, σύγχρονη δομή, υγιές χαρτοφυλάκιο, σταθερά αυξανόμενο κύκλο εργασιών και βασίζεται στην υψηλή τεχνολογία, έτσι ώστε να μπορεί να εξυπηρετεί γρήγορα και ποιοτικά τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους του. Όπως επισημαίνεται σε σχετική ανακοίνωση, με συνεπή διαχείριση, σαφείς και ρεαλιστικούς στόχους, ο Όμιλος συνεχίζει την αναπτυξιακή του πορεία και το 2008.

Θερμή ανταπόκριση των ασφαλισμένων



Η αύξηση του κύκλου εργασιών των εταιρειών του Ομίλου της General Union και η περαιτέρω ενίσχυση σχεδόν σε όλους τους κλάδους, στους οποίους δραστηριοποιείται, αποδεικνύουν για ακόμη μία φορά ότι τα προγράμματά της (αλλά και το σύνολο των υπηρεσιών που προσφέρει στην αγορά) έχουν τη θερμή ανταπόκριση των ασφαλισμένων της.

Όπως προκύπτει από τα οικονομικά της αποτελέσματα, σημαντική είναι η αύξηση που σημείωσε ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας το α' εξάμηνο του 2008 σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, κατά το οποίο επίσης είχε παρουσιάσει εντυπωσιακά αποτελέσματα. Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία για το α' εξάμηνο του 2008, η παραγωγή των εταιρειών του Ομίλου εξακολουθεί και αυτήν τη χρονιά να κινείται με αυξητικές τάσεις.

Με κύριο γνώμονα την ποιότητα και τη σταδιακή αναμόρφωση του δικτύου των αντιπροσώπων του, από τις αρχές του 2008, δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στην περαιτέρω ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου των εταιρειών του Ομίλου της General Union.

Κατά το α' εξάμηνο της χρονιάς που διανύουμε, οι εταιρείες του Ομίλου, κυρίως λόγω της αξιοσημείωτης αύξησης που πέτυχαν –συγκριτικά με πέρυσι– στην παραγωγή των λοιπών κλάδων τους, ενίσχυσε ακόμη περισσότερο τη θέση του Ομίλου στην αγορά. Αναλυτικότερα, στην παραγωγή των λοιπών

κλάδων, η General Union σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2007 σημείωσε άνοδο κατά 26,18%, ενώ η General Trust κατά 32,74%.

Σημαντική άνοδο σημείωσε και η παραγωγή των καθαρών ασφαλιστρών των εταιρειών του Ομίλου κατά το α' εξάμηνο του 2008, αφού σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2007 παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 8,44% – δηλαδή, το ποσό των 56.636.813,76 ευρώ ανήλθε στα 61.414.375,33 ευρώ. Με αυξητική τάση της τάξεως του 8,20%, σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα πέρυσι, κινήθηκαν και τα μεικτά ασφάλιστρα των εταιρειών του Ομίλου και από το ποσό των 82.540.604,94 ευρώ ανήλθαν στα 89.310.605,13 ευρώ.

Επίσης, η General Union προχώρησε σε αύξηση κατά 1.000.442 ευρώ του μετοχικού της κεφαλαίου, το οποίο ανέρχεται πλέον στα 24.041.436 ευρώ, και η General Trust προέβη σε αύξηση κατά 1.499.400 ευρώ του μετοχικού της κεφαλαίου, το οποίο διαμορφώνεται στα 6.006.420 ευρώ.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, κ. Γιώργος Διαμαντόπουλος.

AKSHOTELS
PORTO HELI
CONFERENCE CENTRE
PELOPONNESE • GREECE



Fun business, serious pleasure.

Στο Συνεδριακό Κέντρο Πόρτο Χέλι η εργασία, η ανάγκη για ψυχαγωγία και οι ιδέες σας βρίσκουν το πιο πρόσφορο έδαφος για δημιουργία.

Εμπνευστείτε, αξιοποιήστε την τεχνολογία αιχμής και τις άρτιες εγκαταστάσεις, κερδίστε γνώση και δημιουργήστε σχέσεις συνεργασίας και εμπιστοσύνης με ανθρώπους που μοιράζονται το ίδιο όραμα. Χαρείτε το ταξίδι στα καταγάλανα νερά του Αργοσαρωνικού, ανακαλύψτε συναρπαστικές γωνιές της Πελοποννήσου και απολαύστε την φροντίδα και την πολυτέλεια που σας παρέχουμε.

Ζήστε την μαγεία ενός τόπου που συνδυάζει αρμονικά την καταπράσινη φύση με το γαλάζιο της θάλασσας και την παραδοσιακή εικόνα με την κοσμική ζωή και το αρχοντικό άρωμα των Σπετσών.

One event.
Make it eventful!

Κεντρικά Γραφεία:

Τ.Θ. 62 137
Λεωφ. Κηφισίας 346
152 10 Χαλάνδρι, Αθήνα.
Tel: 210 68 56 992
Fax: 210 68 52 440
e-mail: info@aksconference.com
www.aksconference.com

Επένδυση στη γνώση για τη Μικροασφάλιση

Από τη σημαντική πρωτοβουλία EUREKO για την προαγωγή της έρευνας και της εκπαίδευσης στον τομέα της Μικροασφάλισης σηματοδοτήθηκε η επίσημη έναρξη της λειτουργίας του νέου κέντρου διοίκησης και συνεδρίων της EUREKO/ACHMEA στο Zeist της Ολλανδίας. Συγκεκριμένα, η EUREKO ανακοίνωσε ένα σχέδιο δράσης για τη Μικροασφάλιση, στο οποίο προβλέπεται η ίδρυση του Microinsurance Knowledge Centre (Κέντρου Γνώσης για τη Μικροασφάλιση) και η χρηματοδότηση ειδικής έδρας Μικροασφάλισης σε ολλανδικό πανεπιστήμιο. Στόχος της EUREKO, όπως επιστημαίνει ο κ. G. van Olphen, αντιπρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της EUREKO, είναι η επέκταση της αλληλασφάλισης και αλληλεγγύης στις αναπτυσσόμενες χώρες, πέρα από τη φιλανθρωπία και με βάση οικονομικά επιχειρήματα, ώστε να βελτιωθούν οι οικονομικές δυνατότητες ατόμων και επιχειρήσεων στις χώρες αυτές.



**Στην έδρα
της Harel**

Σε oligoήμερη επίσκεψη στην έδρα της Harel προσκάλεσε η Interasco AEΓΑ τους διευθύνοντες της εταιρείας ΜΑΣ ΑΕΜΑ, καθώς και εκπρόσωπο του Ομίλου Αντένα. Κατά τη διάρκεια της επισκέψεώς τους, πραγματοποιήθηκε σειρά συναντήσεων στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου Harel στο Τελ Αβίβ, παρουσία του Chairman & CEO του Ομίλου Harel, κ. Yair Hamburger, και του Chairman of Harel Credit & International Business & Vice-CEO της Harel, κ. Muky Abramovitz.

7η Exclusive Yachting



Το «παρών» έδωσε και φέτος η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην καθιερωμένη έκθεση σκαφών αναψυχής «7η Exclusive Yachting» που πραγματοποιήθηκε στην Alcity Μαρίνα - Αγίου Κοσμά. Οι άνθρωποι της AIGAION ενημέρωσαν εκθέτες και επισκέπτες για τα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρείας, τα οποία περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, αστική ευθύνη έναντι τρίτων, νομική προστασία, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος.



**Με πρόεδρο
Ελληνίδα
ασφαλίστρια**

Για πρώτη χρονιά Ελληνίδα ασφαλιστική και οικονομική σύμβουλος, η κ. Ρίτα Χριστοδουλάτου, διορίσθηκε πρόεδρος της Επιτροπής Επικοινωνίας Μελών (MCC) όλης της Ευρωπαϊκής Ζώνης του Million Dollar Round Table (MDRT) για το 2008-2009. Η κ. Ρίτα Χριστοδουλάτου είναι η πρώτη ασφαλιστική σύμβουλος στην ιστορία του MDRT από την ελληνική ασφαλιστική αγορά που εκλέγεται πρόεδρος του MDRT Ευρώπης.

Η κ. Ρίτα Χριστοδουλάτου εργάζεται στην Ασφαλιστική Βιομηχανία από το 1992 και είναι μέλος του διεθνούς οργανισμού Financial Planning Association (FPA), καθώς και γενική γραμματέας του Ινστιτούτου Ανάπτυξης Γυναικών Μάνατζερς και Επιχειρηματιών (ΙΑΓΜΕ).

ΝΙΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ



ΦΥΣΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΟ

| | |
|-------------------------------|----------|
| ΥΨΗΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ | 1 |
| ΧΑΜΗΛΑ ΚΕΡΔΗ | 2 |
| ΕΥΘΥΝΗ ΕΙΣ ΟΛΟΚΛΗΡΟΝ | 3 |
| ΑΤΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ | 4 |
| ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ | 5 |

ΝΙΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ Α.Ε.
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ



ΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΟ

| | |
|--------------------------------|----------|
| ΧΑΜΗΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ | 1 |
| ΥΨΗΛΑ ΚΕΡΔΗ | 2 |
| ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ - ΚΑΤΟΚΥΡΩΣΗ | 3 |
| ΟΜΑΔΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ | 4 |
| ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ | 5 |

Έχουμε την Γνώση
και την Εμπειρία
να φτιάξουμε την Εταιρεία
που θέλετε από την αρχή
και να σας παρέχουμε
πανελλαδικά τις υπηρεσίες
που χρειάζεστε
σε όλους τους τομείς :



- ✓ Εκπαίδευση
- ✓ Πιστοποίηση
- ✓ Οργάνωση
- ✓ Διοίκηση
- ✓ Διαφήμιση
- ✓ Εκπαίδευση Διαμεσολαβούντων
- ✓ Μοντέλα Ασφαλιστικής Ποιότητας MQI
- ✓ Φορολογική - Λογιστική Υποστήριξη

**ΕΣΕΙΣ ΣΕ ΠΟΙΑ ΠΛΕΥΡΑ
ΕΠΙΛΕΓΕΤΕ ΝΑ ΑΝΗΚΕΤΕ !!**

COORDINATORS S.A.
ΑΥΞΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΣΑΣ
&
ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ
και ΤΑ ΑΓΧΗ ΣΑΣ

ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ 14 ΧΡΟΝΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ
Είμαστε ειδικευμένοι σύμβουλοι για την ίδρυση την Οργάνωση
ή τη μετατροπή ενός Νομικού Προσώπου
με εμπειρία και επιτυχία
στο χώρο του consulting
και της εκπαίδευσης από το 1994

Εμπιστευθείτε μας σας Συμφέρει

νεξάρτητος Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης
ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων, Πρακτόρων, Μεσιτών,
ντονιστών, Πραγματογνωμόνων, Υπαλλήλων



COORDINATORS Group of Companies
Όμιλος εταιρειών Π&Ε Καρναχωρήτη
Τηλ: 210-5734000 210-5715800 fax: 210-5765891
e-mail: coord@otenet.gr, portal: www.1co.gr

ING 

Γυναίκα και Πρόληψη: Συμμετέχουμε!

Για ολόκληρο τον Οκτώβριο θα βρίσκεται σε εξέλιξη μια νέα πρωτοβουλία της ING Ελλάδος, με τίτλο «Γυναίκα και Πρόληψη: Συμμετέχουμε!», που στοχεύει στην ενημέρωση και αφύπνιση των γυναικών σε θέματα πρόληψης του καρκίνου του μαστού, καθώς ως γνωστόν η πρόληψη είναι η καλύτερη θεραπεία. Η ING, σε συνεργασία με Διαγνωστικά Κέντρα της Euromedica στη Θεσσαλονίκη, δίνει τη δυνατότητα σε κάθε ενδιαφερόμενη γυναίκα να κάνει εντελώς δωρεάν μια εξέταση μαστογραφίας, συμπεριλαμβανομένης και της γνωμάτευσης ιατρού. Η κοινωνική αυτή πρωτοβουλία έχει στόχο την αφύπνιση των γυναικών σε θέματα πρόληψης. Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενες γυναίκες μπορούν είτε να επισκεφθούν την ιστοσελίδα της ING (www.ing.gr), είτε να καλέσουν στα τηλέφωνα της εταιρείας, είτε να επισκεφθούν τα Διαγνωστικά Κέντρα της Euromedica Θεσσαλονίκης.


Υπογράφει ο Φερνάντο Αλόνσο

Την υπογραφή του Φερνάντο Αλόνσο φέρει το πρώτο γκραν πρι της Φόρμουλα 1, που διεξήχθη στη Σιγκαπούρη υπό το φως των προβολών, με χορηγό την ING. Εκμεταλλευόμενος σερί σοβαρών λαθών των άλλων οδηγών, αλλά και την παρουσία του αυτοκινήτου ασφαλείας στα μέσα του αγώνα, ο Ισπανός κατέκτησε την πρώτη φετινή του νίκη με τη Renault και μόλις πρώτη από το περσινό γκραν πρι της Ιτα-



λίας, ως οδηγός της McLaren. Ο Αλόνσο ήταν πιο γρήγορος σε όλα τα δοκιμαστικά, αλλά στις κατατακτήριες δοκιμές προδόθηκε από την αντλία βενζίνης του μονοθεσίου του, με αποτέλεσμα να εκκινήσει στο γκραν πρι από τη 15η θέση, ενώ ο Μάσα από την πρώτη, έχοντας στο πλάι του τον Χάμιλτον. Ο Αλόνσο, που αναζητεί νέα ομάδα για την επόμενη σεζόν, ήταν πανευτυχής – γεγονός που αποτυπώθηκε και στις φράσεις του

«Φανταστικό. Το πρώτο πόντιουμ στη σεζόν και πρώτη νίκη. Δεν μπορώ να το πιστέψω. Θα χρειαστώ μερικές ημέρες για να συνειδητοποιήσω πως νικήσαμε τόσα μονοθέσια που είναι καλύτερα από το δικό μας. Ημασταν άτυχοι στα δοκιμαστικά, αλλά τυχεροί στον αγώνα. Το αυτοκίνητο ασφαλείας με βοήθησε». Στη δεύτερη θέση, που είναι η καλύτερη στην καριέρα του, κατετάγη ο Νίκο Ρόζμπεργκ με Williams, ενώ την πρώτη οκτάδα συμπλήρωσαν οι Γκλοκ (Toyota), Φέτελ (Toro Rosso), Χάιπτελντ (BMW Sauber), Κούλθαρ (RedBull-Renault) και Νακαζιμα (Williams).

 Groupama Φοίνιξ

Χτίζουμε μαζί το Παιδικό Χωριό SOS Θράκης



Με τη θερμή υποστήριξη της Groupama Φοίνιξ και με βασικό μήνυμα «Χτίζουμε μαζί την επόμενη αγκαλιά στο Παιδικό Χωριό SOS Θράκης», τα Παιδικά Χωριά SOS ολοκλήρωσαν το ταξίδι του «Σπιτιού» τους, που ξεκίνησε από την πλατεία Κοραή, στην Αθήνα, και επισκέφθηκε όλες τις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας. Σκοπός του ταξιδιού ήταν η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού σχετικά με την ανάγκη οικονομικής ενίσχυσης του οργανισμού για το νέο πρόγραμμα –το Παιδικό Χωριό SOS Θράκης– που θα τεθεί σε πλήρη λειτουργία τον Νοέμβριο του 2008. Στη σύντομη τελετή που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, ο αντιδήμαρχος Αθηναίων κ. Ελευθέριος Σκιαδάς χαιρέτισε την προσπάθεια του οργανισμού και εξέφρασε την υποστήριξη του στην προσπάθεια των Παιδικών Χωριών. Ο κ. Bertrand Woirhaye, γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, εξέφρασε τη συγκίνησή του για την όλη προσπάθεια που η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική θέλησε να στηρίξει ενεργά. Η υποστήριξη αυτή είναι σε απόλυτη σύμπνοια με τη φιλοσοφία που διέπει την κοινωνική παρουσία του ομίλου και το σημαντικότερο είναι ότι ανταποκρίνεται σ' αυτό που η Groupama Φοίνιξ θεωρεί χρέος της: να συμμετέχει στο κοινωνικό γίγνεσθαι της Ελλάδας, τόνισε ο κ. Bertrand Woirhaye, ενώ ο κ. Γιώργος Πρωτόπαπας, διευθυντής των Παιδικών Χωριών SOS, ευχαρίστησε την Groupama Φοίνιξ για τη σημαντική βοήθειά της.

insurance
agency

1973 - 2006
34
ΧΡΟΝΙΑ



Γ. ΚΥΡΙΑΚΗΣ Α.Ε.Α.Π.
The First Insurance Agency

- Πειραιάς: Καραϊσκού 117, 185 35, (3^{ος} όροφος), Τηλ.: 210 4223000, Fax: 210 4222888, 210 4229544
- Νίκαια: Π. Ράλλη 469, 184 51, Τηλ: 210 4252988 - 89, 210 4207368, Fax: 210 4204681
- Ηράκλειο Κρήτης: Ζωγράφου 7, 712 01, Τηλ: 2810 341655, Fax: 2810 244372
- Αίγινα: Φανερωμένης 11, Τηλ. - Fax: 22970 29102

100 ιδέες για μάντζερ

ΤΡΙΑ ΒΙΒΛΙΑ καλαίσθητα και σκληρόδετα, ένα ποιοτικό δώρο για μάντζερ κάθε ηλικίας. Μερικοί από τους πιο καταξιωμένους επιχειρηματίες, συγγραφείς και φιλοσόφους όλων των εποχών μεταφέρουν τη γνώση και τη σοφία τους, ανοίγοντας το δρόμο για την επιτυχία στη ζωή και στη δουλειά.

Οι 100 πιο σοφές ιδέες για τη δουλειά
LESLIE POCKELL, ADRIENNE AVILA (επιμ.)
Μετάφραση: Ελενα Τσουκαλά, ISBN: 978-960-218-582-7,
σελ. 128

Ίσως πιστεύεις πως έχεις όλα τα αναγκαία εφόδια για να πετύχεις στην καριέρα σου· όμως, πολλές φορές, στο δρόμο σου ορθώνονται αναπάντεχα εμπόδια, που ακόμη και ο πιο ικανός μάντζερ θα δυσκολευόταν να ξεπεράσει.

Αυτό το απόσταγμα σοφίας θα σε βοηθήσει να γίνεις πιο επικοινωνιακός, να μάθεις πώς να χειρίζεσαι τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία των συνεργατών σου και να ανακαλύπτεις τρόπους να διακριθείς.

ΟΙ 100 ΠΙΟ ΣΟΦΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ

Leslie Pockell Adrienne Avila

ΕΠΙΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ



Οι 100 πιο σοφοί κανόνες ηγεσίας όλων των εποχών
LESLIE POCKELL, ADRIENNE AVILA (επιμ.)
Μετάφραση: Ελενα Τσουκαλά, ISBN: 978-960-218-580-3,
σελ. 128

Στη ζωή, αργά ή γρήγορα, όλοι καλούμαστε να γίνουμε ηγέτες – μιας ομάδας, ενός οργανισμού, μιας τάξης ή, ακόμη, και της οικογένειάς μας. Ποιο είναι, όμως, το πραγματικό νόημα της ηγεσίας;

Στο βιβλίο αυτό θα βρεις διαχρονικές συμβουλές, που κάθε ηγέτης μπορεί να αξιοποιήσει. Με άξονα τον κλασικό προσδιορισμό των πέντε βασικών χαρακτηριστικών του επιτυχημένου ηγέτη από τον Sun Tzu, τονίζεται η αξία της ευφυΐας, της εμπιστοσύνης, του ανθρωπισμού, του θάρρους και της πειθαρχίας.

Αν είσαι μάντζερ, δάσκαλος ή γονιός ή κατέχεις οποιονδήποτε άλλον ηγετικό ρόλο, οι πολύτιμοι αυτοί κανόνες σου δείχνουν τον τρόπο για να διακριθείς στην τέχνη της ηγεσίας.

Οι 100 καλύτερες συμβουλές πωλήσεων στον κόσμο
LESLIE POCKELL, ADRIENNE AVILA (επιμ.)
Μετάφραση: Ελενα Τσουκαλά, ISBN: 978-960-218-581-0,
σελ. 136

Από το πρώτο αναγνωριστικό τηλεφώνημα μέχρι το κλείσιμο μιας συμφωνίας, οι πωλήσεις είναι μια απαιτητική διαδικασία· γι' αυτό, επιτυχημένοι είναι όσοι πωλητές αναζητούν διαρκώς καινούργιους τρόπους για να βελτιώσουν την απόδοσή τους.

Στο βιβλίο αυτό μερικοί από τους μεγαλύτερους στοχαστές δίνουν πολύτιμες συμβουλές και προτείνουν έξυπνες τεχνικές πειθούς, που θα σε βοηθήσουν να ξεπερνάς τα εμπόδια, να μαθαίνεις από τα λάθη σου, να καταλαβαίνεις και να ικανοποιείς τις ανάγκες των πελατών σου.

ΟΙ 100 ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Leslie Pockell Adrienne Avila

ΕΠΙΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ



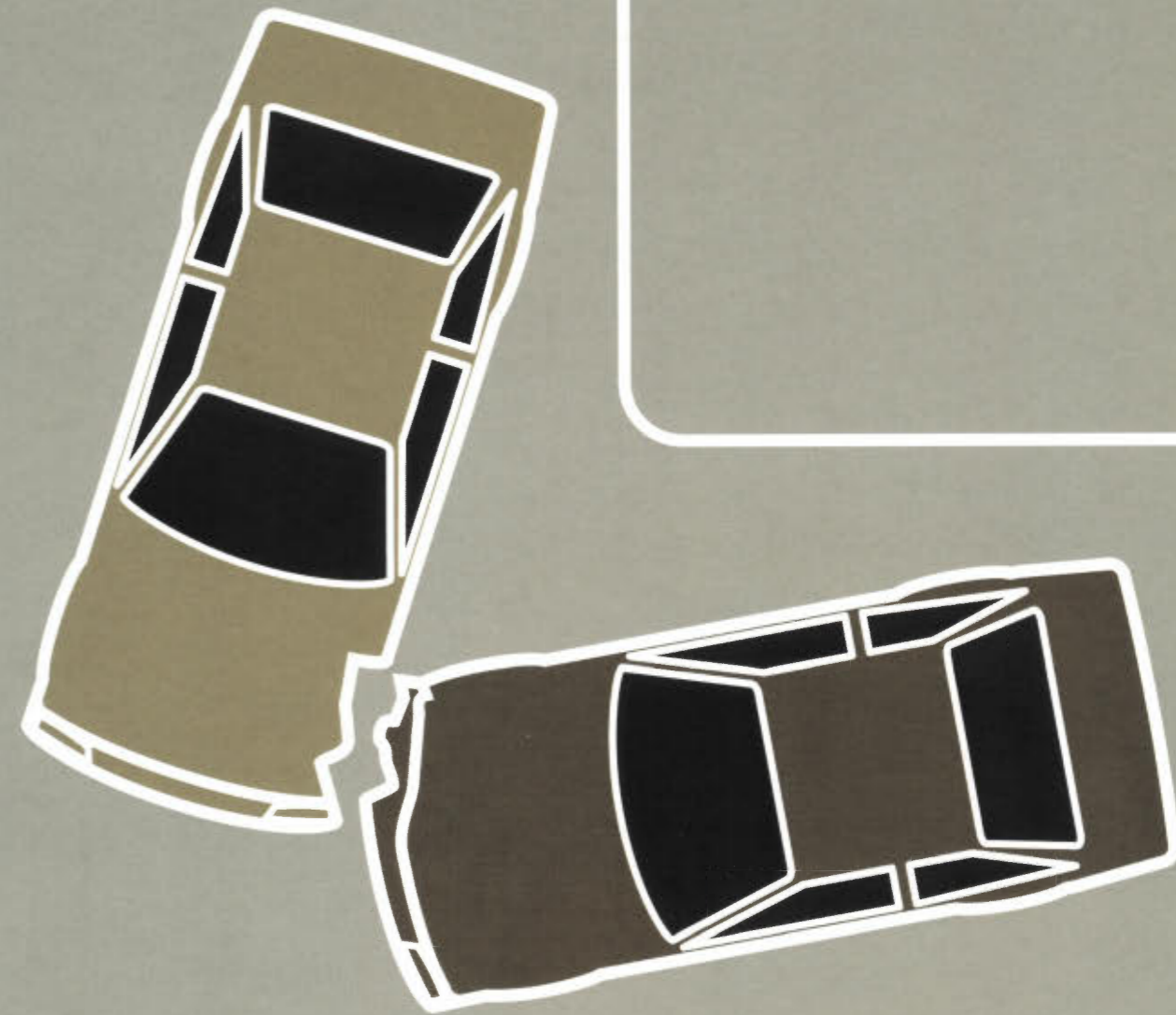
Διαλέξτε με ασφάλεια
ένα ΝΑΙ
για... καλύτερη ζωή!



Επόμενο



Βγείτε **τώρα απ' το λαβύρινθο!**
Κρατήστε σφικτά τη δική σας κλωστή!



**Και η Εθνική σας αποζημιώνει η ίδια.
Αμέσως.**

Αυτό είναι το προνόμιο να έχετε Εθνική. Και είναι ανεκτίμητο. Γιατί αν σας τρακάρουν και δεν φταίτε, με ένα απλό τηλεφώνημα, ένας ειδικός συνεργάτης έρχεται επί τόπου, αναλαμβάνει τα διαδικαστικά, μεταφέρει το αυτοκίνητό σας στο συνεργείο και φροντίζει να αποζημιωθείτε αμέσως από την ίδια την Εθνική.

**Την Εθνική την κάνετε για τον εαυτό σας.
Όχι για τους άλλους.**

ΔΕΝ ΕΙΧΕ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΕΥΤΥΧΩΣ ΕΧΩ ΕΘΝΙΚΗ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μπες στο κλίμα

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: ΘΕΩΝΟΣ & 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, ΧΡΗΣΤΟΣ 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

Σώστε τα ευρώ σας!



MAGNET

* Το ενέλεστο επιτόκιο δίνεται από το Υπουργείο Εμπορίου εφαρμόζονται επί του αποθέματος, ορισμένων των δικαιτηκών εξόδων.

Πληροφορίες στο **801 802 803 804**
ή από κινητό στο **210 32 88000**
& σε όλα τα καταστήματα της
Τράπεζας Πειραιώς

Πρόγραμμα Lion Ζωής Αποταμιευτικό

Νιώθετε ότι η αξία των χρημάτων σας χάνεται καθημερινά;
Η αποταμίευση των επιπλέον εισοδημάτων σας αποτελεί για εσάς μια επιθυμία που δύσκολα μπορείτε να πραγματοποιήσετε;
Θέλετε να εξασφαλίσετε υψηλή ποιότητα ζωής για εσάς & τους ανθρώπους που αγαπάτε;

Σχεδιάσαμε για εσάς το Lion Ζωής Αποταμιευτικό!

Επενδύστε κάθε μήνα το ποσό που εσείς επιθυμείτε και εξασφαλίστε εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο **3,35%*** και **φορολογική απαλλαγή** για τα ασφαλιστρα που καταβάλλετε κάθε χρόνο. Επισκεφθείτε σήμερα ένα κατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς και «**Σώστε τα ευρώ σας!**»!