• ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΟ BANCASSURANCE •

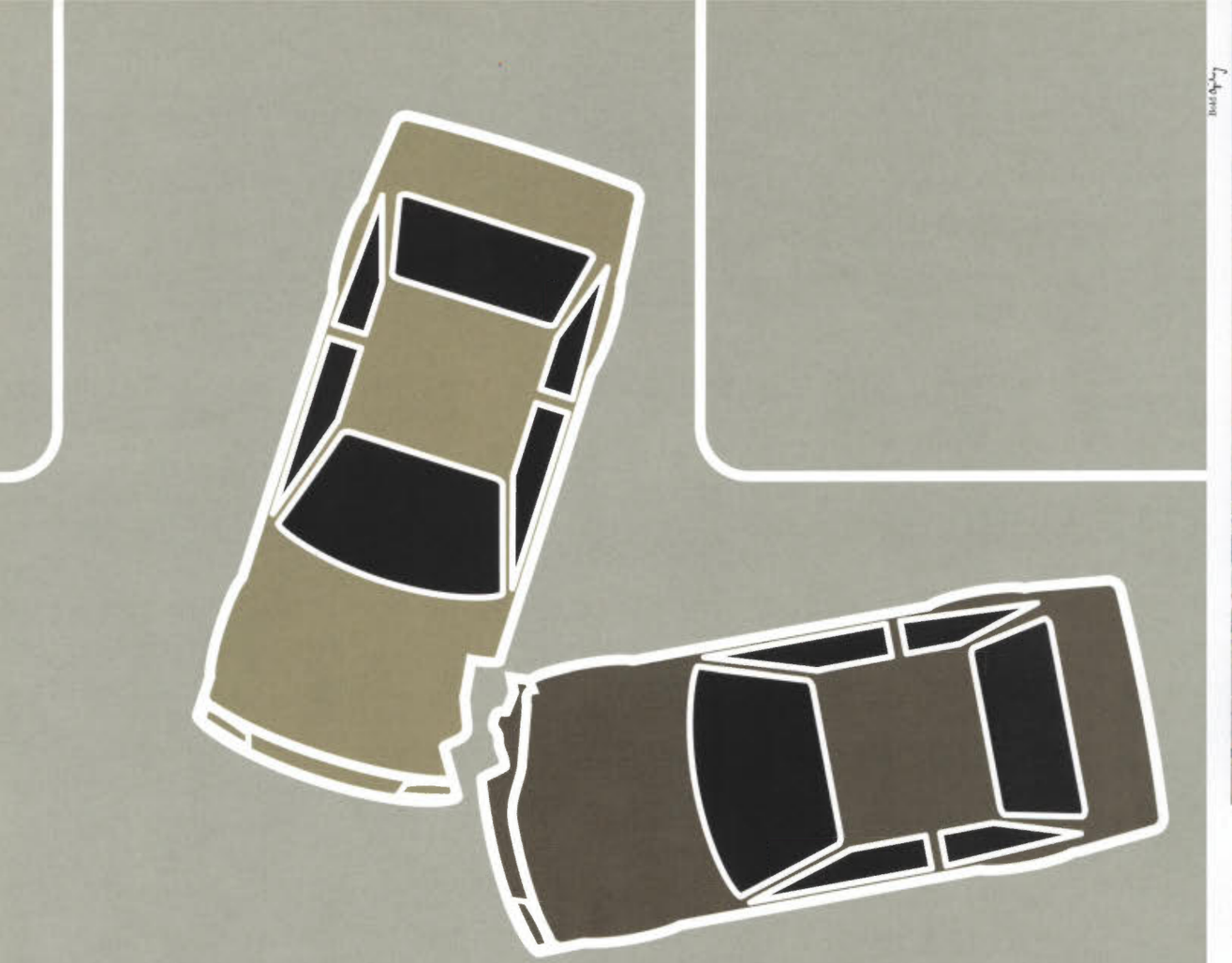
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 114 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2008
• Euro 5 www.asfalistikonai.gr

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Γιώργος Παπαγεωργίου
Υφυπουργός Υγείας

Να μην ξοδεύται και να μην ταλαιπωρείται ο πολίτης



ΔΕΝ ΕΙΧΕ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΕΥΤΥΧΩΣ ΕΧΩ ΕΘΝΙΚΗ.

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.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μπες στο κλίμα



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

- 3 ιδιόκτητες κλινικές και 1 σύγχρονο πολυϊατρείο
- 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα
- 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο
- Συνεργάτες ιατρούς όλων των ειδικοτήτων
- Εξειδικευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό
- 24ωρη Γραμμή Υγείας 1010
- 280 οχήματα οδικής βοήθειας
- 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά
- 24ωρη Γραμμή Οδικής Εξυπηρέτησης 1168
- Το πιο εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων και 128 Γραφεία Πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα

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

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

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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO



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

60 χρόνια ΑΣΠΙΣ

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

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 114. Ιούλιος - Αύγουστος 2008



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

Συνέντευξη
44 Γιώργος Παπαγεωργίου

Συνέδρια
68 Allianz
96 Alico

Έρευνα
52 Bancassurance
86 ING

Θέμα
74 Γυναίκες
90 Αυτοκίνητο

Εταιρείες
78 Interamerican
82 Generali
84 Interasco
104 Υδρόγειος

Άρθρα
80 Πρόταση
88 Νομικό Βήμα
94 Μελέτη Allianz

Μόνιμες στήλες
10 Γράμμα εκδότη
12 Συναισθηματικά

Προϊόντα
108 Interamerican
General Union

Κύπρος
126 Laiki Cyprialife

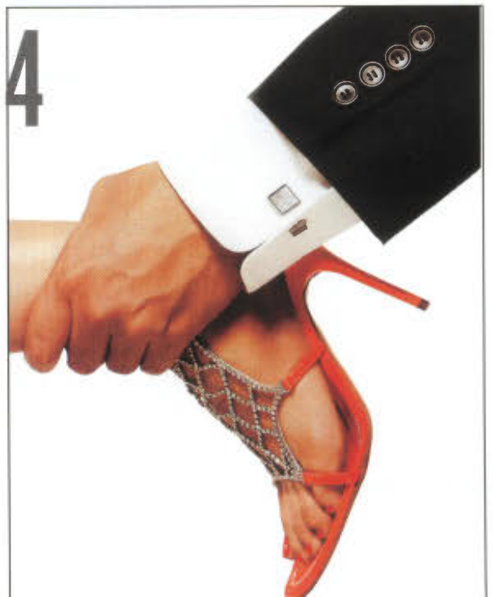
Χορηγίες
110 AXA
Allianz

Underwriting 24-43

Ειδήσεις 112-127


78


96


74



52


90


104


84


82

Ασφάλιση με περιεχόμενο...



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Δημιουργήστε το Κεφάλαιο της ζωής σας.

Επιλέξτε το Πρόγραμμα Δημιουργίας Κεφαλαίου που σας ταιριάζει περισσότερο:

- Με ευέλικτες μηνιαίες ή εφάπαξ καταβολές ανάλογα με τις δυνατότητές σας
- Με τη σιγουριά του εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη και δυνατότητα επιπλέον αποδόσεων
- Με είσπραξη του κεφαλαίου ως εφάπαξ ή ως μηνιαίο εισόδημα.

Η επιλογή είναι δική σας!

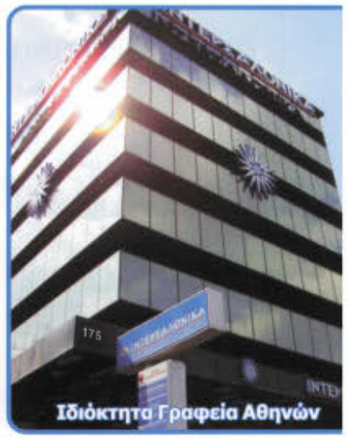
Σε όλα τα καταστήματα Eurobank και Open24 και σε επιλεγμένους συνεργάτες

210 9555555

EFG Eurolife

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

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


Ιδιόκτητα Γραφεία Αθηνών

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



Ιδιόκτητα Γραφεία Θεσσαλονίκης

- 1.250 Μέτοχοι-2.500 Συνεργάτες-750 Μισθωτοί-150 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 υποχρεώσεις, με άμεσες και ταχύτατες πληρωμές αποζημιώσεων, ελεύθερη περιουσία, ιδιόκτητα 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 ιδιόκτητα 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 χρέωση, μέρα-νύχτα, στο πενταψήφιο 11.555 από όλα τα κινητά και ωφεληθείτε σίγουρα και σταθερά!

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


Αίθουσα Εκπαιδεύσεων "Αριστοτέλης"

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

δίπλα σας!

Safe House Safe Family Safe Business Safe Life

Groupama Φοίνιξ
Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

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

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

Οι ασφαλιστές σήμερα χρειάζονται το γράμμα Ν,

και ίσως πολλοί συνάνθρωποί μας!

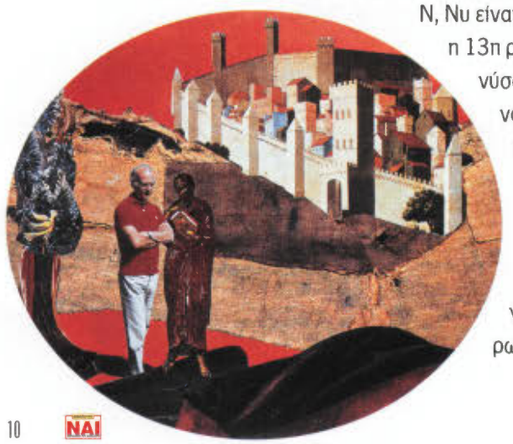


Γράφει ο Βαγγέλης Γ. Σπύρου, Εκδότης του «ΝΑΙ»

Η ελληνική γραφή είναι δημιούργημα των ίδιων των Ελλήνων. Είναι ο γραφικός τους χαρακτήρας που κρατά μέσα του όλα τα ψυχοπνευματικά γνωρίσματα των Ελλήνων. Κάποιοι άλλοι λαοί, όπως οι Φοίνικες υπήρξαν γυρολόγοι και όχι εφευρέτες του αλφαβήτου*

Οι Φοίνικες λένε αρκετοί ειδικοί πήραν το αλφάβητο από τους Κρήτες και το μετέφεραν στην Τύρο και Σιδώνα και άλλες πόλεις της Μεσογείου. Η κάθε ελληνική περιοχή –κάθε ελληνική πόλις-κράτος– διέθετε τη δική της διάλεκτο. Υπήρξαν 4 ομάδες: ΑΡΚΑΔΟΚΥΠΡΙΑΚΗ, ΑΙΟΛΙΚΗ, ΔΩΡΙΚΗ ΚΑΙ ΙΩΝΙΚΗ-ΑΤΤΙΚΗ. Η Αιολική και Δωρική έμοιαζαν και εκφέροντο ΑΙΟΛΟΔΩΡΙΚΗ. Οι Έλληνες εγνώριζαν όλες τις διαλέκτους. Η Ιωνική-Αττική εκάλυψε τελικώς τις άλλες φωνές και στα μάτια των ξένων εκπροσωπούσε τον ελληνισμό. Όπως με τις διαλέκτους έτσι και με το αλφάβητο κάθε πόλις-κράτος είχε το δικό της. Το κορινθιακό διέθετε 25 γράμματα, το κρητικό 21, της Μιλήτου 25, το ιωνικό 27, το χαλκιδικό 25. Το σημερινό ελληνικό αλφάβητο είναι το ιωνικό-αττικό, αναλλοίωτο εδώ και 2.500 χρόνια... Τα γράμματα εγράφοντο κεφαλαία. Η μικρογράμματος γραφή αλλοιώνει τον αρχέγονο συμβολισμό τους... Το γεωμετρικό τους σχήμα είχε επιμεληθεί ο Πυθαγόρας «...ρυθμίσας αυτά γωνίαις και περιφερείας και ευθείαις...».

«Τα γράμματα, όντα άφωνα, λαλούν εις αυτούς που βρίσκονται μακράν». Το κάθε γράμμα έχει τη σημασία του και κρίμα που τα παιδιά μας δεν διδάσκονται στα σχολεία τους συμβολισμούς των γραμμάτων του αλφαβήτου μας, έτσι όπως τα δημιούργησαν τα σοφά μυαλά των προγόνων μας. Σ' αυτό το άρθρο θα γράψουμε για το γράμμα Ν και αναλύοντας τους συμβολισμούς θα καταλάβετε γιατί το χρειάζονται στη ζωή τους οι ασφαλιστές και αρκετοί συνάνθρωποί μας.



Ν, Νυ είναι το δέκατο τρίτο γράμμα του Ελληνικού Αλφαβήτου. Στον Όμηρο είναι η 13η ραψωδία της Ιλιάδας ή Οδύσσειας. Νυ το στοιχείον, ότι νυγμόν (εκ του νύσσω-κεντώ, τρυπώ) τίνα έχει η τούτου εκφώνησις. Ως προ το νυ, ο ονοματοθέτης, το έσω αισθανόμενος της φωνής ωνόμασε το ένδον και το εντός, ως να εξομοιώνει τα έργα προς τα γράμματα. Το γράμμα Ν εξομοιούται προς το Νοώ. «Νιονιό» το λέει ο λαός. Η εκφορά του φθόγγου Ν συντελεί στο να αποκαθαίρεται το αίμα με επιπλέον εισροή οξυγόνου και καλύτερη οξυγόνωση του εγκεφάλου, ενισχύοντας το «νοείν», τη νόηση λένε επιστήμονες Παιδαγωγικής Ιατρικής. Στο γερμανικό περιοδικό P.M. MAGAZINE (1996-Μάρτιος) υπάρχει αφιέρωμα για το γράμμα Ν και εκτός των άλλων αναφέρεται ότι οι κουρασμένοι μιλούν με φωνή πιο ένρινη για περισσότερη εισροή οξυγόνου;* (* Πηγή: Άννα Τζροπούλου-Ευσταθίου «Ο εν τη λέξει λόγος», εκδόσεις Γεωργιάδη)

Όσες λέξεις έχουν σχέση με νοητικές λειτουργίες και νοημοσύνη εμπεριέχουν το Ν και Μ, ένρινα γράμματα: νους, έννοια, διάνοια, πρόνοια, απόνοια-απόγνωση, μετάνοια, υπόνοια, παράνοια, νοώ, νεύω=κλίνω κεφαλή, γνώμη, νέμω, ανάμνηση, υπόμνηση. Ο νους είναι από το νέω, το πορεύεσθαι. Ουδέν γαρ ταχύτερον του νοός. «Νους αρχικός εστί του λόγου, ο δε λόγος υπηρετικός του νου», λένε οι Όμηρος και Πλούταρχος.

Το γράμμα Ν στις μέρες μας ως γράμμα και ως σημασία ευρίσκεται υπό διωγμό. Δεν ακούγεται χάριν ευφωνίας και δεν γράφεται λόγω έλλειψης γνώσεων και παιδείας, δημιουργώντας σύγχυση και ανεπάρκεια πολλών κατευθύνσεων. Δυστυχώς το Ν κατάντησε ταυτόσημο με τον άπειρο, νέο οδηγό αυτοκινήτου και ζωής... Με αυτή την κακή έννοια θα 'πρεπε να μπει «λογότυπο» σε πολλούς ασφαλιστές, δημοσιογράφους, πολιτικούς. Προσοχή, άσχετος, άπειρος, επικίνδυνος, αγράμματος. Εδώ ο νους αδυνατεί να εξεύρει λύσιν, γνώσιν τού τι δέον ποιείν, λείπει το Ν του Νοώ...

Αυτό «είδε» και ο Οδυσσέας Ελύτης και τρόμαξε:

«Κάποτε μια μέρα χειρότερη και της Κυριακής το συνειδητοποίησα. Η πρωτεύουσα σ' όλο το μάκρο της είχε γεμίσει τρύπες. Όχι από αυτές που ανοίγουν οι εργάτες του δήμου... Μιλώ για τις άλλες πάνω στις προσόψεις των υψηλών κτηρίων, όπου προσεκτικά στήνονται οι επιγραφές εταιρειών, ιδρυμάτων και καταστημάτων. ΦαρμακείΟ, καφενείΟ, αιματολογικΟ, παιδαγωγικΟ ινστιτούτΟ... Που ο Θεός να βάλει το χέρι του... Στο τηλεγραφείο των νευμάτων μεγάλη αναστάτωση επικρατεί σ' όλη τη γειτονιά...

Μήπως είναι κανένας ξένος δάχτυλος του τύπου NOVA MACEDONIA ή μήπως του 'φυγε του μπογιατζή το τελευταίο ψηφίο και έμεινε ανολοκλήρωτο από αμέλεια ή, δεν αποκλείεται, από οικονομία;

...Κανένας Ηρώδης δεν θα τολμούσε να διατάξει τέτοια γενοκτονία όπως αυτή του τελικού -ν, εκτός και αν του έλλειπε η οπτική του ήχου...».

Αναρωτιέμαι πολλές φορές πού πήγαν τόσα Ν αρχικά και πού τα τελικά ν; Χωρίς το Ν του Νου, του Νιονιού, της διάνοιας, της πρόνοιας, πού πάει αυτός ο κόσμος, οι φίλοι μας, τα παιδιά μας, οι πγέτες μας;

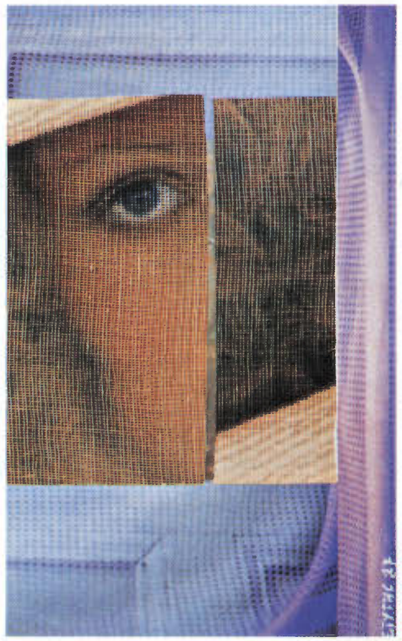
Πώς θα πορευθούν οι ασφαλιστές μας, να φθάσουν, να γνωρίσουν και να επιλύσουν τα σύγχρονα προβλήματα των συνανθρώπων μας; Θέλει νου για να προσεγγίσεις τις σύγχρονες προκλήσεις της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, που ο Πέτρος Παπανικολάου, CEO της ALLIANZ Ελλάδος, κατέγραψε στο 6ο συνέδριό της και είναι η μακροζωία και η διαχείρισή της, η ασφαλιστική μεταρρύθμιση με τα συνταξιοδοτικά συστήματα, οι διακυμάνσεις των αγορών σε παγκόσμια κλίμακα, η εξυγίανση του κλάδου αυτοκινήτων και η αξιοπρέπεια του Έλληνα οδηγού, η έλλειψη ασφάλισης περιουσίας των συνανθρώπων μας, η εμπιστοσύνη του πελάτη και πώς κατακτιέται, η κάλυψη αναγκών των πελατών, τα κερδοφόρα γραφεία, η πελατοκεντρική φιλοσοφία, η εκπαίδευση των ανθρώπων, οι κλιματικές αλλαγές, η γήρανση των κοινωνιών, τα μεταναστευτικά ρεύματα, οι αλλαγές στη δομή της οικογένειας, η άνιση κατανομή πλούτου...

Όλα αυτά και πολλά άλλα συν τα προσωπικά του καθενός θέλουν το γράμμα Ν, το νου, τη νόηση...

Όλο και πιο πολλοί χρειαζόμαστε το γράμμα Ν να μας προβληματίζει σε σχέση με το με ποια ιδιότητα υπάρχει στη ζωή μας...

Εύχομαι οι καρποί του καλοκαιριού της Ελληνικής φιλοσοφίας να ομορφαίνουν και να δυναμώνουν τη ζωή σας. Ανοίξτε τα λεξικά στο Ν, θα βρείτε ενδιαφέρουσες λέξεις-οδηγούς. Εκεί, στη ρίζα τους, υπάρχουν τα μονοσύλλαβα ρήματα και οι αρχικές έννοιες του Νω=νέω, κολυμβώ, ναυς, νήω, συσσωρεύω, πορεύομαι, νέομαι, νόστος, νάω, ρέω=νάμα, νπθω, γνέθω, νήμα, ναίω, οικώ, ναός, νοώ, γνω, γνώσκω, νους... Γυρίστε μετά τις διακοπές αγκαλιά με το Ν και το «ΝΑΙ» για μια καλύτερη ζωή. Και μην ξεχνάτε ότι η δουλειά του ασφαλιστή και των επιτυχημένων γίνεται με μυαλό - Νου κι όχι με τα πόδια!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου





Θαλασσινά φαγητά του καλοκαιριού με καρπούς ελληνικής γης

ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΦΤΙΑΞΕΤΕ ΕΝΑ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ ΑΣΠΡΟ ΨΩΜΙ

Οι καρποί της ευλογημένης ελληνικής γης ακολουθούν τον κύκλο των εποχών, για να θρέψουν το σώμα και πνεύμα των παιδιών της. Οι Έλληνες ήξεραν καλά τη σχέση φαγητού και πολιτισμού. Ο Έλληνας ήξερε να παρακολουθεί το βιολογικό ρολόι και να συσχετίζει τους καρπούς της Γης με τους καρπούς του πνεύματος. Οι πέντε αισθήσεις του είχαν λόγο και ευαισθησία, δηλαδή τη λεπτότητα να αισθάνεται κάποιος σε βάθος τα πάντα...

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η όσφρηση του Έλληνα εσήμαινε εισέρχομαι εις τας φρένας (όζω και φρέω) από το οδ + μή (οδ-ούς, δάκνω). «Όσφρησις, οσφραίνεσθαι έλκοντος διά των αναπνοών τας οσμάς... (Γαληνός). Η θρέψις, τροφή είναι από το τρέπω ° τρέφω. Η τροφή είναι τροπή, δηλαδή μεταβολή, εξ ου και ο μεταβολισμός. Το εσθίω σχετίζεται με τον σίτον και η νηστεία με το νη + εσθίω = νηστεία.

Από τη θάλασσα οι Έλληνες έπαιρναν ιχθύες = ψάρια. Ιχθύς, εκ του ίκω + θύω (φθάνω ορμητικά). Το λαβράκι (λάβραξ) ετυμολογείται από το λάβρος = ορμητικός, βίαιος, λαίμαργος. Το μύδι είναι εκ του μύω = κλείνω. Η σουπιά εκπέμπει μέλαν υγρό που θολώνει, ρυπαίνει, «σήπει» = σαπίζει τα νερά. Ο σκάρος από το σκαίρω = σκιρτώ. Ο σπάρος από το «σπαίρω» (κίνηση χαρακτηριστική). Η σμέρνα από το σμερδνός = φοβερός. Τα μαλάκια είναι ζώα με σώμα μαλακό, χωρίς οστά, καλαμάρια... Ο αχινός ή εχίνος εκ του ακίς = άκινος = ακάνθινος. Ο γαύρος = ορμητικός. Η γόπα είναι εκ του βώκα = βοάξ = βωξ, ψάρι που εκβάλλει βοή όταν ψαρεύεται. Η γαρίδα είναι η καρίς, έχει μεγάλο κεφάλι = κάρα. Και ο κέφαλος έχει μεγάλο κεφάλι. Και ο κάβουρας = καρκίνος = σαν κεφαλή που κινείται = κάρα-κίνος τις ων. Το σελάχιον = έχει φωσφορική λάμψιν = σέλας. Οι μαρίδες είναι σμαρίδες = κολυμβούν κατά σμήνη. Από το ζωικό βασίλειο οι Έλληνες για διατροφή ονοματοθέτησαν τα πάντα, δίνοντας νόημα και σημασία μοναδική.

Άγρια ζώα ήταν αυτά που ήταν στους αγρούς. Θηρία ήταν αυτά που ορμούσαν ταχέως εκ του θρώσκω = ορμώ. Ήμερα ήταν τα ζώα που δεν μας φοβίζουν, διότι με το φως της ημέρας δεν φοβόμαστε. Το σκοτάδι φέρνει τρόμο, που φεύγει στο ξημέρωμα, γι' αυτό και ξημέρωμα για ημέρα και ζώα σημαίνει το ίδιο.

Η αγελάς ανήκει σε αγέλη (άγω + εελμένος = συναθροισμένος). Ο αμνός είναι το μικρό πρόβατο άνευ μένους, αδύναμο. Το αρνί είναι εκ του αρήν = αρά = ευχή, επειδή εθυσιάζετο στα ιερά. Η έλαφος είναι ελαφρά και πάει ελαφρά. Το κατσίκι είναι το ερίφιον, η έριφος, αυτή που φαίνεται παρά το έαρ, την άνοιξη. Ο λαγός, λαγώς, είναι εκ του λία + ώτα, μεγάλα αυτιά. Η όρνις είναι κάθε πτηνό που πετά προς τα άνω. Όρνυμι = κινώ προς τα άνω. Οι νεοσσοί των πτηνών είναι οι νεωστί σεύεσθαι = κινείσθαι. Ο αλέκτωρ είναι αυτός που μας σηκώνει από το λέκτρον = κρεβάτι. Το κοσσύφι έχει λοφίον επί της κωττίδος = κεφαλής. Η νήσσα = πάπια εκ του νέω = κολυμβώ. Η πέρδικα = πέρδιξ είναι εκ του «παρά το πέδον = χάμου στη γη». Από τα φυτά ο αρακάς ετοιμολογείται από το αναρρίχησις. Το λάχανο εκ του λαχαίνω = σκάπτω. Η κολοκύνθη ήταν η μαρίκη εκ της υδάτινης ρίζας μυρ - μαρ. Ο φάσηλος, φασόλι, εκ του φαίνω, αναφύω, αναφαίνω... Ο σίτος από το ψίτος, εκ του ψίζω, ψίω = τρίβω = αλέθω.

Το αγγούρι ήταν ο σικνός εκ του σεύω και κίω = αυξάνεται ταχέως. Η γεωργία, το περί την γην έργον, έφερνε στο πιάτο το φαγητό. Έργον είναι η περί την γην ασχολία. Καλλιέργεια ήταν το κάλλιστον έργον. Το ρήμα σπείρω είναι εκ του Σ της κινήσεως και πείρω = διαπερνώ, τρυπώ. Από το σπείρω είναι η σπορά, σπέρμα, σπαρτό, σπόρος...

Εποχή (όχος = όχημα) είναι το όχημα του χρόνου και ανάλογα οι Έλληνες διά μέσου των αιώνων για φαγητά αγρεύουν (ψάχνουν στους αγρούς), θηρεύουν (θηρ - θηρίον - θήρα = κυνήγι) και αλιεύουν (αλιεύω = εκ της αλός = θαλάσσης).

Στα πρώτα παιδικά μου χρόνια μεγάλωσα σε χωριό της Ηπείρου (η μάνα μου από Ανεμοράχη Άρτας, ο πατέρας από Δίστρατο) και έζησα αυτό το δέσιμο του ανθρώπου με τη γη που γεννήθηκε. Η τροφή μας ήταν από τη γεωργία, από το κυνήγι και από την αλιεία στον ποταμό Άραχθο. Το καλοκαίρι από τον κήπο μας τρώγαμε κολοκυθάκια, ντομάτες, μελιτζάνες, πατάτες, φασολάκια, καρπούζια, πεπόνια, αγγούρια, φρούτα από τα δέντρα, σύκα, σταφύλια, αχλάδια, κορόμηλα, συκάμινα, μήλα, κυδώνια... Από το κυνήγι έφερνε ο πατέρας λαγούς, κοσσύφια, τρυγόνες, κίσσες, συκοφαγάδες, σπουργίτια... Από το ποτάμι ψάρευε ψάρια, καβούρια και χέλια... Από την αυλή κότες, κοκκόρια. Από τη στάνη κατσίκια, πρόβατα, γάλα, τυρί, βούτυρο, ξυνόγαλο.



Έβαζα δυο ντομάτες στο σακούλι, τυρί και ψωμί κι έφευγα στα πρόβατα. Στο δρόμο έτρωγα αχλάδια και σταφύλια στα χωράφια. Ο πατέρας μου μαγείρευε καλά στο ταψί τα ψάρια και τα χέλια που έπιανε ο ίδιος στο ποτάμι. Έβαζε πιπέρι, ρίγανη, λάδι, δάφνη, άνηθο, σκόρδο, κρεμμύδι, λεμόνι, αλάτι και στο φούρνο! Η μάνα μου μαγείρευε ωραία φαγητά νόστιμα στη γάστρα. Έφτιαχνε καθαρόπιττα με αλεύρι, γάλα, αυγά, φέτα τυρί και βούτυρο. Έφτιαχνε για γουμίδια με φρέσκα κρεμμύδια και αλεύρι, έφτιαχνε κολοκυθόπιτες, μακαρονόπιτες, τραχανόπιτες, γαλατόπιτες και ωραίες μελιτζάνες γεμιστές (χωρίς ρύζι) με διάφορα κηπευτικά στη γάστρα, αφού πρώτα τις έβραζε να φύγει η πικράδα, φασολάκια με ντομάτα, γεμιστά, πατάτες φούρνου και γιαχνί... Πιο συχνό φαγητό ο τραχανάς το χειμώνα, το ξυνόγαλο το καλοκαίρι! Έφτιαχνε ωραίο φρικασέ με αρνί και πεντανόστιμα γιαπράκια (λαχανοντολμάδες με κιμά). Πολλές φορές, τώρα που μεγάλωσα κι η μάνα μου είναι γριά, θα 'θελα να τη φιλήσω στο μάγουλο αλλά ντρέπομαι. Κοιτάζω τις ρυτίδες της, τα ζαρωμένα χέρια της, το δέρμα που «κρέμασε» και θα 'θελα να τα χαϊδέψω. Δεν τόλμησα ποτέ, αλλά το γράφω για να μου φύγει από μέσα μου... Ήθελα να της πω «σ' αγαπώ μαμά» αλλά... αυτή ξέρει ότι τη λατρεύω και της «μοιάζω» σε πολλά και στην πονηριά... Μου άρεσε (όπως τα έφτιαχνε) το καλοκαίρι ντομάτα με αυγό. Έριχνε η μάνα μου τις ντομάτες και λίγο κρεμμύδι στο τηγάνι και μέχρι να στεγνώσουν τα υγρά τα τηγάνιζε. Μετά έρριχνε το τυρί και τα αυγά μέχρι να πήξουν τα αυγά. Τις ντομάτες τις ξεφλούδιζε. Έριχνε στην αρχή λίγο βούτυρο ή λάδι... Στο τέλος έβαζε και πιπέρι...

Το Δεκαπενταύγουστο στην Ήπειρο (όπως σ' όλη την Ελλάδα) οι άνθρωποι νήστευαν για την Παναγία και τότε μάζευαν (και εξ ανάγκης) το γάλα, για να φτιάξουν τραχανά και πέτρο (χυλοπίτες). Τον τραχανά τον έφτιαχναν με σιταρένιο αλεύρι και γάλα και αλάτι. Έφτιαχναν προζύμι πρώτα και μετά το έκοβαν χοντρά κομμάτια το ζυμάρι και το άπλωναν στον ήλιο σε τραπέζια να ξεραθεί (κυνηγώντας τις κότες, τα πουλιά και τις γάτες). Μετά έπαιρναν τον αρίλαγο = κόσκινο και τα έτριβαν κάνοντας τον τραχανά, που θα ζούσαν το χειμώνα και θα 'βαζαν σε διάφορα φαγητά ή θα έτρωγαν σούπα ή με κοτόπουλο ή με κρέας αρνί...

Έφτιαχνε συχνά η μάνα μου πέτρο (χυλοπίτες) με ντομάτα στη γάστρα σκέτο, αλλά και με κρέας. Στις 29 Αυγούστου θυμάμαι τη νηστεία τ' Άη Γιαννιού, όπου δεν τρώγαμε τίποτα κόκκινο (να θυμίζει αίμα), ούτε κόκκινες ντομάτες, ούτε κόκκινα σταφύλια, ούτε μαύρα σύκα... Τέλος καλοκαιριού μαζεύαμα σύκα, τα ανοίγαμε, τα ξεραίναμε, τα βράζαμε και φτιάχναμε τους «πασμάδες» για το χειμώνα. Φτιάχναμε και γλυκό κυδώνι ή σταφύλι... Στο φούρνο έψηνε και κυδώνια ή μήλα η μάνα μου κι έβαζε 3-4 γαρύφαλα.

Και η Ήπειρος και η Μακεδονία και η Κρήτη και η Ρούμελη και ο Μωριάς και τα Επτάνησα και τα νησιά του Αιγαίου και η Θράκη και ο Πόντος και η Μικρά Ασία και η Πόλη, όλες οι γωνιές της πατρίδας μας έχουν εκατοντάδες τρόπους μαγειρέματος των καρπών της γης και χιλιάδες παραλλαγές. Και όλα με αγάπη και με το συν της συντροφιάς, του συμποσίου, της οικογένειας, της πατρίδας, του έθνους, της σύζευξης, του συμποσίου αλλά και με ελληνικό τρόπο μιλημένα. Έφαγα και χόρτασα λένε, διά μέσου των αιώνων, οι Έλληνες. Έφαγον που παράγεται από την ιερά φηγόν ή φαγόν του Διός, το είδος της βελανιδιάς με τα εδώδιμα βελανίδια που ήταν η πρώτη τροφή «Αρκάδες προσελήνοι (προ σελήνης υπάρξαντες) φηγόν έδοντες...» (φηγόν εγεύσαντο, άρα έφαγον). Τα ιερά δείπνα ονομάζοντο «ιερά φαγήσια». Χορταίνω σημαίνει πληρούμαι τροφής. Από χόρτο εχόρταινε ο άνθρωπος στα πρώτα του βήματα... Προς χορτασμόν, αρκούσε η γη...».

«Χορταίνει» η καρδιά μου ευγνωμοσύνη όταν ακούω στις εκκλησίες τη δέηση «υπέρ ευκρασίας αέρων, ευφορίας των καρπών της γης και καιρών ειρηνικών...».

Άνεμοι ευσεβούς φιλοσοφίας ξεσηκώνουν το νου μου όταν ιερείς σε προσευχές τραπέζης αναφωνούν το «Φάγονται πένητες και εμπλησθήσονται και αινέσωσιν Κύριον οι εκζητούντες αυτόν» ή το «Χριστέ ο Θεός ευλόγησον την βρώσιν και πόσιν των δούλων σου» ή το «έδωκας ευφροσύνη εις την καρδίαν ημών. Από καρπού σίτου, οίνου και ελαίου ενεπλήσθημεν...».

Αγαπητοί φίλοι, μέσα από τις σελίδες αυτών των «συναισθηματικών» θα 'θελα να σας καλέσω σε ένα τραπέζι να φάμε παρέα, αλλά δεν γίνεται... Αρκούμαι νοερά να πω «κοπιάστε στο τραπέζι μας»... Στις σελίδες του «ΝΑΙ» (σαν σε κατάλογο) έχουμε καλοκαιρινά φαγητά (από Πόντο και Κρήτη κυρίως) να φάμε παρέα και να μοιραστούμε τη χαρά της ζωής. Πριν σας ευχηθώ καλό καλοκαίρι να θυμάστε ότι υπάρχουν και οι ανώτεροι καρποί του Αγίου Πνεύματος, η αγάπη, η χαρά, η ειρήνη, η μακροθυμία, η χρηστότης, η αγαθοσύνη, η πίστις, η πραότης, η εγκράτεια (Γαλατάς Ε' 22-26). Κατά των ανθρώπων αυτών, που έχουν αυτές τις αρετές, δεν ισχύει νόμος! Έχουν όλα τα καλά του Θεού και μακάρι να τα έχετε όλοι! Γεια!

Πηγές: Έφη Γρηγοριάδου «Εδεσματολόγιον Πόντου» εκδ.Κοχλίας, «Καλογηρική μαγειρική» Ιερά Μονή Παναγίας Τατάρνας, «Κρητική Κουζίνα» Μαρία-Ν. Ψυλάκης, εκδ. ΚΑΡΜΑΝΩΡ, Ηράκλειο. Το ΝΑΙ προτείνει σε όλα τα νέα ζευγάρια να προμηθευτούν αυτά τα βιβλία, για να συνεχίσουν την παράδοση

Κρητική κουζίνα

Διαδεδομένη τροφή των παράκτιων πληθυσμών της Κρήτης. Στην ενδοχώρα, και ιδιαίτερα στα πιο μακρινά χωριά, ήταν σπάνια τροφή. Ιδιαίτερα αγαπητά στην Κρήτη ήταν τα πετρόψαρα, τα χταπόδια και οι σουπιές. Η κακαβιά φαίνεται να ήταν ένα από τα πιο προσιτά και πιο εύκολα εδέσματα των παράκτιων πληθυσμών, επειδή μπορούσαν να την παρασκευάσουν από διαφορετικά είδη ψαριών, τα οποία έβραζαν όλα μαζί. Στις περιοχές αυτές έπρεπε να χρησιμοποιηθούν και τα υπόλοιπα προϊόντα του κρητικού νοικοκυριού. Η έμπνευση των γυναικών της Κρήτης τις οδήγησε σε σπάνιες επιλογές, οι οποίες στηρίζονται στην ανάμειξη διαφορετικών γεύσεων. Ένα τέτοιο φαγητό ήταν το ψάρι με μπάμιες, γνωστό στη Σητεία, στα Μάλια Ηρακλείου και στα παραλιακά χωριά της περιοχής Ρεθύμνου.

Τα διατηρημένα ψάρια (παστός μπακαλιάρος, ξερές σουπιές) ήταν αρκετά διαδεδομένα στην Κρήτη του παλιού καιρού. Οι οικοδέσποινες της Κρήτης αναζήτησαν πολλούς όσο και ενδιαφέροντες τρόπους χρησιμοποίησής των στη μαγειρική.

Οι Μινωίτες χρησιμοποιούσαν πολύ συχνά το ψάρι στην κουζίνα τους. Το βλέπουμε στην περίφημη εικόνα της Σαντορίνης, αλλά και σε παραστάσεις σφραγιδολίθων, όπου εικονίζονται συχνά ψάρια... Οι Μινωίτες, λαός ναυτικός που αξιοποίησε στο έπακρο τη θάλασσα για να προωθήσει τις επαφές του με τους γειτονικούς λαούς και το εμπόριο, δεν μπορούσαν να μην εκμεταλλευτούν και τον πλούτο της Μεσογείου. Δεν είναι τυχαίο που ο Μινωίτης ψαράς της Σαντορίνης κρατά στα χέρια του άφθονα ψάρια, ούτε που οι Μινωίτες καλλιτέχνες χρησιμοποίησαν θαλάσσιους οργανισμούς (π.χ. τα χταπόδια) για να διακοσμήσουν σπουδαία χρηστικά και λατρευτικά πήλινα αντικείμενα.

Η σύγχρονη ανασκαφική έρευνα ανακαλύπτει διαρκώς τα ίχνη των ιχθυοφάγων Μινωιτών. Η σκαπάνη φέρνει στο φως ευρήματα που καταμαρτυρούν τη χρήση ψα-



ριών στη διατροφή των παράκτιων πληθυσμών αλλά και αρκετά οστρακοειδή που χρησιμοποιήθηκαν ακόμη και σε περιοχές που δεν απέχουν και λίγο από τη θάλασσα. Για τις κοινωνίες της ενδοχώρας, το ψάρι, όπως είναι φυσικό, ήταν και στα μινωικά χρόνια σπανιότατη τροφή!

Στα μεταγενέστερα χρόνια το ψάρι εξακολουθεί να αποτελεί βασική τροφή για όλο τον ελληνικό χώρο, αν και στην κλασική Ελλάδα γινόταν συχνά λόγος για την αποστροφή του Ομήρου και των πρώων του προς τα ψάρια. Δεν είναι γνωστός, πάντως, ο λόγος για τον οποίον ο Όμηρος δεν αναφέρεται καθόλου σε ψάρια και λαχανικά, ενώ οι αναφορές του σε κρέατα είναι συχνές.

Στα ελληνιστικά χρόνια αλλά και στις μεταγενέστερες εποχές το ψάρι ήταν μια από τις κύριες τροφές των Ελλήνων. Στην ηπειρωτική χώρα κατανάλωναν εξίσου (και ανάλογα με τις δυνατότητες προμήθειας) και ψάρια που αλιεύονταν σε θάλασσες αλλά και ψάρια που αλιεύονταν σε λίμνες και ποταμούς.

Στις νησιωτικές περιοχές η προμήθεια αλιευμάτων ήταν πιο εύκολη. Η εποχή αυτή καθρεφτίζεται ανάγλυφα στα κείμενα του Αθήναιου, ο οποίος δίνει πολλές πληροφορίες για την ιχθυοφαγία των Ελλήνων εκείνης της εποχής. Οι πληροφορίες, πάντως, που έχουμε από τα αρχαία κείμενα είναι πολλές. Γνωρίζουμε ονόματα ψαριών, τρόπους μαγειρέματος κ.ά.

Κατά τους πρώτους προ Χριστού αιώνες χρησιμοποιείται ευρέως ο γάρος, μια σάλτσα που παρασκευαζόταν από εντόσθια ψαριών και που σημάδεψε τη γαστρονομία των Ελλήνων για πολλούς αιώνες.

Οι τρόποι μαγειρέματος των ψαριών στην αρχαία Ελλάδα εντυπωσιάζουν για την ευρηματικότητά τους. Για το κάθε ψάρι υπήρχαν μικρά ξεχωριστά μυστικά και ξεχωριστές συνταγές, τις οποίες ευτυχήσαμε να πληροφορηθούμε από τον Αθήναιο, ο οποίος διέσωσε κείμενα των «πατέρων» της ελληνικής γαστρονομίας, του Αρχέστρατου και του Μίθαικου.

Αν παρακολουθήσει κανείς την κουζίνα των Βυζαντινών και την κουζίνα των νεότερων Ελλήνων θα παρατηρήσει ότι διατηρήθηκαν οι ίδιοι τρόποι παρασκευής εδεσμάτων με αλιευτικά προϊόντα. Μαγείρευαν τα ψάρια οφτά, βραστά και τηγανιστά με αλεύρι, όπως γίνεται και σήμερα. Ακόμη και τα είδη των ψαριών που μαγειρεύονταν με τον έναν ή τον άλλο τρόπο, οφτά ή βραστά, παραμένουν τα ίδια.

Στην Κρήτη διατηρήθηκε αμάλαγη η βυζαντινή συνήθεια να μαγειρεύονται τα ψάρια με χόρτα, όπως συνέβαινε και στα χρόνια των Βυζαντινών. Χρησιμοποιούν ακόμη και τα ίδια χόρτα: πράσα, μάραθα κ.ά.

Ημέρες ιχθυοφαγίας

Η παραδοσιακή δίαιτα των Κρητών, εναρμονισμένη απολύτως με τις επιταγές της ορθόδοξης εκκλησίας, επέβαλλε μέρες υποχρεωτικής ιχθυοφαγίας. Πρόκειται για σημαντικές για την ορθόδοξη λατρεία ημέρες, που συμπίτουν με κάποιες από τις μακρές περιόδους της Σαρακοστής. Κατά τις ημέρες αυτές τα κρητικά νοικοκυριά φρόντιζαν να τηρούν ευλαβικά το έθιμο και να προμηθεύονται ψάρια.

Για τους κατοίκους των παραλιακών περιοχών τα πράγματα ήταν σχετικά εύκολα, όταν το επέτρεπε και ο καιρός. Από την προπαραμονή έβγαιναν οι βάρκες και τα καΐκια και επέστρεφαν κατάφορτα με κάθε λογής ψάρια.

Οι σημαντικότερες από τις ημέρες αυτές είναι η 25η Μαρτίου, επειδή συμπίπτει με τη νηστεία της Μεγάλης Σαρακοστής, η Κυριακή των Βαΐων, η 6η Αυγούστου (της Μεταμορφώσεως του Σωτήρος). Είναι χαρακτηριστική η παλιά κρητική παροιμία που μας λέει πως επιτρέπεται η κατανάλωση ψαριών στις εορτές της Μαρίας (Θεοτόκου) και του Ιωάννη:

«Όπου ακούς Μαριά και Γιάννη
βάλε ψάρι στο τηγάνι»
(Βλαστός, τ. 37, σελ. 549)

Υπάρχουν, όμως, και περιπτώσεις σημαντικών εορτών στις οποίες δεν επιτρέπεται το ψάρι. Μια απ' αυτές είναι η εορτή «τ' Άη Γιαννιού του Ριγολόγου», στις 29 Αυγούστου. Στο Οροπέδιο Λασιθίου γίνεται τότε ονομαστό πανηγύρι, κατά το οποίο δεν καταναλίσκονται «ελαιργιά». Οι Μεραμπελλιώτες, μάλιστα, πειράζουν τους κατοίκους του Οροπεδίου, λέγοντας ότι για να μην ξοδεύονται σε τραπεζώματα διάλεξαν έναν Άγιο, που όταν εορτάζει είναι νηστεία.

Η ορθόδοξη πίστη επιτρέπει κατά την περίοδο των νηστειών την κατανάλωση μαλακόστρακων, οστρακοδέρμων και μαλακίων. Τα προϊόντα αυτά ήταν προσιτά για τους κατοίκους των παραλιακών περιοχών. Οι υπόλοιποι κατέφευγαν στα «λιόκαφτα», στα παστά και στα καβούρια των ποταμών.

Οι «καβροί», που άλλοτε υπήρχαν σε αφθονία στα ποτάμια και κοντά σε πηγές της Κρήτης, αποτελούσαν άριστο μεζέ για τη Μεγάλη Σαρακοστή και τη Σαρακοστή του Δεκαπενταύγουστου.

Είχαν βρει, μάλιστα, και πολλούς τρόπους να τους μαγειρεύουν (καβροί μπουλαμάτσι, καβροί στα κάρβουνα, καβροπίλαφο κ.λπ.).



Σκάροι με ντομάτα

1 κιλό σκάρους
4 κουταλιές λάδι και λάδι για το τηγάνισμα
χυμό 1 λεμονιού
1/2 κιλό ντομάτες αλεσμένες
1 κρεμμύδι τριμμένο
4 κουταλιές λευκό κρασί
αλάτι, πιπέρι

Καθαρίζουμε τους σκάρους, τους πλένουμε και με μια οδοντογλυφίδα βγάζουμε τη χολή κάτω από το δεξιό φτερό. (Τα εντόσθια μπορούμε να τα αφήσουμε). Τους αλείφουμε με αλάτι και λεμόνι και τους αφήνουμε να σταθούν για 1 ώρα.

Αλευρώνουμε τους σκάρους ελαφρά και τους τηγανίζουμε σε καυτό λάδι και από τις δύο πλευρές.

Σε κατσαρόλα τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι στο λάδι, προσθέτουμε την ντομάτα, το κρασί, αλάτι και πιπέρι και βράζουμε να πήξει η σάλτσα. Περιχύνουμε τους σκάρους με τη σάλτσα και τους σερβίρουμε ζεστούς ή κρύους.

Ψάρι βραστό - ψαρόσουπα με λαχανικά



1-2 μεγάλα ψάρια (συναγρίδα, σφυρίδα, ροφό, φαγκρί, καπόνι κ.λπ.), 2-3 κρεμμύδια, 2 ντομάτες, 1 ματσάκι σέλινο, 5-6 καρότα, 1/2 κιλό κολοκυθάκια, 1/2 κιλό πατάτες, 1/2 ποτήρι λάδι, 100 γραμ. ρύζι, 2 αυγά, 2 λεμόνια, αλάτι, πιπέρι

Σε ένα τσουκάλι με νερό βάζουμε τις πατάτες και τα καρότα κομμένα σε φέτες, τα κολοκύθια, τις ντομάτες και τα κρεμμύδια χαραγμένα και το σέλινο ολόκληρο. Αφού βράσουν, ρίχνουμε το λάδι και λίγο αλάτι. Όταν ψηθούν, τα ανασύρουμε και ρίχνουμε τα ψάρια, καθαρισμένα, να βράσουν κι αυτά, περίπου 20 λεπτά. Όταν ψηθούν και τα ψάρια τα ανασύρουμε και σερβίρουμε σε πιατέλα με το ψάρι στη μέση και τα μισά λαχανικά γύρω του. Φτιάχνουμε λαδολέμονο και περιχύνουμε. Τα άλλα μισά τα πολτοποιούμε και ρίχνουμε τον πολτό στο ζουμί, το οποίο έχουμε πρώτα σουρώσει. Βάζουμε ξανά το τσουκάλι με το ζουμί στη φωτιά να πάρει 2 βράσεις και ρίχνουμε μέσα λίγο αλάτι και πιπέρι.

Αν θέλουμε να φτιάξουμε σούπα, αφού βράσει το ζουμί, ρίχνουμε το ρύζι. Αφήνουμε και το ρύζι να βράσει για 10 λεπτά και κατεβάζουμε το τσουκάλι από τη φωτιά.

Μπορούμε να σερβίρουμε τη σούπα με λεμόνι ή να κάνουμε αυγολέμονο με 2 αυγά και το χυμό 2 λεμονιών: χτυπάμε τα αυγά χωριστά, ρίχνουμε το λεμόνι και προσθέτουμε σιγά σιγά ζουμί από το τσουκάλι χτυπώντας συνέχεια. Τέλος ρίχνουμε όλο το διάλυμα στο τσουκάλι, ανακατεύουμε και η σούπα είναι έτοιμη.



Χταπόδι στα κάρβουνα

Καθαρίζουμε το χταπόδι, το πλένουμε και το βάζουμε στο τσουκάλι να βράσει σε σιγανή φωτιά, ώσπου να πιει το περισσότερο ζουμί του. Το βγάζουμε από το τσουκάλι, το αλείφουμε με λίγο λάδι και πιπέρι και το ψήνουμε στα κάρβουνα για 10-15 λεπτά, γυρίζοντάς το 2-3 φορές. Αφού ψηθεί το κόβουμε σε κομμάτια, το βάζουμε σε πιατέλα, το περιχύνουμε με λαδόξιδο ή λαδολέμονο, το πασπαλίζουμε με ρίγανη και σερβίρουμε.

Χταπόδι με μακαρόνι κοφτό

1 κιλό χταπόδι, 1/2 κιλό μακαρόνι κοφτό, 1/2 ποτήρι λάδι, 1 κρεμμύδι ψιλοκομμένο, 1/2 κιλό ντομάτες τριμμένες, 1/2 ποτήρι κόκκινο κρασί, αλάτι, πιπέρι

Πλένουμε και καθαρίζουμε το χταπόδι και το κόβουμε μικρά κομμάτια. Τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι στο λάδι και ρίχνουμε το χταπόδι να σιγοβράσει μόνο με το υγρό που βγάζει. Σβήνουμε με το κρασί και το αφήνουμε να βράσει ακόμα 10 λεπτά. Ρίχνουμε την ντομάτα, λίγο αλάτι και πιπέρι και το αφήνουμε να ψηθεί μέχρι να μαλακώσει, μισή ώρα ακόμη. Βγάζουμε το χταπόδι από το τσουκάλι, προσθέτουμε 5-6 ποτήρια νερό και, αφού βράσει, ρίχνουμε τα μακαρόνια και τα ψήνουμε για 15 λεπτά. Τα σερβίρουμε μαζί με το χταπόδι σε μια πιατέλα.

Σουπιές με κρασί



1 κιλό σουπιές, 2-3 κρεμμύδια ψιλοκομμένα, 1/2 ποτήρι λάδι, 1/2 ποτήρι άσπρο κρασί, αλάτι, πιπέρι

Καθαρίζουμε τις σουπιές και τις κόβουμε σε κομμάτια. Τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι στο λάδι και ρίχνουμε τις σουπιές. Τις τσιγαρίζουμε περίπου ένα τέταρτο να απορροφήσουν το υγρό και σβήνουμε με το κρασί. Προσθέτουμε 1 ποτήρι νερό, λίγο αλάτι και πιπέρι και αφήνουμε τις σουπιές να ψηθούν και να μείνουν με το λάδι τους.

Σουπιές με μελάνι

Όπως παραπάνω, με τη διαφορά ότι μαζί με το κρασί προσθέτουμε και το μελάνι από 2-3 σουπιές διαλυμένο σε 1 ποτήρι νερό.



Μπαρμπούνια με αγκινάρες

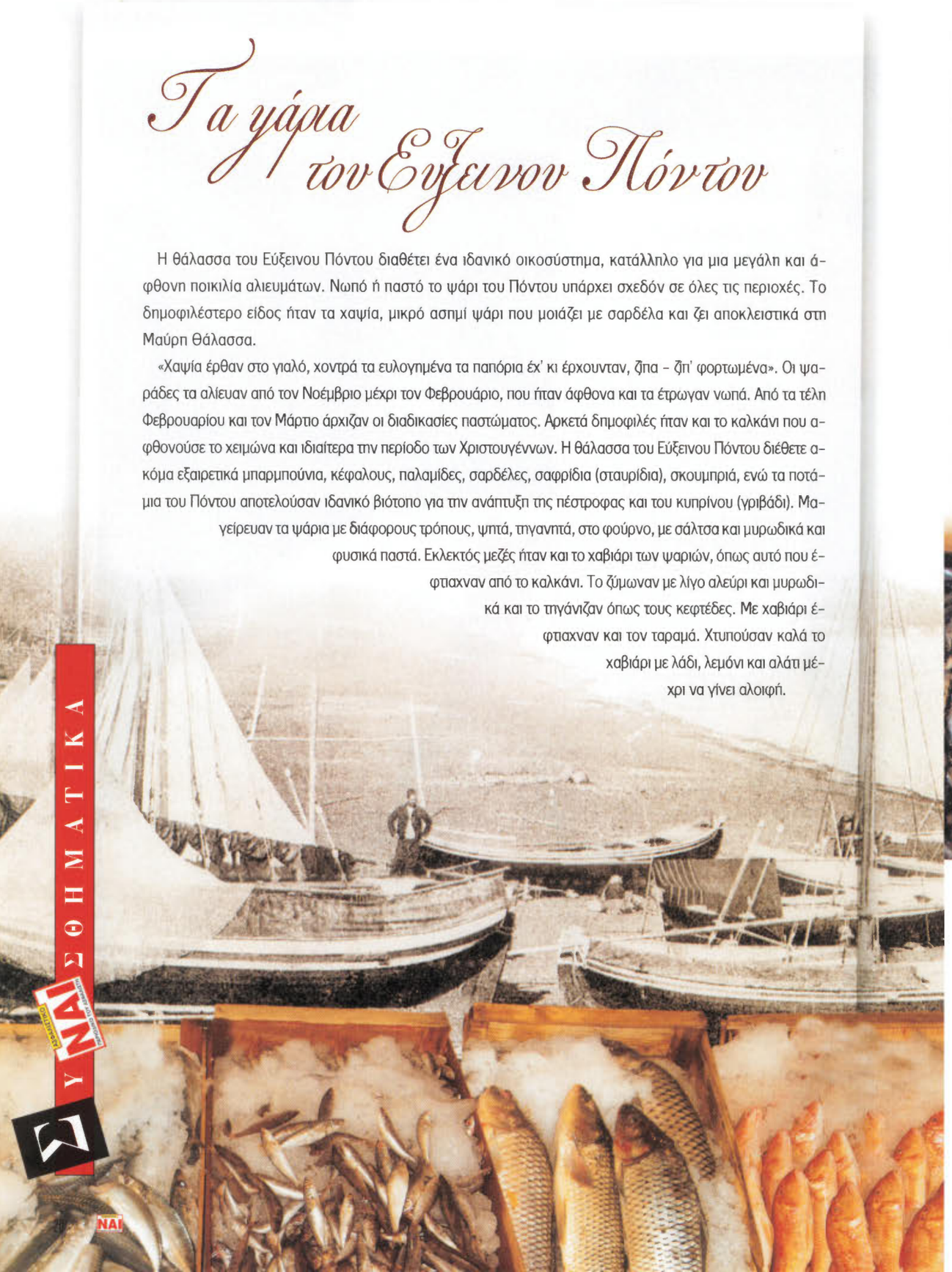
1 κιλό μπαρμπούνια
10 αγκινάρες καρδιές
1 κρεμμύδι ψιλοκομμένο
1/2 ποτήρι λάδι
2-3 λεμόνια
αλάτι, πιπέρι

Πλένουμε και καθαρίζουμε τα μαρμπούνια.
Καθαρίζουμε τις αγκινάρες και τις τρίβουμε με λεμόνι για να μην μαυρίσουν. Ζεσταίνουμε το λάδι στο τσουκάλι και τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι. Προσθέτουμε τις αγκινάρες, αλάτι, πιπέρι, 2 κουταλιές λεμόνι και 1 ποτήρι νερό. Βράζουμε για 15 λεπτά και τοποθετούμε πάνω τα μπαρμπούνια. Βράζουμε για άλλα 10-15 λεπτά.
Βέβαια, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε και άλλα ψάρια.

Τα γάρια του Εύξεινου Πόντου

Η θάλασσα του Εύξεινου Πόντου διαθέτει ένα ιδανικό οικοσύστημα, κατάλληλο για μια μεγάλη και άφθονη ποικιλία αλιευμάτων. Νωπό ή παστό το ψάρι του Πόντου υπάρχει σχεδόν σε όλες τις περιοχές. Το δημοφιλέστερο είδος ήταν τα χαψία, μικρό ασημί ψάρι που μοιάζει με σαρδέλα και ζει αποκλειστικά στη Μαύρη Θάλασσα.

«Χαψία έρθαν στο γιαλό, χοντρά τα ευλογημένα τα παπόρια έχ' κι έρχουνταν, ζπα - ζπ' φορτωμένα». Οι ψαράδες τα αλίευαν από τον Νοέμβριο μέχρι τον Φεβρουάριο, που ήταν άφθονα και τα έτρωγαν νωπά. Από τα τέλη Φεβρουαρίου και τον Μάρτιο άρχιζαν οι διαδικασίες παστώματος. Αρκετά δημοφιλές ήταν και το καλκάνι που αφθονούσε το χειμώνα και ιδιαίτερα την περίοδο των Χριστουγέννων. Η θάλασσα του Εύξεινου Πόντου διέθετε ακόμα εξαιρετικά μπαρμπούνια, κέφαλους, παλαμίδες, σαρδέλες, σαφρίδια (σταυρίδια), σκουμπριά, ενώ τα ποτάμια του Πόντου αποτελούσαν ιδανικό βιότοπο για την ανάπτυξη της πέστροφας και του κυπρίνου (γριβάδι). Μαγείρευαν τα ψάρια με διάφορους τρόπους, ψητά, τηγανητά, στο φούρνο, με σάλτσα και μυρωδικά και φυσικά παστά. Εκλεκτός μεζές ήταν και το χαβιάρι των ψαριών, όπως αυτό που έφτιαχναν από το καλκάνι. Το ζύμωναν με λίγο αλεύρι και μυρωδικά και το τηγάνιζαν όπως τους κεφτέδες. Με χαβιάρι έφτιαχναν και τον ταραμά. Χτυπούσαν καλά το χαβιάρι με λάδι, λεμόνι και αλάτι μέχρι να γίνει αλοιφή.



Σαρδέλες σχάρας σε αμπελόφυλλα

1 κιλό σαρδέλες, 70 γρ. ελαιόλαδο, 20 αμπελόφυλλα, χυμό από 1 λεμόνι, 1 ματσάκι μαϊντανό, αλάτι

Αφαιρούμε τα εντόσθια από τις σαρδέλες, κόβουμε το κεφάλι και τις πλένουμε καλά.

Στη συνέχεια τις αλατίζουμε καλά και τις αφήνουμε για 1 ώρα στο ψυγείο.

Σε διπλή σχάρα στρώνουμε στο κάτω μέρος τα μισά αμπελόφυλλα, τα αλείφουμε με λάδι και τοποθετούμε πάνω τους τις σαρδέλες. Τις λαδώνουμε και τις σκεπάζουμε

με τα υπόλοιπα αμπελόφυλλα. Κλείνουμε τη σχάρα και ψήνουμε τα ψάρια σε χαμηλή φωτιά για περίπου 5 λεπτά από κάθε πλευρά. Η σχάρα θα πρέπει να απέχει από τα κάρβουνα 10-15 εκατοστά. Όταν ψηθούν οι σαρδέλες, αφαιρούμε τα αμπελόφυλλα και τις τοποθετούμε σε πιατέλα με προσοχή για να μην κομματιαστούν. Σε μπολ χτυπάμε το χυμό του λεμονιού, το λάδι και τον ψιλοκομμένο μαϊντανό και περιχύνουμε τα ψάρια.



Παραδοσιακό άσπρο ψωμί

9 φλιτζάνια αλεύρι σκληρό
50 γρ. μαγιά
2 1/2 φλιτζάνια χλιαρό νερό ή γάλα
1 κουταλιά κοφτή αλάτι
4 κουταλιές βούτυρο
3 κουταλιές κοφτές ζάχαρη
1 ασπράδι αυγού

Διαλύουμε τη μαγιά στο νερό ή το γάλα και την αφήνουμε να μείνει για λίγα λεπτά. Σε μια λεκανίτσα ρίχνουμε το αλεύρι, ανοίγουμε στο κέντρο μια λακουβίτσα και ρίχνουμε τη μαγιά, το αλάτι, το βούτυρο και τη ζάχαρη. Ανακατεύουμε τα υλικά και ζυμώνουμε μέχρι να φτιάξουμε μια λεία ζύμη. Την τοποθετούμε σε βουτυρωμένη λεκάνη και τη γυρίζουμε για να βουτυρωθεί όλη η επιφάνειά της. Σκεπάζουμε τη ζύμη με μάλλινο ύφασμα και την αφήνουμε σε ζεστό μέρος μέχρι να φουσκώσει και να διπλασιαστεί σε όγκο. Ύστερα από 1 ώρα περίπου την ξαναζυμώνουμε και την πλάθουμε σε καρβέλι ή σε δύο φραντζόλες. Τις βάζουμε σε βουτυρωμένες φόρμες, τις σκεπάζουμε, και τις αφήνουμε να φουσκώσουν για 1 ώρα ακόμη. Κατόπιν τις αλείφουμε με το ασπράδι ενός αυγού χτυπημένο με μία κουταλιά νερό και τις ψήνουμε σε μέτριο φούρνο για 45 λεπτά περίπου.

Την επομένη, συμπλήρωναν ένα φλιτζανάκι νερό και αλεύρι και τ' ανακάτευαν ώστε ο χυλός να γίνει πιο πηχτός.

Τον σκέπαζαν ξανά και τον άφηναν να σταθεί άλλη μια ημέρα. Στη συνέχεια πρόσθεταν πάλι ένα φλιτζάνι νερό και όσο αλεύρι χρειαζόταν για να γίνει μια μαλακή ζύμη. Σκέπαζαν τη ζύμη και την άφηναν να φουσκώσει. Φύλαγαν το προζύμι μέσα στο τσουβάλι με το αλεύρι σε δροσερό μέρος.

Σήμερα μπορούμε να το διατηρύσουμε στη συντήρηση του ψυγείου προσθέτοντας από πάνω λίγο αλάτι. Όταν ζύμωναν ψωμί, συνήθως μια φορά την εβδομάδα, έριχναν το προζύμι στο υπόλοιπο αλεύρι και ζύμωναν. Ένα μέρος από το ζυμάρι το κρατούσαν για να το χρησιμοποιούσαν ως προζύμι στο επόμενο ζύμωμα.



Καλαμάρια κουτιού φιλέτο με πατάτες



1 κουτί καλαμάρια φιλέτο, 1/2 κιλό πατάτες, 1 κ. σ. ντοματα πελτέ ή μισό κουτί χυμό ή 2-3 ώριμες ντομάτες, 2 κρεμμύδια, 5 σκελίδες σκόρδο, λάδι, πιπέρι, λίγο κοκκινοπίπερο (προαιρετικώς), μαϊντανός

Σωτάρουμε το κρεμμύδι που έχουμε ήδη ψιλοκόψει. Ρίχνουμε μέσα τα φιλέτα χοντροκομμένα, το σκόρδο χοντροκομμένο, την ντομάτα και λίγο νερό. Όταν βράσουν προσθέτουμε λίγο νερό ακόμη, αλάτι, τις πατάτες σε κύβους και το μαϊντανό. Όταν κοντεύουν να βράσουν οι πατάτες τότε ρίχνουμε το κοκκινοπίπερο ή το τριμμένο πιπέρι. Μόλις μείνουν με τη σάλτσα κατεβάζουμε. Προσέχουμε να μη γίνουν οι πατάτες «μπλουμ».

Καλαμάρια (φρέσκα ή κατεψυγμένα) γιαχνί

1 κιλό καλαμάρια φρέσκα ή κατεψυγμένα, 2-3 κρεμμύδια ψιλοκομμένα ή ανάλογα κρεμμυδάκια, 2-3 ντομάτες ώριμες ψιλοκομμένες ή ανάλογος χυμός, λίγος ντοματοπελτές, πιπεριά καυτερή ή μαύρο πιπέρι, μαϊντανός ή άνηθος, 1 κουτάλα της σούπας μέτρια λάδι, αλάτι λίγο αν χρειαστεί

Καθαρίζουμε τα καλαμάρια και αν είναι μεγάλα τα κόβουμε σε ροδέλες. Τα βράζουμε καλά με λίγο βραστό νερό. Καλύτερα βράζουν σε χύτρα ταχύτητος για μισή ώρα. Σωτάρουμε τα κρεμμύδια στο λάδι, ρίχνουμε και την ντομάτα με τον άνηθο ψιλοκομμένο ή τον μαϊντανό. Ρίχνουμε και τα βρασμένα καλαμάρια με το ζωμό και την πιπεριά ή το πιπέρι. Όταν σωθούν τα υγρά αποσύρουμε. Αν χρειαστεί αλάτι το ρίχνουμε προς το τέλος, όταν θα έχει σωθεί η σάλτσα για να μη σφίξουν τα καλαμάρια. Σημείωσις: Προσέχουμε μήπως στις σακκούλες κρατούν άμμο ή μικρά ψαράκια.

Καλαμάρια κουτιού τηγανητά

1 κουτί καλαμάρια, 100-150 γρ. αλεύρι φαρινάη, λίγο λεμόνι, λίγο πιπέρι, λάδι για τηγάνισμα

Εάν ο ζωμός είναι καθαρός χρησιμοποιούμε αυτόν για κουρκούτι, εάν είναι μαύρος ξεπλένουμε και χρησιμοποιούμε νερό και λίγο αλάτι. Καθαρίζουμε τα καλαμαράκια και ετοιμάζουμε το κουρκούτι ρίχνοντας μέσα λίγο λεμόνι, πιπέρι και ελάχιστο άλας. Βουτάμε τα καλαμάρια και τα τηγανίζουμε. Φροντίζουμε ώστε ο χυλός να είναι πηχτός, για να μην κάνει «δαντέλες» στο τηγάνισμα.

Βακαλάος αλμυρός πλακί στο φούρνο

1 κιλό βακαλάος, 1 κιλό πατάτες, 4-5 κρεμμύδια μεγάλα, 15-20 σκελίδες σκόρδο, 1 κουτί χυμός ντομάτας ή 4-5 ντομάτες μέτριες (στυμένες), 1 μάτσο μαϊντανός, 1/2 κιλό λάδι καλό, 4-5 φύλλα δάφνη, πιπέρι, καυτερή πιπεριά (προαιρετικώς ή κοκκινοπίπερο)

Ξύνουμε το βακαλάο πριν ξαρμυριστεί. Τον χωρίζουμε στα τρία. Κόβουμε λεπτά κομμάτια μεγαλύτερα, τα χοντρά μικρότερο να ξαρμυριστούν το ίδιο. Μετά 24 ώρες και εφόσον έχουμε αλλάξει πολλά νερά, τον στραγγίζουμε. Κατόπιν τον απλώνουμε στο ταψί, αφού το λαδώσουμε πρώτα για να μην κολλήσει ο βακαλάος.

Κόβουμε τις πατάτες σε πλατιές φέτες στρογγυλές και τις στρώνουμε πάνω από το βακαλάο. Κόβουμε τα κρεμμύδια λεπτές μακριές φέτες (προσοχή σε λεπτά κομματάκια) και τα στρώνουμε πάνω από τις πατάτες. Κόβουμε τα σκόρδα στενόμακρα και τα σκορπίζουμε. Κόβουμε τη δάφνη στα 3 ή 4 κομμάτια και τη σκορπίζουμε και αυτή. Πασπαλίζουμε με πιπέρι, τον ψιλοκομμένο μαϊντανό και σκορπίζουμε το χυμό της ντομάτας. Ρίχνουμε το λάδι να πάει παντού και πολύ λίγο νερό βραστό. Όταν βράσουν τα κρεμμύδια (γιατί αυτά αργούν περισσότερο) και έχουν σωθεί τα υγρά είναι έτοιμος για βγάλσιμο.



Σημείωσις: Επειδή τα κρεμμύδια αργούν πολλές φορές να βράσουν και παραμένουν σκληρά, τα βράζουμε λίγο πρώτα και μετά τα απλώνουμε στα ταψί. Επίσης μπορούμε να μη βάλουμε πατάτες. Ακόμη γίνεται και χωρίς κρεμμύδια, μόνον με σκόρδα. Επίσης μπορούμε να αφαιρέσουμε το μαϊντανό και να τον κρατήσουμε για μαρινάρισμα.

75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής,
ασφάλεια θέλει.



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

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Ταξίδεψε με το διαβατήριο του «ΝΑΙ»

★ Μεγάλη συγκίνηση ένιωσα αρχές Μαΐου 2008 στο συνέδριο της ING, όπου μαζί με άλλο έντυπο υλικό παρέλαβα από τις όμορφες κοπέλες της γραμματείας και το ING PASSPORT, που «χρησιμοποιούν» οι πολίτες του ING στη χώρα του υπέροχου κόσμου της. «Ενός κόσμου με ανθρώπους που χαμογελούν ειλικρινά, μιλάνε την ίδια γλώσσα κι έχουν μάθει να κρατάνε το λόγο τους» όπως είπε ο Cornelis Den Boer, CEO ING Ελλάδος. Αρχές του 1990 περίπου αυτή ήταν και η διαφήμιση του «ΝΑΙ»!. «Ταξίδεψε με το διαβατήριο του ΝΑΙ». «ΝΑΙ» το διαβατήριό σου στον κόσμο των ασφαλειών και της επιτυχίας! Αυτά λέγαμε και θυμάμαι... τότε, τη λαχτάρα για μόρφωση και διάκριση πολλών παλληκαριών και νέων ανθρώπων, που με μια συνδρομή περνούσαν και στη χώρα του «ΝΑΙ». Ο Νίκος Βαμβουνάκης, η Σοφία Ρατσιάτου, ο Γιώργος Ζαφείρης, ο Θεωνάς, ο Παπακωνσταντίνου, ο Σαγώνας, η Ελένη Βαγουρδή, ο Γιάγκος Πανα-





γιωτόπουλος, ο Κώστας Αλβανός, ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο Φάνης Χριστόπουλος, ο Αντωνίου, ο Μπουρλακής... Έμπαινα στα γραφεία της NN τότε κι έβλεπα τα νέα παιδιά γεμάτα όνειρα να «ετοιμάζουν βαλίτσες» για ταξίδια υπέροχα στη δράση, στη διάκριση, στην άμμιλα, στην προσφορά... Ο Καλλιάνης, ο Πίτογλου, ο Καφετζόπουλος, ο Κυπραίος, ο Ζυγούρης, η Μελαχροινού, ο Οικονόμου, ο Ψαρράκης, ο Ντίκος ο Ηλίας, ο Μερτζάνης, ο Τάκης Αμπατζίδης, ο Ανέστης, ο Τσότρας, ο Οθωναίος...

«Όλα κλεισμένα τα αεροπλάνα και τα καράβια και πλήρεις οι λίστες αναμονής για ταξίδια καριέρας»... Και πάντα όλα αυτά τα χρόνια έβλεπα δύο όμορφα μάτια παραπονεμένα... Τα μάτια της Σοφίας Ρατσιάτου, που πάντα χαιρετούσαν αυτούς που έφευγαν για ταξίδια και πάντα προσδοκούσαν νέα παιδιά για νέα διαβατήρια! Ποτέ δεν την είδα ευχαριστημένη να ξαποστάσει... «Πάντα ήθελε να βάλει κι άλλες σφραγίδες σε νέα διαβατήρια. Ας είναι καλά!

Ένα όνειρο των ασφαλιστών είναι να βρουν χρόνο να γνωρίσουν εταιρείες και ανθρώπους που κάνουν επιτεύγματα και ρεκόρ. Υπάρχουν άνθρωποι και τάποι που θα 'θελαν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία, στην Ελλάδα. Πώς δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρεία; Πώς σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιστής; Πού βρίσκει χρόνο για σπορ ο διευθυντής της πρώτης εταιρείας; Πώς διατηρεί τόσους πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πώς σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πώς ήταν πριν 100 χρόνια οι ασφάλειες; Τι πουλάνε στην Αμερική, στην Ιαπωνία, στη Γαλλία σήμερα; Πώς πάνε να δουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Ασφαλιστών; Τώρα εσύ μπορείς να μάθεις για όλα αυτά με το περιοδικό «ΝΑΙ».

Επειδή το περιοδικό «ΝΑΙ» είναι και εκεί για σένα. Για να σου δώσει τις γνώσεις και τις εμπειρίες αυτών των ανθρώπων. Το «ΝΑΙ» πηγαίνει από γραφείο σε γραφείο, από τόπο σε τόπο, να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σ' ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες.

Γίνε συνδρομητής να συναντιόμαστε σε κάθε τεύχος.



ΝΑΙ
Το διαβατήριό σου στον κόσμο των ασφαλειών και της επιτυχίας

★ Η Universal life είναι η εταιρεία της Κύπρου που με συνέπεια, δυναμισμό, πρωτοποριακό πνεύμα έφερε στην Κύπρο τη διαφορά από τους άλλους ασφαλίζοντας την κυπριακή οικογένεια από το 1970 που ιδρύθηκε. Το 1989 εισήλθε στην ελληνική αγορά με την εξαγορά της ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ ΑΕΓΑ. Ήταν η πρώτη κυπριακή εταιρεία μέλος της LIMRA. Στην πρώτη θέση της καρδιάς των Κυπρίων έφερε την εταιρεία ο Ανδρέας Γεωργίου με καλές σπουδές στα οικονομικά και θητεία έως τότε σε θέσεις της κυπριακής κυβερνήσεως και Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου. Κάνοντας πράξη το «Η ζωή είναι πολύτιμη», εκτός από την ευρύτερη προσφορά της στον ασφαλιστικό κλάδο έχει να επιδείξει μια έντονη φιλανθρωπική δραστηριότητα. Το 1971 εισήγαγε την Ομαδική ασφάλιση. Το 1972 την ασφάλεια με συμμετοχή στα κέρδη και Unit Linked. Το 1975 εισήγαγε το πρώτο στεγαστικό σχέδιο στην Κύπρο. Το 1983 έκτισε ιδιόκτητα γραφεία - Universal Tower. Το 1988 έγινε μετοχική δημόσια εταιρεία. Το 1989 έφτιαξε το πρώτο σπουδαστικό σχέδιο. Το '90 ήρθε και στην Ελλάδα. Το '96 επεκτείνεται στον τραπεζικό χώρο με τη Universal Bank. Το 2001 προτείνει το πρώτο σχέδιο ασφάλισης για γυναίκες. Όλα τα χρόνια στήριξε δυσπραγούντες Κύπριους, παιδιά και νεολαία, στήριξε τον Πολιτισμό, το Περιβάλλον, έδωσε υποτροφίες και εισφορές. Το ασφαλιστικό δυναμικό της είναι το πιο έμπειρο και καταξιωμένο με κύρια αποστολή την ποιοτική προφορά στον πελάτη.



Στους πρώτους του 2007 είναι ο Χριστάκης Μακρής, ο Μάριος Γεωργίου, ο Αρέστης Οικονόμου, ο Μεθόδιος Παπαμεθοδίου, η Ρίτσα Σαββίδου, ο Γιάννης Γεωργατζής, ο Γιάννης Χαριλάου, ο Τάσος Ηροδότου, η Στέλλα Κατσαρη, ο Άγγελος Τσίγκης, ο Ν. Παπανικολάου, η Μαρία Αναστασιάδου, ο Στ. Ποράκος, η Μαρία Λόλη, ο Δ. Τσικίνης, ο Χαρ. Στυλιανίδης, η Άντρη Πύργου, η Φωτούλα Μουζούρη, ο Π. Γεωργίου, ο Γ. Αντωνίου, ο Αχ. Αχιλλέως, ο Α. Κοντός, ο Γ. Λάουρης, ο Γ. Ζένιος, η Μαρία Κτωρή, ο Μ. Γεωργίου, ο Π. Στυλιανίδης, ο Π. Μιχαήλ, ο Ν. Αζνας, ο Σάββας Παναγής, ο Φειδίας Παπανικολάου, ο Βαρνάβας Πέτρου, Ανθούλα Θεοδούλου, Γ. Γεωργίου, ο Α. Χαραλάμπους, Σ. Χατίδης, Σ. Τσικίνη, Μάρω Κουδουνά, Θ. Λοϊζίδης, Αγγελική Πρίγκηπα, Χριστάκης Ανδρέου, Χρ. Χαραλάμπους, Μ. Χρυσάνθου, η Ελένη Λάμπρου, Κ. Τρύφωνος, Π. Παπανδρέου, Αλ. Κασιαλή, Δ. Οικονομίδης, Α. Σταυράκης, Μ. Ηρακλείδου, Ανθούλα Πίκα, Λ. Πουλής, Ιωσηφίδης, Χριστοδούλου, Αρτεμίου, Ελ. Παπανδρέου, Χατζηλοΐζου, Αργυρού, Κων/νίδου, Χειλάς Χαραλάμπους.

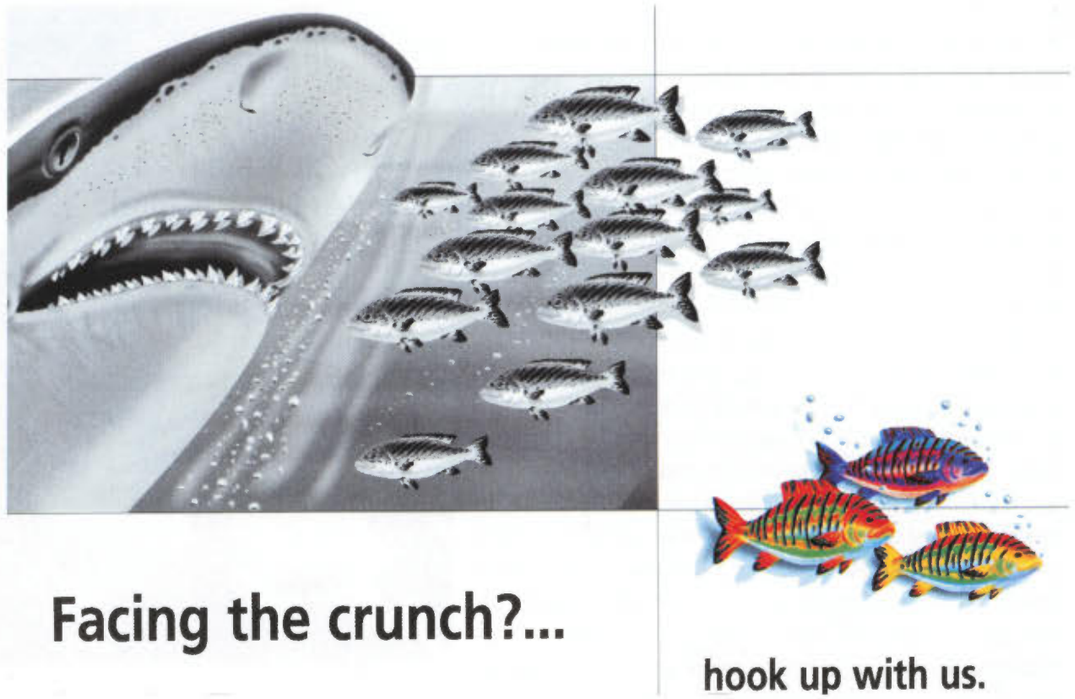
Το «ΝΑΙ» συγχαίρει την εταιρεία που ανέπτυξε ανθρώπους και θεσμό στην Κύπρο. Δυστυχώς δεν μας τροφοδοτεί συχνά με νέα της και ίσως χάνει την τιμή η κυπριακή αγορά και το καλό παράδειγμα η ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Γνωρίστε την ΕΑΕΕ

★ **Επιτροπή Οικονομικών Ελέγχου και Φερεγγυότητας ΕΑΕΕ, Πρόεδρος: Π. Παπανικολάου**

Η Επιτροπή Οικονομικών, Ελέγχου και Φερεγγυότητας εργάζεται με στόχο την επίλυση χρόνιων προβλημάτων και την υποβολή φορολογικών αιτημάτων της ασφαλιστικής αγοράς. Μελετά επίσης στενά τις φορολογικές εξελίξεις, καθώς και την εφαρμογή των ΔΛΠ που έχει μεγάλη σημασία για την καθημερινή λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Σημαντικό πλέον αντικείμενο εργασίας της αποτελεί η συνεχής ενημέρωση του κλάδου για τις επιπτώσεις της επερχόμενης Οδηγίας Solvency II, αλλά και η ανάδειξη της επενδυτικής πολιτικής, ως θεμελιώδους παράγοντα για τον επηρεασμό των κεφαλαιακών αναγκών, που θα ανακύψουν από το νέο αυτό κοινοτικό πλαίσιο φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.





★ **Δίπλα σας! Πιο δίπλα σας!**

Αν μπορείτε να διαβάσετε αυτό το μήνυμα, σημαίνει ότι έχουμε έρθει στην επιθυμητή απόσταση... δίπλα σας! Σίγουρα δίπλα σας. Με αυτά τα μηνύματα ξεκίνησε την παρουσία της η Groupama Φοίνιξ στην Ελλάδα. Θυγατρική του Γαλλικού Ομίλου διεθνούς εμβέλειας Groupama, με 11 εκατομμύρια πελάτες (όσο σχεδόν ο πληθυσμός της Ελλάδος), με εμπειρία 80 ετών του Φοίνικα στην Ελλάδα και ένα καλό δίκτυο πωλήσεων. Πριν λίγα χρόνια σε κάποιο περιοδικό είδα μια διαφήμιση, ξεφυλλίζοντας τις σελίδες, όπου ένας καρχαρίας με ανοιχτό στόμα τριγυρνούσε έτοιμος να καταπιεί μικρά ψαράκια... Facing the crunch? έλεγε το μήνυμα. Βλέπετε, αισθάνεσθε το «κρατς»; Ελάτε μαζί μας. Hook up with us. Απευθυνόταν στους μεσίτες ασφαλειών, τους έλεγε να πάνε κοντά στο σίγουρο μέρος της Groupama, όπου δεν κινδύνευαν από τους μεγαλοκαρχαρίες... Στο ασφαλές δίκτυό της... Στην Ελλάδα λέμε ότι «ο λύκος τρώει το μοναχό αρνί». Με την είσοδο των Γάλλων στην Ελλάδα, πολλοί προδοκούν καλύτερες επιλογές ως επαγγελματίες διαμεσολαβούντες. Στο χωριό μας, όταν η γάτα έτρωγε κάποιο πουλάκι, έλεγε η μάνα μου «άκουσα να κρετσιανάει το πουλάκι η παλιόγατα»! Είναι αυτό το crunch της διαφήμισης και ακούω αυτό το «κρατς-κρατς» σε χώρους πολλών ασφαλιστικών εταιρειών, που έλεγαν ότι είναι κοντά στους ασφαλιστές τους, ασφαλιστές οι άνθρωποί τους και διάφορα πχηρά ψέμματα... Ακούω το «κριτσιάνισμα» σε δικαστήρια, σε γραφεία πωλήσεων, σε Αθήνα και επαρχία, σε μια «κόλλα χαρτί», σε δικηγορικά γραφεία, σε καταθέσεις υψηλών (χα, χα!) στελεχών (πάλι χα, χα...). Βλέπω κάποιες εταιρείες να λένε ότι έχουν 1.900, 2.500, 3.500, 5.000 ασφαλιστές και τρέμω το... «κριτσιάνισμα»...

Ας μην πούμε ονόματα. Φαγωθήκαν χαρτοφυλάκια, ζωντανά συμβόλαια γίνανε ορφανά, κωδικοί εξαφανίστηκαν, υποκαταστήματα συγχωνεύτηκαν, πλούτισαν αδικαιολογήτως πολλοί και πολλά βραβεία στις κορνίζες τοίχων είναι «νόθα»... Πολύς κόσμος χάθηκε στα πέλαγα των καρχαριών... Η πολύπαθη ασφαλιστική αγορά περιμένει μια κάθαρση, που δεν έρχεται ακόμα... Η κυβέρνηση και οι άνθρωποι της Groupama υπόσχονται ότι θα είναι «σίγουρα δίπλα σας» για ό,τι χρειαστείτε. Είμαστε εδώ να συγχαρούμε αυτή την προσπάθεια. Θέλουμε να ζήσουν οι ασφαλιστές μας σε πιο ήσυχα λιμάνια και μέρη... Άλλωστε να σταδιοδρομήσουν καλύτερα στην πρόσκαιρη ζωή μας θέλουν. Θέλουν χρώματα στη ζωή... Οι άνθρωποι της Groupama, αν διαβάσουν αυτό το μήνυμα-σχόλιο, σίγουρα θα έρθουν πιο κοντά στο στόχο τους. Δίπλα στους ασφαλιστές θα είναι πιο δίπλα στους πελάτες... Σίγουρα πιο δίπλα τους... Ε.Σ.

★ **Η ΠΟΡΕΙΑ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΔΑΝΑΗΣ ΚΑΛΤΣΑ** σταμάτησε στις 2 Αυγούστου 2004, τέτοια εποχή καλοκαιριού, που στην Ελλάδα εγίνοντο οι Ολυμπιακοί Αγώνες και στο νήμα του τερματισμού των αγώνων έτρεχαν επί Γης οι αθλητές, για να στεφανωθούν νικητές, ενώ εις τον Ουρανόν η Δανάη ανήκουσα εις τους «πεπιστευκότας εις Χριστόν» ανέβαινεν «προς τα αμείνω και προς τους ουρανίους στεφάνους» για να πάρει τον στέφανον του αθλητή του Χριστού και για να ψάλλει το Δοξαστικό της, παρέα με τους αγγέλους «εις ένα Θεόν, Πατέρα Παντοκράτορα Ποιητήν Ουρανού και Γης, ορατών τε και αοράτων και εις ένα Κύριον Ιησούν Χριστόν, τον Υιόν του Θεού τον Μονογενή... και εις το Πνεύμα το Άγιον, το Κύριον, το ζωοποιόν»... Προσδοκούσε «ανάστασιν νεκρών και ζωήν του μέλλοντος» όσο επί Γης έτρεχε τον αγώνα της. «Δυναμική, Αποφασιστική, Νηφάλια, Αναντικατάστατη, Ηγετική, Καλόκαρδη, Απτόητη, Λιγομίλητη, Τολμηρή, Συνεργάσιμη, Αξέχαστη», όπως έγραψαν οι φίλες-μέλη της «Μουσικής συντροφιάς». Έφτιαξε με τον Βασίλη Καλτσά μια όμορφη οικογένεια. Ήταν στυλοβάτης του Λυρείου Ιδρύματος. Οδήγησε στην Ορθοδοξία πολλούς μετανάστες Βορειοπειρώτες παντί τρόπω. Διοργάνωσε εκδρομές με εθνικοθρησκευτική σημασία σ' όλη την Ελλάδα και συνεστιάσεις. Προσφέρει πολλά στην Πανελλήνια Ένωση Γυναικών και τη «Μουσική Συντροφιά». Συμπαρίσταται στα Παιδιά του Τρίτου Κόσμου με συνδρομές, αλλά και υιοθεσία παιδιών στην Γκάνα. Στην πορεία της ζωής της η Δανάη Καλτσά, σύζυγος του εκλεκτού Βασίλη Καλτσά της INTERAMERICAN, αξιοποίησε τα τάλαντά της και τα μυρίπνοα άνθη της Παιδείας της μοσχοβολούσαν με τα αρώματα της θητείας της στα κατηχητικά, τις Χριστιανικές Ομάδες, στις Κατασκηνώσεις, στις αγνές εξορμήσεις της «Ζωής του Παιδιού» και τις ατελείωτες εκδηλώσεις, εκδρομές και εκδηλώσεις... Μια ζωή προσφοράς στο συνάνθρωπο, αυτό που μένει όταν όλα σβήσουν... Το βιβλίο «Πορεία ζωής μέσα από φωτογραφίες», που εξέδωσε το 2007 ο Βασίλης Καλτσάς, είναι μια ακόμη προσφορά της για διδαχή και μίμηση ενός βίου ευλογημένου και άξιου λόγου, που το παράδειγμά του συνεχίζουν τα παιδιά και ο σύζυγος (και μακάρι ακόμα πιο πολλές οικογένειες να ζούσαν έτσι). Το έργο της είναι η καλύτερη ανακούφιση στη μελαγχολία της απουσίας της και μια ανθισμένη αμυγδαλιά ελπίδας αναστάσεως στο χειμώνα της μοναξιάς του Βασίλη και της αλησμόνητης μνήμης της. Ο Θεός ας κρατήσει αιωνία τη μνήμη της.



★ Η μάνα μου γεννήθηκε σ' ένα χωριό της Ηπείρου, την Ανεμοράχη Άρτας, στους πρόποδες των Τζουμέρκων. Παλιά το ονόμαζαν Μπούγα και έτσι το αναφέρει ο N. Hammond στο έργο του «Epirus» Oxford 1967 και ο Μητροπολίτης Άρτης Σεραφείμ Βυζάντιος το 1884:

«Μπούγα: οικούμενον υπό 25 οικογενειών, εκκλησιαζομένων εις τον Ναόν του αγίου Νικολάου και εις τι Παρεκκλήσιον του αγίου Γεωργίου, και ευλογουμένων υφ' ενός Ιερέως. Έξω του χωρίου τούτου επί λόφου τινός σώζονται λείψανα αρχαίου Φρουρίου, καλουμένης υπό των εγχωρίων της θέσεως αυτού Καστρί και Κοντεζέλι· εν ταύτη τη θέσει ευρίσκουσιν οι εγχώριοι λείψανα της εθνικής λατρείας οίον αγάλματα εκ γύψου και λευκού μαρμάρου, πήλινά τε και εκ κασσιτέρου και χαλκού αγγεία...».



Κοντά στο χωριό Ανεμοράχη ή Μπούγα του Δήμου Αθαμανίας, αναφέρονται διάφορα χωριά με ιστορικά ακούσματα η Ραψίστα, η Καλεντίνη, η Χόσεψη, τα Θοδώριανα, το Βουλγαρέλιον, η Λουψίστα, οι Μελισσουργοί, τα Πράμαντα, οι Ραφταναίοι, το Σκλούμπο, τα Κουκούλι, η Γραιτσίσκα, το Σχορέτσανα (Καταρράκτης), τα Λεπιανά, τα Γοργιανά, η Ράμια, τα Πιστιανά, οι Καλαρρύτες, τα Άγναντα, το Ραδοβίζι, η Σκουληκαριά...

Γεφυρώνοντας το χθες με το σήμερα, η αδελφότητα Ανεμοράχης εξέδωσε ημερολόγιο για το 2008, με ιστορικά στοιχεία και φωτογραφίες του χθες και σήμερα, και αναφορές στο σχολείο, την ιστορία, τα έθιμα και μια αναφορά της εφορείας προϊστορικών και κλασσικών αρχαιοτήτων Πρέβεζας Άρτης για ύπαρξη αρχιτεκτονικών λειψάνων στην περιοχή και ελληνιστικών νομισμάτων σημαντικής ιστορικής αξίας. Εάν υλοποιήσει την πρόθεσή της, για ανάδειξη των μνημείων και αυτής της περιοχής η αρμόδια υπηρεσία του υπουργείου Πολιτισμού, μέγιστο όφελος θα έχει η ευρύτερη περιοχή και αιώνιο μνημόσυνο οι πρωτεργάτες της ιδέας και το Δ.Σ. του συλλόγου με επικεφαλής τον πρόεδρό του Ν. Χ. Καράμπαλη. Τέτοιες ενέργειες δεν ανασκάπτουν το παρελθόν, χτίζουν το μέλλον πολλών περιοχών και οι δημοτικοί άρχοντες και βουλευτές του νομού αξίζει τον κόπο να ενισχύσουν παντί τρόπω...

Ειδικά όταν είναι στην εξουσία, όπως ο συμπατριώτης του εξωφύλλου του «ΝΑΙ», κ. Γ. Παπαγεωργίου, υφυπουργός Υγείας σήμερα, και για χρόνια φίλος και συμπαραστάτης πολλών χωριών και της Ανεμοράχης...



Γνωρίστε την ΕΑΕΕ

Επιτροπή Ασφάλισης Ζωής

Πρόεδρος: Σ. Ταγκόπουλος

Η Επιτροπή Ζωής ασχολείται με τη μελέτη και την παρακολούθηση όλων των εξελίξεων του κλάδου, όπως τις τάσεις στην Ευρώπη και σε όλο τον κόσμο, την πορεία της ασφαλιστικής ζήτησης στην Ελλάδα και τη μελέτη νέων κατηγοριών προϊόντων. Παρακολουθεί τις νομοθετικές και φορολογικές εξελίξεις και προσπαθεί να επιτύχει τις ευνοϊκότερες και δικαιότερες ρυθμίσεις για τον κλάδο και τους ασφαλισμένους.

★ Η INTERAMERICAN οργάνωσε φέτος για δεύτερη φορά τις ετήσιες βραβεύσεις των εργαζομένων και των παιδιών τους, για τις τρεις θεσμοθετημένες κατηγορίες διακεκριμένων: των υπαλλήλων του έτους, των υπαλλήλων πολυετούς υπηρεσίας (πάνω από 30 χρόνια) και των παιδιών εργαζομένων που εισήχθησαν στα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα ή διακρίθηκαν για τις αθλητικές τους επιδόσεις.


Ν. Νικαλουδάκης


Δ. Χατζηνικολάου


Τ. Βιδάλη

Από το ΙΝ που κυκλοφορεί ξεχωρίζουμε αυτούς που ξεκίνησαν να εργάζονται στην εταιρεία τη δεκαετία του 1970 και συνεχίζουν, συμπληρώνοντας φέτος τρεις δεκαετίες προσφοράς με συνέχεια, συνέπεια και αφοσίωση: Μαίρη Φαληρέα (Γραφείο Πωλήσεων Χαλανδρίου), Τούλα Βιδάλη (Αρχείο Ζημιών), Μάγια Βέττερ (Μηχανογράφηση), Νίκος Νικολουδάκης (Περιφερειακό Γραφείο Ηρακλείου), Δώρα Χατζηνικολάου (Αποζημιώσεις Ζωής), Ελένη Σπύρου-Καράμπαλη (Μηχανογράφηση) και Στέλλα Πιλάλη (Γραφείο Πωλήσεων, Λ. Συγγρού 350).=


Ε. Σπύρου-Καράμπαλη


Μ. Φαληρέα


Μ. Βέττερ


Σ. Πιλάλη

★ Γνωρίστε την ΕΑΕΕ

Ενημέρωση πρόσωπα

Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων

Πρόεδρος Γ. Κώτσαλος ΕΑΕΕ

Κύριο έργο της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων είναι η στενή παρακολούθηση των ασφαλιστικών εξελίξεων στον ευρωπαϊκό χώρο κυρίως, αλλά και στο διεθνή, με στόχο την έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση των εταιρειών - μελών της Ένωσης. Παράλληλα, η Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων προωθεί τις θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στα ευρωπαϊκά όργανα και ιδιαίτερα στο CEA (Comitè Europèen des Assurances) και είναι αρμόδια για τις σχέσεις της Ένωσης με διεθνείς οργανισμούς.



★ **ΕΙΠΕ:**

Πώς οραματίζεστε το μέλλον της ασφαλιστικής Αγοράς;

Τάνια Κυρλάκη: Εκτιμώ ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια θα σημειώσει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Η ασφαλιστική πίτα καθημερινά διευρύνεται. Εάν προσέξατε τα στατιστικά για το 2007, θα διαπιστώσατε ότι είχαμε σημαντικές αυξήσεις σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων και συγκεκριμένα είχαμε αύξηση 9,09% συνολικά. Ιδιαίτερα, πιστεύω, λόγω των προβλημάτων της κοινωνικής ασφάλισης, η νέα γενιά θα στραφεί στην ιδιωτική ασφάλιση.

Ο κλάδος Υγείας και Ζωής σίγουρα θα σημειώσει μεγάλη αύξηση τα επόμενα χρόνια. Το πεδίο συνεχώς διευρύνεται, γι' αυτό πρέπει να είμαστε σε συνεχή επαγρύπνηση. Το μέλλον ανήκει στους νέους επαγγελματίες που διαθέτουν ήθος, τεχνογνωσία, συνέπεια, υπευθυνότητα και εργατικότητα.



WHO IS WHO

Η Τάνια Κυρλάκη γεννήθηκε το 1981 στην Αθήνα. Είναι κάτοχος BA in Marketing Magament του Deree College of Athens (2004) και Master of Science in Insurance and Risk Management του City University-London UK (2005). Από το 1999 εργάζεται ως ασφαλιστικός σύμβουλος στη «Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ», ενώ από το 2000 έχει αναλάβει και καθήκοντα αντιπροέδρου στο Δ.Σ. της εταιρείας.

Πηγή: (συνέντευξη) ασπίδα

★ Παρατηρώντας τις βραβεύσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής είδα τον Γιώργο Φουφόπουλο, πρώτο επιθεωρητή πωλήσεων, να μετρά επιτυχημένους ανθρώπους του σε όλες τις κατηγορίες βραβεύσεων στους διευθυντές γραφείων, στους αναπληρωτές διευθυντές γραφείων, στους ασφαλιστικούς συμβούλους, στους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους, στη διατηρησιμότητα και σκέφθηκα ότι αυτή είναι πρωτιά! Πρωτιά μαζί με πολλούς επιτυχημένους. Πρωτιά με ανάπτυξη ανθρώπων. Πρωτιά με χαρές σ' όλη την ιεραρχία της επιθεώρησης... Πρωτιά με συναίσθηση ότι όντως τη σωστή προαγωγή την δίνουν οι υφιστάμενοι... Αυτή η πρωτιά είναι και δικαίωση των δασκάλων του... Γ. Παϊκόπουλου και Γλεντή.



Δεν υπάρχει πιο όμορφη εξέλιξη σε μια εταιρεία από το γεγονός μαθητές να γίνονται καλύτεροι από τους δασκάλους... Κάπου βρήκα και μια παλιά φωτογραφία μιας εποχής γεμάτης όνειρα... Καθισμένος μπροστά ο Γ. Παϊκόπουλος... Και πώς να μετρήσεις κάποιες φορές όσα κρύβουν στις καρδιές τους οι άνθρωποι, τότε που η Άνοιξη της ζωής σε τρελαίνει; Δεν βολεύει να πεις τι έχουν μέσα τους οι αρχηγοί, οι ηγέτες.

Αφιερώνω σκέψεις του συγγραφέα G. Courtois για όλους τους ηγέτες:

«Ο αρχηγός: Η ψυχή της ομάδας, το καμπαναριό του χωριού, το παράδειγμα, ο οδηγός, ο πρώτος, όχι τόσο στις τιμές όσο στις ευθύνες και τα βάρη. Αυτός που πρέπει να είναι ο πιο γενναίος, ο πιο καρτερικός, ο πιο σοφός. Αυτός προς τον οποίο στρέφονται τα βλέμματα όταν πλησιάζει ο κίνδυνος... που δεν του επιτρέπεται να φοβάται, που είναι υπόλογος μπροστά στη συνείδησή του και στο Θεό, όχι μόνο για τον εαυτό του αλλά και για τους άλλους. Αυτός που πρέπει να ξεχνά τον εαυτό του και να θυσιάζεται...».

Γιώργο Παϊκόπουλε και Γιώργο Φουφόπουλε να 'στε καλά... Ε.Σ.

★ Σεβασμός και αγάπη στον Μίκη Θεοδωράκη

Με την επίσκεψή του στο σπίτι του λαοφιλούς μουσικοσυνθέτη Μίκη Θεοδωράκη, ο Πρόεδρος της Κυπριακής Δημοκρατίας Δημήτρης Χριστόφιας ολοκλήρωσε την τριήμερη επίσκεψή του στην Αθήνα στις 4-8 Μαρτίου 2008, όπου είδε τον Πρόεδρο κ. Παπούλια, τον Πρόεδρο της Βουλής, τον Πρωθυπουργό και τους αρχηγούς της αντιπολίτευσης. Ο Μίκης Θεοδωράκης υποδέχθηκε εγκάρδια τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας στην είσοδο του σπιτιού του στην Ακρόπολη.

«Η επίσκεψη στον Μίκη είναι οφειλή σεβασμού και αγάπης σε ένα σύντροφο και συναγωνιστή, ο οποίος είναι δεμένος ο ίδιος και οι αγώνες του με την Κύπρο και βέβαια το φοβερό τραγούδι του, το οποίο ξυπνά συνειδήσεις», είπε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας και πρόσθεσε «γι' αυτό ήρθα, όπως ήρθα και πριν, να εκφράσω το σεβασμό μου και την αγάπη μου στον Μίκη και να πούμε επανιδείν και ελπίζω στην Κύπρο».



★ Τέτοια εποχή τον Ιούλιο του 2004, παραμονές των Ολυμπιακών Αγώνων, στήθηκε στο Μαραθώνα ο ανδριάντας του Μιλτιάδη, δωρεά της οικογένειας Ευάγγ. Γ. Σπύρου εκ Διστράτου Άρτης. Υπήρξαν χιλιάδες φωνές ενθάρρυνσης και επαίνου, όπως και φωνές αντίδρασης και αντίθεσης τοποθετήσεως του αγάλματος... Χιλιάδες προσκυνητές το επισκέπτονται και το θαυμάζουν, απ' όλο τον κόσμο. Ο Μιλτιάδης, 2.500 χρόνια μετά, τιμήθηκε και στέκει εκεί και θυμίζει τη νίκη στη μάχη του Μαραθώνα. Ήταν γνήσιος εκπρόσωπος της αρχαιοελληνικής αριστοκρατίας. Το 524 π.Χ. ανέλαβε άρχων της Αθήνας και εστάλη στη θρακική χερσόνησο να επιβάλει την αθηναϊκή κυριαρχία. Γύρισε 60 ετών. Το 491 π.Χ. ανακηρύσσεται ένας εκ των δέκα στρατηγών. Το 490 π.Χ. είναι ο θριαμβευτής νικητής εναντίον των Περσών. Τον επόμενο χρόνο στην πολιορκία της Πάρου δεν κατάφερε να φέρει πλούτη στην Αθήνα και ο δημαγωγός Ξάνθιππος τον εμήνυσε στο δικαστήριο ζητώντας καταδίκη σε θάνατο. Ο Μιλτιάδης ήταν παρών στη δίκη αλλά με σαπισμένο από γάγγραινα πόδι από την εκστρατεία στην Πάρο. Οι Αθηναίοι τον κατεδίκασαν σε ποινή χρηματική 50 ταλάντων και τον έριξαν φυλακή, όπου πέθανε από γάγγραινα... Τραγικό το τέλος του νικητή και σκληρή η αθηναϊκή δημοκρατία εναντίον του τέκνου της, ένα χρόνο μετά τη νίκη του Μαραθώνα...



Πιστεύει ότι...

Ονειρεύτηκε να κάνει καριέρα και επιτυχία με μόνο όπλο τη γνώση και τη σκληρή δουλειά. Και τα κατάφερε. Ο λόγος για τον Βασίλη Μπόκα, τον agency manager της COMMERCIAL Value.

«α»: Κύριε Μπόκα κρατάτε σταθερά τα τελευταία χρόνια την πρωτιά σε επίπεδο εταιρείας στις νέες Πωλήσεις. Πώς τα καταφέρνετε;

Β.ΜΠ.: Το πρώτο πράγμα είναι η αγάπη και η πίστη στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου...

«α»: Τι συνιστά νέα αντίληψη στην ασφαλιστική εργασία;

Β.ΜΠ.: Νέα αντίληψη είναι, καταρχήν, να πιστεύουμε ότι το επάγγελμά μας είναι επάγγελμα καριέρας, που δεν έχει τίποτα να ζηλέψει από άλλα επαγγέλματα καριέρας, όπως του γιατρού ή του δικηγόρου. Η αντίληψη ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι «δεύτερο» και ότι σ' αυτό καταφεύγουν όσοι έχουν αποτύχει είναι σαφώς ξεπερασμένη. Αυτό επιδιώκω να κατανοήσουν και οι συνεργάτες μου, ότι δηλαδή έχουν τις δυνατότητες που θα τους επέτρεπαν να κάνουν πολλά πράγματα, απλά επέλεξαν την καριέρα του ασφαλιστικού συμβούλου.

«α»: Και πέραν τούτου...

Β.ΜΠ.: Νέα αντίληψη συνιστά επίσης το να βλέπουμε τους εαυτούς μας ως συμβούλους και όχι ως πωλητές.

(Πηγή: Περιοδικό ΑΣΠΙΔΑ)

Who is who



Ο Βασίλης Μπόκας γεννήθηκε στο Αγρίνιο το 1967. Είναι κάτοχος Master στο Management And Business Administration του Πανεπιστημίου Middlesex του Λονδίνου.

Επίσης είναι πτυχιούχος του ετήσιου προγράμματος στελεχών από το Ε.Ι.Α.Σ. και του Ι.Χ.Ο.Σ.

Έχει λάβει πιστοποίηση στη Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο Αθηνών, καθώς και στην εξειδίκευση Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων από το I.S.T. Studies.

Επιπλέον, είναι κάτοχος πτυχίου του τμήματος Επισκεπτών Υγείας του ΤΕΙ Αθηνών και έχει φοιτήσει στο ΕΑΠ, στο τμήμα για τον ελληνικό πολιτισμό. Γνωρίζει Αγγλικά, ασχολείται με την Πληροφορική και έχει παρακολουθήσει δεκάδες σεμινάρια στα χρηματοοικονομικά, τα τραπεζικά, το management, τις πωλήσεις, τη δημοσιογραφία, τη φωτογραφία, την πληροφορική κ.ά. Ξεκίνησε την ασφαλιστική καριέρα του το 1997 στην Commercial Value.

Σύνδεσμος των Συνεργαζομένων με Μεσίτες ΛΛούδ'ς στην Ελλάδα

1938-2008: 70 Δημουργικά Χρόνια

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΜΕ ΛΙΓΑ ΛΟΓΙΑ

Ο Σύνδεσμός μας, που ιδρύθηκε πριν από 70 χρόνια, το 1938, αποτελείται από διαμεσολαβούντες, που λειτουργούν στην Ελλάδα όλα αυτά τα χρόνια, σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών καλύψεων. Τα μέλη του Συνδέσμου είναι πρωτοπόροι στον τομέα των μεσαζόντων και εκπροσωπούν με επιτυχία γνωστές διεθνείς εταιρίες, μεσιτικούς οίκους καθώς και μεσίτες LLOYD'S.

Είμαστε ιδιαίτερα ευτυχείς και υπερήφανοι στο ότι τα μέλη μας:

• Παρέχουν 24ωρη εξυπηρέτηση.

• έχουν ευρεία γνώση όλων των ασφαλιστικών καλύψεων.

• Προσφέρουν βοήθεια προς τους πελάτες τους, προτείνοντας τις καλύτερες εφικτές επιλογές στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

Με τη διεύρυνση των κριτηρίων, τα τελευταία χρόνια, για εγγραφή νέων μελών, επιτρέπεται, μ' αυτό τον τρόπο, σε νέα μέλη ίσης εξειδίκευσης, αλλά διαφορετικών ασφαλιστικών τομέων, η επέκταση των δραστηριοτήτων του Συνδέσμου μας ώστε να συνάδει με τις απαιτήσεις της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ
Πρόεδρος: Π. Μπαρτσιώκας
Αντιπρόεδρος: Ν. Μακρόπουλος
Γεν. Γραμματέας: Γ. Καραμάνος
Ταμίας: Κ. Μαυρόπουλος
Μέλη: Μ. Γεωργακόπουλος, Θ. Παπανικήτας, Ε. Λορέντζος
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Πάρις Σαραντινόπουλος
Ξενοφώντος 10 (3ος όροφος),
10557 Αθήνα
Τηλ.: 6972-977570, Fax: 210-3334149
E-mail: psarant@yahoo.gr

ΜΗΤΡΩΟ ΜΕΛΩΝ

• **ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ και ΣΙΑ ΕΠΕ – Μεσίτες Ασφαλίσεων,** Ακτή Μιαούλη 53-55, 18536 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4293428, Fax: 210-4293396, E-mail: general@trireme.biz • Εκπρόσωπος: Τάκης Μπαρτσιώκας

• **ARS AVIATION RISK SERVICES – Μεσίτες Ασφαλίσεως και Αντασφαλίσεων Α.Ε.** – Πινίνου 25α, 11257 Αθήνα – Τηλ.: 210-8234628, Fax: 210-8838488, E-mail: avrs@hol.gr • Εκπρόσωπος: Μάριος Γεωργακόπουλος

• **BMS – Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων Α.Ε.** – Ακαδημίας 61, 10674 Αθήνα – Τηλ.: 210-3390354, Fax: 210-3390045, E-mail: manolis.siatounis@bmshellas.com • Εκπρόσωπος: Μανώλης Σιατούνης

• **BRITANNIA Ltd Corp.** – Χασιώτη 13, 15123 Μαρούσι – Τηλ.: 210-6857686, Fax: 210-6858577, E-mail: info@britannia.gr • Εκπρόσωπος: Φάνης Παπανικήτας

• **CARGO TRUST Μεσίτες Ασφαλίσεων Ε.Π.Ε.** – Αχιλλέως 8, 17674 Καλλιθέα – Τηλ.: 219-9999200, Fax: 210-9414296, E-mail: mavropoulos@willis.grassavoye.gr • Εκπρόσωπος: Κώστας Μαυρόπουλος

• **EUROPEAN LINK SA Marine Insurance Brokers** – Ευηλοίας 7, 18537 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4281500, Fax: 210-4537191, E-mail: email@europeanlink.gr • Εκπρόσωπος: Ιωάννης Μυριανθόπουλος

• **EURORISK MARINE SERVICES Co Ltd** – Λεωφ. Συγγρού 13, 11742 Αθήνα – Τηλ.: 210-9236400, Fax: 210-9239688, E-mail: napostolopoulos@eurorisk.gr • Εκπρόσωπος: Νίκος Αποστολόπουλος

• **FAROS MARINE SERVICES SA** – Σκουζέ 26, 18536 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4523014, Fax: 210-4286216, E-mail: admin@farosmarine.gr • Εκπρόσωπος: Σπήλιος Φασόης

• **GROUPE EYSSAUTIER** – Λεωφ. Κηφισίας 32, 15125 Μαρούσι – Τηλ.: 210-6838076, Fax: 210-6890751, E-mail: m.lorentzos@eyssautier.gr, www.groupe-eyssautier.com • Εκπρόσωπος: Μάνος Λορέντζος

• **GREENWOODS Ltd Insurance Brokers** – Δασκαρόλη 67, 16675 Γλυφάδα – Τηλ.: 210-9690700, Fax: 210-9690708, E-mail: central@greenwoods.org • Εκπρόσωπος: Τάκης Καλογεράκος

• **INSHIP**– Καποδιστρίου 2, 18531 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4114114, Fax: 210-4120965, E-mail: mcinship@otenet.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Καβάλης

• **ΚΑΡΑΪΝΔΡΟΣ – Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντιπρόσωποι Μεσιτών Λλόυδ'ς Α.Ε.** – Λεωφ. Συγγρού 154, 17671 Καλλιθέα – Τηλ.: 210-9235442, Fax: 210-9233543, E-mail: marine@ath.forthnet.gr • Εκπρόσωπος: Αθαν. Καραΐνδρος

• **ΚΑΡΑΒΙΑΣ και ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Π.Ε.** – Αμερικής 15, 10672 Αθήνα – Τηλ.: 210-3631728, Fax: 210-3643503, E-mail: george@gkaravias.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Καραβίας

• **ΚΟΥΤΙΝΑΣ Γ. Α.Ε. – Μεσίτες Ασφαλίσεων** – Υψηλάντου 17, 15232 Χαλάνδρι – Τηλ.: 210-6821434, Fax: 210-6847454, E-mail: gkoutinas@gkoutinas.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Κουτίνας

• **MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ** – Λεωφ. Συγγρού 193-195, 17121 Αθήνα – Τηλ.: 210-9309400, Fax: 210-9310329, E-mail: manolis@minetta.gr, www.minetta.gr • Εκπρόσωπος: Μ. Γκατζόφλιας

• **NATIONAL ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.** – Κανθάρου 2, 18537 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4533450, Fax: 210-4533421, E-mail: gcaramanos@nationalib.gr, www.nationalib.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Καραμάνος

• **NEREUS MARINE SERVICES SA** – Αλκιβιάδου 149, 18535 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4226901, Fax: 210-4226904, E-mail: nereusma@otenet.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Ανδρεαδάκης

• **NESS MARINE BROKERS (Hellas) Ltd** – Ηρώων Πολυτεχνείου 69-71, 18536 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4184594, Fax: 210-4181074, E-mail: ness-gr@otenet.gr • Εκπρόσωπος: Ιωάννης Σπανολιός

• **NIMA – Μεσίτες Διεθνών Ασφαλίσεων** – Φιλελλήνων 25, 10557 Αθήνα – Τηλ.: 210-3232700, Fax: 210-3240327, E-mail: macropoulos@europe-aega.gr, www.europe-aega.gr • Εκπρόσωπος: Νίκος Μακρόπουλος

• **PRORISK SA** – Ακτή Μιαούλη 81, 18536 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4285873, Fax: 210-4285874, E-mail: lgl@prorisk.gr • Εκπρόσωποι: Γιώργος Φιλιππίδης, Λ. Λουλούδης

• **TZI-ΕΣ-ΤΙ** – Γ' Σεπτεμβρίου 158, 12151 Αθήνα – Τηλ.: 210-8611537, Fax: 210-8626817, E-mail: gstins@otenet.gr • Εκπρόσωπος: Γιώργος Οικονόμου

• **TRINITY MARINE SERVICES Ltd** – Μέγαρο Καμπάνη Ακτή Μιαούλη 59, 18536 Πειραιάς – Τηλ.: 210-4292231, Fax: 210-4294875, E-mail: trinimar@trinitymarine.gr • Εκπρόσωπος: Μαρία Κουλιγκά

★ Πάρτε το κι έτσι, πάρτε το κι αλλιώς, γρήγορα όμως! Βλέπε περισσότερα: www.nextdeal.gr

★ Η εθελοντική ομάδα ΑΧΑ την Παρασκευή 6/6/08 στην Αθήνα ενημέρωνε πολίτες για το σύλλογο «ΦΛΟΓΑ» γονέων με παιδιά που έτυχε να αρρωστήσουν από καρκίνο. Μιμηθείτε τους όλες οι εταιρείες και γεμίστε τις πόλεις με εθελοντικές παρουσίες ασφαλιστών. Έχετε τόσες χιλιάδες κωδικούς, βγάλτε τους στο δρόμο!

★ Στη διαφημιστική της προσπάθεια ΣΩΣΤΕ ΤΑ ΕΥΡΩ ΣΑΣ, η Τράπεζα Πειραιώς με το πρόγραμμα Lion Ζωής Αποταμιευτικό, τονίζει και τη φορολογική απαλλαγή. Επιτέλους αξιοποιήστε αυτήν τη δυνατότητα-πρόβλημα...

★ Η Ατλαντική Ένωση «θέλει το Γερμανό της», όπως γράψαμε στο Nextdeal 14/5/08 αλλά για να δει ο «Γερμανός» τις αξιόλογες προσπάθειες των Ελλήνων, αξιόλογων στελεχών της σ' όλη την ιεραρχία... της εταιρείας και για να επιβεβαιώσει ότι ήταν αξιόλογη η επιλογή των Γερμανών της Deutscher Ring να γίνουν συνέταιροι με την Ατλαντική του Λαπατά, στην Ελλάδα.

★ Πολλοί Έλληνες φωτογραφίζοντας σε συνέδρια της GAMA αλλά λίγοι... εφαρμόζουν όσα ακούνε εκεί, αφού ξεχνάνε γρήγορα το λόγο που βραβεύτηκαν... όπως έκαναν και με τη LIMRA.

★ Είναι σε ισχύ από 15/1/2005 το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο επαγγελματικής αστικής ευθύνης και οι δυσχέρειες (τρία χρόνια τώρα) για ανταπόκριση της αγοράς στις προϋποθέσεις ισχύος και ανανέωσης, συνεχίζονται... Μακάρι ν' αργήσουν και οι ενδιαφερόμενοι να ενδιαφερθούν για απαντήσεις...

★ Όλα τα 'χαμε, η ομοσπονδία έλειπε... Αυτό είναι η νέα απασχόληση των εκλεγμένων από μικρό μέρος των διαμεσολαβούντων (αλήθεια τι ποσοστό εκφράζουν αυτοί που λένε ότι αντιπροσωπεύουν τη συμπαθή τάξη των διαμεσολαβούντων;) η ομοσπονδία των μικρών φωνών για να γίνει δυνατότερη. Δεν διαφωνούμε, αλλά ας δούμε έργο, γιατί θα 'ναι κρίμα να πάμε όλοι μαζί... να εκπροσωπήσουμε ένα ελάχιστο κομμάτι της ελληνικής αγοράς, αφού όλοι και όλα πουλιούνται σε ξένα αφεντικά, στα οποία η φωνή των συλλόγων σπάνια ή καθόλου ακούγεται... «Πριν χαθεί το όνειρό μας...» ας ξυπνήσουμε στο ρεαλισμό της αγοράς.

★ Πολλοί επικεφαλής ακούγονται και φαίνονται στον τύπο για χορηγίες, ομιλίες, συνέδρια, αλλά δεν δίνουν παρών με παραγωγή ασφαλίστρων και αποζημιώσεις στους πελάτες... Εκεί η παρουσία είναι αντιστρόφως ανάλογη με εμφανίσεις άλλου είδους.

★ Ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής πωλήσεων και Marketing της Interamerican, είναι ο νέος πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing της ΕΕΔΕ.

★ Ενδιαφέρουσα και για τους ασφαλιστές η εκπομπή Business & Travel, που παρουσιάζει κάθε Πέμπτη στις 21.00 στο κανάλι SBC ο Χάρης Ντιγριντάκης. Στην τουριστική βιομηχανία έχουν θέση και οι ασφαλιστές αλλά λίγοι αξιοποίησαν τη διείσδυσή τους εκεί...



★ 38 γενικοί διευθυντές και διευθυντές σύμβουλοι της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών συναντήθηκαν αρχές Ιουνίου 2008 στο πρώτο Workshop, να δουν πού βρίσκονται και πώς θα ανατρέψουν το αρνητικό κλίμα...

★ Ο Γιώργος Σκούρτης και Κώστας Μπερτσιάς βραβεύτηκαν για τη συμβολή τους στον κλάδο αυτοκινήτων. Γενικότερα όμως και τους δύο τους βράβευσε κοινό και εταιρείες για το ήθος τους και την εντιμότητά τους, που «αναβαθμίζουν» εταιρείες και κλάδο καλύτερα από τις επιμέρους εργασίες τους...

★ Άδεια πήρε η DEMCO για υποκατάστημα στην Ελλάδα.

★ Η δυναμική ανάπτυξη των δικτύων πωλήσεων είναι στις προτεραιότητες της Groupama Φοίνιξ, όπως και η κατάκτηση νέων μεριδίων αγοράς. Σ' αυτές τις συγκυρίες «ξεπετάγονται» τα νέα αστέρια στην ιεραρχία... Περιμένουμε να τα ενθαρρύνουμε και επιβραβεύσουμε....

★ Ημερίδα ψύχους από την Comergon Μεσίτες ασφαλίσεων...

★ Οι Τράπεζες πωλούν ασφαλιστικές εταιρείες. Θα δούμε πολλές ανακατατάξεις.

★ Ο κ. Θ. Μπαρδής, γενικός διευθυντής της ALICO AIG ΑΕΔΑΚ.

★ Στην εκδήλωση του MEDISYSTEM, ο Γ. Κώτσαλος διευθύνων ομίλου INTERAMERICAN χαρακτήρισε το 2008 έτος υγείας. Στην υγεία της INTERAMERICAN προσδοκούν και οι αγοραστές της Ευρωκλινικής. Και εμείς βλέπουμε στην INTERAMERICAN υγεία στα ταμεία της και τις υποχρεώσεις της...

★ Από το νομάρχη θα παίρνουν άδεια σύστασης εταιρειών διαμεσολάβησης πράκτορες και μεσίτες...

★ Η AIGAION πρωταγωνίστησε στα Ποσειδώνια και ο κ. Βελλιάδης πήρε πρωτοβουλίες για ίδρυση P&I στην Ελλάδα...

★ Έτοιμη η INTERAMERICAN για ασφαλίσεις περιβαλλοντολογικών ζημιών.

★ Για πρώτη φορά περιορίστηκαν στο μονοψήφιο αριθμό 9% τα διοικητικά έξοδα επί των ασφαλίστρων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ... που προβλέπεται να παράγει στο 2008 300 εκατ. ευρώ ασφάλιστρα... Λένε κάποιοι υψηλά στην ιεραρχία ότι σύντομα θα «τρίβουν» τα μάτια τους οι ανταγωνιστές με τις επιτυχίες της εταιρείας.

★ Ανακατατάξεις έρχονται στο χώρο της διαμεσολάβησης (οι σύλλογοι δεν τις βλέπουν) και οι Τράπεζες πουλάνε μεν τα προβλήματα των θυγατρικών τους ασφαλιστικών εταιρειών αλλά τους διαμεσολαβούντες τους «εκμεταλλεύονται» και μετράνε κέρδη και παραγωγές... Η ασφαλιστική αγορά κοιμάται και της... κλέβουν τον «κήπο» και τα πρώην στελέχη που «χρύσωσαν» να εκπαιδεύσουν...

★ Κάποιοι που πήραν σύνταξη και εφάπαξ παχυλό με «εθελούσιες εξόδους» κ.λπ., πώς τα καταφέρνουν και έχουν διευθυντικές δουλειές σε άλλες εταιρείες και μεσιτικά γραφεία... Και γιατί δεν έκαναν όσα λένε ότι θα κάνουν στις παλιές εταιρείες τους;

★ Σε γοητευτικά ταξίδια κάλεσε η Σοφία Ρατσιάτου τους ασφαλιστές του ING σε μεγάλο συνέδριο... Το διαβατήριο του ING σε πάει σε μαγευτικούς κόσμους και ίσως αυτό το ταξίδι να είναι όλη η ουσία του επαγγέλματος.

★ Στην Αλβανία φυλακίζονται οι υπαίτιοι τροχαίων ατυχημάτων, επισημαίνει ο Μελάς Γιαννιώτης της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με θλίψη αναλογιζόμενος την ατιμωρησία των Ελλήνων οδηγών, που σκορπάνε θάνατο και δυστυχία...

★ Μπείτε στο δικτυακό τόπο www.pisc.gr και μάθετε τις αποφάσεις της ΕΠΕΙΑ και άλλα σχετικά. Τα της ένωσης ασφαλιστικών εταιρειών στην ιστοσελίδα www.eaee.gr.

★ Εκτός Ελλάδος γίνονται κάποιες ενδιαφέρουσες εκδηλώσεις:

– OSLO Norway, 3-4 Nov. 2008: INSURING FUTURE CLIMATE CHANGE (www.climateinsurance.no)

– 11th EUROPEAN HEALTH FORUM GASTEIN-VALUES IN HEALTH: FROM VISIONS TO REALITY, AUSTRIA 1-4 OCTOBER 2008 (www.ehfg.org).

★ Όσοι ενδιαφέρεστε για καριέρα στην Κίνα υπάρχει πρόγραμμα για ενίσχυση ευρωπαϊκών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Κίνα. Μάθετε στο: www.metp.net.cn και στη CEA.

★ Στις 17/6/2008 στην ιστοσελίδα του ΣΕΜΑ και στα νέα του ΣΕΜΑ υπήρχε πρώτη είδηση τι έγινε στις 4/6/2005. Στα νέα του ΠΣΑΣ δελτίο τύπου 14/5/2008 και 28/3/2008. Η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (πράκτορες) δεν έχουν νέα όπως και η Ένωση Αναλογιστών. Στα νέα του ΕΙΑΣ νέο ήταν η συνέντευξη της Έλπης Καράμπαλη και άρθρο του κ. Ν. Αδαμαντιάδη. Οι συντονιστές δεν έχουν ακόμα ιστοσελίδα... Το ελληνικό γραφείο διεθνούς ασφάλισης είχε δελτίο τύπου 23/4/08. Η ΕΑΕΕ είχε ειδήσεις και σχετική ενημέρωση... Οι πιο πολλές εταιρείες είχαν ΑΠΟΥΣΙΑ ειδήσεων και έργων. Θέλουμε δουλειά ως κλάδος για να κατακτήσουμε την εποχή μας... Ελπίζουμε όμως...

★ Έρευνα της Atradius δείχνει ότι οι μεγαλύτερες εταιρείες επηρεάζονται συχνότερα από την πιστωτική κρίση σε σχέση με τις μικρότερες. Οι παράγοντες που σχετίζονται με την πιστωτική κρίση, όπως ο περιορισμός των πιστώσεων και η αύξηση των αφερεγγυοτήτων, αναμένεται να επιβραδύνουν την επιχειρησιακή ανάπτυξη στο 2008 και αρχές 2009. Περισσότερα: (www.atradius.com).

★ Στον πληθωρισμό που τρέχει γύρω στο 5% η Ελλάδα και με οικονομική κρίση που συνεχίζεται, θυμάμαι εποχές με πληθωρισμούς του 10, 15 και 23%, τότε που οι ασφαλιστικές έταζαν «λαγούς με πετραχήλια» στα συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη... Πού πήγαν εκείνα τα λεφτά και κείνα τα παιδιά πού σκορπίστηκαν στο διάβα του χρόνου; Λέτε να ξαναρχίσουν τα ίδια;

★ Όλες οι τράπεζες διώχνουν από πάνω τους σιγά σιγά τις ασφαλιστικές... και η «μπάλα» παίρνει σβάρνα και τα στελέχη που πιθανόν να ξαναβρεθούν εκεί που ξεκίνησαν, εκεί που «έφτυναν», εκεί που εγκατέλειψαν, εκεί που «έριξαν» πέτρα πίσω τους... Περιμένω να δω τη στιγμή που κάποιος θα χαιρετά υποβάλλοντας «σέβη» και τιμή σε πρώην υφιστάμενο...

★ Μερικές εκδηλώσεις στην ασφαλιστική μας αγορά μοιάζουν με τα «πρωινάδικα» και τα «μεσημεριανάδικα» της TV. Έτσι για να περνάει η ώρα με χαιρετούρες και φιλοφρονήσεις στο μεταξύ μας... με τα ίδια πρόσωπα που «αλληλοκαταλαβαίνονται» στην... μη πρόοδο!

★ 79 εκατομμύρια αντικείμενα «μαϊμού» κατασχέθηκαν το 2007 στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δήλωσε ο επίτροπος Kovacs απαντώντας στον ευρωβουλευτή της Ν.Δ. κ. Αγγελάκο. Τα πλαστά προϊόντα έχουν μπει στην καθημερινότητα και οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να λάβουν μέτρα προστασίας...

★ Αύξηση χερσαίων μεταφορών κατά 10% είχαμε το α' τρίμηνο 2008.

★ Οι αερομεταφορείς των ΗΠΑ εκτιμούν ότι οι ζημιές τους θα φτάσουν τα 10 δισ. δολάρια...

★ 112.000 παράνομοι μετανάστες εισήλθαν το 2007 στην Ελλάδα και εκδόθηκαν 58.000 αποφάσεις επιστροφής –αριθμός ρεκόρ στην Ε.Ε.–, όπως δήλωσε ο Μ. Μαυρομάτης, ευρωβουλευτής Ν.Δ.

★ 15% του ευρωπαϊκού πληθυσμού και 1.000.000 στην Ελλάδα έχουν κάποια μορφή αναπηρίας, δήλωσε η ευρωβουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Τσαμπαζή. Το 84% είναι εκτός εργατικού δυναμικού και το 50% αυτών που εργάζεται αντιμετωπίζει προβλήματα στο εργασιακό περιβάλλον.

★ Ημερίδα με θέμα την πολιτική προστασία διοργανώθηκε στο Ηράκλειο Κρήτης από τη Νομαρχία Ηρακλείου και τον ευρωβουλευτή ΠΑΣΟΚ κ. Στ. Αρναουτάκη. «Η προστασία του πολίτη από ατυχήματα και καταστροφές - Μια ευκαιρία για ανάπτυξη» ήταν το βασικό της ημερίδας στην οποία δεν μάθαμε αν είχε ασφαλιστές παρόντες... Η ΕΑΕΕ, που έχει έτος πρόληψης το 2008, δεν πήρε είδηση; (Βρυξέλλες 18/6/08).

★ **Πάρτε το κι έτσι, πάρτε το κι αλλιώς, γρήγορα όμως!**
Βλέπε περισσότερα: www.nextdeal.gr



★ Σαράντα πέντε χρόνια μετά το στρατηγό Ντε Γκολ, ένα άλλος πρόεδρος της Γαλλίας, ο Νικολά Σαρκοζί, ανέβηκε στο βήμα της Βουλής των Ελλήνων με εμφανή πρόθεση να γοητεύσει τον ελληνικό λαό. Εν ολίγοις είπε:
«Αντί δηλαδή να αγοράζετε όπλα από τους ανταγωνιστές μου (Γερμανούς και Αμερικανούς) δώστε τα καλύτερα σε μένα, τον καρντάσι σας από τη Θεσσαλονίκη που θα σας τα "επιστρέψω" σε διπλωματική υπεραξία».
Το στήσιμο του σώματός του θύμιζε κάπου-κάπου την αυτοπεποίθηση του Μιτεράν. Το τσαγανό που έβγαζε πρόδιδε την «ελεγχόμενη νεύρωση» του ανθρώπου που ξεκίνησε πριν από τριάντα πέντε χρόνια ως αφισοκολλητής του γκολικού κόμματος –δηλαδή από το πουθενά– και τους πήρε στο τέλος αμπάριζα όλους. Πολιτικούς φίλους και αντιπάλους!
Όταν ήρθε σε σύγκρουση με τον Σιράκ και την παρέα του πήρε και το κόμμα τις εκλογές...».

★ **ΧΡΗΣΙΜΑ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΝΩΜΙΚΑ,** κατάλληλα και για γενικούς διευθυντές και διευθυντές συμβούλους:

– «Όστις καθ' ετέρου δόλια μηχανεύεται, αυτός καθ' αυτού» (όποιος σχεδιάζει δόλιες πράξεις για το συνάνθρωπό του, τις σχεδιάζει εναντίον του εαυτού του).

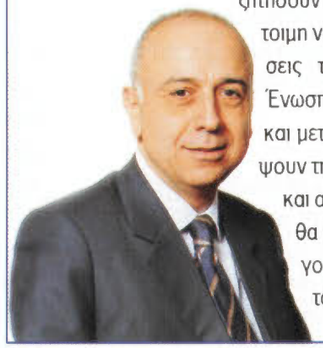
– Όποιος κυβερνά με τον καλύτερο τρόπο τον εαυτό του, αυτός είναι από τη φύση του σοφός και ωφελείται. (όστις νέμει κάλλιστα την αυτού φύσιν, ούτος σοφός πέφυκε προς το συμφέρον) (Ευριπίδης).

– «Ουκ άκαιρα λέγειν» (να λες ό,τι πρέπει στην ώρα του) (Αισχύλος).

– «Ουχ ο χρηστός τω κακώ λαχείν ίσος». (Σοφοκλής) (Δεν αξίζει το ίδιο να τιμάται ο καλός με τον κακό)

– Η αλαζονεία γεννάει τον τύραννο (Σοφοκλής) (Ύβρις φυτεύει τύραννον)

★ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ είναι ένας όρος που μόνο μεγάλες εταιρείες μπορούν να επαγγελθούν και να προγραμματίσουν. Η ALLIANZ είναι εταιρεία που μπορεί να εξασφαλίσει τιμολογιακή δικαιοσύνη στους πελάτες της για τους οποίους έχει τα καλύτερα αποθεματικά. ΠΡΩΤΗ για πολλά χρόνια, ΔΕΙΓΜΑ ότι εφαρμόζει ό,τι εξαγγέλλει, καθιερώνει αυτά που άλλοι ακόμη δεν τολμούν να συζητήσουν και συνεχίζει την πολιτική της έτοιμη να αντιμετωπίσει τις νέες προκλήσεις των πολιτών της Ευρωπαϊκής Ένωσης του αύριο, δηλαδή του... 2015 και μετά... Όσο πιο γρήγορα ανακαλύψουν την ALLIANZ Ελλάδος ασφαλιστές και ασφαλισμένοι, τόσο συντομότερα θα γίνει ποιοτικότερη η ελληνική αγορά... δικαιώνοντας τις ενέργειες του διευθυντού συμβούλου της.



★ Μέσα σε κλίμα δημιουργικό η COMMERCIAL VALUE προσδοκά ωφέλη απ' την αλλαγή στελεχών της ASPIS BANK στο bankassurance, μετρά κέρδη και αναβαθμίζει τις υπηρεσίες της προς πελάτες και συνεργάτες αξιοποιώντας τις δυνατότητες του διαδικτύου. Ο προοδευτικός και αξιόλογος διευθύνων σύμβουλος της C.V. κ. Δ. Βιδάλης «βλέπει» νωρίτερα το μέλλον ανεβάζοντας το μέσο όρο ποιότητας ασφαλιστικών υπηρεσιών. Θετική και η απόφαση να καταργήσει «γραβάτες» στα γραφεία το καλοκαίρι μαζί με ανέβασμα 2 βαθμούς της θερμοκρασίας ξεκινήματος των air conditions, περιορίζοντας τη σπατάλη ενέργειας. Για περισσότερα κάντε κλικ στο www.nextdeal.gr.



>>300.000 Ρώσοι

–σύμφωνα με τους πιο συντηρητικούς υπολογισμούς– αναμένεται να επισκεφθούν την Ελλάδα μέσα στο 2008

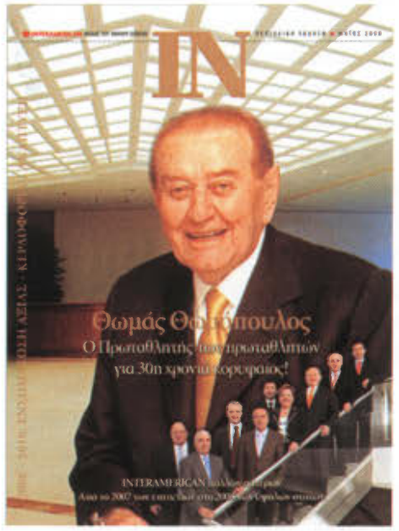
★ Ένα από τα καλύτερα προϊόντα bankassurance στην ελληνική αγορά ήταν το «ΧΙΟΣ ΕΦΑΠΑΞ», που είχε σχεδιάσει ο Τάσος Παγώνης, γενικός διευθυντής στην Εθνική Ασφαλιστική σήμερα... Το μοντέλο προωθεί ακόμα, 12 χρόνια μετά, η Τράπεζα Πειραιώς και η EUROLIFE EFG. Ευτυχώς κάποιοι οραματίζονται και ανεβαίνει η αγορά, ακολουθώντας τους πρωτοπόρους... Μας αρέσει ο καλός ανταγωνισμός...

★ Για πάνω από μια δεκαετία (;) η ALICO AIG LIFE έχει το μικρότερο δείκτη Γενικών Εξόδων (γύρω στο 7% το 2007). Είναι το καλύτερο που έχει να δείξει η ασφαλιστική μας αγορά σε τόση διάρκεια. Από εκεί μπορεί να ξεκινήσει κάποιος ερευνητής για να βγάλει συμπεράσματα για το πώς μια εταιρεία διαχειρίζεται τα ξένα χρήματα που της εμπιστεύονται οι πελάτες. Ο κ. Σωτ. Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής, έχει δίκιο να υπερηφανεύεται και γι' αυτή την πρωτιά των ανθρώπων της ALICO AIG LIFE... Όταν κάποιοι άλλοι «σκορπάνε» το 15 και 20 και 30%, πού να βρουν αποθεματικά, πού να αποζημιώσουν σωστά και πού να βρουν κέρδη στα αποταμιευτικά...

★ Σπουδαία δουλειά κάνει στα Βόρεια (σπάζοντας όρια) ο Καραθάνος Βασίλης, συντονιστής επιθεωρητής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Γνωρίστε τον· είναι σπουδαίος στην ανάπτυξη ανθρώπων.

★ Είχαμε τη χαρά να διαβάσουμε διαθέτοντας αρκετό χρόνο, το νέο τεύχος του περιοδικού «IN», βασικού οργάνου έντυπης επικοινωνίας του ομίλου Interamerican.

Στα θέματα του τεύχους περιλαμβάνονται οι στρατηγικοί προσανατολισμοί του ομίλου, οι επιχειρηματικές δραστηριότητες, η πορεία του δικτύου συνεργατών μας, μια ευρεία αναφορά στους τομείς δράσεων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, όπου η Interamerican έχει να επιδείξει σειρά οργανωμένων πρωτοβουλιών, μια προσέγγιση του μείζονος ζητήματος της προστασίας του περιβάλλοντος από την ασφαλιστική πλευρά (και όχι μόνον), μια θεώρηση της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, οι εξελίξεις στην ασφαλιστική βιομηχανία κ.ά.



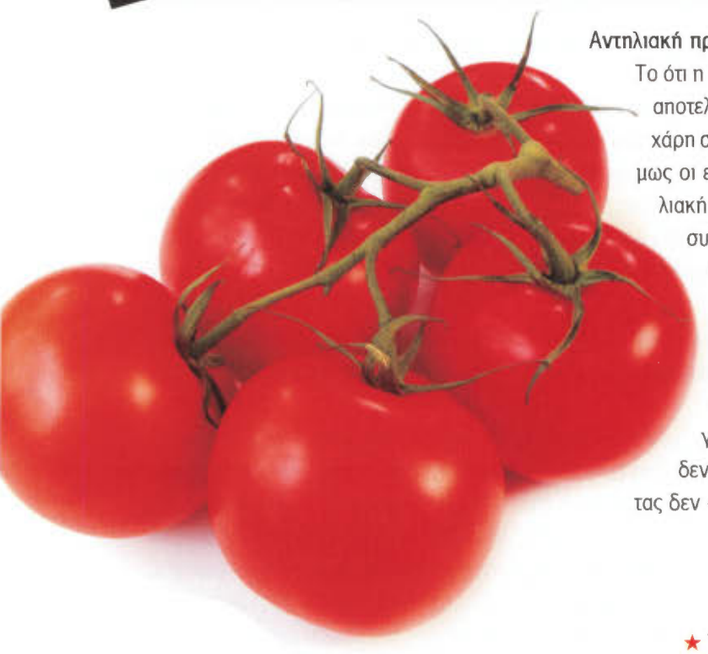
Ελπίζουμε κάποια από τα παρουσιαζόμενα θέματα να προκαλέσουν το αναγνωστικό ενδιαφέρον και των χιλιάδων συνεργατών της μεγάλης αυτής εταιρείας.

Είναι ένα πλήρες μάθημα κύρους, έργου, και του πώς πρέπει να ζει και να κινείται μια σύγχρονη εταιρεία (όπως η Interamerican). Ένα μέτρο της προσφοράς της στο καταναλωτικό κοινό είναι ο κόπος που νιώθει ο αναγνώστης του «IN» να διαβάζει απλώς επικεφαλίδες τόσων δραστηριοτήτων... Κλείνοντας το «IN» μου 'ρθε να χειροκροτήσω εκεί μόνος στο γραφείο, περασμένα μεσάνυχτα, που το ξεφύλλιζα... Συγχαρητήρια, και πάλι συγχαρητήρια σε όλους τους συντελεστές του έργου αλλά και στους «ευαγγελιστές» του αύριο, καταγραφείς του σήμερα, στο συντονιστή της έκδοσης και αρχισυντάκτη Γιάννη Ρούντο...

★ Το χρυσόμαλλο δέρας είναι το έπαθλο του ήρωα. Από την αρχαιότητα έως σήμερα η Αργοναυτική Εκστρατεία συμβολίζει την υπέρβαση των ορίων. Τη σύνδεση λαών και πολιτισμών. Την εξερεύνηση του κόσμου. Ο μύθος των Αργοναυτών άντεξε στο πέρασμα των αιώνων, γιατί η αλήθεια του ταξιδιού, η ανάγκη δηλαδή των λαών της Μεσογείου για επικοινωνία, ήταν πάντα το ίδιο επίκαιρη και το ίδιο σημαντική.



Σήμερα, η Αργώ άνοιξε και πάλι τα πανιά της. Με πρωτοβουλία του Δήμου Βόλου, την τεχνογνωσία του Επιστημονικού Ινστιτούτου «Ναύδομος», την ενεργή στήριξη των υπουργείων Πολιτισμού, Εθνικής Άμυνας, Εξωτερικών, Εμπορικής Ναυτιλίας, Εσωτερικών και Τουριστικής Ανάπτυξης και την ευγενική χορηγία του Ομίλου Ρέστη, οι σύγχρονοι Αργοναύτες ξεκινώντας από την αρχαία Ιωλκό, το σημερινό Βόλο, διασχίζουν τα νερά της Μεσογείου και της Αδριατικής. Τηρώντας πιστά όλους τους κανόνες της πανάρχαιας ελληνικής ναυπηγικής, που την καθιστούν σήμερα πόλο διεθνούς επιστημονικού και ακαδημαϊκού ενδιαφέροντος, κωπηλατώντας μόνο με το φως της ημέρας, η πεντηκοντόρος Αργώ ξεκίνησε στις 14 Ιουνίου το ταξίδι της από τον Βόλο στη Βενετία. Ακολουθεί την αντίστροφη διαδρομή των 1.200 ναυτικών μιλίων που διέγραψε σύμφωνα με το μύθο κατά την επιστροφή της, με ισοδύναμη τεχνική δυσκολία σε αποστάσεις, χρόνους και συνθήκες με το μυθικό ταξίδι. Από την Ελλάδα στην Αλβανία, από το Μαυροβούνιο, στην Κροατία, τη Σλοβενία, ώς την Ιταλία, η Αργώ σε κάθε προορισμό της μεταφέρει το μήνυμα της συνεργασίας και της κοινής πολιτιστικής μας κληρονομιάς.



Αντηλιακή προστασία με... ντομάτες

Το ότι η ντομάτα, εκτός από εύγευστη, θρεπτική και μη παχυντική, αποτελεί και μία από τις πιο δραστικές αντιοξειδωτικές τροφές χάρη στην ουσία λυκοπένη που περιέχει, είναι γνωστό. Πλέον όμως οι επιστήμονες έχουν αδιάσειστα στοιχεία και για την αντηλιακή της δράση. Όπως ανακοινώθηκε πρόφατα στη διάρκεια συνεδρίου της Βρετανικής Εταιρείας Διερευνητικής Δερματολογίας, η κατανάλωση ντομάτας προστατεύει το δέρμα από την επιβλαβή υπεριώδη ακτινοβολία του ήλιου. Εθελοντές που κατανάλωναν καθημερινά επί τρεις μήνες, 100 γραμμάρια ντομάτας ανέπτυξαν έως και 33% πιο ισχυρή άμυνα απέναντι στην ηλιακή ακτινοβολία σε σύγκριση με εκείνους που δεν έτρωγαν. Οι ειδικοί βεβαίως δεν παρέλειψαν να υπενθυμίσουν ότι η κατανάλωση ντομάτας δεν «ακυρώνει» τους βασικούς κανόνες ηλιοπροστασίας.

Πηγή: 8/6/2008 «ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ»

★ Συγχαρητήρια στο συνάδελφο Δ. Ρουχωτά και για την ειδική έκδοση «Μεσίτες και πράκτορες της Θεσσαλονίκης 2008». Η πολύχρονη προσφορά του προς τον κλάδο, η ποιότητα προσφοράς και το πολύπλευρο αυτής, ίσως μειώνουν το συγκεκριμένο έπαινό μας αλλά τολμούμε περισσότερο για μας, για να μιμηθούμε αξιόλογες προσπάθειες και να ξεχωρίσουμε και εμείς συναδέλφους «που ξεχωρίζουν»! Η καταγραφή επαγγελματιών, εκτός της ιστορικής σημασίας, ενδυναμώνει τους επαγγελματίες, ανασχεδιάζει τη στάση των εταιρειών απέναντί τους και καθρεφτίζει την πραγματικότητα σε σχέση με το έργο των συλλόγων διαμεσολαβούντων...



Η ασφαλιστική ιστορία στη χώρα μας θα είχε λιγότερες σελίδες χωρίς το έργο του Κλαδικού Τύπου, που επάξια εκπροσωπεί στη χώρα μας και η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ του Δ. Ρουχωτά. Πολλές εταιρείες θα είχαν μικρότερη ασφαλιστική παραγωγή, πολλοί διαμεσολαβούντες θα είχαν λιγότερες προμήθειες από την απόδοσή τους, και πολλά ανώτερα και κορυφαία στελέχη θα είχαν μικρότερο μισθό για πολλούς λόγους... και εξαιτίας της έλλειψης ενημέρωσης, εκπαίδευσης και παρακίνησης στα «μαρμαρένια αλώνια» του ανταγωνισμού στα τεύχη των περιοδικών του ασφαλιστικού τύπου. Συγχαρητήρια κ. Ρουχωτά!

★ Το διήμερο 2-3 Ιουνίου, η κυρία Μπακογιάννη, με την ιδιότητα του μέλους της Ομάδας Εργασίας Γυναικών Ηγετών, προσκάλεσε δεκάδες υψηλόβαθμες αξιωματούχους απ' όλο τον κόσμο σε συμπόσιο που πραγματοποιήθηκε στο Λαγονήσι.

Το θέμα της διεθνούς συνάντησης ήταν: «Πρωτοβουλία για την επόμενη γενιά: Τοπική επιχειρηματικότητα για διεθνή δικαιώματα – Μεσανατολικό, Περιφερειακό Φόρουμ Τοπικών και Περιφερειακών Γυναικών Επιχειρηματιών».



ΜΙΑ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗ ΑΤΜΟΣΦΑΙΡΑ: εκ δεξιών της υπουργού Εξωτερικών, η Αυστριακή ομόλογός της κυρία Ούρσουλα Πλάσνικ. Εξ ευωνύμων της κυρίας Μπακογιάννη η πρώην βουλευτής κυρία Κέλλυ (Καλλιόπη) Μπουρδάρα, νυν σύμβουλος της υπουργού Εξωτερικών, η οποία είχε και την οργανωτική ευθύνη του συνεδρίου. Σε πρόσφατη δήλωσή της, η κυρία Μπουρδάρα προέβλεψε ότι σύντομα θα έχουμε γυναίκα πρωθυπουργό.



ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΕΑΕΕ:
Επιτροπή Επικοινωνίας
Πρόεδρος: Ν. Αδαμαντιάδης

Η Επιτροπή Επικοινωνίας χαράζει την επικοινωνιακή στρατηγική της Ένωσης και καταρτίζει πρόγραμμα για την ενίσχυση της καλής εικόνας της ασφαλιστικής αγοράς και την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης. Εισηγείται προτάσεις επικοινωνιακών δραστηριοτήτων και ενεργειών και φροντίζει για την άρτια και αποτελεσματική εκτέλεση των επικοινωνιακών προγραμμάτων. Στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων της συμπεριλαμβάνονται η οργάνωση συνεδρίων και ημερίδων ενημερωτικού χαρακτήρα, οι συναντήσεις με εκπροσώπους των ΜΜΕ, οι επαφές με Ενώσεις Καταναλωτών, την Πανεπιστημιακή Κοινότητα και άλλους φορείς.

★ Από τα μέσα του 2006 που καθιερώθηκε η Παγκόσμια Πρωτοβουλία για την καινοτομία, κατατέθηκαν περισσότερες από 60.000 χιλ. ιδέες σε όλες τις θυγατρικές της ALLIANZ και εφαρμόστηκαν οι 6.500 που θα αποδώσουν ωφέλη 140 εκατ. ευρώ. Η Ελλάδα για δεύτερη συνεχή χρονιά κατέλαβε την 4η θέση του ALLIANZ GROUP (με συμμετοχή 8 στους 10 συνεργάτες που κατέθεσαν έστω μια ιδέα!). «Τα εύσημα ανήκουν σε όλους τους ανθρώπους της ALLIANZ Ελλάδος, που με την καθημερινή τους προσπάθεια πέτυχαν τη διάκριση...», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της ALLIANZ Ελλάδος κ. Π. Παπανικολάου.



Η Αναθεώρηση των στρατηγικών τους κάνουν όλες οι τράπεζες για εξεύρεση κεφαλαίων... κόβοντας και «κεφάλια» που δεν τους κάνουν.

★ Άγγλοι, εφοπλιστές, υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας και ασφαλιστική αγορά περιμένουν να δουν την εξέλιξη της ίδρυσης του «Ελληνικού Συνεταιρισμού Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης», για τον οποίο δούλεψαν πολλές πλευρές μέχρι να υλοποιηθεί και να ξεκινήσει εργασίες από 25 Αυγούστου 2008. Ο Σύνδεσμος Εργαζομένων με μεσίτες LLoyd's στην Ελλάδα, ο κ. Βελλιάδης Ν. της ΑΙΓΑΙΟΝ, η ελληνική πολιτεία που προσάρμοσε τη νομοθεσία, ο κ. Ι. Ροκας, το υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας, οι ανταφαλιστές του Λονδίνου και όσοι σχετικοί με το θέμα ναυλωτές και τραπεζίτες οραματίστηκαν το ελληνικό club, Ρ και Ι να γίνει το μικρό city του Πειραιά που θα τιμά την ελληνική ναυτιλιακή οικογένεια. Συχαίρουμε όλους τους πρωτεργάτες, ευχόμενοι καλές δουλειές...



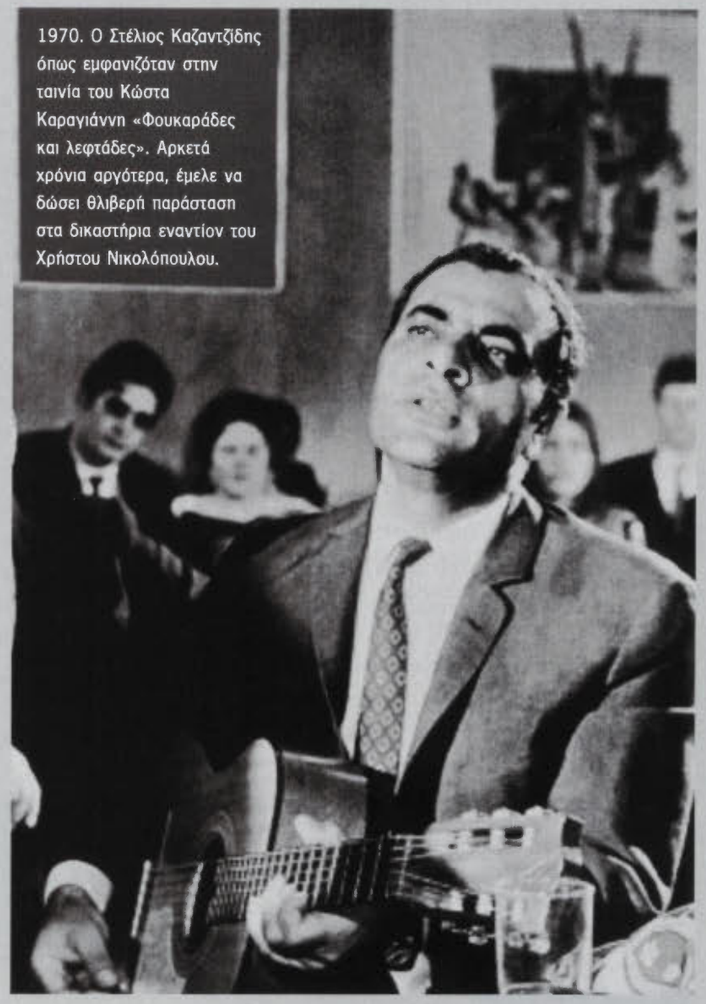
Η Έγκριση επέκτασης εργασιών και στην Ελλάδα, ως υποκατάστημα, πήρε η DEMCO...

«Μη σπαταλάτε τη ζωή των άλλων» και το χρόνο τους με πολυσέλιδα μηνύματα και εφημερίδες και προτάσεις για την... αξιοποίηση του χρόνου μέσω INTERNET... Θέλει μια ευγένεια και εξυπνάδα το πώς κλέβεις το χρόνο για να ασχοληθούν μαζί σου... Κάποιοι στο τέλος γίνονται εχθροί... Έτσι Άκη;

★ Αδύναμη να αντιστρέψει το κλίμα δυσπιστίας των επενδυτών και τις συνεχείς εκροές κεφαλαίων είναι και εφέτος η εγχώρια αγορά αμοιβαίων κεφαλαίων, καθώς οι εκροές στο πεντάμηνο ανήλθαν στα 2,46 δισ. ευρώ. Ωστόσο, στο σύνολο του έτους και για πρώτη φορά έπειτα από αρκετά χρόνια, τα μετοχικά εσωτερικού εμφανίζονται θετικά στις εισροές, ενώ αρνητικός πρωταγωνιστής με εκροές άνω του 1 δισ. ευρώ ήταν τα ομολογιακά εξωτερικού. Συγκεκριμένα, από την αρχή του χρόνου παρατηρείται μία διστακτική μετακίνηση κεφαλαίων προς τα μετοχικά εσωτερικού, με αποτέλεσμα η συγκεκριμένη υποκατηγορία εν μέσω αρνητικού χρηματιστηριακού κλίματος να είναι η μοναδική που παρουσιάζει εισροές «φρέσκου χρήματος». Αυτές στο τέλος Μαΐου ανήλθαν στα 115,2 εκατ. ευρώ, αλλά το ενεργητικό τους από την αρχή του έτους και ώς το τέλος Μαΐου υποχώρησε κατά 18,7% και διαμορφώθηκε στα 3,7 δισ. ευρώ από 4,56 δισ. ευρώ που ήταν την 1/1/2008.

ΕΓΩ ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΜΟΥ ΚΙ ΟΧΙ ΜΕ ΞΕΝΕΣ ΠΛΑΤΕΣ

Στο τραγούδι αυτό ο Στέλιος Καζαντζίδης συνεργάστηκε με τον Χρήστο Κολοκοτρώνη γράφοντας τους στίχους και εκείνος τη μουσική. Το πρωτοτραγούδησε το 1960 και αναφέρεται σε καταστάσεις που και ο ίδιος έζησε στις φτωχογειτονιές της Νέας Ιωνίας στην Αθήνα και που η χαρισματική φωνή του τού έδινε το δικαίωμα να συνεργάζεται ταυτόχρονα με μεγάλους μας συνθέτες, όπως ο Μίκης Θεοδωράκης, ο Μάνος Χατζηδάκης, ο Βασίλης Τσιτσάνης, ο Απ. Καλδάρας, ο Χρ. Κολοκοτρώνης... Πολλές φορές τα τραγούδια του Καζαντζίδη αναφέρονται σε απλούς και τίμιους ανθρώπους, που η κοινωνία δεν τους δίνει αυτά που αξίζουν. Σ' αυτούς τους ανθρώπους βάζω και τους ανώνυμους ασφαλιστές, που ενώ παλεύουν για το καλό των συνανθρώπων τους συνήθως δεν τιμώνται όσο θα έπρεπε για την προσφορά τους και αξία τους. Πριν γίνει διάσημος ο Στέλιος Καζαντζίδης δούλεψε διάφορες δουλειές ως εργάτης. Έκανε και εργάτης σ' ένα υφαντουργείο της Αθήνας. Η φτωχολογιά βρίσκει τρόπους και δουλειές για να επιβιώσει. Κι εγώ πριν τελειώσω τη Νομική και το Πάντειο έβρισκα διάφορες δουλειές να ζήσω. Κάποτε στα Τρίκαλα, σε μια εκδήλωση του Β. Λιάγκα (Ritch club), μου ζήτησαν ένα βιογραφικό πριν με παρουσιάσουν ως ομιλητή, όπου έγραφα για τα 14 επαγγέλματα που άσκησα στη ζωή μου. Λες αλήθεια; μου είπε ένας σύνεδρος. Ναι, έκανα τον εργάτη σε οικοδομές, κουρέας, σε μανάβικο, σε υποδηματοποιείο, πούλησα καραμέλες, σερβιτόρος, λογιστής, σε εργοστάσιο καλωδίων στη Fulgor, εργάτης, στο FIX, σε θυρωρείο, σε τυπογραφείο, σε βενζινάδικο, τηλεφωνητής, αγρότης, τσοπάνος... Πολλοί άνθρωποι, με πολύ ιδρώτα, με κόπο, με θυσίες, με στερήσεις έκαναν με την αξία τους κάτι στη ζωή τους και το τραγούδι αυτό τους εκφράζει... Ο Στέλιος ήταν απόλυτος εκφραστής των βασάνων και δυσκολιών του ελληνικού λαού στη δεκαετία 1950-60, που η ζωή ήταν όντως άδικη για πολλούς Έλληνες και γι' αυτόν, που 12 χρόνων έμεινε ορφανός πουλώντας τσιγάρα και σπίρτα, που έκανε τον αχθοφόρο στην Ομόνοια, που πούλαγε πορτοκαλάδες στα γήπεδα, που δούλεψε σε εργοστάσια



1970. Ο Στέλιος Καζαντζίδης όπως εμφανιζόταν στην ταινία του Κώστα Καραγιάννη «Φουκαράδες και λεφτάδες». Αρκετά χρόνια αργότερα, έμελε να δώσει θλιβερή παράσταση στα δικαστήρια εναντίον του Χρήστου Νικολόπουλου.

και μετά τον εμφύλιο έκανε και φυλακισμένος στη Μακρόνησο. Απ' όσα είδε, έχει τη δική του άποψη για την προσωπική αξία και για το ότι «υπάρχουν και καλά παιδιά»! Όταν η αξία του φάνηκε παντού σε κάθε Έλληνα, απαίτησε αξιοπρέπεια και από τις δισκογραφικές εταιρείες και σεβασμό από τους εργοδότες των κέντρων και διαχωρίσθηκε από κατεστημένα... Ο Καζαντζίδης τραγούδησε περισσότερο από κάθε άλλον και για τον πόνο του αποχωρισμού της ξενιτιάς χιλιάδων νέων που εγκατέλειψαν τη χώρα μας λέγοντας το «Διαβατήριο» και το «Φεύγω με πίκρα στα ξένα», όπως και το «Κακούργα μετανάστευση», «Στις φάμπρικες της Γερμανίας» κ.λπ. με συγκλονιστικό τρόπο... Δίπλα του τραγούδησαν η Καίτη Γκρέη, η Σεβάς Χανούμ, η Μαρινέλλα, η Βούλα Γκίκα κ.ά. Η Καίτη Γκρέη τον βοήθησε στα πρώτα του βήματα, όταν πρωτοβγήκαν μαζί στο κέντρο ΖΕΦΥΡΟΣ, στο Νέο Ηράκλειο... Το 1956 όταν τραγουδούσε στη Θεσσαλονίκη άκουσε την Μαρινέλλα σε μια κοσμική ταβέρνα πίσω απ' το γήπεδο του Άρη και την άλλη μέρα πήγαν για ψάρεμα εγκαινιάζοντας μια μακρόχρονη σχέση στη ζωή και το τραγούδι, μπαίνοντας στις καρδιές μας με την αξία τους... Ένα λάθος των ανθρώπων και πολλών ασφαλιστών πολλά χρόνια τώρα είναι ότι δεν κατάλαβαν την αξία τους και πάνε «ζητιανεύοντας» ένα βραβείο, μια καταξίωση, έναν πελάτη, ένα ραντεβού, μια συζήτηση, δίνοντας δικαιώματα σε άλλους... Άλλοι για αρκετές ώρες και μέρες πρόσφεραν υπηρεσίες «δωρεάν» και άλλοι «κόβουν» τις αμοιβές τους. Δεν απαιτούν πληρωμή της αξίας τους με λόγια και αμοιβή, δείχνοντας ότι δεν «ξέρουν καλά τη ζωή»... Ο Θύμιος Τσικνής, ένας καλός φίλος φωτογράφος, πρόσφατα, σε εκδήλωση του ΣΕΒ, μου διηγήθηκε ένα περιστατικό που δείχνει ότι κάπου-κάπου οι άνθρωποι πρέπει να αμείβονται για την αξία τους. Είχε βγάλει στο Νταβός μια φωτογραφία του Δημήτρη Κοντομηνά της Interamerican ανάμεσα σε Ανδρέα Παπανδρέου και Τοργκούτ Οζάλ. Την έστειλε στον Κοντομηνά ζητώντας αμοιβή 50.000 δρχ. σε εποχή που το μηνιάτικο είχε 10-15.000 δρχ. «Τι είναι αυτά που ζητάς» γκρίνιαξε. «Τόσα αξίζω εγώ» του είπε ο Τσικνής και μη μου λες πως αν το μάθουν οι υπάλληλοί σου θα ξεσηκωθούν για το κόστος. Τα πήρε. Το θέμα διδάσκει ότι δεν είναι λάθος να απαιτούμε την τιμή της αξίας μας σε χρήμα και σε τιμή, σεβασμό. Άλλωστε και όλη μας η ζωή έχει μια τιμή για να μπει στα Δεξιά ή Αριστερά την ώρα της κρίσεως...



Υπ' όψιν γενικών διευθυντών

Να ελπίζετε! Εκατομμύρια άνθρωποι μέσα στη ζωή και στην ιστορία πίστευαν και πιστεύουν στη δύναμη της προσευχής επειδή είχε αποτελέσματα. Μεγάλη υπόθεση, η ΕΛΠΙΔΑ για θετική έκβαση.

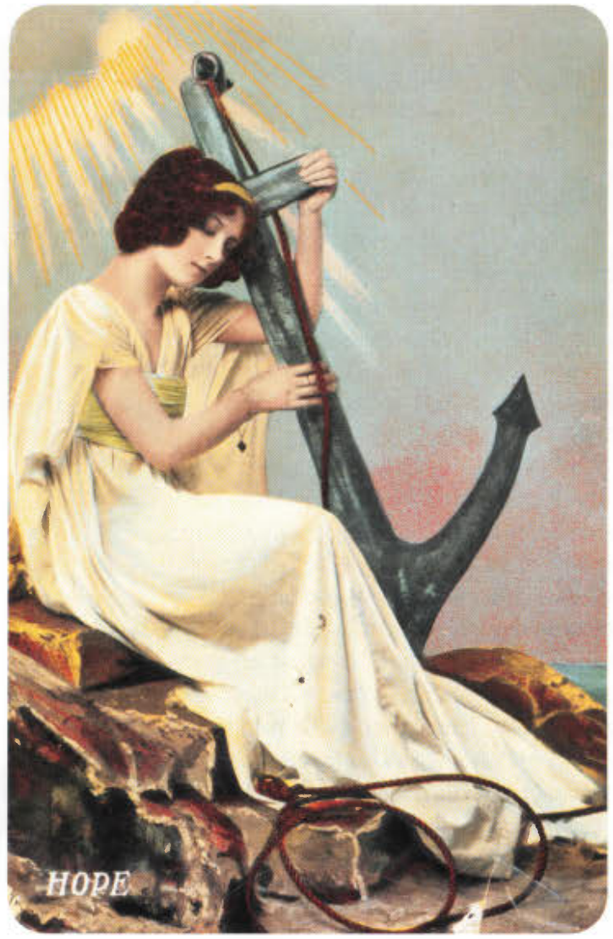
Ένας ηγέτης μικρής ή μεγάλης ομάδας ανθρώπων αξίζει τον κόπο να προσπαθήσει πολύ μέχρι να ανακαλύψει τη δύναμη της προσευχής υπέρ των ανθρώπων του. Είναι δωρεάν τα καλά της.

Προσευχηθείτε να πάνε τα πράγματα καλύτερα. Προσευχηθείτε για τους ανθρώπους σας και την πρόοδό τους. Προσευχηθείτε να πετύχουν τους στόχους τους...

Και μόνο που τους σκέφτεστε κερδίσατε σε καλή διάθεση και αγάπη...

Υπάρχει κάτι καλύτερο;

Στη χαρμόσυνη ατμόσφαιρα της Αναστάσεως ψάλλεται ένας ωραίος ύμνος που λέει «Ω θείας, ω φίλης, ω γλυκύτατής σου φωνής! Μεθ' ημών αψευδώς γαρ επηγγείλω έσεσθαι μέχρι τερμάτων αιώνος Χριστέ. Ήν οι πιστοί ΑΓΚΥΡΑΝ ΕΛΠΙΔΟΣ κατέχοντες αγαλλόμεθα». Ε.Σ.



Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στήριξε με τη χορηγία αλλά και την ενεργό συμμετοχή της το 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο του Διαδημοτικού Δικτύου Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης ΟΤΑ, που πραγματοποιήθηκε στο Πολιτιστικό Συνεδριακό Κέντρο «ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ» του Δήμου Αργυρούπολης, με στόχο την προώθηση της ιδέας ανάπτυξης μηχανισμών πρόληψης μέσω της Τοπικής Αυτοδιοίκησης.

«Η Πρόληψη για την Υγεία και η Κοινωνική Μέριμνα στους Δήμους» ήταν το θέμα του φετινού συνεδρίου, την έναρξη του οποίου κήρυξε ο υπουργός Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης Δημήτρης Αβραμόπουλος, ο οποίος μάλιστα άφησε ανοιχτό το ενδεχόμενο η πρωτοβάθμια περίθαλψη να περνά στο μέλλον μέσα από τους Δήμους με το συντονισμό του Διαδημοτικού Δικτύου Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης.

Μεταξύ των ομιλητών του συνεδρίου ήταν ο υποδιευθυντής κλάδου Ζωής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Διονύσης Γιαννακόπουλος, ο οποίος αναφέρθηκε στην προώθηση της πρόληψης μέσα από τα ασφαλιστικά προγράμματα Υγείας της Ιδιωτικής Ασφάλισης, τομέας στον οποίο η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ήταν και είναι πρωτοπόρος. Όπως χαρακτηριστικά τόνισε ο κ. Γιαννακόπουλος «ιδιαίτερα στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ η αιχμή του δόρατος των υπηρεσιών υγείας είναι τα προγράμματα πρόληψης, τα οποία εκτός του κοινωνικού τους χαρακτήρα, μειώνουν δραστικά την οικονομική επιβάρυνση που υφίστανται οι οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης, οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι ίδιοι οι πολίτες από το κόστος αποκατάστασης της υγείας τους».



Ο υποδιευθυντής κλάδου Ζωής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Διονύσης Γιαννακόπουλος, στο βήμα του συνεδρίου

★ Ο Αλι Καν Σαμσουντίν, 48 ετών, Μαλαισιανός γητευτής φιδιών, πέθανε στην πρωτεύουσα Κουάλα Λουμπούρ από δηλητηριώδες τσίμπημα, που του κατάφερε μια βασιλική κόμπρα –η μεγάλη του σταρ– στα επικίνδυνα παιχνίδια που έπαιζε για να προσελκύει κόσμο και για να βγάζει έτσι το μεροκάματό του. Ο Σαμσουντίν έγινε διάσημος στη Μαλαισία στις αρχές της δεκαετίας του '90, όταν, επί 40 συνεχόμενες μέρες και για 12 ώρες κάθε μέρα, συζούσε σε ένα μικρό δωμάτιο μαζί με 400 κόμπρες. Έκτοτε έγινε γνωστός στη χώρα του ως «ο βασιλιάς των φιδιών». Όπως συμβαίνει πάντα όμως σε αυτές τις περιπτώσεις, απόδειξη ότι ένα φίδι είναι πάντοτε φίδι και δεν μπορεί ποτέ να γίνει ήμερο και ας λένε το αντίθετο ορισμένοι που τα έχουν για πετ, ακόμα κι αν γλιτώσεις από 99 δαγκώματα, όπως συνέβη με το «βασιλιά», ένα μόνο είναι αρκετό για να σε ρίξει από το θρόνο σου και να σε καταστήσει μακαρίτη.



★ **Ασπίδα στην καρδιά η μέση - δαχτυλίδι**

Το ότι το λίπος στην κοιλιά αποτελεί παράγοντα κινδύνου, που δεν πρέπει κανείς να υποτιμά, επαναλαμβάνεται μονότονα από τους ειδικούς. Αμερικανοί επιστήμονες το αναφέρουν πλέον επικαλούμενοι και αδιάσειστα ερευνητικά στοιχεία, καθώς διαπίστωσαν ότι το περιττό λίπος στην κοιλιά των γυναικών λειτουργεί σαν βραδυφλεγής βόμβα για την πυροδότηση εμφράγματος ή καρκίνου. Έρευνες που διεξήχθησαν επί σειρά ετών σε δείγμα 44.000 γυναικών έδειξαν ότι κινδυνεύουν ακόμα και γυναίκες με κανονικό βάρος, αν η περίμετρος της μέσης τους ξεπερνά τα 88 εκατοστά. Όπως λένε οι ειδικοί, η περίμετρος της μέσης δεν πρέπει να ξεπερνάει τα 102 εκατοστά για τους άνδρες και τα 88 για τις γυναίκες.

«Πρώτο θέμα»



ΕΙΠΕ...

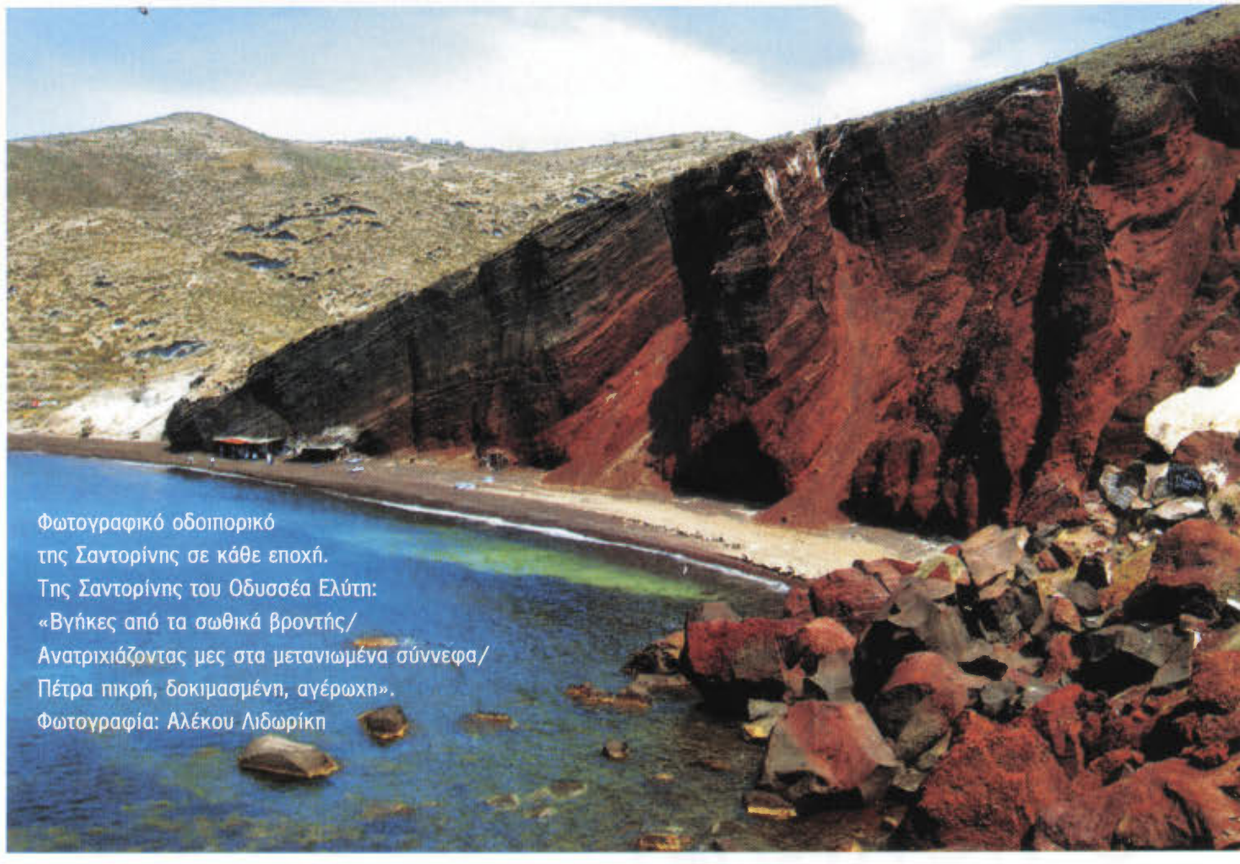


INTERAMERICAN/ΧΙΟΣ
Σταυρούλα Επιτροπάκη

«Το βασικό ερέθισμα για να ασχοληθώ με την πώληση ασφαλειών, μου το έδωσε ο διευθυντής μου Μαρίνος Μπαχάς, συντονιστής Interamerican στη Χίο. Με την κατάλληλη προτροπή και με χειρισμούς που ταίριαζαν στο χαρακτήρα και την ιδιοσυγκρασία μου και χωρίς να γίνεται πιεστικός, με βοήθησε απεριόριστα. Μου πρόσφερε ένα στιβαρό στήριγμα και στις δύσκολες στιγμές, στις απογοητεύσεις –που δεν είναι λίγες– μέχρι και σήμερα ακόμη. Στήριγμα μου πρόσφεραν και οι συνάδελφοί μου στο γραφείο, που από την αρχή μου έδωσαν τα φώτα της εμπειρίας τους», υπογραμμίζει η Σταυρούλα Επιτροπάκη, ασφαλίστρια.

«Ανέκαθεν, τη δουλειά την είχα σαν χόμπι. Έχουν περάσει αρκετά χρόνια, αλλά ακόμα ενθουσιάζομαι σαν παιδί όταν κλείνω πρώτη συνάντηση με πελάτη, νιώθω δε απέραντη ευτυχία όταν κλείσει η δουλειά. Νομίζω ότι δεν θα μπορούσα να κάνω άλλη δουλειά με τόση αφοσίωση. Με γεμίζει απόλυτα και ποτέ δεν είμαι χαμένη από αυτήν. Απεναντίας, έχω κερδίσει πολλές γνώσεις, έχω ζήσει εμπειρίες, ταξίδια και γλυκές στιγμές, έχω γνωρίσει ανθρώπους... Όλα αυτά στο νησί και στην ηλικία που βρίσκομαι θα ήταν πολύ δύσκολο να τα είχα αν ήμουν σε άλλο επάγγελμα», λέει.

Πηγή: «ΙΝ» Μάιος 2008



Φωτογραφικό οδοιπορικό
της Σαντορίνης σε κάθε εποχή.
Της Σαντορίνης του Οδυσσέα Ελύτη:
«Βγήκες από τα σωθικά βροντής/
Ανατριχιάζοντας μες στα μετανιωμένα σύννεφα/
Πέτρα πικρή, δοκιμασμένη, αγέρωχη».
Φωτογραφία: Αλέκου Λιδωρίκη



Να μην ξοδεύεται και να μην ταλαιπωρείται ο πολίτης!

Γιώργος Παπαγεωργίου

υφυπουργός Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης

Αποκλειστική συνέντευξη στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Στα κεντρικά Τζουμέρκα, στο Δήμο Αγνάντων, στο βόρειο τμήμα του νομού Άρτας, στην κοινότητα Λεπιανών βρίσκεται η καταγωγή του υφυπουργού Υγείας Γ. Παπαγεωργίου. Στο ΔΟΚΙΜΙΟΝ ΙΣΤΟΡΙΚΟΝ ΠΕΡΙ ΑΡΤΗΣ ΚΑΙ ΠΡΕΒΕΖΗΣ ο μητροπολίτης Σεραφείμ Ξενόπουλος, ο Βυζάντιος, αναφέρει το 1884 τα εξής για το χωριό του:

«Λεπιανά, χωρίον οικούμενον υπό 82 οικογενειών, εκκλησιαζομένων εις τον ιερόν ναόν της αποτομής του Προδρόμου και ευλογουμένων υφ' ενός ιερέως. Έχει δε τούτο και τινα παρεκκλήσια επ' ονόματι της Υπαπαντής, Αγ. Γεωργίου, Προφήτου Ηλιού και έτερα πρεπωμένα, καθά και τι γραμματοδιδασκαλείον».

Ο υφυπουργός είναι βουλευτής Άρτας εκλεγμένος με την Ν.Δ. Η Άρτα με τον Άραχθο και το γιοφύρι της (1612), τη βυζαντική εκκλησία Παναγίας Παρηγορίτισσας (1295), το κάστρο των Κομνηνών (13ος αιώνας), που φυλακίστηκε ο Μακρυγιάννης, πατρίδα του Φιλικού Ν. Σκουφά, τα αρχαία τείχη της Αμβρακίας (3ος π.Χ. αιών), τους ναούς της Αγίας Θεοδώρας (13ος αιών), του Αγ. Βασιλείου (14ος αιών), του Αγίου Νικολάου (14ος), της Παναγίας Βλαχερνών. Είναι η ευρύτερη περιοχή της Πίνδου, κοιτίδος των ελληνικών φύλων, όπου πρωτοεμφανίστηκαν οι Προέλληνες. Από εδώ πέρασαν Σταυροφόροι, Ρωμαίοι, Μακεδόνες. Εδώ ήταν το Δεσποτάτο της Ηπείρου...

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ», περιοδικό επικοινωνίας και πρόβλεψης «ανακάλυψε» ένα σπουδαίο άνθρωπο και πολιτικό, που εμπλέκεται και στα ασφαλιστικά δρώμενα, για να μοιραστεί με τους αναγνώστες του σκέψεις και πράξεις που ενδιαφέρουν τον ασφαλιστικό κλάδο.

Άνθρωπος που πήρε «ανάσες ελευθερίας» στα Τζουμερκιώτικα βουνά και απήγγειλε τα ποιήματα του Ηπειρώτη Κώστα Κρυστάλλη είναι σίγουρο πως «είναι για το καλό» του τόπου μας στην ευαίσθητη θέση του υπουργείου Υγείας και στον κυβερνητικό σχηματισμό που εκπροσωπεί επάξια εντός και εκτός Ελλάδος.

Όλοι έχουν να πουν τα καλύτερα λόγια σε κάθε εκδήλωση, πολιτική ή κοινωνική. Ελπίζουμε πως η θητεία του θα κάνει πολλούς μέσ' τα νοσοκομεία να «ανοίξουν τη θλιβερή καρδιά και το πικραμένο αχείλι να βγάλουν κανά χαμόγελο και να πουν κανά τραγούδι...». Ευχόμεθα οι προσπάθειές του να γίνουν «σταυραετοί να χαμηλώσουν λίγο και στις φτερούγες τους να σηκώσουν ψηλά ανθρώπους και καταστάσεις...».

Η Άρτα, που τον τίμησε 4 φορές με το αξίωμα του βουλευτή της, είναι περήφανη για το μέχρι τώρα βίο και πολιτεία του και του εύχεται ακόμα πιο ψηλά, με περισσότερη προσφορά.

Ε.Σ.

Το όραμά του για την υγεία και την περίθαλψη, που δεν είναι άλλο από ένα αξιοπρεπές σύστημα δημόσιας υγείας, που θα ασχολείται καταρχάς με την πρόληψη των ασθενειών, «ξεδιπλώνει» με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο υφυπουργός Υγείας Γεώργιος Παπαγεωργίου. «Εκείνο που αποτελεί την κορυφαία μας επιλογή είναι η ριζική αναδιοργάνωση του συστήματος Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας», τονίζει ο κ. Παπαγεωργίου, ενώ για τη συνεργασία των ασφαλιστικών εταιρειών με τα δημόσια νοσοκομεία σημειώνει ότι, «αν και αντιμετωπίζεται θετικά αυτή η προοπτική, η λύση θα πρέπει να αναζητηθεί στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας από τα ασφαλιστικά ταμεία».

Ο Γιώργος Παπαγεωργίου δεν είναι όμως μόνο κυβερνητικό στέλεχος, είναι και ένας άνθρωπος με ευαισθησίες, που δεν ξεχνά την Άρτα που γεννήθηκε, γι' αυτό και ανεβαίνει συχνά στα Τζουμέρκα, για να αναπνέει ελεύθερα, να γεμίζει θετική ενέργεια και συλλογίζεται πώς θα δημιουργήσει για τον τόπο αυτό και τους ανθρώπους του καλύτερες συνθήκες.



Ε: Η φιλοδοξία και ο στόχος της κυβέρνησης είναι το τοπίο της υγείας να αλλάξει, δηλαδή να ολοκληρώσει όλο το πλέγμα των τομών και των μεταρρυθμίσεων, προκειμένου να φτάσει στο αποτέλεσμα, που είναι η επανίδρυση του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Κύριε υπουργέ, με αυτή τη φράση σας υποδέχθηκε στο υπουργείο Υγείας κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος. Με δεδομένο ότι υπήρξατε ένας από τους βασικούς εισηγητές το 2004, του προγράμματος της Νέας Δημοκρατίας στον τομέα της υγείας, είστε ικανοποιημένος από τους ρυθμούς με τους οποίους προχωρούν οι μεταρρυθμίσεις στον τομέα της υγείας;

Α: Πράγματι, είχα την ευθύνη της κατάρτισης του προγράμματος της Νέας Δημοκρατίας, ως στενός συνεργάτης του Γιώργου Σουφλιά, ο οποίος είχε και τη συνολική ευθύνη κατάρτισης του κυβερνητικού προγράμματος. Και επειδή ασχολούμαι με τα θέματα της υγείας και ως γιατρός και ως συνδικαλιστής και ως πολιτικός πάρα πολλά χρόνια, μπορώ να σας βεβαιώσω, ότι η κυβέρνηση πασχίζει να βελτιώσει το σύστημα υγείας, παρά τα προβλήματα που υπάρχουν και οφείλονται σε αγκυλώσεις δεκαετιών.

Μην ξεχνάτε ότι το μεγάλο πρόβλημα στο χώρο της υγείας σήμερα ξεκινά από το γεγονός ότι το Εθνικό Σύστημα Υγείας, το οποίο πράγματι αποτέλεσε μία τομή για την εποχή κατά την οποία δημιουργήθηκε, δεν ανανεώθηκε, δεν εκσυγχρονίστηκε και μάλιστα με μέτρα, που πριν από μία δεκαετία θα ήταν πολύ πιο εύκολο να εφαρμοστούν απ' ό,τι σήμερα.

Η αντιμετώπιση των προβλημάτων που δημιουργήθηκαν από το μη εκσυγχρονισμό του ΕΣΥ, δεν μπορεί παρά να περιλαμβάνει πολυεπίπεδες παρεμβάσεις και μάλιστα συνεχείς.

Η υλοποίηση του προγράμματος στο χώρο της υγείας γίνεται με σταθερά και προσεκτικά βήματα, έτσι ώστε να αντιμετωπίζονται το ένα μετά το άλλο τα συσσωρευμένα χρόνια προβλήματα.

Στο χώρο της υγείας, με μία σειρά από παρεμβάσεις, ξεκινήσαμε από την αναδιοργάνωση της διοικητικής δομής στην περιφέρεια, τη μείωση των ΠΕΣΥΠ, τα οποία δεν συνέφεραν και από λειτουργικής και από οικονομικής πλευράς.

Συνεχίσαμε με σειρά πρωτοβουλιών που αφορούσαν και το φάρμακο και τη δημόσια υγεία και τις προμήθειες, από τις οποίες περιμένουμε πολύ θετικά αποτελέσματα. Έχει οριστεί και η κεντρική επιτροπή προμηθειών και από την όλη διαδικασία είναι βέβαιο ότι θα εξοικονομηθούν αρκετά χρήματα, τα οποία θα επενδυθούν αποκλειστικά στο χώρο της υγείας, αναβαθμίζοντας τις παρεχόμενες υπηρεσίες υγείας.

Εκείνο που αποτελεί την κορυφαία μας επιλογή είναι η ριζική αναδιοργάνωση του συστήματος Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, η εφαρμογή του οποίου θα έρθει να συμπληρώσει ένα ατελές Εθνικό Σύστημα Υγείας, έτσι ώστε να είμαστε και εμείς σε θέση να μιλάμε για ένα Εθνικό Σύστημα Υγείας, που θα ανταποκρίνεται πλήρως στα σύγχρονα δεδομένα.

Ε: Σύντομα θα κατατεθεί προς ψήφιση στη Βουλή το νομοσχέδιο για την πρωτοβάθμια φροντίδα. Ποιες αλλαγές έχουν προωθηθεί, ώστε να ανταποκριθεί με πληρότητα και επάρκεια στις ανάγκες της ελληνικής κοινωνίας;

Α: Βασική μας επιδίωξη είναι ο πολίτης να έχει ισότιμη, ποιοτικά υψηλή και αποτελεσματική πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας, να μην ταλαιπωρείται και να μην ξοδεύεται.

Πρέπει να έχει ελεύθερη επιλογή γιατρού, όπως προβλέπει το κυβερνητικό μας πρόγραμμα. Παράλληλα, είναι απαραίτητο να αξιοποιηθεί ολόκληρο το δυναμικό των επαγγελμάτων υγείας και αντίστοιχα ο ιατρικοτεχνικός εξοπλισμός.

Στόχος μας παραμένει να αλλάξουμε την οργανωτική και λειτουργική δομή του συστήματος υγείας. Πιστεύω ότι θα το πετύχουμε και έτσι θα έχουμε κάνει ένα σημαντικό βήμα για τις αλλαγές, που έχει ανάγκη ο τόπος στο χώρο της δημόσιας υγείας.

Η Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας σίγουρα δεν είναι εύκολη, ειδικά στο υφιστάμενο περιβάλλον. Ας μην ξεχνάμε πως είμαστε η μόνη χώρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, στην οποία τα ασφαλιστικά ταμεία παράγουν υπηρεσίες υγείας. Πρέπει να κινηθούμε γρήγορα, αλλά όχι βιαστικά. Λύσεις υπάρχουν και τις έχουμε διατυπώσει στο κυβερνητικό μας πρόγραμμα. Δεν ανακαλύπτουμε την πυρίτιδα. Μελετήσαμε τη σύγχρονη διεθνή εμπειρία με στόχο να την προσαρμόσουμε στην ελληνική πραγματικότητα και απορρίπτουμε τα ξεπερασμένα μοντέλα, τα οποία εμφανίστηκαν πριν από αρκετές δεκαετίες και είναι τώρα σε διαδικασία αναθεώρησης.

> Τα Τζουμέρκα είναι Ελευθερία, είναι Ζωή, είναι Φως, είναι η Ελλάδα, που αρνείται να υποταχθεί, όχι από φανατισμό, αλλά από αξιοπρέπεια και γνώση...

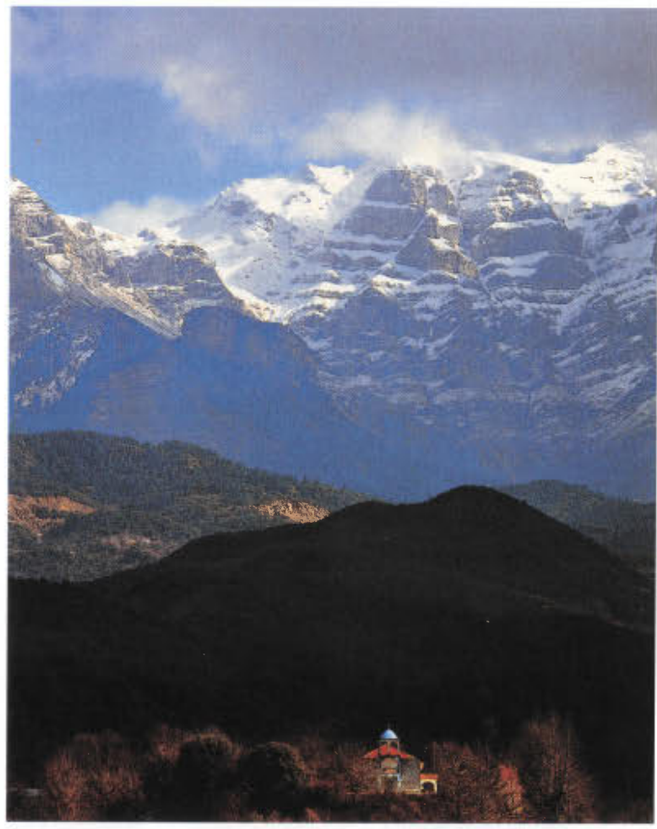
Ε: Για το φλέγον θέμα των προμηθειών του ΕΣΥ, μετά και τη συγκρότηση της εννεαμελούς επιτροπής, ποια θα είναι τα επόμενα βήματα, ώστε να αλλάξει ο σημερινός τρόπος λειτουργίας του. Μελετάται η εκχώρηση προμηθειών σε ιδιώτες;

Α: Τέτοιο θέμα δεν υπάρχει. Η συγκρότηση επιτροπής που ελέγχει κεντρικά τις προμήθειες των νοσοκομείων αποτελεί μια σημαντική κίνηση προς το στόχο που έχουμε και δεν είναι άλλος από τον εξορθολογισμό των δαπανών στο χώρο της υγείας. Είναι το πρώτο βήμα μιας μεγάλης πορείας που είμαστε υποχρεωμένοι όλοι να κάνουμε, αν θέλουμε να αποκτήσουμε ένα σύγχρονο σύστημα δημόσιας υγείας, ικανό να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της εποχής αλλά και με τη δυνατότητα να προσαρμόζεται συνεχώς στις εξελίξεις.

Ε: Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να περιορίσετε περαιτέρω τις δαπάνες των ταμείων και των κρατικών νοσοκομείων;

Α: Το πρόβλημα εξεύρεσης πόρων για τη δημόσια υγεία στην Ελλάδα είναι κυρίως πρόβλημα εξορθολογισμού των δαπανών. Αντιλαμβάνεστε ότι μιλάμε για υγεία. Έτσι δεν είναι εύκολο να πειστεί ο πολίτης, ο οποίος αντιμετωπίζει πρόβλημα ο ίδιος ή κάποιος δικός του, ότι κάποιες εξετάσεις δεν είναι αναγκαίες ή ότι μπορεί να βγει από το νοσοκομείο σε χρονικό διάστημα συντομότερο απ' ό,τι υπολόγιζε.

Αυτά τα προβλήματα θα λυθούν με την κωδικοποίηση του συνόλου των ιατρικών πράξεων και την επανακοστολόγησή τους, καθώς και με την καθιέρωση των δια-



γνωστικών και θεραπευτικών πρωτοκόλλων, έτσι ώστε να είναι κατά το δυνατόν προκαθορισμένες όλες οι ιατρικές ενέργειες, αλλά και γνωστό το κόστος τους.

Σημαντική παράμετρος για τον εξορθολογισμό των δαπανών αποτελεί η κατάρτιση και ενός σύγχρονου υγειονομικού χάρτη, μέσα από τον οποίο θα μπορούμε να διαπιστώνουμε με αντικειμενικά κριτήρια (πληθυσμός, επιδημιολογικές μελέτες κ.τ.λ.) τις πραγματικές ανάγκες, τόσο σε εξοπλισμό όσο και σε εξειδικευμένο προσωπικό. Μια άλλη σημαντική παράμετρος είναι η συνεχής πρόοδος της τεχνολογίας. Σε διάστημα τριών ετών πλέον μπορεί να μετατρέψει ένα μηχάνημα σε «παλαιό», όχι πάντα για λόγους ουσίας. Αντιλαμβάνεστε ότι τα συμφέροντα στο χώρο είναι μεγάλα και πρέπει να είμαστε ιδιαιτέρως προσεκτικοί και να βρίσκουμε τη χρυσή τομή ανάμεσα στον εκσυγχρονισμό του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού και στις πραγματικές ανάγκες του συστήματος δημόσιας υγείας.



Η κατάσταση μπορεί να βελτιωθεί ακόμη με εκσυγχρονισμό και τυποποίηση της οικονομικής διαχείρισης του δημόσιου τομέα (δημιουργία σύγχρονων συστημάτων διασύνδεσης νοσοκομείων, ασφαλιστικών φορέων, αξιοποιώντας τις τεράστιες δυνατότητες της πληροφορικής, καθιέρωση κάρτας ασθενείας, εξυγίανση του συστήματος προμηθειών, όπως προβλέπεται από το νέο νόμο).

Σε ό,τι αφορά στη φαρμακευτική δαπάνη, ο εξορθολογισμός της δεν είναι μόνο θέμα λίστας φαρμάκων. Είναι αναγκαία η ενημέρωση και γιατί όχι η εκπαίδευση των πολιτών και παράλληλα η δημιουργία ασφαλιστικών δικλείδων για τον έλεγχο του συστήματος συνταγογράφησης, προκειμένου να αντιμετωπιστούν εγγενείς δυσχέρειες, όπως είναι η κατευθυνόμενη συνταγογραφία και η δημιουργία ζήτησης. Πρέπει να αντιληφθούν όλοι οι πολίτες ότι τα χρήματα που δαπανώνται για τη φαρμακευτική τους περίθαλψη είναι δικά τους και έτσι πρέπει να τα αντιμετωπίζουν. Τα ασφαλιστικά τους ταμεία στηρίζονται στις δικές τους εισφορές και πρώτοι οι πολίτες πρέπει να φροντίζουν, στο βαθμό που αυτό είναι δυνατό, για την περιφρούρησή τους.

Ε: Οι ασφαλιστικές εταιρείες διαδραματίζουν ένα σημαντικό ρόλο στην υγειονομική κάλυψη του πληθυσμού. Παλαιότερα είχαν ζητήσει συνεργασία με το δημόσιο σύστημα υγείας και τα νοσοκομεία. Πώς βλέπετε την προοπτική αυτή;

Α: Στην πράξη, αυτό ήδη υπάρχει σε περιορισμένο βαθμό. Σε ορισμένες περιπτώσεις στις ιδιωτικές κλινικές ή εργαστήρια πραγματοποιούνται πράξεις και εξετάσεις, που δεν εκτελούνται γενικά στα δημόσια νοσοκομεία. Επίσης, ασφαλιστικά ταμεία συνάπτουν συμβάσεις με ιδιωτικές κλινικές και εργαστήρια, για την ταχύτερη εξυπηρέτηση των ασθενών.

Απαραίτητη προϋπόθεση για να λειτουργήσει σωστά το σύστημα αποτελεί ο καθορισμός κόστους ιατρικών πράξεων και εξετάσεων και τιμών ανά πράξη και ανά εξέταση ή πακέτου παροχής υπηρεσιών.

Επίσης, διάφοροι σύλλογοι εργαζομένων έχουν ήδη προχωρήσει σε σύναψη ασφαλιστηρίων συμβολαίων με ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, με σκοπό πρόσθετη ή συμπληρωματική ασφάλιση των μελών τους.

Αν και αντιμετωπίζουμε θετικά τη συνεργασία των δημόσιων νοσοκομείων με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, πιστεύω ότι η λύση δεν βρίσκεται σε αυτή την προσωρινή αντιμετώπιση, διότι υπάρχει κίνδυνος να διαιωνιστούν τα προβλήματα, αλλά και να δημιουργηθούν πλασματικές ανάγκες και κατευθυνόμενη ζήτηση.

Η λύση πρέπει να αναζητηθεί στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας από τα ασφαλιστικά ταμεία.

Ε: Ποιο είναι το προσωπικό όραμα του Γιώργου Παπαγεωργίου για την υγεία και την περίθαλψη στην Ελλάδα;

Α: Όπως όλοι οι άνθρωποι μάχονται καθημερινά για τη βελτίωση των συνθηκών της ζωής τους, αλλά και την εσωτερική τους βελτίωση, έτσι και εγώ προσπαθώ μέσα από την ενασχόλησή μου με την ενεργό πολιτική να προσφέρω το καλύτερο δυνατό στην κοινωνία και στους συμπατριώτες μου.

Έχω προσωπικά οράματα και ελπίζω στην εκπλήρωσή τους, όπως όλοι οι άνθρωποι. Άλλωστε είμαι υποχρεωμένος απέναντι στα παιδιά όλων, και πιο προσωπικά στο δικό μου παιδί, να προσβλέπω σ' ένα καλύτερο μέλλον αυτής της χώρας και αυτής της κοινωνίας.

Έχω προσωπικό όραμα για την υγεία και την περίθαλψη στην Ελλάδα. Γι' αυτό ακολούθησα την ιατρική. Γι' αυτό ασχολήθηκα με την πολιτική. Γι' αυτό πολεμάω κάθε μέρα.

Ξέρετε, εμείς οι γιατροί, έχουμε μία ιδιότυπη μονομανία και πολλές μεταφυσικές ανησυχίες, αφού το αντικείμενο της επιστήμης μας είναι η αιώνια μάχη του ανθρώπου υπέρ της ζωής.

Και ως οφθαλμίατρος προσπαθώ καταρχάς να έχω καθαρό οπτικό πεδίο. Άλλωστε και η λέξη όραμα από τη λέξη όραση προέρχεται.

Το προσωπικό μου όραμα για την υγεία και την περίθαλψη δεν πρέπει να διαφέρει κατά πολύ από των άλλων Ελλήνων πολιτών. Ζητάμε ένα αξιοπρεπές σύστημα δημόσιας υγείας, που θα ασχολείται καταρχήν με την πρόληψη των ασθενειών.

Πρέπει να σας πω όμως ότι, ως μέλος της κυβέρνησης, δεν κυνηγάω προσωπικά οράματα, αλλά εργάζομαι για την εφαρμογή του προγράμματος, στου οποίου την κατάρτιση έχω και εγώ συνεισφέρει.

> **Εκείνο που αποτελεί την κορυφαία μας επιλογή είναι η ριζική αναδιοργάνωση του συστήματος Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, η εφαρμογή του οποίου θα έρθει να συμπληρώσει ένα ατελές Εθνικό Σύστημα Υγείας, έτσι ώστε να είμαστε και εμείς σε θέση να μιλάμε για ένα Εθνικό Σύστημα Υγείας, που θα ανταποκρίνεται πλήρως στα σύγχρονα δεδομένα**

Άλλωστε, η πολιτική είναι η τέχνη του εφικτού. Έχουν γίνει πολλά και μπορούν να γίνουν περισσότερα. Εχθρός του καλού είναι το καλύτερο. Πρέπει να προσπαθήσουμε. Μπορούμε να πετύχουμε περισσότερα και θα τα πετύχουμε.

Προσωπικά μου αρκεί, όταν αποχωρήσω, να με θυμούνται ως έναν άνθρωπο, που αγωνίστηκε με πάθος και συνέπεια για τα πιστεύω του. Αυτά που έχω από την πρώτη στιγμή που μπήκα στην πολιτική. Και πιστεύω, ότι είναι δυνατόν, επιτέλους, να γίνουν κάποιες τομές και ν' αλλάξουν πολλά, ιδιαίτερα στο χώρο της υγείας.

Ε: Η «Παναγία η Παρηγορήτισσα» και το «Γιοφύρι της Άρτας» είναι τα δύο από τα σημαντικότερα μνημεία της χώρας μας, γνωστά και στο εξωτερικό. Ο Αμβρακικός, η μία σημαντική λιμνοθάλασσα. Προβλέπονται κάποιες δράσεις περαιτέρω ανάδειξής τους;

Α: Τα μνημεία αυτά αποτελούν σημεία αναφοράς για την πόλη και εκφράζουν την παράδοση και την ιστορία της. Είναι δεδομένο το ενδιαφέρον μου γι' αυτά και γίνονται οι απαραίτητες παρεμβάσεις για την ανάδειξή τους, για να συνεχίσουν να υπάρχουν και να φωτοβολούν μέσα στο χρόνο. Προσπαθούμε να προστατεύσουμε και να αναδείξουμε τον Αμβρακικό στη θέση που του αξίζει. Μάλιστα, αισθάνομαι υπερήφανος που συνέβαλα για την έκδοση της κοινής υπουργικής απόφασης για την προστασία του Αμβρακικού και έτσι, μέσα από το φορέα διαχείρισής του και τις μελέτες για τη βιώσιμη ανάπτυξη και προστασία του, στοχεύουμε στην εφαρμογή ενός ολοκληρωμένου προγράμματος ήπιας ανάπτυξης σε συνδυασμό με τη διατήρηση του φυσικού περιβάλλοντος.

Ε: Θα μου επιτρέψετε μία προσωπική ερώτηση; Ανεβαίνετε συχνά στα Τζουμέρκα και εννοώ όχι ως πολιτικός, αλλά ως άνθρωπος. Τι σκέπτεστε όταν βρίσκεστε «ψηλά στην Κωστηλάτα»;

Α: Αναπνέω ελεύθερα, γεμίζω θετική ενέργεια και συλλογίζομαι πώς θα δημιουργήσουμε για τον τόπο αυτό και τους ανθρώπους του καλύτερες συνθήκες...

Βρίσκομαι κοντά σε αγνούς ανθρώπους και παίρνω δύναμη...

Οι Τζουμερκιώτες, παρά τις σκληρές συνθήκες, ιδιαίτερα μέχρι πριν από λίγες δεκαετίες κατάφεραν και πέτυχαν με ό,τι καταπιάστηκαν. Και στα γράμματα, και στο εμπόριο και στις τέχνες.

Ίσως σας φανεί περίεργο, αλλά τα Τζουμέρκα εμπεριέχουν για μένα και έναν έντονο συμβολισμό: η ομορφιά τους και η κακοτράχαλη μοναδικότητά τους δημιούργησαν ανθρώπους με όλα τα θετικά χαρακτηριστικά της ελληνικής φυλής...

Τα Τζουμέρκα είναι Ελευθερία, είναι Ζωή, είναι Φως, είναι η Ελλάδα, που αρνείται να υποταχθεί, όχι από φανατισμό, αλλά από αξιοπρέπεια και γνώση...

Ο έντονος συναισθηματικός δεσμός που έχω με τα Τζουμέρκα, αλλά και η αίσθηση καθήκοντος απέναντι στον τόπο μου, καθοδηγούν τις προσπάθειές μου.

Νιώθω περήφανος που συνετέλεσα στη δημιουργία ολοκληρωμένων προγραμμάτων ανάπτυξης και προστασίας της περιοχής, όπως το πρόγραμμα βιώσιμης ανάπτυξης και το Εθνικό Πάρκο των Τζουμέρκων.

Ο Γεώργιος Παπαγεωργίου γεννήθηκε στην Άρτα στις 3-4-1950.
Έγγαμος με τη Μαριλένα Δρούγκα. Έχουν μία κόρη, την Ιωάννα - Ζωή.
Είναι χειρουργός οφθαλμίατρος.

Σπουδές:

Πτυχιούχος της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Έπειτα από τριετή εξάσκηση σε νοσοκομεία της Αθήνας απέκτησε την ειδικότητα του χειρουργού Οφθαλμιάτρου. Είναι κάτοχος Διδακτορικού Διπλώματος.

Επαγγελματική σταδιοδρομία:

Εξάσκησε επί σειρά ετών το ιατρικό επάγγελμα, ενώ το 1980 εγκαταστάθηκε στην Άρτα ως Διευθυντής της Οφθαλμολογικής Κλινικής του τοπικού νοσοκομείου.

Κοινωνική – Πολιτική Δραστηριότητα:

Δημοτικός Σύμβουλος του Δήμου Αρταίων το 1982.
Πρόεδρος της Νομαρχιακής Διοικούσας Επιτροπής της Νέας Δημοκρατίας στην Άρτα.
Εξελέγη βουλευτής Άρτας το 1989, το 1990 και το 2004 και στις τελευταίες εκλογές.
Μέλος της Κεντρικής Επιτροπής της Νέας Δημοκρατίας και μέχρι πρόσφατα μέλος της Γραμματείας Πολιτικού Σχεδιασμού και Προγράμματος.
Τον Νοέμβριο του 2004 εξελέγη υπεύθυνος του τομέα Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης της Νέας Δημοκρατίας.
Στο κοινοβούλιο μετείχε στη Διαρκή Επιτροπή Κοινωνικών Υποθέσεων, καθώς και στην Επιτροπή Ευρωπαϊκών Υποθέσεων.
Ιδρυτικό μέλος Δ.Σ. και Πρόεδρος πολλών Σωματείων, Συλλόγων και Εταιρειών (Πανελλήνιος Ιατρικός Σύλλογος, Ε.Ι.ΝΑ.Π., Ιατρικός Σύλλογος Άρτας, Ιατρική Εταιρεία Άρτας, Ελληνική Οφθαλμολογική Εταιρεία, Ένωση Αποδήμων Τζουμερκιωτών κ.ά.).



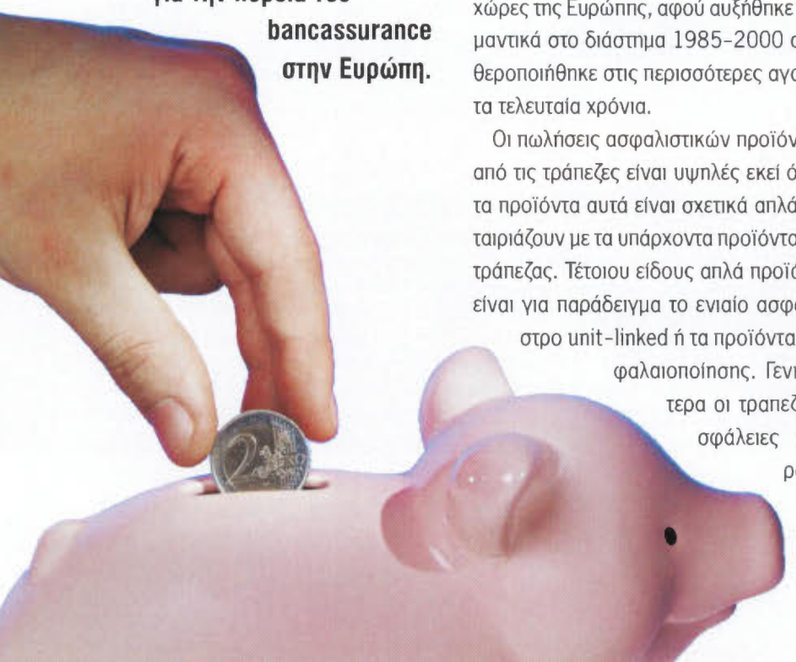
ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ
BANCASSURANCE
ΣΩΣΤΕ ΤΑ ΕΥΡΩ ΣΑΣ
Πρόγραμμα Lion Ζωής Αποταμιευτικό
Νιώθετε ότι η αξία των χρημάτων σας χάνεται καθημερινά; Η αποταμίευση των επιπλέον εισοδημάτων σας αποτελεί για εσάς μια επιθυμία που δύσκολα μπορείτε να πραγματοποιήσετε; Θέλετε να εξασφαλίσετε υψηλή ποιότητα ζωής για εσάς & 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 ασφάλιστρα που καταβάλλετε κάθε χρόνο. Επισκεφθείτε σήμερα ένα κατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς και... **«Σώστε τα ευρώ σας»!**
Πληροφορίες στο **801 100 900 900**
& σε όλα τα καταστήματα της **Τράπεζας Πειραιώς**

ΕΠΕΥΝΑ

Bancassurance

Οι τράπεζες, οι ασφαλιστικές, ασφαλιστές και οι καταναλωτές

Οι τραπεζοασφάλειες, δηλαδή η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών από τις τράπεζες είναι ένα εδραιωμένο και συνεχώς διογκούμενο κανάλι ασφαλιστικής διανομής. Το Ασφαλιστικό Ναι παρουσιάζει, στο παρόν και στο επόμενο τεύχος, απόψεις κορυφαίων παραγόντων της τραπεζικής και ασφαλιστικής αγοράς για την πορεία του bancassurance στη χώρα μας, παράλληλα με στοιχεία μελέτης της Swiss Re για την πορεία του bancassurance στην Ευρώπη.



Στην Ευρώπη οι τραπεζοασφάλειες είναι το κυριότερο κανάλι διανομής για την ασφαλιστική βιομηχανία ζωής και συντάξεων, ενώ ικανοποιητική και διαρκώς αυξανόμενη είναι η απόδοσή τους και στον τομέα των μικτών ασφαλειών. Στις ασφάλειες ζωής οι τράπεζες αντιπροσωπεύουν το κυρίαρχο κανάλι διανομής στο Βέλγιο (48% το 2005) στη Γαλλία (64% το 2006) στην Ιταλία (59% το 2006) και στην Ισπανία (72% το 2005). Πενιχρή απόδοση έχουν οι τραπεζοασφάλειες ως κανάλι διανομής στην Ολλανδία (19% το 2004) στη Γερμανία (25% το 2005) στην Ελβετία (-2%) και στο Ηνωμένο Βασίλειο (20% το 2006). Το επίπεδο της παρείσφρησης των τραπεζοασφαλειών στις χώρες της Ευρώπης, αφού αυξήθηκε σημαντικά στο διάστημα 1985-2000 σταθεροποιήθηκε στις περισσότερες αγορές τα τελευταία χρόνια.

Οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες είναι υψηλές εκεί όπου τα προϊόντα αυτά είναι σχετικά απλά και ταιριάζουν με τα υπάρχοντα προϊόντα της τράπεζας. Τέτοιου είδους απλά προϊόντα είναι για παράδειγμα το ενιαίο ασφάλιστρο unit-linked ή τα προϊόντα κεφαλαιοποίησης. Γενικότερα οι τραπεζοασφάλειες παρουσιάζουν λιγότερες επιτυχίες στην πώληση πιο περίπλοκων προϊόντων αποταμίευσης όπως είναι οι συντάξεις. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτού είναι η περίπτωση του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου οι τραπεζοασφάλειες αντιστοιχούσαν στο 7,5% της συνταξιοδοτικής βιομηχανίας για το 2006, όταν το συνολικό μερίδιό τους στην αγορά για το σύνολο των πωλήσεων των ασφαλειών ζωής ανερχόταν στο 20%. Από την άλλη πλευρά οι τραπεζοασφάλειες παρουσιάζουν σχετική επιτυχία στην πώληση προϊόντων προστασίας, που είναι εύκολο να συνδυαστούν με τα καθαρά τραπεζικά προϊόντα όπως είναι οι υποθήκες και η ασφάλιση πιστώσεων. Η συνολική εικόνα ωστόσο είναι ότι οι τραπεζοασφάλειες έχουν καταφέρει τον τελευταίο καιρό να επεκτείνουν τις προσφορές προϊόντων πέρα από τα απλά προϊόντα αποταμίευσης και τα άλλα τραπεζικά προϊόντα.

Στη δε Ιταλία, τη Γαλλία και την Ισπανία το μεγάλο ποσοστό ελευθερίας που παρέχει το σχετικό πλαίσιο ρυθμίσεων και η ευνοϊκή φορολογική πολιτική βοήθησαν καταλυτικά την ανάπτυξη προϊόντωνφιλικών στις τραπεζοάσφαλειες τη δεκαετία του 1990. Παρά τη σταδιακή μείωση των φορολογικών πλεονεκτημάτων που παρατηρήθηκε σε αυτές τις αγορές όσον αφορά τον τομέα ασφαλειών ζωής, στο δεύτερο μισό της δεκαετίας του 1990 και του 2000 οι τραπεζοασφάλειες κατάφεραν να συντηρήσουν την κυρίαρχη θέση τους στην αγορά.

Ο βασικός ρόλος που διαδραματίζουν οι ανεξάρτητοι οικονομικοί σύμβουλοι (IFAs) στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ολλανδία έχουν περιορίσει την ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών σε αυτές τις δύο χώρες. Η ύπαρξη μιας ώριμης ιδιωτικής συνταξιοδοτικής αγοράς, στην οποία οι ιδιώτες ή οι εργοδότες μπορούν να επηρεάσουν τον τρόπο διαχείρισης των συνταξιοδοτικών επενδύσεων, έχει οδηγήσει στην ανάδυση πιο περίπλοκων οικονομικών προϊόντων, δημιουργώντας ένα σημαντικό ρόλο για τους ασφαλομεσίτες εκτός του τραπεζικού χώρου στις συγκεκριμένες χώρες. Σε αντίθεση, η ύπαρξη ενός γενναιόδωρου κρατικού συστήματος συνταξιοδότησης στην Ιταλία έχει αμβλύνει την όρεξη του κοινού για ανεξάρτητες οικονομικές συμβουλές.

Στον τομέα των μικτών ασφαλειών οι πράκτορες και οι ασφαλομεσίτες συνεχίζουν να κυριαρχούν σε όλες τις ευρωπαϊκές αγορές, παρ' ότι η άμεση διανομή καθίσταται αυξανόμενα σημαντική σε αγορές όπως αυτή του Ηνωμένου Βασιλείου. Το μερίδιο της αγοράς των τραπεζοασφαλειών στον τομέα μικτών ασφαλειών ποικίλλει από 1,7% στην Ιταλία έως 7,1% στην Ισπανία. Ωστόσο, οι τραπεζοασφάλειες κερδίζουν σταθερά έδαφος από το 2000 στις αγορές όλων των χωρών που αποτελούν το δείγμα της σχετικής έρευνας της Sigma από όπου προέρχονται και όλα τα αναγραφόμενα στοιχεία. Σε κάποιες πάντως ευρωπαϊκές αγορές οι τράπεζες τώρα τελευταία έχουν αρχίσει να προσφέρουν προϊόντα μικτών ασφαλειών. Επιπλέον, ορισμένες τράπεζες, ιδιαίτερα αυτές του Ηνωμένου Βασιλείου, προτιμούν την άμεση διανομή από τη διανομή μέσω ενός τραπεζικού υποκαταστήματος.

Οι ασφάλειες κατοικιών αποτελούν τον πυρήνα της αγοράς των τραπεζοασφαλειών στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι στην Ισπανία και στη Βρετανία το μερίδιο των τραπεζοασφαλειών στο συγκεκριμένο τομέα έφτασε το 32% και το 26% αντίστοιχα για το έτος 2005. Γενικότερα οι ασφάλειες που αφορούν την ιδιοκτησία έχουν σημαντικά κέρδη στα περισσότερα ευρωπαϊκά κράτη, όπου οι τράπεζες δύνανται να συνδυάζουν τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα με την ταυτόχρονη παροχή ενυπόθηκων δανείων.

Οι τραπεζοασφάλειες εξακολουθούν να έχουν μικρό μερίδιο αγοράς στον τομέα ασφάλισης οχημάτων με την καλύτερη παρουσία τους να αναγνωρίζεται στη Γαλλία (8,3%) και στο Βέλγιο (5,9%). Παρ' όλα αυτά αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς των τραπεζοασφαλειών παρουσιάζει σταθερή αύξηση από το 2000 στη Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο και την Ισπανία.

Οι τραπεζοασφάλειες στην Ευρώπη δύνανται να πετύχουν σημαντικό κέρδος από την αναμενόμενη αύξηση της ασφαλιστικής αγοράς υγείας, ιδιαίτερα εάν καταφέρουν να σχεδιάσουν απλά, στάνταρ προϊόντα κατάλληλα για διάθεση μέσω των τραπεζικών υποκαταστημάτων. Για παράδειγμα στη Γαλλία οι τραπεζοασφάλειες αύξησαν το μερίδιό τους στην αγορά των ασφαλειών υγείας από 5,3% το 2002 σε 7,9% το 2005, υποβοηθούμενες από την αντίστοιχη αύξηση στο μερίδιο της αγοράς των ιδιωτικών επιχειρήσεων από 8,9% σε 15% για το ίδιο χρονικό διάστημα.

Τέλος όσον αφορά την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη η χρήση των τραπεζοασφαλειών σαν το κύριο κανάλι διανομής αναγνωρίζεται κυρίως στον τομέα ασφαλειών ζωής και αντιστοιχεί στο 14%-22% των ασφαλίστρων στις χώρες που μετέχουν σε αυτή την έρευνα. Ένας από τους σημαντικότερους λόγους γι' αυτή τη θετική εξέλιξη είναι η αυξημένη παρείσφρηση των ξένων τραπεζών και των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στην περιοχή, γεγονός που βοήθησε στη μεταφορά του επιτυχημένου παραδείγματος από τη Δυτική Ευρώπη.

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ — Ιδια προγράμματα απ' όλα τα κανάλια



Του Μιχάλη Τάτση,
Διευθυντή Διοικητικής Υποστήριξης & Ανάπτυξης Πωλήσεων

Το bancassurance είναι ένα σημαντικό κανάλι πώλησης για τους τραπεζοασφαλιστικούς ομίλους. Σε πολλές χώρες της Ευρώπης (Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία), είναι το κύριο κανάλι πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων, στις οποίες όμως υπάρχει μεγάλος αριθμός τραπεζικών καταστημάτων. Έτσι και στη χώρα μας, οι τραπεζικοί όμιλοι, αντιλαμβανόμενοι τα κέρδη που απορρέουν από την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, προωθούν ασφαλιστικά προϊόντα από τα καταστήματά τους, με αποτέλεσμα την τελευταία πενταετία να παρατηρείται σημαντική ανάπτυξη των πωλήσεων. Ειδικά, στον κλάδο Ζωής για το 2006, τα τραπεζικά καταστήματα στην Ελλάδα έκαναν πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων ύψους 2,3 δισεκατομμυρίων.

Οι γνώμες διίστανται πάντως για το μέλλον του bancassurance στη χώρα μας. Στον κλάδο Πυρός, όπου τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι πιο απλά, εμφανίζει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Στον κλάδο Ζωής όπου τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι σύνθετα και με μεγάλη χρονική διάρκεια, πολλές φορές απαιτείται η συμβουλή ενός εξειδικευμένου ασφαλιστικού συμβούλου για τη σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης. Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ, ένας από τους πιο ισχυρούς ελληνικούς χρηματοοικονομικούς Ομίλους, πρωτοπορεί και στο χώρο του bancassurance. Κατανοεί τις συνέργειες που μπορούν να προέλθουν από τις οριζόντιες πωλήσεις μέσω του συνδυασμού πάνω από δύο καναλιών διανομής, καθώς και της ASPIS BANK με τις ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου. Από το 1992 έχει ιδρύσει την ASPIS BANK, η οποία προωθεί από τα καταστήματά της ασφαλιστικά προϊόντα του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Το μέλλον του bancassurance στον Όμιλό μας είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με το δίκτυο των συνεργατών μας και το Agency System του Ομίλου. Σε αντίθεση με πολλές εταιρείες που προωθούν διαφορετικά προϊόντα από τα καταστήματα των τραπεζών τους, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ προωθεί τα ίδια ασφαλιστικά προϊόντα, απ' όλα τα κανάλια διανομής.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: Ασπίς πρόσθετη σύνταξη

Με γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη μας και την προσφορά σύγχρονων και αποδοτικών προϊόντων, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ διαθέτει μέσω των υποκαταστημάτων τής ASPIS BANK το ασφαλιστικό πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ Πρόσθετη Σύνταξη. Το πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ Πρόσθετη Σύνταξη είναι Unit Linked περιοδικών καταβολών και επενδύει σε μερίδια ενός Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου που έχει δημιουργήσει η εταιρεία μας. Το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο αυτό επενδύει σε «καλάθι» χρηματοοικονομικών προϊόντων από μετοχές, κρατικά και εταιρικά ομόλογα, αμοιβαία και καταθέσεις, το οποίο αποτιμάται κάθε μέρα με την απόδοσή του και δημοσιεύεται στον ημερήσιο τύπο. Η καινοτομία του ΑΣΠΙΣ Πρόσθετη Σύνταξη είναι ότι εξασφαλίζει εγγυημένο κεφάλαιο λήξης, και συγχρόνως του προσφέρουμε τις αποδόσεις και την ευελιξία ενός Unit Linked προϊόντος.



ΑΤΕ Ασφαλιστική — Μεγάλες οι προοπτικές ανάπτυξης



Του Άγγελου Παπαστερνού
Διευθυντή Πωλήσεων Τραπεζικών και εναλλακτικών δικτύων

Η εμπειρία των Ευρωπαϊκών Αγορών, όπου υπήρξε ραγδαία ανάπτυξη του bancassurance και η διαφαινόμενη τάση της Ελληνικής κοινωνίας για αγορά προϊόντων συμπληρωματικής Σύνταξης και Υγείας, λόγω της ανεπαρκούς Κοινωνικής Ασφάλισης, σηματοδοτούν τις μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης. Είναι μια μοναδική ευκαιρία για τα Τραπεζικά Δίκτυα Πωλήσεων και απειλή για τα παραδοσιακά Δίκτυα, το αντίστροφο ή ο συνδυασμός τους;

Την επιλογή θα έχει ο υποψήφιος πελάτης μας «αγοραστής», ο οποίος κάνει έρευνα αγοράς και ζητά αναλυτική ενημέρωση πριν την απόφασή του για τόσο σημαντικές και μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις. Θεωρώ ότι τείνει να γίνει συνειδητός πλέον «αγοραστής» και δεν παραμένει απλός αποδέκτης των προϊόντων που του πουλάμε.

Σημαντικό για την επιλογή του πελάτη είναι να γνωρίζει ότι με την άμεση αγορά προγράμματων BANCASSURANCE δεν επιβαρύνεται με πρόσθετο κόστος εξυπηρέτησης, σε αντίθεση με τα παραδοσιακά Δίκτυα.

Στην επιλογή του πρέπει να βαρύνει σημαντικά η αξιοπιστία του φορέα μέσω του οποίου θα συνάψει Ασφαλιστήριο με τις αντίστοιχες εγγυήσεις, ότι οι δεσμεύσεις-παροχές θα υλοποιηθούν. Με τις κορυφαίες ευρωπαϊκές εταιρείες που αναπτύσσονται πλέον και στην Ελλάδα και τις συνεργασίες που πραγματοποιούνται με τις τράπεζες, οι προσδοκίες από την ανάπτυξη της αγοράς είναι μεγάλες.

Η επιτυχία των Τραπεζικών Ομίλων θα κριθεί από την προώθηση μέσω των Δικτύων τους ευέλικτων και αξιόπιστων προγραμμάτων Σύνταξης και Υγείας. Μέχρι σήμερα έχουν καλύψει τόσο την ασφάλιση των περιουσιακών τους στοιχείων (ενυπόθηκα κ.λπ.), όσο και την ασφάλιση προστασίας για την αποπληρωμή των απαιτήσεων με ασφαλίσεις ΖΩΗΣ & ΜΟΑ των δανειοληπτών τους.

Παραμένει όμως για την αγορά μας το βασικό αίτημα και ερώτημα, γιατί ακόμη δεν έχουν προωθηθεί από την Πολιτεία ουσιαστικά μέτρα φοροαπαλλαγών του δεύτερου και τρίτου πυλώνα Συντάξεων, όπως συμβαίνει στις περισσότερες χώρες της Ε.Ε., ιδιαίτερα σήμερα που η συμπληρωματικότητα της ιδιωτικής ασφάλισης Σύνταξης τείνει να γίνει απαραίτητη από την κοινωνίας μας.

ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: ΑΤΕγγύηση ΣΥΝΤΑΞΗ

Ο Όμιλος ATEbank, πρωτοπόρος στο θεσμό του bancassurance, στις εξελίξεις της Αγοράς και πάντα κοντά στον άνθρωπο και τις ανάγκες του, σχεδίασε και παρουσιάζει το προϊόν «ΑΤΕγγύηση» ΣΥΝΤΑΞΗ με τις καλύτερες αποδόσεις για τον ασφαλισμένο της.

Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα ενιαίου Ασφαλίστρου ή και τμηματικών καταβολών με ετήσια αποπληθωριστική αύξηση των Ασφαλίστρων, με Εγγυημένο ποσό Ισόβιας ή και Μεταβιβαζόμενης Σύνταξης.

Προβλέπεται συμμετοχή του λήπτη στις υπεραποδόσεις των επενδύσεων και έχει τη δυνατότητα να συνδυάζει τα 2 προγράμματα, καθόλη τη διάρκεια της ασφάλισής του, με συμπληρωματικές αγορές για ενίσχυση της Εγγυημένης Ισόβιας Σύνταξής του.

Millennium bank — Έξυπνα προϊόντα

Αν κάποιος που δεν βρίσκεται στο τραπεζοασφαλιστικό χώρο θελήσει να διαμορφώσει μια εικόνα για το Bancassurance, πως λειτουργεί, ποιοι το προτιμούν γιατί το επιλέγουν και ποιους κινδύνους της καθημερινής ζωής τους διασφαλίζουν με αυτό, δεν έχει παρά να ρωτήσει τους φίλους, τους συναδέλφους ή τους γείτονές του.

Ο ενδιαφερόμενος δεν θα αναλωθεί σε χρονοβόρο και κουραστικό ψάξιμο αφού η παραγωγή ασφαλειών μέσω Bancassurance πλησιάζει πλέον το 40% της συνολικής παραγωγής του κλάδου. Αρκετά εντυπωσιακό αν αναλογιστεί κανείς τις αρχικές επιφυλάξεις και τις αντιδράσεις των αμιγώς τραπεζικών υπαλλήλων που ανησυχούσαν ότι δεν θα μπορούσαν να παρακάμψουν την ψυχολογία των πελατών που -κατά την άποψή τους- θα προτιμούσαν προσωπικό ασφαλιστή και όχι κάλυψη μέσω τραπεζικού στελέχους. Το Bancassurance αποτελεί πλέον επιλογή αιχμής για τα πιστωτικά ιδρύματα που προσπαθούν να προσθέσουν στην φαρέτρα τους, πραγματικά χρήσιμα και καινοτόμα προϊόντα.

Για παράδειγμα το ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ είναι ένα από τα «έξυπνα» προϊόντα που διατίθεται μέσα από το δίκτυο της Millennium Bank αφού συνδυάζει την ασφάλεια του πελάτη με τη μέγιστη οικονομία.

Μέσα από αυτό καλύπτεται ο κίνδυνος πυρκαγιάς και σεισμού ενός ακινήτου σε συνδυασμό με άλλες πολλές παροχές όπως πλημμύρας, διαρροής σωληνώσεων, κλοπής, έξοδα έκδοσης αδειών, ασφάλιση κοινοχρήστων χώρων εξόδων μεταστέγασης κ.α. Αυτό όμως που κάνει τη διαφορά είναι η αποζημίωση σε πρώτο κίνδυνο χωρίς την εφαρμογή της αναλογικής μειώσεως εάν υφίσταται υπασφάλιση καθώς επίσης την αποζημίωση σε αξία καινούριου υπό τις αντίστοιχες σε κάθε περίπτωση προϋποθέσεις.

Στρατηγική συνεργασία με Citibank

Όπως σε όλον τον κόσμο, έτσι και στην Ελληνική αγορά τα ασφαλιστικά προγράμματα διατίθενται σήμερα μέσα από διαφορετικά δίκτυα διανομής, καθένα από τα οποία απευθύνεται σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών, αφού διαθέτει τα δικά του ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Το Agency System είναι το δίκτυο διανομής που έχει την μεγαλύτερη διάδοση και αυτό που χρησιμοποιείται περισσότερο από τις ασφαλιστικές εταιρίες, ενώ ανάμεσα στα υπόλοιπα δίκτυα διανομής, από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 άρχισε να γίνεται ευρύτερα γνωστή στην Ελλάδα και η έννοια της Τραπεζασφάλισης ή Bancassurance όπως επεκράτησε να ονομάζεται. Στα πλαίσια αυτά, οι τράπεζες εμπλουτίζουν με ασφαλιστικά προϊόντα το φάσμα των υπηρεσιών που προσφέρουν. Για να γίνει το βήμα αυτό, οι τράπεζες είτε συνεργάσθηκαν με υπάρχουσες ασφαλιστικές εταιρίες είτε δημιούργησαν δικές τους.

Σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ενωσης, ο τομέας της Τραπεζοασφάλισης για την χώρα μας αποτελεί ένα σχετικά νέο πεδίο

Μέσω του Bancassurance, προσφέρεται μια εναλλακτική προσέγγιση στο θέμα της ασφάλισης, τουλάχιστον για ορισμένες κατηγορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων, τα οποία δεν είναι ιδιαίτερα πολύπλοκα και τα οποία μπορούν να διατεθούν κυρίως μέσω Τραπεζικών δικτύων.

Σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ενωσης, ο τομέας της Τραπεζοασφάλισης για την χώρα μας αποτελεί ένα σχετικά νέο πεδίο. Αξίζει να σημειωθεί ότι το βρισκόμαστε πίσω σε σχέση με τον μέσο όρο των χωρών της Ευρώπης και αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα Bancassurance αποτελεί η στρατηγική συνεργασία CITIBANK- ALICO AIG Life, η οποία, τα τελευταία χρόνια, θεωρείται ίσως μια από τις πλέον επιτυχημένες τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς. Ενα πρόγραμμα σχεδιασμένο στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας είναι το πρόγραμμα Εγγυημένης Ισόβιας Σύνταξης "Pension Plus" που αναφέρεται πιο κάτω.

Πρόγραμμα Εγγυημένης Ισόβιας Σύνταξης 'Pension Plus'

Η περίοδος της συνταξιοδότησης, δημιουργεί εύλογα προβληματισμό σε κάθε άνθρωπο, σχετικά με το αν θα είναι σε θέση να ανταπεξέλθει οικονομικά στην νέα αυτή φάση της ζωής του. Παράλληλα, είναι βέβαιο ότι όλοι μας θα θέλαμε να διατηρήσουμε και στα χρόνια της συνταξιοδότησης το επίπεδο διαβίωσης που έχουμε ήδη δημιουργήσει. Η δυσμενής, όμως, αναλογία εργαζομένων προς συνταξιούχους, καθώς και η γενικότερη εικόνα που παρουσιάζουν σήμερα τα ασφαλιστικά ταμεία, εύλογα γεννούν ερωτηματικά για το μέλλον της Κοινωνικής Ασφάλισης αναφορικά με την δυνατότητά της να ανταποκριθεί αποτελεσματικά μεταξύ άλλων και στις συνταξιοδοτικές της υποχρεώσεις.

Απαντώντας σε αυτούς τους προβληματισμούς, δημιουργήθηκε (σε συνεργασία με την Citibank) το πρωτοποριακό πρόγραμμα Εγγυημένης Ισόβιας Σύνταξης Pension Plus. Στόχος του είναι, η διατήρηση της ποιότητας ζωής και μετά τη συνταξιοδότηση με το «χτίσιμο» μια εγγυημένης σύνταξης που θα συμπληρώσει εκείνη του κύριου φορέα ασφάλισης.

Το Pension Plus, είναι ένα ολοκληρωμένο και ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα.

Κύριο χαρακτηριστικό του προγράμματος είναι η ελευθερία επιλογής του ποσού που μπορεί να πάρει ο ασφαλισμένος, δηλαδή μπορεί από σήμερα να ορίσει πότε και ποιο ποσό θέλει να απολαμβάνει στα χρόνια της Συνταξιοδότησης.

Εξαιρετικά ευέλικτο, έτσι ώστε να προσαρμόζεται πλήρως στις προσωπικές ανάγκες των ασφαλισμένων, το πρόγραμμα επιτυγχάνει τη μέγιστη δυνατή απόδοση των επενδεδυμένων κεφαλαίων τους, εξασφαλίζοντας απόλυτα τους ίδιους και την οικογένειά τους.

Η σύνταξη που επιλέγει ο ασφαλισμένος είναι εγγυημένη και του επιτρέπει να γνωρίζει από την ημέρα της υπογραφής του ασφαλιστικού του συμβολαίου με ακρίβεια το ποσό που θα εισπράξει στην λήξη, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι η απόδοση του προγράμματος μπορεί να αυξηθεί ακόμα περισσότερο, ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς.

Επιπλέον, το πρόγραμμα προσφέρει τόσο προσωπική όσο και οικογενειακή εξασφάλιση

Τεχνικά χαρακτηριστικά

- Εγγυημένη Ισόβια μηνιαία σύνταξη στην λήξη ή εγγυημένο εφάπαξ, στην ηλικία και στο ποσόν που επιλέγει ο ασφαλισμένος.
- Εγγυημένες αξίες εξαγοράς σε όλη την διάρκεια του συμβολαίου. (μετά το 3ο έτος)
- Ετήσια αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων ετησίως (5%), για την συνεχή προστασία της επένδυσης από τον πληθωρισμό.

Περισσότερο σύμμαχοι παρά ανταγωνιστές



Του κ. Bernard Chauvel, Διευθύνοντος Συμβούλου της Emporiki Life

Πριν 20 χρόνια, όταν το «φαινόμενο» των τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων Ζωής εμφανίστηκε στη Γαλλία, οι παραδοσιακοί ασφαλιστές αντέδρασαν αρχικά με σκεπτικισμό, στη συνέχεια ανησύχησαν και μετά προσπάθησαν να το μπλοκάρουν!

Λάθος κίνηση, γιατί η ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών τελικά ωφέλησε κι αυτούς!

Η αλήθεια.

Από το 1985 έως το 2005, η αγορά των παραδοσιακών ασφαλίσεων συρρικνώθηκε από το 80% στο 40% περίπου. Όμως στο ίδιο χρονικό διάστημα, το μέγεθος της αγοράς πολλαπλασιάστηκε 11 φορές, από τα 10 στα 110 δισ. Έτσι, τα συνολικά ετήσια ασφάλιστρα των ασφαλιστικών εταιρειών ανήλθαν από 8 σε 44 δισ. Υπήρχε πραγματικά λόγος ανησυχίας;

Όμως τι συνέβη πραγματικά; Απλώς, μέσα από τη συνεχή προβολή και επικοινωνία και τα εκτενή δίκτυα Πωλήσεών τους, οι τράπεζες πέτυχαν να αυξήσουν τη διείσδυση της έννοιας «Ασφάλιση Ζωής» σε μία μεγάλη μερίδα του γαλλικού κοινού, για το οποίο οι παραδοσιακοί ασφαλιστές είτε δεν ενδιαφέρονταν είτε δεν μπορούσαν να προσεγγίσουν. Βεβαίως, δεν θα πρέπει να αγνοήσουμε τη μεγάλη συνεισφορά των φορολογικών κινήτρων που ενίσχυσαν τα παραπάνω.

Το «φαινόμενο» της Γαλλίας μπορούμε και θα πρέπει να επιτύχουμε και στην Ελλάδα. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρίσκεται δραματικά χαμηλά, με μέσο ασφάλιστρο κατά κεφαλή που βρίσκεται στο 20% του μέσου όρου που επικρατεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Κι όμως, η ανάγκη για οικονομική προστασία και αποταμίευση συνεχώς μεγαλώνει, λόγω της αύξησης του προσδόκιμου επιβίωσης.

Κατά την άποψή μου, οι τραπεζοασφαλιστικές με τις παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι ανταγωνιστές αλλά έχουν συμπληρωματική δράση και κάθε μια επικεντρώνεται στον τομέα της. Η ικανοποίηση σύνθετων χρηματοασφαλιστικών αναγκών μπορεί να γίνει από τους ειδικούς, ενώ τα απλά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα (επενδυτικά, αποταμιευτικά, πρόσκαιρη ασφάλιση ζωής), μπορούν να πωληθούν από το δίκτυο των τραπεζών.

Πιστεύω ότι όλοι στοχεύουμε στη μεγέθυνση της πίτας των ασφαλειών ζωής. Παραδοσιακοί ασφαλιστές, δείτε το γαλλικό παράδειγμα και πείτε μου τι προτιμάτε; «Ένα μεγάλο μερίδιο σε μία μικρή πίτα που μοιράζονται 2 ή ένα μικρότερο ποσοστό μιας μεγαλύτερης πίτας για 20;».

Θα υπάρχει αρκετός χώρος για όλους αν μαζί επιτύχουμε να αφυπνίσουμε την ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων καταναλωτών, ενώ ταυτόχρονα αναπτύξουμε την ασφαλιστική αγορά φτάνοντας το επίπεδο στο οποίο της αξίζει να βρίσκεται.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ LIFE: Smile Οικογένεια:

Το Smile Οικογένεια είναι ένα πρόγραμμα προστασίας, με το οποίο εξασφαλίζονται οικονομικά τα αγαπημένα πρόσωπα του ασφαλισμένου σε περίπτωση ενός απρόοπτου γεγονότος.

Πρόκειται για μία πρόσκαιρη ασφάλιση ζωής, η οποία καλύπτει τον ασφαλισμένο στην πιο παραγωγική περίοδο της ζωής του.

Επιπλέον εξασφαλίζει τον ασφαλισμένο σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα.

Τα πλεονεκτήματα

Ουσιαστική προστασία
Ιδιαίτερα χαμηλό κόστος
Ευκολία και ευελιξία
στη διάρκεια κάλυψης (μέχρι 25 χρόνια)
στο ύψος του κεφαλαίου (μέχρι 300.000 ευρώ)
στη συχνότητα πληρωμής

Ενδεικτικό κόστος μηνιαίου ασφαλίστρου* για κεφάλαιο €60.000

Διάρκεια / Ηλικία	10 έτη		15 έτη		20 έτη	
	Άνδρας	Γυναίκα	Άνδρας	Γυναίκα	Άνδρας	Γυναίκα
30 ετών	€20,99	€16,6	€22,53	€17,39	€24,46	€18,53
35 ετών	€24,1	€18,09	€26,4	€19,5	€29,94	€21,17
40 ετών	€28,97	€21,01	€33,31	€22,95	€39,63	€25,78
45 ετών	€37,62	€25,15	€45,49	€28,56	€55,99	€33,56

ΕΘΝΙΚΗ «Προσθέτει» αξία

ΗΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Του Τάσσου Παγώνη, Γενικού Διευθυντή Εθνικής Ασφαλιστικής

Μέσα στα λίγα τελευταία χρόνια το τραπεζικό και ασφαλιστικό περιβάλλον στη χώρα έχει αλλάξει. Όπως συμβαίνει στη ζωή, όταν κανείς είναι μέσα στις αλλαγές δεν συνειδητοποιεί την έκτασή τους.Ο θεσμός του bancassurance πέρασε και αυτός από την παιδική στην εφηβική ηλικία, και όπως φαίνεται, προχωρεί προς την ενηλικίωση.

Έχει παγιωθεί το περιεχόμενο της έννοιας, αν και ο τρόπος άσκησης της δραστηριότητας ποικίλλει ανάλογα με τη φυσιογνωμία του κάθε Ομίλου, ή της κάθε συνεργασίας. Αν σε αυτή την ποικιλία προσθέσει κανείς το γεγονός ότι αν και «κανάλι» πώλησης, το bancassurance διαμορφώνει / διαφοροποιεί ασφαλιστικά προϊόντα, τότε προκύπτει μία αγορά με σημαντική ποικιλία δραστηριοποίησης.

Τα παραδοσιακά δίκτυα της Ασφαλιστικής αναπτύσσονται με πρωτοφανείς ρυθμούς, ενώ το bancassurance κυριολεκτικά απογειώθηκε

Σε κάθε περίπτωση όμως, το μέλλον (καθώς υπάρχουν επιτυχημένες περιπτώσεις στο παρελθόν) ανήκει σ' εκείνους που θα πετύχουν να δομήσουν σωστά συνθετότερα προϊόντα και να υποστηρίξουν τις διαδικασίες με ουσιαστικούς αυτοματισμούς αξιοποιώντας έτσι την έκταση των τραπεζικών δικτύων που παράγει μεγάλους όγκους (αυτό επηρεάζει το είδος του underwriting). Θα πρέπει να σημειωθεί επίσης ότι η διαμόρφωση του bancassurance έδωσε τη δυνατότητα μορφοποίησης και του assurebanking.

Στον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας η συνολική ανάπτυξη έγινε πολύ γρήγορα και με εξαιρετική επιτυχία: Τα παραδοσιακά δίκτυα της Ασφαλιστικής αναπτύσσονται με πρωτοφανείς ρυθμούς, ενώ το bancassurance κυριολεκτικά απογειώθηκε, φέρνοντας την Εθνική Ασφαλιστική στην πρώτη θέση και του Κλάδου Ζωής, με αύξηση του συνολικού μεριδίου της Αγοράς, και ταυτόχρονη προσφορά εσόδων στον Όμιλο.

Ήδη τα ασφαλιστικά προϊόντα που προωθούνται από το δίκτυο της τράπεζας φθάνουν στα 8, ενώ τα δίκτυα της Ασφαλιστικής προωθούν Στεγαστικά (το 7% της παραγωγής της τράπεζας) και καταναλωτικά δάνεια, με σύντομη είσοδο και στα επιχειρηματικά και στη συνέχεια και σε άλλες περιοχές προϊόντων.

Από αυτά τα 8 προϊόντα παρουσιάζουμε σήμερα το προϊόν «προσθέτω», ένα προϊόν του 2006, που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί και προφητικό.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Προσθέτω

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «ΠΡΟΣΘΕΤΩ+» αποτελεί ένα από τα αποτελέσματα των συνεργειών του Ομίλου της ΕΤΕ και ανήκει στην ομάδα προϊόντων «PLAN for LIFE–Λύσεις για τη σύνταξη».

Το πρόγραμμα διατίθεται από το δίκτυο των καταστημάτων της τράπεζας και από το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ακριβώς με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Το «ΠΡΟΣΘΕΤΩ+» εξασφαλίζει στον πελάτη προκαθορισμένο ποσό ισόβιας μηνιαίας σύνταξης ή ισόβιας μηνιαίας σύνταξης με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών ή ισοδύναμο ποσό εφάπαξ. Τα ποσά αυτά αναφέρονται, ως γραπτή εγγύηση, στο συμβόλαιο ή πιστοποιητικό ασφάλισης που λαμβάνει ο πελάτης. Σε περίπτωση θανάτου, πριν τη λήξη, επιστρέφεται στους δικαιούχους το σύνολο του μικτού καταβληθέντος ασφαλίστρου.

Πιο αναλυτικά, το «ΠΡΟΣΘΕΤΩ» έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά :

1) Σύντομη περιγραφή

Το «ΠΡΟΣΘΕΤΩ+» εξασφαλίζει στον πελάτη προκαθορισμένο ποσό ισόβιας μηνιαίας σύνταξης ή ισόβιας μηνιαίας σύνταξης με εγγυημένη περίοδο καταβολής δέκα (10) ετών ή ισοδύναμο ποσό εφάπαξ, που το επιλέγει στη λήξη της ασφάλισης. Για τους ασφαλιζομένους που κατά την έναρξη της συνταξιοδότησης θα είναι νεότεροι από 50 ετών (μηνιαίο ασφάλιστρο) ή 55 ετών (εφάπαξ ασφάλιστρο), το πρόγραμμα εγγυάται στη λήξη μόνο το εφάπαξ ποσό.

Το πρόγραμμα παρέχει επιπλέον:

• Ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλιζομένου μέχρι την έναρξη της συνταξιοδότησης

• Συμμετοχή στις αποδόσεις των επενδύσεων (μερίσματα)

• Δυνατότητα χρηματοδότησης μέρους του ασφαλίστρου από την Ε.Τ.Ε. με πολύ ευνοϊκούς όρους

•Εναλλακτικούς τρόπους συνταξιοδότησης

• Δυνατότητα προσφοράς του προγράμματος σε συγγενικό πρόσωπο (π.χ. σύζυγο, παιδί, εγγόνι κ.λπ.)

• Ισοδύναμο εγγυημένο μηνιαίο εισόδημα για συγκεκριμένη χρονική περίοδο : 5 ή 10 ή 15 ή 20 ή 25 ή 30 ή 35 ή 40 ή 45 ετών (στην περίπτωση του εφάπαξ ασφαλίστρου).

2) Προϋποθέσεις συμμετοχής

1. Ελάχιστη ηλικία ασφαλιζομένου στην έναρξη της ασφάλισης: 18 ετών

2. Μέγιστη ηλικία του ασφαλιζομένου στην έναρξη της ασφάλισης: 75 ετών (μηνιαίο ασφάλιστρο), 80 ετών (εφάπαξ ασφάλιστρο)

3) Διάρκεια ασφάλισης

Περίπτωση εφάπαξ ασφαλίστρου: ελάχιστη διάρκεια 1 μήνας.

Περίπτωση μηνιαίου ασφαλίστρου: ελάχιστη διάρκεια 10 έτη.

4) Χρηματοδότηση της ασφάλισης

Το καινοτόμο, πρωτοποριακό και μοναδικό χαρακτηριστικό του «ΠΡΟΣΘΕΤΩ+» είναι ότι ο πελάτης επιλέγει τη μέθοδο που θα χρηματοδοτήσει την αγορά της σύνταξής του. Ο ίδιος έχει τη δυνατότητα να καταβάλει το ασφάλιστρο με μηνιαίες καταβολές ή με εφάπαξ καταβολή. Στη δεύτερη περίπτωση μπορεί να ζητήσει από την Ε.Τ.Ε. να τον χρηματοδοτήσει για ποσοστό μέχρι και 85% του ποσού αυτού, με εξαιρετικά χαμηλό επιτόκιο.

5) Ασφαλιστική προστασία

Σε περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλιζομένου πριν την έναρξη της συνταξιοδότησης καταβάλλεται στους δικαιούχους το σύνολο του μικτού καταβληθέντος ασφαλίστρου προσαυξημένο με το τυχόν ποσό των μερισμάτων που έχει δημιουργηθεί (και δεν έχει εισπραχθεί) μέχρι την ημερομηνία του θανάτου.

6) Γραπτή εγγύηση

Με την έναρξη της ασφάλισης, ο πελάτης παραλαμβάνει συμβόλαιο ή πιστοποιητικό ασφάλισης, στο οποίο αναγράφονται τα εγγυημένα ποσά σύνταξης και εφάπαξ, όπως επίσης και τα ποσά που θα λάβει σε περίπτωση εξαγοράς.

7) Εξαγορά συμβολαίου

Περίπτωση εφάπαξ ασφαλίστρου: το πρόγραμμα μπορεί να εξαγοραστεί οποτεδήποτε, ολικώς ή μερικώς.

Περίπτωση μηνιαίου ασφαλίστρου: το πρόγραμμα μπορεί να εξαγοραστεί μετά το 2ο ή 3ο έτος (αναλόγως της διάρκειας ασφάλισης), ολικώς ή μερικώς.

8) Αύξηση ποσού, σύνταξης και εφάπαξ, διατήρηση

Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να διατηρήσει ή και να αυξήσει την αγοραστική δύναμη της σύνταξης που αγόρασε.

9) Τραπεζικά προνόμια

Το «ΠΡΟΣΘΕΤΩ» μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εξασφάλιση για τη λήψη στεγαστικών ή επιχειρηματικών δανείων. Υπάρχει η δυνατότητα λήψης στεγαστικού ή καταναλωτικού δανείου με προνομιακούς όρους. Παροχή πιστωτικής κάρτας με δωρεάν συνδρομή, δικαίωμα υπερανάληψης, απόκτηση τραπεζικού λογαριασμού με υψηλό επιτόκιο.

10) Τιμολόγηση μέσω internet

Η δυνατότητα τιμολόγησης και εκτύπωσης προσφοράς παρέχεται και μέσω των δικτυακών τόπων της Εθνικής Ασφαλιστικής (www.ethniki-asfalistiki.gr) και της Εθνικής Τράπεζας (www.nbg.gr)

ΩΡΑ ΓΙΑ ΕΘΝΙΚΗ

Είναι ώρα να προσθέσετε σύνταξη στη σύνταξή σας.



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

προσθέτω ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Το bancassurance θα αυξήσει την ασφαλιστική «πίτα»



Του Στέφανου Γιόκαρη, Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών bancassurance EFG Eurolife Ασφαλιστική

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίσθηκε τις τελευταίες δεκαετίες από ιδιαίτερη εσωστρέφεια και τάση προς απομόνωση, ενώ όλος ο χρηματοοικονομικός χώρος διήνυε περίοδο μεγάλης ανάπτυξης (στεγαστική, καταναλωτική πίστη, αμοιβαία κεφάλαια κ.λπ.) αλλά και σύγκλισης. Έτσι, φθάνοντας στην πρώτη δεκαετία του 21ου αιώνα, η διείσδυση των ασφαλειών στην ελληνική οικονομία (ασφάλειες ως ποσοστό του ΑΕΠ) παραμένει όχι μόνο πολύ χαμηλότερη του ευρωπαϊκού μέσου όρου (1,8% με αντίστοιχο ευρωπαϊκό μέσο όρο 9%), αλλά και σε επίπεδα χαμηλότερα χωρών με μικρότερο κατά κεφαλήν εισόδημα από την Ελλάδα, όπως η Βουλγαρία, Τσεχία, Κροατία, Σλοβακία. Στο περιβάλλον αυτό ήταν φυσικό το bancassurance να παραμείνει σχεδόν ανύπαρκτο. Ενώ σε άλλες ασφαλιστικές αγορές, όπως η ιταλική, το bancassurance έχοντας διανύσει περίοδο μεγάλης άνθησης έχει σταθεροποιηθεί στο 60-65% της νέας παραγωγής ζωής, στην Ελλάδα άρχισε να εξελίσσεται μόλις τα τελευταία 4-5 χρόνια.

το κεφάλαιο Ασφάλιση αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της διαδικασίας του financial planning μιας οικογένειας ή επιχείρησης

Αρχικά, όπως ήταν φυσικό, η ανάπτυξη ήταν εντυπωσιακή και παρά την κάποια κόπωση που εμφανίσθηκε το 2007 (κυρίως λόγω επιβράδυνσης των πωλήσεων εφάπαξ unit linked), η εντεινόμενη ενεργοποίηση νέων μεγάλων παικτών αναμένω ότι θα μας φέρει μέχρι το 2010 σε επίπεδα διείσδυσης του bancassurance κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο, ταυτόχρονα αυξάνοντας τη διείσδυση των ασφαλειών στο ελληνικό ΑΕΠ ίσως και στα μισά του ευρωπαϊκού μέσου όρου.

Το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση θα οδηγήσει σαφέστατα σε ομογενοποίηση της κατάρτισης των πωλητών τραπεζοασφαλειών. Κατά την άποψή μου, το κεφάλαιο Ασφάλιση αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της διαδικασίας του financial planning μιας οικογένειας ή επιχείρησης. Το ζητούμενο λοιπόν με τη νέα μέθοδο πιστοποίησης δεν είναι μόνο η προσθήκη κάποιων ασφαλιστικών γνώσεων στις γνώσεις ενός τραπεζικού υπαλλήλου, αλλά η ένταξη του κεφαλαίου risk management στην ανάλυση αναγκών και τις επακόλουθες προτάσεις που γίνονται κατά την τραπεζική/χρηματοοικονομική διαμεσολάβηση. Με την εφαρμογή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου θα αυξηθεί η αντίληψη από τον καταναλωτή της ανάγκης για ασφάλιση.

Παράλληλα, το γεγονός ότι το bancassurance τόσο σε επίπεδο εποπτικών αρχών της ίδιας της ασφαλιστικής αγοράς όσο και σε επίπεδο πωλητών και καταναλωτών έχει πλέον εμπεδωθεί ως τρόπος διαμεσολάβησης, νομίζω ότι αποτελεί το πρώτο μεγάλο βήμα που θα επιτρέψει στην ελληνική αγορά να υιοθετήσει προϊόντα και τρόπους πώλησης άλλων, πιο ώριμων αγορών και τελικά να αυξήσει με τρόπο υπεύθυνο και ποιοτικό την ασφαλιστική «πίτα» στη χώρα μας.

Θεωρώ ότι σε 10 χρόνια από τώρα τα επίπεδα διείσδυσης των τραπεζοασφαλειών στη νέα παραγωγή ζωής στην Ελλάδα θα είναι πάνω από 60%, όπως επίσης σχετικά υψηλά, από ανύπαρκτα που είναι σήμερα, θα είναι και τα επίπεδα διείσδυσης των τραπεζοασφαλειών σε ορισμένους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων.

EFG Eurolife: Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου EFG Eurolife Ασφαλιστικής

Τα αποταμιευτικά / συνταξιοδοτικά προγράμματα της EFG Eurolife Ασφαλιστικής δίνουν λύση στην προσπάθεια κάθε ανθρώπου να δημιουργήσει το απαραίτητο κεφάλαιο ή εισόδημα που θα του προσφέρει ασφάλεια και οικονομική ανεξαρτησία στην περίοδο της συνταξιοδότησής του.

Η προϊοντική σειρά περιλαμβάνει τα προγράμματα Value και Flexi, τα οποία καλύπτουν όλες τις διαφορετικές αποταμιευτικές προτιμήσεις και δυνατότητες ενός πελάτη. Έχουν δημιουργηθεί με τεχνογνωσία αιχμής, υποστηρίζονται από τα πλέον σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία και διατίθενται με αυτοματοποιημένες ηλεκτρονικές διαδικασίες.

- Το πρόγραμμα Value ταιριάζει απόλυτα σε όσους θέλουν να αποταμιεύσουν με σύστημα και προγραμματισμό, ώστε να δημιουργήσουν σε μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή μία καλή σύνταξη. Ο ασφαλισμένος επιλέγει το ποσό του εισοδήματος που χρειάζεται για να συμπληρώσει την κύρια σύνταξή του και με ένα προγραμματισμένο σύστημα καταβολών, που ξεκινούν από μόλις 50 ευρώ το μήνα, διασφαλίζει στην ηλικία που εκείνος καθορίζει, ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή μία δεύτερη σύνταξη για όλη του τη ζωή. Επιπλέον υπάρχει η δυνατότητα εκτάκτων καταβολών και αύξησης ή μείωσης της καταβολής, όποτε το θελήσει ο ασφαλιζόμενος.

Το πρόγραμμα προσφέρει εγγύηση κεφαλαίου, εγγυημένη απόδοση και επιπλέον αποδόσεις από τις επενδύσεις.

Επιπλέον παρέχει πλήρη ασφαλιστική προστασία της οικογένειας του ασφαλισμένου σε περίπτωση απώλειας ζωής του, με άμεση καταβολή του εγγυημένου κεφαλαίου και των αποδόσεων που έχουν προκύψει.

Το πρόγραμμα Value προστατεύει και την αγοραστική αξία των χρημάτων του αποταμιευτή με αυτόματη αναπροσαρμογή των καταβολών 2% το χρόνο.

- Το πρόγραμμα Flexi είναι το κατάλληλο μέσο αποταμίευσης για όσους επιθυμούν να σχηματίσουν ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή μία σύνταξη με ευελιξία και προσωπικό σχεδιασμό. Στηρίζεται σε ένα σύστημα καταβολών, που το σχεδιάζει ο ίδιος ο ασφαλισμένος.

Είναι ένα ευέλικτο και απόλυτα προσωποποιημένο σύστημα αποταμίευσης, που ανταποκρίνεται στις εκάστοτε οικονομικές δυνατότητες του ασφαλισμένου.

Τα Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου της EFG Eurolife Ασφαλιστικής διατίθενται από όλα τα καταστήματα Eurobank και Open 24

International Life Για καλύτερη ζωή

Το bancassurance δεν αναιρεί την παρουσία ασφαλιστικού συμβούλου



Του Αντώνη Κατσαρά, εμπορικού διευθυντή International Life

Τα τελευταία χρόνια στο εξωτερικό, σε μια προσπάθεια ισχυροποίησης και ταυτόχρονα διεύρυνσης των δραστηριοτήτων των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών δημιουργήθηκαν «συμμαχίες - συνεργασίες» μεταξύ τους, με σκοπό αφενός την προώθηση ασφαλιστικοεπενδυτικών προϊόντων μέσω των τραπεζικών μονάδων και αφετέρου την προώθηση τραπεζικών προϊόντων μέσω του ασφαλιστικού δικτύου. Στόχος η αξιοποίηση τόσο των πελατολογίων όσο και των δικτύων των δύο οργανισμών.

Στη χώρα μας, το bancassurance ξεκίνησε στα τέλη της δεκαετίας του '80, με κάποια καθυστέρηση σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, όμως τα τελευταία 5 χρόνια παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη. Το 2006, η καταγεγραμμένη παραγωγή του bancassurance στον κλάδο ζωής από εταιρείες που εργάζονται αποκλειστικά με το μοντέλο είναι 631.332.614 εκατ. ευρώ επί συνόλου παραγωγής ζωής 2.116.595.332 εκατ. ευρώ.

Το bancassurance στην Ελλάδα αφορά κυρίως στην πώληση μέσω των τραπεζικών δικτύων τυποποιημένων ασφαλιστικών προϊόντων, τα οποία λειτουργούν συμπληρωματικά στις τραπεζικές υπηρεσίες.

Τι είναι όμως αυτό που προσφέρει; Στις τράπεζες προσφέρει διεύρυνση δραστηριοτήτων, ανάπτυξη νέων αγορών, βελτίωση κερδοφορίας, αύξηση παραγωγικότητας, ενώ στις ασφαλιστικές εταιρίες δίνει τη δυνατότητα διείσδυσης σε νέες αγορές, χρήση εναλλακτικών καναλιών διανομής και μείωση λειτουργικών εξόδων.

Εντούτοις, οι απαιτήσεις του κοινού και οι πολύπλοκες ανάγκες του καθιστούν απαραίτητη την παρουσία ενός ασφαλιστικού συμβούλου, ικανού να του παρέχει πληρέστερη πληροφόρηση και εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα σύμφωνα με τις ανάγκες του. Συνεπώς, το bancassurance δεν λειτουργεί και δεν θα λειτουργήσει εις βάρος των οργανωμένων παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων.

Οι προοπτικές ανάπτυξης του bancassurance στην Ελλάδα είναι μεγάλες. Το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο, το οποίο αναγνωρίζει τις τράπεζες ως ειδική κατηγορία διαμεσολαβούντων στις ασφαλιστικές εργασίες και προβλέπει την εκπαίδευση και την πιστοποίηση των τραπεζικών υπαλλήλων πάνω στο ασφαλιστικό αντικείμενο, αναμένεται να αναβαθμίσει το επίπεδο των προσφερόμενων ασφαλιστικών υπηρεσιών και να οδηγήσει σε περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων. Εκτιμάται ότι μέχρι το 2010, το μερίδιο αγοράς των τραπεζών, ιδιαίτερα στις ασφαλίσεις ζωής, θα προσεγγίσει ποσοστά επί των συνολικών πωλήσεων άνω του 50%.

COMMERCIAL Value

Ευέλικτες διαδικασίες



Του Νίκου Κλήμη, Συμβούλου Διοίκησης bancassurance & Εναλλακτικών Δικτύων

Ο θεσμός του bancassurance είναι μια πραγματικότητα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά του 2008. Η συμμετοχή του στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών, όχι μόνον δεν αμφισβητείται πλέον, αλλά σε ορισμένους τομείς (επένδυσης-σύνταξης) είναι βέβαιη η επικράτησή του, ως κυρίαρχης πηγής νέων εργασιών. Τα δειλά, πιθανώς ερασιτεχνικά και σε κάθε περίπτωση αναγνωριστικά βήματα της δεκαετίας του 1990, αντικαταστάθηκαν από σοβαρές εφαρμογές στην αρχή της δεκαετίας του 2000, ενώ τα εντυπωσιακά αποτελέσματα συγκεκριμένων τραπεζοασφαλιστικών ομίλων τα τελευταία χρόνια, χαράσσουν τις μελλοντικές διαδρομές όλης της αγοράς.

Προβληματισμός δεν αναπτύσσεται πλέον ως προς τις προσδοκίες, αλλά ως προς τα προσφορότερα εναλλακτικά μοντέλα εφαρμογής. Τα κόστη πρόσκτησης και διαχείρισης και η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών αποτελούν πλέον θεμελιακούς παράγοντες ανάπτυξης εργασιών και το bancassurance, στην ορθή του εφαρμογή, συμβάλλει αποφασιστικά στην κατεύθυνση αυτή.

Ο θεσμός του bancassurance δημιουργεί αγορά, δεν συνωστίζεται στην ήδη υπάρχουσα, δεν μεταφέρει παραγωγές. Η ανταγωνιστικότητα και η αντιπαλότητα με τα παραδοσιακά δίκτυα διαμεσολάβησης είναι στην ουσία επιφανειακή και τελικώς οδηγεί σε ποιοτική βελτίωση των παραμέτρων λειτουργίας της αγοράς και σε ποσοτική αύξηση των καταγεγραμμένων αποτελεσμάτων.

Οι λόγοι εισόδου μιας Τράπεζας ή μιας Ασφαλιστικής Εταιρείας στο θεσμό είναι γνωστοί. Όμως, οι στρατηγικές επιλογές του κάθε Ομίλου και οι πρόσφατες οδηγίες, σχετικά με τους κανόνες λειτουργίας του χρηματοπιστωτικού χώρου (ανάπτυξη-εποπτεία-αποθέματα), οδηγούν σε αναθεώρηση επιλογών και σε ανακατατάξεις.

Η ανάπτυξη εργασιών bancassurance στηρίζεται σε προτεραιότητες και ιεραρχήσεις. Υπάρχουν προϊόντα και διαδικασίες. Υπάρχουν ροές εργασιών και οικονομικά αποτελέσματα. Υπάρχουν μοντέλα και συστήματα. Η ίδρυση και η λειτουργία από μία Τράπεζα ενός απλού Πρακτορείου, μπορεί στο παρελθόν να έδινε λύσεις και κέρδη, αλλά δεν μπορεί πλέον να αποτελεί πρότυπο λειτουργίας σύγχρονου μοντέλου bancassurance. Η εθνική νομοθεσία, έστω και καθυστερημένα, αναγνωρίζει πλέον τις Τράπεζες, ως ειδική κατηγορία διαμεσολαβούντων προσώπων.

Απαντήσεις σε βασικά ερωτήματα όπως:

➡ Ανάπτυξη μέσω συνεργασιών ή ενδογενής ανάπτυξη;

➡ Ανεξάρτητο δίκτυο bancassurance ή μικτά σχήματα διαμεσολάβησης;

➡ Ειδικά προϊόντα bancassurance ή ευρύτερη συνεργασία ανάπτυξης ασφαλιστικών εργασιών;

αποτελούν προϋποθέσεις κάθε σοβαρού σχεδιασμού σύγχρονου μοντέλου bancassurance.

Η Commercial Value αναπτύσσει εργασίες bancassurance αφενός με την Τράπεζα του Ομίλου, την ASPIS BANK, και αφετέρου με την PROTON BANK, με την οποία προχώρησε σε στρατηγική συμφωνία για συνεργασία και ανάπτυξη εργασιών. Στο πλαίσιο αυτά, σχεδιάστηκαν σύγχρονα προϊόντα και ευέλικτες διαδικασίες, για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών της τράπεζας.

COMMERCIAL VALUE: «Pension Value»

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα Pension Value είναι το πρώτο, ειδικά σχεδιασμένο σύγχρονο προϊόν, που θα διατεθεί μέσω των καταστημάτων της Proton Bank και αποτελεί την απάντηση στα τόσο επίκαιρα ερωτήματα του κάθε εργαζόμενου, σε σχέση με τη σύνταξη και το ασφαλιστικό του ταμείο.

Το Pension Value εξασφαλίζει εγγυημένη ισόβια σύνταξη στον ασφαλισμένο, παρέχει αντιπληθωριστική προστασία 3%, 4% ή 5% και ελάχιστες εγγυημένες αξίες εξαγοράς σε όλη τη διάρκειά του (μετά το 3ο ή το 1ο έτος κατά περίπτωση) και προσφέρεται:

- με τη μορφή των περιοδικών καταβολών,
- με τη μορφή εφάπαξ καταβολής και
- με συνδυασμό περιοδικών και εφάπαξ καταβολών.

Ο ασφαλιζόμενος ελεύθερα αποφασίζει για:

- την ημερομηνία έναρξης της συνταξιοδότησής του,
- το ύψος της εγγυημένης σύνταξης ή
- το ύψος των ετησίως καταβαλλομένων ασφαλίστρων,
- τον επαναπροσδιορισμό του ύψους της σύνταξης, μέσω πρόσθετων εφάπαξ καταβολών, όποτε επιθυμεί και προσθετες συμπληρωματικές καλύψεις.

Προ της έναρξης της συνταξιοδότησής του, ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει, αντί για σύνταξη, την καταβολή μέρους ή όλου του ασφαλισμένου ποσού εφάπαξ.

Τέλος, σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου προ της συνταξιοδότησής του α) στα συμβόλαια περιοδικών καταβολών επιστρέφεται στους δικαιούχους το σύνολο των καταβληθέντων καθαρών ασφαλίστρων και β) στα συμβόλαια εφάπαξ καταβολής καταβάλλεται στους δικαιούχους προκαταβολικά το ασφαλισμένο κεφάλαιο (λήξης) της σύνταξης.

EuroLife

Πέτυχε συνέργειες στην Κύπρο



Του Γιάννη Βιολάρη, αναπληρωτή γενικού διευθυντή και διευθυντή πωλήσεων και μάρκετινγκ EuroLife

Η εμφάνιση, η πορεία και η ανάπτυξη του bancassurance έχουν επιβεβαιώσει τις αρχικές προβλέψεις για τη δυναμική την οποία έκρυβε, αλλά και για τα οφέλη τα οποία θα προέκυπταν σε όλους τους εμπλεκόμενους, τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες και πελάτες. Τα αποτελέσματα διεθνώς δεν αφήνουν αμφιβολίες γι' αυτό. Η EuroLife και η Τράπεζα Κύπρου συγκαταλέγονται ανάμεσα στους πρωτοπόρους στον ευρωπαϊκό χώρο, που εντόπισαν από πολύ νωρίς τη μεγάλη σημασία που θα είχε η είσοδός τους στο σύγχρονο bancassurance. Από το 1989 δημιουργείται ένα αποτελεσματικό σύστημα και δραστηριοποιούνται σε μια ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων σε:

1. ατομικές ασφαλίσεις
2. ομαδικές ασφαλίσεις
3. ασφαλίσεις αποπληρωμής τραπεζικών διευκολύνσεων
4. επενδυτικά προγράμματα.

Η EuroLife κατέχει σήμερα μερίδιο αγοράς το οποίο ξεπερνά το 30% σε νέα εργασία και το 26% σε συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς στον κλάδο ζωής. Το 50% σχεδόν των συνολικών εργασιών της εταιρείας προέρχεται από το bancassurance. Στηρίζεται σε πολυδιανομικό σύστημα και επιτυγχάνοντας τις αναγκαίες ισορροπίες, λειτουργεί πελατοκεντρικά προσφέροντας στον πελάτη της την καλύτερη δυνατή λύση για κάλυψη των αναγκών του με τον τρόπο και στον τόπο που εξυπηρετεί τον ίδιο καλύτερα.

Το σύστημα ανάπτυξης του bancassurance έχει επιτύχει πολλές συνέργειες, οικονομίες κλίμακος, υψηλή παραγωγικότητα, υψηλή διατηρησιμότητα πελατών, αυξημένο βαθμό συνεργασίας μεταξύ όλων ανεξαιρέτως των εμπλεκομένων προσώπων, φυσικών και νομικών, αφήνοντας όλους πολύ ικανοποιημένους από τα αποτελέσματα.

Οι επενδύσεις οι οποίες προηγήθηκαν αλλά και αυτές που συνεχώς απαιτούνται είναι μεγάλες. Επενδύσεις τόσο στο ανθρώπινο δυναμικό όσο και στην τεχνολογία. Τα αποτελέσματα όμως δικαιώνουν τις επιλογές της εταιρείας.

Το bancassurance ήρθε, θα μείνει και θα συνεχίσει να αναπτύσσεται. Οι δυνατότητες αλλά και οι προκλήσεις είναι ακόμη πολλές σε όλο τον ευρωπαϊκό χώρο. Στις λίγες περιπτώσεις εταιρειών, όπου τα αποτελέσματά τους δεν είναι τόσο καλά, οι λόγοι δεν θα πρέπει να αναζητούνται σε σχέση προς τις δυνατότητες και την αποτελεσματικότητα του bancassurance αλλά σε άλλους παράγοντες. Οι γνώσεις στον ασφαλιστικό και στον τραπεζικό τομέα δεν είναι από μόνες τους αρκετές για μια επιτυχημένη πορεία του bancassurance. Υπάρχουν πολλές ιδιαιτερότητες και χρειάζεται η ανάλογη τεχνογνωσία για να μπορέσουν να αναπτυχθούν οι δυνατότητες που υπάρχουν και να επιτευχθούν τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

EuroLife Κύπρου

Ασφάλεια Στεγαστικού Δανείου

Σκοπός του σχεδίου είναι να προσφέρει ασφαλιστική προστασία από τον κίνδυνο του θανάτου και της ανικανότητας για εργασία για σκοπούς εξασφάλισης του δανείου. Εκδίδεται για προκαθορισμένη διάρκεια και πάντοτε σε συνδυασμό με δάνειο. Το ασφαλισμένο ποσό είναι το εκάστοτε υπόλοιπο του συνδεδεμένου δανείου, με ανώτατο όριο το 120% του ποσού δανείου, που δηλώνεται στην Πρόσκληση Ασφάλισης. Το Σχέδιο δεν δημιουργεί αξία εξαγοράς. Είναι η πιο φτηνή λύση για την κάλυψη του δανείου, αφού πρόκειται για απλή ασφάλιση «term», όπου η κάλυψη και τα ασφάλιστρα μειώνονται ανάλογα με τη μείωση του στεγαστικού δανείου.

Κύπρου Ζωής

Υψηλή η κερδοφορία των ασφαλιστικών προϊόντων για τις τράπεζες



Του Βασίλη Θεοχάρη, γενικού διευθυντή Κύπρου Ζωής

Πολύ νερό έχει κυλήσει στο αυλάκι από τότε που τα πρώτα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα εμφανίστηκαν στην ελληνική αγορά, γύρω στο 1990, ως αποτέλεσμα της συνεργασίας της ALICO και της CITIBANK και τα οποία απευθύνθηκαν προς τους κατόχους VISA και DINERS της τελευταίας. Μέσα σ' αυτήν την 20ετία το bancassurance προσεγγίστηκε από τους πρωταγωνιστές του με διάφορους και πολλές φορές αμφιλεγόμενους τρόπους, για να φτάσουμε αισίως στο 2008, όπου μια επισκόπηση των βέλτιστων πρακτικών της αγοράς αποκαλύπτει την ύπαρξη ενός μοντέλου bancassurance που πλέον προσομοιάζει με αυτά που ισχύουν σε αγορές που έχουν προηγηθεί χρονικά.

Αν προσπαθήσουμε να αναλύσουμε το ισχύον στην Ελλάδα μοντέλο bancassurance, θα ανακαλύψουμε κοινές πλέον πρακτικές τόσο σε οργανικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο προϊοντικής στρατηγικής αλλά και πωλήσεων που αξίζει να επισημάνουμε:

Οργανωτικό μοντέλο

Α) Στο οργανόγραμμα πολλών τραπεζών βλέπουμε πλέον την ύπαρξη διεύθυνσης ασφαλιστικών προϊόντων ως πυρήνα product management με ρόλο και αρμοδιότητες αντίστοιχες των τραπεζικών προϊόντων.

Β) Αποτέλεσμα της πιο πάνω πρόβλεψης είναι η αποδοχή από πλευράς τραπεζιτών των ασφαλιστικών προϊόντων ως σημαντικών για την κερδοφορία αλλά και τα προκύπτοντα bonus τόσο σε επίπεδο τραπεζικού καταστήματος αλλά και γενικότερα.

Γ) Απόλυτη μηχανογραφική διασύνδεση των δανειοασφαλίσεων με τις χορηγήσεις ώστε να διευκολύνεται με on line διαδικασίες η άμεση ασφάλιση του χορηγητικού πελάτη.

Προϊοντική στρατηγική και πωλήσεις

Α) Μεγιστοποίηση της διείσδυσης προϊόντων credit life σε χορηγήσεις/δάνεια μέσω της προώθησής τους προς τους πελάτες από θέση συνειδητοποιημένης διαπραγματευτικής ισχύος.

Β) Αξιοποίηση της παραπάνω εμπειρίας πωλήσεων για προώθηση ανεξάρτητων (over the counter) προϊόντων κυρίως αποταμιευτικού/επενδυτικού χαρακτήρα.

Γ) Δημιουργία απλών και κατανοητών για τους τραπεζίτες προϊόντων, που απευθύνονται σε συνειδητοποιημένες ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών.

Δ) Αποφυγή claims intensive προϊόντων, που μπορεί να θέσουν σε κίνδυνο τη συνολική σχέση με τον τραπεζικό πελάτη.

Ε) Αξιοποίηση call centers και άλλων εναλλακτικών δικτύων για πωλήσεις, σε κεντροποιημένη βάση, προς μεγάλες πελατειακές βάσεις.

Τα πιο πάνω καταδεικνύουν ότι οι τράπεζες αντιμετωπίζουν το bancassurance κατά τρόπο αποτελεσματικό και παραγωγικό. Η πιο πάνω αντιμετώπιση σε συνδυασμό με την υψηλή κερδοφορία των ασφαλιστικών προϊόντων, ιδιαίτερα σε περιόδους συμπίεσης των περιθωρίων των τραπεζικών, δείχνει ότι η σημασία τους για τις τράπεζες είναι μεγάλη και επακόλουθα η ανάπτυξή τους τα επόμενα χρόνια θα είναι έντονη και καθοριστική για την ασφαλιστική αγορά.

ΚΥΠΡΟΥ: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ / ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ

Η πρόβλεψη, η προετοιμασία και η επακόλουθη αποταμίευση για τη στήριξη του παιδιού κατά την ενηλικίωση είναι μια αναγκαιότητα, που ενώ όλοι οι γονείς συμμερίζονται, λίγοι πραγματοποιούν.

Οι τρέχουσες και πιεστικές ανάγκες της καθημερινότητας και η χρονική απόσταση της ενηλικίωσης του παιδιού δημιουργούν το «τέλειο άλλοθι» για την παράβλεψή της. Σαν αποτέλεσμα πολλοί γονείς συνειδητοποιούν με καθυστέρηση ότι τα κεφάλαια που απαιτούνται για να σπουδάσει ή να ανοίξει μια δουλειά το παιδί τους δεν υπάρχουν.



Κι όμως, η συσσώρευση ενός κεφαλαίου για το παιδί δεν είναι τόσο δύσκολη υπόθεση. Προϋποθέτει όμως δέσμευση και πειθαρχία, που αν δεν τη διαθέτουμε ως άτομα θα πρέπει να την αναζητήσουμε στο επενδυτικό πρόγραμμα, στο οποίο θα εμπιστευθούμε το μέλλον του παιδιού μας.

Οι πιο πάνω διαπιστώσεις αποτέλεσαν το γνώμονα για το σχεδιασμό του «Κύπρου Προγραμματισμός Νέα Γενιά» και η Τράπεζα Κύπρου έχει δημιουργήσει για όλα τα παιδιά.

Το «Κύπρου Προγραμματισμός Νέα Γενιά» απευθύνεται σε κάθε ενήλικο που επιθυμεί να εξασφαλίσει το μέλλον των παιδιών του. Το πρόγραμμα εκμεταλλεύεται το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μέχρι την ενηλικίωση του παιδιού, συστηματοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο τη συσσώρευση κεφαλαίου. Παράλληλα, παρέχει ασφαλιστικές καλύψεις που εγγυώνται την ολοκλήρωση του προγράμματος ό,τι κι αν συμβεί. Στα πλεονεκτήματα του προγράμματος συμπεριλαμβάνονται:

1. η δυνατότητα επιλογής μηνιαίου ποσού εισφοράς καθώς και χρονικής διάρκειας αποταμίευσης. (Από 25 ευρώ έως 300 ευρώ και από 10 έως 25 χρόνια)
2. η αυτοματοποιημένη και πειθαρχημένη λειτουργία του μέσω τραπεζικού λογαριασμού ή πιστωτικής κάρτας του πελάτη
3. η δυνατότητα επιλογής από 3 χαρτοφυλάκια επενδύσεων διαφοροποιημένου επενδυτικού ρίσκου
4. ο υψηλός βαθμός αποθεματοποίησης των ποσών που καταβάλλει ο γονιός, λόγω απουσίας υψηλών προμηθειών διαμεσολάβησης, κάτι που δεν ισχύει για πολλά αντίστοιχα προγράμματα στην αγορά.
5. οι ενισχυμένες ασφαλιστικές καλύψεις σε σχέση με τα αντίστοιχα του ανταγωνισμού (καλύψεις ζωής, μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία και διάγνωσης 5 σοβαρών ασθενειών), που προβλέπουν εφάπαξ καταβολή όλου του ποσού εισφορών, που θα κατέβαλε ο ασφαλισμένος στο πρόγραμμα ανεξάρτητα από το χρόνο της ζημιάς.
6. το τραπεζικό κύρος και η ενεργή διαχείριση από την Κύπρου Α.Ε.Δ.Α.Κ. και τα επακόλουθα καλά επενδυτικά αποτελέσματα μέσα στο χρόνο.

Groupama Φοίνιξ

Οι πρώτοι διδάξαντες

Του Guillaume Laine, Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή

Ο όρος bancassurance εμφανίστηκε στη Γαλλία γύρω στο 1980, προσδιορίζοντας την πώληση ασφαλιστικών προγραμμάτων από τραπεζικά δίκτυα. Η bancassurance η οποία ξεκίνησε από προγράμματα ζωής και επεκτάθηκε προοδευτικά στις γενικές ασφαλίσεις, αποτελεί σήμερα μια ευρέως διαδεδομένη πραγματικότητα στον κόσμο, με διαφορετικούς βαθμούς ανάπτυξης, ανάλογα με το κανονιστικό πλαίσιο και τις καταναλωτικές συνήθειες της κάθε χώρας.

Η επιτυχία της bancassurance οφείλεται κυρίως στην προνομιακή πρόσβαση των Τραπεζών σε μια ευρεία πελατειακή βάση, στην ίδια τη φύση των τραπεζικών δραστηριοτήτων, και στην προσφορά του ελκυστικού μοντέλου του «one stop shopping». Η επιτυχία αυτή επέφερε θετικά αποτελέσματα: συνέβαλε στην ανάπτυξη ενός εντονότερου ανταγωνισμού προς όφελος των πελατών και οδήγησε τις ασφαλιστικές εταιρείες να σχεδιάσουν προϊόντα καλύτερης ποιότητας, πιο ευέλικτα και προσαρμοσμένα στις ανάγκες του καθενός_ να προσανατολιστούν προς ολοκληρωμένες υπηρεσίες, με πλήρη συνείδηση – τουλάχιστον έτσι πιστεύει η Groupama Φοίνιξ - ότι η ασφάλιση δεν σημαίνει απλά συναλλαγή, αλλά επαγγελματισμό και ευθύνη. Και κάθε συμβόλαιο είναι μια δέσμευση που πρέπει να τηρηθεί.

Εξ άλλου, δύο είναι τα μοντέλα της bancassurance: το μοντέλο όπου οι τράπεζες δημιουργούν τους δικούς τους ασφαλιστικούς οργανισμούς, και εκείνο όπου στρέφονται προς στρατηγικές συνεργίες με ασφαλιστικές εταιρείες. Μπορεί κάλλιστα λοιπόν η bancassurance να βρει τη θέση της στην στρατηγική ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Θα πρέπει όμως να γνωρίζει ότι, η bancassurance είναι μεν χρήσιμη για απλές ανάγκες (όπου καθοριστικό ρόλο παίζουν οι τιμές), πλην όμως υπάρχουν άλλες καλύψεις, λεπτές και πολυσύνθετες, που απαιτούν μια όσο το δυνατόν πιο εξατομικευμένη προσέγγιση του πελάτη και που σήμερα κερδίζουν έδαφος. Τα προγράμματα ζωής, στο μέτρο που αποτελούν χρηματοοικονομικά προϊόντα (π.χ. Unit Linked), εντάσσονται καλά στον τραπεζικό τομέα. Πολλά από αυτά όμως έχουν γίνει πολυσύνθετα και ολοκληρωμένα προϊόντα που χρήζουν καθαρά ασφαλιστικής τεχνογνωσίας. Όσον αφορά στον κλάδο ζωής λοιπόν, αλλά και στους επαγγελματικούς κινδύνους, οι ασφαλιστές διατηρούν και θα διατηρούν εξέχουσα θέση.

Στη Γαλλία, «γενέτειρα» της bancassurance, τα «κλασσικά» δίκτυα ασφαλιστών έχουν βελτιώσει πολύ τον επαγγελματισμό και την αποτελεσματικότητά τους, διατηρώντας το μερίδιο αγοράς τους. Ο δε Γαλλικός Όμιλος Groupama, έχει αφομοιώσει πλήρως την εξέλιξη αυτή και διαθέτει πλέον την ανάλογη πείρα.

ING Τι προσδοκούν ο τραπεζικός και ο ασφαλιστικός κλάδος;



Του Γιάννη Σηφάκη, Bancassurance Marketing & Sales Director, ING Ελλάδος

Τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη του Bancassurance έχει διαμορφώσει διαφορετικά το σκηνικό της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική αγορά, ενισχύοντας σημαντικά τον ανταγωνισμό και αποτελώντας έναν από τους βασικούς άξονες για τη δημιουργία νέων, εξελιγμένων και ελκυστικότερων προτάσεων για τον πελάτη της τράπεζας. Ο συγκεκριμένος χώρος αδιαμφισβήτητα κερδίζει έδαφος και στην Ελλάδα με πολλά περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης. Τα τελευταία χρόνια με πρωτοπόρους τους μεγαλύτερους τραπεζικούς ομίλους, όπως είναι και η Τράπεζα Πειραιώς, έχει παρατηρηθεί έντονη δραστηριοποίηση στο χώρο του Bancassurance με ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα. Ο τραπεζοασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται σε πλήρη άνθηση και η άνθηση αυτή θα συνεχιστεί και τα επόμενα χρόνια. Άλλωστε τα περιθώρια ανάπτυξης του τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας είναι ακόμη ιδιαίτερα υψηλά, δεδομένου ότι τώρα ο κλάδος ξεκινάει να αναπτύσσεται δυναμικά.

Από την άλλη πλευρά τα παραδοσιακά δίκτυα έχουν και θα έχουν τη θέση τους στην αγορά, ενώ σε καμία περίπτωση δε θεωρώ ότι η ανάπτυξη των τραπεζοασφαλείων μειώνει την ισχύ ή τη σημασία των πωλήσεων μέσω των δικτύων αυτών. Η ασφάλεια τείνει να γίνει συνείδηση στο μυαλό του Έλληνα σήμερα, και τα διάφορα δίκτυα πωλήσεων απευθύνονται σε διαφορετικό πελατειακό κοινό, σε πελάτες άλλου κοινωνικοοικονομικού ή δημογραφικού προφίλ. Για παράδειγμα, ο πελάτης ενός τραπεζοασφαλιστικού προγράμματος αναζητά ο ίδιος την κατάλληλη ασφαλιστική ή αποταμιευτική λύση που του ταιριάζει, δίνοντας μεγάλη σημασία στην εύκολη κατανόηση της λειτουργίας του προϊόντος και στη γρήγορη απόκτησή του. Ο τραπεζικός πελάτης αντιμετωπίζει τα προϊόντα bancassurance ως συνέχεια της σχέσης του με την τράπεζα. Με άλλα λόγια δεν διαφοροποιείται ως προς τις προτιμήσεις του αλλά ενδιαφέρεται να καλύψει μέσα από την προσφερόμενη γκάμα τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων τις ανάγκες του για σύνταξη, αποταμίευση, επένδυση και εξασφάλιση των οικείων του. Αντίθετα ο πελάτης των παραδοσιακών δικτύων αναζητά την βαθύτερη επικοινωνία και την εξειδικευμένη υπηρεσία που είναι σε θέση να του παρέχει ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος.

Με την άνθηση του bancassurance σαφώς δημιουργείται ένα πιο ανταγωνιστικό κλίμα στον κλάδο, από την άλλη πλευρά ο υγιής ανταγωνισμός επηρεάζει θετικά τόσο τις ίδιες τις εταιρίες όσο και τον τελικό καταναλωτή.

LION ΖΩΗΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ

Σώστε την αξία των χρημάτων σας & εξασφαλίστε το καλύτερο για το μέλλον των δικών σας ανθρώπων!

Σήμερα απαντάμε στις απαιτήσεις της εποχής και σχεδιάζουμε ειδικά για εσάς το LION ΖΩΗΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ, ένα επενδυτικό πρόγραμμα χαμηλών μηνιαίων καταβολών, εγγυημένης απόδοσης στη λήξη, το οποίο σας εξασφαλίζει εύκολα και απλά το κεφάλαιο της ζωής σας.

Βασικά πλεονεκτήματα

- Σας προτρέπει σε μηνιαία αποταμίευση η οποία σας εξασφαλίζει ετήσιο εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 3,35%, και επιπλέον υπεραποδόσεις ανάλογα με την πορεία της επένδυσής σας.
- Μπορείτε να εισπράξετε το κεφάλαιό σας και με τη μορφή σύνταξης.
- Τα χρήματα σας επανεπενδύονται χωρίς κανένα ρίσκο για εσάς, με αποτέλεσμα την δημιουργία μερισμάτων, τα οποία θα απογειώσουν την τελική αξία του κεφαλαίου σας.
- Δεν απαιτεί κεφάλαιο έναρξης, αντιθέτως δημιουργείτε ο ίδιος το κεφάλαιο σας μέσα από μηνιαίες καταβολές προσαρμοσμένες στα μέτρα σας.
- Σε περίπτωση οποιουδήποτε απρόοπτου γεγονότος οι οικείοι σας είναι εξασφαλισμένοι.
- Δεν απαιτεί ιατρικές εξετάσεις
- Επωφελείστε από την ετήσια φοροαπαλλαγή, που μπορεί να φτάσει έως το ποσό των 1.200 _ ανάλογα την κλίμακα του φορολογικού συντελεστή στην οποία ανήκετε και το ποσό της καταβολής σας.

Που απευθύνεται:

- Σε ανθρώπους που επιθυμούν να δημιουργήσουν σταδιακά και με μηνιαίες χαμηλές καταβολές ένα σημαντικό κεφάλαιο για το μέλλον τους.
- Σε ανθρώπους που τους επιθυμούν εγγυημένες αποδόσεις και μηδενικό ρίσκο για τα χρήματα που αποταμιεύουν.
- Σε νέους και νέες που εργάζονται και επιθυμούν να εξασφαλίσουν από σήμερα το μέλλον τους.
- Σε νέους γονείς που επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα κεφάλαιο για τα παιδιά τους.



Επισκεφθείτε σήμερα ένα από τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς ή τηλεφωνήστε στο 801 100 900 900 αποκτήστε, σε 15 μόλις λεπτά, ένα Lion Ζωής Αποταμιευτικό και σώστε την αξία των χρημάτων σας εύκολα & απλά.

MARFIN EGNATIA BANK Bancassurance σε Ελλάδα και Κύπρο



Του Δημήτρη Σπανού Διευθυντού Marfin Ζωής Α.Α.Ε.

Bancassurance είναι ο όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει το σύνολο των λειτουργιών, του σχεδιασμού, της παραγωγής και της προώθησης ασφαλιστικών κυρίως, αλλά και τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων με αξιοποίηση της γνώσης, της εμπειρίας, των δικτύων και των πελατολογίων της κάθε εταιρίας ενός Ομίλου, με σκοπό την κάλυψη των αναγκών των καταναλωτών με υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης και μειωμένο κόστος.

Στην Ελλάδα, ο θεσμός του Bancassurance παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών. Μεγάλοι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί δραστηριοποιούνται ήδη στο χώρο, παρουσιάζοντας ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα τόσο σε επίπεδο παραγωγής όσο και σε επίπεδο κερδοφορίας. Στην Ευρώπη, ο θεσμός παρουσιάζει σαφώς σημαντικότερη ανάπτυξη σε σχέση με την Ελλάδα. Δεν είναι τυχαίο ότι σε χώρες όπως η Γαλλία, η Ισπανία και η Ιταλία, περισσότερο από το 50% των εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών προέρχεται από πωλήσεις μέσω των τραπεζοασφαλειών.

Λαμβάνοντας υπόψη την εντεινόμενη διεθνώς τάση στενότερης συνεργασίας μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και των τραπεζικών οργανισμών, την προσπάθεια για αξιοποίηση κοινών δικτύων πωλήσεων, για εξυπηρέτηση του πελάτη για το σύνολο των αναγκών του από το ίδιο σημείο πώλησης και για μείωση των λειτουργικών εξόδων με τη χρήση, όπου αυτό είναι εφικτό, κοινών υπηρεσιών, θεωρούμε ότι ο θεσμός του Bancassurance αποτελεί νευραλγικό στοιχείο της περαιτέρω ανάπτυξης και κερδοφορίας των χρηματοοικονομικών οργανισμών. Εάν στα ανωτέρω προστεθεί και η διεθνής τάση αναμόρφωσης των συνταξιοδοτικών συστημάτων, που επηρεάζει τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και την Ελλάδα, συμπεραίνεται ότι το μέλλον του θεσμού διαγράφεται εξαιρετικά ευοίωνο.

Ο Όμιλος Marfin, στοχεύοντας στη σφαιρική κάλυψη των αναγκών των πελατών του, ιδιωτών και επιχειρήσεων, δραστηριοποιείται ήδη στο χώρο του Bancassurance, στην Ελλάδα και στην Κύπρο, τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και στις ασφαλίσεις γενικών κλάδων. Στην Ελλάδα, δραστηριοποιείται με τις εταιρίες Marfin Ζωής, Marfin Ασφαλιστική και Marfin Πρακτοριακή και στην Κύπρο με τις εταιρίες Λαϊκή Cyprialife και Λαϊκή Ασφαλιστική, προσφέροντας το σύνολο των προϊόντων ασφαλίσεων ζωής και γενικών κλάδων.

MARFIN PENSION

Το MARFIN PENSION, είναι ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα σχεδιασμένο από τη Marfin Life με βάση την απλότητα, τη διαφάνεια, την ευελιξία και τις αυξημένες επενδυτικές δυνατότητες. Το προϊόν απευθύνεται σε άτομα τα οποία θέλουν να εξασφαλίσουν ένα καλό εφάπαξ ή μια καλή σύνταξη για τους ίδιους.

Η συμμετοχή στο προϊόν εξασφαλίζεται με απλές και γρήγορες διαδικασίες και με την καταβολή μηνιαίας εισφοράς από €30 έως € 300 (ανά €30), με χρέωση του λογαριασμού ή της πιστωτικής κάρτας που τηρεί ο πελάτης στη Marfin Egnatia Bank.

Το MARFIN PENSION παρέχει ελάχιστη ετήσια απόδοση ύψους 3% τόσο επί του κεφαλαίου όσο και επί των τόκων, καθώς και δυνατότητα υπεραποδόσεων. Παρέχει επίσης, δυνατότητα καταβολής έκτακτων εισφορών από €300 έως €3.000 μηνιαίως, για ενίσχυση της επένδυσης και δικαίωμα εξαγοράς από την πρώτη ημέρα της ασφάλισης.

Προσφέρεται με ιδιαίτερα χαμηλές χρεώσεις και χωρίς περιττές ασφαλιστικές καλύψεις. Προσαρμόζεται εύκολα στις τρέχουσες ανάγκες και υποχρεώσεις των ασφαλισμένων, οι οποίοι μπορούν να μεταβάλλουν όποτε επιθυμούν τη μηνιαία τους εισφορά και δίνει τη δυνατότητα επιλογής, στη λήξη της ασφάλισης, του τρόπου καταβολής του ασφαλίσματος.



Σε περίπτωση αδυναμίας του πελάτη να συνεχίσει την καταβολή των μηνιαίων εισφορών, λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία, η Marfin Life αναλαμβάνει να συνεχίσει για λογαριασμό του πελάτη την επένδυση, μέχρι τη λήξη της ασφάλισης.

Το προϊόν διατίθεται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Marfin Egnatia Bank.

Allianz

Δημιουργεί πρότυπα

«Η Allianz δεν έχει πρότυπα, δημιουργεί πρότυπα, προσφέροντας με πειθαρχία και συνέπεια λύσεις στους πελάτες της, που μετατρέπουν τους κινδύνους σε ευκαιρίες».







Με τη φωνή της Allianz, που είναι παρούσα σε θέματα που απασχολούν την παγκόσμια κοινωνία, όπως οι κλιματικές αλλαγές, η γήρανση των κοινωνιών, τα σύγχρονα μεταναστευτικά ρεύματα, οι αναδυόμενες αγορές, οι αλλαγές στη δομή της σύγχρονης οικογένειας και η άνιση κατανομή του πλούτου, μίλησε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος στο πλαίσιο της φετινής εκδήλωσης για τους κορυφαίους συνεργάτες του δυναμικού πωλήσεων.

Εμείς οι άνθρωποι της Allianz δεν έχουμε πρότυπα, δημιουργούμε πρότυπα για την κοινωνία, εταιρικά πρότυπα. Αναπτύσσουμε ποιοτικά και κερδοφόρα τη δραστηριότητά μας, μειώνουμε την πολυπλοκότητα καινοτομώντας, απλουστεύουμε την οργανωτική μας δομή κάνοντάς την συγχρόνως αποδοτικότερη, αναπτύσσουμε τους ανθρώπους μας με βάση την αξία και το ήθος τους και με αίσθημα δικαιοσύνης ζούμε με τις αξίες μας, τόνισε ο κ. Παπανικολάου.

Παράλληλα δημιουργούμε τον επαγγελματία-πρότυπο, που οι δεξιότητές του βασίζονται κατά κύριο λόγο στη γνώση, που αντιμετωπίζει πειστικά τις σημερινές αλλά και τις αυριανές προκλήσεις, που κερδίζει καθημερινά την εμπιστοσύνη των πελατών του, τον επαγγελματία-πρότυπο που υπόσχεται στον πελάτη την κατάλληλη και πιο αξιόπιστη λύση, που υπόσχεται στην εταιρεία την επίτευξη των πιο φιλόδοξων στόχων του και που τελικά ό,τι υπόσχεται το κάνει πράξη, σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Παπανικολάου.

Δημιουργούμε μαζί την καλύτερη Allianz όχι για φέτος ή για του χρόνου αλλά για τα επόμενα χρόνια, γιατί υπάρχουν πάντα περιθώρια βελτίωσης σήμερα που σας επιτρέπουν να είστε καλύτεροι αύριο, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, ενώ απευθυνόμενος στους ασφαλιστές τούς ζήτησε να είναι περήφανοι για τη δουλειά τους και τολμηροί στις δεσμεύσεις που αναλαμβάνουν. Χτίζετε και καλλιεργείτε μακροχρόνιες σχέσεις, είστε οι αρμοδιότεροι να δώσετε λύσεις, αφού λειτουργείτε με ακεραιότητα, είστε πάντα αληθινοί και ειλικρινείς ακόμη και αν αυτό ενοχλεί, αποδέχεστε τα λάθη σας αφού μαθαίνετε μέσα από αυτά.

Ξεκινήστε την κάθε μέρα σας ζητώντας από τον εαυτό σας να είναι το καλύτερο παράδειγμα, παράδειγμα άοκνης δράσης και ποιοτικού και ολοκληρωμένου αποτελέσματος, γιατί μόνο έτσι με το δικό σας παράδειγμα, η καλύτερη Allianz θα είναι και δικό σας δημιούργημα, προέτρεψε τέλος τους ασφαλιστές ο κ. Παπανικολάου.

Από την πλευρά του ο εκτελεστικός διευθυντής πωλήσεων της Allianz Ελλάδος Μιχάλης Σωτηράκος, αφού καλωσόρισε τους συνεργάτες, τους 408 καλύτερους συνεργάτες της Allianz από όλη την Ελλάδα όπως είπε, αναφέρθηκε σε όλα τα θέματα που τους απασχολούν. Τη Νέα Παραγωγή, τη μεταβολή του Χαρτοφυλακίου, τη Διατηρησιμότητα, το Cross Selling, την Παραγωγικότητα. Αριθμοί που, όπως είπε, είναι όλοι τους σημαντικοί, όλοι τους χρήσιμοι, όλοι τους ενδεικτικοί, όλοι τους βοηθάνε στη χάραξη του επιτυχημένου ταξιδιού και θα συνεχίσουν να είναι σημαντικοί, θα συνεχίσουμε να τους παρακολουθούμε, θα συνεχίσουμε να τους συμβουλευόμαστε, θα συνεχίσουν να μας υποστηρίζουν. Αλλά στις Πωλήσεις, ευ-



τυχώς, δεν υπάρχουν μόνο οι αριθμοί, υπάρχει το συναίσθημα, ο ενθουσιασμός, η παρακίνηση, η ψυχολογία, το κέφι, η διάθεση, η όρεξη, είπε ο κ. Σωτηράκος, σημειώνοντας ότι οι Πωλήσεις Ασφαλειών δεν είναι για τον καθένα.

Το συντονισμό των «Βραβεύσεων 2008» είχε ο διοικητικός επιθεωρητής πωλήσεων κ. Χαράλαμπος Φραντζεσκάκης, ο οποίος αναφέρθηκε συγκινημένος στην κορυφαία στιγμή επιβράβευσης των ασφαλιστών.

Σημείωση: Ολόκληρες τις ομιλίες των κ.κ. Πέτρου Παπανικολάου και Μιχάλη Σωτηράκου μπορείτε να τις διαβάσετε στο **www.nextdeal.gr**

















































Βραβεύσεις 2008










Πρόσωπο Allianz 2008

Τα τελευταία χρόνια η Allianz Ελλάδος έχει καθιερώσει, παράλληλα με τις βραβεύσεις των συνεργατών της, μία ακόμη ειδική βράβευση με την ονομασία «Πρόσωπα Allianz». Με τη βράβευση αυτή επιλέγει να τιμήσει πρόσωπα ή φορείς που με τη στάση τους ξεχωρίζουν στο χώρο που δραστηριοποιούνται. Φέτος η ημέρα των «Βραβεύσεων 2008» ήταν ιδιαίτερη και καθόλου τυχαία συνέπεσε με την «Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος».

Τον καθηγητή Αρθούρο Ζερβό, τον επιστήμονα που, με το εξαιρετικά δημιουργικό έργο, προάγει την περιβαλλοντική συνείδηση τίμησε η Allianz Ελλάδος, ανακηρύσσοντάς τον «Πρόσωπο Allianz 2008». Ο κ. Ζερβός είναι πρόεδρος του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, καθώς και της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Παγκόσμιου Συμβουλίου Αιολικής Ενέργειας. Έχει ασχοληθεί με τις Ανανεώσιμες Πηγές για πάνω από 25 χρόνια τόσο από επιστημονική, ερευνητική και τεχνολογική πλευρά όσο και με την ανάπτυξη στρατηγικής και χάραξης πολιτικών για τη διεύρυνση του τομέα σε Ευρωπαϊκό και Παγκόσμιο Επίπεδο. Έχει υλοποιήσει 60 περίπου προγράμματα Έρευνας, Ανάπτυξης και Επίδειξης, χρηματοδοτούμενα κύρια από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Το βραβείο «Πρόσωπο Allianz 2008» απένειμε στον κ. Αρθούρο Ζερβό, ο Διευθύνων Σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου.























ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ & CEO Allianz Ελλάδος. **ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ,** ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ. **ΑΝΔΡΕΑΣ ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ,** ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ. **ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ - ΧΑΒΙΑΡΑ ΚΟΚΚΙΝΑΚΗ,** ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΓΟΝΕΩΝ & ΦΙΛΩΝ ΑΥΤΙΣΤΙΚΩΝ ΑΤΟΜΩΝ "ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ". **ΑΡΘΟΥΡΟΣ ΖΕΡΒΟΣ,** ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΩΝ ΠΗΓΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΑΙΟΛΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ. **ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΦΡΑΝΤΖΕΣΚΑΚΗΣ,** ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΑΤΡΗΣ,** ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΣΦΗΚΑΣ,** ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ. **ΣΠΥΡΟΣ ΜΕΛΕΤΙΟΥ,** ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ. **ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΤΡΕΙΔΑΣ,** ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ. **ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ,** ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 1η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΣΙΑΡΚΟΥ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α', 1η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΓΚΕΡΜΠΕΣΙΩΤΟΥ** ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α', 1η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007, **ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 1η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΣΤΑΥΡΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ,** ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 2η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΜΑΡΙΑ ΠΑΒΕΛΗ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α', 2η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΑΤΡΗΣ,** ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 2η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΣΙΩΜΟΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 2η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΜΙΧΑΛΗΣ ΒΑΡΟΤΣΗΣ** ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 3η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 3η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ,** ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 3η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΙΟΥΤΑΣ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 3η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΟΥΡΤΗΣ,** ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 4η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΗΛΙΟΥ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 4η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΑΚΛΑΜΠΑΝΑΚΗΣ,** ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 4η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007, **ΜΑΡΙΑ ΜΑΝΙΟΥ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 4η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΣΥΓΓΡΟΣ,** ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 5η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΜΑΡΟΥΣΗ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α', 5η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΗΣ,** ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α', 5η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΡΑΜΠΕΡΟΣ,** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 5η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΚΟΣΜΑΣ ΤΣΙΩΜΟΣ,** ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ, 1η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΝΕΣΤΩΡ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ,** ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ,** ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ, 2η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 6η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΜΩΡΑΙΤΗΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 7η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΜΑΡΙΑ ΡΑΙΟΥ,** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 8η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΖΕΥΚΙΛΗΣ,** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 9η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 10η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΗΒΗ ΜΠΟΥΡΜΠΟΥΛΗ,** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 11η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΜΑΡΙΑ ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 12η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΠΟΥΛΟΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 13η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΣΟΦΙΑ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗ** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, 15η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΘΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2007. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΣΙΩΤΗΣ,** ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΕΠΙΤΙΜΟ ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΓΑΠΙΟΥ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΥΡΤΗ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΑΝΔΡΕΑΣ ΤΣΟΜΗΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΑΚΟΥ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΓΕΩΡΓΙΑ ΒΛΑΧΟΝΙΚΟΛΕΑ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΕΡΟΝΤΑΡΗΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΚΥΡΙΑΚΗ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ,** ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008. **ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΣΙΛΙΒΙΤΗΣ,** ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2008.




«Πιάστε τις γυναίκες πελάτες σας»

Γράφει η Βάσω Μουρελά



Μια θέση στη γυναικεία καρδιά διεκδικεί η ασφαλιστική αγορά, με την υπόσχεση ότι θα παραμείνει πιστή στο ρόλο της και θα υπηρετήσει τις ανάγκες της σύγχρονης γυναίκας εξασφαλίζοντας την ανεξαρτησία της. Τέσσερις γυναίκες, που γνωρίζουν καλά την ασφαλιστική αγορά, μίλησαν στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» για την ιδιαιτερότητα της γυναικείας φύσης, τα πολλαπλά πρόσωπα των γυναικείων ρόλων και αναγνωρίζουν πως η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί «χέρι βοηθείας» σε μια άκρως απαιτητική κοινωνία.

ING



«Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί αναμφισβήτητα το χέρι βοηθείας στο σύγχρονο άνθρωπο», δήλωσε στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» η κα Ελίνα Μελαχροινού, agency manager της ING.

Η κα Μελαχροινού, στο ερώτημα εάν οι γυναίκες αντιμετωπίζουν διαφορετικά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, μας ενημερώνει ότι οι γυναίκες σήμερα είναι οι ιδιαιτέρως συνειδητοποιημένες και ευαισθητοποιημένες σε ό,τι αφορά στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η κα Μελαχροινού σημειώνει ότι αναφέρεται συνολικά στο γυναικείο πληθυσμό. Δηλαδή, μια ελεύθερη, εργαζόμενη γυναίκα 30 ή 35 ετών είναι και πιο ενήμερη και διαθέτει πολύ μεγαλύτερη ασφαλιστική συνείδηση σε σύγκριση με έναν ομήλικο και αντιστοίχου επιπέδου άντρα. Όσον αφορά στο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης, η κα Μελαχροινού τονίζει ότι η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί αδιαμφισβήτητο «χέρι βοηθείας» για κάθε σύγχρονο άνθρωπο. Στο πλαίσιο αυτό, δεν θεωρώ ότι σε επίπεδο αναγκαιότητας, κάλυψης, προστασίας, ακόμη και επένδυσης, αν θέλετε, χρειάζεται να κάνουμε διαχωρισμούς κατά φύλο. Αυτό που είναι βέβαιο είναι ότι η χρησιμότητα του θεσμού γίνεται ακόμη πιο προφανής και ενισχύεται στις αντίξοες συνθήκες. Οπότε, μια γυναίκα άνεργη ή μια διαζευγμένη με παιδιά, που είναι σωστά ασφαλισμένη, σαφώς και έχει στη διάθεσή της έναν επιπλέον μηχανισμό υποστήριξης. Για τις υπηρεσίες που από την πλευρά της προσφέρει η ασφαλιστική αγορά μίλησε η κα Μελαχροινού, λέγοντας ότι ως ασφαλιστικές εταιρείες επιδιώκουμε να παρέχουμε και εκείνες τις καλύψεις που άπτονται των χαρακτηριστικών της γυναικείας φύσης, είτε εμπλουτίζοντας τα υπάρχοντα προγράμματά μας είτε μέσω προωθητικών ενεργειών, που εστιάζουν κυρίως στο γυναικείο πληθυσμό της χώρας μας. Επί της ουσίας, όμως, οι βασικές ασφαλιστικές ανάγκες είναι ταυτόσημες και για τα δύο φύλα. Τέλος, η κα Ελίνα Μελαχροινού μας επισημαίνει πως η ανεξαρτησία μιας γυναίκας είναι περίεργη υπόθεση και εξηγεί ότι δεν γνωρίζει κατά πόσο η ασφάλιση μπορεί να επηρεάσει το βαθμό ανεξαρτησίας μιας γυναίκας, με την έννοια ότι αν δεν έχει δικό της εισόδημα, το ασφαλιστήριό της πάντα θα εξαρτάται από τις διαθέσεις του συμβαλλόμενου. Σε κάθε περίπτωση πάντως, η ασφάλιση σίγουρα αποτελεί ένα από τα ελάχιστα, ίσως και το μοναδικό μέσο αξιοπρεπούς διαβίωσης, που μπορεί να λειτουργήσει υπέρ του ασφαλισμένου εξίσου αποτελεσματικά, ακόμη και σε περιόδους οικονομικής δυσχέρειας.

ΑΤΕ Ασφαλιστική

ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

κοντά σας, όπου κι αν βρίσκεστε



«Το πρόβλημα της σύνταξης αναδεικνύεται σαν γυναικείο πρόβλημα» δηλώνει στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» η κα Αγγελικού Σοφού, Συντονίστρια –Διευθύντρια της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στην Κόρινθο.

Είναι γεγονός, τονίζει η κα Σοφού, ότι η διαφορετικότητα ανδρών και γυναικών έχει αποδειχθεί επιστημονικά. Οι γυναίκες είναι περισσότερο υπομονετικές, προσαρμοστικές, πειθαρχημένες, επικοινωνιακές και συνεργάσιμες. Σε έναν ανδροκρατούμενο χώρο, αυτόν της κοινωνίας και της επιχειρηματικότητας, οι γυναίκες καλούνται πλέον να αναλάβουν το ρόλο άνδρα και γυναίκας ταυτόχρονα. Η θεαματική αύξηση των διαζυγίων, η ανεργία, αλλά και η εξέλιξή τους στην αγορά εργασίας τις αναγκάζουν να αναλάβουν ευθύνες καθαρά ανδρικές. Η αίσθηση σιγουριάς που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση είναι πράγματι ένα χέρι βοηθείας.

Το πρόβλημα της σύνταξης αναδεικνύεται σαν γυναικείο πρόβλημα. Η νοσοκομειακή περίθαλψη των γυναικών ενισχύει τη σιγουριά τους στην αντιμετώπιση κατεξοχήν γυναικείων προβλημάτων υγείας (τοκετών–γυναικολογία), που οφείλεται και το υψηλότερο ασφάλιστρο σε σχέση με τους άνδρες. Η εξασφάλιση των παιδιών που πολλές φορές μεγαλώνει μόνη, και οι σπουδές τους, καθώς και η βιωσιμότητα της επιχείρησής της, αποτελούν για μια γυναίκα πρωταρχικό καθήκον. Η γυναίκα, τονίζει η κα Σοφού, στο πλαίσιο της ανεξαρτησίας της έχασε πολλά προνόμια. Ωστόσο, εξακολουθεί να λειτουργεί με το ένστικτό της, την ευαισθησία της, τη διορατικότητά της και την ευελιξία της. Η απόκτηση ενός ασφαλιστήριου συμβολαίου συμβάλλει σημαντικά στην ανεξαρτησία της, εφόσον υπάρχουν προϋποθέσεις διατήρησής του. Τέλος η κα Σοφού, υπενθυμίζει πως η ανασφάλεια και η ασφάλεια είναι γένους θηλυκού, όπως και η ζωή.

Groupama Φοίνιξ



«Το κοινωνικό κράτος αδυνατεί να στηρίξει τη σύγχρονη γυναίκα», τονίζει μέσω του Ασφαλιστικού «ΝΑΙ» η κα Δέσποινα Μουτάφη, Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική στη Ρόδο και παράλληλα Νομαρχιακή Σύμβουλος Δωδεκανήσου.

Στο πλήθος του πελατολογίου μας οι γυναίκες καταλαμβάνουν ένα μεγάλο μέρος, αναφέρει η κα Μουτάφη και συνεχίζει λέγοντας πως από τα πρώτα χρόνια της ασφαλιστικής μου σταδιοδρομίας κινήθηκα και έδωσα πολύ μεγάλη σημασία στο ρόλο που παίζει στην ασφάλιση ή μη της οικογένειας η γνώμη της γυναίκας. Επομένως, θέλοντας να οδηγήσει την οικογένειά της σε ασφαλή λιμάνια είναι σύμμαχος του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Δίδει προτεραιότητα σε ασφαλίσεις Ζωής, Σύνταξης, Υγείας.

Οι διάφοροι ρόλοι στη ζωή της γυναίκας και η άνιση κατανομή των οικογενειακών ευθυνών δείχνουν το μέλλον αβέβαιο. Το κοινωνικό κράτος, όπως όλοι γνωρίζουμε αδυνατεί να στηρίξει, δυστυχώς, όλους όσους το έχουν ανάγκη. Και εδώ έρχεται αρωγός η ιδιωτική ασφάλιση, που μπορεί να καλύψει το οικονομικό μέρος του προβλήματος. Σημαντική βοήθεια που εξαρτάται μόνο από μας τις γυναίκες να την επιλέξουμε. Παρόλο που τα Μ.Μ.Ε. βγάζουν προς τα έξω την εικόνα πρότυπο της κομψής, φιλάρεσκης, αισθησιακής γυναίκας (αυτό εξάλλου είναι που βοηθά στο Marketing των διαφημίσεων-πωλήσεων) η πραγματικότητα είναι εντελώς διαφορετική. Εκείνο που την χαρακτηρίζει είναι η διάθεση προσφοράς για την οικογένειά της.

Η εταιρεία μου, η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική, με την υψηλή τεχνογνωσία και τον επαγγελματισμό που τη διακρίνει, δημιούργησε και συνεχίζει να δημιουργεί συγκεκριμένα προϊόντα, ώστε σαν ένα αόρατο χαλύβδινο πλέγμα θωρακίζει και εξασφαλίζει τη σημερινή γυναίκα.

Μπορώ να σας αναφέρω π.χ. ένα πακέτο για τη γυναίκα που διαφοροποιείται σε εργαζόμενη και μη εργαζόμενη, σε λεπτομέρειες. Δίνει αποζημιώσεις για κακοήθειες, επιδόματα για βοηθό στο σπίτι, σύνταξη εργαζόμενης ή νοικοκυράς και άλλα.

Η απόκτηση ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου ειδικό για τις συγκεκριμένες ανάγκες του κάθε ανθρώπου είναι απαραίτητο. Ειδικά για τη γυναίκα ακόμη περισσότερο. Όσο και αν μιλάμε για εξίσωση με τους άνδρες τα νούμερα δείχνουν το αντίθετο. Η συμμετοχή των γυναικών στην αγορά εργασίας είναι πολύ χαμηλότερη από τους άνδρες. Το εργασιακό καθεστώς δύσκολο και η αμοιβή της εργασίας της δεν είναι πάντα αυτή που θα έπρεπε να είναι. Οι πολιτικές στήριξης και συμφιλίωσης οικογένειας και εργασίας σχεδόν δεν υπάρχουν και όπου υπάρχουν δεν είναι αρκετές. Σύμφωνα με έρευνα του 2000 με δείγμα 847.000 εργαζομένων γυναικών σε ηλικίες 18-54 ετών ευρέθη ότι: το 71% των γυναικών είναι παντρεμένες και εργάζονται, το 12% είναι διαζευγμένες και εργαζόμενες και το 17% εργένισσες εργαζόμενες που μένουν μόνες τους.

Πόσες περιπτώσεις όμως υπάρχουν που οι εργαζόμενες γυναίκες διακόπτουν την εργασία τους γιατί δεν έχουν πού να αφήσουν τα παιδιά τους, μένουν στο σπίτι, προσφέρουν τα πάντα στην οικογένειά τους και στο τέλος δεν έχουν ούτε μια ελάχιστη σύνταξη να περιμένουν;

Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο που καλύπτει τις ανάγκες της εξασφαλίζει ανεξαρτησία και σιγουριά στη σύγχρονη γυναίκα, τονίζει η κα Μουτάφη και συμπληρώνει ότι όπως λέει και το γνωστό ρητό «Ο καλύτερος μάντης είναι ο ασφαλιστής» και γιατί το μέλλον είναι αβέβαιο, και επειδή κανείς δεν εξουσιάζει κανέναν και δεν θα πρέπει να είναι σίγουρος για κανέναν επιβάλλεται η σημερινή γυναίκα να παίρνει την τύχη της και το μέλλον στα χέρια της.

Να φροντίζει να είναι ενημερωμένη για ό,τι συμβαίνει δίπλα της, τις παροχές και τις αδυναμίες των ασφαλιστικών μας ταμείων, και με τη συνεργασία επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου να εξασφαλίσει το δικό της ασφαλιστήριο συμβόλαιο που θα ανταποκρίνεται στις δικές της ατομικές και οικογενειακές ανάγκες.

Όταν γνωρίζει ότι στην πορεία της ζωής έχει σύμμαχο και προστάτη για τις δύσκολες στιγμές το προσωπικό της συμβόλαιο και έχει μεριμνήσει επίσης για τη δημιουργία εισοδήματος για το μέλλον θα νιώσει πιο δυνατή και ανεξάρτητη σε ένα βαθμό. Να είναι έτσι δική της η επιλογή αν θα παραμείνει ή όχι καθηλωμένη στους παραδοσιακούς θεσμούς.

COMMERCIAL value



«Οι γυναίκες πρέπει να σκεφτούν τις απαντήσεις και τις λύσεις που μπορούν και παρέχουν τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα», επισημαίνει η κα Ελένη Κλόγκα, branch manager της Commercial Value.

Η κα Κλόγκα μας ενημερώνει πως με την πάροδο των ετών υπήρξε μια διαφοροποίηση της γυναίκας στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο παθητικός ρόλος της γυναίκας ακροατή ή και πολλές φορές αρνητικού παράγοντα στη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου άλλαξε. Οι γυναίκες σήμερα ζώντας και συμμετέχοντας ενεργά στο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον έχουν συνειδητοποιήσει απόλυτα την αναγκαιότητα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου ειδικότερα λόγω της φύσης και του ρόλου ενός τέτοιου ασφαλιστηρίου. Στα 28 χρόνια εμπειρίας στο χώρο των ασφαλειών γνώριζα αρκετές γυναίκες με διάφορες νοοτροπίες και κοινωνικό status. Ομολογώ πως συγκριτικά με τους άνδρες οι γυναίκες είναι πιο ευαίσθητες και πρακτικές. Όσον αφορά στον πολύπλοκο ρόλο των γυναικών η κα Κλόγκα μας λέει πως οι ανάγκες και οι καθημερινές δυσκολίες της σημερινής οικογένειας να αντεπεξέλθει στο γεμάτο απαιτήσεις κοινωνικό περιβάλλον και στις δυσκολίες υλοποίησης των στόχων και των θέλω που εύλογα δημιουργούνται στα μέλη της οικογένειας οδηγεί στην αναζήτηση λύσεων που θα διασφαλίζουν την οικονομική υποστήριξη ώστε χωρίς εμπόδια η πορεία να συνεχίζεται. Σήμερα και μόνο με την κοινωνική ασφάλιση, η Ελληνίδα νιώθει ανασφάλεια και αβεβαιότητα για το παρόν και το μέλλον το δικό της και της οικογένειάς της. Η ιδιωτική ασφάλιση με διαφόρους τρόπους πάνω στην καθημερινή ζωή μπορεί να αναπληρώσει τα κενά που δημιουργούνται από πιθανούς οικονομικούς παράγοντες, κινδύνους από ασθένειες, αναπηρίες, διαζύγια, θανάτους και μπορούν να διακόψουν τη σχεδιασμένη πορεία.

Όσο για τα προϊόντα που εμφανίζονται στην αγορά για να καλύψουν αποκλειστικά της γυναικείες ανάγκες, μας ενημερώνει ότι ένα εξιδεικευμένο πρόγραμμα για την κάλυψη των γυναικείων αναγκών θα πρέπει να περιέχει την γυναίκα νοικοκυρά και την εργαζόμενη-επαγγελματία.

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα θα πρεέπι να είναι ειδικά σχεδιασμένο, και να ληφθούν υπόψη οι αλλαγές που επέρχονται με το καινούργιο ασφαλιστικό νομοσχέδιο.

Τέλος, σε ό,τι αφορά την υγεία, εξασφάλιση αποζημίωσης από τυχόν εμφάνιση καθαρά γυναικείων ασθενειών.

Οι γυναίκες πρέπει να εξασφαλίσουν την ανεξαρτησία τους μέσω ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, καθώς με την ένταξή τους στον επαγγελματικό στίβο οδηγήθηκαν σε οικονομική αυτοδυναμία. Η ανασφάλεια που φυσιολογικά μπορεί να νιώθουν φεύγει και μεγάλα κεφάλαια ζωής, όπως το κόστος αποκατάστασης υγείας, η μίας πρόσκαιρης ανικανότητας, ή μίας πρόωρης συνταξιοδοτικής εξασφαλίζουν την ανεξαρτησία της απελευθερώνοντάς την από τις όποιες αναστολές την καθηλώνουν, συμβουλεύει η κα Κλόγκα.

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

INTERAMERICAN

Με ευθύνη για το περιβάλλον

Η ασφαλιστική βιομηχανία παρέχει ασφαλιστικές λύσεις που αφορούν στη διασπορά των οικονομικών επιπτώσεων του αναλαμβανόμενου κινδύνου, με γνώμονα την ενεργό πρόληψη, τονίζει ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Interamerican και μέλος της CEA

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική βιομηχανία, όπως προκύπτει από στοιχεία της CEA, την περίοδο 2002 - 2005 κάλυψε το 21% κατά μέσο όρο των οικονομικών καταστροφών που προήλθαν από καιρικές θεομηνίες, ενώ αντίστοιχα η στήριξη από το Ταμείο Αλληλεγγύης της Ευρωπαϊκής Ένωσης έφθασε μόλις στο 2%.

Στο πλαίσιο του προγράμματος «Πράξεις Ζωής» για το περιβάλλον, η Interamerican αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στην καλλιέργεια περιβαλλοντολογικής συνείδησης από τις μικρές ηλικίες και γι' αυτό οργανώνει εκπαιδευτικές διαδραστικές εκδηλώσεις για παιδιά με θέμα «Μαθαίνω - Αγαπώ - Προστατεύω το Περιβάλλον».

Οι συνέπειες της κλιματικής αλλαγής απασχολούν σταδιακά τις επιχειρήσεις και στη χώρα μας, με τις ασφαλιστικές εταιρείες να ενδιαφέρονται άμεσα, δεδομένου ότι εμπλέκονται στις προϋποθέσεις πρόληψης αλλά και κάλυψης κινδύνων από φυσικά αίτια. Παράλληλα, στο επιχειρείν διεισδύει ως αναγκαιότητα η κοινωνική υπευθυνότητα και για το περιβάλλον, καθώς αυξάνεται και η σχετική ευαισθησία και πίεση της κοινωνίας στον επιχειρηματικό κόσμο. Στο πλαίσιο αυτό η Interamerican έχει ενσωματώσει στην αποστολή της, ως ιδέα καθήκοντος αλλά και ως σχέδιο συμπεριφοράς, την προστασία του περιβάλλοντος με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», το οποίο περιλαμβάνει, παράλληλα με τους άξονες για την κοινωνία και τους εργαζομένους, άξονα πρωτοβουλιών για το περιβάλλον, όχι μόνο από τη θέση της ευαισθητοποιημένης επιχείρησης, αλλά και σε συνάφεια με το ασφαλιστικό αντικείμενό της. Η εταιρεία αποτελεί μέλος της πρωτοβουλίας «Finance Initiative» του Προγράμματος Περιβάλλοντος του ΟΗΕ (UNEP/FI), στην οποία συμπράττουν περισσότερα από 160 ασφαλιστικά ιδρύματα κύρους. Οι βασικές δεσμεύσεις κάθε μέλους του UNEP/FI είναι: συνεργασία με τα άλλα μέλη, ασφαλιστική εξειδίκευση για την αναγνώριση - κατανόηση των κινδύνων, ποσοτικοποίηση και αντιμετώπιση κάθε κινδύνου για το περιβάλλον, διαχειριστικές πρακτικές σε λειτουργικά ζητήματα της εταιρείας που να είναι φιλικές προς το περιβάλλον, έμφαση στην πρόληψη των περιβαλλοντικών καταστροφών και διάδοση της ιδέας της Διακήρυξης. Η Interamerican εκπροσωπείται στις τακτικές συνόδους του UNEP/FI και συμμετείχε στη συνδιαμόρφωση της πρώτης έκθεσης του Insurance Working Group, στην οποία διατυπώνεται το πλαίσιο εμπλοκής της ασφαλιστικής βιομηχανίας στα ζητήματα αειφορίας, που θεωρείται κρίσιμη. Για τον ίδιο λόγο, η εταιρεία υποστήριξε ως χορηγός την οργάνωση προσφάτων εκδηλώσεων του UNEP/FI στη Ρουμανία και στη Βουλγαρία.





Διαδραστική ημερίδα περιβάλλοντος για παιδιά στο Ίλιον

Ασφαλιστικές πρωτοβουλίες

Όσον αφορά στο ασφαλιστικό επιχειρείν και αναφορικά με την εναρμόνιση της ελληνικής νομοθεσίας με την Κοινοτική Οδηγία 2004/35/ΕΚ για την περιβαλλοντική ευθύνη των επιχειρήσεων, η Interamerican ετοιμάζεται για την ασφαλιστική κάλυψη ατυχηματικών γεγονότων, καθώς και για επιθεωρήσεις και συμβουλευτικές υπηρεσίες για εγκατάσταση συστημάτων περιβαλλοντολογικής διαχείρισης, πρωτοπορώντας για μια ακόμη φορά στην ασφαλιστική αγορά.

Από την επικείμενη εφαρμογή της Κοινοτικής Οδηγίας, προσδοκάται η ανάληψη κάθε σχετικής ευθύνης από το ρυπαίνοντα, ο οποίος θα καλείται –εκτός από το έως σήμερα επιβαλλόμενο πρόστιμο– να πληρώνει το κόστος αποκατάστασης της ζημιάς. Από την πλευρά τους οι ασφαλιστικές εταιρείες θα κληθούν να εξισορροπήσουν τις θεσμικές απαιτήσεις με τις απαιτήσεις των πελατών τους. Με δεδομένη την πολιτική βούληση για μια σαφή και πλήρη αποτύπωση της Οδηγίας στο εθνικό δίκαιο, αναμένονται οι αναγκαίες θεσμικές και λειτουργικές παρεμβάσεις.

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου και μέλος της CEA, στην οποία εκπροσωπεί την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, επισημαίνει την κρισιμότητα του ρόλου της ασφαλιστικής βιομηχανίας στα ζητήματα προστασίας του περιβάλλοντος, τονίζοντας ότι η ασφαλιστική βιομηχανία συμπαρίσταται στη διαχείριση του επιχειρηματικού κινδύνου, παρέχοντας ασφαλιστικές λύσεις που αφορούν στη διασπορά των οικονομικών επιπτώσεων του αναλαμβανόμενου κινδύνου, με γνώμονα την ενεργό πρόληψη. Πρέπει, λοιπόν, να παρακολουθεί τις εξελίξεις που αφορούν στα ζητήματα της κλιματικής αλλαγής και της περιβαλλοντικής ευθύνης των επιχειρήσεων, εφόσον επωμίζεται την υποχρέωση καταβολής τεράστιων χρηματικών ποσών για την αποκατάσταση περιβαλλοντικών καταστροφών», τονίζει ο κ. Κώτσαλος, συμπληρώνοντας ότι η μη συμμόρφωση της ασφαλιστικής βιομηχανίας με τις προτάσεις των ειδικών για ενεργό εμπλοκή στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, σύμφωνα με στοιχεία του ΟΗΕ, συνοψίζεται στην πρόβλεψη οικονομικής ζημίας ενός τρισεκατομμυρίου δολαρίων ανά έτος για τη δεκαετία 2035-2045».

Όπως παρατηρεί ο κ. Κώτσαλος, μεγάλο μέρος από τις ανυπολόγιστες ζημίες για τον πλανήτη από την κλιματική αλλαγή θα κληθούν να καταβάλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες στα επόμενα χρόνια, όχι μόνο για περιβαλλοντικές καταστροφές αλλά και στους τομείς της υγείας, της ζωής και των γενικών ασφαλίσεων. Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική βιομηχανία, όπως προκύπτει από στοιχεία της CEA, την περίοδο 2002 - 2005 κάλυψε το 21% κατά μέσο όρο των οικονομικών καταστροφών που προήλθαν από καιρικές θεομηνίες, ενώ αντίστοιχα η στήριξη από το Ταμείο Αλληλεγγύης της Ευρωπαϊκής Ένωσης έφθασε μόλις στο 2%.

Πρωτοβουλίες για την προστασία του περιβάλλοντος

Υποστήριξη ανακύκλωσης

Η Interamerican, στο πλαίσιο του έμπρακτου ενδιαφέροντός της για την προστασία του περιβάλλοντος, την εξοικονόμηση ενέργειας και την αξιοποίηση των ανακυκλώσιμων υ-



Στιγμιότυπα από την εκδήλωση της INTERAMERICAN στην Ομόνοια, στο πλαίσιο χορηγίας Κέντρου Ανταποδοτικής Ανακύκλωσης του Δήμου Αθηναίων



λών, υποστήριξε χορηγικά τον Μάιο έως και τον Ιούνιο του 2007 τη λειτουργία ενός Ολοκληρωμένου Κέντρου Ανταποδοτικής Ανακύκλωσης του Δήμου Αθηναίων, στην κεντρική πλατεία της Ομόνοιας. Παράλληλα, η εταιρεία ενημέρωνε σύντομα και απλά με έντυπα για τη σημασία που έχει η ανακύκλωση για το περιβάλλον, την ποιότητα και το κόστος ζωής, παρέχοντας και απλές οδηγίες σχετικής δράσης σε κάθε επισκέπτη του Κέντρου Ανακύκλωσης, ενώ υποστήριξε φέτος καμπάνια του Δήμου Άνω Λιοσίων για την ανακύκλωση, που οργανώθηκε με πρωτοβουλία του τοπικού αθλητικού Συλλόγου ΔΑΣΑΛ. Σημειώνεται τέλος ότι η Interamerican ήταν και τη φετινή χρονιά χορηγός των Βραβείων Περιβαλλοντικής Ευαισθησίας ΟΙΚΟΠΟΛΙΣ.

Έτοιμη η Interamerican για την ασφάλιση έναντι του κινδύνου περιβαλλοντικών ζημιών.

Η Interamerican έχει ήδη σχεδιάσει μια νέα σειρά προϊόντων ασφάλισης αστικής περιβαλλοντικής ευθύνης, που καλύπτουν όλο το φάσμα των αναγκών ασφάλισης των επιχειρήσεων, σύμφωνα με την Οδηγία και το νέο πανευρωπαϊκό πλαίσιο για την ανάληψη του κόστους αποκατάστασης του περιβάλλοντος εκ μέρους του υπαιτίου («Ο Ρυπαίνων Πληρώνει»). Ακόμη, η εταιρεία έχει έτοιμη και μια σειρά προϊόντων ασφάλισης ενεργειακών επενδύσεων, που θα προσφέρει καλύψεις για κάθε σύγχρονη τεχνολογία χρήσης ανανεωσίμων πηγών ενέργειας, αλλά και για την ενεργειακή αποδοτικότητα των κτηρίων.

Μολυσμένο Ηλιέλαιο



Του Φίλη Αθηναίου,
Διευθύνοντος Συμβούλου
στην εταιρεία «Δ. Αθηναίος
Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.»

Θέσπιση της Ασφάλισης Ανάκλησης Προϊόντων ως υποχρεωτικής για όλους τους εισαγωγείς και εμπόρους τροφίμων και φαρμάκων

Με αφορμή το πολύ πρόσφατο και νωπό κρούσμα της διάθεσης του μολυσμένου ηλιέλαιου στην ελληνική αγορά, θα ήθελα να καταθέσω στο τραπέζι μία πρόταση για όλους τους αρμοδίους:

Γιατί δεν μπορεί να θεσμοθετηθεί ως υποχρεωτική η Ασφάλιση Ανάκλησης Προϊόντων για όλους τους παραγωγούς και εισαγωγείς «ευπαθών» προϊόντων (τρόφιμα, φάρμακα κ.λπ.) για το σύνολο των εργασιών τους;

Με αυτόν τον τρόπο σε επανάληψη τέτοιου φαινομένου, η ασφαλισμένη εταιρεία δεν θα προσμετρά το κόστος ανάκλησης στα αποτελέσματά της –και στη βιωσιμότητά της πιθανόν– στη λήψη της εν λόγω απόφασης, αφού το κόστος ανάκλησης θα καλύπτεται από την ασφαλιστική εταιρεία. Έτσι, δεν θα χρειάζεται ο «εντοπισμός» των παρανομούντων εταιρειών, αφού οι ίδιες οι εταιρείες από μόνες τους θα ανακαλούν τα προϊόντα τους ενώ, ταυτόχρονα, με την κάλυψη και των εξόδων επικοινωνίας, θα μπορούν να δημιουργήσουν ένα εταιρικό προφίλ μιας υπεύθυνης και κοινωνικά ευαισθητοποιημένης εταιρείας.

Ταυτόχρονα, το «βάρος» της αξιολόγησης (και τιμολόγησης) των ασφαλισμένων εταιρειών θα πέφτει στην ασφαλιστική εταιρεία, η οποία θα πρέπει να ελέγχει τις διαδικασίες παραγγελίας, ελέγχου, αποθήκευσης, το ανθρώπινο δυναμικό, τον εξοπλισμό κ.λπ. της κάθε εταιρείας προς ασφάλιση, προκειμένου να αναλάβει τον κίνδυνο. Με αυτόν τον τρόπο, πιέζεται ο επιχειρηματίας προς μία χρηστή διαχείριση των εργασιών του, ενώ σε βάθος χρόνου, οι μη-επαγγελματίες δεν θα μπορούν να βρουν κάλυψη ή θα την βρίσκουν σε ένα δυσπρόσιτο κόστος.

Ακόμη, το ίδιο το κράτος και οι θεσμικοί του φορείς (ΕΦΕΤ, νομαρχίες κ.λπ.) θα αποκτήσουν αφενός ένα σύμμαχο σε θέματα τεχνογνωσίας, ενημέρωσης και επικοινωνίας και αφετέρου, ένα φορέα κάλυψης των οικονομικών συνεπειών που μπορούν να προκύψουν όχι μόνο από την ανάκληση των προϊόντων μιας εταιρείας αλλά και από το κοινωνικό πλήγμα που δημιουργείται από τη μεσοπρόθεσμη απώλεια πωλήσεων ενός ολόκληρου κλάδου (χρεοκοπίες, απώλεια θέσεων εργασίας, λιγότεροι φόροι κ.λπ.). Έχει υπολογίσει κανείς τη ζημιά που θα επέλθει στις υγιείς εταιρείες παραγωγής/εισαγωγής ηλιέλαιου;

Φυσικά ωφελημένη θα βγει και η ασφαλιστική αγορά, η οποία θα μπορέσει να αναπτύξει έναν κλάδο σημαντικής κοινωνικής προσφοράς, να κάνει επενδύσεις σε εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό δημιουργώντας έτσι ένα ιδιαίτερα θετικό κοινωνικό απολογισμό επιπλέον της διασφάλισης των καταναλωτών μέσω της ασφαλιστικής κάλυψης.

Κλείνοντας, πρέπει να είναι σαφές ότι δεν ανακαλύπτουμε τον τροχό. Σας θυμίζω ότι πριν από πολλές δεκαετίες, όταν τα αυτοκίνητα στις ελληνικές πόλεις άρχισαν να προκαλούν τραυματισμούς και θανάτους, το κράτος, αντιγράφοντας ουσιαστικά την αντιμετώπιση που είχαν καθιερώσει άλλες χώρες, θεσμοθέτησε την υποχρεωτική ασφάλιση της Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων από την κυκλοφορία του κάθε οχήματος. Αντίστοιχα, πολλά άλλα είδη ασφαλίσεων σε πολλές προηγμένες χώρες είναι πλέον υποχρεωτικά, με τη λογική της «κοινωνικής διασφάλισης».

Σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον με σαφώς πιο ελεύθερη, εντατική και μαζική διακίνηση αγαθών, χωρίς τη διενέργεια οποιουδήποτε ελέγχου πολλές φορές και όντας «πύλη» εισόδου για την Ευρωπαϊκή Ένωση, πρέπει να είναι σαφές ότι δεν έχουμε τη δυνατότητα ως κράτος να δημιουργήσουμε έναν επαρκή ελεγκτικό μηχανισμό. Μπορούμε όμως με τη θεσμοθέτηση της υποχρεωτικής ασφάλισης ανάκλησης προϊόντων να δημιουργήσουμε τις συνθήκες «αυτορύθμισης» της αγοράς. Πρέπει όπως και με τα αυτοκίνητα να θρηνήσουμε νεκρούς πριν αναλάβουμε δράση;



Εξαγορά στη Ρουμανία

Σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης διαβλέπει στη ρουμανική αγορά ο όμιλος Generali και ενισχύει τη θέση του μέσω νέων εξαγορών.

Ειδικότερα, μέσω της Generali PPF Holding υπέγραψε συμφωνία με την PPF Investments, ένα ιδιωτικό διεθνές fund για την αγορά δ΄γο ρουμανικών ασφαλιστικών εταιρειών, των ARDAF και RAI. Ειδικότερα, η αγορά αφορά το 72,7% των μετοχών της Ardaf και το 99,9% των μετοχών της Rai. Η συναλλαγή, που υπόκειται στον έλεγχο των ρυθμιστικών αρχών, επιτρέπει στη Generali να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στη ρουμανική αγορά, η οποία χαρακτηρίζεται από τον όμιλο ως στρατηγική στο πλαίσιο της επέκτασής του στην Ανατολική Ευρώπη.

Σχολιάζοντας την εξαγορά ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali, κ. Sergio Balbinot, σημείωσε ότι «η Ρουμανία είναι μία στρατηγικού χαρακτήρα αγορά για τον όμιλο και μία από τις χώρες που συνδέθηκαν πρόσφατα με την Ε.Ε. με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Τα επόμενα λίγα χρόνια τα εξαιρετικά θεμελιώδη μεγέθη της ρουμανικής οικονομίας θα υποστηρίξουν διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτή η συναλλαγή θα διπλασιάσει το μερίδιό μας στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά αυξάνοντάς το στο 11,7%».

Οι δυνατότητες του δικτύου διανομής των εταιρειών του ομίλου αυξάνονται επίσης καθώς 8.000 ασφαλιστικοί συνεργάτες δραστηριοποιούνται σε όλη τη χώρα. Στόχος μας είναι, πρόσθεσε ο κ. Balbinot, να συνεχίσουμε την επέκτασή μας σε αγορές με υψηλές προοπτικές ανάπτυξης μέσω στοχευμένων εξαγορών στο μέλλον.

Η SC Asigurare si Reasiguare Ardaf δραστηριοποιείται τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στο γενικών ασφαλίσεων, με ένα συνολικό χαρτοφυλάκιο ασφαλίστρων 48,4 εκατ. ευρώ για το 2007. Η εταιρεία επικεντρώνεται κυρίως στις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης και διαθέτει ένα δίκτυο διανομής, που αποτελείται από 35 υποκαταστήματα, 222 πρακτορεία και πάνω από 5.100 ασφαλιστές.

Η RAI -Roumanie Assurance International- είναι μια ασφαλιστική εταιρεία, ηγέτης στις ασφαλίσεις υγείας και ταξιδίων, με ένα χαρτοφυλάκιο ασφαλίστρων ύψους 7,8 εκατ. ευρώ το 2007.

Επισημαίνεται ότι όμιλος Generali δραστηριοποιείται στη Ρουμανία μέσω και της Generali Asigurari, στον κλάδο ζωής και γενικών ασφαλίσεων και μέσω της Generali Fond de Pensii στον τομέα των συνταξιοδοτικών ταμείων, όπου κατέχει την τρίτη θέση.

Η Ρουμανία, ενώ είναι η δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία μεταξύ των δέκα χωρών της Ανατολικής Ευρώπης που εισήλθαν στην Ευρωπαϊκή Ένωση, εμφανίζει χαμηλούς δείκτες σε ό,τι αφορά τη διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης. Με συνολική παραγωγή ασφαλίστρων 1,6 δισ. ευρώ ή ποσοστό 1,7% του ΑΕΠ και με κατά κεφαλήν ασφάλιστρο 75 ευρώ βρίσκεται στην έκτη θέση της σχετικής κατάταξης των δέκα χωρών της Ανατολικής Ευρώπης που έγιναν μέλη της Ε.Ε. Εκτιμάται ότι το 87% των Ρουμάνων δεν έχουν εθελοντική ιδιωτική σύνταξη και η αγορά, με δεδομένη τη γενικότερη ανάπτυξη της οικονομίας και την άνοδο των εισοδημάτων, εμφανίζει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Η εξαγορά των δύο ασφαλιστικών εταιρειών της Ρουμανίας είναι η τελευταία μίας σειράς εξαγορών που έχει πραγματοποιήσει ο όμιλος Generali στην περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης. Είχαν προηγηθεί η εξαγορά της Delta Generali Osiguranje στη Σερβία το 2006, της Libertas Osiguranje στην Κροατία, της Garant Auto στην Ουκρανία, του Orel Group-C στη Βουλγαρία και η δημιουργία της Generali PPF Holding στα μέσα του 2007, ένα joint venture μεταξύ του ομίλου Generali και του ομίλου PPF.

Σήμερα ο όμιλος Generali, ο τρίτος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στην Ευρώπη, με συνολική παραγωγή ασφαλίστρων 66 δισ. ευρώ, έχει παρουσία σε 12 αγορές της Ανατολικής Ευρώπης και συγκεκριμένα την Τσεχία, τη Σλοβακία, την Πολωνία, την Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Βουλγαρία, την Ουκρανία, τη Ρωσία, την Σερβία, τη Σλοβενία, την Κροατία και το Καζακστάν, με ενεργητικό πάνω από 5,1 δισ. ευρώ, συνολικό χαρτοφυλάκιο άνω των 2,6 δισ. ευρώ σε ασφάλιστρα και 9 εκατομμύρια πελάτες.

Τους εργαζόμενους της Βουλής των Ελλήνων ασφάλισε μέσω ομαδικού συμβολαίου η Generali. Πρόκειται για μία ακόμη επιτυχία των ασφαλιστικών συμβούλων και της διοίκησης του Ομίλου. Οι εργαζόμενοι της Βουλής μπορούν να αισθάνονται ήσυχοι αφού το «λιοντάρι» της Generali τους προστατεύει!



Προπόνηση για Ντουμπάι



Στον τόπο όπου γεννήθηκαν οι μύθοι και οι Ολυμπιακοί Αγώνες, σε μία περιοχή κατάσπαρτη από μνήμες, αρχαίους ναούς και μεσαιωνικά κάστρα, βρίσκεται η Σκαφιδιά, ένα μικρό χωριό της Ηλείας.

Σε αυτόν το μικρό παράδεισο ο όμιλος Generali καλωσόρισε το καλοκαίρι μαζί με τους κορυφαίους ασφαλιστικούς του συμβούλους. Μετά από ένα κουραστικό χειμώνα οι επίλεκτοι συνεργάτες της Generali Life απόλαυσαν ένα τετραήμερο γεμάτο ήλιο, θάλασσα, αθλητικές δραστηριότητες, χαλαρωτικά spa και massage, στο μοναδικό περιβάλλον του «Aldemar Olympian Village». Πέρα από τη χαλάρωση και την ανανέωση, η ομάδα Generali είχε παράλληλα την ευκαιρία για μία καλή... προπόνηση! Το πρόγραμμα περιλάμβανε μια σειρά από πρωτότυπες και διασκεδαστικές δραστηριότητες, στις οποίες επιδόθηκαν με πάθος και δεξιότητα οι επίλεκτοι της Generali, προβάλλοντας όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά, τα οποία κάνουν την ομάδα της Generali να ξεχωρίζει: ομαδικό πνεύμα, αντοχή, σθένος, ταχύτητα, ευελιξία, ακρίβεια, ευρηματικότητας, καλή επικοινωνία και πάνω απ' όλα... μια καλή αίσθηση του χιούμορ. Το πρόγραμμα περιελάμβανε ακόμη επίσκεψη-προσκύνημα στην ταλαιπωρημένη από τις πρόσφατες τραγικές πυρκαγιές, Αρχαία Ολυμπία. Οι κορυφαίοι της Generali ανανέωσαν το ραντεβού τους για το μεγάλο ταξίδι της εταιρείας στο Ντουμπάι, τον Φεβρουάριο του 2009.



Νέα προϊόντα στην αγορά

Την περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσης της Interasco και στους μικρομεσαίους κινδύνους με ελκυστικά, καινοτόμα και σύγχρονα προϊόντα τόσο στους γενικούς κλάδους όσο και στον κλάδο υγείας προαναγγέλει με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο τεχνικός διευθυντής της εταιρείας κ. Ιωάννης Αγαπίου. Η εταιρεία έδωσε βαρύτητα στους μεσαίους και μεγάλους κινδύνους και ασφαλίζει εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ενέργεια, στον κατασκευαστικό κλάδο και στις μεγάλες βιομηχανίες, τονίζει ο κ. Αγαπίου

Κε Αγαπίου, θα θέλατε να μας πείτε δυο λόγια για την επαγγελματική σας σταδιοδρομία στο χώρο των ασφαλειών;

Ξεκίνησα την επαγγελματική μου σταδιοδρομία το 1976 και από τότε έχω εκπαιδευθεί σε όλους τους γενικούς κλάδους, ήτοι περιουσίας, αυτοκινήτου, μεταφορών, αστικής ευθύνης, προσωπικών ατυχημάτων και τεχνικών έργων.

Είχα την τύχη να συνεργασθώ στην αρχή της καριέρας μου με δύο μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες του εξωτερικού, με αποτέλεσμα να εκπαιδευτώ στο εξωτερικό και να εργασθώ κοντά τους, στα κεντρικά τους γραφεία, παράλληλα με τις σπουδές μου.



Στην Interasco ΑΕΓΑ βρίσκομαι από τον Ιούνιο του 2006 σαν τεχνικός διευθυντής προσβλέποντας και πιστεύοντας στην ανοδική πορεία της, καθώς η μέχρι τότε ιστορική της πορεία ήταν υπόδειγμα αξιοπιστίας, πόσο μάλλον σήμερα που ο κύριος και αποκλειστικός μέτοχός της είναι η εταιρεία Harel.

Βάσει της εμπειρίας σας και της γενικότερης κατάστασης που επικρατεί στην αγορά, ποια είναι τα βασικά πλεονεκτήματα της εταιρείας σας στο underwriting;

Από τον Οκτώβριο του 2006 ξεκινήσαμε δυναμικά δίνοντας έμφαση στους μικρούς και μεσαίους κινδύνους, αλλά και στις κατοικίες, δημιουργώντας από τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα πακέτα της αγοράς.

Επίσης, ιδιαίτερη προσοχή και βαρύτητα δώσαμε στους μεσαίους και μεγάλους κινδύνους τόσο στον κλάδο πυρός όσο και στα τεχνικά έργα, βασιζόμενοι στο capacity της εταιρείας μας αλλά και στην ευελιξία την οποία διαθέτουμε. Ασφαλίζουμε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της ενέργειας, στο χώρο της παραγωγής γάλακτος, κατασκευαστικές εταιρείες, μεγάλες βιομηχανίες στους χώρους ενδύσεως και τροφίμων.

Η εταιρεία μας έχει δημιουργήσει από τα ανταγωνιστικότερα και φιλικότερα πακέτα της αγοράς στον κλάδο αυτοκινήτου, ενώ δεν θα πρέπει να παραλείψω να αναφέρω την έντονα δυναμική παρουσία μας και στους κλάδους αστικής ευθύνης, μεταφορών, προσωπικού ατυχήματος, νομικής ευθύνης, οδικής και ταξιδιωτικής βοήθειας.

Θεωρώ πολύ σημαντικό να σταθώ στο γεγονός, ότι μέσα στο 2007, σε διάρκεια δηλαδή ενός μόλις έτους, ο κλάδος υγείας είχε ταχύτατη ανοδική πορεία, αποτέλεσμα της ευελιξίας, της αρτιότητας των καλύψεων και βέβαια του κόστους των προγραμμάτων μας, τα οποία είναι ιδιαίτερα προσιτά για τη μεσαία ελληνική οικογένεια.

Όπως προανέφερα, τα προγράμματα και τα πακέτα μας είναι σύγχρονα, ευέλικτα και εύκολα κατανοητά σε κάθε υποψήφιο πελάτη. Έχουμε κατορθώσει να έχουμε ένα σύστημα άμεσης εξυπηρέτησης, ταχείας έκδοσης συμβολαίων και βέβαια γρήγορης και δίκαιης αποζημίωσης σε περίπτωση ζημίας. Πολύ χαρακτηριστικά θα σας αναφέρω ένα γεγονός, το οποίο με συγκίνησε ιδιαίτερα. Πριν λίγες ημέρες αποζημιώσαμε ζημία ενός βιομηχανικού χώρου 580 τ.μ. συνεπεία πυρκαγιάς. Ο πελάτης μας είναι κοντά μας από το 1993 και μέσα σε κλίμα χαράς αλλά και συγκίνησης μας ευχαρίστησε που σταθήκαμε κοντά του σε μια δύσκολη στιγμή. Καταλαβαίνετε πως, όταν οι πελάτες τόσων ετών αναγνωρίζουν την προσφορά και τη συνδρομή της εταιρείας στην οποία εργάζεσαι, τα αισθήματα που δημιουργούνται είναι τιμής, χαράς και υπερηφάνειας.

Ποιες είναι οι προσδοκίες της Interasco ΑΕΓΑ;

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Interasco έχει την αμέριστη υποστήριξη της μητρικής εταιρείας Harel τόσο σε αντασφαλιστικό επίπεδο –συνεργαζόμαστε με τους μεγαλύτερους διεθνώς αναγνωρισμένους αντασφαλιστικούς ομίλους οι οποίοι διαθέτουν πολύ καλά ratings– όσο και σε επίπεδο τεχνογνωσίας.

Με βάση την ευρωστία του ομίλου Harel και την πολύ καλή υποδομή που έχει δημιουργήσει η εταιρεία μας, στρατηγικός μας στόχος είναι να προχωρήσουμε ακόμη πιο δυναμικά διεκδικώντας μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στους μεσαίους και μεγάλους κινδύνους, προσφέροντας ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και πολύ καλή εξυπηρέτηση. Παράλληλα, μέσα στις προσδοκίες μας είναι η περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσης μας και στους μικρομεσαίους κινδύνους με ελκυστικά, καινοτόμα και σύγχρονα πακέτα τόσο στους γενικούς κλάδους όσο και στον κλάδο υγείας.



Στη φωτογραφία, από αριστερά προς τα δεξιά τα ονόματα είναι : κ. Thomas Brinkmann, κ. Κάρολος Σαίας, κ. Στέφανος Βρεττάκος.

Ευχαριστήρια επιστολή προς την Interasco

Τις ευχαριστίες στην Interasco ΑΕΓΑ εκφράζει με επιστολή του ο πελάτης της εταιρείας, κ. Στέφανος Βρεττάκος, για την άμεση αποζημίωση στην οποία προέβη η εταιρεία. Η αποζημίωση αφορούσε ζημία που υπέστη από πυρκαγιά το ιδιόκτητο ακίνητό του, εμβαδού 580 τ.μ., επί της Ιεράς Οδού, στην Αθήνα.

Ο κ. Βρεττάκος, πελάτης της εταιρείας από το 1993, ευχαρίστησε θερμά την εταιρεία για την άμεση ανταπόκρισή της στη δύσκολη στιγμή την οποία αντιμετώπισε. Η Interasco ΑΕΓΑ διαβεβαιώνει τον κ. Βρεττάκο, καθώς και όλους τους ασφαλισμένους της, ότι στις δύσκολες στιγμές, θα βρίσκεται κοντά τους, προκειμένου να τους παράσχει τις υπηρεσίες της, σίγουρα, γρήγορα και απλά!



ING

Mystery Shopping

Η ING σε συνεργασία με την εταιρεία ερευνών Focus Bari, διεξήγαγε για πρώτη φορά έρευνα αγοράς «Mystery Shopping» μεταξύ 100 συνεργατών του δικτύου της στο Νομό Αττικής από τις 3 Μαρτίου έως 11 Απριλίου, με τη συμμετοχή 26 ερευνητών, με σκοπό τη συνεχή βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες της. Η αξιολόγηση των συνεργατών συμπεριλάμβανε κάθε στάδιο του κύκλου πώλησης, δηλαδή την προσέγγιση μέσω τηλεφωνικής συνομιλίας, το διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ προσωπικών συναντήσεων καθώς και την πρόταση του προγράμματος, σύμφωνα με τις ανάγκες του πελάτη.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι, στο πρώτο στάδιο της προσέγγισης και σε ποσοστό 98% και άνω, οι συνεργάτες ήταν ευγενικοί και πρόθυμοι, ενώ σε ποσοστό 91% και άνω ήταν ακριβείς και ευχάριστοι κατά την τηλεφωνική επαφή. Πολύ σημαντικό είναι το γεγονός ότι μετά την τηλεφωνική επαφή, οι «ερευνητές-πελάτες» έκριναν ότι θα τους ενδιέφερε να προχωρήσουν σε μια προσωπική συνάντηση με ποσοστό 91% των αξιολογούμενων συνεργατών της ING. Στο δεύτερο στάδιο της συνάντησης με υποψήφιο πελάτη (προσωπική επαφή), το 86% των ασφαλιστικών συμβούλων προσανατόλισαν τη συζήτηση στη διερεύνηση των προσωπικών ασφαλιστικών αναγκών των «ερευνητών-πελατών».

Βάσει του σχεδιασμού της έρευνας οι ανάγκες των «ερευνητών-πελατών» ήταν η ανάγκη της σύνταξης και η ανάγκη της υγείας.

Κατά τη διερεύνηση των ασφαλιστικών αναγκών των «ερευνητών-πελατών» για συνταξιοδοτικό ή επενδυτικό-ασφαλιστικό πρόγραμμα, οι συνεργάτες της ING πρόσφεραν ένα ευρύ φάσμα επιλογών για συνταξιοδοτικά ή επενδυτικά προγράμματα, τονίζοντας, το 92% εξ αυτών, τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ εγγυημένης ή μη εγγυημένης απόδοσης και το 96% εξ αυτών ανέφερε τα χαρακτηριστικά των προγραμμάτων.

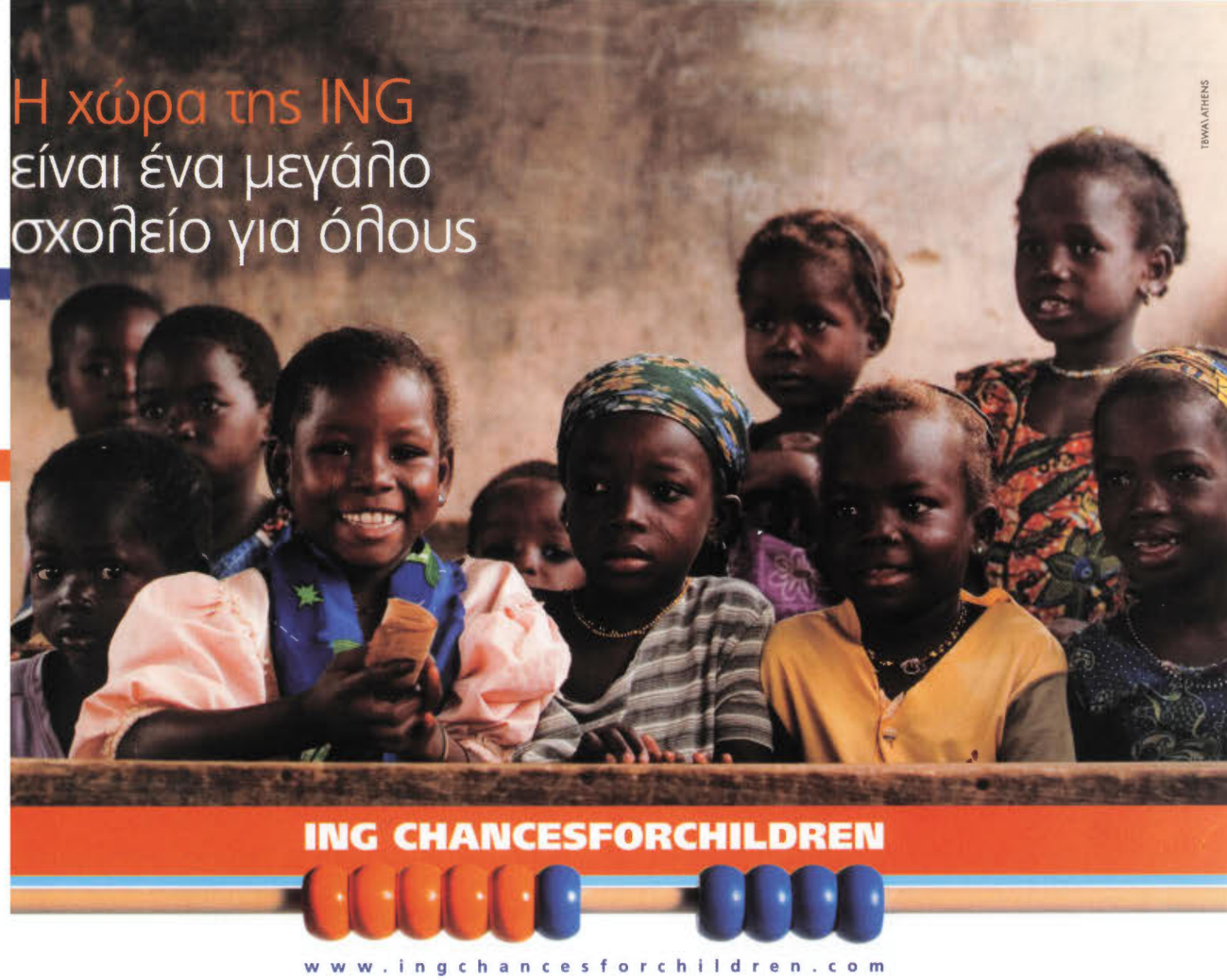
Κατά τη διερεύνηση των ασφαλιστικών αναγκών των «ερευνητών-πελατών» για την υγεία, οι συνεργάτες της ING πρόσφεραν πολλαπλές επιλογές για νοσοκομειακά και εξωνοσοκομειακά προγράμματα, όπου, σε απόλυτο ποσοστό 100%, ανέφεραν τα χαρακτηριστικά των προγραμμάτων, όπως την κάλυψη των ιατρικών αμοιβών, ενώ 98% των συνεργατών της ING εστίασε στην εξωνοσοκομειακή κάλυψη, στην απ' ευθείας κάλυψη των εξόδων σε συμβεβλημένα νοσοκομεία, στην κάλυψη νοσηλείας στο εξωτερικό και στην κάλυψη του κόστους επέμβασης χωρίς νοσηλεία.

Τέλος, κατά την προσωπική συνάντηση, όλοι οι συνεργάτες της ING ήταν ευγενικοί (100%), το 99% μιλούσε με απλές και κατανοητές λέξεις, το 95% ήταν καλά πληροφορημένο, το 95% έδωσε αναλυτικές επεξηγήσεις, το 94% ήταν σαφές, το 91% θεωρήθηκε από τους «ερευνητές-πελάτες» ότι ήταν αξιόπιστο, το 86% ήταν περιεκτικό στον τρόπο παρουσίασης και το 85% πρότεινε πρόγραμμα «κομμένο και ραμμένο» στις ανάγκες του «ερευνητή-πελάτη».

Πάρα πολύ σημαντικό γεγονός αποτελεί ότι οι «ερευνητές-πελάτες» ανέφεραν ότι πείστηκαν για την αγορά του προτεινόμενου προγράμματος της ING μέσα στο επόμενο εξάμηνο από το 85% των συνεργατών (αν υποθέσουμε ότι ελάμβανε χώρα μία τέτοια κίνηση), ενώ το 92% των «ερευνητών-πελατών» δήλωσε ότι θα συνιστούσε το συνεργάτη της ING, με τον οποίο ήρθε σε επαφή, σε συγγενείς και φίλους.

Τα αποτελέσματα της έρευνας αποδεικνύουν και εμπράκτως την υψηλή ποιότητα και τον επαγγελματισμό του δικτύου πωλήσεων της ING Ελλάδος, προσφέροντας υψηλού επιπέδου συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Σημείωση: Το «Mystery Shopping» ως μέθοδος έρευνας περιλαμβάνει τη χρήση εκπαιδευμένων ατόμων με σκοπό την αξιολόγηση διαδικασιών εξυπηρέτησης πελατών, δρώντας ως δυνητικοί πελάτες, οι οποίοι στη συνέχεια αναφέρουν με αντικειμενικό και αξιόπιστο τρόπο την εμπειρία τους. Η συγκεκριμένη ερευνητική μέθοδος στοχεύει στην καταγραφή και την αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο τηρούνται οι προδιαγραφές που θέτει η εταιρεία σ' όλα τα στάδια της πώλησης, απεικονίζοντας ουσιαστικά τον τρόπο που λειτουργεί η εταιρεία.



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

Αυτή είναι η χώρα της ING.

Εσύ πού θέλεις να ζεις;

ING

BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

Περί διαμεσολάβησης...



Του Επαμεινώνδα Στυλόπουλου, Δικηγόρου, LL.M.

Πριν περίπου 2 χρόνια ο Έλληνας νομοθέτης εξέδωσε το ΠΔ 190/2006 προσαρμόζοντας την ελληνική νομοθεσία στην Οδηγία 2002/92/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Ένα χρόνο αργότερα το ανωτέρω Προεδρικό Διάταγμα τροποποιήθηκε αναφορικά με κάποιες διατάξεις με το Νόμο 3557/2007. Η νομοθετική μεταρρύθμιση που έλαβε χώρα στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς με τα προαναφερθέντα νομοθετήματα δημιούργησε ένα καινούργιο σκηνικό για τις ασφαλιστικές εταιρείες, διότι εισήγαγε στην αγορά νέες ρυθμίσεις που άλλαζαν τα δεδομένα, όπως η δημιουργία μητρώου για όλους όσους εμπλέκονται σε διαδικασίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και η υποχρεωτική ασφάλιση των τελευταίων για πράξεις ή παραλείψεις απέναντι στους τελικούς ασφαλιζομένους.

Σε γενικές γραμμές, η εφαρμογή κυρίως του ΠΔ 190/2006 δημιούργησε περισσότερα ερωτήματα απ' όσα τυχόν κλήθηκε να επιλύσει.

Ένα από τα προβλήματα που ανέκυψαν αναφορικά με τις διατάξεις του ΠΔ 190/2006 ήταν και η δημιουργία περιορισμών αναφορικά με τα πρόσωπα, που πλέον δικαιούνται να εμπλέκονται σε διαδικασίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, δηλαδή «σε κάθε δραστηριότητα είτε παρουσίασης, πρότασης, παροχής προπαρασκευαστικών εργασιών για τη σύναψη συμβάσεων ασφάλισης ή σύναψης αυτών ή παροχής συνδρομής κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επελεύσεως του ασφαλιστικού κινδύνου» (ΠΔ 190/2006, άρθρο 2, παρ. 3).

Οι περιορισμοί αυτοί ή, ορθότερα, η θέσπιση συγκεκριμένων προσόντων και προϋποθέσεων, δημιούργησε προσχώματα στα δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς πλέον οι εταιρείες υποχρεώθηκαν κατά βάση να προωθούν τα προϊόντα τους μέσω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, οι οποίοι θα ήταν εγγεγραμμένοι στα οικεία επαγγελματικά μητρώα. Η συγκεκριμένη εξέλιξη ανέκυψε τη στιγμή κατά την οποία μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες είχαν αρχίσει να διευρύνουν τις προοπτικές συνεργασίας με εταιρείες –διαφορετικές του ασφαλιστικού κλάδου– προκειμένου να αξιοποιήσουν τα δίκτυα διανομής και πωλήσεών τους, ώστε να προωθούν τα ασφαλιστικά τους προϊόντα. Για παράδειγμα, θα ήταν ιδανικό για μία ασφαλιστική εταιρεία χωρίς ιδιαίτερο κόστος να μπορούσε να αξιοποιήσει το δίκτυο καταστημάτων μιας εταιρείας κινητής τηλεφωνίας, ώστε να προωθεί και να πωλεί τα προϊόντα της. Η εφαρμογή, όμως, της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ ανέκοψε αρχικά αυτές τις σκέψεις.

Ωστόσο, οι ασφαλιστικές εταιρείες κρίνεται ότι έχουν ακόμα τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν υπάρχοντα δίκτυα διανομής και πωλήσεων με διάφορους τρόπους, είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Ειδικότερα, μία πρόταση σχετίζεται με την κατευθείαν πώληση ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από συνεργαζόμενες επιχειρήσεις που διαθέτουν δικά τους δίκτυα.

Δραστηριότητες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης δεν θεωρούνται εκείνες που ασκούνται από υπάλληλο ασφαλιστικής επιχείρησης, ο οποίος συνδέεται με σχέση εργασίας με αυτήν και ο οποίος ενεργεί υπό την ευθύνη της επιχείρησης αυτής (ΠΔ 190/2006, άρθρο 2, παρ. 3, εδ. Β').

Το άρθρο αυτό χωρίς ωστόσο να ξεκαθαρίζει πλήρως το θέμα της δυνατότητας των εργαζομένων μιας ασφαλιστικής εταιρείας να προωθούν ασφαλιστικά προϊόντα δημιουργεί μία σημαντική δυνατότητα στις εταιρείες.

Από τη στιγμή που σαφώς δεν θεωρούνται ως ασφαλιστική διαμεσολάβηση οι δραστηριότητες που παρέχονται στο πλαίσιο εξαρτημένης εργασίας (δηλαδή με μισθό, ίσως και μπόνους αλλά όχι προμήθειες), οι τελευταίες δεν εμπίπτουν στις ρυθμίσεις του ΠΔ 190/2006.

Συνεπώς, φαίνεται αρχικά εφικτό για τις ασφαλιστικές εταιρείες να είναι σε θέση να προωθούν τα προϊόντα τους μέσα από άλλα δίκτυα διανομής και πωλήσεων, τοποθετώντας υπαλλήλους τους, οι οποίοι θα συνδέονται μαζί τους με σχέση εξαρτημένης εργασίας, στα διάφορα καταστήματα και σημεία που οι ασφαλιστικές εταιρείες επιθυμούν.

Σε μία τέτοια περίπτωση, σημαντικές παράμετροι θα αποτελέσουν πρώτον ο τρόπος με τον οποίο θα προσεγγίζει ο εργαζόμενος της ασφαλιστικής εταιρείας τον εν δυνάμει ασφαλιζόμενο και δεύτερον οι ακριβείς όροι της σύμβασης εργασίας μεταξύ ασφαλιστικής εταιρείας και εργαζομένου. Βέβαια, το κατά πόσο κρίνεται η ανωτέρω πρόταση συμφέρουσα από οικονομική άποψη είναι ένα ζήτημα, το οποίο δεν θα μας απασχολήσει στο πλαίσιο του παρόντος άρθρου.

> **Θα ήταν ιδανικό για μία ασφαλιστική εταιρεία χωρίς ιδιαίτερο κόστος να μπορούσε να αξιοποιήσει το δίκτυο καταστημάτων μιας εταιρείας κινητής τηλεφωνίας, ώστε να προωθεί και να πωλεί τα προϊόντα της. Η εφαρμογή, όμως, της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ ανέκοψε αρχικά αυτές τις σκέψεις**

Επιπλέον, εμφανίζονται επιπρόσθετες προτάσεις στην κατεύθυνση αξιοποίησης εναλλακτικών δικτύων, αναφορικά με την προώθηση και πώληση ασφαλιστικών προϊόντων. Συγκεκριμένα, προτείνεται η αξιοποίηση υπαρχουσών δυνατοτήτων για τις οποίες στο ΠΔ 190/2006 δεν γίνεται καμία αναφορά.

Επί παραδείγματι, θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τη χρήση του Διαδικτύου, τα ομαδικά συμβόλαια, και την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων από υπαλλήλους των ανωτέρω καταστημάτων.

Συνεπώς, οι ασφαλιστικές εταιρείες ίσως ακόμα έχουν την ευκαιρία να αξιοποιήσουν κάποιες από τις δυνατότητες που η κείμενη νομοθεσία, εύστοχα ή άστοχα, ρητά ή σιωπηρά, ηθελημένα ή όχι, έχει αφήσει στις ασφαλιστικές εταιρείες. Είναι προφανές ότι οι ανωτέρω νομοθετικές ρυθμίσεις αποσκοπούν στην προστασία των υφιστάμενων και μελλοντικών ασφαλισμένων.

Παράλληλα όμως, παραμένει ανοικτός ο δρόμος για τις ασφαλιστικές εταιρείες να συνεχίζουν να προσφέρουν στο ευρύ κοινό ασφαλιστικά προϊόντα, τα οποία απευθύνονται στις ανάγκες της σύγχρονης ελληνικής οικογένειας, μέσα από εναλλακτικά δίκτυα διανομής και πωλήσεων.

Οι προαναφερθείσες σκέψεις δεν συνιστούν άκριτες λύσεις στα προβλήματα που ανακύπτουν στο πλαίσιο της συντελούμενης ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, αλλά προτάσεις προς συζήτηση προς όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν την εμπειρία και την ικανότητα να διαμορφώσουν πρακτικές, οι οποίες θα συνάδουν με το πνεύμα του νόμου και ταυτόχρονα να επιτύχουν την εξυπηρέτηση των στόχων και συμφερόντων όλων των ενδιαφερομένων μερών. Συνοψίζοντας, η πρόκληση των πρόσφατων νομοθετικών ρυθμίσεων παραμένει η νίκη της ίδιας της ασφάλισης, της ίδιας της αγοράς.

ep.styl@slo.gr

Fidelity ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
Τα πάντα με σιγουριά
Κορίνθου 1 & Τατοΐου - 144 51 Μεταμόρφωση - τηλ. 210 28.97.666 - fax: 210 28.97.680



Φιλικός Διακανονισμός

Μεγαλώνει συνεχώς το ποσοστό των ασφαλισμένων που αποζημιώθηκαν

Οι ασφαλιστικές εταιρείες μετά την επιτυχία του συστήματος μελετούν την αύξηση του ορίου των αποζημιώσεων

Όλο και περισσότερο ασφαλισμένοι φαίνεται πως «αγκαλιάζουν» το φιλικό διακανονισμό για τις αποζημιώσεις των οδηγών Ι.Χ. οχημάτων, γεγονός που οδηγεί σε δραστικό περιορισμό των υποθέσεων τροχαίων ατυχημάτων που καταλήγουν στα δικαστήρια. Σύμφωνα με στοιχεία του Συστήματος Άμεσου Διακανονισμού Ζημιών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, το 2000, οπότε και ξεκίνησε η εφαρμογή του φιλικού διακανονισμού, οι εταιρείες ασφάλιζαν 3.658.711 αυτοκίνητα και διακανόνιζαν 6.123 ζημίες, σήμερα τα 34 μέλη της συμφωνίας ασφαλίζουν 5.036.027 αυτοκίνητα. Το 2007 οι ασφαλιστικές, που συμμετέχουν σε αυτό το σύστημα, διακανόνισαν 168.144 ζημίες, ενώ το 2006 ο αριθμός ήταν 141.172, δηλαδή καταγράφεται αύξηση 19,11%. Σε ό,τι αφορά στα ποσά αποζημιώσεων, το 2007 ανήλθαν σε 158,2 εκατ. ευρώ από 130,8 εκατ. ευρώ το 2006, σημειώνοντας αύξηση κατά 20,97%. Σε ό,τι αφορά στις προϋποθέσεις εφαρμογής του συστήματος αυτές είναι: τα ατυχήματα με υλικές ζημιές να μην υπερβαίνουν το ποσό των 6.000 ευρώ, τα ατυχήματα με σωματικές βλάβες να ανέρχονται μέχρι τα 9.000 ευρώ, με ανώτερο τα 3.000 ευρώ ανά τραυματία και η αναγγελία ατυχήματος ή η υποβολή του εντύπου Φιλικής Δήλωσης να γίνει με επικοινωνία των εμπλεκομένων ασφαλιστικών εταιρειών. Σημειώνεται ότι λόγω της επιτυχίας του συστήματος οι ασφαλιστικές εταιρείες εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκτείνουν το σύστημα σε τροχαία με περισσότερα από δύο αυτοκίνητα, να αυξήσουν τα όρια των αποζημιώσεων άνω των 6.000 ευρώ με πιθανή καθιέρωση τέταρτου μέσου όρου, ενώ μελετάται και η αύξηση του ορίου μικρών σωματικών βλαβών με αντικειμενικά κριτήρια.



Το σύστημα του φιλικού διακανονισμού κερδίζει συνεχώς τους ασφαλισμένους, τόνισε ο πρόεδρος του ΣΑΠ και διευθύνων σύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



ΕΑΕΕ: VAMOS για την πρόληψη των τροχαίων

Στη δημιουργία εθελοντικού δικτύου για την κυκλοφοριακή διαπαιδαγώγηση σε θέματα οδικής ασφάλειας, στοχεύει το ευρωπαϊκό πρόγραμμα VAMOS, την υλοποίηση του οποίου στην Ελλάδα ανέλαβε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος σε συνεργασία με τον Οργανισμό Οδικής Ασφάλειας (ΟΡΟΔΑ) του Δήμου Αθηναίων. Η ελληνική συμμετοχή στο VAMOS (Volunteers Always on the Move for Road Safety), παρουσιάστηκε σε συνέντευξη τύπου και, όπως τονίστηκε, πρόκειται για ένα πρόγραμμα που επιχορηγεί η Ευρωπαϊκή Ένωση, στο πλαίσιο του γενικού της στόχου για μείωση του αριθμού των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων στο μισό, έως το 2010. Η διάρκεια του VAMOS είναι τριετής (2006-2009) και ο στόχος του είναι η δημιουργία εθελοντικού δικτύου για την κυκλοφοριακή διαπαιδαγώγηση σε θέματα οδικής ασφάλειας.

Το πρόγραμμα παρουσίασαν η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, και η κ. Βάσια Τριφύλλη, πρόεδρος του ΟΡΟΔΑ. Η κ. Μ. Αντωνάκη, αναφέρθηκε στον εθνικό στόχο του προγράμματος, ο οποίος είναι η εκπαίδευση παιδιών στην οδική ασφάλεια και στην ασφαλή χρήση ποδηλάτων από εθελοντές.



Στη συνέχεια, ανέλυσε τις δράσεις που πραγματοποιούνται σε συνεργασία με τον ΟΡΟΔΑ και συγκεκριμένα την εκπαίδευση 4.000 παιδιών στην κυκλοφοριακή αγωγή από ειδικά εκπαιδευμένους εθελοντές στις παιδικές εξοχές του Αγίου Ανδρέα, τη διανομή φυλλαδίων για την οδική ασφάλεια κ.ά.

Η κ. Τριφύλλη αναφέρθηκε στις ενέργειες του ΟΡΟΔΑ για την προώθηση της οδικής ασφάλειας, στη συνεργασία με την ΕΑΕΕ και τη συμβολή του ΟΡΟΔΑ στην πραγματοποίηση του προγράμματος VAMOS.

Τριεθνής δύναμη!
Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.
La Bâloise Ελβετία
Deutscher Ring Γερμανία
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Ασφάλειες Ζωής

Ημερίδα της ΕΑΕΕ για τον κλάδο αυτοκινήτου

Έρχονται αυξήσεις στα ασφάλιστρα αυτοκινήτων

Έμφαση σε θέματα ασφαλιστικής απάτης και την επίδρασή της στο κόστος ασφάλισης, έδωσε ο πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων της ΕΑΕΕ, κ. Ιωάννης Παυλίδης, κάνοντας απολογισμό του έργου της Επιτροπής Αυτοκινήτων για τα έτη 2006-2007, σε ημερίδα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Όπως είπε ο κ. Παυλίδης, στη χώρα μας εκτιμούμε ότι περίπου το 5% των αποζημιώσεων καταβάλλονται αδίκως από τις ασφαλιστικές εταιρείες, όταν στην υπόλοιπη Ε.Ε. το ποσοστό αυτό είναι στο 3,5%, ενώ μόνο για τις υλικές ζημιές η απάτη φτάνει στο 15%. Συμμετοχή στην ασφαλιστική απάτη έχουν άτομα από όλο το χώρο (δικηγόροι, διακανονιστές, πραγματογνώμονες, παθόντες, ασφαλισμένοι, υπάλληλοι και στελέχη), γνωστοποίησε ο πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων της ΕΑΕΕ και ζήτησε από την πολιτεία να προχωρήσει στη λήψη μέτρων, όπως πιστοποίηση των επαγγελμάτων του κλάδου. Τόνισε ακόμη ότι οι αναμενόμενες αυξήσεις των κατώτατων ορίων υποχρεωτικής ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, που θα κληθούν να υιοθετήσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες μετά την προσαρμογή στην πέμπτη οδηγία της Ε.Ε., αναμένεται να φέρουν αύξηση των ασφαλίστρων λόγω της σημαντικής αύξησης του κόστους αποζημίωσης και των πρόσθετων κεφαλαιακών υποχρεώσεων από τα συσσωρευμένα ελλείμματα των προηγούμενων χρόνων. Για τις νομοθετικές ρυθμίσεις που θα πρέπει να θεσπιστούν έκανε λόγο, και η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, ενώ ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, πρόεδρος του επικουρικού κεφαλαίου, αναφέρθηκε στο σημαντικό ρόλο που έχει το επικουρικό κεφαλαίο στην εδραίωση εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο φιλικός διακανονισμός συνέβαλε θετικά στη βελτίωση της εικόνας του κλάδου ασφάλισης αυτοκίνητου, τόνισε ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ενώ επισήμανε και ο ίδιος την ανάγκη αντικειμενικοποίησης των χρηματικών ικανοποιήσεων λόγω ηθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης. Ο κ. Γιώργος Τζανής, πρόεδρος της υποεπιτροπής Νομικών Θεμάτων Αυτοκινήτου και πρόεδρος ΓΔΑ, αναφέρθηκε στα 30 χρόνια από την εφαρμογή του κ.ν. 489/76 για την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης οχημάτων και στις ευρωπαϊκές εξελίξεις στο Σύστημα «Πράσινης Κάρτας» και στο Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης. Για το θέμα που πρόσφατα απασχόλησε τον κλάδο του αυτοκίνητου και ειδικότερα την οδική βοήθεια, και δεν είναι άλλο από το νέο νόμο 3651/2008, μίλησε ο κ. Sven Volodia Loison, πρόεδρος της υποεπιτροπής Οδικής Βοήθειας της ΕΑΕΕ. Ο κ. Loison χαρακτήρισε τις δυσκολίες που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της οδικής βοήθειας μεγάλες αλλά όχι αξεπέραστες. Την ημερίδα έκλεισε η κ. Ρεβέκα Τούτουζα, από το τμήμα Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ, η οποία αναφέρθηκε στις δράσεις της ΕΑΕΕ στον τομέα της πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων.



Πάνελ α΄ ενότητας: ο κ. Ι. Παυλίδης, Πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων, η κ. Μ. Αντωνάκη, Γεν. Διευθύντρια ΕΑΕΕ, ο κ. Γ. Τζανής, Πρόεδρος Υποεπιτροπής Νομικών θεμάτων Αυτοκινήτου και Πρόεδρος Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης και ο κ. Σ. Λευθεριώτης, Πρόεδρος Επικουρικού Κεφαλαίου.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ







Αριστερά στιγμιότυπο από τη βράβευση του κ. Γ. Σκούρτη (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Στ. Σκούρτης). Στη μέση στιγμιότυπο από τη βράβευση του κ. Κ. Μπερτσιά. Δεξιά: Πάνελ β' ενότητας: ο κ. S. V. Loison, Πρόεδρος Υποεπιτροπής Οδικής Βοήθειας ΕΑΕΕ, η κ. Μ. Αντωνάκη, Γεν. Διευθύντρια ΕΑΕΕ, ο κ. Δ. Ζορμπάς, Πρόεδρος Διαχειριστικής Επιτροπής Σ.Α.Π. και Πρόεδρος Υποεπιτροπής Σωματικών Βλαβών και η κ. Ρ. Τούτουζα από το Τμήμα Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ

Οικονομικά μεγέθη για το 2007

Ο Κλάδος Αυτοκινήτου συγκέντρωσε το 2007 ασφάλιστρα της τάξεως των 1.331.035.433 ευρώ συνεχίζοντας να είναι από πλευράς όγκου ασφαλίστρων ο σημαντικότερος κλάδος της ασφαλιστικής αγοράς των ασφαλίσεων ζημιών, καθώς κατέχει το 60,93% επί του συνόλου των ασφαλίσεων ζημιών και το 28,4% περίπου επί του συνόλου της παραγωγής ασφαλίστρων (Ζωής και Ζημιών). Τα ασφαλισμένα οχήματα αυξηθήκαν κατά 24,35% για το έτος 2007, ποσοστό που αντιστοιχεί στα 5.456.318 αυτοκίνητα έναντι των 4.387.973 που ήταν το 2006. Οι καταβολές αποζημιώσεων για το 2007 έφτασαν τα 880,9 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 11,91% από το 2006, που οι αποζημιώσεις ήταν στα 787,2 εκατ. ευρώ. Από το σύνολο των αποζημιώσεων του έτους 2007, το 82,09% αφορούσαν αποζημίωση της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων.

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
Τ.: 210 922 35 64, Fax: 210 922 35 65
e-mail: info@vdv.gr, www.leben.gr

Allianz

Είμαστε ωραίοι και αισιόδοξοι

Αισιόδοξοι εμφανίζονται οι Έλληνες σε οικογενειακό επίπεδο σε σχέση με τους υπόλοιπους Ευρωπαίους, ενώ αντίθετα ανησυχούν για τη γενικότερη οικονομική κατάσταση της χώρας, σύμφωνα με τα συμπεράσματα έρευνας της Allianz «Πόσο αισιόδοξος νιώθετε όταν αναλογίζεστε το μέλλον σας και το μέλλον της χώρας σας;», που διεξήχθη σε δέκα συνολικά ευρωπαϊκές χώρες μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα

«Πόσο αισιόδοξος νιώθετε όταν αναλογίζεστε το μέλλον σας και το μέλλον της χώρας σας;» Η Allianz, σε συνεργασία με την εταιρεία έρευνας αγοράς GfK, ήταν η πρώτη που διερεύνησε το ερώτημα αυτό με μια καινούρια μελέτη. Τα αποτελέσματα της έρευνας της Allianz στην Ελλάδα: Πάνω από τα μισά από τα 1.000 άτομα (57%) που απάντησαν στην έρευνα είχαν εμπιστοσύνη για το προσωπικό τους μέλλον τους επόμενους δώδεκα μήνες.Οι κάτοικοι των βόρειων και δυτικών διαμερισμάτων της χώρας έδειξαν τη μεγαλύτερη εμπιστοσύνη. Στην κορυφή της εμπιστοσύνης σχετικά με την προσωπική τους κατάσταση, με 64% ήταν οι κάτοικοι της Θεσσαλίας, με την Αττική, τη Μακεδονία και τη Θράκη στη δεύτερη θέση (57%), ακολουθεί η Κρήτη με (56%) και η Ήπειρος με τη Δυτική Ελλάδα (55%). Οι κάτοικοι των νησιών του Αιγαίου ήταν οι λιγότερο αισιόδοξοι αναφορικά με το προσωπικό τους μέλλον (50%).



Οι νεότεροι άνθρωποι νιώθουν περισσότερη σιγουριά για το μέλλον, σε σχέση με την προσωπική τους κατάσταση, σε σύγκριση με τους μεγαλύτερους ηλικιακά ανθρώπους. Η προσωπική αισιοδοξία είναι υψηλότερη στις ηλικίες άνω των 29 (65%), ενώ το ποσοστό πέφτει στο (56%) για όσους είναι μεταξύ 30 και 49. Γενικά, η αισιοδοξία φθίνει σταθερά με την ηλικία και φθάνει στο (48%) για την πληθυσμιακή ομάδα ηλικίας άνω των 50 ετών.

Η προσωπική ζωή είναι η μεγαλύτερη πηγή αισιοδοξίας

Γενικά, οι άνθρωποι βλέπουν την προσωπική τους κατάσταση ως πιο θετική από την τρέχουσα κατάσταση της χώρας συνολικά. Μόνο ένας στους τρεις είναι αισιόδοξος αναφορικά με την πορεία της Ελλάδας και σχεδόν ο ίδιος αριθμός είναι κατηγορηματικά ανήσυχος: οι μεγαλύτερες ανησυχίες σχετίζονται με τις κρατικές συντάξεις όπου μόνο ένα (11%) έχει εμπιστοσύνη σε αυτές, τη γενικότερη οικονομική κατάσταση επίσης με βαθμό εμπιστοσύνης (11%) καθώς και το σύστημα δημόσιας υγείας και ασφάλισης μακροπρόθεσμης φροντίδας (16%).

Οι άνθρωποι βλέπουν θετικότερα την προστασία του περιβάλλοντος και των κλιματικών αλλαγών (18%) και έχουν σχετικά μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στην ποιότητα των σχολείων και πανεπιστημίων της χώρας μας (19%).

Αναφορικά με την προσωπική τους ζωή αξιολογούν το προσωπικό, κοινωνικό περιβάλλον, το σπίτι, την οικογένεια και τους φίλους ως τις σημαντικότερες πηγές αισιοδοξίας και ανησυχούν ιδιαίτερα για την εξασφάλιση τους στην τρίτη ηλικία.

Η εμπιστοσύνη στη Ελλάδας εντός του ευρωπαϊκού μέσου όρου

Η Μελέτη Εμπιστοσύνης της Allianz διεξήχθη σε δέκα συνολικά ευρωπαϊκές χώρες στα τέλη Απριλίου και το Μάιο της φετινής χρονιάς. Η εμπιστοσύνη των Ευρωπαίων και οι προσδοκίες τους για το μέλλον σημαίνουν πολλά για την Allianz ως ευρωπαϊκή ασφαλιστική εταιρεία και πάροχο χρηματοοικονομικών λύσεων.

Όπως και οι Έλληνες, οι κάτοικοι των άλλων ευρωπαϊκών χωρών έχουν θετικότερη άποψη για την προσωπική τους κατάσταση τώρα και για τους επόμενους δώδεκα μήνες από ό,τι για την τρέχουσα και μελλοντική κατάσταση της χώρας τους. Γενικά, μόνο λίγες από τις χώρες της έρευνας κερδίζουν την εμπιστοσύνη των κατοίκων τους.

Επί του παρόντος, οι Αυστριακοί (35%) και οι Τούρκοι (30%) έχουν την θετικότερη άποψη για τη συνολική κατάσταση της χώρας τους. Οι Κροάτες, Ρώσοι και Ισπανοί (όλοι με 24%) βρίσκονται στο μέσον, και αμέσως μετά έρχονται οι Γερμανοί (23%). Ένας στους τρεις Αυστριακούς (33%) έχει επίσης «αρκετή ως πολλή» εμπιστοσύνη για το μέλλον. Από την άποψη αυτή, οι Ιταλοί (35%) είναι ο πιο αισιόδοξος λαός της Ευρώπης. Οι θέσεις τρία ως πέντε καταλαμβάνονται από τη Ρωσία (29%), Κροατία (27%) και Γερμανία (26%). Από τα ζητήματα που διερευνήθηκαν στη μελέτη, οι άνθρωποι ανησυχούν για τις εξελίξεις τους επόμενους δώδεκα μήνες σε σχέση με τις κρατικές συντάξεις και τις προσωπικές παροχές για τα γηρατειά. Και ανησυχούν σε όλη την Ευρώπη: οι ερωτηθέντες σε εννέα από δέκα ευρωπαϊκές χώρες ήταν το ελάχιστο αισιόδοξοι σχετικά με την προσωπική συνταξιοδοτική κάλυψη, ιδίως στη Ρωσία και Πορτογαλία. Οι πληθυσμοί στη Γερμανία και Πορτογαλία είχαν τη μικρότερη εμπιστοσύνη στις κρατικές συντάξεις.

Συμπεράσματα

- Οι Έλληνες από τους πιο αισιόδοξους Ευρωπαίους σχετικά με την οικογενειακή τους ζωή
- Οι Έλληνες ανησυχούν για τις κρατικές συντάξεις και τη γενικότερη οικονομική κατάσταση της χώρας
- Η εμπιστοσύνη στο μέγιστο στα βόρεια και δυτικά διαμερίσματα της χώρας
- Οι άνδρες γενικά έχουν μεγαλύτερη σιγουριά για το μέλλον από τις γυναίκες
- Εμπιστοσύνη σε πανευρωπαϊκή σύγκριση: η Ιταλία νούμερο ένα, η Ελλάδα εντός του Ευρωπαϊκού μέσου όρου
- Ευρωπαϊκά πρωταθλήματα ποδοσφαίρου: Η Τουρκία, η Ελλάδα και η Κροατία ανυπομονούσαν για το Euro 2008

Από την άλλη μεριά, οι διάφορες χώρες έχουν μία αισθητά θετικότερη άποψη για την ποιότητα των σχολείων και πανεπιστημίων. Επίσης πολλοί ερωτηθέντες βρήκαν λόγους αισιοδοξίας στο προσωπικό και οικογενειακό τους περιβάλλον τους επόμενους δώδεκα μήνες. Οι Αυστριακοί (88%), Γερμανοί (84%) και Γάλλοι (80%) ήταν το πλέον αισιόδοξοι σχετικά με το σπίτι τους. Οι Αυστριακοί (73%), οι Έλληνες (70%), οι Γερμανοί (68%) και οι Ρώσοι (68%) ήταν οι πλέον αισιόδοξοι σχετικά με την οικογενειακή τους ζωή.

Η διάθεση της Ευρώπης την παραμονή των Ευρωπαϊκών πρωταθλημάτων ποδοσφαίρου

Την παραμονή των Ευρωπαϊκών πρωταθλημάτων ποδοσφαίρου, η Allianz διεξήγαγε επίσης μία έρευνα σε 10 από τις 16 διαγωνιζόμενες χώρες σχετικά με τις προβλέψεις τους για τα επικείμενα παιχνίδια. Στη Γερμανία, οι άνθρωποι ήταν αρκετά ενθουσιασμένοι με την προοπτική των παιχνιδιών, ακόμα και πριν το πρώτο σφύριγμα. Το ένα τέταρτο είπε ότι τα πρωταθλήματα ανεβάζουν τη διάθεσή του «πολύ ως πάρα πολύ». Όμως η ανύψωση του ηθικού ήταν συχνότερη ανάμεσα στους άνδρες (32%) από τις γυναίκες (19%). Οι νεαροί άνδρες έως 30 ετών (33%) και οι ηλικιωμένοι των 60 και άνω (28%) ήδη επιδεικνύουν ισχυρά σημάδια «ποδοσφαιρικού ενθουσιασμού». Ωστόσο τα πρωταθλήματα φαίνεται να ενδιαφέρουν την ηλικιακή ομάδα μεταξύ 40 και 49 σε μικρότερο βαθμό. Μόνο το 16% ένιωθε καλύτερα εξαιτίας των αναμενόμενων παιχνιδιών.

Η διάθεση της Ευρώπης κυμαίνεται στην καλύτερη περίπτωση, με 38% των Τούρκων, 35% των Ελλήνων, 31% των Κροατών και 25% των Γερμανών να είναι πλέον ενθουσιασμένοι σχετικά με τα αναμενόμενα πρωταθλήματα. Αντίθετα, η Γαλλία (9%) και Ισπανία (13%) δεν επηρεάζονται πολύ. Η κατάσταση στην Τουρκία αποτέλεσε έκπληξη, όπου περισσότερες γυναίκες (42%) από άνδρες (35%) ανυπομονούν για τους αγώνες.

«Η εμπιστοσύνη των ανθρώπων στην Ελλάδα σχετίζεται στενά με τις βασικές επιχειρηματικές μας δραστηριότητες, γιατί προσφέρουμε στους πελάτες μας εμπιστοσύνη για τις σημαντικές στιγμές της ζωής τους. Τα αποτελέσματα της έρευνας παρέχουν τη δυνατότητα να κατανοήσουμε καλύτερα τους τομείς που χρειάζονται υποστήριξη και προστασία οι σημερινοί αλλά και οι μελλοντικοί πελάτες μας», σχολίασε ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Σχετικά με τη μελέτη

Η Μελέτη Εμπιστοσύνης της Allianz βασίζεται σε αντιπροσωπευτικές έρευνες 1.000 ερωτηθέντων σε κάθε μία από τις δέκα ευρωπαϊκές χώρες. Οι συνεντεύξεις διεξάχθηκαν μεταξύ Απριλίου και Μαΐου 2008, κυρίως από το ινστιτούτο έρευνας αγοράς GfK. Η καθεμία από τις συνεντεύξεις καλύπτει έξι προσωπικούς και κοινωνικούς τομείς που σχετίζονται με την έννοια της εμπιστοσύνης.

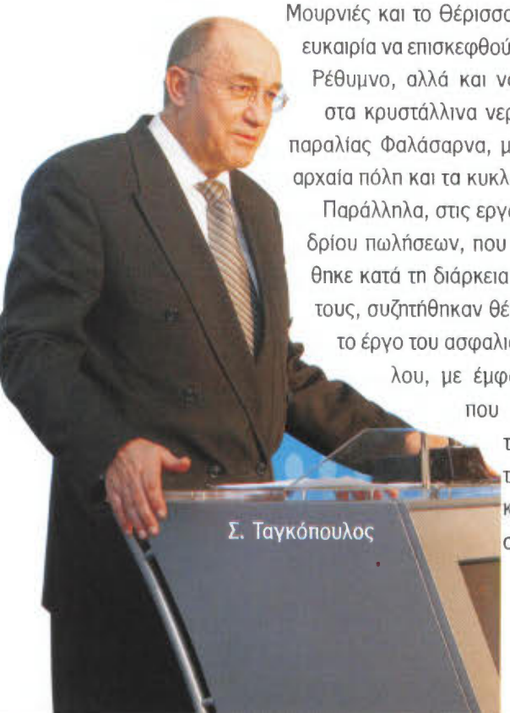
ALICO AIG Life
American Life Insurance Company
A Member of American International Group, Inc.

Σε όλη την Ελλάδα

Συνεργάτες, συντονιστές γραφείων πωλήσεων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της Εταιρείας, και εν γένει όλο το παραγωγικό δυναμικό της Εταιρείας συμμετείχε στα τρία συνέδρια που πραγματοποιήθηκαν σε Κρήτη, Πελοπόννησο και Κύπρο, με επικεφαλής τους κ.κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President και Σ. Ταγκόπουλο, γενικό διευθυντή της ALICO AIG Life Ελλάδος

Περισσότεροι από 80 συνεργάτες της ALICO AIG Life, συντονιστές γραφείων πωλήσεων, συντονιστές ομάδος, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της Εταιρείας, με επικεφαλής το γενικό διευθυντή της ALICO AIG Life, κ. Σ. Ταγκόπουλο, συμμετείχαν στο πρόσφατο εκπαιδευτικό συνέδριο της Εταιρείας στην Κρήτη. Στο συνέδριο συμμετείχαν επίσης ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδος, καθώς επίσης και άλλα στελέχη της ALICO AIG Life.

Οι συμμετέχοντες έμειναν στα Χανιά, τα οποία κέρδισαν τους επισκέπτες με τη γραφικότητα της παλιάς πόλης, με το λιμάνι, αλλά και τις όμορφες παραλίες τους. Παράλληλα, τα Χανιά αποτέλεσαν και τη βάση για επισκέψεις σε άλλα μέρη του νησιού. Έτσι, μεταξύ άλλων, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν τους Τάφους των Βενιζέλων, γνώρισαν τις Μουρνιές και το Θέρισσο, ενώ είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το πανέμορφο Ρέθυμνο, αλλά και να κολυμπήσουν στα κρυστάλλινα νερά της γνωστής παραλίας Φαλάσαρνα, με τη βυθισμένη αρχαία πόλη και τα κυκλώπεια τείχη.


Σ. Ταγκόπουλος

Παράλληλα, στις εργασίες του συνεδρίου πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, συζητήθηκαν θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου, με έμφαση σε θέματα που σχετίζονται με την επαγγελματική νοοτροπία και κατ' επέκταση με την παροχή υπηρεσιών κορυφαίου επιπέδου. Στο πλαίσιο αυτό, διακεκριμένοι συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος αναφέρθηκαν στις επαγγελματικές τους συνήθειες, μεταφέροντας έτσι την εμπειρία τους στους συναδέλφους τους. Τέλος, στις ομιλίες τους οι κ.κ. Σ. Ταγκόπουλος και Δ. Μαζαράκης έδωσαν κατευθύνσεις σε θέματα καθημερινής πρακτικής, καθώς επίσης και το στίγμα της πορείας της Εταιρείας για το αμέσως επόμενο διάστημα, αλλά και μακροπρόθεσμα.



Και στην Πελοπόννησο

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε στις αρχές Ιουνίου και το συνέδριο Νοτίου Ελλάδος της ALICO AIG Life, στο οποίο συμμετείχε το παραγωγικό δυναμικό της Εταιρείας από την περιοχή της Πελοποννήσου. Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στην Καλαμάτα και το τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδος, ο κ. Β. Λυμπέρης, διευθυντής Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας, καθώς και άλλα στελέχη της Εταιρείας.



Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου έγινε απολογισμός της πορείας των εργασιών της Εταιρείας στην περιοχή για το πρώτο εξάμηνο του έτους, καθώς και των πλάνων για το δεύτερο εξάμηνο. Ακολούθησαν ομιλίες και παρουσιάσεις από στελέχη της ALICO AIG Life, καθώς και από διακεκριμένους συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος, μεταξύ των οποίων και του κ. Λ. Χριστοδουλίδη, Senior Agency Manager.

Στην ομιλία του ο κ. Σ. Ταγκόπουλος αναφέρθηκε στην ανάγκη της αγοράς για επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους υψηλού επιπέδου, καθώς και στις προοπτικές ανάπτυξης της Εταιρείας στην περιοχή. Η ALICO AIG Life ξεχωρίζει για τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της, την τεχνογνωσία και τη συνετή πολιτική που ακολουθεί, αποτελώντας μέτρο σύγκρισης για ολόκληρη την αγορά.

Συνέδριο και στην Κύπρο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πριν από λίγες ημέρες εκπαιδευτικό συνέδριο της ALICO AIG Life στην Κύπρο. Στο συνέδριο συμμετείχαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας από ολόκληρη την Περιφερειακή Διεύθυνση Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Παράλληλα, το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President - ALICO και ο κ. Β. Παππάς, περιφερειακός αντιπρόεδρος Κλάδου Υγείας και Προσωπικών Ατυχημάτων.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του προγραμματισμένου συνεδρίου, εξετάστηκε μια σειρά θεμάτων που αφορούν στα ασφαλιστικά προγράμματα Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας, ενώ αναλύθηκαν θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου και την περαιτέρω ενίσχυση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας της εργασίας του. Στο πλαίσιο αυτό, διακεκριμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας μοιράστηκαν τις εμπειρίες τους με τους συναδέλφους τους, ενώ ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η ομιλία του κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος έθεσε τις κατευθυντήριες γραμμές για τα επόμενα χρόνια, πάντα με γνώμονα την παροχή υπηρεσιών του ανώτερου δυνατού επιπέδου.

Οι συμμετέχοντες έμειναν στην Πάφο, ενώ είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν πολλές όμορφες γωνιές του νησιού. Η Πάφος είναι μια πόλη μοντέρνα και ζωντανή, που συνδυάζει την αύρα της ιστορίας και της παράδοσης με το σύγχρονο αστικό τοπίο σε μια περιοχή απαράμιλλου φυσικού κάλλους. Τη σχέση της Πάφου με την ιστορία ο επισκέπτης την αισθάνεται πιο έντονα κατηφορίζοντας προς την Κάτω Πάφο, όταν αντικρίζει την Κατακόμβη της Αγίας Σολωμονής, το ελληνιστικό θέατρο, τα τείχη που ζώνουν την ελληνιστική πόλη και την Πέτρα του Διγενή, που πέταξε ο βυζαντινός ήρωας για να εκδικηθεί τους πειρατές που πολιορκούσαν την πόλη. Η Πάφος σιγά σιγά πιάνει το νήμα της πολιτιστικής συνέχειας καθώς η πόλη δεν είναι μόνο τα μνημεία, η αρχαιολογία και οι παλιές οι πέτρες. Στην Πάφο το χθες και το σήμερα ανταμώνουν σε κάθε γωνιά.

Οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν επίσης τη Λευκωσία, την αρχοντική πρωτεύουσα του νησιού με τη μακραίωνη ιστορία, η οποία προκαλεί αδιαμφισβήτητα το ενδιαφέρον του επισκέπτη. Περιτοιχισμένη από τα Βενετικά τείχη του 16ου αιώνα, η παλιά πόλη κρύβει πανέμορφες γωνιές με ιστορικά μνημεία, γραφικά καφενεία και ταβερνάκια. Το Αρχαιολογικό Μουσείο, η πλατεία της Αρχιεπισκοπής με τον Καθεδρικό Ναό του Αγίου Ιωάννη από το 1662, το Παγκύπριο Γυμνάσιο, το Βυζαντινό Μουσείο, η Λαϊκή Γειτονιά είναι λίγα μόνο από τα αξιοθέατα που μπορεί κανείς να θαυμάσει στη Λευκωσία. Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στη Λευκωσία, οι συμμετέχοντες είχαν επίσης την ευκαιρία να επισκε-


Α. Βασιλείου



φθούν τα κεντρικά γραφεία της ALICO AIG Life Κύπρου, όπου τους επιφυλάχθηκε θερμή υποδοχή από τα στελέχη της Εταιρείας με επικεφαλής το γενικό διευθυντή κ. Α. Καρπασίτη.

Το ταξίδι στην Κύπρο αποτέλεσε μια ξεχωριστή εμπειρία για όλους τους συμμετέχοντες, οι οποίοι επιστρέφοντας στην Ελλάδα ανανέωσαν το ραντεβού για το επόμενο Εκπαιδευτικό Συνέδριο της Εταιρείας.

Σύσκεψη Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης στην Αθήνα

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στην Αθήνα οι εργασίες της εξαμηνιαίας Σύσκεψης της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life.

Στις εργασίες της Σύσκεψης συμμετείχε ο κ. Ανδρέας Ε. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President – ALICO, επικεφαλής υψηλόβαθμων στελεχών της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Συμμετείχαν επίσης γενικοί διευθυντές και επιχειρησιακά στελέχη των Εταιρειών της ALICO AIG Life από χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Σύσκεψης εξετάσθηκε η πορεία της Εταιρείας κατά τη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2008, ενώ παράλληλα συζητήθηκε μια σειρά θεμάτων, που σχετίζονται με την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της ALICO AIG Life στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, τόσο για το υπόλοιπο του έτους όσο και για τα επόμενα χρόνια. Η περαιτέρω ενδυνάμωση των δικτύων διανομής αποτέλεσε έναν από τους τομείς στους οποίους δόθηκε ιδιαίτερη βαρύτητα, ενώ εξετάσθηκαν και διάφορα επιμέρους θέματα με στόχο την επίτευξη ακόμη υψηλότερου επιπέδου εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της Εταιρείας.

Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.

La Bâloise Ελβετία

Deutscher Ring Γερμανία

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλειες Ζωής

AIG is principal sponsor of Manchester United



Δυναμική Πορεία...

Μεγάλες Επιτυχίες!

Είμαστε υπερήφανοι που το AIG (American International Group, Inc.) στηρίζει χορηγικά μια Ομάδα που χρόνο με το χρόνο στοχεύει και κατακτά τις μεγάλες διακρίσεις, όπως πρόσφατα τον κορυφαίο τίτλο του UEFA Champions League.

Η συστηματική ομαδική προσπάθεια και η αξιοποίηση του ατομικού ταλέντου οδηγούν στην Επιτυχία!

Στο πλαίσιο αυτών των αρχών και αξιών αναπτύσσεται και η εταιρική φιλοσοφία της ALICO AIG Life και της AIG Greece, προσφέροντας πάντα αξιόπιστες υπηρεσίες που καλύπτουν αποτελεσματικά τις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες εκατομμυρίων ανθρώπων στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο.

AIG GREECE

ALICO AIG Life

American Life Insurance Company

Services provided by subsidiaries of American International Group, Inc.

AIG

Τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της χώρας για το 2007 βράβευσε για άλλη μία χρονιά, ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, σε μια όμορφη εκδήλωση στη Γλυφάδα

Οι κορυφαίοι του ΠΣΑΣ

Οι επίσημοι ήταν πολλοί, η προσέλευση συναδέλφων ασφαλιστικών συμβούλων ξεπέρασε κάθε προσδοκία, με τους εκπροσώπους των εταιρειών, αλλά και του κλαδικού τύπου να συμβάλλουν τα μέγιστα στη διατήρηση της ζεστής και συναδελφικής ατμόσφαιρας. Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι για το 2007, τίτλος ιδιαίτερα τιμητικός, τόσο για τους ίδιους, όσο και για τις εταιρείες με τις οποίες συνεργάζονται. Ο τίτλος του κορυφαίου ασφαλιστικού Συμβούλου για τον Π.Σ.Α.Σ. είναι εξαιρετικά τιμητικός, γιατί απονέμεται από εμάς τους ίδιους και δίνεται μόνο μια φορά σε κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο.

Οι κορυφαίοι για το 2007 είναι: στον κλάδο Ζωής ο κ. Κωνσταντίνος Παναγιωτίδης της Ασπίς Πρόνοια, στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων ο κ. Θεόδωρος Μουτάφης της Εθνικής Ασφαλιστικής, στα Αμοιβαία Κεφάλαια, ο κ. Ευάγγελος Σταθόπουλος, της Interamerican.

Από τους επισήμους, απεύθυναν σύντομο χαιρετισμό οι κ.κ. Γεώργιος Βλάχος, υφυπουργός Ανάπτυξης, Μιλένα Αποστολάκη, βουλευτής ΠΑ.ΣΟ.Κ, Σπυρίδωνας Μερκούρης, πρόεδρος Ιδρύματος «Μελίνα Μερκούρη», Δημήτριος Κοντομηνάς, επίτιμος πρόεδρος του Ε.Α.Ε.Ε. και πρόεδρος της DEMKO, Εμμανουήλ Μάρκογλου, διευθυντής υποκαταστήματος ALICO AIG life.

Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε ο γενικός γραμματέας του Π.Σ.Α.Σ. κ. Γεώργιος Στρατηγός, ενώ η πρόεδρος, κα Ελένη Γρυπάρη, στη σύντομη ομιλία της, αναφέρθηκε στη δράση του Συνδέσμου, γενικότερα. Αξίζει να σημειωθεί μια καινοτομία του Διοικητικού Συμβουλίου του Π.Σ.Α.Σ να βραβεύσει μέλη του, τα οποία είναι και μέλη του M.D.R.T., αφού απαραίτητη προϋπόθεση για να είναι κάποιος μέλος στο M.D.R.T., πρέπει να είναι εγγεγραμμένος στον επαγγελματικό του φορέα.

Την πρώτη βράβευση έκανε ο κ. Δημήτριος Κοντομηνάς, ο άνθρωπος εκείνος, που πρώτος ξεκίνησε την ιδέα του M.D.R.T., στην Ελλάδα, ενώ όλη η ασφαλιστική αγορά ξέρει πόσα πολλά του οφείλει.

Στη συνέχεια, τη σκυτάλη των βραβεύσεων πήρε ο κ. Εμμανουήλ Μάρκογλου, ο πρώτος Έλληνας ασφαλιστικός σύμβουλος, που γράφτηκε στο M.D.R.T., το 1959. Όπως μας εκμυστηρεύτηκε ο ίδιος, και στο σύντομο χαιρετισμό του, προέτρεψε όλους τους ασφαλιστικούς συμβούλους, όχι μόνο να ενταχθούν στον Π.Σ.Α.Σ., αλλά και να προσπαθήσουν να πετύχουν τους στόχους του M.D.R.T.



ΕΕΑΕ. 70 χρόνια προσφοράς

Εκδήλωση προς τιμήν όλων των μελών της Ένωσης και των συντελεστών της ασφαλιστικής αγοράς, με αφορμή τα 70 χρόνια λειτουργίας της, διοργανώνει η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος την Παρασκευή 10 Οκτωβρίου 2008, στο Ίδρυμα Μείζονος Ελληνισμού, στην αίθουσα «Ιφιγένεια Β'». Το πρώτο μέρος της εκδήλωσης περιλαμβάνει αναφορές στο παρελθόν και είναι αφιερωμένο στους ανθρώπους που υπηρέτησαν το Σωματείο και γενικότερα τον ασφαλιστικό χώρο, στην προσφορά τους, στην πρόοδο και στις νέες μεθόδους που εισήγαγαν. Στην ετήσια Γενική Συνέλευση του BIPAR, που πραγματοποιήθηκε από 11 έως 13 Ιουνίου στο Βερολίνο, έλαβε μέρος η κα Δήμητρα Λύχρου - γενική γραμματέας της Ε.Ε.Α.Ε. , η οποία ως εντεταλμένη εκπρόσωπος και μέλος του Δ.Σ. της Π.Ο.Α.Π. παρακολούθησε τις εργασίες του διημέρου και ψήφισε για την ανάδειξη του νέου προεδρείου.

ΜΕΛΟΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΗΣ MEGA INSURANCE

mega BROKERS S.A.

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης
Διαμεσολαβούντων στις Ασφαλίσεις

Η MEGA ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε. εξασφάλισε και διαθέτει, σε προνομιακή τιμή και κατ' αποκλειστικότητα, ασφαλιστήριο ασφάλισης της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης

✔ Πρακτόρων Ασφαλίσεων ✔ Ασφαλιστικών Συμβούλων

Με τη συνεργασία και υποστήριξη της COMMERCIAL value

Κόστος για Φυσικά ή Νομικά Πρόσωπα • Ασφαλίσεις Ζωής & Γενικών

Ετήσια μικτά έσοδα προμηθειών	Μικτό Ετήσιο Κόστος
Έως €43.900	€285 / έτος
Από €43.901 έως €500.000	0,65% επί των εσόδων
€500.001 και άνω	Η τιμολόγηση γίνεται κατά περίπτωση
Απαλλαγές	€1.000 στις Γενικές και €1.500 στη Ζωή

Επεκτάσεις κάλυψης που συμπεριλαμβάνονται στο κόστος

1. Απιστία Υπαλλήλων
2. Απώλεια Εγγράφων
3. Συκοφαντική Δυσφήμιση
4. Αναδρομική Κάλυψη από 15/1/2005
5. Παράταση σε 5 χρόνια του χρόνου αναγγελίας αποζημίωσης

Απευθυνθείτε σε εμάς για κάθε ασφαλιστικό σας πρόβλημα!
Έχουμε τις λύσεις!

«Ελάτε να μας γνωρίσετε!»

- Από την ασφάλιση αυτοκινήτου, έως τους πλέον εξειδικευμένους κινδύνους, παρέχουμε λύσεις αμοιβαία επωφελείς και συμφέρουσες για τους πελάτες σας.
- Μας ενδιαφέρουν οι μακροχρόνιες και υγιείς σχέσεις, προσφέρουμε ουσιαστική υποστήριξη στο έργο σας και αύξηση των εσόδων σας.
- Είμαστε στρατηγικοί επενδυτές στην επιμόρφωση και υλοποίηση των επιχειρηματικών σας στόχων.

διαφέρουμε γιατί...

«Προσδοκούμε όλα εκείνα για τα οποία είστε Σύμφωνοι»

MEGA ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., Λ. Συγγρού 122, Αθήνα – 11741,
τηλ. κέντρο: 210 9225824-5, fax: 210 9225823, e-mail: hagi@megabroker.gr

Η κοινωνική πραγματικότητα κατευθύνει τις επιχειρήσεις στο δέον γενέσθαι



Του ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΝΤΟΥ
διευθυντή Δημοσίων Σχέσεων ομίλου Interamerican

Οι ανάγκες της κοινωνίας αξιολογούνται και ιεραρχούνται με βάση το κοινό αίσθημα. Ωστόσο, μολονότι υφίστανται εξ αντικειμένου κριτήρια που θέτουν προτεραιότητες για κοινωνικές δράσεις, μια επιχείρηση θα πρέπει να συνυπολογίζει στις επιλογές της την ιδιαίτερη δυναμική διείσδυσης και αποτελεσματικότητας που μπορούν να έχουν οι σχετικές πρωτοβουλίες της σε ορισμένους τομείς της κοινωνικής ζωής, οι οποίοι προσιδιάζουν στον επιχειρησιακό της χαρακτήρα.

Στο σχεδιασμό και την υλοποίηση του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής» της Interamerican ακολουθούμε αυτή την αντίληψη και έχουμε ορίσει τομείς δράσεων σε συνάφεια με το αντικείμενο της επιχείρησης. Οι υποδομές μας και η σχετική τεχνογνωσία μάς βοηθούν να μεγιστοποιούμε σε αυτούς τους τομείς την κοινωνική προσφορά μας χωρίς να καταφεύγουμε στην εύκολη και επιδερμική οικονομική χορηγία εξ αποστάσεως. Αυτό συμβαίνει στους άξονες του προγράμματος «φροντίδα για την υγεία» και «εκπαίδευση για την αντιμετώπιση κινδύνων», όπως γίνεται στη μακράς διαρκείας εκστρατεία μας για την κυκλοφοριακή αγωγή των πολιτών και των περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων.

Παράλληλα, μια επιχείρηση που έχει ενσωματώσει στη στρατηγική της την κοινωνική υπευθυνότητα, οφείλει να έχει ευαίσθητους ακροδέκτες στα μεγάλα κοινωνικά ζητήματα, να αφουγκράζεται την κοινωνία. Στον τόπο μας οι προτεραιότητες είναι ορατές και η έρευνα κοινής γνώμης του Βαρόμετρου Αναγνωρισιμότητας και Κοινωνικής Συμπεριφοράς («Awareness & Social Behavior Index» της MEDA Comm. και VPRC) τις καταγράφει κάθε χρόνο. Η εξάρτηση από τα ναρκωτικά και αλκοόλ, η φτώχεια, ο κοινωνικός αποκλεισμός και τα απροστάτευτα παιδιά, η αναπηρία και οι ασθένειες, το περιβάλλον και η οικολογία, σκιαγραφούν στο αίσθημα των πολιτών την ποιότητα της κοινωνικής ζωής και βαθμολογούν την κοινωνική ευημερία, που αποτελεί ζητούμενο.

Η Interamerican δεν αγνοεί αυτές τις παραμέτρους και τις εντάσσει στο πρόγραμμα των πρωτοβουλιών της, στους άξονες της υποστήριξης των ευπαθών κοινωνικών ομάδων και της προστασίας του περιβάλλοντος.

Έχουμε σταθερές συνεργασίες ετών με οργανισμούς όπως το ΚΕΘΕΑ, τα Παιδικά Χωριά SOS, οι Φίλοι Κοινωνικής Παιδιατρικής «Ανοιχτή Αγκαλιά», η «Στοργή» κ.ά., ενώ στον τομέα του περιβάλλοντος έχουν αναληφθεί έως σήμερα πρωτοβουλίες ανακύκλωσης, δεντροφύτευσης και διαδραστικής εκπαίδευσης παιδιών.

Η κοινωνία αναγνωρίζει την εταιρική προσφορά

Είναι ικανοποιητικό ότι, σύμφωνα με τις μετρήσεις του A.S.B.I., το κοινωνικό έργο της Interamerican αναγνωρίζεται μεταξύ των 15 πλέον αναγνωρίσιμων για την κοινωνική υπευθυνότητά τους επιχειρήσεων της χώρας. Το γεγονός αυτό εισφέρει σε σημαντικό βαθμό αξία στο όνομα της εταιρείας.

Όμως, παρ ότι γενικά η αναγνωρισιμότητα του έργου των εταιρειών στην Ελλάδα είχε αυξηθεί το 2007, μόλις το 20% των πολιτών είναι σε θέση να αναφέρουν αυθόρμητα μια έστω εταιρεία ως κοινωνικά υπεύθυνη, στοιχείο που αποδεικνύει αρκετά χαμηλή διείσδυση του έργου των επιχειρήσεων στην κοινωνία (A.S.B.I.). Αν συνεκτιμήσουμε τα στοιχεία αξιολόγησης της ανάπτυξης και επικοινωνίας πρακτικών κοινωνικής υπευθυνότητας του εργαλείου μέτρησης Accountability Rating Greece 2007, το συμπέρασμα είναι ότι γενικά η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, ως συγκροτημένη στρατηγική επιλογή των επιχειρήσεων αλλά και επικοινωνιακά, στη χώρα μας βρίσκεται ακόμη στα πρώτα της βήματα.

Η δύναμη των συνεργειών στην ΕΚΕ

Ως πλέον αποτελεσματικές προβάλλουν οι συνέργειες με οργανισμούς και φορείς που προσεγγίζουν με ιδιαίτερη φροντίδα, γνώση και μεθοδικότητα τα μείζονα κοινωνικά προβλήματα, εστιάζοντας στα κατά προτεραιότητα αναγκαία να αντιμετωπισθούν. Ακόμη, η λογική των συμπράξεων - κοινοπραξιών στον τομέα της ΕΚΕ χρειάζεται να υπερβεί τον ανταγωνιστικό χαρακτήρα του επιχειρείν, μέσα από τη συνεργασία εταιρειών, που στον επιχειρηματικό στίβο ανταγωνίζονται η μία την άλλη. Στον ασφαλιστικό χώρο, θα είχε μεγάλο ενδιαφέρον να εξετάσουμε τι μπορεί να κάνει η Interamerican μαζί με άλλες εταιρείες, που έχουν εντάξει στη στρατηγική και αποστολή τους την υπευθυνότητα για την κοινωνία και το περιβάλλον.

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

Η ανάπτυξη περνά από την περιφέρεια

Με τη δημιουργία των νέων ιδιόκτητων γραφείων στα Τρίκαλα, η Υδρόγειος Ασφαλιστική απέδειξε και στην πράξη ότι η ανάπτυξη περνά από την περιφέρεια. Τα εγκαίνια έγιναν σε γιορτινή ατμόσφαιρα, αρχές Ιουνίου, στο νεόκτιστο κτίριο που βρίσκεται επί της οδού Αμαλίας 32 και παρουσία όλων των τοπικών αρχών αλλά και των στελεχών της εταιρείας. Την τελετή τίμησε με την παρουσία του ο Αρχιμανδρίτης Τρικάλων Χαρίτων Μανιταράς και παρέστησαν ο υφυπουργός Οικονομικών Νικόλαος Λέγκας, ο νομάρχης Ηλίας Βλαχογιάννης, ο αντινομάρχης Αχιλλέας Αλεξίου και ο αντιδήμαρχος Χαράλαμπος Δεληλίγκας.

Στο σύντομο χαιρετισμό που απηύθυνε στους καλεσμένους ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, Αναστάσιος Κασκαρέλης, ανέπτυξε την πολιτική της εταιρείας όσον αφορά την αποκέντρωση και διαχείριση της παραγωγής στην περιφέρεια και εξήρε το ρόλο της διευθύντριας του υποκαταστήματος Τρικάλων, Ρένας Παπαζαχαρία, στην εντυπωσιακή ανάπτυξη της εταιρείας στην ευρύτερη περιοχή του νομού Τρικάλων.

Με τις ευχές όλων για την επίτευξη των στόχων της διοίκησης της εταιρείας για υποκαταστήματα της Υδρογείου σε κάθε νομό της Ελλάδας, η τελετή έφτασε στο τέλος της, δίνοντας ραντεβού για το γεγονός της χρονιάς, που θα είναι τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων γραφείων της εταιρείας στην Αθήνα, μέσα στο φθινόπωρο.

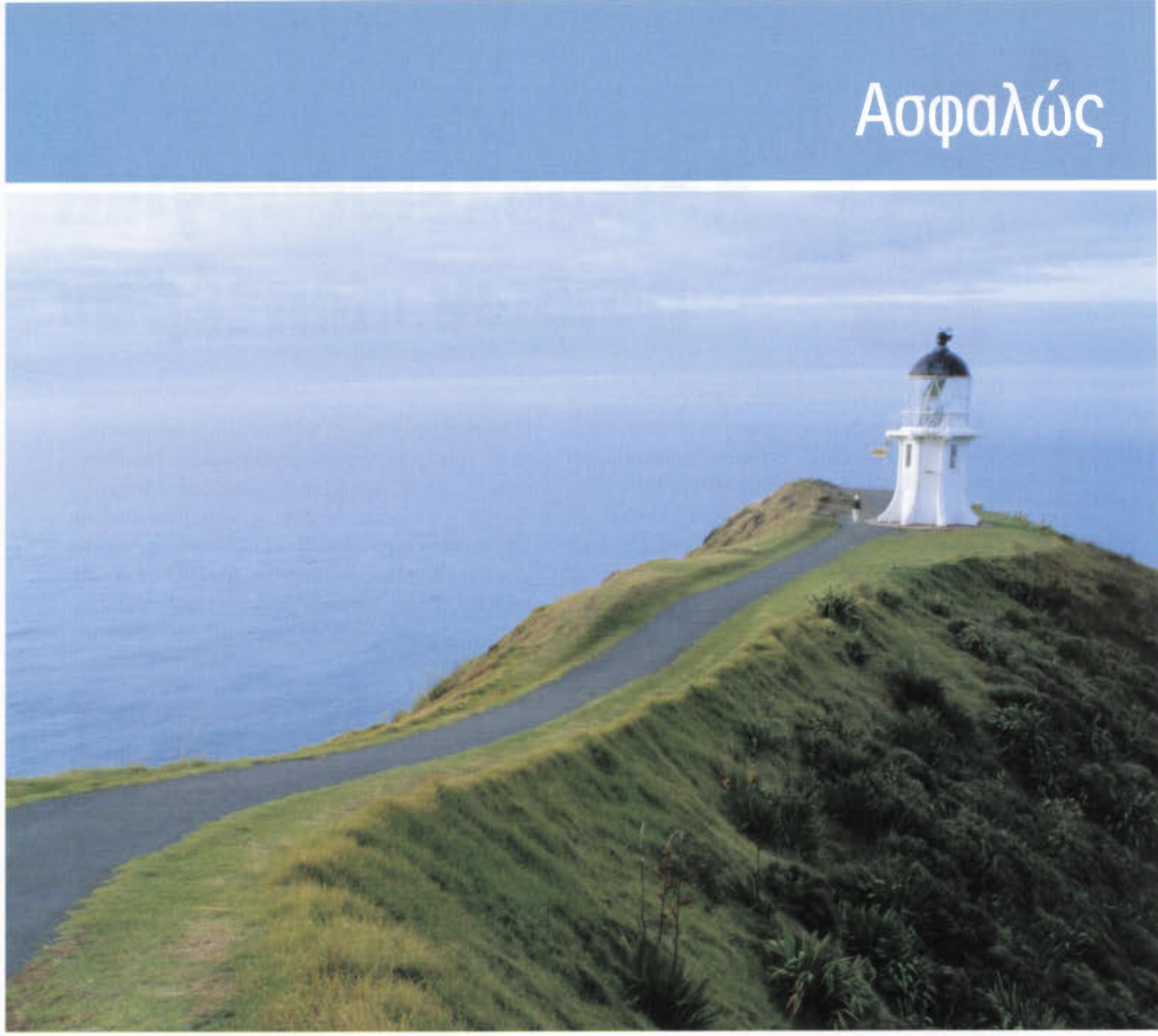


Ο υφυπουργός Οικονομικών Νικ. Λέγκας και η διευθύντρια Υποκαταστήματος Τρικάλων Ρένα Παπαζαχαρία





Ασφαλώς



Στην Υδρόγειο
πορευόμαστε **ασφαλώς**
φροντίζοντας πάντα...
για τη δική σας ασφάλεια

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία
Κεντρικά Γραφεία: Σόλωνος 137, 176 75 Καλλιθέα - Αθήνα
T: 210.94.77.200 • F: 210.94.07.422
Υποκατάστημα: 7ο χλμ. Θεσ/νίκης - Μουδανιών, 570 01 Θεσ/νίκη
T: 2310.487.140 • F: 2310.487.110
www.ydrogios.gr

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη!

Καρδιοχειρουργική παίδων «Μητέρα»

Μία υπερσύγχρονη καρδιοχειρουργική κλινική παιδιών λειτουργεί στο «Μητέρα», που μπορεί να καλύπτει ευρύτατο φάσμα καρδιολογικών παθήσεων. Πρόκειται για μια επένδυση του ομίλου Υγεία, που άγγιξε τα 6 εκατ. ευρώ, με στόχο να καλύπτονται στη χώρα μας περιστατικά που μέχρι τώρα αναγκάζονταν να φύγουν στο εξωτερικό για την περίθαλψή τους, με σημαντική οικονομική αιμορραγία των ασφαλιστικών οργανισμών. Σύμφωνα με τον πρόεδρο των διοικητικών συμβουλίων ΥΓΕΙΑ-ΜΗΤΕΡΑ, κ. Κωνσταντίνο Σταύρου, με τη λειτουργία της νέας υπερσύγχρονης κλινικής, ανοίγονται νέες προοπτικές στο ευρύτερο σύστημα υγείας. Ο υπουργός Υγείας, κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, ο οποίος τέλεσε τα εγκαίνια της νέας κλινικής, δήλωσε, μεταξύ άλλων, ότι η παρουσία όλων μας σε αυτόν το χώρο απόψε υποδηλώνει την κοινή απόφαση, βούληση και θέληση, παράλληλα με τη βελτίωση και αναβάθμιση του Δημοσίου Συστήματος Υγείας, που είναι ο βασικός πυλώνας της υγείας στη χώρα μας, να στηρίζουμε και τις πρωτοβουλίες που αναπτύσσονται από τον ιδιωτικό τομέα. Η άμιλλα ανάμεσα στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα, μόνο καλά αποτελέσματα μπορεί να αποφέρει, συμβάλλοντας έτσι στην αμοιβαία βελτίωση των προσπαθειών και παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας, πρόσθεσε ο κ. Αβραμόπουλος.

Σημειώνεται ότι ο αντιπρόεδρος της MIG και του ΥΓΕΙΑ, κ. Ανδρέας Βγενόπουλος, προανήγγειλε τη λειτουργία από τον Σεπτέμβριο ενός πολύ μεγάλου και οικονομικά δυνατού Ιδρύματος, το οποίο θα συνεισφέρει στην αντιμετώπιση περιστατικών, που διαφορετικά δεν θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν, προκειμένου να σωθούν ζωές. Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα υπηρεσιών υγείας, pro bono, για τους οικονομικά ασθενέστερους, προκειμένου να έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στις υπηρεσίες του ομίλου ΥΓΕΙΑ.



Τα εγκαίνια της παιδοκαρδιοχειρουργικής Κλινικής «ΜΗΤΕΡΑ» τέλεσε ο υπουργός Υγείας με τη μικρή Μαρία, το πρώτο παιδί που χειρουργήθηκε με επιτυχία στη νέα κλινική

Η πρώτη επέμβαση Ρομποτικής Σπονδυλοδεσίας

Η πρώτη επέμβαση Ρομποτικής Διαδερμικής Σπονδυλοδεσίας στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών ΥΓΕΙΑ. Η επέμβαση διενεργήθηκε από την ομάδα Ρομποτικής Χειρουργικής Σπονδυλικής Στήλης του ΥΓΕΙΑ, υπό το χειρουργό κ. Μπενάρδο Νικόλαο, σε ασθενή 70 ετών, με το ρομποτικό σύστημα Spine Assist για χειρουργικές επεμβάσεις στη σπονδυλική στήλη.

Όπως δήλωσε ο κ. Ν. Μπενάρδος «σε αντίθεση με τις συμβατικές επεμβάσεις σπονδυλικής στήλης, η ρομποτική χειρουργική δίνει τη δυνατότητα πραγματοποίησης επεμβάσεων με πολύ μικρές τομές, εξασφαλίζει ακρίβεια δεκάτων του χιλιοστού και εκμηδενίζει την πιθανότητα ανθρώπινου λάθους, λαμβανομένου υπ' όψιν ότι από τη σπονδυλική στήλη διέρχονται τα νεύρα και ο νωτιαίος μυελός. Επιπλέον, η απώλεια αίματος είναι μηδαμινή, ο χρόνος νοσηλείας και αποκατάστασης του ασθενούς είναι αισθητά μικρότερος, ενώ εξασφαλίζεται ταχεία επάνοδος σε φυσιολογικούς ρυθμούς ζωής λίγες μόλις ώρες αμέσως μετά την εγχείρηση».

Το σύστημα Spine Assist παρέχει στο χειρουργό τη δυνατότητα τρισδιάστατης απεικόνισης βασισμένης στην αξονική τομογραφία του ασθενούς.

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

δίπλα σας!

Safe House

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Προστασίας Κατοικίας

Επειδή έχετε επενδύσει πολλά για να στεγάσετε την οικογένειά σας, είναι φυσικό να θέλετε να κοιμάστε ήσυχοι, με τη σιγουριά ότι τα πάντα στο σπίτι σας είναι ασφαλισμένα. Η **Groupama Φοίνιξ** σας προσφέρει περισσότερη σιγουριά με το πιο ολοκληρωμένο και σύγχρονο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας και οικογενειακής κάλυψης: το **Safe House.** Το πρόγραμμα **Safe House** σας προσφέρει αποζημίωση για το κτίριο και το περιεχόμενό του σε αξία αντικατάστασης με καινούργιο καθώς και πολλές πρόσθετες καλύψεις με εξαιρετικά ανταγωνιστικό τιμολόγιο. Σε εσάς που είστε ιδιοκτήτες ή νοικιάζετε κατοικία, η **Groupama Φοίνιξ** προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.

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

INTERAMERICAN

@nytime:health

Η Anytime Insurance Online, μετά την επιτυχημένη προώθηση των προγραμμάτων ασφάλισης αυτοκινήτου και κατοικίας, προχωρεί και στην ασφάλιση υγείας με τη διάθεση των νέων προγραμμάτων Anytime Health.

Η ταυτότητα Anytime αντιπροσωπεύει το νέο, σύγχρονο τρόπο διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων από την Interamerican και απευθύνεται σε αυτούς που προτιμούν να ασφαλίζονται μέσω της άμεσης επαφής με την ασφαλιστική εταιρεία, χρησιμοποιώντας το τηλέφωνο ή το Internet.

Τα προγράμματα Anytime Health Cash αποσκοπούν στην απαλλαγή του ασφαλιζόμενου από την πίεση να ανταπεξέλθει στις οικονομικές του υποχρεώσεις σε περίπτωση που χρειαστεί να νοσηλευτεί ή να χειρουργηθεί, εξασφαλίζοντάς του μία έκτακτη οικονομική ενίσχυση με τη μορφή επιδόματος.

Τα προγράμματα απευθύνονται σε όλους, ανεξάρτητα αν είναι ήδη ασφαλισμένοι σε κάποιον ιδιωτικό ή κρατικό φορέα, καθώς λειτουργούν συμπληρωματικά με οποιοδήποτε άλλο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας. Επιπλέον, χαρακτηρίζονται από μία σειρά πλεονεκτημάτων, όπως η ευελιξία στην επιλογή παροχών, οι απλές διαδικασίες αποζημίωσης, η φορολογική απαλλαγή ασφαλίστρων, η προνομιακή τιμολόγηση σε περίπτωση οικογενειακής ασφάλισης, καθώς επίσης και η κάλυψη σε Ελλάδα και εξωτερικό. Παράλληλα, παρέχεται από την εταιρεία άμεση και συνεχής υποστήριξη και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση.

Το συμβόλαιο παραδίδεται όπου επιλέξει ο ασφαλιζόμενος με courier χωρίς επιπλέον κόστος. Η καταβολή των ασφαλίστρων γίνεται είτε με χρέωση της πιστωτικής κάρτας κατά τη στιγμή της αγοράς, οπότε ισχύει ειδική έκπτωση 5%, είτε μετρητοίς κατά τη στιγμή της παράδοσης του συμβολαίου. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε όσους έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητο ή την κατοικία τους με Anytime, παρέχεται επιπλέον έκπτωση 5% στα προγράμματα Anytime Health Cash.

Η Interamerican με το Anytime Insurance Online επιβεβαιώνει για μία ακόμα φορά τον καινοτομικό χαρακτήρα της, καθώς αποτελεί τη νέα σύγχρονη πρόταση ασφάλισης στην Ελλάδα. Εξασφαλίζει περισσότερη άνεση και προσωπικό χρόνο στον πελάτη, ταχύτερη ανταπόκριση, ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση και συνεχή διαθεσιμότητα από την πλευρά της εταιρείας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ GENERAL UNION HEALTH S.A.

International Health Insurance

Πρωτοποριακό πρόγραμμα ταξιδιού

Ένα σύγχρονο, πρωτοποριακό και προσιτό ασφαλιστικό πρόγραμμα ταξιδιού προσφέρει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η General Union Health, στο πλαίσιο της συνεργασίας της με την International Health Insurance, εξειδικευμένη εταιρεία ασφαλίσεων του ομίλου BUPA. Το πρόγραμμα παρέχει την καλύτερη δυνατή προστασία για οποιαδήποτε αιφνίδια και απρόσμενη ασθένεια ή τραυματισμό συμβεί κατά τη διάρκεια ταξιδιού στο εξωτερικό.

Η ασφάλιση μπορεί να συναφθεί είτε για κάθε ένα μεμονωμένο ταξίδι, είτε σε ετήσια βάση για ανώτατη περίοδο ταξιδιού που δεν υπερβαίνει τον ένα μήνα.

Η ασφάλιση ταξιδιού εγγυάται τα πιο κάτω πλεονεκτήματα:

- 24ωρη υπηρεσία ταξιδιωτικής και ιατρικής βοήθειας,
- κατευθείαν πληρωμή σε οποιοδήποτε νοσοκομείο του κόσμου,
- ελεύθερη επιλογή γιατρών και νοσοκομείων,
- πλήρη κάλυψη, χωρίς καμία απαλλαγή,
- επαγγελματική και αποτελεσματική αποζημίωση,
- παγκόσμια κάλυψη για οποιοδήποτε είδος ταξιδιού: επαγγελματικό, σπουδών και ψυχαγωγίας,
- κανένα περιορισμό για επικίνδυνα αθλήματα ή δραστηριότητες (εκτός μηχανικού αθλητισμού),
- δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη για παιδιά μέχρι 2 ετών,
- καλύπτονται ακόμη και τραυματισμοί από τρομοκρατικές ενέργειες,
- πρόσβαση σε ειδικό ιστότοπο με πλήρεις πληροφορίες για νοσήματα, ασφάλεια, εμβολιασμούς και οποιαδήποτε άλλη πληροφορία για όλες τις χώρες.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το συγκεκριμένο πρόγραμμα ασφάλισης καλύπτει άτομα πλικίας μέχρι 80 ετών.

"Η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία υγείας στον κόσμο... μιλάει τη γλώσσα μου"



Νιώστε την ασφάλεια που προσφέρει:

- η BUPA, το όνομα που εμπιστεύονται πάνω από 8 εκατομμύρια άνθρωποι σε 190 χώρες
- μια πολυβραβευμένη διεθνής ασφαλιστική εταιρεία υγείας με πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας
- το 24ωρο τηλεφωνικό μας κέντρο, με εξυπηρέτηση σε πολλές γλώσσες
- η άμεση αποζημίωση
- η ασφαλιστική μας κάλυψη, που περιλαμβάνει την 24ωρη τηλεφωνική υπηρεσία HealthLine και προαιρετικά τον επαναπατρισμό
- η γνώση και η εξειδίκευση των συμβούλων της General Union

THE QUEEN'S AWARDS FOR ENTERPRISE: INTERNATIONAL TRADE 2005

Bupa

GENERAL UNION GROUP ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

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

SENSE INTEGRATED

Κρατά αναμμένη τη ΦΛΟΓΑ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η παιδική εκδήλωση που διοργάνωσε η εθελοντική ομάδα AXA HEARTS IN ACTION του ομίλου AXA, στις εγκαταστάσεις του μη κερδοσκοπικού φορέα «Φλόγα», στο Γουδή.

Η εκδήλωση ήταν αφιερωμένη στα παιδιά που πάσχουν από νεοπλασματική ασθένεια και είχε ως κύριο στόχο να προσφέρει στιγμές χαράς και ανακούφισης στους μικρούς και μεγάλους συμμετέχοντες.

Τα παιδιά που φιλοξενούνται στη «Φλόγα» διασκέδασαν από το πλούσιο πρόγραμμα, το οποίο περιελάμβανε μαγικά κόλπα από το μάγο KELMI, αφήγηση παραμυθιού από τη νεράιδα, με μουσική συνοδεία εθελοντή κιθαρίστα, μπαλονοκατασκευές και φυσικά πολλά παιχνίδια με τη βοήθεια παιδαγωγού.

Η εκδήλωση κορυφώθηκε με τα δώρα, που προσέφερε κάθε εθελοντής σε κάθε παιδί της «Φλόγας» και ολοκληρώθηκε με φαγητό και μουσική.

Η AXA Ασφαλιστική ακολουθώντας την παγκόσμια πολιτική της «Εταιρικής Φιλανθρωπίας» του ομίλου, δημιούργησε τον Νοέμβριο του 2007 σε συνεργασία με την Inter Partner Assistance (εταιρεία βοηθείας του ομίλου) την εθελοντική ομάδα «AXA HEARTS IN ACTION», καθώς είναι άμεσα συνδεδεμένη με το περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται και ευαισθητοποιείται από τα κοινωνικά του προβλήματα.

Οι εθελοντές με τις ενέργειές τους στοχεύουν στην ανακούφιση των ευπαθών ομάδων.

Η εθελοντική ομάδα, στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για το 2008, συνεργάζεται με τους παρακάτω φορείς:

1. «Φλόγα»: οι εθελοντικές ενέργειες συμβάλλουν στην ψυχαγωγία των παιδιών και την ενημέρωση του κοινού για τις δράσεις του μη κερδοσκοπικού συλλόγου γονέων παιδιών με νεοπλασματική ασθένεια.

2. «Το Εργαστήρι»: μέσα από τις δράσεις των εθελοντών ενισχύονται οικονομικά οι δραστηριότητες του μη κερδοσκοπικού συλλόγου Γονέων και Φίλων Ατόμων με Ειδικές Ικανότητες.

3. «Καθαρή Ελλάδα»: οι εθελοντές συνεργάζονται για τον καθαρισμό ακτών.

4. «Άγιος Χαράλαμπος»: σε συνεργασία με την εκκλησία οι εθελοντές προσφέρουν τακτικά ρούχα και τρόφιμα σε άπορες οικογένειες και άστεγους της περιοχής Ιλισίων.

5. «Φιλοξενείο»: μέσα από την εθελοντική δράση προσφέρονται τρόφιμα και οικιακός εξοπλισμός στα άστεγα και κακοποιημένα παιδιά που φιλοξενούνται στη συγκεκριμένη στέγη στη Θεσσαλονίκη.

Allianz Στηρίζει την ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ

Να υποστηρίξει οικονομικά τα παιδιά και τους γονείς του Συλλόγου Γονέων και Φίλων Αυτιστικών Ατόμων «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ» αποφάσισε η Allianz Ελλάδος, αντί εγκαινίων, για τις νέες ιδιόκτητες κτιριακές της εγκαταστάσεις. Παράλληλα τίμησε την πρόεδρο και ιδρυτικό μέλος του συλλόγου «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ» την κα Ευαγγελία Χαβιάρα Κοκκινάκη, τη ΜΗΤΕΡΑ, που με την απεριόριστη διάθεση για προσφορά, χαρίζει ζωή, αγάπη και ελπίδα. Ο Σύλλογος Γονέων & Φίλων Αυτιστικών Ατόμων «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ» ιδρύθηκε το καλοκαίρι του 2003 από γονείς και φίλους αυτιστικών παιδιών, προκειμένου να εργαστεί για τη διασφάλιση των ισότιμων δικαιωμάτων τους στη ζωή και παράλληλα να συνδράμει το οικογενειακό τους περιβάλλον στο δύσκολο έργο τους. Μελλοντικός και ύψιστος στόχος τους, η ίδρυση σύγχρονου οικοτροφείου, ώστε να διασφαλίσουν τα μέσα για μια προστατευμένη και αξιοπρεπή ζωή, καθ' όλη τη διάρκεια του βίου τους και κυρίως όταν δεν θα έχουν τη φροντίδα των γονέων τους.Ήταν δυόμισι χρόνων η Ειρήνη, όταν η κυρία Ευαγγελία Κοκκινάκη την πήρε πρώτη φορά αγκαλιά και έγινε η θετή μητέρα της. Το σοβαρό πρόβλημα υγείας αποκαλύφθηκε όταν η μικρή έκλεινε τα πέντε. Έτσι ξαφνικά, μπήκε στη ζωή τους ο αυτισμός.

Δέκα χρόνια αργότερα η Ειρήνη εξακολουθεί να διδάσκει το μάθημα της αγάπης και της αποδοχής στους γονείς της, αλλά και στα δίδυμα δεκάχρονα αδερφάκια της, την Πηνελόπη και τον Κωνσταντίνο, που υιοθετήθηκαν έξι χρόνια ύστερα από αυτήν. Το βραβείο απένειμε στην κα Κοκκινάκη ο διευθύνων σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Πανικολάου.



Κάποιοι έχουν λύσει για πάντα το στεγαστικό τους πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των τραπεζικών προϊόντων;

Θέλετε να αυξήσετε την ανταγωνιστικότητά σας στην αγορά;

Θέλετε ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης;

Έχουμε τις Λύσεις!

Υπηρεσία Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων
Smart Loans

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

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

International Life Για καλύτερη ζωή

BEST WORKPLACES HELLAS 2007

Στεγαστικά δάνεια smart loans by International Life

INTERAMERICAN

Στην Αθήνα ο πρόεδρος της EUREKO

Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον της EUREKO για την ανάπτυξη της Interamerican κατέδειξε η πρόσφατη επίσκεψη στην Ελλάδα του κ. Maarten Dijkshoorn, προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της μητρικής εταιρείας της Interamerican. Κατά τις συναντήσεις ενημέρωσης που είχε ο κ. Dijkshoorn με τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας, αλλά και επίλεκτους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων, υπογράμμισε ότι η EUREKO εξετάζει με προσοχή κάθε δυνατότητα για εξαγορές και συνεργασίες στην Ελλάδα, που θα μπορούσαν να προσθέσουν αξία στην Interamerican.

Η παρουσία του προέδρου της EUREKO στην Αθήνα συνδέεται με τη συνολική θεώρηση της πορείας της Interamerican ως προς τις βασικές προτεραιότητες της εταιρείας. Η Interamerican είναι προσανατολισμένη στην οργανική ανάπτυξη εργασιών μέσα από την αποτελεσματική διαχείριση του δικτύου συνεργατών και την ανάπτυξη της πολυκαναλικής διανομής και στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων της στον τομέα των συντάξεων και των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης, όπου η εταιρεία έχει ολοκληρώσει ήδη ένα πιλοτικό σχέδιο προγράμματος για τους εργαζομένους της. Στον κλάδο Υγείας, η Interamerican προχωρεί με βάση την πολιτική εξισορρόπησης κόστους-οφέλους για τον καταναλωτή σε ανασχεδιασμό προϊόντων και υπηρεσιών, με ρυθμίσεις ασφαλίστρων και παροχών. Στις Γενικές Ασφάλειες βελτιώνεται σταδιακά η αναλογία στο μίγμα των κλάδων, όπου κυριαρχούσε έως σήμερα η ασφάλιση αυτοκινήτου, ενώ η βελτίωση διαδικασιών και συστημάτων με την εφαρμογή ενιαίας μηχανογραφικής πλατφόρμας αποτελεί βασική προτεραιότητα για την αύξηση της παραγωγικότητας και γι' αυτό έχει πραγματοποιηθεί μια σημαντική επένδυση εκ μέρους της εταιρείας. Λίγο πριν από την ολοκλήρωση του πρώτου εξαμήνου του έτους, η Interamerican είναι μέσα στους στόχους της παραγωγής και κερδοφορίας, με αισθητά αυξημένα μεγέθη σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό εξάμηνο.

Έμφαση στις συζητήσεις του κ. Dijkshoorn με τη διοίκηση της εταιρείας δόθηκε στο δημιουργικό management και στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού, ιδιαίτερα στην ανάπτυξη νέων στελεχών, με ευκαιρίες καριέρας και σε άλλες εταιρείες του ομίλου EUREKO.



Στη φωτογραφία ο κ. M. Dijkshoorn με τον κ. Γ. Κώτσαλο και τα διοικητικά στελέχη της Interamerican

Groupama Φοίνιξ

Ευκαιρίες καριέρας

Ημερίδα με θέμα «Ευκαιρίες Καριέρας στην GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Ασφαλιστική»,διοργάνωσε το γραφείο πωλήσεων του κ. Νικόλαου Παντελή με το τμήμα Χρηματοοικονομικής και Ελεγκτικής του Τ.Ε.Ι. Ηπείρου, με προϊστάμενο του τμήματος τον επίκουρο καθηγητή δρ. Ιωάννη Σωτηρόπουλο, στο πλαίσιο της συνεργασίας που έχει αναπτύξει Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρίας και συμμετείχαν 47 τελειόφοιτοι της σχολής, συνοδευόμενοι από τον καθηγητή κ. Γώργιοο Γαράφα.



Ομιλητές ήταν οι κ.κ. Νικόλαος Παντελής και ο εκπαιδευτικός σύμβουλος Αθανάσιος Μακρίδης , οι οποίοι παρουσίασαν το επάγγελμα του ασφαλιστή και τις προοπτικές καριέρας που ανοίγονται για τους τελειόφοιτους στη νέα εταιρία GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ.Στο τέλος της Ημερίδας, όσοι επιθυμούσαν να ακολουθήσουν το επάγγελμα του Ασφαλιστή, συμπλήρωσαν σύντομα βιογραφικά σημειώματα, βάσει των οποίων θα προγραμματιστούν συνεντεύξεις.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ημερίδα αποτελεί συνέχεια ανάλογων εκδηλώσεων που έχουν πραγματοποιηθεί από τη διεύθυνση Παντελή σε συνεργασία με τα Τ.Ε.Ι. Ηπείρου και Καλαμάτας, με σκοπό την ενημέρωση για την επαγγελματική αποκατάσταση των αποφοίτων.

AIG GREECE
www.aig-greece.gr

Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην προώθηση των εξαγωγών

Για τα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες που μπορούν να αξιοποιήσουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να θωρακίσουν την εξαγωγική δραστηριότητά τους, αλλά και για το πλαίσιο των ασφαλιστικών αναγκών κατά την εξαγωγική διαδικασία, είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν οι συμμετέχοντες στην ημερίδα «Από την παραγωγή στον καταναλωτή - Ο ενεργός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην προώθηση των εξαγωγών», που πραγματοποιήθηκε στην Κρήτη.

Συγκεκριμένα, τα στελέχη της AIG Greece παρουσίασαν το νομοθετικό πλαίσιο που ισχύει στην Ευρωπαϊκή Ένωση σχετικά με την εξαγωγική δραστηριότητα κάθε επιχείρησης στους τομείς παραγωγής - διακίνησης - χονδρεμπορίας - λιανικής πώλησης και τις προκύπτουσες ευθύνες από τη διάθεση στην αγορά ελαττωματικών, ως προς την ασφάλεια του καταναλωτή, προϊόντων.

Επίσης, ανέλυσαν συγκεκριμένα περιστατικά ευθύνης και ανάκλησης προϊόντων, που έχουν αντιμετωπίσει ελληνικές επιχειρήσεις. Να σημειωθεί πως ο Κλάδος Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων των AIG Business Solutions προσφέρει, με μεγάλη επιτυχία στην ελληνική αγορά, τα εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα:

Αστική Ευθύνη Προϊόντος: Το συμβόλαιο καλύπτει απώλεια ζωής, σωματικές βλάβες, υλικές ζημίες, καθώς και ηθική βλάβη και ψυχική οδύνη, που οφείλονται σε ελαττωματικό προϊόν της ασφαλιζόμενης επιχείρησης.

Με τη συγκεκριμένη κάλυψη, η επιχείρηση καλύπτεται από διεκδικήσεις αποζημίωσης που προέρχονται από τον τελικό καταναλωτή αλλά και από τον κατασκευαστή του τελικού προϊόντος (έναντι του παραγωγού πρώτων υλών ή συστατικών).

Ανάκληση Προϊόντος (Contaminated Product Insurance): Το συμβόλαιο αφορά στην ιδιαίτερα ευαίσθητη κατηγορία των τροφίμων, ποτών, καλλυντικών, φαρμάκων και προϊόντων καπνού. Η ασφαλιστική κάλυψη ενεργοποιείται ύστερα από τυχαία ή κακόβουλη μόλυνση, ελαττώματα που προκύπτουν κατά την παραγωγική διαδικασία και οδηγούν ή είναι ικανά να οδηγήσουν σε σωματικές βλάβες κατά τη χρήση ή κατανάλωσή τους. Οι καλύψεις επεκτείνονται, ώστε να περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα εξόδων που θα υποστεί η ασφαλιζόμενη επιχείρηση, όπως έξοδα απόσυρσης, καταστροφής και επαναδιανομής των προϊόντων, αγοράς πρώτων υλών, εργατικά έξοδα, απώλεια κερδών, καθώς και τα έξοδα για την αποκατάσταση της φήμης της επιχείρησης με τη διάθεση ειδικών συμβούλων σε θέματα ανάκλησης προϊόντων, ασφάλειας και δημοσίων σχέσεων.

Η εκδήλωση συνεχίστηκε με την παρουσίαση των ασφαλιστικών καλύψεων που απευθύνονται σε κάθε παραγωγό, έμπορο και προμηθευτή και συνδράμουν –με προσιτό κόστος– στην απρόσκοπτη ανάπτυξη και εξέλιξη κάθε ασφαλιζόμενης επιχείρησης, τόσο σε τοπικό όσο και διεθνές επίπεδο.

Πολύ σημαντικό πλεονέκτημα των προϊόντων είναι η παγκόσμια κάλυψη, συμπεριλαμβανομένων και των ΗΠΑ, Καναδά, που εξασφαλίζουν οι επιχειρήσεις. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο κ. Μένιος Αγγελάκης, διευθυντής marketing του ΟΠΕ, ο οποίος μίλησε για το ρόλο του ΟΠΕ στην ανάπτυξη του εξαγωγικού εμπορίου.

ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Insurance & Risk Management

ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
σίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων
ουσιοδοτημένοι Αντιπρόσωποι των Lloyd's
λάντου 17, 152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα **T.** 210 68 21 434 / **E.** info@gkoutinas.gr / www.gkoutinas.gr



Οι ειδικοί στην ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Η επαγγελματική ασφάλιση για μας... είναι νόμος!

Ανοιχτοί για γόνιμη συνεργασία

Δράσεις κοινωνικής ευθύνης





Την παραλία του Σχινιά καθάρισε η εθελοντική ομάδα «AXA Hearts in Action» της AXA Ασφαλιστικής και της Inter Partner Assistance, την παγκόσμια ημέρα περιβάλλοντος. Σκοπός της δράσης ήταν η ευαισθητοποίηση τόσο των εθελοντών όσο και των λουομένων στα προβλήματα που προκαλεί η μόλυνση του περιβάλλοντος και η χρησιμοποίηση μη ανακυκλώσιμων υλικών στις καθημερινές μας δραστηριότητες. Η δράση, που εντάσσεται στις ενέργειες Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την περιβαλλοντική οργάνωση «Ελλάδα Καθαρή». Η «Ελλάδα Καθαρή» είναι ένας μη κυβερνητικός, μη κερδοσκοπικός φορέας, που δραστηριοποιείται από το 1993, με σκοπό τη βελτίωση της υφιστάμενης περιβαλλοντικής κατάστασης, μέσω της ενημέρωσης και της κινητοποίησης του ελληνικού κοινού σε θέματα περιβάλλοντος.

Ειδικότερος στόχος της «Ελλάδα Καθαρή» είναι να συμβάλει στη συνειδητοποίηση των πολιτών στα θέματα προστασίας του περιβάλλοντος, υπό το πρίσμα της ανάπτυξης και της απασχόλησης, να αλλάξει την υπάρχουσα συμπεριφορά ως προς τα πρότυπα παραγωγής και κατανάλωσης, ώστε να αποτραπεί η εξάντληση των φυσικών πόρων και η καταστροφή του περιβάλλοντος και να ενεργοποιήσει τους πολίτες σε έναν νέο τρόπο ζωής που, όχι απλώς θα σέβονται το περιβάλλον, αλλά θα θεωρούν την προστασία του ως πρωταρχικό τους μέλημα.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — Στην Πράγα οι επιθεωρήσεις Καραθάνου και Αναστασίου

Την Πράγα, τη μοναδική πόλη στην Ευρώπη που μοιάζει με ένα τεράστιο μουσείο, είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν οι 35 συνεργάτες δύο επιθεωρήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Θεσσαλονίκη, της επιθεώρησης Βασίλη Καραθάνου και της επιθεώρησης Δημήτρη Αναστασίου, μετά από δίμηνο διαγωνισμό (1/10-31/12 2008) της επιθεώρησης Βασίλη Καραθάνου. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν ένα καταπληκτικό τριήμερο στην πανέμορφη και ρομαντική πρωτεύουσα της Τσεχίας, που είναι χτισμένη στις όχθες του ποταμού Μολδάβα και στους γύρω λόφους, ενώ την τελευταία βραδιά βραβεύθηκαν ο Κώστας Ντόνας από τα Γρεβενά, η Δέσποινα Δούκα από τη Θεσσαλονίκη, η Χυσούλα Κατσίκα από την Αλεξανδρούπολη και η Άννα Κωνσταντινοπούλου από τη Θεσσαλονίκη.



ASK — για να μάθεις



Πρωτότυπη η νέα διαφημιστική καμπάνια της ASK για την προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συμβούλων. Η εταιρεία, που διευθύνεται από τον κ. Νίκο Κάρκουλα, συνεχίζει την επεκτατική ανάπτυξή της στηριζόμενη στην ιδέα του ανεξάρτητου ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού συμβούλου. Ένα δρόμο δύσκολο, που άνοιξε στη χώρα μας πριν από οκτώ περίπου χρόνια η Ask και σήμερα φαίνεται να τον ενστερνίζονται και άλλοι στην ασφαλιστική αγορά. Ask για να μάθεις λοιπόν, τι σημαίνει πραγματικά ανεξάρτητος ασφαλιστικός σύμβουλος, για σένα και τον πελάτη σου!

Νιώθετε άβολη & πληκτική τη συζήτηση με έναν τυχαίο ασφαλιστή;

Σας Καταλαβαίνουμε!

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Είμαστε... εσύ!

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

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

ADJUST LANE 8-05

Δυναμική παρουσία στη Μόσχα

Στη διεθνή έκθεση τουρισμού M.I.T.F. 2008 (Moscow International Travel Fair), που πραγματοποιήθηκε στο εκθεσιακό κέντρο «Gostiny Dvor» στη Μόσχα, συμμετείχε η International Life, στο πλαίσιο της δραστηριότητάς της στην αγορά της Ρωσίας. Η έκθεση M.I.T.F., την οποία τίμησαν με την παρουσία τους φορείς του πολιτικού χώρου, δημοσιογράφοι, εκπρόσωποι Τύπου της ελληνικής πρεσβείας και στελέχη του ευρύτερου επιχειρηματικού χώρου, ήταν ένα σημαντικό διεθνές γεγονός στο χώρο του τουρισμού, με άψογη οργάνωση, μεγάλο αριθμό επισκεπτών, συμμετοχές από 50 διαφορετικές χώρες και υψηλό επίπεδο επισκεπτών και εκθετών.

Το περίπτερο της International Life βρισκόταν σε περίοπτη θέση, μέσα στον ευρύτερο χώρο του ΕΟΤ, γεγονός που εξασφάλισε ευκολότερη, αμεσότερη και αποτελεσματικότερη προσέγγιση, προβάλλοντας εικόνα σοβαρότητας και κύρους. Η συμμετοχή της International Life στην έκθεση είχε ως κύριο στόχο την ισχυροποίηση της αναγνωρισιμότητας στη ρωσική αγορά των ασφαλιστικών εταιρειών «ΟΟΟ Europa Life» και «ΟΑΟ Rusinlife», καθώς και την ενημέρωση των επισκεπτών για τη δραστηριότητά τους. Παράλληλα, πραγματοποιήθηκαν επαφές με το σύνολο των ελληνικών προξενικών αρχών, οι οποίες εξέφρασαν τη θετική τους στάση απέναντι στη δραστηριότητα της International Life στη Ρωσία. Η παρουσία της International Life στην έκθεση M.I.T.F. 2008 ήταν ιδιαίτερα επιτυχημένη και της εξασφάλισε σημαντικά βήματα για την περαιτέρω επέκταση των εργασιών της στη ρωσική αγορά.

International Life Για καλύτερη ζωή



Οι κ.κ. Κώστας Μυκωνιάτης (συνεργάτης της International Life στη Ρωσία), Ματιάννα Γιογιού (στέλεχος της Διεύθυνσης Marketing), Στυλιάνα Σαουλίδου (μεταφράστρια), Dasha Tavarets (Project Manager στο Προϊόν της International Life στη Ρωσία), στο περίπτερο της International Life και μέρος του περιπτέρου.





VICTORIA

Ο πιο σίγουρος δρόμος οδηγεί σε μας.

Ασφάλιση Αυτοκινήτου

Ευέλικτα, ολοκληρωμένα προγράμματα
για ότι κι αν συμβεί.

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου ERGO.

VICTORIA Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών
Βασ. Σοφίας 97, 115 21 Αθήνα - Τηλ. κέντρο: 210 3705300 - Fax: 210 3705550
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος
Τσιμισκή 21, 546 24 Θεσσαλονίκη - Τηλ. κέντρο: 2310 371100 - Fax: 2310 371392
www.victoria.gr **e-mail: victoria@victoria.gr**

MINETTA Life

Νέα διάσταση στις ασφάλειες Ζωής

Εγγυημένη σύνταξη, Ποιοτική Περίθαλψη, Άμεση Αποζημίωση

Νέα πνοή στις ασφάλειες Ζωής, νοσοκομειακής περίθαλψης και συνταξιοδότησης ανακοινώνει μία από τις μεγαλύτερες Ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, η «Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα» και ο έμπειρος και πετυχημένος επιχειρηματίας κ. Πάνος Μινέτας και ο πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γ. Μινέτας, πραγματοποιούν το μεγαλύτερο εγχείρημα, αναπτύσσοντας τον κλάδο Ζωής «MINETTA Life», αφού η ιδιωτική ασφάλιση διεκδικεί ισχυρότερη θέση στο χρηματοπιστωτικό και ασφαλιστικό σύστημα της χώρας μας.


Γ. Μινέτας


Π. Καραλή

Σε μια αγορά που έχει στραφεί και στο Bancassurance, οι κ.κ. Πάνος και Γιώργος Μινέτας σε συνεργασία με τον κ. Παναγιώτη Καραλή στοχεύουν στην ισχυρή τοποθέτηση της MINETTA Life, με τη δημιουργία πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων, ξεκινώντας μεταξύ άλλων με την προώθηση δύο νέων νοσοκομειακών καλύψεων, το Medical Gold και Medical Diamond, καθώς και ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος εγγυημένων παροχών.

Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και ειδικότερα των ασφαλειών Ζωής απαιτεί λειτουργία με σταθερές και διαχρονικές αξίες, ενίσχυση της αξιοπιστίας και συνεχή βελτίωση της προστιθέμενης αξίας του πελάτη, θέσεις στις οποίες οι Ασφάλειες Μινέττα έχουν διακριθεί τα τελευταία 50 χρόνια καλύπτοντας με φιλική σχέση εμπιστοσύνης τους πελάτες τους.

Η συνεργασία των κ κ. Πάνου και Γιώργου Μινέτα με τον κ. Παναγιώτη Καραλή στον κλάδο Ζωής αποτελεί μία νέα δυναμική παρουσία στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στόχος τους η ανάπτυξη των ασφαλειών Ζωής, νοσοκομειακής περίθαλψης και συνταξιοδότησης μέσω του επιτυχημένου δυναμικού δικτύου των πρακτόρων και μεσιτών της εταιρείας «Ευρωπαϊκή Ενωση» καθώς και του δυναμικού του Agency system ή και των ανεξάρτητων ασφαλιστικών συμβούλων.

Η δημιουργία και ανάπτυξη της MINETTA Life με την εγγύηση της «Ευρωπαϊκής Ενωσης», θα κάνει την έκπληξη στην ασφαλιστική αγορά, όχι μόνο δημιουργώντας επαγγελματικές επιτυχίες για την εταιρεία και τους συνεργάτες της, αλλά φέρνοντας με κοινωνική συνείδηση «Νέα διάσταση στις ασφάλειες Ζωής» και αλλαγή στην πιο ευαίσθητη περιοχή των ασφαλιστικών καλύψεων.

Κύπρου Ζωής

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ

Στα πλαίσια ανάπτυξης των εργασιών της θυγατρικής ασφαλιστικής εταιρείας **Κύπρου Ζωής**, το Συγκρότημα της **ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ** δέχεται αιτήσεις για την κάλυψη θέσης υπαλλήλου γραφειακού προσωπικού.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ

- Ηλικία μέχρι 28 ετών
- Απολυτήριο Λυκείου με γενικό βαθμό 16 και άνω
- Πτυχίο ανώτερης ή ανώτατης εκπαίδευσης, κατά προτίμηση Οικονομικής κατεύθυνσης, θα θεωρηθεί επιπλέον προσόν
- Προϋπηρεσία 1-2 χρόνια σε Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής
- Πιστοποιημένη καλή γνώση Αγγλικών
- Βασικές γνώσεις MS Office

Οι άρρενες υποψήφιοι πρέπει να έχουν εκπληρώσει τις στρατιωτικές τους υποχρεώσεις.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

Οι ενδιαφερόμενοι που διαθέτουν τα απαιτούμενα προσόντα καλούνται να εκτυπώσουν την έντυπη **αίτηση πρόσληψης** από το site: **www.bankofcyprus.gr**, να τη συμπληρώσουν και να την ταχυδρομήσουν το αργότερο μέχρι τις **31/07/2008** στην παρακάτω ταχυδρομική διεύθυνση, αναγράφοντας οπωσδήποτε τον κωδικό της θέσης.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ
Υπηρεσία Ανθρώπινου Δυναμικού
Λ. Αλεξάνδρας 170
Αθήνα 11521
ΚΩΔ: ΚΖΩΗΣ

ή εναλλακτικά στο mail: **cv@bankofcyprus.gr**

- Η Τράπεζα Κύπρου θα αξιολογήσει συνολικά τα προσόντα των υποψηφίων, όπως αυτά διατυπώνονται στην αίτησή τους, θα προχωρήσει σε επιλογή όσων πληρούν τα κριτήρια και θα ενημερώσει σχετικά τους ενδιαφερόμενους σε εύλογο χρονικό διάστημα.
- Όλες οι αιτήσεις θα θεωρηθούν εμπιστευτικές.

5 ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ EOS-INSURANCE

...στην ψηφιακή εποχή των ασφαλιστικών εξελίξεων

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΥΡΟΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΚΑΦΩΝ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ
ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

EOS INSURANCE COMPANY SA
Ο λόγος μας.. ασφάλεια!

ΚΕΝΤΡ. 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

2003-2008 5 ΧΡΟΝΙΑ Ο λόγος μας.. ασφάλεια!

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Για διακοπές με ασφάλεια

Σε πανελλήνια επιφυλακή θα είναι, κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών, όλες οι υπηρεσίες παροχής βοήθειας του ομίλου Ιντερσαλόνικα, προκειμένου να αντιμετωπισθούν οι αυξημένες ανάγκες των 700.000 ασφαλισμένων του αλλά και του κοινωνικού συνόλου, ενόψει των θερινών διακοπών.

Όλοι οι Σταθμοί Οδικής Βοήθειας, τα ασθενοφόρα, τα ελικόπτερα και τα αεροπλάνα του ομίλου αλλά και τα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας ανά την Ελλάδα έχουν ενισχυθεί με πρόσθετο εξειδικευμένο προσωπικό, ώστε να επέμβουν και να εξυπηρετήσουν κάθε κλήση για βοήθεια.

Οι έμπειροι τεχνικοί της Οδικής Βοήθειας Ιντερσαλόνικα υποδεικνύουν στους αγαπητούς μας πελάτες και στους φίλους οδηγούς τρόπους για ασφαλείς μετακινήσεις και διακοπές:

1) Ελέγξτε το αυτοκίνητό σας πριν από το ταξίδι. Ο τεχνικός έλεγχος φρένων, υγρών, λαδιών και πίεσης των ελαστικών του αυτοκινήτου σας κοστίζει σίγουρα λιγότερο από τις ανέμελες διακοπές σας και βέβαια τη ζωή σας!

2) Σκεφτείτε τα παιδιά σας. Η μεταφορά τους γίνεται ασφαλέστερα αν κάθονται πίσω, σε ειδικά καθίσματα προδιαγραφών UN ECE Regulation 44.03 ή 44.04, που άλλωστε είναι υποχρεωτικά!

3) Δείξτε ιδιαίτερη προσοχή όταν φορτώνετε το αυτοκίνητό σας. Το υπερβολικό φορτίο μειώνει τις επιδόσεις και ταυτόχρονα αυξάνει την κατανάλωση καυσίμου και το ενδεχόμενο ατυχών περιστατικών, ενώ κινείστε!

4) Φοράτε πάντα ζώνες ασφαλείας ή κράνη, σε περίπτωση που μετακινείστε με δίτροχο. Είναι υποχρεωτικό κι αν το ξεχάσετε θα πληρώσετε πρόστιμο αλλά και μπορεί να χάσετε τη ζωή σας!

5) Οδηγείτε πάντα με σύνεση, εφαρμόζοντας τον Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας και έχοντας στο μυαλό ότι υπάρχουν και άλλα αυτοκίνητα στο δρόμο!

6) Οδηγείτε πάντα νηφάλιοι και ξεκούραστοι. Έτσι, μπορείτε να έχετε καλύτερο έλεγχο του αυτοκινήτου σας αλλά και να αντιδράσετε σε απρόβλεπτες κινήσεις άλλων οδηγών!

7) Επιβεβαιωθείτε ότι μπορείτε να ολοκληρώσετε με ασφάλεια το προσπέρασμα πριν το ξεκινήσετε. Μπορεί να ξέρετε το αυτοκίνητό σας και να είστε σε θέση να «ψυχολογήσετε» τον προπορευόμενο οδηγό, σκεφτείτε όμως και τις παγίδες του δρόμου!

8) Αποφύγετε τις λωρίδες έκτακτης ανάγκης. Είναι για ανάγκη και μπορεί να βρεθείτε μπροστά σε ακινητοποιημένο όχημα χωρίς χρόνο για έγκαιρη αντίδραση. Άλλωστε η οδήγηση σ' αυτές απαγορεύεται από το νόμο!

9) Θυμηθείτε την ασφάλιση του αυτοκινήτου σας. Ρίξτε μια γρήγορη ματιά στις καλύψεις σας και έχετε μαζί σας τα στοιχεία επικοινωνίας του ασφαλιστή σας. Γιατί... ποτέ δεν ξέρετε πότε θα τον χρειαστείτε!

10) Σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης στη διάρκεια του ταξιδιού, ακινητοποιήστε το αυτοκίνητο σε σημείο που θα επιτρέπει την ασφαλή κυκλοφορία των άλλων, τοποθετήστε το ειδικό τρίγωνο σε τέτοια απόσταση που θα επιτελεί το σκοπό του, να ενημερώνει δηλαδή έγκαιρα τους οδηγούς που κατευθύνονται προς εσάς ότι υπάρχει ακινητοποιημένο όχημα μπροστά τους, και καλέστε δωρεάν από το κινητό σας την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ στο 11555, εάν κινείστε στη Βόρεια ή στο 11556, εάν κινείστε στη Νότια Ελλάδα!

www.intersalonica.gr
e-mail: company@intersalonica.gr

Το νέο Δ.Σ. της ΕΔΙΠΤ

Μετά τη Γενική Συνέλευση (25/6/2008) και τις εκλογές για την ανάδειξη νέου Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ΕΔΙΠΤ), έγιναν οι αρχαιρεσίες, τη Δευτέρα, 30 Ιουνίου, για τη συγκρότηση σε σώμα του νέου Δ.Σ. Εκλέχθηκαν:

Πρόεδρος: Βλάσης Σωκρατείδης
Α' Αντιπρόεδρος: Κωνσταντίνος Καλύβας
Β' Αντιπρόεδρος: Ελευθέριος Κακαβούλης
Γεν. Γραμματέας: Βάιος Σελλούντος
Ειδικός Γραμματέας: Κωνσταντίνος Ουζούνης
Ταμίας: Μιχάλης Σαββάκης
Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων: Ελένη Κατσίγρα
Έφορος: Γεώργιος Ζαχαρίου
Μέλη: Μιχαήλ Ζυγορονίκος, Λίνος Κουντουράς, Ευάγγελος Σπύρου.

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

DAS

ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!

DAS

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

- 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

ERGO Στην Αθήνα το 5ο διεθνές συνέδριο



Επιχειρησιακά θέματα πωλήσεων και τρόποι ουσιαστικής ανάπτυξης των δικτύων στις χώρες στις οποίες έχει παρουσία ο ασφαλιστικός όμιλος ERGO, συζητήθηκαν κατά τη διάρκεια του 5ου διεθνούς συνεδρίου πωλήσεων του ομίλου, το οποίο πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στην Αθήνα. Η επιλογή της χώρας μας για την τακτική συνάντηση των κορυφαίων στελεχών πωλήσεων των θυγατρικών των 26 χωρών που συμμετείχαν, αναδεικνύει το στρατηγικό της ρόλο στο σχεδιασμό της μητρικής εταιρείας και επιβεβαιώνει τη δυναμική πορεία ανάπτυξης του ομίλου στην ελληνική αγορά, αλλά και στην ευρύτερη περιοχή.

Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο στο Ζάππειο Μέγαρο, με τη συμμετοχή του μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO International, υπευθύνου για την κεντρική και νότια Ευρώπη, προέδρου του Δ.Σ. και διευθύνοντος συμβούλου της Victoria στην Ελλάδα, Thomas Schoellkopf, του αντιπροέδρου του Δ.Σ. και γενικού διευθυντή της Victoria, Θεόδωρου Κοκκάλα, καθώς και του διευθυντή πωλήσεων της εταιρείας, Στάθη Τσαούση.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου αναπτύχθηκαν οι στρατηγικές πωλήσεων, οι οποίες ενδείκνυνται για την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων και μέσα από τις οποίες ο όμιλος διαθέτει τα προϊόντα του στους 34 εκατ. πελάτες που διατηρεί σε όλο τον κόσμο. Η ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων, όπως αυτό του bancassurance, απασχόλησε επίσης τους συνέδρους με δεδομένη την επιτυχημένη πορεία παρόμοιων δικτύων σε χώρες της Ευρώπης από τις εταιρείες του ομίλου.

Τα αποτελέσματα των εργασιών του ομίλου εκτός Γερμανίας εμφανίζουν συνεχή άνοδο, αγγίζοντας το 22% του συνόλου των εσόδων του για το 2007. Το γεγονός αυτό δημιουργεί την προτεραιότητα για τη συνέχιση αυτής της ανοδικής αναπτυξιακής πορείας του ομίλου, με σκοπό την ακόμη μεγαλύτερη συμμετοχή των εταιρειών του εξωτερικού στο σύνολο. Στόχος του ομίλου είναι τα έσοδα αυτά να αποτελέσουν το 50% του συνόλου στα επόμενα χρόνια.

Με ασφάλιστρα που ξεπερνούν τα 17 δισ. ευρώ, ο όμιλος ERGO αποτελεί έναν από τους κύριους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη, δραστηριοποιείται δε διεθνώς σε 26 ευρωπαϊκές χώρες και την Ασία. Παρέχει τις υπηρεσίες του σε 34 εκατ. πελάτες, που εμπιστεύονται τη γνώση και τη σιγουριά που τους προσφέρει.

ΕΕΔΕ

Νέο Προεδρείο στο ΕΙΜ



Ο κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing του ομίλου Interamerican, είναι ο νέος πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing (ΕΙΜ) της ΕΕΔΕ, μετά τη συγκρότηση της νέας διοικούσας επιτροπής σε σώμα. Αντιπρόεδρος τοποθετήθηκε ο Τάκης Πέρκιζας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής marketing και ανάπτυξης του ομίλου Εμπορικής Τράπεζας, γενική γραμματέας η Μαρίνα Καραστεργίου, γενική διευθύντρια της Sprint Advertising και μέλη οι Πάνος Ασσιώτης, Νάγια Καλογεράκη, Νάσος Κραββαρίτης, Μαρίνα Ρίκου, Γιάννης Φούτρης και Κωνσταντίνος Χατζηβαλάσης.

INTERAMERICAN

Ασφάλισε την περιουσία της HELEXPO

Την interamerican εμπιστεύθηκε η HELEXPO για την ασφάλιση των σημαντικών περιουσιακών στοιχείων της στη Θεσσαλονίκη και στην Αθήνα.

Τα ετήσια συμβόλαια –με δικαίωμα παράτασης για δεύτερο έτος– καλύπτουν ασφαλιστικά το διεθνές εκθεσιακό κέντρο Θεσσαλονίκης, στη συμπρωτεύουσα, καθώς και το εκθεσιακό και συνεδριακό Κέντρο Αττικής HELEXPO Palace στην Αθήνα. Οι καλύψεις που ανέλαβε η INTERAMERICAN είναι κατά πυρός, γενικών ατυχημάτων, ηλεκτρονικού εξοπλισμού, γενικής και εργοδοτικής αστικής ευθύνης. Πρόκειται για μια συνεργασία κορυφαίων στον τομέα τους οργανισμών, αφού η INTERAMERICAN και στους κλάδους Γενικών Ασφαλειών κατατάσσεται στις ηγέτιδες δυνάμεις της αγοράς ενώ η HELEXPO αποτελεί το μεγαλύτερο οργανωτή εκθέσεων, συνεδρίων και πολιτιστικών εκδηλώσεων στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, δήλωσε ο κ. Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου INTERAMERICAN.



Το νέο ιδιόκτητο κτίριο όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.-ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ στη Λεωφ. Συγγρού 193-195 & Χρυσ. Σμύρνης 2



Σύνδεσμος εκπροσώπων και στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών

Ευαισθησία για το περιβάλλον

«Η προστασία του περιβάλλοντος είναι μια κρίσιμη υπόθεση, η οποία τείνει να αναδειχθεί ως το σημαντικότερο ζήτημα της εποχής μας», επεσήμανε ο πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ), Θάνος Μελακοπίδης, στην ομιλία του στην ημερίδα με θέμα το περιβάλλον, που διοργάνωσε πρόσφατα ο Σύνδεσμος στη Θεσσαλονίκη. Ομιλητές στην ημερίδα ήταν οι κ.κ. Ανέστης Φιλιππίδης, καθηγητής Οικονομικής Γεωλογίας και Γεωχημείας της Σχολής Θετικών Επιστημών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, Θεόδωρος Κοκκάλας, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρείας VICTORIA και πρόεδρος της Επιτροπής Αστικής Ευθύνης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, καθώς και η κα Σωτηρία Μαράκη, υπεύθυνη ανάληψης κινδύνων περιβαλλοντικών ευθυνών της AIG GREECE.



Ο κ. Φιλιππίδης παρουσίασε τις βλαπτικές επιδράσεις που προκαλεί στο περιβάλλον η ανεξέλεγκτη ανάπτυξη. Οι δραστηριότητες του ανθρώπου (εξόρυξη, βιομηχανία, αποτέφρωση αποβλήτων κ.λπ.), ανέφερε χαρακτηριστικά, συμμετέχουν κατά 70% στη μόλυνση του περιβάλλοντος, ενώ οι φυσικές διεργασίες (σκόνη, πφαιστειακή δραστηριότητα, πυρκαγιές κ.λπ.) επιβαρύνουν το περιβάλλον κατά 30%.

Ο κ. Κοκκάλας επεσήμανε ότι το νέο νομοθετικό πλαίσιο περιβαλλοντικής ευθύνης για την πρόληψη και την αποκατάσταση της περιβαλλοντικής ζημιάς στηρίζεται στην αρχή «ο ρυπαίνων πληρώνει». Ο φορέας εκμετάλλευσης, δηλαδή, που προκαλεί την περιβαλλοντική ζημία ή τον άμεσο κίνδυνο ανάλογης ζημίας καθίσταται οικονομικά υπεύθυνος και επωμίζεται το κόστος των απαιτούμενων μέτρων και δράσεων πρόληψης και αποκατάστασης των ζημιών στο περιβάλλον. Η ασφαλιστική αγορά, πρόσθεσε, με την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει σε θέματα διαχείρισης ρίσκου και καταστροφικών κινδύνων, συμβάλλει με τη δημιουργία εξειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων στην ασφάλιση του χρηματοοικονομικού κινδύνου των υπεύθυνων φορέων εκμετάλλευσης.

Τα οφέλη των επιχειρήσεων από την ασφάλιση Περιβαλλοντικής Ευθύνης, περιέγραψε η κα Σωτηρία Μαράκη.

Allianz Στείλε μου ένα sms

Καινοτομεί για άλλη μια φορά η Allianz Ελλάδος με την καθιέρωση της τιμολόγησης των προγραμμάτων ασφάλισης αυτοκινήτων μ'ένα απλό sms, αλλά και μέσω internet, δημιουργώντας έτσι νέες φιλικές πλατφόρμες εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων. Παρουσιάζοντας τις προτάσεις της Allianz Ελλάδος, ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της εταιρείας, κ. Πέτρος Παπανικολάου, στο πλαίσιο της φετινής εκδήλωσης για τους κορυφαίους συνεργάτες του δυναμικού πωλήσεων, τόνισε ότι «η Allianz δεν έχει πρότυπα, δημιουργεί πρότυπα, προσφέροντας με πειθαρχία και συνέπεια λύσεις στους πελάτες της, που μετατρέπουν τους κινδύνους σε ευκαιρίες».

Μια ακόμη διάκριση στο «ταξίδι» της για την καινοτομία κέρδισε η Allianz Ελλάδος, συμμετέχοντας και φέτος στην Παγκόσμια Πρωτοβουλία του Γερμανικού ομίλου «Ιδέες επιτυχίας – i2s».

Αξίζουν το καλύτερο!



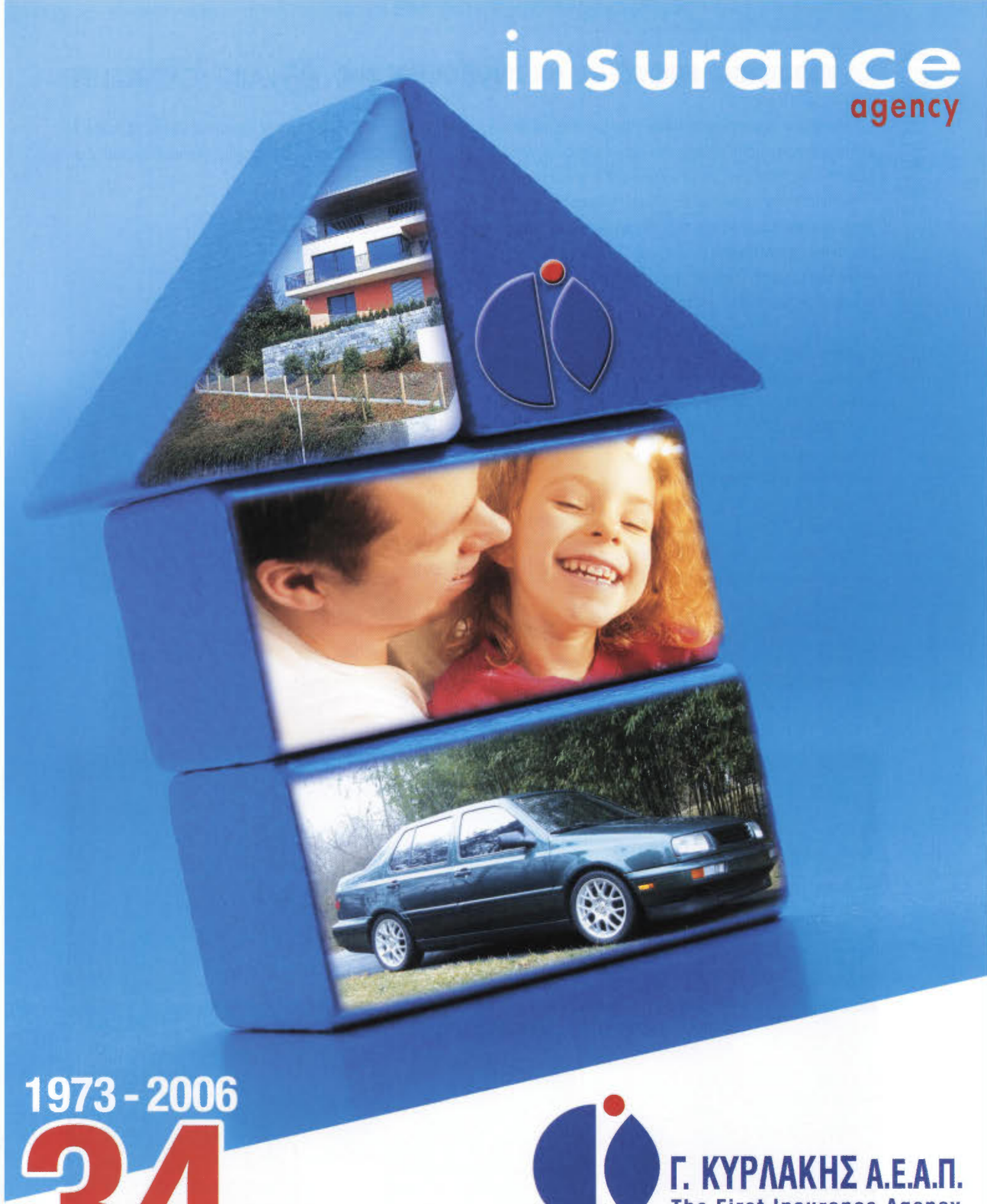
Γιατί να πληρώσω για την κάλυψη των παιδιών μου

- Διότι η **υγεία** των παιδιών μου είναι πολύτιμη.
- Διότι θα μου στοιχίσει 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 το νοσήλεια **πληρώνονται απευθείας** σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα του κόσμου.
- Διότι τελικά αποτελεί το πιο χρήσιμο **δώρο** για το παιδί μου.

Αποκλειστικά στην CITY
2 μήνες ΔΩΡΕΑΝ
Επιπλέον

CITY
Insurance Brokers
www.citybrokers.gr

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



1973 - 2006
34
ΧΡΟΝΙΑ

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

- **Πειραιάς:** Καραΐσκου 117, 185 35, (3ος 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

Οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της LAIKI CYPRIALIFE

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η βραδιά βραβεύσεων «Awards 2008», της ασφαλιστικής εταιρείας Laiki Cyprialife. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Μόντε Καπούτο, στη Λεμεσό, με τη συμμετοχή των ασφαλιστικών συμβούλων, του προσωπικού της εταιρείας, καθώς και διευθυντικών στελεχών της Marfin Laiki Bank.

Η εταιρεία απένειμε βραβεία στους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους που πέτυχαν τα υψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα κατά το έτος 2007, καθώς επίσης και σε συναδέλφους τραπεζικούς που διακρίθηκαν στον τομέα των ασφαλειών.



Νίκος Νικολάου, ο πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος της Laiki Cyprialife για τον Μάιο 2008

Ο Νίκος Νικολάου γεννήθηκε στην Πάφο, στις 17 Φεβρουαρίου του 1969. Αποφοίτησε από το Β' Λύκειο Κύκκου και με τις ασφάλειες ασχολείται από το 1993.

Είναι μέλος της Λέσχης Προέδρου και κάτοχος των διπλωμάτων LUTC Fellow, CFA και F.S.S.

Υπάγεται στο διευθυντή υποκαταστήματος Παντελή Λιασίδη και στο διευθυντή ομάδας Μάριο Δημητρίου.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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



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



Πατήστε www.nextdeal.gr

VICTORIA

Πλήρες ασφαλιστικό πρόγραμμα αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη στα ξενοδοχεία και τα ενοικιαζόμενα δωμάτια η VICTORIA...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Εθνική Τράπεζα

Το Βραβείο Κοινωνικής Ευθύνης απονεμήθηκε από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών στην Εθνική Τράπεζα, στο πλαίσιο του θεσμού των «ΒΡΑΒΕΙΩΝ ΕΒΕΑ 2008»...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Όμιλος Υγεία

Σε πλήρη λειτουργία τέθηκε το εργαστήριο για την επεξεργασία ομφαλοπλακουντιακού αίματος και τη φύλαξη βλαστοκυττάρων, που είναι εγκατεστημένο εντός του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Ε.Α.Ε.Ε.

Διευκρινιστική εγκύκλιο με θέμα «Επιχειρήσεις οδικής βοήθειας-Διευκρινίσεις για την εφαρμογή του νόμου 3651/08» εξέδωσε το υπουργείο Μεταφορών...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Allianz

Εκτίναξη της τιμής του πετρελαίου στα 200 δολάρια το βαρέλι, μέσα στα επόμενα δύο χρόνια, αναμένει η Allianz...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

ΕΠ.Ε.Ι.Α.

Δεκτή έκανε η ΕΠ.Ε.Ι.Α. την αίτηση της Ε.Α.Ε.Ε. για παράταση ενός μήνα στη συγκέντρωση των αναλυτικών Στοιχείων των Τεχνικών Αποθεμάτων...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Όμιλος Υγεία

Ολοκληρώθηκε η μεταβίβαση του 100% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας «Μαιευτική Γυναικολογική Κλινική Ευαγγελισμός Λτδ», στην οποία ανήκει το 60% του νοσοκομείου «Ευαγγελισμός» στο Υγεία Α.Ε.»...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Όμιλος Υγεία

Η Μεταβολική Χειρουργική είναι η νέα χειρουργική αντιμετώπιση και θεραπεία τόσο της υπερβολικής παχυσαρκίας όσο, και κυρίως, του διαβήτη τύπου 2...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

AXA

Εκδήλωση αφιερωμένη στα παιδιά που φιλοξενούνται στους χώρους του ιδρύματος «Φιλοξενία», διοργάνωσε η AXA, εθελοντική ομάδα Βορείου Ελλάδος...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

International Life

Στα 2,8 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα προ φόρων κέρδη το 2007 για τον όμιλο Εταιρειών International Life, με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Ασφάλειαι Μινέττα

Εγγυημένη Σύνταξη ,Ποιοτική Περίθαλψη και Άμεση Αποζημίωση είναι το τρίπτυχο που συνοδεύει τον τίτλο της νέας εταιρείας MINETTA Life...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

INTERAMERICAN

Την INTERAMERICAN εμπιστεύθηκε η HELEXPO για την ασφάλιση των σημαντικών περιουσιακών στοιχείων της στη Θεσσαλονίκη και στην Αθήνα...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

ΛΛΟΥΔ'Σ

Σύνδεσμος Συνεργαζομένων με Μεσίτες στην Ελλάδα

Στην εβδομηντάχρονη παρουσία του Συνδέσμου αναφέρθηκε ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Τ. Μπαρτσιώκας στη δεξίωση...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε το 4ο Πανελλήνιο Κύπελλο 11 χρόνων και το Πανελλήνιο Πρωτάθλημα στην κατηγορία Optimist, με χορηγό την AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Υγεία Α.Ε.

Η πρώτη ολική υστερεκτομή στην Ελλάδα με το σύστημα Ρομποτικής Χειρουργικής τελευταίας γενιάς Da Vinci ® S πραγματοποιήθηκε στο ΥΓΕΙΑ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Ανοδική πορεία ακολουθεί η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, έχοντας εδραιώσει τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Alpha Bank

Στη διάθεση 4% επί του μετοχικού της κεφαλαίου έναντι συνολικού τιμήματος 296 εκατ. ευρώ, στην Paramount Services Holding Limited, προχώρησε η Alpha Bank...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Ask

Για να μάθεις!

Πρωτότυπη η νέα διαφημιστική καμπάνια της ASK για την προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συμβούλων...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Geniki Bank

Το ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής Geniki Στήριξη, που έχει δημιουργήσει σε συνεργασία με τη Sogecap, την ασφαλιστική εταιρεία του ομίλου Societe Generale προτείνει...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

AIG GREECE

Πρόγραμμα ασφάλισης για απαγωγές και εκβιασμούς.

Νέο και πρωτοποριακό για την ελληνική αγορά είναι το πρόγραμμα της AIG GREECE, από τον Κλάδο Διαχείρισης Κρίσεων, με το οποίο προστατεύει ιδιώτες και επιχειρήσεις...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

ASPIS BANK

Ο κ. Χρήστος Σορώτος είναι ο νέος διευθύνων σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ BANK. Μέχρι πρότινος ήταν γενικός διευθυντής της Citibank για Ελλάδα και Κύπρο...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

ATE Bank

Ιστορική στιγμή, που αποτελεί δικαίωση του οράματος για τη διοίκηση της ATEbank, χαρακτήρισε την κατασκευή του Κέντρου Τεχνολογίας ο κ. Δημήτρης Μηλίακος...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

International Life

Η International Life υποστηρίζει το έργο του W.I.N. HELLAS (women in need) για την υποστήριξη των κακοποιημένων γυναικών...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Περισσότερα Φοίνιξ

Υψηλό το κόστος αναδιάρθρωσης με στόχο την πρωτιά.

Έτος σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών το 2007 για την Groupama Φοίνιξ, που σημείωσε ζημιές 51,9 εκ. ευρώ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Arag

Χορηγός σε τουρνουά τένις.

Κύριος χορηγός στο ετήσιο ARAG WORLD TEAM CUP, το οποίο διεξήχθη στο ROCHUSCLUB του Ντίσελντορφ, ήταν η ARAG...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

Marfin Investement Group

Ρεκόρ κερδών.

Αύξηση 268% σημείωσαν στο πρώτο τρίμηνο τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας της MIG και ανήλθαν σε 202,2 εκατ. ευρώ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

VICTORIA AAEZ

Πλήρη ασφαλιστική κάλυψη του κτιρίου και των εκθεμάτων του Μουσείου Μακεδονικού Αγώνα προσέφερε για άλλη μια χρονιά η VICTORIA AAEZ...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

INTERAMERICAN

Αρωγή στους πυρόπληκτους της Ηλείας.

Την Κινητή Μονάδα Ιατροκοινωνικής Παρέμβασης του Ερυθρού Σταυρού στηρίζει η INTERAMERICAN. Παρέχει κατ' οίκον υπηρεσίες ιατρο-νοσηλευτικής φροντίδας...

Περισσότερα www.nextdeal.gr

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



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

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

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ - ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΒΑΣΩ ΜΟΥΡΕΛΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ (georgia.kaltsoni@distratoeditions.com)
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ
ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

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

From **A**nalysing
the market
to **Z**eroing 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.

Κάναμε το καλό, καλύτερο

MARFIN TRANSFER

Το **ευέλικτο** πρόγραμμα μεταφοράς οφειλών

- Δόση από **€4** για κάθε **€1.000** δανείου
- Αρχικό σταθερό επιτόκιο από **4,20%***
- Χαμηλό σταθερό επιτόκιο **9,25%*** για όλη την υπόλοιπη διάρκεια

*Πλέον εισφοράς Ν.128/75. Για ποσό δανείου €20.000, περίοδο χάριτος με πληρωμή τόκων 3 μηνών, συνολική διάρκεια 84 μηνών και αμοιβή αξιολόγησης αιτήματος €190, η ΣΕΠΠΕ διαμορφώνεται σε 9,76%.

210 93 04 400
www.marfinegnatia.gr

MARFIN EGNATIA BANK