

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 116 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2008 • Euro 5
www.asfalistikonai.gr

A close-up photograph of Barack Obama, dressed in a dark suit, white shirt, and blue striped tie. He is leaning forward and kissing a young child on the cheek. The child has dark hair and is wearing a pink and white striped shirt. The background is blurred, showing some lights.

CHANGE!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

From Analysing the market to Zeroing the risks.

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

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz 

www.allianz.gr

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

Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι
ότι στον κλήδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
δε πήμε τα πράγματα με το όνομά τους
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
μπορούμε να αλλιάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων

Αλλά εμείς στην AXA

αλλιάζουμε τα δεδομένα

μπορούμε να αλλιάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
δε πήμε τα πράγματα με το όνομά τους
ότι στον κλήδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι

www.axa-insurance.gr

210 726 8000

 **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

αλλάζουμε / τα δεδομένα



39 χρόνια
συνδέουμε την πορεία μας
με την επιτυχία σας

Από το 1970 δίπλα στους συνεργάτες μας.

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μία ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων και γρήγορα ξεχώρισε στον ασφαλιστικό χώρο για τη φερεγγυότητά της, τη σταθερή διοίκηση, τις σταθερές αρχές και τη σταθερή φιλοσοφία που διατηρεί έως τις μέρες μας. Καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής (Υγεία – Σύνταξη), η Ατλαντική Ένωση αποτελεί το πρότυπο στον τομέα του διακανονισμού ζημιών. Γι' αυτό άλλωστε επιλέχθηκε ως σύμμαχος από ασφαλιστικές εταιρίες διεθνούς καταξίωσης, κύρους και αξιοπιστίας.

Αν λοιπόν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Συμπλήρωμα εισοδήματος!



Η νέα προθεσμιακή κατάθεση που συμπληρώνει
κάθε μήνα το εισόδημά σας και διατηρεί το κεφάλαιό σας στο ακέραιο.

μηνιαίο

Τώρα, έχετε στο χέρι σας αυτό που χρειάζεστε, κάθε μήνα: Συμπλήρωμα εισοδήματος! Με τη νέα ετήσια προθεσμιακή κατάθεση, **ΜΗΝΙΑΙΟ**, της Εθνικής. Εξασφαλίστε την καταβολή σταθερού ποσού τόκων σε μηνιαία βάση,

ιατηρώντας το κεφάλαιό σας στο ακέραιο. Επωφεληθείτε από τη σταθερή απόδοση για ένα χρόνο και το σταθερό ανταγωνιστικό επιτόκιο. Ενημερωθείτε τώρα για το **ΜΗΝΙΑΙΟ** με ένα απλό τηλεφώνημα στο 18 18 18 ή μια επίσκεψη στο πλησιέστερο Κατάστημα της Εθνικής Τράπεζας.

18-18-18

ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΚΗ ΚΑΤΑΘΕΣΗ



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

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



www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 116 - Νοέμβριος - Δεκέμβριος 2008



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

Αφιέρωμα

12 Ομιλία Μπάρακ Ομπάμα

Συνεδρία

62 Ο Γ. Πέτσας στο ΣΕΜΑ

Θέμα

- 32 Ντοκουμέντο Ομιλία Ρ. Μπαρ
- 82 Οι ασφαλιστές μιλούν για την κρίση

Πωλήσεις

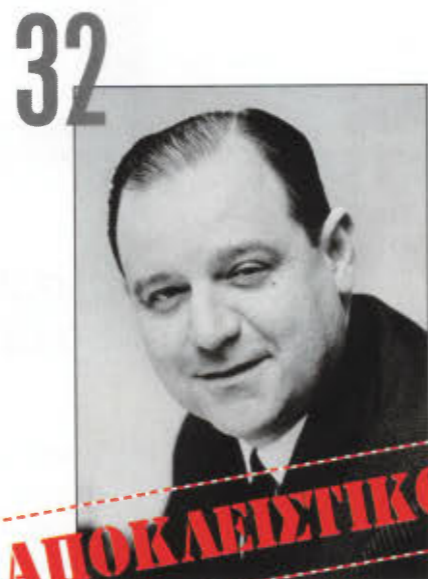
72 Εκπαίδευση

Εταιρείες

- 86 Εθνική
- 88 Ομιλος Ασπίς
- 90 Allianz
- 92 ING
- 94 Generali
- 96 AIG

Underwriting 38-58

Ειδήσεις 116-128



72

Διαμεσολαβούντες

86 Δικλός

Προϊόντα

- 112 AXA Groupama Interamerican AIG

Μόνιμες στήλες

- 10 Γράμμα εκδότη
- 20 Συναισθηματικά



«Η Παναγία η Γαλακτοτροφούσα» στον Άγιο Νικόλαο της Στέγης, Κύπρος (14ος αιώνας). Με λεπτομέρειες ασυνήθιστες, όπως βοσκός με αυλό, άλλος με γκάνινα και με περιέργα καπέλα. Είναι η αρχαιότερη τοιχογραφία αυτού του τύπου της Παναγίας με γυμνό στήθος.



86



ALFA ROUFANIS

BUILDING THE FUTURE

Η εγγυημένη ποιότητα, η εμπειρία 35 επιτυχημένων χρόνων και η άριστη αισθητική της κατασκευαστικής εταιρείας του Απόστολου Ρουφάνη, δημιούργησαν ένα πρότυπο συγκρότημα χώρων και καταστημάτων στην περιοχή Κόπη στη Χώρα της Νάξου. Η μοναδική θέση του συγκροτήματος σε συνδυασμό με τον πολυτελή και σύγχρονο σχεδιασμό, προσφέρουν χώρους ιδιαίτερης αρχιτεκτονικής, που σέβεται τα παραδοσιακά κυκλαδικά πρότυπα. Σε απόσταση αναπνοής από την παραλία και το λιμάνι, με 2000 τ.μ. θέσεων στάθμευσης και αποθηκευτικών χώρων, η Alfa Roufanis διαθέτει προς πώληση την πιο άρτια και προσβάσιμη μονάδα πολυτελών χώρων στο πανέμορφο νησί της Νάξου.

ΑΛΦΑ ΡΟΥΦΑΝΗΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Αθήνα

Αγ. Γλυκερίας 22 & Γ. Βάσσου 5, Γαλάτσι
Τ: 210 2922888

Νάξος

Οδ. Παπαβασιλείου
Περιοχή Αγ. Θεοδοσίας, Νάξος
Τ: 22850 26966

E: info@roufanis.gr

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ
ISO 9001:2000

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

δίπλα σας!

Safe Family 



Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Οικογενειακής Κάλυψης

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

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



Εμείς, το δακτυλίδι του Μίνωα, οι ασφαλιστές και οι άλλοι...



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

Το δακτυλίδι του Μίνωα ήταν χρυσό. Βρέθηκε από έναν βοσκό το 1928 κοντά σε μινωικό τάφο στην Κνωσό. Η λάμψη του χρυσού δακτυλιδιού φώτισε χιλιάδες χρόνια Ιστορίας. Ως βάρος χρυσού άξιζε κάπου 200 ευρώ. Ειδικοί επιστήμονες, Έλληνες και ξένοι, το πέρασαν από εκατοντάδες μελέτες και συμφώνησαν πως πρόκειται για ένα αριστούργημα της μινωικής μικροτεχνίας που «απασχόλησε ευρύτερα την αρχαιολογική έρευνα». Εκτιμήθηκε τότε στις 136.300.000 δρχ., για να οριστεί αμοιβή 68.150.000 δρχ. ως «εύρετρα» – και αρκετοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι υποτιμήθηκε επίτηδες, για να μη δοθεί μεγάλο ποσό, αν και αυτό που δόθηκε ήταν αρκετό για την εποχή.

Ο Μίνωας ήταν μυθικός βασιλιάς της Κρήτης, γιος της Ευρώπης και του Δία, αδελφός του Ραδαμάνθη και του Σαρπηδόνα. Παντρεύτηκε την Πασιφάη, κόρη του Ηλίου, και απέκτησε παιδιά τη Φαίδρα, την Αριάδνη, την Ακακαλλίδα, τον Κατρέα, τον Δευκαλίωνα και τον Γλαύκο. Ήταν βασιλιάς του νησιού, μεγάλος νομοθέτης και εκπολιτιστής. Κάθε εννέα χρόνια στο Ιδαίον Αντρον, σπήλαιο της Ιδης, ο Δίας τού έδινε οδηγίες. Λένε ότι έζησε στους ομηρικούς χρόνους, και ο Ευσέβιος αναφέρει ότι ήταν σύγχρονος του Περσέα, του Ασκληπιού και του Ηρακλή. Το όνομα του Μίνωα ίσως αποτελεί τίτλο ανάλογο με εκείνον του φαραώ, και έτσι εξηγείται η παρουσία του σε διάφορες περιόδους που απέχουν πολύ μεταξύ τους. Κάτω από τον τίτλο Μίνωας υπάρχει η «θαλασσοκρατία» και η μεγάλη ακμή των Μινωιτών...

Το δακτυλίδι ήταν και είναι κρίκος από μέταλλο, πολύτιμο συνήθως, που φοριέται στο δάκτυλο ως κόσμημα, ως

σύμβολο πίστης και ως σύμβολο εξουσίας. Στην αρχή ήταν απλό, από χαλκό, αλλά στα χρόνια του κρητομυκηναϊκού πολιτισμού γίνεται εξαιρετικά κομψό και σκαλίζεται με ιδιαίτερη φροντίδα, κάτι που συνεχίστηκε ως σήμερα, με χρυσό ή σίδηρο και χρήση πλατίνας. Την εποχή του Μίνωα ήταν διαδεδομένο το δακτυλίδι με σφραγιδόλιθο για να σφραγίζονται έγγραφα, αποκτώντας σημασία συμβόλου εξουσίας που διατηρείται ως σήμερα σε δακτυλίδια επισκόπων της Δύσης. Τα γαμήλια δακτυλίδια υπήρχαν από τη ρωμαϊκή εποχή ως σύμβολα πίστης. Το δακτυλίδι-σφραγίδα ήταν πολύ διαδεδομένο τον Μεσαίωνα· ιδιαίτερα γνωστό ήταν το παπικό, επονομαζόμενο «του ψαρά», με την εικόνα του Αγίου Πέτρου καθώς τραβάει τα δίχτυα: το φορούσαν οι πάπες και το σπάγανε με το θάνατό τους. Από την Αναγέννηση και μετά η μόδα του πλούτου και της πολυτέλειας τα έκανε με περισσή διακόσμηση και με πολύτιμους λίθους, σμαράγδια,



σμάραγδα, μπριλάντα, ρουμπίνια και ζαφείρια. Το δακτυλίδι του Μίνωα ήταν ένας θησαυρός θαμμένος στο χώμα για χιλιάδες χρόνια. Η αναζήτηση κρυμμένων θησαυρών είναι πολύ παλιά. Το κυνήγι θησαυρού και ειδικά του χρυσού απασχόλησε και απασχολεί εκατομμύρια ανθρώπους σε όλες τις εποχές. Ιστορίες χρυσοθήρων στις απέραντες εκτάσεις της Αμερικής, τα καουμποϊκά έργα, π.χ., «Για μια χούφτα δολάρια» κ.ά., ο Τζον Γουέιν, ο Λούκι Λουκ, ο Τζιμ Ανταμς, ο Μικρός Σερίφης μεγάλωσαν τη φαντασία στο όνειρο γενεών και γενεών. Η Αργοναυτική Εκστρατεία, το κάζνο του Λας Βέγκας, το Τέξας, το Φαρ Ουέστ θέρηψαν τις επιθυμίες για κρυμμένους χρυσούς θησαυρούς. Ετσι γέμισε ο τόπος χρυσοθήρες, κυνηγούς θησαυρών, συλλέκτες και από κοντά σπείρες αρχαιοκαπήλων, μαφίες και κλεπταποδόχους, άτομα και κράτη, οίκους πλειστηριασμών με μεγάλα ονόματα, μουσεία γεμάτα κλεμμένα εκθέματα και στρατιές μυστικών υπηρεσιών και κατασκόπων.

μπριλάντα, ρουμπίνια και ζαφείρια.

Το δακτυλίδι του Μίνωα ήταν απλό. Σκεφτείτε τι γίνεται με αγάλματα, έγγραφα, βιβλία, χρυσά αντικείμενα, χάρτες, θησαυρούς κρυμμένους, κληρονομίες. Λένε ότι η Ελλάδα είναι ο παράδεισος των θησαυρών από την αρχαιότητα, από ναυάγια, από την Τουρκοκρατία, τη γερμανική κατοχή και τον Εμφύλιο. Προσωπικά αντικείμενα που έθαβαν με τους νεκρούς τους οι αρχαίοι Έλληνες (πύλινα δοχεία, χρυσά περιδέραια, χρυσά σκουλαρίκια, χρυσά ποτήρια, πύλινα ειδώλια, αφιερώματα, οπλισμοί, εργαλεία, ξίφη κ.ά.) είναι διασκορπισμένα σε όλη την Ελλάδα. Τουρκικά χρυσά πεντόλιρα και χρυσές λίρες της Κατοχής, του Εμφυλίου, των Αγγλων και των Γερμανών, καθώς και κιβώτια με κλεμμένα από Έλληνες και Εβραίους είναι κρυμμένα «άγνωστο πού», δίπλα σε πηγές, σε ξωκλήσια, σε σπηλιές, σε γεφύρια, σε σπίτια, σε κάστρα, σε λόφους, σε αυλές και κήπους, στο έδαφος, στους βράχους, παντού.

Όλοι οι κατακτητές –Πέρσες, Τούρκοι, Σταυροφόροι, Ιταλοί, Γερμανοί, Αμερικανοί– πήραν από την «Ψωροκώσταινα». Ετσι την ονόμασαν στο δήθεν. Η Ελλάδα είναι πάμπλουτη χώρα σε φυσικά και πνευματικά αγαθά και φαίνεται στις εξαγωγές, τον ορυκτό πλούτο και στα αποθέματα των... μουσείων όλου του κόσμου. Αν παίρναμε ένα ποσοστό από τα εισιτήρια θα ήμασταν η πρώτη χώρα σε πλούτο! Αλλά «Ψωροκώσταινες» είναι τα επώνυμα των πολιτικών, που ποτέ δεν τόλμησαν να πουν και να εφαρμόσουν αλήθειες. Όλο μας έκλεβαν τα δικά μας έργα και όλο κάπου κάπου μας μιλούσαν με θαυμασμό, δήθεν, για τα «εύρετρα που μας έδιναν», κι αυτά υποτιμημένα...

Αυτοί είμαστε εμείς οι Έλληνες. Οι ιδιοκτήτες του θησαυρού.

Όυτε κυνηγοί του θησαυρού ούτε αυτοί που βρίσκαν το θησαυρό. Οι άλλοι ψάχνουν, οι άλλοι «κλεπταποδούνται» και οι άλλοι εμπορεύονται τα «εύρετρα», υλικά και πνευματικά.

Όσον αφορά την ιδιότητα αυτών που είναι ασφαλιστές, μπορούν να πάρουν τρία χρήσιμα μηνύματα για την καθημερινότητα και τη ζωή από τις παρατηρήσεις μας:

Πρώτον, έχουν έναν «θησαυρό», δακτυλίδι εξουσίας και αφοσίωσης. Με την υπογραφή τους σε ένα συμβόλαιο έχουν εξουσία να βοηθηθεί ένας συνάνθρωπός τους όταν υποστεί ζημία ο ίδιος ή η περιουσία του και να αποζημιωθεί. Είναι πολύ σημαντικό στις μέρες μας να μπορείς να βοηθήσεις σε δύσκολη ώρα. Ετσι λειτουργεί ο θεσμός. Ελάχιστοι κατανόησαν αυτήν την «εξουσία» και άλλοι την υποτίμησαν.

Δεύτερον, να ξεκαθαρίσουν ότι θησαυροί υπάρχουν, αλλά λίγοι τους βρίσκουν.

Τρίτον, να αξιοποιήσουν τη δυνατότητα του επαγγελματία που είναι θησαυρός. Η ιδιότητα του ασφαλιστή είναι σαν μηχανήμα ανικνευτή θησαυρού. Μπορούν να ανακαλύψουν εύκολα ποιος είναι ο μεγαλύτερος θησαυρός του καθένα...

Δεν λένε οι άνθρωποι συχνά ότι «δίνω όλη μου την περιουσία αν μπορούσα να βρω την υγεία μου»; Ποιος άλλος θεσμός προστατεύει τόσους θησαυρούς; Όλοι οι άλλοι συγκεντρώνουν θησαυρούς και μόνο εμείς, οι ασφαλιστές, μπορούμε να τους ασφαλίσουμε. Από μόνο του αυτό το επάγγελμα είναι θησαυρός και τα «εύρετρα» του είναι ικανά να σε ζήσουν για μια ζωή και χρόνια πολλά! Μπορούν να κάνουν καλό και το 2009!

ΥΓ.: Εύχομαι να περάσετε καλά τις εορτές των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς με τα αγαπημένα σας πρόσωπα, που ίσως κάποτε τα αποκαλέσατε... «θησαυρέ μου», και μαζί να ακούσετε το Ευαγγέλιο των Χριστουγέννων και ειδικά το κομμάτι που λέει για τους Μάγους που... «πεσόντες προσεκύνησαν Αυτώ και ανοίξαντες τους θησαυρούς αυτών, προσένεγκαν Αυτώ δώρα, χρυσόν και λίβανον και σμύρναν...».

Όλοι έχουμε θησαυρούς... και ίσως κάποιος «Χριστός» να περιμένει κάτι, κάπου...

Κοιτάζτε τ' αστέρια, κάποιος θα οδηγήσει κι εσάς να τον βρείτε...

Ε.Σ.



**Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ
παρουσιάζει όλη την
ιστορική ομιλία του
Μπ. Ομπάμα την ημέρα
της εκλογής του**



Το παγκόσμιο οικονομικό σύστημα τρίζει εκ θεμελίων. Οικονομολόγοι, επιχειρηματίες, πολιτικοί ηγέτες συμφωνούν ότι η κρίση που βιώνει σήμερα ο πλανήτης είναι πρωτόγνωρη καθώς ξεκίνησε από την καρδιά του συστήματος την "πίστη" το τραπεζικό σύστημα

δηλαδή και απλώνεται σαν επιδημία σε όλες τις πτυχές και εκφάνσεις της οικονομίας.

Κάθε κρίση εκτός από τα θύματα που αφήνει πίσω της εξυγιαίνει το σύστημα. Λειτουργεί σαν εργοστάσιο παραγωγής νέων ιδεών, διαμορφώνει συνθήκες αλλαγών, όχι απαραίτητα προς το καλύτερο. Η πορεία των αλλαγών είναι αποτέλεσμα διαπάλης ιδεών και απόψεων. Όμως ο κόσμος δεν μπορεί να κινείται με τα παλιά πρότυπα. Ο νέος πρόεδρος των ΗΠΑ και το επιτελείο του "έπιασαν" αυτή την ανάγκη. Δεν είναι τυχαίο το σύνθημα "change". Μόνο με αυτή την έννοια ο Barack Obama συμβολίζει την ανάγκη αλλαγής. Η αποδοχή του συνθήματος "change" από την ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν σημαίνει κατ' ανάγκη αποδοχή του Ομπάμα. Σημαίνει αποδοχή της ανάγκης να αλλιάξουν τα πράγματα έτσι τουλάχιστον όπως τα γωρίσαμε μέχρι σήμερα.

Μπαράκ Ομπάμα: ο 44ος πρόεδρος των ΗΠΑ Προσδοκία αλλαγής

Υπό τις επευφημίες των υποστηρικτών του, που φώναζαν «Ναι, μπορούμε», το σύνθημα της εκλογικής του εκστρατείας, ο Μπαράκ Ομπάμα έκανε θριαμβευτική είσοδο στο Γκραντ Παρκ, το κεντρικό πάρκο του Σικάγου. Ο 44ος πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών τόνισε ότι ο δρόμος μπροστά του θα είναι δύσκολος και έκανε έκκληση για ενότητα.

Εάν υπάρχει ακόμα κάποιος εκεί έξω που έχει αμφιβολίες αν η Αμερική είναι ο τόπος όπου όλα μπορούν να συμβούν, που αναρωτιέται αν το όνειρο των πατέρων μας είναι ακόμα ζωντανό στις μέρες μας, που εξακολουθεί να αμφισβητεί τη δύναμη της δημοκρατίας μας, απόψε του δίνουμε την απάντηση.

Είναι η απάντηση που δίνουν οι ουρές που σχηματίστηκαν μπροστά από σχολεία και εκκλησίες, ένα πλήθος που ουδέποτε είχαμε δει. Η απάντηση των ανθρώπων που περίμεναν τρεις και τέσσερις ώρες, πολλοί για πρώτη φορά στη ζωή τους, γιατί πίστεψαν ότι αυτήν τη φορά θα πρέπει να είναι αλλιώς, ότι οι φωνές τους μπορούν να κάνουν τη διαφορά.

Είναι η απάντηση που δίνουν νέοι και γέροι, πλούσιοι και φτωχοί, Δημοκρατικοί και Ρεπουμπλικάνοι, μαύροι και λευκοί, ισπανόφωνοι, Ασιάτες, γηγενείς Αμερικανοί, ομοφυλόφιλοι, ετεροφυλόφιλοι, ανάπηροι και μη – Αμερικανοί που έστειλαν μήνυμα στον κόσμο ότι ουδέποτε υπήρξαμε μια συλλογή ατόμων ή κόκκινων και γαλάζων Πολιτειών: ήμασταν και θα είμαστε πάντα οι

Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

Είναι η απάντηση που οδήγησε όλους εκείνους –που τόσους πολλούς τους έλεγαν να είναι κυνικοί, φοβισμένοι και να έχουν αμφιβολίες για το τι μπορούμε να κάνουμε– να βάλουν τα χέρια τους στο τόξο της Ιστορίας και να το λυγίσουν για μια ακόμη φορά προς την ελπίδα για μια καλύτερη μέρα.

Την περιμέναμε πάρα πολύν καιρό, αλλά απόψε, εξαιτίας όσων κάναμε σήμερα, σ' αυτές τις εκλογές, τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, η αλλαγή ήρθε στην Αμερική.

Νωρίτερα πήρα ένα γενναϊόδωρο τηλεφώνημα από τον γεροισιαστή ΜακΚέιν. Πάλεψε επί μακρόν και σκληρά σ' αυτήν την εκστρατεία, αλλά έχει παλέψει για πολύ μεγαλύτερο διάστημα και ακόμη πιο σκληρά για τη χώρα που αγαπά. Έκανε για την Αμερική θυσίες που οι περισσότεροι από εμάς δεν μπορούμε καν να διανοηθούμε. Είμαστε σε καλύτερη κατάσταση χάρη στη γενναϊότητα και την αυταπάρνηση αυτού του ηγέτη. Τον συχαίρω, συχαίρω και την κυβερνήτη Πέιλιν για όσα επέτυχε, και προσδοκώ να συνεργαστώ μαζί τους για να ανανεώσουμε την υπόσχεσή μας σ' αυτό το έθνος στους επόμενους μήνες.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον συνεταίρο μου σε αυτό το ταξίδι, έναν άνδρα που πραγματοποίησε μια εκστρατεία από την καρδιά του και μίλησε για τους άνδρες και τις γυναίκες με τους οποίους μεγάλωσε μαζί στους δρόμους στο Σκράντον και πήρε μαζί τους το τρένο της επιστροφής στο Ντελαγουέαρ, τον εκλεγμένο αναπρόεδρο των Ηνωμένων Πολιτειών, τον Τζο Μπίντεν.

Δεν θα ήμουν εδώ απόψε, μπροστά σας, χωρίς την αμέριστη υποστήριξη του καλύτερού μου φίλου τα τελευταία 16 χρόνια,

πυλώνα της οικογένειάς μας, έρωτα της ζωής μου, της επόμενης πρώτης κυρίας, Μισέλ Ομπάμα. Σάσα και Μάλια, σας αγαπώ και τις δύο πιο πολύ από όσο μπορείτε να φανταστείτε και σας λέω ότι κερδίσατε το καινούργιο κουταβάκι που θα έρθει μαζί μας στον Λευκό Οίκο.

Μπορεί να μην είναι πια εδώ, αλλά ξέρω ότι η γιαγιά μου παρακολουθεί, μαζί με την οικογένειά μου, που με έκανε ό,τι είμαι. Μου λείπουν απόψε και ξέρω ότι το χρέος μου απέναντί τους δεν έχει μέτρο.

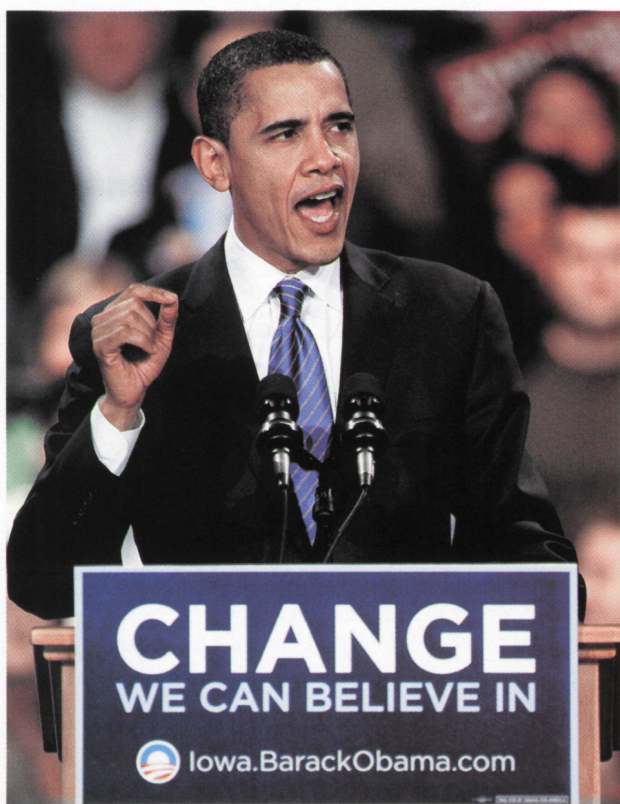
Στον επικεφαλής της προεκλογικής μου εκστρατείας Ντέιβιντ Πλουφ και στον βασικό μου σύμβουλο Ντέβιντ Αξελροντ και στο καλύτερο προεκλογικό επιτελείο που δημιουργήθηκε ποτέ στην ιστορία της πολιτικής, εσείς το κάνατε αυτό να συμβεί, και θα είμαι για πάντα ευγνώμων γι' αυτά που θυσιάσατε για να το πετύχετε.

Πάνω απ' όλα, όμως, ποτέ δεν θα ξεχάσω σε ποιον πραγματικά ανήκει αυτή η νίκη. Ανήκει σε εσάς.

Ουδέποτε υπήρξα ο πιθανότερος υποψήφιος για το αξίωμα αυτό. Δεν ξεκινήσαμε ούτε με πολλά λεφτά ούτε με μεγάλη υποστήριξη. Η καμπάνια μας δεν εκκολάφθηκε στους διαδρόμους της Ουάσινγκτον – γεννήθηκε στις αυλές του Ντε Μόντ, στα καθιστικά του Κόνκορντ και στις βεράντες του Τσάρλεστον.

Χτίστηκε από εργαζόμενους που πήραν από το υστέρημά τους και πρόσφεραν πέντε, δέκα, είκοσι δολάρια για την υπόθεσή μας.

Δυνάμωσε χάρη στους νέους ανθρώπους που απέρριψαν εμπράκτως το μύθο της απάθειας της γενιάς τους, που άφησαν τα σπιτικά και τις οικογένειές τους για θέσεις εργασίας με ελάχιστη αμοιβή και ακόμη λιγότερο ύπνο. Δυνάμωσε χάρη στους



λιγότερο νέους, που αφήφισαν το δριμύ ψύχος και την αφόρητη ζέση, για να χτυπήσουν τις πόρτες αγνώστων, και χάρη στα εκατομμύρια των Αμερικανών που έγιναν εθελοντές και συμμετείχαν στην οργάνωση και απέδειξαν ότι, δύο αιώνες αργότερα, η κυβέρνηση του λαού, από το λαό και για το λαό, δεν εξέλιπε από τη Γη. Αυτή είναι η δική σας νίκη.

Ξέρω ότι δεν κάνατε ότι κάνατε μόνο για να κερδίσουμε τις εκλογές, ξέρω ότι δεν το κάνατε για μένα, αλλά γιατί αντιλαμβάνεστε το μέγεθος του έργου που βρίσκεται μπροστά μας. Γιατί, ακόμα και την ώρα που γιορτάζουμε απόψε, γνωρίζουμε ότι οι προκλήσεις που θα μας φέρει η αυριανή ημέρα είναι οι σοβαρότερες της ζωής μας – δύο πόλεμους, ένας πλανήτης σε κίνδυνο, η χειρότερη οικονομική κρίση του αιώνα. Ακόμα και τώρα έτσι όπως στεκόμαστε εδώ απόψε ξέρουμε ότι υπάρχουν γενναίοι Αμερικανοί που περπατούν στις έρημους του Ιράκ και στα βουνά του Αφγανιστάν διακινδυνεύοντας τις ζωές τους για μας. Υπάρχουν μπτέρες και πατεράδες που θα μείνουν ξύπνιοι αφού κοιμηθούν τα παιδιά τους και θα αναρωτιούνται πως θα τα βγάλουν πέρα με την υποθήκη, ή πως θα πληρώσουν τους λογαριασμούς του γιατρού τους ή πως θα αποταμιεύσουν αρκετά για το κολέγιο. Υπάρχει μια νέα ενέργεια να χρησιμοποιήσουμε και νέες θέσεις εργασίας πρέπει να δημιουργηθούν, νέα σχολεία να χτιστούν και απειλές να απαντηθούν και συμμαχίες να αποκατασταθούν.

Θα είναι μακρύς ο δρόμος. Η ανάβαση δύσκολη. Μπορεί να μη φτάσουμε ούτε σε έναν χρόνο ούτε ακόμη και στο διάστημα μιας θητείας, αλλά, Αμερική, ουδέποτε υπήρξα περισσότερο αισιόδοξος ότι θα φτάσουμε το στόχο. Σας υπόσχομαι ότι εμείς, ως λαός, θα φτάσουμε εκεί.

Θα υπάρξουν αποτυχίες. Είναι πολλοί αυτοί που δεν θα συμφωνήσουν με κάθε απόφαση ή πολιτική που θα ασκήσω ως πρόεδρος, και ξέρουμε ότι η κυβέρνηση δεν μπορεί να λύσει όλα τα προβλήματα. Θα είμαι, όμως, πάντα ειλικρινής μαζί σας ως προς τις προκλήσεις που θα αντιμετωπίσουμε. Θα σας ακούω, ιδίως όταν διαφωνούμε. Και, πάνω από όλα, θα σας ζητήσω να συμμετάσχετε στην επαναδημιουργία του έθνους μας με τον μόνο τρόπο που γίνεται στην Αμερική για διακόσια τριάντα χρόνια – τετράγωνο με τετράγωνο, τούβλο με τούβλο, ροζασμένο χέρι με ροζασμένο χέρι.

Αυτό που ξεκίνησε πριν από 21 μήνες, στην καρδιά του χειμώνα, δεν πρέπει να τελειώσει αυτήν τη φθινοπωρινή νύχτα. Αυτή η νίκη από μόνη της δεν είναι η αλλαγή που επιζητούμε – είναι μόνο η ευκαιρία για όλους εμάς να κάνουμε την αλλαγή. Και αυτό δεν μπορεί να γίνει αν επιστρέψουμε στα πράγματα όπως είχαν. Δεν μπορεί να συμβεί χωρίς εσάς.

Ας επικαλεστούμε, λοιπόν, ένα νέο πνεύμα πατριωτισμού,

προσφοράς και ευθύνης και ας αποφασίσει ο καθένας από μας να εμπλακεί, να εργαστεί πιο σκληρά και να φροντίσει όχι μόνο για τον εαυτό του, αλλά και για τους άλλους. Ας θυμηθούμε ότι εάν έχει κάτι να μας διδάξει αυτή η οικονομική κρίση, αυτό είναι πως δεν μπορούμε να έχουμε μια ευμερούσα Γουόλ Στριτ όταν η Μέιν Στριτ υποφέρει – σε αυτήν τη χώρα σηκωνόμαστε και πέφτουμε ως ένα έθνος, ένας λαός.

Ας αντισταθούμε στον πειρασμό να πέσουμε ξανά στη λογική του κομματισμού και της μικρότητας, της ανωριμότητας που για τόσο καιρό έχει δηλητηριάσει την πολιτική μας. Ας θυμηθούμε ότι ένας άνδρας από αυτό το κράτος ήταν εκείνος που πρώτος μετέφερε το λάβαρο του Ρεπουμπλικανικού Κόμματος στον Λευκό Οίκο – ενός κόμματος που ιδρύθηκε πάνω στις αξίες της εμπιστοσύνης στον εαυτό μας, της προσωπικής ελευθερίας και της εθνικής ενότητας. Αυτές είναι αξίες που όλοι μοιραζόμαστε, κι ενώ το Δημοκρατικό Κόμμα κέρδισε απόψε μια μεγάλη νίκη, επιτύχαμε το στόχο μας με μια δόση ταπεινότητας και αποφασιστικότητας, με σκοπό να γιατρέψουμε τις διαφορές που μπορούν να εμποδίσουν την πρόδοό μας. Στους Αμερικανούς που δεν έχω κερδίσει ακόμη την υποστήριξή τους θέλω να πω: μπορεί να μην κέρδισα απόψε την ψήφο σας, αλλά ακούω τη φωνή σας, χρειάζομαι τη βοήθειά σας, θα είμαι δικός σας πρόεδρος.

Σε όλους όσους παρακολουθούν από μακριά, από το κοινοβούλιο ή τα ανάκτορά τους, σε εκείνους που βρίσκονται μπροστά στο ραδιόφωνο στις ξεχασμένες γωνιές του κόσμου – οι ιστορίες μας είναι μοναδικές, αλλά η μοίρα μας κοινή και η νέα αυγή της αμερικανικής ηγεσίας ξημερώνει. Σε εκείνους που θέλουν να καταστρέψουν τον κόσμο – θα σας νικήσουμε. Σε όσους επιθυμούν την ειρήνη και την ασφάλεια – θα σας υποστηρίξουμε. Και σε όσους αναρωτιούνται αν ο πυρός της Αμερικής εξακολουθεί να καίει θαλερός – σήμερα αποδειξαμε για μια ακόμη φορά ότι η πραγματική ισχύς του έθνους μας δεν έρχεται από την ισχύ των όπλων μας ή την ευημερία μας, αλλά από την ανθεκτική δύναμη των ιδανικών μας: τη δημοκρατία, την ελευθερία, την ευκαιρία και την άσβεστη ελπίδα.

Γιατί αυτή είναι η πραγματική ευφυΐα της Αμερικής – ότι η Αμερική μπορεί να αλλάξει. Η ένωσή μας μπορεί να τελειοποιηθεί. Και ό,τι έχουμε πετύχει ήδη μας δίνει ελπίδα για όσα μπορούμε και πρέπει να επιτύχουμε αύριο.

Αυτές οι εκλογές είχαν πολλές πρωτιές και πολλές ιστορίες, που θα λέγονται για γενιές ολόκληρες. Μία, όμως, είναι αυτή κάποιες γυναίκες ψηφοφόρου στην Ατλάντα. Είναι μία από τα εκατομμύρια που στήθηκαν στην ουρά για να ακουστεί η φωνή τους. Με μια διαφορά: η Αν Νίζον Κούπερ είναι 106 χρόνων. Γεννήθηκε μόλις μια γενιά μετά τη σκλαβιά. Μια εποχή που

δεν υπήρχαν αυτοκίνητα στους δρόμους και αεροπλάνα στους αιθέρες. Όταν κάποιος σαν κι εκείνη δεν μπορούσε να ψηφίσει για δύο λόγους: επειδή ήταν γυναίκα και εξαιτίας του χρώματος του δέρματός της.

Και απόψε σκέφτομαι όλα όσα έχει ζήσει έναν αιώνα στην Αμερική, τον πόνο στην καρδιά και την ελπίδα, τον αγώνα και την πρόοδο, την εποχή που μας έλεγαν ότι δεν μπορούμε και το λαό που συνέχισε να παλεύει για το αμερικανικό πιστεύω: Ναι, μπορούμε.

Την εποχή που η φωνή των γυναικών είχε σιγήσει και οι ελπίδες τους είχαν εξαφανιστεί, εκείνη έζησε να τις δει να ορθώνουν ανάστημα και να μιλούν δυνατά και να διεκδικούν την ψήφο τους. Ναι, μπορούμε.

Όταν υπήρχε απελπισία στους σκονισμένους δρόμους και ύφεση κατά μήκος της Γης, είδε το έθνος μας να κατακτά τον ίδιο του το φόβο με το New Deal, με νέες θέσεις εργασίας και μια νέα αίσθηση για έναν κοινό σκοπό. Ναι, μπορούμε.

Όταν οι βόμβες έπεφταν στα λιμάνια μας και η τυραννία απειλούσε τον κόσμο, ήταν εκεί για να δει μια νέα γενιά να αναδύεται σπουδαία και τη σωτηρία της δημοκρατίας. Ναι, μπορούμε.

Ήταν εκεί για τα λεωφορεία στο Μοντγκόμερι, τις μάνικες στο Μπέρμινγχαμ, τη γέφυρα στη Σέιλα και τον ιερέα από την Ατλάντα που είπε στο λαό ότι «θα τα καταφέρουμε». Ναι, μπορούμε.

Ένας άνδρας πάτησε στο φεγγάρι, ένα τείχος γκρεμίστηκε στο Βερολίνο, ο κόσμος ενώθηκε από την τεχνολογία και τη φαντασία μας. Και φέτος, σ' αυτές τις εκλογές, άγγιξε με το δάχτυλό της μια οθόνη και ψήφισε – γιατί ύστερα από 106 χρόνια στην Αμερική, μέσα από καλές και κακές στιγμές, ξέρει πως η Αμερική μπορεί να αλλάξει. Ναι, μπορούμε.

Αμερική, φτάσαμε μέχρι εδώ. Είδαμε τόσα, υπάρχουν όμως ακόμη πολλά. Ας αναρωτηθούμε: αν τα παιδιά μας ζήσουν ως τον επόμενο αιώνα, αν τα κορίτσια μου ευτυχίσουν να ζήσουν όσο η Κούπερ, ποια αλλαγή θα δουν; Ποια πρόοδο θα έχουμε επιτελέσει;

Τώρα είναι η ευκαιρία να απαντήσουμε. Είναι η ώρα μας.

Είναι η ώρα να γυρίσουν οι άνθρωποι στις δουλειές τους και να ανοίξουν πόρτες ευκαιρίας για τα παιδιά μας, να αποκαταστήσουν την ευημερία και να προωθήσουν την ειρήνη, να επαναδιεκδικήσουν το αμερικανικό όνειρο και να επιβεβαιώσουν τη θεμελιώδη αλήθεια: ότι είμαστε ένα, ότι όσο αναπνέουμε ελπίζουμε και όταν μας αντιμετωπίζουν με κυνισμό και σε όσους μας λένε ότι δεν μπορούμε θα απαντήσουμε με το αιώνιο πιστεύω, που αποτελεί την επιτομή του πνεύματος ενός λαού: Ναι, μπορούμε.

Ομπάμα και ασφαλιστικές: σχέσεις... στοργής

«Αρνήθηκα σε ασθενή μια επέμβαση απαραίτητη για τη ζωή του, με αποτέλεσμα να πεθάνει. Στην πραγματικότητα αυτό που έκανα γλίτωσε την εταιρεία μου μισό εκατομμύριο δολάρια!» Η απαράδεκτη αυτή δήλωση, που φτύνει κατάμουτρα τον όρκο του Ιπποκράτη, ανήκει σε αμερικανίδα γιατρό, εργαζόμενη σε μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία, και αποδεικνύει με τον πλέον εύγλωττο τρόπο ποιο μέτωπο κρήνη της άμεσης και αμέριστης προσοχής του νέου προέδρου των Ηνωμένων Πολιτειών, Μπαράκ Ομπάμα. Γιατί σαφώς και η ψυχρότητα στις σχέσεις με τη Ρωσία είναι ένα σημαντικό θέμα, όπως επίσης η αύξηση των άμακων θυμάτων στο Αφγανιστάν και το άναρχο καθεστώς στα σύνορα του πυρηνικού Πακιστάν, αλλά το πιο επείγον όλων είναι το πρόβλημα που περιφέρεται ανεπίλυτο μέσα στο σπίτι σου. Και εντός των Ηνωμένων Πολιτειών το διάτριπο σύστημα υγειονομικής περίθαλψης είναι το ζήτημα που απασχολεί τα μέγιστα τον μέσο αμερικανό πολίτη μετά την τρέχουσα οικονομική κρίση. Ο Μπαράκ Ομπάμα, η ελπίδα ολόκληρου του αμερικανικού έθνους για ένα καλύτερο αύριο, όπως απέδειξε και η σαρωτική εκλογική του νίκη έχει δεσμευτεί για την παροχή ασφάλισης υγείας σε όλους τους συμπατριώτες του, πρωτίστως στους 47 εκατομμύρια ανασφάλιστους, μέσω της δημιουργίας ενός Εθνικού Προγράμματος Υγειονομικής Ασφάλισης και της κατάρτισης ενός νομικού πλαισίου που θα καθιστά υπόλογους όλους τους εργοδότες που δεν ασφαλίζουν τους υπαλλήλους τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα τελευταία χρόνια οι Ηνωμένες Πολιτείες ξοδεύουν περισσότερα από 2 τρισ. δολάρια το χρόνο για τον τομέα της υγειονομικής περίθαλψης, ποσό που αναλογεί στο 16% του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος, με τις προβλέψεις να εικάζουν ότι το νούμερο αυτό θα σκαρφαλώσει στο 20% μέχρι το 2017. Επιδιώκοντας τη διευκόλυνση της πρόσβασης των Αμερικανών στα νοσοκομεία της χώρας τους, ο Μπαράκ Ομπάμα τόλμισε συγκεκριμένα αυτήν την εβδομάδα ότι χρειάζεται περισσότερο συντονισμένη περίθαλψη, λιγότερο ακριβά ιατρικά λάθη και σαφώς εν-

θάρρυνση της πρόληψης. Για τον ίδιο ακριβώς λόγο, ο αμερικανός πρόεδρος αξίωσε μεγαλύτερο ανταγωνισμό μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών, χαμηλότερες τιμές στα φάρμακα και λιγότερες δαπάνες στο πρόγραμμα Medicare που αφορά τους ηλικιωμένους πολίτες και τα άτομα με ειδικές ανάγκες. Δίπλα στις φαρμακευτικές εταιρείες, οι οποίες ναι μεν αναγνωρίζουν τα λάθη του παρελθόντος, αλλά τρέμουν και τη μείωση των τιμών των φαρμάκων, οι ασφαλιστικές εταιρείες των Ηνωμένων Πολιτειών ανησυχούν για την επιδιωκόμενη μείωση του κόστους των ασφαλιστρών από τη νέα κυβέρνηση. «Πραγματικά είμαστε στις επάλξεις με τις εξελίξεις» παραδέχεται στην εφημερίδα «Business Insurance» ο Ρον Γουίλιαμς, επικεφαλής της Αετνα, της μεγαλύτερης αμερικανικής ασφαλιστικής εταιρείας υγείας, αποκαλύπτοντας ότι ήδη οι συνάδελφοί του φλερτάρουν το Κογκρέσο για να μην πληγούν τα συμφέροντα του τομέα και εκτιμώντας ότι η ομοσπονδιακή κυβέρνηση θα πρέπει να συμπεριλάβει την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά στα όποια σχέδιά της. Και εκεί ακριβώς εντοπίζεται η ελπίδα κάποιων αμερικανών ασφαλιστών για επί πλέον κέρδος μέσω της σύναψης συνεργασιών ανάμεσα στον δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα όσον αφορά την παροχή υγειονομικής ασφάλισης στους αμερικανούς πολίτες. Επειδή ουδείς μπορεί να αμφισβητήσει τις προθέσεις ενός προέδρου που δεν έχει δοκιμαστεί στην πράξη, το ερώτημα είναι ένα: θα καταφέρει ο Μπαράκ Ομπάμα να τα βάλει με τα συμφέροντα που έχουν ιεραρχήσει το κέρδος ως προτεραιότητα έναντι της ανθρώπινης ζωής στο αμερικανικό σύστημα υγείας; Κι αν αυτό θεωρείται υπερβολή, η παρακολούθηση του ντοκιμαντέρ «Sicko» του Μάικλ Μουρ μπορεί να σας πείσει για του λόγου το αληθές. Αμφιλεγό-

μενο ή όχι, το φιλμ αυτό καταγράφει την περιπέτεια ανθρώπων σε κρίσιμη κατάσταση, που πετάχτηκαν έξω από τα νοσοκομεία επειδή δεν μπορούσαν να πληρώσουν για τη γιγαστρική τους. Με απλά λόγια, οι Αμερικανοί δεν περιμένουν από τον Μπαράκ Ομπάμα έναν άθλο, αλλά ένα πραγματικό θαύμα.



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



Ιδιότητα Γραφεία Αθηνών

Εί ναι Π ρ ώ τ η
στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων και Οδικής Βοήθειας με πάνω από 500.000 ασφαλισμένα οχήματα και 500.000 για Οδική Βοήθεια!
Κατέχει από 12 μέχρι 15% του κλάδου Αυτοκινήτων και το 25% του κλάδου Βοήθειας!



Ιδιότητα 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, ιδιότητα κτίρια και υποδομές, συμμετοχές και στόλους οχημάτων και ασθενοφόρων, Συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων, κάρτες καυσαερίων, τεχνικό έλεγχο, ανταλλακτικά και εισαγωγή-τοποθέτηση κρυστάλλων και συνεχώς βελτιούμενη κάθετη παροχή υπηρεσιών με ιδιότητα μέσα.
- Με ελεύθερο και δικό της Σύστημα Φιλικού Δικανονισμού, επιτόπου εξυπηρέτηση ατυχημάτων, Γενική Βοήθεια, Γιατρούς, Τραυματιοφορείς, Ελικόπτερα και Σύστημα Υγείας σε όλη την Ελλάδα.
- Προσφέρει κάθε είδους ασφάλιση με τους καλύτερους όρους!

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

Τηλεφωνήστε χωρίς 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"



AUTO
online

The Value Experts



Παραμυθένια χώρα

AUTOonline. Η νέα πηγή αγορών για εμπόρους αυτοκινήτων.

Γίνεται; Κάθεστε στο γραφείο σας και πατώντας ένα κουμπί επιλέγετε ανάμεσα από πολλές προσφορές για αυτοκίνητα που έχουν υποστεί τροχαία ατυχήματα ή μεταχειρισμένα αυτοκίνητα. Έτσι ανακαλύπτετε και αγοράζετε ακριβώς αυτό που ζητάτε. Με τη νέα πλατφόρμα διαχείρισης αυτοκινήτων υπολειμματικής αξίας AUTOonline βρίσκετε απλά και γρήγορα το αυτοκίνητο που θέλετε. 24 ώρες το εικοσιτετράωρο. 365 ημέρες το χρόνο.

Άμεση πρόσβαση σε μεγάλη προσφορά αυτοκινήτων στην Ελλάδα και στην Ευρώπη. Εξαιρετική εξυπηρέτηση για τους πελάτες σας και τον τραπεζικό σας λογαριασμό. Εξασφαλίστε κερδοφόρες ευκαιρίες αγοράς.

Αρκεί ένα τηλεφώνημα. Ενημέρωση και δήλωση:
AUTOonline Value Experts Hellas Ltd.
Λεωφ. Συγγρού 137 · Τ.Κ. 171 21 · Αθήνα, 2ος όροφος
Τηλ.: (+30) 210 9311804 · www.autoonline.com.gr



Για τη γενιά που επιλέγει τη ζωή της

Η γενιά που ζει κάθε στιγμή δυναμικά. Χωρίς περιορισμούς, χωρίς υποχωρήσεις. Άνθρωποι που ξέρουν τι θέλουν. Σχεδιάζουν το αύριο δίχως να λιγοστεύουν το σήμερα και θέλουν το μέλλον τους να μην υστερεί σε τίποτε από το παρόν. Διεκδικούν πάντα το καλύτερο και δεν αποδέχονται την μετριότητα. **Εσείς.**

Generali, μια ισχυρή ασφαλιστική δύναμη. Εξελισσεται διαρκώς και είναι δίπλα σας εδώ και 120 χρόνια. **Εμείς.** Μια δυναμική συνεργασία βασισμένη στην εμπιστοσύνη, τη σταθερότητα και τη σιγουριά. **Η σχέση μας.**



GENERALI

www.generali.gr

Γενιές μπροστά!



Μίκης Θεοδωράκης



Κάρολος Παπούλιας



Ρόλινγκ Στόουνς



Κωνσταντίνος Καραμανλής

ΕΥΤΥΧΙΣΜΕΝΟ ΤΟ 2009



Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του ΝΑΙ

Η μιαιευθεία είναι η γραμμή που έχει σημείο ενάρξεως και επεκτείνεται στο άπειρον χωρίς περιορισμό.

Τι είναι ο χρόνος; Τι είναι η ζωή; Πότε ξεκινήσαμε; Πού πάει το άπειρο; Τι είναι ο βίος μας; Υπάρχει συντέλεια του κόσμου; Πεθαίνουμε μία φορά; Είμαστε το ίδιο στα 10, στα 20, στα 40, στα 80 μας, στα 90 μας χρόνια; Τι είναι το 2008;

Ζαλίζεται το μυαλό μου καθώς πιάνω το στυλό να γράψω για το χρόνο. Να μοιραστώ μαζί σας, μ' εσάς που όλο το χρόνο μελετάμε ένα σωρό για τις μέριμνες του παρόντος βίου μας, για τόσα σημαντικά και ασήμαντα...

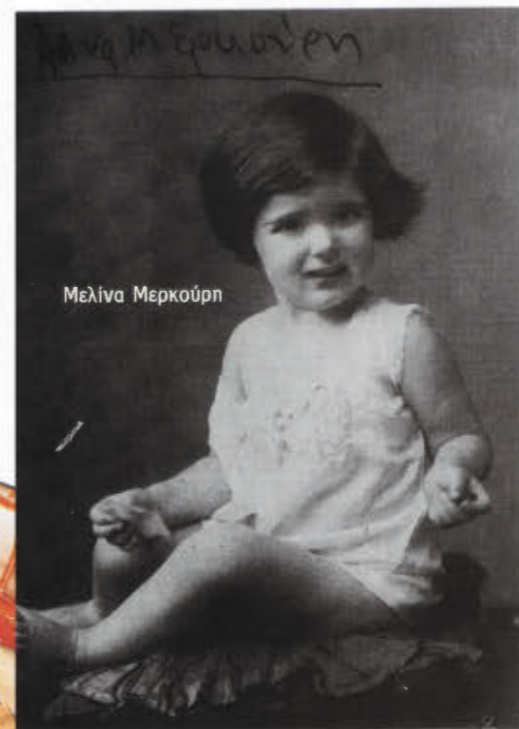
Καθώς τελειώνει το 2008 δεν θα 'θελα να σας αφήσω στη μονοτονία και καθημερινότητα του «φάγωμεν, πίνωμεν, αύριον αποθνήσκωμεν».

Αλλωστε, το «ΝΑΙ» είναι ταχυδρομείο ιδεών αυτοβελτίωσης. Θα σας αδικούσα αν έβαζα ένα ξερό «Χρόνια πολλά» στις σελίδες του «ΝΑΙ», ένα «Καλό 2009!», ένα «Ευτυχές το Νέον Έτος!». Είστε πολύ σημαντικοί για μένα, φίλοι αναγνώστες. Ξέρω ότι δεν βολευόμαστε εμείς στα λίγα για τη δουλειά μας. Και ποιος βέβηλος είπε ότι σ' ένα κλαδικό περιοδικό δεν υπάρχει χώρος για φιλοσοφίες! Γιατί, δηλαδή, δεν κατάλαβα. Δεν πρέπει οι άνθρωποι μας να φιλοσοφούν, να ψάχνονται, να προβληματίζονται; Υπάρχουν τάξεις και προνόμια μόνο για καθηγητές πανεπιστημίου, φιλοσόφους, ποιητές και φυσικούς; Όχι δα.

Η Φυσική λέει ότι ένα δευτερόλεπτο είναι το διάστημα του χρόνου κατά το οποίο ένα άτομο Καίσιου 133, εκπέμποντας ακτινοβολία, πάλλεται 9.192.631.770 φορές.

Χρόνος είναι η διάρκεια ενός φαινομένου, μιας κατάστασης. Είναι η απόσταση μεταξύ δύο γεγονότων.

Δευτερόλεπτο είναι το ένα εξηκοστό του πρώτου λεπτού της ώρας. Λεπτό, το ένα εξηκοστό της ώρας. Ωρα είναι διάρκεια χρόνου ίση με το ένα εικοστό τέταρτο του ημερονυκτίου. Ημέρα, το διάστημα από την ανατολή ως τη δύση του Ηλίου, χρόνος που απαιτείται για να κάνει η Γη μια



Μελίνα Μερκούρη



της μιαιευθείας του χρόνου!

περιστροφή στον άξονά της. Εβδομάδα είναι περίοδος επτά ημερών. Μήνας, περίοδος 30 ή 31 ημερών. Έτος, 365-366 ημερών. Αιώνας, περίοδος 100 χρόνων.

Ηλικία είναι έλιγμα, ελιγμός, περιφορά γύρω από τον Ηλιο. Ωρα είναι χώρα, κώρος, το πού ακριβώς βρίσκεται η Γη στην καθορισμένη στιγμή σε σχέση με τα άλλα ουράνια σώματα.

«Χρόνος εστί κίνησις ουρανού» λέει ο Πλάτων. Χρόνος, από το Χροή και Νους: η εκ του χάους κινήσις, ροή... Το έτος είναι από την προστακτική ίθι, ίτω του ρήματος ειμί = πορεύομαι.

Το έτος πορεύεται, διαβαίνει. Ο αιώνας αενάως κινείται. Από εκεί και το επίρρημα αεί = πάντοτε.

Η εποχή βγαίνει από το ότι επί του όχου = οχήματος ταξιδεύουμε στο χρόνο.

Οι άνθρωποι διά μέσου των αιώνων προσπάθησαν να μετρήσουν και να εξηγήσουν το χρόνο, την αρχή, το τέλος, το παρόν και για πρακτικούς-οργανωτικούς λόγους, αλλά και για ερμηνευτικούς της υπάρξεως της ίδιας της ζωής.

Ετσι, λοιπόν, κάποτε παρατηρούσε τ' αστέρια, τη στάθμη των νερών των ποταμών, άλλοτε έφτιαχνε κλεψύδρες ή πλιακά ρολόγια, μεταλλικούς δίσκους με αυλάκια, καμπάνες, ρολόγια χειρός και τοίχου... Ρολόγια υπάρχουν παντού σήμερα - στα αυτοκίνητα, στα κινητά, στις ηλεκτρικές κουζίνες, στα τρένα, στα αεροπλάνα, στα κομπιούτερ, στα fax, σε αίθουσες αναμονής, σε σχολεία, σε νοσοκομεία, σε πλατείες, σε πάρκα. Το ατομικό ρολόι που τοποθετήθηκε στο διάστημα και συντονίζει την ώρα του πλανήτη υπολογίζουν να χάσει ένα δευτερόλεπτο σε 15 εκατομμύρια χρόνια.

Ο χρόνος είναι διαρκώς στη ζωή μας, αλλά βιώνεται διαφορετικά από τον καθένα σε ευχάριστες ή δυσάρεστες στιγμές. Ο χρόνος της μοναξιάς, του νοσοκομείου, της αρρώστιας είναι διαφορετικός και σπάει το μέτρημα ώρα-μήνας-χρόνος-αιώνας... Έχει άλλο μέτρημα. Από την άλλη μεριά, στον πλανήτη μας τα 6,3 δισεκατομμύρια άνθρωποι έχουν 40 κύρια και εκατοντάδες δευτερεύοντα ημερολόγια. Μόλις το ένα τρίτο θα γιορτάσει την 1η Ιανουαρίου τον ερχομό του νέου έτους. Το γρηγοριανό ημερολόγιο δεν ισχύει για όλους. Στην



Ευάγγελος Βενιζέλος



ΠΑΝΑΣΚΙΝΗΣ ΦΑΞΟΥΛΑΣ



Μπιλ Κλίβτον



Φρεντ Αστέρ



Τζένη Καρέζη - Ζάχος Χατζηφωτίου



Αριστοτέλης Ωνάσης



Ελλάδα οι παλιοημερολογίτες περνούν το ένα εκατομμύριο. Τα λεπτά και τα δευτερόλεπτα δεν λένε τίποτα για τους λαούς του αρκτικού κύκλου, με τους επαναλαμβανόμενους κύκλους φωτός και σκότους... Κάποιοι στην Αφρική έχουν ένα ημερολογιακό κενό, για να αναπαυθούν άνθρωποι και Γη. Οι οπαδοί της μετενάρκωσης στην Ανατολή βλέπουν ως ανύπαρκτα τα χρόνια... Στην Ινδία 14 είναι τα επίσημα συνταγματικά ημερολόγια και 40 ακόμα τοπικά για το ένα δισεκατομμύριο κατοίκους. Στη χώρα του Ανατέλλοντος Ηλίου, την Ιαπωνία, όλα σχετίζονται με τη Σελήνη και την ενθρόνιση του πρώτου βασιλιά Ζίμου. Κινέζοι και Κορεάτες γιορτάζουν Πρωτοχρονιά στις αρχές Φεβρουαρίου - και έτος, άλλοι το... 4335 και άλλοι το 544 π.Χ.!

Πολλές ημερομηνίες και πρωτοχρονιές και στους Χριστιανούς και στους Εβραίους και στους Μουσουλμάνους. Και οι «κόκκινοι» μπολσεβίκοι είχαν το κόκκινο ημερολόγιο του 1929 με τις επτάήμερες εβδομάδες να γίνονται πενθήμερες και τους μήνες να γίνονται όλοι 30άρηδες και λευκές ημέρες αυτές που περισσεύαν! Χαμός! Όλες αργίες, με την πρώτη αφιερωμένη στον Λένιν και δύο στην Πρωτομαγιά. Τα ίδια έγιναν και στη Γαλλία με τη Γαλλική Επανάσταση. Το σίγουρο ήταν ότι όλοι ήθελαν να γιορτάσουν κάποια Πρωτοχρονιά στην «ημιευθεία του χρόνου» - μακριά από ένα σωρό προλήψεις για τα δίσκετα χρόνια, για το κακό μάτι, για τη φαγούρα στη μύτη, το



βουπότο στο αριστερό αφτί, τη φαγούρα στο αριστερό χέρι, τους σπασμένους καθρέπτες, τα επτά χρόνια γρουσουζιάς, την Τρίτη και 13, τα ξενοδοχεία χωρίς υπ' αρ. 13 δωμάτιο, τις μαύρες γάτες, το κύτπημα ξύλου, το χέρι στο κασμουρητό, το έθιμο να μην ανοικτεί ομπρέλα μέσα στο σπίτι, την αποφυγή περάσματος κάτω από σκάλα, τη μη φωτογράφιση τριών ανθρώ-



πων μαζί μην και πεθάνει ο μεσαίος, την αποφυγή γαλινομάτιδων που ματιάζουν κ.λπ., την προμήθεια «για το καλό» μιας κάντρας, ενός σκόρδου, ενός κρεμμυδιού, με ένα γούρι, ένα «ματάκι», και με τοποθέτηση κουφέτων στο κρεβάτι και κάτω απ' το μαξιλάρι για γαμπρό καλό!

Όμως, ποια είναι η αλήθεια και η πραγματικότητα πίσω από αυτά; Τι γίνεται, λοιπόν, με το μυστήριο του χρόνου;



Σοφία Λόρεν



Μάνος Χατζιδάκις



Ιβ Μοντάν,
Σιμόν Σινιορέ



ΣΤΡΑΤΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΥ - ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΡΙΟΣ



Μιλένα
Αποστολάκη



Μέριλιν Μονρόε



Βασίλης
Τσιτσάνης,
Ειρήνη Παπαδοπούλου



φει: «Διότι
τι άλλο τέλος
δύναται να υπάρξει δι-
ημάς παρά να φθάσωμε εις το βα-
σίλειον το οποίον ουδέποτε θα έχει τέλος;»

Για τους Χριστιανούς ο κόσμος δημιουργήθηκε από το μηδέν με το λόγο του Θεού «Γεννηθήτω» (Γέν. α' 3). Ο Θεός εδημιούργησε τα πάντα διά να υπάρχουν (Σοφ. Σολ. α' 14) και «Ο ουρανός και η γη παρελεύσονται», ενώ Αυτός θα είναι πάντοτε «έως της συντελείας του αιώνας», μέχρι να προέλθει μια «παλιγγενεσία-ανανέωσις όπου θα ελευθερωθεί η κτίσις από της φθοράς και θα ανατείλουν καινοί ουρανοί και καινή γη» και «άλλο είδος ζωής» θα έρθει, και «άλλος αιώνας». Μυστήριο το θέμα της αιωνιότητας και οι άνθρωποι ή πιστεύουν ή δεν πιστεύουν! «Εξαιρετέον της πολυπραγμοσύνης» διαφεύγει της αν-

θρωπίνης ερεύνης, λέγει ο Άγιος Γρηγόριος, επίσκοπος Νύσσης. Γι' αυτό και στο βιβλίο «Το μυστήριο του θανάτου» ο επίλογος 537 σελίδων αναφέρει:

Φιλοσόφησε, λοιπόν, αδελφέ μου, χριστιανοπρεπώς επί όλων αυτών. Κάθε κτύπος του ωρολογίου μάς σπρώχνει απαλά, αλλά σταθερά προς την ένδοξον, εξάκουστον, φοβεράν ημέραν της Δευτέρας Παρουσίας του Κυρίου. Όλες οι φωτεινές ημέρες ως λευκοί ποταμοί και όλες οι σκοτεινές νύκτες ως μαύροι ποταμοί διασχίζουν τους κρημνούς και τις αβύσσους της υπάρξεως και μας μεταφέρουν προς εκείνην την ημέραν. «Αι μυριάδες των

Είναι «ματαιότης ματαιότητων», «πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα» ή οι άνθρωποι φθάνουν σ' ένα τέλος χωρίς τέλος; Στην αρχαία ελληνική μυθολογία ο χρόνος ήταν θεότητα που προσωποποιούσε την αιωνιότητα. Ο Φερεκύδης πρώτος ανέφερε το χρόνο ως θεότητα. Οι Ορφικοί παραδέχονταν το χρόνο σαν αρχή του κόσμου. Με το χρόνο συνδέεται και το μυστήριο του θανάτου, για τον οποίο μίλησαν όλοι οι φιλόσοφοι και όλες οι θρησκείες.

Αγωνία, μελαγχολία, αμφιβολία, ρηχότης, ασάφειες, ανπράξεις, παιδαριώδεις αντιλήψεις και υποβιβασμός στον άνθρωπο από πολλούς σοφούς του παρόντος κόσμου για πολλούς αιώνες. Για άλλους μόνο η παρούσα ζωή είχε αξία, για άλλους ο θάνατος κακόν, για άλλους οι άνθρωποι αξιοθρήνητοι, για άλλους όλα ένα ερωτηματικό, για άλλους οδύνη και στεναγμός, για άλλους ο θάνατος τιμπτική διάκριση σε πεδία μαχών, για άλλους η αρετή το ζητούμενον – και στην περίοδο της κλασικής Ελλάδος το ανθρώπινο πνεύμα εξυψώνεται αρκετά και η προσέ-

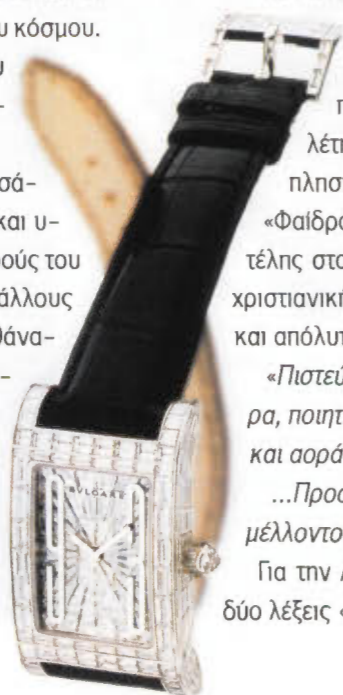
γιση των θεμάτων του χρόνου αρκετά σωστή και σημαντική και καλή για τα ανθρώπινα μέτρα όλων των εποχών.

Πολλές θρησκείες περιφρονούν την παρούσα ζωή και τον άνθρωπο, γι' αυτό και μιλούν περί απελευθερωτικού θανάτου. Άλλοι πίστευαν το αντίθετο. Κοντά στο θάνατο, το θέμα περί ψυχής και η «οδυνηρά θλίψις μελέτης θανάτου» που κυρίως ο Πλάτων το πλησιάζει αρκετά στον «Φαίδωνα», τον «Φαίδρο» και τον «Γοργία», όπως και ο Αριστοτέλης στο περί ζωής και θανάτου έργο του. Στη χριστιανική θρησκεία το ΠΙΣΤΕΥΩ είναι δογματικό και απόλυτο.

«Πιστεύω εις ένα Θεόν, Πατέρα, Παντοκράτορα, ποιητήν ουρανού και γης, ορατών τε πάντων και αοράτων...

...Προσδοκώ ανάστασιν νεκρών και ζωήν του μέλλοντος Αιώνας. Αμήν».

Για την Αγία Γραφή η αιωνιότης είναι μέσα σε δύο λέξεις «αίωνας αιώνων». Ο Αυγουστίνος γρά-



ημερών» κατευθύνονται προς την επιφανή και ένδοξον ημέραν του Κυρίου. Καθώς τα έτη και οι αιώνες διαδέχονται ο ένας τον άλλον· μέσα από τις αλλαγές και τις αλλοιώσεις του παρόντος αιώνας· κόσμος και άνθρωποι, όλοι και όλα τρέχουν προς μίαν μόνον κατεύθυνση: Προς εκείνην την ημέραν. Έτσι οι ώρες, οι ημέρες, τα έτη, οι αιώνες, οι χιλιετηρίδες τρέχουν, φεύγουν και μας παραπέμπουν προς τους «αιώνας των αιώνων», την άρρητον αιωνιότητα, η οποία ουδέποτε θα περάση, διότι δεν έχει τέλος! Δι' αυτό οι θεόσοφοι Πατέρες συμβουλεύουν τον καθένα μας: «Αν έχης καιρόν, μη περιμένης ευκαιρίαν!» Αλλωστε, διατί το λησμονούμεν; Οι γέροντες βαδίζουν προς τον θάνατον, ο θάνατος όμως έρχεται προς τους... νέους!

(N. Βασιλειάδη: «Το μυστήριον του θανάτου»)

Μαζί με γνωμικά και απόψεις διαφόρων συγγραφέων και φιλοσόφων για το βίο των ανθρώπων, παραθέτουμε και φωτογραφίες παρελθόντων ετών και κυρίως φωτογραφίες παιδιών που έχουν διαφορετική σημασία εν σχέσει με αυτές μεγάλων ανθρώπων και εξαναγκάζουν σε φιλοσοφία και περίσκεψη ευκολότερα. Πόσες φορές ανανεώνεται η εικόνα ενός ανθρώπου «εν ζωή»; Είμαστε ίδιοι στις δεκαετίες μας; Αν δεν ξέραμε τις δικές μας χρονολογίες, «θα πιστεύαμε» ότι είναι ίδιες; Μήπως είναι μάθημα σοφίας για κατανόηση μελλοντικών αλλαγών τού «ιδού καινά ποιώ τα πάντα» (Αποκ. κ' 5) και του «οι ουρανοί απολούνται... και ως ιμάτιον παλαιωθήσονται» και ο Κύριος «ωσει περιβόλαιον» θα τους γυρίσει, θα τους περιτυλίξει και θα αλλαγούν;

Μελίσσια 17/11/2008

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



ΣΤΟΒΑΙΟΣ ΑΝΘΟΛΟΓΙΟ Τόμος ΙΒ'

ΠΕΡΙ ΤΟΥ ΒΙΟΥ ΟΤΙ ΒΡΑΧΥΣ ΚΑΙ ΕΥΤΕΛΗΣ ΚΑΙ ΦΡΟΝΤΙΑΩΝ ΑΝΑΜΕΣΤΟΣ

Σοφοκλέους:

Ω των ανθρώπων το θνητό και ταλαίπωρο γένος! Δεν είμασ' άλλο τίποτε παρά ομοιώματα σκιών, φαντάσματα πλανώμενα στη γη, βάρος περίσσιο!

Ευριπίδου, Μελέαγρος:

Τους ζωντανούς να ευεργετείς! Όταν πεθάνει ο άνθρωπος γίνεται κώμα και σκιά, το μηδέν καταλήγει στο μηδέν!

Μενάνδρου:

Όλα τα ζώα είναι ευτυχέστερα και φρονιμότερα απ' τον άνθρωπο! Κοίταξε πρώτα τούτον δω τον γάιδαρο! Είν' ομολογουμένως δυστυχής· κακό όμως ο ίδιος δεν κάνει στον εαυτό του. Όσα μόνο του 'δωκεν η φύσις έχει! Ενώ εμείς, εκτός από τα φυσικά κακά που 'ναι αναγκαία, από μονάχοι μας σωριάζουμε κι άλλα. Φτερνίζεται κανείς; εμείς λυπούμαστε. Μας βρίζει κάποιος; εμείς οργιζόμαστε. Βλέπει κανείς όνειρο; φοβούμαστε! Η κουκουβάγια λάλησε; τρομάζουμε! Φιλοδοξίες, αγωνίες, σκέψεις και συνήθειες όλα 'ναι πρόσθετα κακά στα φυσικά μας.

Μιμνέρμου:

Όσάν τα φύλλα μοιάζουμε οι άνθρωποι, π' ανοίγουν στου πλιού το φως, οπού γοργά ξεσταίνει, σαν έρχεται η άνοιξη πολύανθη· έτσι κι εμείς· με τους ανθούς της νιότης λίγο χρόνο χαιρόμαστε χωρίς απ' τους θεούς να δοκιμάσουμε κακά μηδέ καλά.

Κι οι Μοίρες μάς παραμονεύουν, η μια με τέλος τ' άθλια σιμώνει γηρατειά κι η άλλη με το θάνατο. Λίγο ο καρπός της νιότης, λίγο κρατεί μέσα στου ήλιου τη φωτιά.

Κι όταν το τέλος έρθει πια της νιότης της ωραίας, καλύτερος ο θάνατος παρά να ζη κανείς.

Πολλά κακά τότ' έρχονται, βαραίνουν την καρδιά μας, πότε τα πλούτη φεύγουνε, το σπίτι φτώχεια δέρνει· άλλος πάλι με το βαρύ καπμό στον Αδη κατεβαίνει πως δεν απόχτησε παιδιά, τόσο που τα ποθούσε! Άλλους η αρρώστια φοβερή τα σωθικά τους τρώει! Και δεν είν' άνθρωπος κανείς που να μη δοκιμάζει

σωρό κακά, πολλά κακά οπού τα δίνει ο Ζευς.

Σοφοκλέους, Μυσοί:

Χωρίς πόνους και βάσανα κανείς· ευτυχής όποιος έχει τα λιγότερα.

Σόλωνος:

Κανείς θνητός δεν είναι ευτυχισμένος· όλοι γεμάτοι βάσανα όσους ο ήλιος βλέπει.

Ησιόδου, Εργα (101):

Γεμάτη η γη από συμφορές κι η θάλασσα γεμάτη· αρρώστιες στους ανθρώπους κάθε ημέρα· κι άλλες ακάλεστες φθάνουνε μες στη νύχτα και φέρνουν στους ανθρώπους συμφορές.

Μενάνδρου:

Αδύνατο 'ναι να βρεις σπίτι δίχως συμφορές· άλλες τις φέρνει η μοίρα μ' αφθονία, άλλες πάλι ο χαρακτήρας των ανθρώπων.

Ευριπίδου, Ορέστης (1):

Δεν υπάρχει κανένα δεινό, δεν υπάρχει κανένα κακό, καμιά συμφορά που να στέλνει ο θεός και να μην μπορεί να σπκώνει η ανθρώπινη φύση!

Σοφοκλέους, Τηρέυς. Χορός:

Τ' ανθρώπου τη ζωή καθ' ώρα οι πολυμήχανες οι συμφορές την κάνουν άνω-κάτω.

Σοφοκλέους, Αίας:

Μια πνοή και μια σκιά μονάχα είν' ο άνθρωπος.

Αριστοτέλους:

Τι είν' ο άνθρωπος; πρότυπο αδυναμίας, λάφυρο των περιστάσεων, της τύχης παιχνίδι, εικόνα μεταπτώσεως, πλάστιγγα του φθόνου και της συμφοράς, και τα ρέστα: φλέγμα και χολή!

Ηροδότου (VII 46):

Καθώς ενσκήπτουν οι συμφορές κι οι αρρώστιες συνταράσσουν τη ζωή, κι εκεί που είναι σύντομη την κάνουν να φαίνεται μακροχρόνια. Έτσι, καθώς η ζωή είναι γεμάτη μόχθους, ο θάνατος κατάντησε να γίνη μοναδικό καταφύγιο για τον άνθρωπο. Κι ο θεός που έφταξε τη ζωή γλυκιά, στο σημείο αυτό ελέγχεται ακατανόητος.

Ζήνωνος:

Ο Ζήνων έλεγε ότι σε τίποτε άλλο δεν είμαστε τόσο φτωχοί όσο στο χρόνο. Γιατί ο βίος είναι πράγματι σύντομος, και μακροχρόνια είναι η τέχνη και προ παντός αυτή που μπορεί να θεραπεύσει τις αρρώστιες της ψυχής.

Σωκράτους:

Ο Σωκράτης έλεγε ότι οι θεοί συνθηρίζουν πάντα να γελούν όταν βλέπουν τους ανθρώπους να ασχολούνται με τα μηδαμινά. Διότι, ενώ όλα τα ανθρώπινα είναι μικρά και ασήμαντα, εν τούτοις δεν τα αντιμετωπίζουμε σαν τέτοια.

Πλάτωνος, Αξίοχος (366):

Και ποια ηλικία της ζωής μας, είπε, είναι άμοιρη από λύπες; Το παιδί μόλις γεννιέται νήπιο δεν κλαίει, αρχίζοντας τρόπον τινά τη ζωή του με τη λύπη; Και δοκιμάζει όλους τους πόνους, θλίβεται γιατί στερείται κάτι, από κρύο, από ζέση, από χτύπημα, χωρίς να μπορεί ακόμα να εκφράσει τον πόνο του, αλλά κλαυθμυρίζει σ' αυτήν τη μοναδική γλώσσα που έχει για να αντιδρά σε κάθε δυσσαρέστηση.

Όταν φθάσει στην ηλικία των επτά ετών, αφού εδοκίμασε εξαντλητικά πολλούς πόνους, αρχίζει η τυραννία της επιστασίας των παιδαγωγών, των δασκάλων, των γυμναστών. Και όπως μεγαλώνει, έρχεται η σειρά των κριτικών, των γεωμετρών, των δασκάλων της πολεμικής τακτικής, ένα πλήθος κυρίων. Όταν εγγραφεί στους καταλόγους των εφήβων, έρχεται ο κοσμητής, φόβος και τρόμος, έπειτα είναι το Λύκειο και η Ακαδημία και η γυμνασιαρχία και οι ραβδισμοί κι άλλα αμέτρητα κακά. Κι όλη η νεανική ηλικία περνάει κάτω από την εποπτεία των σωφρονιστών και την αρμοδιότητα για τους νέους της βουλής του Αρείου Πάγου.

Κι όταν λυτρωθεί από όλα αυτά, αμέσως εμφανίζονται άλλες φροντίδες και σκέψεις ποιο δρόμο ν' ακολουθήσει στη ζωή. Και συγκρινόμενα τα παλαιότερα δεινά με αυτά τα παρόντα, εκείνα φαίνονται παιχνίδι και στην πραγματικότητα φόβητρα για τα νήπια. Γιατί τώρα έχει εκστρατείες και τραυματισμούς και συνεχείς αγώνες.



Κατόπιν, χωρίς να το καταλάβει, φθάνει το γήρας, στο οποίο συσσωρεύεται όλη η φθορά της ανθρώπινης φύσεως, που δύσκολα θεραπεύεται. Κι αν κανείς δεν αποδώσει ενωρίτερα τη ζωή ως χρέος του προς τη φύση, τότε η φύση σαν τοκογλύφος έρχεται και ενεχυριάζει τότε την ώραση, πότε την ακοή, πολλές φορές και τα δυο μαζί. Κι αν κανείς επιμένει, τον παραλύει, τον καταφθείρει, τον εξαρθρώνει. Αλλά οι πολλοί κατά το γήρας φουραίνουν και στο μυαλό, και, όπως λέει κι η παροιμία, γίνονται δυο φορές παιδιά οι γέροντες.

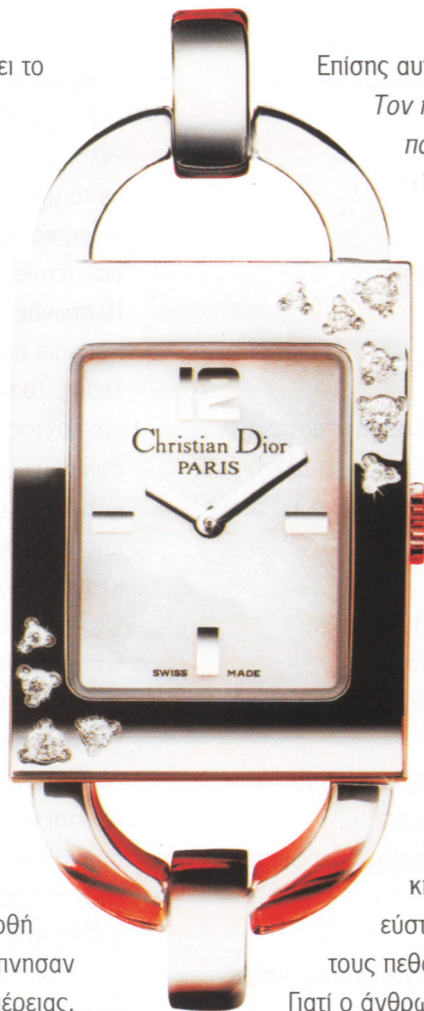
Γι' αυτό και οι θεοί, που γνωρίζουν καλά τα ανθρώπινα, απαλλάσσουν απ' τη ζωή ενωρίτερα όσους έχουν σε μεγάλη εκτίμηση. Ο Αγαμήδης, επί παραδείγματι, κι ο Τροφώνιος, που έκτισαν το ναό του Απόλλωνος στους Δελφούς, ευχήθηκαν να τους δοθή το άριστο. Ετσι κοιμήθηκαν και δεν ξύπνησαν πια. Το ίδιο και τα παιδιά της Αργείας Ιέρειας. Επειδή κάποτε άργησε να φθάσει το ζεύγος των βοδιών για την άμαξα, δέθηκαν στο ζυγό τα παιδιά της και μετέφεραν τη μητέρα τους στο ναό κι εκείνη ευχήθηκε στην Ηρα να χαρίσει στα παιδιά της κάποιο έπαθλο για την ευσέβειά τους. Και μετά την ευχή, τα παιδιά τη νύχτα πέθαναν.

Θα πηγαίναμε πολύ σε μάκρος αν αναφέραμε διεξοδικά όσα λένε οι ποιητές, που με θεία έμπνευση χρησιμοδοτούν για τα πράγματα του βίου και θρηνολογούν για τη ζωή. Θα αναφέρω έναν μόνο, τον πιο αξιόλογο, ο οποίος λέγει:

Τέτοια οι θεοί στους δύστυχους θνητούς εκλώσαν μοίρα, στα βάσανα να ζύνε.

Και
Πλάσμα πιο δύστυχο απ' τον άνθρωπο δεν είναι απ' όλα που πάνω στη γη σέρνονται κι ανασαίνουν.

Και για τον Αμφιάραο τι λέει;
Τον αγαπούσανε πολύ μ' όλη τους την αγάπη ο Ζευς ο ασπιδοφόρος κι ο Απόλλων κι έτσι δεν έφτασε στων γηραιών την πόρτα.



Επίσης αυτός που συμβουλεύει:
Τον που γεννήθηκε να κλάψετε, που τόσες συμφορές τον περιμένουν.

Πώς σου φαίνονται; Αλλά σταματώ, μήπως μακρύνω πολύ το λόγο παρά την υπόσχεση, αν σου αναφέρω και άλλα. Ποια απασχόληση διάλεξε κανείς ή ποια τέχνη και δεν παραπονιέται και δεν δυσανασχετεί με τα παρόντα;

Ας εξετάσουμε αυτούς που ασκούν τις χειρωνακτικές και βάνουσες τέχνες και κουράζονται από νύχτα σε νύχτα και μόλις και μετά βίας εξασφαλίζουν την τροφή τους, που κλαίνε τη μοίρα τους και ξαγρυπνούν μέσα στους στεναγμούς και τις έγνοιες. Αλλά θέλεις να αναφέρουμε αυτόν που ταξιδεύει στα πέλαγα μέσα σε τόσους κινδύνους, ο οποίος, καθώς είπεν εύστοχα ο Βίας, δεν βρίσκεται ούτε με τους πεθαμένους ούτε με τους ζωντανούς.

Γιατί ο άνθρωπος που είναι επίγειος, ρίχτηκε στο πέλαγος σαν να είναι αμφίβιος, και βρίσκεται στο έλεος της τύχης. Αλλά η γεωργία είναι γλυκιά. Είναι φανερό.

Αλλά δεν είναι, καθώς λένε, όλη μια πληγή, που αποτελεί μόνιμη αφορμή για στενοχώριες, που σε κάνει να κλαις πότε για την ξηρασία, πότε για τη νεροποντή, πότε για πλημμύρες, πότε για τη γάνα, πότε για την άκαιρη ζέση ή την παγωνιά; Αλλά και η πολυτίμητη πολιτική (πολλά άλλα τα παραλείπω) από πόσα δεινά μαστίζεται; Η χαρά της είναι σαν φλεγμονή που πάλλεται και σφύζει. Κι η αποτυχία της είναι οδυνηρότατη, χειρότερη από μύριους θανάτους.

Και ποιος είναι δυνατόν να ευτυχίσει, που η ζωή του εξαρτάται από το πλήθος, που αν κολακευθεί και χειροκροτηθεί από το λαό, εξοριζεται, αποδοκιμάζεται, θανατώνεται, σαν ένα αξιοθρήνητο πλάσμα. Γιατί, Αξιοκέ μου πολιτικέ, πες μου πού πέθανε ο Μιλτιάδης; Πού πέθανε ο Θεμιστοκλής; Πού πέθανε ο Εφιάλτης; Πού πέθαναν προ καιρού οι δέκα στρατηγοί;

Τί λέει ο Ιωάννης Χρυσόστομος για τη ζωή

ΒΙΟΣ (ΖΩΗ)

Α) ΚΑΛΟΙ ΚΑΙ ΚΑΚΟΙ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΙ ΤΟΥ ΒΙΟΥ ΝΑ ΘΕΤΟΥΜΕ ΣΚΟΠΟΥΣ ΥΨΗΛΟΥΣ ΣΤΗ ΖΩΗ ΜΑΣ

Γιατί αντλεις νερό με τρύπιο πιθάρι; Γιατί αυτό σημαίνει να μοχθείς σ' αυτή τη ζωή. Γιατί λαναρίζεις τη φωτιά; Γιατί δέρνεις τον αέρα; Γιατί τρέχεις χωρίς σκοπό; Κάθε επάγγελμα δεν έχει και κάποιο σκοπό; Είναι στον καθένα περίπου φανερό. Δείξε μου και συ τον τελικό σκοπό της προσπάθειας για τα βιοτικά πράγματα. Αλλά δεν μπορείς, γιατί «ματαιότης ματαιοτήτων, τα πάντα ματαιότης». Δεν βλέπω τίποτε εκτός από οστά και σκόρο και αράχνη: όλα τα επίγεια είναι κώμα, όλα εκείνα είναι μύθος, όλα όνειρο και σκιά και φανταστική ιστορία και παράσταση: και μάλλον ούτε παράσταση. Γιατί την παράσταση την βλέπουμε έστω και σαν εικόνα: ενώ εδώ δεν βλέπουμε ούτε εικόνα.

(Εις Ματθ., ομιλ. ΟΣ' 5, ΕΠΕ 12, 34-36 - MG 58, 700-701)

Η ΖΩΗ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΠΑΙΓΝΙΔΙ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΕΙ ΣΟΒΑΡΟΤΗΤΑ

Δεν είναι παιγνίδι η ζωή: μάλλον δε η μεν παρούσα ζωή είναι παιγνίδι, η μέλλουσα όμως δεν είναι παιγνίδι. Ίσως δε η ζωή δεν είναι μόνον παιγνίδι, αλλά και κάτι χειρότερο από αυτό. Γιατί δεν καταλήγει σε γέλια, αλλά προξενεί μεγάλη βλάβη σ' αυτούς που δεν θέλουν να ρυθμίζουν τη ζωή τους με προσοχή.

(Εις Ματθ., ομιλ. ΚΓ' 9, ΕΠΕ 10, 108 - MG 57, 318)

ΕΙΝΑΙ ΠΑΛΑΙΣΤΡΑ ΚΑΙ ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ

Η παρούσα ζωή είναι παλαίστρα, γυμναστήριο και αγώνας, κωνευτήριο, βαφείο αρετής.

(Προς Σκανδαλισθέντας, 21, ΕΠΕ 33, 618 - MG 52, 522)

Β) ΠΟΛΛΑ ΤΑ ΔΕΙΝΑ ΤΟΥ ΒΙΟΥ ΕΙΝΑΙ ΓΕΜΑΤΗ ΤΑΡΑΧΗ Η ΖΩΗ ΜΑΣ

Η ζωή μας είναι γεμάτη ταραχή και ο παρών βίος κατάμεστος από θορύβους... Πλούσιοι και φτωχοί οδύρονται εξ ίσου, πολλές φορές μάλιστα ο πλούσιος θρηνεί περισσότερο από το φτωχό: θρηνεί επίσης και ο άρχοντας και ο αρχόμενος και ο πολύτεκνος πατέρας και εκείνος που δεν έχει κανένα παιδί... Η ταραχή και ο θόρυβος δεν οφείλονται στην ξαφνική αλλαγή των καταστάσεων,

αλλά σε μας και στις ιδέες μας: όταν αυτές είναι ορθές, κι αν ακόμη ξεσπκώνονται από παντού τρικυμίες, θα ψυχάζουμε συνεχώς μέσα στη γαλήνη και την ηρεμία.

(Περί ειμαρμένης, λόγος Α', 1, ΕΠΕ 24, 544-546 - MG 50, 749-750)

ΕΙΝΑΙ ΔΕΣΜΩΤΗΡΙΟ

Η παρούσα ζωή δεν είναι καθόλου καλύτερη από φυλακή. Αλλά όπως, όταν μπορούμε σ' εκείνο το κτίριο, τους βλέπουμε όλους δεμένους με αλυσίδες, έτσι και τώρα, αν απομακρύνουμε τα μάτια μας από τα εξωτερικά φαινόμενα και διεισδύσουμε στη ζωή του καθενός, στην ψυχή του καθενός, θα ιδούμε ότι είναι δεμένη με δεσμά χειρότερα και σκληρότερα από σιδερένιες αλυσίδες. Ιδιαίτερα, αν διεισδύσεις στις ψυχές των πλουσίων. Γιατί, όσο περισσότερα φορέματα και κοσμήματα φορούν, τόσο περισσότερο είναι δέσμιοι.

(Εις Ματθ., ομιλ. ΙΔ', 4 ΕΠΕ 9, 456-458 - MG 57, 222)

Ο ΕΠΙΓΕΙΟΣ ΒΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΣΤΕΝΑΓΜΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΑΠΟΛΛΥΣΕΩΝ

Τον Αδάμ και τη γυναίκα του ο Θεός τούς έντυσε με δερμάτινους χιτώνες (αν και θα μπορούσε βεβαίως, αν ήθελε, να τους ντύσει με καλά ενδύματα), δείχνοντας με την ενέργειά του αυτή από τον ουρανό ότι η επίγεια ζωή δεν είναι καιρός απολαύσεως, αλλά στεναγμών και θρήνων.

(Περί τού τας κανονικός μη συνοικείν ανδράσι, 7, ΕΠΕ 29, 430 - MG 47, 527-528)

Γ) ΕΙΝΑΙ ΜΑΤΑΙΟΣ Ο ΠΑΡΩΝ ΒΙΟΣ

Ο ΕΠΙΓΕΙΟΣ ΒΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΟΝΕΙΡΟ ΚΑΙ ΣΚΙΑ

Είναι σύντομη η παρούσα ζωή, μοιάζει με όνειρα και με άνθη που μαράινονται και με σκιά που φεύγει γρήγορα και χάνεται.

(Περί τού τας κανονικός μη συνοικείν ανδράσι, 9, ΕΠΕ 29, 444 - MG 47, 531)



Προστατεύουμε τους Πολίτες Θωρακίζουμε την Οικονομία

Με τον Προϋπολογισμό του 2009 αντιμετωπίζουμε υπεύθυνα τις συνέπειες της διεθνούς οικονομικής κρίσης με όλες τις αναγκαίες πρωτοβουλίες και αποφάσεις. Σε αυτή τη δύσκολη παγκόσμια συγκυρία θωρακίζουμε την οικονομία για την προστασία των πολιτών και την υπεράσπιση των δικαιωμάτων τους.

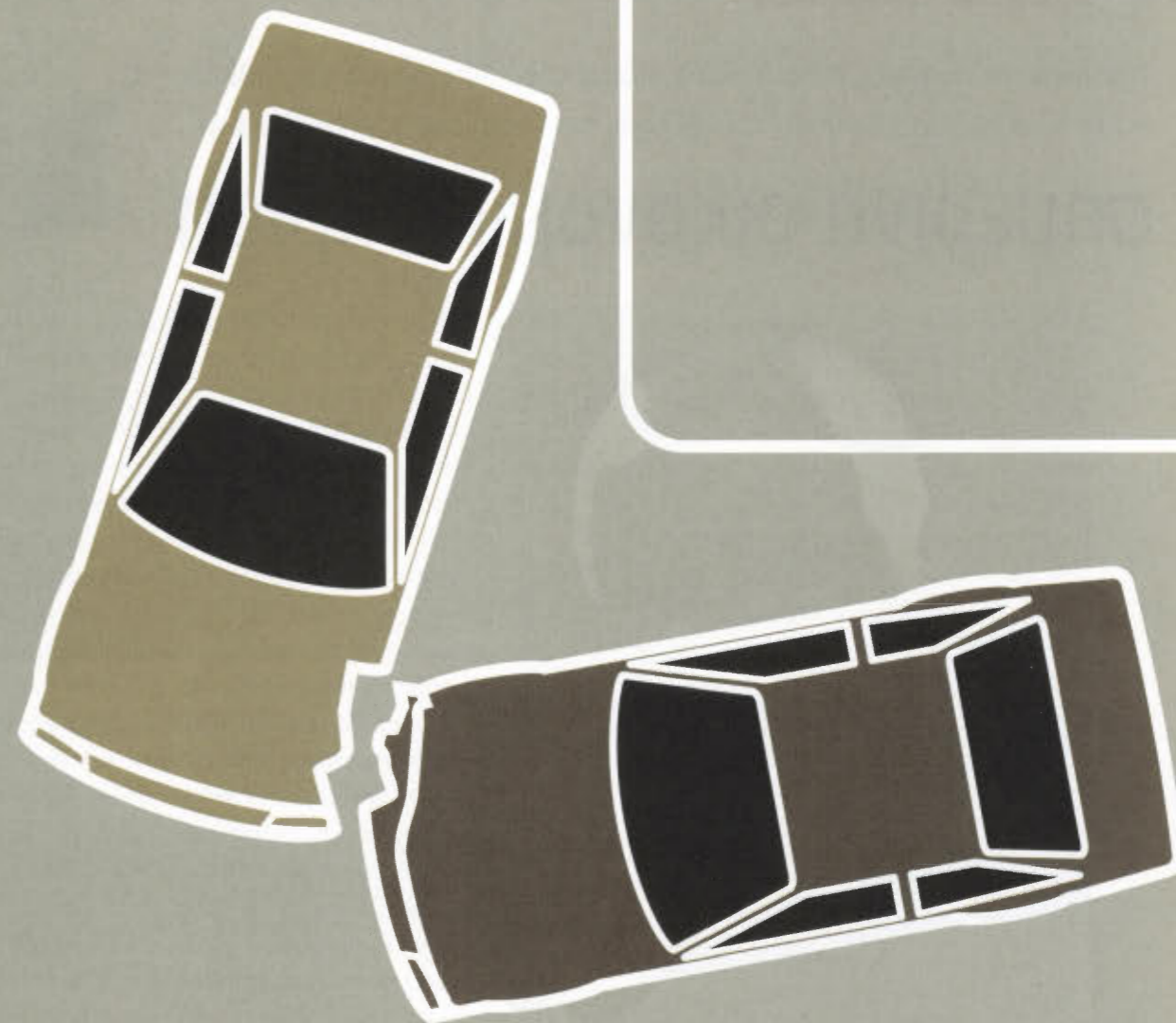
Αντιμετωπίζουμε υπεύθυνα τη διεθνή οικονομική κρίση

Έτσι, έγκαιρα λάβαμε μέτρα όπως:

- **Η προστασία των δανειοληπτών**
Με νόμο απαγορεύτηκε ο πλειστηριασμός ακινήτων σε αξίες χαμηλότερες των αντικειμενικών καθώς και η κατάσχεση των μισθών και συντάξεων για χρέη στις τράπεζες.
- **Η εγγύηση των καταθέσεων των πολιτών**
Πενταπλασιάστηκε από τις 20.000 στις 100.000 ευρώ το νομικά εγγυημένο ποσό για τις καταθέσεις των πολιτών, ενώ παράλληλα ισχύει η πολιτική δέσμευση για την εγγύηση του συνόλου των καταθέσεων.
- **Η ενίσχυση της ρευστότητας της οικονομίας**
Δίνεται άμεσα η δυνατότητα ενίσχυσης της ρευστότητας της οικονομίας με 28 δις ευρώ, χωρίς καμία επιβάρυνση του Προϋπολογισμού. Αυτό έχει ως στόχο να μη δημιουργηθούν προβλήματα στην απασχόληση, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και στους πολίτες που έχουν στεγαστικές ανάγκες. Με την απόφαση αυτή θα υπάρξει απρόσκοπτη ροή πιστώσεων στις επιχειρήσεις και στα νοικοκυριά. Αυτό δεν αφορά τους τραπεζίτες και τις Τράπεζες, αφορά την κοινωνία και τους πολίτες.

Παράλληλα με τον κρίσιμο Προϋπολογισμό για το 2009:

- **Αυξάνουμε τις κοινωνικές δαπάνες**
- **Αναλαμβάνουμε στοχευμένες δράσεις υποστήριξης για αυτούς που πλήττονται περισσότερο από την κρίση**
- **Μειώνουμε τη φορολογία για τα μεσαία εισοδήματα**
Το 2009 ο κεντρικός φορολογικός συντελεστής μειώνεται από το 30% που ήταν το 2006 στο 25%.
- **Διατηρούμε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, ιδιαίτερα σε αυτή τη δύσκολη διεθνή συγκυρία**
- **Αντιμετωπίζουμε αποτελεσματικά το κοινωνικό πρόβλημα της φοροδιαφυγής**
- **Περιορίζουμε το έλλειμμα και το χρέος**



**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.

Ιστορική ομιλία του κ. Ρεϊμόν Μπαρ, πρώην πρωθυπουργού της Γαλλίας, στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων, τον Οκτώβριο του 1978 για τη...

σημερινή οικονομική κρίση



Ο κ. Ρεϊμόν Μπαρ, πρώην πρωθυπουργός της Γαλλίας, μίλησε στις 3 Οκτωβρίου 1978 στη Σύνοδο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων με θέμα «Προς ένα διαφορετικό κόσμο», λίγο μετά την κρίση του 1973. Μια ομιλία που είναι σαν να έγινε σήμερα.

Επιτρέψτε μου να πλέξω το εγκώμιο εκείνου ή εκείνων από σας στους οποίους οφείλομε την επιλογή του θέματος της Συνόδου σας. Είναι σωστό, βαθύτατα σωστό, ότι βαινομε προς ένα διαφορετικό κόσμο. Από καιρό τώρα αναφερόμαστε στην επιτάχυνση της Ιστορίας. Αλλά δεν έχουμε σήμερα και την εντύπωση μιας μεταβολής της Ιστορίας; Είναι απαραίτητο να εμβαθύνουμε την ανάλυση αυτής της μεταβολής, της οποίας η ταχύτητα και η ευρύτητα είναι και

παράγοντες της πολιτικής αβεβαιότητας, της οικονομικής ατονίας, της ηθικής αταξίας που σημαδεύουν το παρόν. Αν δεν γίνει η ανάλυση αυτή, πώς να ελπίσουμε ότι θα ξεπεράσουμε γρήγορα αυτό που ονομάζεται κρίση του πολιτισμού μας; Επιτρέψτε μου, λοιπόν, να σας παρουσιάσω μερικές γενικές σκέψεις που δεν αναφέρονται άμεσα στη δραστηριότητα των ασφαλίσεων, αλλά που εμπνέονται από αρχές που δεν μπορεί να αφήσουν απθείς τους υπεύθυνους ενός τομέα που συνεισφέρει τόσο σημαντικά στην απασχόληση, τις εξαγωγές, την αποταμίευση και τη χρηματοδότηση των επενδύσεων καθεμιάς από τις χώρες μας.

Είχατε επιλέξει, προ τετραετίας, ως θέμα σας τον πληθωρισμό και με είχατε προσκαλέσει να μελετήσω το πρόβλημα αυτό μαζί σας, στην Αθήνα. Ήταν τότε το φαινόμενο το πιο ξεχωριστό των οικονομιών μας. Ορισμένοι, έλεγαν ακόμη, της κοινωνίας μας: ο πληθωρισμός δεν έχει ακόμη εξαλειφθεί, παρά τα αντιπυρικά μέτρα, και παραμένει έτοιμος να αναζωπυρωθεί με την παραμικρή χαλάρωση των προσπαθειών. Ετσι, θα ήθελα, προτού προβώ σε μερικές σύντομες σκέψεις για τις μεταβολές που συντελούνται σήμερα στον κόσμο, να αναφερθώ για λίγο στο πρόβλημα του πληθωρισμού.

Συγχωρέστε τον καθηγητή που υπήρξα, εάν για λίγα λεπτά είμαι εκτός θέματος. Κινδυνεύοντας να αφήσω την εντύπωση ότι επαναλαμβάνω τα ίδια και τα ίδια, θα ήθελα να υπενθυμίσω ότι μέσα στο πλαίσιο μιας ευρωπαϊκής συγκυρίας που δεσπόζει η ανησυχία της απασχόλησης, δεν μπορεί να υπάρξει ανθεκτικά αποτελεσματική πολιτική απασχόλησης αν δεν επιτευχθεί ο έλεγχος του πληθωρισμού.

Σε κάθε οικονομία στραμμένη προς τα έξω, η διατήρηση και η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας πρέπει να τυγχάνουν σταθερής μέριμνας. Απ' αυτήν εξαρτώνται οι δυνατότητες πωλήσεων στο εξωτερικό. Εάν η ανταγωνιστικότητα μειωθεί, οι εξαγωγές κάμπτονται, η οικονομική δραστηριό-

τητα μειώνεται, το εμπορικό ισοζύγιο χειροτερεύει και η χώρα, για να ισορροπήσει τους λογαριασμούς της, υποχρεώνεται να καταφύγει στον εξωτερικό δανεισμό, δηλαδή σε μια κατάσταση εξαρτήσεως – ή, αν αρνηθεί να δανειοδοτηθεί, υποχρεούται να προσαρμόσει αναλόγως τις εισαγωγές της.

Όλες οι χώρες που γνώρισαν έντονο πληθωρισμό απέκομισαν την εμπειρία αυτήν. Εκείνες που κατά την ενεργειακή κρίση του 1974 είχαν τον εντονότερο ρυθμό πληθωρισμού, υπήρξαν οι περισσότερο θιγείσες από την ανεργία.

Βλέπομε τότε την εμφάνιση θαυματοποιών συνταγών, όπως η υποτίμηση του νομίσματος για μερικούς και ο προστατευτισμός για άλλους. Ποιος μπορεί να υπολογίσει καλύτερα τους κινδύνους που περικλείουν οι συνταγές αυτές από τους ασφαλιστές;

Εάν η ανταγωνιστικότητα μειωθεί, δηλαδή αν το κόστος παραγωγής, και κυρίως οι μισθοί, αυξάνονται ταχύτερα από ό,τι στον υπόλοιπο κόσμο, το εθνικό νόμισμα θα υποτιμηθεί και τα προϊόντα θα διατηρηθούν στα ίδια επίπεδα τιμών εκφρασμένων σε συνάλλαγμα. Ακόμη καλύτερα, υποτιμώντας λίγο περισσότερο απ' ό,τι χρειάζεται, θα ενθαρρύνουμε τις εξαγωγές και θα επανατονώσουμε την οικονομική δραστηριότητα. Το επιχείρημα αυτό δεν είναι λανθασμένο. Είναι όμως, δυστυχώς, ανεπαρκές. Σε περίοδο ατονίας της οικονομικής συγκυρίας, η εξωτερική ζήτηση δεν αυξάνεται κατά το μέτρο που θα ελπίσαμε. Και ιδιαίτερα η πτώση του νομίσματος επιβαρύνει τις εισαγωγές που, στις περισσότερες περιπτώσεις, είναι απαραίτητες.

Το μόνο που θα έχουμε επιτύχει με το παιχνίδι της υποτιμήσεως θα είναι να έχουμε δώσει την ψευδαίσθηση στις βιομηχανίες ότι μπορούν να αυξήσουν τους μισθούς ακίνδυνα και θα έχουμε έτσι συντελέσει στη δημιουργία της ολέθριας ελικοειδούς καμπύλης αυξήσεως μισθών και τιμών.

Αυτό είναι, λοιπόν, ένα παράδειγμα –το συχνότερα επιβεβαιούμενο, είναι αλήθεια– των καταστρεπτικών αποτελεσμάτων της υποτιμήσεως του νομίσματος. Θα αναφέρω και ένα άλλο που συχνά ξεχνάμε: πολλοί βιομήχανοι έχουν την εντύπωση ότι η υποτίμηση θα ευνοούσε σημαντικά τις εξαγωγές τους. Ξεχνούν, όμως, ότι για τα επεξεργασμένα προϊόντα και ιδιαίτερα για τα αγαθά εξοπλισμού, η τιμή δεν είναι το μόνο κριτήριο για τον αγοραστή. Στην εκτίμησή τους υπεισέρχονται η ποιότης, η εμπιστοσύνη που εμπνέει ο οίκος που τα κατασκευάζει, ο χρόνος παραδόσεως, η μεταπωλητική εξυπηρέτηση κ.λπ. Πώς να εξηγήσουμε διαφορετικά το ότι η Ομοσπονδιακή Γερμανική Δημοκρατία δια-

τήρησε και ακόμη βελτίωσε τις εξαγωγικές επιδόσεις της, παρά τη συνεχή και ουσιαστική ανατίμηση του γερμανικού μάρκου; Αρα, η αύξηση της παραγωγικότητας δεν εξηγεί τα πάντα. Η αλήθεια είναι ότι η πτώση του νομίσματος ευνοεί ιδιαίτερα τις εξαγωγές πρωτογενών προϊόντων. Η διαφορά μεταξύ ενός τόνου καναδικού σιταριού και ενός τόνου γαλλικού σιταριού δεν είναι μεγάλη. Συνεπώς, για τον αγοραστή η τιμή θα είναι αποφασιστικός παράγοντας. Δεν ισχύει, όμως, το ίδιο και για τα μηχανήματα. Είμαι πεπεισμένος ότι, με την πάροδο των χρόνων, η πτώση της αξίας του νομίσματος, διά μέσου των απαιτηλών ευκολιών που παρέχει, τείνει στο να χαλαρώσει τις προσπάθειες των βιομηχάνων, με αποτέλεσμα τον υπερφαλαγγισμό τους από τους αλλοδαπούς συναγωνιστές τους.

Πρέπει, λοιπόν, να επιστρέψουμε στο καθεστώς του προστατευτισμού; Ελλειψη ενθέρμων υποστηρικτών του δεν παρατηρείται σήμερα. Καταλαβαίνω απόλυτα την άγνοια και την οργή εκείνων που γίνονται θύματα των εισαγωγών σε τιμή ευκαιρίας από γειτονικές ή από μακρινές χώρες.

Αν και, στην περίπτωση των διευθυντών των επιχειρήσεων, δεν είμαι απόλυτα πεπεισμένος ότι έχουν πάντα εγκαίρως πράξει τα δέοντα για την πρόβλεψη του μέλλοντος και συνεπώς την ανάλογη αντιμετώπισή του. Καταλαβαίνω λιγότερο τους υπεύθυνους που εκθειάζουν ζωηρά τον προστατευτισμό. Γιατί γνωρίζουν –και δεν υπάρχει δικαιολογία αγνοίας τους– ότι η Δ. Ευρώπη δεν μπορεί να στηρίξει τη δραστηριότητά της παρά μόνο στη λειτουργία της ως απέραντης μεταπρατικής βιομηχανίας και αποδοτικής επιχειρήσης παροχής υπηρεσιών. Προϋπόθεση της λειτουργίας αυτής είναι να εισάγει αντί να εξαγει. Οι εισαγωγές της είναι πολύ πιο απαραίτητες απ' ό,τι είναι οι εξαγωγές της στους πελάτες της. Και η κατάσταση αυτή δεν ευνοείται με μέτρα προστατευτισμού.

Οι υπεύθυνοι αυτοί γνωρίζουν, ή θα έπρεπε να γνωρίζουν, ότι ο προστατευτισμός δημιουργεί αναπόφευκτα γραφειοκρατία, με επακόλουθο την καθυστέρηση, τη δυσκινησία και πολλές φορές τα λάθη. Ιδιαίτερα, οι υπεύθυνοι αυτοί θα έπρεπε να γνωρίζουν και να σκέπτονται ότι ένα μεγάλο κράτος, ένα κράτος που θέλει να ακτινοβολεί στραμμένο προς το μέλλον, δεν μπορεί ταυτόχρονα να ζητά καταφύγιο, φοβισμένο και ευπαθές, πίσω από τα τείχη του.

Δεν θα ήθελα να αφήσω την εντύπωση ότι είμαι ένας σκληροτράχηλος φιλελεύθερος, ασχέτως τιμήματος. Εάν εδώ και δύο χρόνια μιλώ για εύτακτη ελευθερία συναλλαγών, παρά για ελεύθερες συναλλαγές, είναι γιατί διανύομε

Προς ένα διαφορετικό κόσμο!

«Πρέπει λοιπόν να μεριμνήσουμε, ώστε η μουσική να μην παίζεται πιο γρήγορα απ' ό,τι μπορούν τα βιολιά».

μια δύσκολη περίοδο που απαιτεί βαθιές προσαρμογές από την οικονομία μας –και οι προσαρμογές που αφορούν τους ανθρώπους που χρειάζονται χρόνο. Πρέπει, λοιπόν, να μεριμνήσουμε, ώστε –τολμώ να πω– η μουσική να μην παίζεται πιο γρήγορα απ' ό,τι μπορούν τα βιολιά. Ο ρόλος της κυβερνήσεως είναι να επιτρέψει στη Γαλλία να προσαρμοστεί στις κοσμικές μεταβολές, το γρηγορότερο, αλλά με ένα ρυθμό που δεν είναι ούτε κοινωνικά ούτε πολιτικά αφόρητος.

Θα ήθελα τώρα να σταθώ για λίγο στην ανάλυση των μεταβολών αυτών. Μεταβολών στις σχέσεις μεταξύ κρατών, αλλά και εντός των κρατών.

Η διαδικασία της αποαποικιοκρατήσεως, που ξεκίνησε μόλις μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, έφερε στο διεθνές προσκήνιο μέσα σε τριάντα χρόνια πολλές δεκάδες νέων κρατών, που δίκαια επιθυμούν να διακηρύξουν τα πρόνομιά τους και να υπερασπίσουν τα συμφέροντά τους. Η νέα αυτή πραγματικότητα εκδηλώθηκε κατ' αρχάς στο πολιτικό επίπεδο. Ο ΟΗΕ μάς δείχνει χειροπιαστά σήμερα ποιο είναι το βάρος και ο ρόλος που έχουν διαδραματίσει μέσα σε λίγα χρόνια τα νέα αυτά κράτη. Βέβαια, η λύση των προβλημάτων δεν έχει απαραίτητα διευκολυνθεί. Αλλά τουλάχιστον κάθε χώρα είναι σε θέση να εισακουσθεί μέσα σ' ένα χώρο, όπου, αν και ορισμένες φορές γίνονται λογομαχίες, υπάρχει πάντα ο διάλογος.

Δεν χρειάζεται να είναι κανείς μαρξιστής για να εκτιμήσει τη σημασία των οικονομικών παραγόντων και την αναγκαιότητα για μια χώρα που θέλει να έχει πολιτική ύπαρξη, να έχει ταυτόχρονα και οικονομική ύπαρξη. Οι δυσαναλογίες οικονομικής και κοινωνικής αναπτύξεως μεταξύ των χωρών έχουν γίνει ολοένα περισσότερο αφόρητες για τα νέα κράτη. Σ' αυτό οφείλεται, δικαιολογημένα άλλωστε, και η επιθυμία τους να γίνουν κύριοι των οικονομικών πεπρωμένων τους. Δεν αποτελεί, λοιπόν, έκκληση το γεγονός ότι από το 1973 εμφανίσθηκε όχι μόνον ο πειρασμός, αλλά και η απόφαση μεταξύ των υπό ανάπτυξη χωρών που εξήγαγαν πετρέλαιο να χρησιμοποιήσουν το ισχυρό αυτό όπλο που διαθέτουν. Η ευκαιρία υπήρξε πολιτική: ο πόλεμος του Κιπούρ. Αλλά τα κίνητρα, ας μην αμφιβάλουμε γι' αυτό, ήταν οικονομικά. Εξάλλου, μετά το εμπόργκο, ακολούθησαν

και πάλι οι εξαγωγές, με τετραπλάσιες τιμές αυτή τη φορά.

Από τότε χρονολογείται η μεγάλη δόνηση που αποκάλυψε και επιτάχυνε βίαια τις εξελίξεις που έμελλε να συμβούν. Με τον ίδιο τρόπο που μια σεισμική δόνηση δεν είναι παρά η εκρηκτική εκδήλωση εντάσεων που έχουν σωρευθεί με αργό ρυθμό.

Τα τελευταία τέσσερα χρόνια είναι πλούσια σε διδάγματα. Κατ' αρχήν, οι βιομηχανικές χώρες έδειξαν αξιοθαύμαστη ικανότητα προσαρμογής και αντιμετώπισης στην πρόκληση. Θυμηθείτε τα περί Αποκαλύψεως σχόλια το 1974 που προέβλεπαν την πλήρη καταστροφή του βιομηχανικού και χρηματοδοτικού μας οικοδομήματος. Τίποτα απ' όλα αυτά δεν συνέβη. Το ανακύκλωμα των πετροδολαρίων έγινε καλύτερα απ' ό,τι περιμέναμε χάρη στη σημαντική αύξηση των εξαγωγών προς τις πετρελαιοπαραγωγικές χώρες και στην απόκτηση από τα διεθνή χρηματοδοτικά κυκλώματα ενός σημαντικού ποσοστού του συνολικού κρεωστικού λογαριασμού πετρελαίου.

Πάντως, κι αυτό είναι το δεύτερο διδάγμα, το ανακύκλωμα σύντομα έφθασε στο οριακό του σημείο και αποκάλυψε τις αδυναμίες του. Οι χώρες του ΟΠΕΚ που πίστεψαν ότι, χάρη στην ογκώδη αύξηση των εισπράξεών τους, θα μπορούσαν να καλύψουν την οικονομική τους καθυστέρηση γρήγορα, ανακάλυψαν σύντομα πως δεν αρκεί να έχεις μόνο χρήμα για να αναπτυχθείς. Αν οι οικονομικές επενδύσεις χρειάζονται χρόνο για να αποδώσουν, η επένδυση στον άνθρωπο, χωρίς τον οποίο τίποτα δεν είναι δυνατόν, χρειάζεται ακόμη περισσότερο. Έτσι, έφθασε η μέρα της προς τα κάτω αναθεωρήσεως των προγραμμάτων εξοπλισμού και η επιβράδυνση των παραγγελιών προς τις ανεπτυγμένες χώρες.

Έγινε, επίσης, γρήγορα αντιληπτό ότι το ανακύκλωμα των πετροδολαρίων υπό μορφή σχετικά βραχυπρόθεσμων τοποθετήσεων στα δυτικά τραπεζικά κυκλώματα δεν είχε ευνοϊκά μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα αποτελέσματα. Δεν αρκεί να υπάρχουν πιστώσεις για να γίνονται επενδύσεις. Πρέπει ακόμη, κατά κύριο λόγο, οι μελλοντικοί επενδυτές να έχουν την πεποίθηση ότι θα υπάρξει ζήτηση για τα προϊόντα τους. Και σήμερα η πεποίθηση αυτή δεν είναι ιδιαίτερα διάχυτη.

Το τρίτο διδάγμα, αρκετά παραπλήσιο με τα προηγούμενα, είναι ότι η πετρελαϊκή επιβάρυνση εξασκεί στις βιομηχανικές χώρες βαθιά ανασταλτική επίδραση, αν δεν αντισταθμισθεί πλήρως από τη ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών. Αν οι χώρες που εξαγάγουν πετρέλαιο –και, επίσης, άλλα πρωτογενή προϊόντα– και που διαθέτουν πλεόνασμα στο

εμπορικό τους ισοζύγιο δεν συμμετάσχουν στη χρηματοδότηση ζητήσεων των πτωχών χωρών, είναι αμφίβολο αν θα αποκατασταθεί σημαντικά η παγκόσμια οικονομική δραστηριότητα.

Και έτσι, οδηγούμεθα στο τέταρτο διδάγμα: κι αυτό είναι ότι βαθιά αλληλεγγύη ενώνει σε τελευταία ανάλυση τις χώρες όλου του κόσμου. Δεν μετρούν ιδιαίτερα οι ιδεολογικές διαφορές και η δυσαναλογία αναπτύξεως. Αν ο κύριος στόχος των κυβερνήσεων και των λαών είναι η κοινωνική και οικονομική πρόοδος, σήμερα, είναι ξεκάθαρο ότι η ανάπτυξη του ενός δεν μπορεί να προέλθει από την καταστροφή του άλλου. Ίσως γι' αυτό ο κόσμος μας ξεχωρίζει αισθητά. Ένας μεγάλος στρατιωτικός πόλεμος θα προκαλούσε την καταστροφή της ανθρωπότητας, είμαστε όλοι πεπεισμένοι γι' αυτό. Επίσης, όλοι γνωρίζουμε ότι ένας μεγάλος οικονομικός πόλεμος θα ισοδυναμούσε με παράλογο έγκλημα.

Έτσι, λοιπόν, μεταβάλλονται οι σχέσεις μεταξύ των εθνών. Αλλά και στο εσωτερικό κάθε έθνους βαθιές αλλαγές επηρεάζουν την κοινωνία. Είναι ιδιαίτερα εμφανείς στις υπό ανάπτυξη χώρες που υποχρεώνονται τις περισσότερες φορές να μεταφερθούν εντός μιας ή δύο γενεών από ένα μεσαιωνικό τρόπο ζωής στον τρόπο που τα εντυπωσιακά μέσα μοντέρνας πληροφόρησης μεταφέρουν παντού. Οι κοινωνικές, θητικές και πνευματικές δομές καταρρέουν, ελευθερώνοντας για την οικονομική πρόοδο αλλά και για την πολιτική περιπέτεια απροσδιόριστες δυνάμεις. Το πρόσφατο παράδειγμα της Περσίας επιβεβαιώνει την παρατήρηση αυτή.

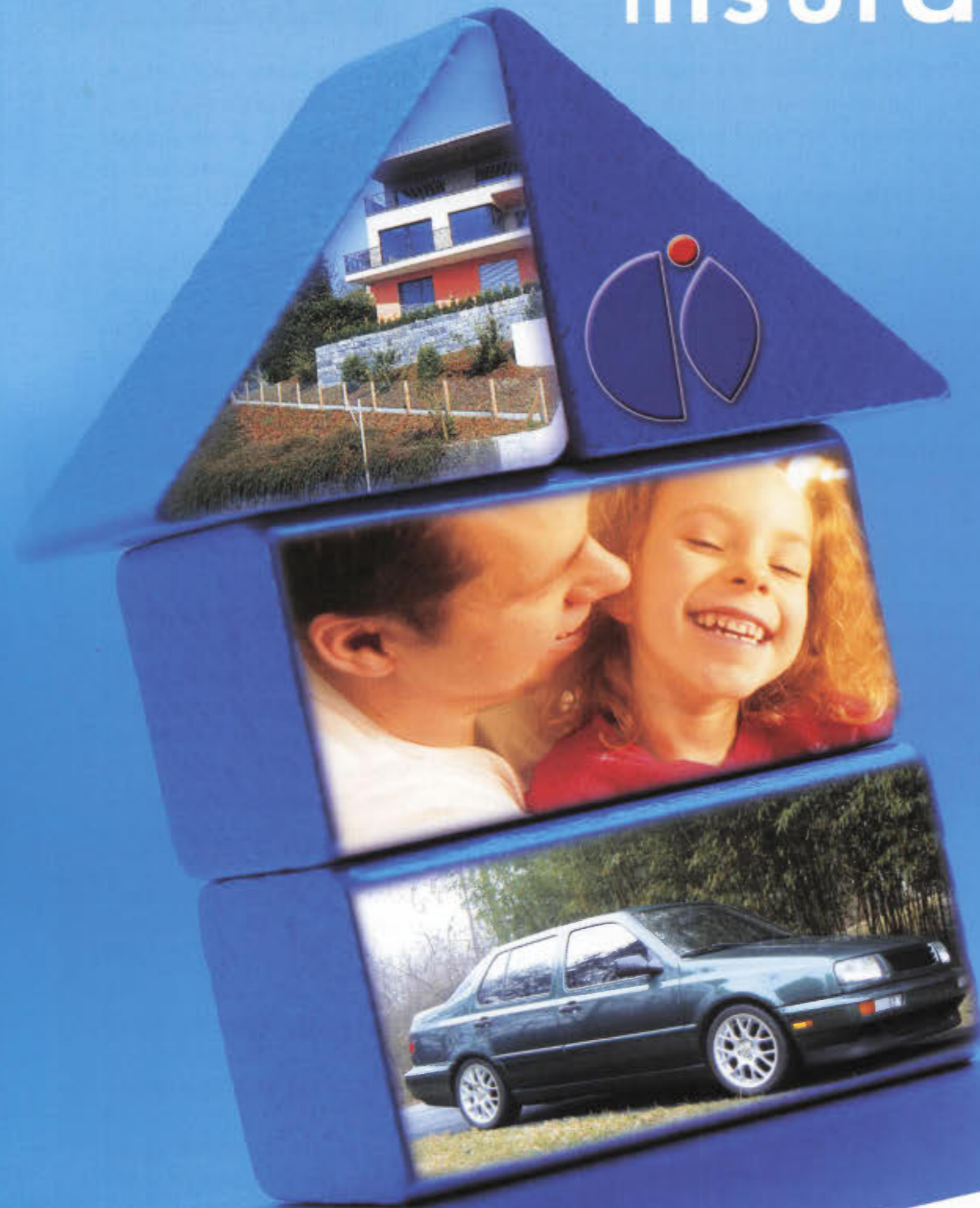
Χωρίς να προχωρήσουμε πιο μακριά, ποιος δεν αναγνωρίζει ότι η γαλλική κοινωνία έχει εξελιχθεί εντυπωσιακά μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και, αναμφισβήτητα, ταχύτερα από κάθε άλλη περίοδο της πλούσιας σε περιπέτειες ιστορίας της. Η αστικοποίηση, η ραγδαία εξύψωση του βιοτικού επιπέδου, η ανάπτυξη της παιδείας ανατρέψανε και στη χώρα μας τον τρόπο σκέψεως, αντιλήψεως και δράσεως. Τα χαρακτηριστικά αυτής της νέας πραγματικότητας είναι έντονα και μπορεί κανείς να συζητήσει επ' άπειρον για το κατά πόσον η εξέλιξη αυτή είναι θετική ή αρνητική. Σίγουρα, το αυτοκίνητο και η τηλεόραση απομονώνουν τον άνθρωπο, μειώνουν τις ευκαιρίες συναντήσεως, συζητήσεως και επικοινωνίας. Ταυτόχρονα, όμως, δίνουν και τη δυνατότητα να γνωρίσουμε τον κόσμο. Νομίζετε ότι είναι πολλοί που θα ήθελαν να επιστρέψουν στη Γαλλία του 1800 ή του 1900; Αν ζητούσαμε από τους Γάλλους να πουν τι είναι αυτό που θα τους έλειπε περισσότερο αν πραγματοποιούσαν την επιστροφή αυτή στο παρελθόν, νομίζω ότι θα απαντούσαν η ασφάλεια και η γνώση. Οι δύο έννοιες αυτές δεν είναι βέβαια πάντα συνώνυμες με την πθηκή πρόοδο και την ατομική ευτυχία. Η σημερινή κοινωνία έχει κι αυτή μερίδιο παραλόγου και απελπισίας. Νομίζω, πάντως, ότι μειώνεται.

Διεθνείς σχέσεις – ανθρώπινες σχέσεις: η εξέλιξη οδηγεί σε μεγαλύτερη αλληλεγγύη, αλληλοεξάρτηση και ασφάλεια. Μα αυτές δεν είναι οι έννοιες κλειδιά που διέπουν από αιώνες τη δραστηριότητα των ασφαλειών; Οι εργασίες σας και οι σκέψεις σας θα δείξουν, δεν αμφιβάλω γι' αυτό, πως μέσα στο διαφορετικό κόσμο που μας περιμένει και που προετοιμάζουμε, ένας σημαντικός και πολλαπλός ρόλος θα αφορά τους ασφαλιστές. Κατ' αρχήν, είναι ευνόμο να εξυπηρετούν την αυξανόμενη ανάγκη εξυπηρέτησεως της ασφάλειας που επιδιώκουν σε κάθε τους εκδήλωση οι άνθρωποι σήμερα. Κατόπιν, διά μέσου της ορθολογιστικής διαχειρίσεως του σημαντικού χρηματοδοτικού δυναμικού που διαθέτουν, να ευνοήσουν την ανάπτυξη και εξάπλωση της οικονομικής δραστηριότητας, δημιουργού εργασίας. Να συνεισφέρουν, τέλος, χάρη στην αυξανόμενη συνεργασία τους, που ξεπερνά τα εθνικά σύνορα, στη διεθνή αλληλεγγύη. Μ' αυτόν τον τρόπο, ο τομέας των ασφαλειών θα κρατήσει τη θέση του μέσα στην κοινωνία της ελευθερίας, πρόοδου και δικαιοσύνης, όπου ο άνθρωπος θα μπορεί να βρει την πλήρωσή του.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να σας εκφράσω τη χαρά και τιμή μου που βρίσκομαι σήμερα μεταξύ σας. Η επιλογή του Παρισιού για τον εορτασμό της 25ης επετείου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων, χαίρομαι που το λέω, τιμά όχι μόνο τη χώρα μας, αλλά και το πρόσωπο που εδώ και 25 χρόνια υπήρξε ένας από τους πιο ένθερμους πρωθυπάρχους της δημιουργίας του οργανισμού σας: τον κ. Cheneaux de Leyritz. Εύχομαι οι εργασίες σας να εμπνευσθούν από τη διορατικότητα των ανδρών που προείδαν πως θα εξελίσσετο η Ευρώπη. Υπάρχει καλύτερος τρόπος για να κτίσουμε τον διαφορετικό κόσμο τού αύριο; Ας αντιμετωπίσουμε τον κόσμο αυτό με διαύγεια πνεύματος, κουράγιο και θέληση. Ας κτίσουμε τον κόσμο αυτό με τις ιδιομορφίες καθεμιάς από τις χώρες μας, αλλά επίσης και με τη συνείδηση ότι το ατομικό και συλλογικό μέλλον μας εξαρτάται από την ενότητα δράσεως όλων των Ευρωπαίων.

«Η σημερινή κοινωνία έχει κι αυτή μερίδιο παραλόγου και απελπισίας».

insurance
agency



1973 - 2006
34
ΧΡΟΝΙΑ



Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ Α.Ε.Α.Γ
The First Insurance Agency

- Πειραιάς: Καραϊσκού 117, 185 35, (3^{ος} όροφος), Τηλ.: 210 4223000, Fax: 210 4222888, 210 42295.
- Νίκαια: Π. Ράλλη 469, 184 51, Τηλ: 210 4252988 - 89, 210 4207368, Fax: 210 42046.
- Ηράκλειο Κρήτης: Ζωγράφου 7, 712 01, Τηλ: 2810 341655, Fax: 2810 2443.
- Αίγινα: Φανερωμένης 11, Τηλ. - Fax: 22970 2911

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



Νιώστε την ασφάλεια που προσφέρει:

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



BUPA
International



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

★ Μιλώντας και γράφοντας λίγα για το ΕΠΟΣ του '40 οι δημοσιογράφοι και τα σχολεία «περιόρισαν» το θέμα «αλβανική δόξα των Ελλήνων εναντίον των Ιταλών» σε γιορτές περί το τέλος Οκτωβρίου. Όμως, οι Έλληνες έγραψαν σελίδες ηρωισμού από παραμονές 28ης Οκτωβρίου 1940 έως τις 6 Απριλίου 1941, που μπήκαν εναντίον μας οι Γερμανοί, οπότε άρχισε νέος αγώνας μέσα στην Κατοχή μέχρι να αποχωρήσουν στις 12 Οκτωβρίου 1944. Το Γενικό Επιτελείο εξέδωσε το 1ο πολεμικό ανακοινωθέν στις 28/10/1940 και το τελευταίο υπ' αριθμόν 181 στις 23/4/1941. Σ' όλο αυτό το διάστημα οι πατέρες μας πολεμούσαν ζώντας μέσα στη δική του προσωπική περιπέτεια ο καθένας. Ανάμεσά τους και ο μεγάλος ζωγράφος μας Γιάννης Τσαρούχης, που εικονίζεται στην Αλβανία το 1941 με την εικόνα της Παναγίας Βρεφοκρατούσας που ζωγράφισε στο χωριό Φτέρρα. Στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» (26.10.1997) έγραψε ο «ΤΗΛΕΦΟΣ»:

«Σ' αυτή τη φωτογραφία συμπυκνώνεται το δράμα του στρατιώτη, αλλά και η επιθυμία του να σηκώσει το ίδιο το βάρος της ύπαρξης μέσα από την αλληλεγγύη (πάλι η αλληλεγγύη), τη δημιουργία, την πίστη.

»Ας δούμε τι είχε γράψει ο Γιάννης Τσαρούχης γι' αυτήν την Παναγία του '41. Αντιγράφουμε από το βιβλίο "Μάτην ωνειδίσαν την ψυχήν μου" (εκδ. Καστανιώτη): "Πριν πάμε στη Φτέρρα, οπισθοχωρώντας από το χωριό Κούτσι, όπου έμεινα πολύν καιρό, έκανα μια αυτοπροσωπογραφία με μολύβι, βλέποντας σ' ένα μικρό καθρεφτάκι της τσέπης. Ακόμα, το Τάγμα μού παρήγγειλε μια Παναγία σ' ένα καπάκι κιβωτίου από ρέγγες, για να μπει στην εκκλησία που χτίσανε οι στρατιώτες - μάλλον τροποποιήσις ορθογωνίου ερειπωμένου μύλου σε εκκλησία. Η εκκλησία αυτή ήταν στον τόπο όπου εμφανίστηκε η Παναγία και ανήγγειλε ότι τη Λαμπρή θα ήμασταν στο σπίτι μας.

»Σε λίγες μέρες μπήκαν οι Γερμανοί και ο πόλεμος τελείωσε. Στο κάτω μέρος της Παναγίας έβαλα δύο μικρές εικόνες: την εμφάνιση της Παναγίας μες στις κουμαριές και τον ανθυπασπιστή που πάει να τη σκοτώσει, νομίζοντας ότι είναι μια κατάσκοπος Αρβανίτισσα, και δίπλα τους στρατιώτες του ΣΤ' Μηχανικού που κτίζουν την εκκλησία. Την εικόνα την αποτελείωσα στη Φτέρρα και εκεί παρεδόθη στο διοικητή που την παρέδωσε σ' έναν Έλληνα χωροφύλακα να την πάει στην εκκλησία, στο Κούτσι. Ένας στρατιώτης μού είπε πως ο χωροφύλακας δεν θα την πήγε στην εκκλησία, επειδή το μέρος εβάλλετο πολύ από τους Ιταλούς και επειδή είχε μια μάνα θεοφοβούμενη κι ο ίδιος ανήκε σε θρησκευτική οργάνωση. Μάλλον θα την κράτησε για το σπίτι του».

Εντύπωση μου έκανε και η κλαίψη που φοράει ο Τσαρούχης, λέξη που άκουσα πολλές φορές να αναφέρει και ο πατέρας μου, συμπολεμιστής σ' εκείνα τα χιονισμένα βουνά. Η λέξη κλαίψη ή κλανίς είναι από το αρχαιοελληνικό ρήμα κλαίνω=θερμαίνω, και σημαίνει το μάλλινο, βαρύ χειμερινό ανδρικό επανωφόρι. Οι Λατίνοι το είπαν laena=κλαίνα. Από εκεί Γάλλοι, Ισπανοί, Ιταλοί απέδωσαν τη λέξη μαλλί ως laine, lana, lanar, lanaggio, lainage και την εριουργία laneria τον τριχωτό lanifero και το lanoline=λαβόλινη, από το έλαιον και λαίνα, έλαιον ερίου. Οι Αγγλοι το μαλλί το λένε wool και οι Γερμανοί wolle εκ του γέλγη, γέλλαι=ψήγματα, χνούδια, συγγενές στο ούλος=εριούχος. Φίλοι ασφαλιστές, μάθετε να είστε αγωνιστές και Έλληνες στο πνεύμα. Συνεχίστε να σκέπτεστε ελληνικά, εσείς και τα παιδιά σας, αν θέλετε να μεγαλοουργήσουν. Δεν είναι Ελλάδα τα σκουπίδια της TV.



Αλβανία 1941. Ο Γιάννης Τσαρούχης με την Παναγία Βρεφοκρατούσα, που ζωγράφισε στο χωριό Φτέρρα, πάνω στο καπάκι ενός κιβωτίου από ρέγγες.

★ Τέτοια εποχή διαφημιζόνταν στα περιοδικά και τις εφημερίδες του Δεκεμβρίου 1980 οι ΑΣΤΗΡ, ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ, Μινέττας, ARAG, γραφεία Τριανταφυλλίδου, ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ, ΕΓΝΑΤΙΑ - Π. ΜΙΓΑΣ, NORDSTERN, ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ, ΠΑΡΘΕΝΩΝ, συγκρότημα ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ, STANDARD HELLAS, ΙΟΝΙΚΗ, ΗΡΑΚΛΗΣ, ΟΜΟΝΟΙΑ, UAP, AGF, Ευρωπαϊκή Πίστη, Εθνικό Ίδρυμα Ασφαλείων της Ελλάδος, Εικοστός Αιώνας, COLONIA, TRANS ATLANTIC, ΕΣΤΙΑ, LOMBARD, DEUTSCHE VICTORIA, ΕΘΝΙΚΗ, ΓΕΝΚΑ, Ολυμπιακή, DAS, ΑΙΟΛΙΣ, DIANA ΑΠΟΛΛΩΝ, INTERAMERICAN, ΚΟΣΜΟΣ, ΑΘΗΝΑΪΚΗ, ΦΙΛΑΔΕΛΦΕΙΑ, ΕΛΛΗΝΟΕΛΒΕΤΙΚΗ, ΔΩΡΙΚΗ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΓΚΟΤΑΕΡ, ΝΑΝΟΠΟΥΛΟΣ, ALLIANZ, ΠΡΟΟΔΟΣ, IMPERIO, ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ, ΠΛΥΤΑΣ, ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ, Ι. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ, Α. ΖΩΓΡΑΦΟΣ, Ααχεν Μονάχου, Commercial Union, ALICO...

Πολλοί από αυτούς μιλούσαν για σιγουριά, για εξασφάλιση, ζητούσαν συνεργάτες, άλλοι εύχονταν χρόνια πολλά, άλλοι για νέους θριάμβους, άλλοι κατηγορούσαν συναδέλφους για αντικειμενικότητα, άλλοι μιλούσαν για εγγύηση και άλλοι για οικονομική σιγουριά... Οι πιο πολλοί σκόρπισαν σαν κίτρινα φύλλα φθινοπωρινά στους ανέμους των αλλαγών... Κάποιοι αργοανασαίνουν πριν ξεψυχήσουν... Κάποιοι άλλοι πωλούνται όσο όσο... Ελάχιστοι παραμένουν και αυτοί μάρτυρες της αβεβαιότητας στη δίνη της χρηματοπιστωτικής κρίσης... Και μετρημένοι στα δάχτυλα αυτοί που τολμούν να πουν ότι «είμαστε εδώ, συνεχίζουμε μόνοι μας»... Άλλη μια φορά το πένθος ταιριάζει στα ανθρώπινα για εκείνους που θεοποιούν το χρήμα, την εξουσία, την οικονομική δύναμη, την προσωρινότητα της ανθρώπινης μοίρας... Η μνήμη του θανάτου, ακόμα και των «άψυχων» εταιρειών, ίσως είναι εξόχως ευεργετική για διόρθωση της ζωής μας, που πλειστακίς ξεφεύγει του σκοπού της και για ενίσχυση όσων κάνουν αγώνα για μια καλύτερη ζωή των συνανθρώπων τους, πιο δίκαιη, πιο ανθρώπινη, χωρίς πλεονεξία και φιλαυτία, γεμάτη κατανόηση και συμπόνια για τον συνάνθρωπο... Στο διάβα των χρόνων μπορεί κάποιες εταιρείες να έκλεισαν ή να πουλήθηκαν όμως, εμείς, εκτός του οικονομικού, καλόν είναι να θυμόμαστε συναδέλφους που έδωσαν τη ζωή τους στο χώρο, ανεξαρτήτως του τέλους τους. Η ΕΑΕΕ προτείνουμε να εκδώσει ένα λεύκωμα με ονόματα και εταιρείες στην επόμενη γιορτή της, το 2009.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

πρόταση **ΝΑΙ** για μεγαλύτερη κάλυψη

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ αποθήκων

ΑΣΤΗΡ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΣΤΙΑΣ ΜΕΣΟΓΕΙΟΥ 6 Τ.Κ. 1154 ΤΗΛ. 360 4111

TRANS ATLANTIC

ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ GOTHAER HELLAS

ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ Ι.Δ. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ (Έτος ίδρύσεως 1900)

«Όλοι φροντίζουν για την ασφάλειά σας ό' Απολλών όμως εγγυάται !!!»

σήμερα

Η ΠΡΟΟΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Εμπνευσμένη από το ίδιο αισθήμα τελειότητα προσφέρει

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ

ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΙΩΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΣΤΙΑΣ ΜΕΣΟΓΕΙΟΥ 6 Τ.Κ. 1154 ΤΗΛ. 360 4111

Η ΟΜΟΝΟΙΑ

«Όλοι προσφέρουν ΑΣΦΑΛΙΣΗ»

«Ο παρελθόν είναι μεγάλο... Το μέλλον μπορεί να είναι ακόμη μεγαλύτερο... εμείς σας βοηθάμε να το ασφαλίσετε.»

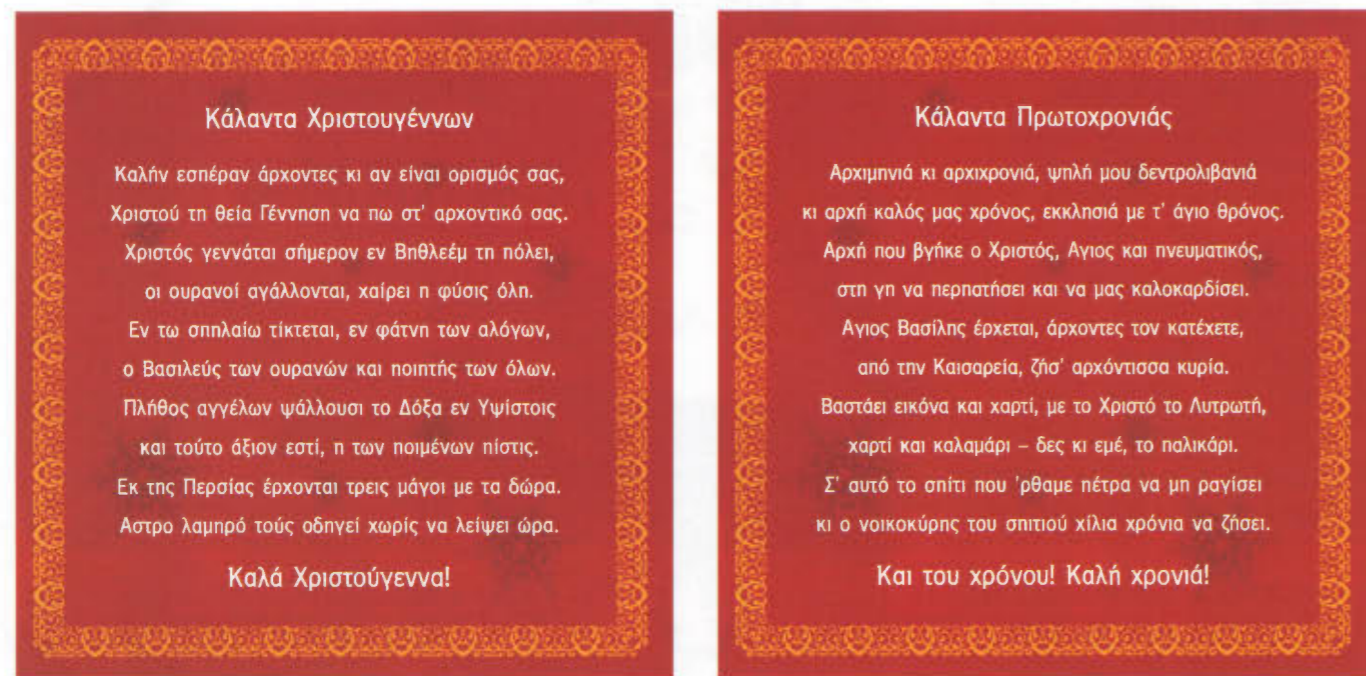
ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΜΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΟΜΟΝΟΙΑ

140 ΧΡΟΝΙΑ 1839-1979 ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

★ «Ευχόμαστε το 2008 τα όνειρά σας να φτάσουν με ασφάλεια στον πιο μακρινό προορισμό» μας ευχήθηκε με τις κάρτες των Χριστουγέννων πέρυσι τέτοια εποχή η INTERAMERICAN, παραθέτοντας τα κάλαντα των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς.

Κράτησα την κάρτα για να δημοσιεύσουμε τα κάλαντα, για να «σας τα πούμε» και εμείς από το «ΝΑΙ», αλλά και για να τα τραγουδήσουν τα παιδιά μας –και παιδιά σας– που κάπου κάπου ξεχνιούνται μαζί με τα έθιμα... Παροτρύνετέ τα να ψάλουν τα κάλαντα στους συγγενείς, στους γειτόνους, στα γραφεία σας, στους γονείς, στους παππούδες και στις γιαγιάδες. Καλά Χριστούγεννα!



★ **Πανελλήνιος Σύλλογος Προμηθευτών Εμφυτεύσιμου Ορθοπεδικού Υλικού (ΠΑΥΣΥΠΟΥ)**

Όπως αναφέρθηκε στις 6/11/08 σε συνέντευξη Τύπου από το Δ.Σ. του Συλλόγου, οι οφειλές των δημόσιων νοσοκομείων, που αποτελούν το 80% του συνολικού κύκλου εργασιών των προμηθευτών εμφυτεύσιμου ορθοπεδικού υλικού, ξεπερνούν τα 700 εκατομμύρια ευρώ, ενώ οι εταιρείες αυτές είναι απλήρωτες από το β' εξάμηνο του 2005.

★ **ΠΡΟΣΟΧΗ, να φυλάει ο Θεός!**

Τα οπιοειδή εξακολουθούν να βρίσκονται στο επίκεντρο του φαινομένου των ναρκωτικών στην Ευρώπη, όπου οι προβληματικοί χρήστες ηρωίνης υπολογίζονται σε 2 εκατομμύρια ανθρώπους, ενώ έχουμε περί τους 8.000 θανάτους ετησίως, δηλαδή έναν θάνατο κάθε ώρα που περνά. Ανψυχπτικές ενδείξεις όπως η υπεραφθονία ηρωίνης στην αγορά (ρεκόρ παραγωγής το 2007 – 8.879 τόνοι), η «στρατολόγηση» νέων χρηστών, αλλά και η διόγκωση της χρήσης νέων συνθετικών οπιοειδών, όπως η φαιντανύλη (που, μάλιστα, είναι σημαντικά ισχυρότερη της ηρωίνης), θέτουν σε αμφισβήτηση προηγούμενες εκτιμήσεις για βελτίωση της κατάστασης όσον αφορά τη χρήση ηρωίνης και αποτελούν απειλή που δεν μπορεί να αγνοηθεί.

★ Το ΕΙΑΣ και η επιτροπή επικοινωνίας της ΕΑΕΕ είναι δύο δυνάμεις που μπορούν ν' αλλάξουν την εικόνα της αγοράς Ιδιωτικής Ασφάλισης. Μπορούν να γίνουν πολλά, γι' αυτό και το Δ.Σ. της Ένωσης πρέπει να δώσει ιδιαίτερη βαρύτητα στην αξιοποίησή τους. Τα μέχρι τώρα αποτελέσματα δείχνουν ότι υπάρχουν μεγάλα περιθώρια αναξιοποίητα για μεγάλες θετικές αλλαγές παντού... Ισως χρειάζονται περισσότεροι πόροι, περισσότερα νέα στελέχη, νέες δυναμικές στρατηγικές, νέοι σχεδιασμοί... Το μέλλον δεν μπορεί να περιμένει...

Η φυματίωση ξανάρχεται

Η φυματίωση ξανάρχεται στην Ελλάδα! «Τρομακτικά» χαρακτηρίζει τα ποσοστά στη χώρα μας, και κυρίως στους οικονομικούς μετανάστες, μελέτη που πραγματοποίησαν το Εργαστήριο Κοινωνικής Ιατρικής του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης και το Ινστιτούτο Ερεύνης Νοσημάτων Θώρακος. Τα στοιχεία παρουσιάστηκαν στο 22ο Ιατρικό Συνέδριο Ενόπλων Δυνάμεων, στη Θεσσαλονίκη.

Αξιολογήθηκαν τρεις ομάδες οικονομικών μεταναστών 18 έως 68 ετών, προερχομένων από 80 χώρες.

Την πρώτη ομάδα αποτελούσαν 22.416 άτομα που εξετάστηκαν στο χρονικό διάστημα 1997-2001, τη δεύτερη 36.546 άτομα που εξετάστηκαν μεταξύ 2001-2002 και την τρίτη 17.717 άτομα από το 2002 ως το 2006. Συνολικά βρέθηκαν 171 άτομα με ενεργό φυματίωση. Χώρες με αυξημένα ποσοστά ήταν η Αρμενία, η Γεωργία, η Πολωνία και η Ρουμανία. (Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»)

246.000.000 άνθρωποι παγκοσμίως πάσχουν από διαβήτη.

Μόνο στην Ευρώπη 53 εκατομμύρια άνθρωποι υποφέρουν από τη νόσο.

380.000.000 άνθρωποι (σχεδόν δύο φορές ο πληθυσμός της Βραζιλίας) εκτιμάται ότι θα έχουν προσβληθεί από διαβήτη μέχρι το 2025, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Διεθνούς Ομοσπονδίας για το Διαβήτη (IDF).

40-59 ετών είναι η ηλικιακή ομάδα με τους περισσότερους διαβητικούς ασθενείς: σήμερα ο αριθμός τους αγγίζει τα 113 εκατομμύρια, ενώ –σύμφωνα με τις εκτιμήσεις– αναμένεται να φτάσει τα 166 εκατομμύρια μέχρι το 2025.

3.800.000 άνθρωποι πεθαίνουν κάθε χρόνο από διαβήτη, την τέταρτη αιτία θανάτου παγκοσμίως. Κάθε 10 δευτερόλεπτα ένας άνθρωπος πεθαίνει από αίτια σχετιζόμενα με το διαβήτη.

★ Από το Βασιλικό Ευβοίας, όπου έχει το ασφαλιστικό του πρακτορείο, ο καλός πειρώτης Βελισσαρίου Τάσος, πρόεδρος αδελφότητας Θεοδωριανών Αρτας, μου έστειλε το υπέροχο βιβλίο «Τα Θεοδώριανα Αρτας» του Ρήγα-Γιώργου Σπ. Σκουτέλα, έκδοση 2006, με όλα όσα θα ήθελε να μάθει κάποιος για το υπέροχο αυτό χωριό των Τζουμέρκων, που είναι «λιάν ορεινόν και δυσχείμερον», 80 χιλιόμετρα από την Αρτα, στα 960 έως 2.400 υψόμετρο, με ένα σωρό χωριά γύρω του: τα Κάψαλα, το Αθαμάνιο, το Βουλγαρέλι, την Κυψέλη, τη Ράμια, τον Καταρράκτη, τους Μελισσοουργούς, τη Νεράιδα... Γράφει στο βιβλίο: «Η γη είναι σφιχτή, σπαρμένη με βράχια, πηγές, έλατα, κέδρα, φτελιάδες, πλατάνια, καρυόδενδρα και πράσινο από Αύγουστο σε Αύγουστο... Το 2006 είχε 1.760 κατοίκους, 425 σπίτια, 15.000 γιδοπρόβατα. Εκεί φύονται σε μεγάλη ποικιλία φαρμακευτικά και αρωματικά φυτά, ρίγανη, τσάι, θυμάρι, μέντα, χαμόμηλο, μολόχα και θα βρεις αλεπού, νυφίτσα, κουνάβι, λαγό, ασβό, λύκο, τσακάλι, αγριόγατο, κότσυφα, τσίχλα, γεράκι, κίτσα, σπουργίτι, πετροπέρδικα, μεπακάτσα, αετό, φίδια, βατράχια, πέστροφες... Πάνω ψηλά στα κρύα τα νερά, η Κωσπηλάτα, ιδανικός τόπος για χιονοδρομικό κέντρο. Πάνω από 60 πηγές με γάργαρο κρύο νερό σε ξεδιψάνε... Και καταρράκτες σε μαγεύουν κάτω από πολλές βουνοκορφές και δίπλα σε σπηλιές... Αν μ' αξιώσει ο θεός θα 'θελα να πάω έναν Δεκαπενταύγουστο εκεί... Όσοι μπορείτε, πάτε αυτά τα Χριστούγεννα... Μου 'γραψε ο φίλος και τον ευχαριστώ:

Χαλκίδα 26/7/08, Αγαπητέ κ. Σπύρου, Καταρχήν θα ήθελα να σας συγχαρώ για την αέναη προσπάθειά σας και τον υπέρμετρο ζήλο που επιδεικνύετε όλα αυτά τα χρόνια για την ανάδειξη του ασφαλιστικού «λειτουργήματος», αλλά και την αδιάκοπη ενημέρωσή σας για τα ασφαλιστικά δρώμενα.

Παρακολουθώ και ενημερώνομαι εδώ και πολλά χρόνια μέσα από τις σελίδες των εκδόσεών σας και εύχομαι να συνεχίσετε με την ίδια διάθεση και δημιουργικότητα το έργο αυτό, που είναι ξεχωριστό στον ασφαλιστικό χώρο. Σας στέλνω το βιβλίο της ιστορίας των Θεοδώριανων Αρτας, με δεδομένα την κοινή ηπειρωτική καταγωγή μας αλλά και την ευαισθησία σας σε θέματα που αφορούν τα της πολιτιστικής μας κληρονομιάς και την ανάδειξη της ιδιαίτερης κουλτούρας και φυσικής ομορφιάς του τόπου μας.

Κλείνοντας, θα ήθελα να σας προσκαλέσω στο διπλόγαγκελο του Δεκαπενταύγουστου, για να χορέψουμε το τραγούδι που αντηχεί εδώ και δεκαετίες στα φημισμένα Τζουμέρκα, «Ψηλά στην Κωσπηλάτα, στα κρύα τα νερά».

★ Στην εκπομπή «Εχει γούστο» η Μπήλιω Τσουκαλά στις 4.11.08 είχε καλεσμένους της το δίδυμο Μίμη Πλέσσα - Γιάννη Δαλιανίδη, και τον Στάθη Ψάλτη, και έκανε αναφορές στα μιούζικαλ του κινηματογράφου που δημιούργησε αυτό το «σειθαλές δίδυμο» («εθνικοί ευεργέτες», όπως είπε ένας τηλεθεατής) και που η σύγχρονη τηλεόραση «εκμεταλλεύεται» και σήμερα, και παίρνει λίγο πάνω της σ' αυτήν την πνευματική ξηρασία και φτώχεια της «ψευτοπαρέας» των ατάλαντων με το ψεύτικο μπόι. Ο Μίμης Πλέσσας, όπως πάντα, μιλούσε όμορφα, όπως όμορφα έγραφε τη μουσική του, που ευτυχώς τραγουδιέται ως σήμερα απ' τα παιδιά μας...

Δεν είμαι αρμόδιος, ούτε μπορώ στις σελίδες του «ΝΑΙ» να γράψω για όλους και όλα, και για τον σπουδαίο Δαλιανίδη· γι' αυτό θα περιοριστώ λίγο στα τραγούδια του Μίμη Πλέσσα, που έτυχε καλή μοίρα να με οδηγήσει να τον συναντήσω από κοντά, μαζί με τον γιο μου Κωστή, σε εκδήλωση για τον Μίκη Θεοδωράκη στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών (φωτ.). Οι σελίδες ευγνωμοσύνης και τα «ευχαριστώ» των Νεοελλήνων σ' αυτόν τον άνθρωπο δεν γράφτηκαν ακόμα όλες, παρόλο που ο ίδιος είπε στην εκπομπή ότι «είμαστε δικαιωμένοι» αφού εν ζωή γευτήκαμε αναγνώριση και «ο χρόνος τα συγχώρεσε όλα», αυτός που δεν συγχωρεί εκείνους που έχουν ψεύτικο μπόι.

Ο Μίμης Πλέσσας ήταν μια μελωδική παρουσία κι ένα ευχάριστο μουσικό θέμα για τη ζωή και τις ζωές πολλών συνανθρώπων του... Χωρίς τον Πλέσσα οι στιγμές θα 'τανε μονότονες και ίσως άχαρες για πολλούς. Θα ήτανε σαν τα ποιήματα του Ελύτη και του Σεφέρη πριν

τα μελοποιήσει ο Θεοδωράκης... Και όλοι έχουν να πουν πολλά για δικά τους «ποιήματα ζωής»...

Ως προσωπικό «ευχαριστώ» (που ένα άχαρο βράδυ χειμώνα, σε στρατόπεδο στα Γιάννενα, περπατούσα καθώς έσταζε ομίχλη και πίκρα και ξαλάφρωσα τραγουδώντας «Το άγαλμα» δίπλα στο ΚΨΜ) αναφέρω μερικά απ' τα τραγούδια του, έτσι, για την ιστορία, προτείνοντας να τα ξανατραγουδήσετε (ή να τα πρωτοτραγουδήσετε οι νεότεροι), μήπως και γίνουν μουσική επένδυση στο ρόλο που παίζετε στο δικό σας «μιούζικαλ», σε σκηνές έρωτα, αγάπης, μοναξιάς, πόνου ή χωρισμού. Θυμάμαι, λοιπόν, πολλά «σκηνικά» της ζωής μου με τραγούδια του όμορφου αυτού ανθρώπου, του Μίμη Πλέσσα, κι έναν ξεχωριστό χορό που έκανα το 1975 σε μια ταβέρνα κάπου στην οδό Θηβών, στο Αιγάλεω, με το «Σταμάτησε του ρολογιού τους δείκτες» με τη Ρένα Κουμιώτη, απ' το δίσκο «Ο δρόμος». Χόρεψα-τραγουδίσα: «Το άγαλμα», «Αν σ' αρνηθώ, αγάπη μου» με την Τζένη Βάνου (που λεγότανε Βραχνού και την ανακάλυψε ο Μίμης), «Ανοιξε πέτρα», «Απόψε αντάμωσα το Χάρο», «Βρέχει φωτιά στη στράτα μου», «Γέλαγε η Μαρία», «Εκείνο το πρωί στην Κηφισιά», «Θα πω απόψε το φεγγάρι», «Καμαρούλα», «Μην του μιλάτε του παιδιού», «Ξέρω κάποιο αστέρι», «Σε βλέπω στο ποτήρι μου», «Σταμάτησε του ρολογιού τους δείκτες», «Τι σου 'κανα και πίνεις», «Του αγοριού απέναντι», «Το φεγγάρι πάνωθέ μου», τις «Χάντρες»...

Είδα τις ταινίες που ακούγονται τραγούδια του Μ. Πλέσσα: «Μια κυρία στα μπουζούκια» (Λάσκαρη - Βουτσάς - Γεωργίτσος - Καραγιάννη - Χρονοπούλου), «Ορατότης μηδέν» (Κούρκουλος - Χρονοπούλου - Κατράκης), «Μαρικουάνα στοπ» (Βοσκόπουλος - Λάσκαρη), «Οι θαλασσιές οι χάντρες» (Λάσκαρη - Γεωργίτσος - Χρονοπούλου - Πουλόπουλος), «Γοργόνες και μάγκες» (Μάρθα Καραγιάννη - Μαίρη Χρονοπούλου) κ.ά. Τα τραγούδια του Μίμη Πλέσσα και η μουσική του έκαναν το γύρο του κόσμου. Χιλιοβραβεύτηκε και αναγνωρίστηκε. Ευτυχώς που ο Θεός μάς στέλνει στην «ξενιτιά» μας τέτοιους ανθρώπους.

Ε.Σ.

★ Δικαιώθηκε στο θέμα των ECU η Εθνική Ασφαλιστική μετά τις διαμάχες της με την ΕΚΠΟΙΖΩ και μπορεί να κάνει αυξήσεις ασφαλιστρών. Εν τω μεταξύ, ετοιμάζει μεγάλη αντεπίθεση πωλήσεων σε εποχή που τα πάντα έκριναν αναβολή της συζητήσιμης πώλησής της. Τους μήνες Σεπτέμβριο και Οκτώβριο υπερκάλυψε τους περυσινούς στόχους παραγωγής. Το ποτήρι είναι «μισογεμάτο» για την Εθνική σε εποχή «ξηρασίας». Οι ασφαλιστές είναι ένας κλάδος αισιοδοξίας για την ελληνική οικονομία και η Εθνική δικαίωσε τον τίτλο της Πρώτης... Ας οδηγήσουν την αγορά μας οι Εθνικάριοι, τώρα που έπεσαν οι «μάσκες» και, ο ένας κοντά στον άλλον, οι ξένοι γίγαντες αποδεικνύεται ότι είχαν «πήλινα πόδια» και «κούφια κεφαλάκια»...

★ Αθήνα, 19 Δεκεμβρίου 1980. Το μεγαλοκατάστημα «Μινιόν» της οδού Πατισίων φλέγεται

έπειτα από έκρηξη εμπρηστικών μηχανισμών. Το ίδιο και το κατάστημα «Κατράντζος», 200 μέτρα νοτιότερα, στη συμβολή των οδών Αιόλου και Σταδίου. Δύο μέρες αργότερα την ευθύνη αναλαμβάνει μια άγνωστη οργάνωση με την επωνυμία «Επαναστατική Ομάδα Οκτώβρης '80». Ο «Κατράντζος» εκλείπει και το «Μινιόν» παραπαίει, μέχρι που κλείνει στα τέλη της δεκαετίας του '90.



★ Εφαγε σε караβάνα ο Γιώργος Παπανδρέου; Έτυχε να δω αυτήν τη φωτογραφία κάπου στο Ρέθυμνο, στο αρχείο του Κώστα Ηλιάκη, αντιδήμαρχου Ρεθύμνου, και αναρωτήθηκα πόσο σημαντικό είναι οι πολιτικοί αρχηγοί να έχουν εμπειρία από στρατό, από σχολεία, από εκεί που οι καθημερινοί άνθρωποι «θιπεύουν» στη ζωή. Οι συστρατιώτες του κρατάνε караβάνες στο Κέντρο Νεοσυλλέκτων Καλαμάτας και θυμήθηκα πως και εγώ, στο Κέντρο Νεοσυλλέκτων της Κορίνθου, πέρασα αυτές τις στιγμές με την караβάνα στο χέρι, ίσως με όλους, στο ίδιο φαγητό, στην ίδια ώρα, στο ίδιο καζάνι. Αρκετοί βουλευτές μας δεν υπηρέτησαν την πατρίδα και «ένσημα» στο ΙΚΑ δεν κόλλησαν... Ο χορτάτος τον πεινασμένο δεν τον καταλαβαίνει, λέει η μάνα μου. Έχουν ευθύνη οι πολιτικοί αρχηγοί στις επιλογές των ανθρώπων που διοικούν τον τόπο... Άνθρωποι που δεν έμαθαν από «μικροί» να συμμετέχουν στα κοινά, έχουν μέσα τους την τάση της εγωιστικής επιλογής για τον εαυτό τους, για το βόλεμά τους, για τα ατομικά τους, για τη «λούφα» τους, για το «τραβάτε εσείς οι άλλοι στο μέτωπο κι εμείς ερχόμαστε...»! Αυτοί που κάνουν «λαμογιές» και τυραννούν το λαό είναι αυτοί που έβαλαν «μέσο» στο στρατό για καλή μετάθεση και δήθεν στράτευση στα γραφεία του Επιτελείου «με τον γνωστό του γνωστού», αυτοί που περίμεναν το «φαγάκι» της μανούλας στους φράχτες των στρατοπέδων και το «βύσμα» να δουλέψει «για πάρτη» τους σε βάρος άλλων... Ο Γιώργος Παπανδρέου, που έφαγε στην караβάνα και ήταν πρώτος στις αγγαρείες και τις ομαδικές δουλειές, όπως με διαβεβαίωσε ο εκ των αρίστων πολιτών του Ρεθύμνου Κώστας Ηλιάκης (δεύτερος από αριστερά με γυαλιά, στη φωτ.), έχει ευθύνη στην επιλογή του νέου ΠΑΣΟΚ, έχει υποχρέωση να απομακρύνει όσους δεν ξέρουν από «καράβανα» και τι θα πει «κοινό Ελλήνων»... Για την ιστορία, ο Γιώργος Παπανδρέου υπηρέτησε στην Αυλώνα μετά το Κέντρο Νεοσυλλέκτων Καλαμάτας και εν συνεχεία στον Εβρο...



★ ΕΙΠΕ... το 1980:

«...Μέχρι του 1970 -προ του Ν.Δ. 400- το επάγγελμά μας υφίστατο την ληλασία των "παραεπαγγελματιών" "προμηθη- τήδων" λόγω ελλείψεως Νομικού πλαισίου.

»Ο αφόρητος κρατικός παρεμβατισμός, η αδράνεια των φορέων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, η ανυπαρξία διαλόγου μεταξύ των παραγωγικών μας τάξεων και των φορέων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, η κρατική απάθεια απέναντι στα προβλήματα και στην κρίση ενός τόσο ζωτικού χώρου της οικονομίας, η έλλειψη συλλογικής πληροφόρησης του ευρύτερου κοινού και η έξαρση -από αυτήν την έλλειψη- της επιθετικότητάς του, κατέστησαν την Ιδιωτική Ασφάλιση έναν ξεπεσμένο θεσμό που προσπαθεί να σταθεί στα πόδια του με το μέσο της κεφαλαιουχικής αλλοτρίωσης.

»Στις κινητοποιήσεις μας για αναθεώρηση του Νομικού πλαισίου και αποτροπή του Κρατικού παρεμβατισμού στην διαδικασία διαμορφώσεως των Τιμολογίων ασφαλιστρών και την προμήθειά μας, οι φορείς των ασφαλιστικών επιχειρήσεων απαντούσαν με τηλεγραφήματα επιδοκμασίας στην "εθνική Κυβέρνηση" για τα Νομικά εξαμβλώματα της εποχής εκείνης.

Αριστοτέλης Κονσολάκης,
Πρόεδρος Ενώσεως Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος»

★ Στην πατρίδα μου, την Ηπειρο, λέει ένα δημοτικό τραγούδι ότι «την ξενιτιά, τη γυμνωσιά, την πίκρα, την αγάπη, τα τέσσερα τα ζύγιασαν, βαρύτερα είν' τα ξένα».

Για να πετύχει ένας ασφαλιστής σήμερα ή ένας πολιτικός στην επικοινωνία του με το ελληνικό κοινό θα ήταν καλό να ψάξει, να ρωτήσει (αν δεν έχει προσωπικές εμπειρίες) και να μάθει αρκετά γύρω από το θέμα ξενιτιά και σύγχρονη Ελλάδα. Δεν υπάρχει ελληνικό σπίτι που να μην έχει έναν ξενιτεμένο, μια ρίζα ξενιτιάς, ένα βαθύ παράπονο προσφυγιάς, μια κρυμμένη πληγή που έγινε με αφορμή τα ξένα.

Οι άνθρωποι που πουλάνε ιδέες ή προϊόντα καλό είναι να «ξεσκονίσουν» λίγο τους υποψήφιους αγοραστές και να μπουέ λίγο πιο βαθιά στον άνθρωπο Ελληνα, στην καταγωγή του, στα βάσανά του, στις ρίζες του και, κυρίως, στο κόστος που πλήρωσε για να είναι σήμερα στην όποια κατάσταση είναι...

Το σπίτι, το μαγαζι, η προίκα, η σημερινή καλοπέραση, το φορτηγό, το ταξί, το ξενοδοχείο, το αυτοκίνητο ίσως αποκτήθηκαν με «πικρό ψωμί ξενιτιάς», άμεσα ή έμμεσα, από κάποιους που δεν θέλουν να θυμούνται πώς ξενιτεύτηκαν, πώς έφυγαν, τι άφησαν πίσω, πώς πέρασαν και πώς ξανάρθαν πίσω.

Η επιπολαιότητα, ο μη σεβασμός, η προχειρότητα δεν συγχωρούνται σε όσους τους πλησιάζουν... Θέλει μεγάλη κατανόηση ο πρώην ξενιτεμένος. Θέλει ειδική μεταχείριση. Φοβάται. Έχουν δει πολλά τα μάτια του. Πόνεσε. Είναι επιφυλακτικός με ποιον μιλάει και με ποιον «νταραβερίζεται»... Τα λεφτά του είναι ιερά. Φίλοι ασφαλιστές, εξασφαλίστε τους με μεγάλη προσοχή και σεβασμό. Ξέρουν από στέρψη, από αναποδιά, από κακή στιγμή. Δείξτε τους αγάπη και... μετά θα έχετε ό,τι θέλετε. Προσέξτε τις εταιρείες που εκπροσω-

πείτε. Μην παίζετε με το μέλλον τους.

Ακουγα στο καλύτερο κανάλι σήμερα στην Ελλάδα, στην ET3, σε εκπομπή για ξενιτεμένους, στις 2.11.2008, κάποιους που θυμόνταν πώς έφυγαν και δάκρυα κυλούσαν στα μάτια μου για τα παθήματά τους: «Χορτάρι δεν ξαναφύτρωσε από το καυτό κλάμα της μάνας μου εκεί που με αποχαιρέτησε πριν φύγω για Γερμανία...» έλεγε κάποιος. –



Μίμης Παπσιωάννου, Στέλιος Καζαντζίδης μελετούν λίγο πριν αναχωρήσουν για τουρνέ στη Γερμανία

«Δεν είχαμε να φάμε... Φτώχεια! Το μαγαζι δεν έγραφε άλλα βερσεδέδια. Λέω του πατέρα, "Θα φύγω. Δεν αντέχω τη φτώχεια! Πάω στο Βέλγιο!"». Ένας άλλος έλεγε: «...Φτωχά χωράφια είχαμε. Τα σιτάρια έδιναν ψωμί για 2-3 μήνες. Ερίχνε ένα φιλόχιονο που με κάρφωνε στην καρδιά μια μέρα που είπα, "Θεέ μου, δεν αντέχω, βοήθα να φύγω!". Μπήκα στο πλοίο "Κολοκοτρώνης", απ' τον Πειραιά για Πριντέζι Ιταλίας κι από εκεί με τρένο στο Μόναχο, στα σκλα-

βοπάζαρα της Γερμανίας!» – «Μ' έβαλαν να κάψω τα καπνά το '60-61. Δεν τα έπαιρναν οι έμποροι. Δεν είχαμε να φάμε. Όπως καίγονταν, λαμπάδιασε κι η καρδιά μου. Χρώσταγα... Πήρα το δρόμο για την ξενιτιά...» – «Αφίνα παιδιά πίσω. Γονείς. Συγγενείς. Δεν πιστεύω ότι εγώ ήμουν που ταξίδεψα... Ήταν σαν ένα σκληρό παραμύθι...»

Από εκείνη την εποχή μού 'μεινε ο

θαυμασμός για έναν πρωτοξάδερφό μου, τον Γιάννη Σπύρου, βιβλιοπώλη, που ξενιτεύτηκε, δούλεψε με αξιοπρέπεια, πάντρεψε τις αδερφές του, δημιούργησε μια καλή δουλειά και ξεχώρισε με την κοινωνικότητα και την όμορφη παρουσία του στην Αρτα, χωρίς ποτέ να βγάλει ένα «αχ». Πάντα με την αξία του, ποτέ με ξένες πλάτες, υπογράφοντας με τη ζωή του το ότι... υπάρχουν και καλά παιδιά στην κοινωνία μέσα!

Θεέ μου, πόσες χιλιάδες πικραμένα

γράμματα να κρύβονται στα ελληνικά σπίτια των εκατομμυρίων ξενιτεμένων μας! Προτείνω να βρεθεί κάποιος να φτιάξει ένα μουσείο και να τα μαζέψει κάπου, και κάθε τόσο να παρελαύνουν οι Νεοέλληνες να θυμούνται... Να βάλουν και φωτογραφίες, και κασέτες, και δίσκους με τραγούδια... Ποιοι, όμως, είναι άξιοι να μαζέψουν τα ιερά και τα όσια του Ελληνα; Οι πολιτικοί έκαναν πολιτική εξαγωγής ανεργίας κι η Εκκλησία περίμενε να τους θάψει! Και οι δάσκαλοι διάβαζαν τα γράμματα εκεί που τα δακρυσιμένα μάτια έβρεχαν τα χαρτιά και τα γεροντικά χέρια έτρεμαν από συγκίνηση και ταραχή...

Ευτυχώς, στα μοιρολόγια-τραγούδια του πονεμένου Ελληνα κράτησε την αξιοπρέπεια τους ένας Στέλιος Καζαντζίδης, που πήγε κοντά τους και τους τραγούδησε... Πού χώρεσε τόσος πόνος; Πώς γιατρεύτηκαν τόσες πληγές; Πώς ημέρεψαν τόσα μουγκά παράπονα στις πειρώτικες αυλές και στις αγκαλιές των μανάδων; Πώς άντεξαν οι άγιοι στα εικονίσματα τόσες προσευχές...

Δεν γιατρεύτηκε ακόμα η μισή Ελλάδα της ξενιτιάς και της προσφυγιάς. Δεν μπόρεσαν τα τσάμικα, τα ζειμπέκικα, τα ρεμπέτικα και τα πεντοζάλια να εξατμίσουν την πίκρα που νότισε τα ρούχα τους... Στα χωριά της Μακεδονίας και της Θράκης πολλά σπίτια είναι κλειστά κι οι γριές κοιτάνε με απορία τις άψυχες φωτογραφίες στις κορνίζες... Αυτός ο λαός δεν δικαιώθηκε ακόμα απ' την πολιτική εξουσία της «παρέας», της οικογενειοκρατίας και των δικασμών... Δεν τους δικαίωσε, δεν τους αξιοποίησε, δεν τους ευχαρίστησε... Και η φωνή του Καζαντζίδη συνεχίζει: «Κάνε κουράγιο, μετανάστη! Κάνε, λεβέντη μου, υπομονή...»

Ευστάθιος Χ. Μπάστας
(1915 - 2008)



Στις 12.11.2008 εκοιμήθη εν Κυρίω ο θεολόγος Ευστάθιος Χ. Μπάστας, της αδελφότητας θεολόγων Ο ΣΩΤΗΡ. Εγεννήθη στο Σκουροχώρι Ηλείας στις 14/9/1915. Πτυχιούχος Θεολογίας (1936). Πολέμησε στο Αλβανικό Έπος ως οπλίτης πεζικού από 29.10.1940 έως 30.04.41. Από το 1932 συνεδέθη με την αδελφότητα θεολόγων Η ΖΩΗ. Ίδρυτικό μέλος αδελφότητας «ΣΩΤΗΡ» (1960). Από το 1940 έως το 1950 έζησε στα Ιωάννινα και στο Ηράκλειο Κρήτης, συμβάλλων τα μέγιστα στις τοπικές χριστιανικές ενώσεις και το έργο τους. Περιόδευσε κηρύττων σχεδόν σε όλα τα μέρη της Ελλάδος. Από το 1952 ως το 1960 ήταν δ/ντής στο οικοτροφείο της ΖΩΗΣ και από το 1950 ως το 1976 δ/ντής οικοτροφείου «Μέγας Βασίλειος» (Καρτάλη 7, Αμπελόκηποι), απ' όπου πέρασαν χιλιάδες φοιτητές, που αργότερα διέπρεψαν στην ελληνική κοινωνία, κατακτώντας υψηλές θέσεις στα πανεπιστήμια, στην Εκκλησία, στις κυβερνήσεις (μυτροπολίτες, ιερείς, καθηγητές πανεπιστημίου, ερευνητές επιστήμονες σε Ελλάδα -εξωτερικό κ.ά.). Αρθρογραφούσε ανελλιπώς στα περιοδικά «Προς την Νίκη», «Ζωή», «Σωτήρ», «Δράσις» κ.λπ. Ως συγγραφέας έγραψε πάνω από 30 διηγήματα (υπάρχουν και ανέκδοτα βιβλία). Αριστος ομιλητής σε πάμπολλα συνέδρια και συναντήσεις. Η σύγχρονη Ελλάδα τού οφείλει πολλά από την πνευματική της ύπαρξη. Ομοίως και η Κύπρος και οι ήρωές της. Ήταν ένας μέγιστος Ελληνας - χριστιανός πνευματικός ηγέτης. Στην εξόδιο ακολουθία πλήθος λαού και ιερείς μαζί με τους αδελφούς του από την αδελφότητα Ο ΣΩΤΗΡ τον αποχαιρέτησε, ψάλλοντας το «Χριστός Ανέστη», με επικεφαλής τον επίσκοπο Θεσ/νίκης Ανθιμο και αρκετούς μυτροπολίτες, παιδιά του οικοτροφείου, μεταξύ των οποίων διακρίναμε τον Αιτωλ/νίας Κοσμά, τον Κονίτσης Ανδρέα, τον Ναυπακτίας, τον Αχελώου, τον Πειραιώς... κ.ά. Αιωνία η μνήμη του.



★ Λένε ότι το 8 (οκτώ) είναι τυχερός αριθμός για τους Κινέζους. Ο αριθμός 8, όμως, ήταν τυχερός και ευλογία Θεού και για μένα, διότι, εκτός των άλλων ευλογιών που είδα στη ζωή μου, στις 18 Δεκεμβρίου 1987 έγινε αφορμή να ξεκινήσει η ιδέα του περιοδικού «ΝΑΙ». Στις 8.1.88 με την εγκύκλιο 3 του '88 η δ/νση Marketing INTERAMERICAN έστειλε ένα τεύχος του περιοδικού «ΝΑΙ» προς τους δ/ντές υποκ/των, δόκιμους δ/ντές, υπεύθυνους γραφείων και Unit Managers όλης της Ελλάδας και της Κύπρου, με θέμα: «Αξίεπαινη προσπάθεια συνεργάτου μας. Χαιρετίζουμε την αξίεπαινη προσπάθεια του κ. Ε. Σπύρου και των συνεργατών του και ευχόμαστε και άλλα υποκ/τα να τους μιμηθούν...», «... πέρα από την ποικίλη ύλη μπορείτε να βρείτε αρκετά ενδιαφέροντα άρθρα που αναφέρονται στη δουλειά μας». Είναι γεγονός πως δεν ξεκίνησα στην αρχή να κάνω ένα περιοδικό για την ελληνική αγορά. Ούτε καν το είχα σκεφθεί. Απλώς ήθελα να ξεχωρίσει το υπ/μα στο οποίο ήμουν δ/ντής, στην οδό Θωonos 6, και να ενθαρρυνθούν οι άνθρωποι μου μ' ένα μέσο επικοινωνίας. Ξεφυλλίζοντας εκείνο το «ΝΑΙ», που δεν έχει ούτε ημερομηνίες ούτε αριθμό τεύχους, βλέπει κάποιος αυτήν την επιθυμία μου να αναδειχθούν οι άνθρωποι μου. Εκτός από μένα που... «φαίνεται» το χέρι μου σ' όλες τις σελίδες, παρουσιάζουν απόψεις ο Γ. Δημόπουλος, ο πρώτος Unit της εταιρείας εκείνη τη χρονιά και σημαντικός συνεργάτης μου, ο Ν. Παναγιωτόπουλος με 100% διατηρησιμότητα για 6 συνεχή χρόνια πρώτος στο γραφείο μου σε παραγωγή, ο Τηλέμαχος Καραγιάννης μέσα στους 10 της εταιρείας το '85 και '86, η καλή γραμματέας μου Εύα Κανελλοπούλου (ανακηρύχθηκε ως καλύτερη υπάλληλος στην INTERAMERICAN), ο Κώστας Καλτσώνης με την Ευμορφία, έντιμοι οικογενειάρχες με πολλά πτυχία στη ζωή και τα νανεπιστήμια, η Μαίρη Μπαλάσκα, πολύ δραστήρια και δυναμική, η Ασπασία (Σωσώ) Αντωνάτου, διαμάντι γυναίκα, σύζυγος, επαγγελματίας, ο Χαρ. Αλεξανδράτος, δάσκαλος, πολυμήχανος Κεφαλλονίτης, γεμάτος προσφορά και συναδελφικότητα (σήμερα είναι στην κορυφή της ιεραρχίας της εκπαίδευσης στο υπουργείο Παιδείας - Περιφερειάρχης Αττικής) και ο Μ. Αποστολάκης, ασφαλιστής. Υπήρχε σχεδόν ισότητα ανδρών - γυναικών... Είχα μια φωτογραφία με τα παιδιά των συ-

νεργατών και φωτογραφίες από ταξίδια των ανθρώπων μου από Σιγκαπούρη, Ταϊλάνδη, Ισπανία, Γαλλία, Θεσ/νίκη, Κρήτη, Χαλκιδική, Δελφούς, για να δείξω στιγμές επιτυχίας. Εκείνο το τεύχος το στήριξαν οικονομικά δύο σημερινοί ανταγωνιστές μου με διαφήμιση: ο Δημ. Ρουκωτάς (διαφημίζοντας την «Ασφ. Αγορά») και ο Φιλ. Μωράκης (διαφήμιση ασφαλ. σπουδών MORAX). Οπισθόφυλλο, η INTERAMERICAN με παρέμβαση στον Δ. Κοντομπνά του Αγγελου Τρωίζου.

Το τεύχος εκείνο μοιράστηκε δωρεάν. Πρώτη εμφάνισή του έγινε την Παρασκευή 18.12.87 σε εκδήλωση που οργάνωσα σαν υπ/μα σε κτίριο της INTERAMERICAN στην οδό Θησέως (μέρος κεντρικών γραφείων της Γενικών Ασφαλίσεων), με θέμα «Η υγεία στην Ελλάδα σήμερα και οι ασφαλιστές», με κεντρικό ομιλητή τον επ. καθηγητή Χειρουργικής Παν/μίου Αθηνών κ. Δ. Λινό. Ήταν παρόντα πολλά στελέχη της INTERAMERICAN και της αγοράς (λόγω της γνωριμίας μου με συντονιστές, εκείνη την εποχή ήμουν αντιπρόεδρος του Συλλόγου Συντονιστών Ασφαλιστών Ελλάδος). Ο κ. Δ. Κοντομπνάς ήρθε με μια βαλίτσα κατευθείαν από ένα ταξίδι του στην Αμερική. «Είναι σπουδαία αυτά που λέει ο Λινός, μακάρι να τ' άκουγαν όλοι...» μου είπε. «Αλλά με πόνεσε το στομάχι μου με το πόσο τραγικά είναι τα πράγματα για τους άτυχους ασθενείς και κάποιος δεν βρίσκει να ασφαλίσει...» Πήρε το «ΝΑΙ» και μου ευχήθηκε με στοργή και ειλικρινή αγάπη. Βέβαια, ούτε αυτός μπορούσε να προβλέψει την εξέλιξη που ήρθε ένα χρόνο... αργότερα, με άλλο «ΝΑΙ» για πρώτο τεύχος αρχές 1989!

Να πώς το παρουσίασε το «IN»:

«ΝΑΙ» στις όμορφες ιδέες!

Όταν η ενεργητικότητα δεν εξαντλείται μόνο στην παραγωγή ασφαλειών, όταν η επιθυμία να βρῖσκεσαι ανάμεσα στους πρώτους είναι βίωμα και τρόπος ζωής, τότε οι ιδέες είναι ανεξάντλητες και όταν αυτές υλοποιούνται τότε πια αξίζουν πολλά συγχαρητήρια.

Ο κ. Ε. Σπύρου, διευθυντής υποκαταστήματος, γνωστός σε όλους μας για το ήθος και την αγωνιστικότητά του στον ασφαλιστικό χώρο, σφράγισε με την προσωπικότητά του την έκδοση ενός περιοδικού.

Λέγεται «ΝΑΙ». Το «ΝΑΙ» του κ. Ε. Σπύρου περιλαμβάνει ιδέες και γνώσεις ασφαλιστικού περιεχομένου. Μαζί του συνεργάζονται οι ασφαλιστές του υποκαταστήματος.

Όπως λέει και ο ίδιος στον πρόλογο του περιοδικού... «Λέμε "ΝΑΙ" στην πρόοδο, "ΝΑΙ" στη χαρά της ζωής, "ΝΑΙ" στα μεγάλα όνειρα...»



Επιτομή της ασφάλειας και της επιτυχίας υπήρξε για τον Έλληνα η στέγη, «το κεραμίδι πάνω από το κεφάλι του». Στη μεσοπολεμική αυτή φωτογραφία (όταν το πρόβλημα της στέγασης ήταν, κυρίως για τους πρόσφυγες, ιδιαίτερα οξύ), τα σπίτια στην επαρχία και στις παρυφές των μεγάλων πόλεων χτίζονταν συνήθως αυθαίρετα, «εκ των ενόντων», με τη συμμετοχή όλης της οικογένειας και με ολοήμερη δουλειά.

(Πηγή: «1900-1960 - Η Ελλάδα του μόχθου», Ριζάρειο Ίδρυμα και Ίδρυμα Σ. Νιάρχου)

Με λίγα λόγια, επί της ουσίας

★ Ο Γ. Μαυρέλης «κόλλησε» περίφημα δίπλα στον Γιώργο Κώτσαλο και με εξαντλητική δουλειά και φαντασία κατάφερε να κουμαντάρει καλά το μεγάλο δίκτυο πωλήσεων Interamerican. Τουλάχιστον από όσα ακούω, έγινε αποδεκτός και αγαπητός από τους δύσκολους Interamericanούς που παραείναι απαιτητικοί. Έτσι έμαθαν... Μεγάλο του προσόν, το χάρισμα «να ακούει»... με υπομονή. Στην εποχή μας σπανίζουν οι managers που ακούνε... Του ευχόμεστε να συνεχίσει να ακούει και τον τελευταίο – έτσι γίνονται πρώτοι οι επικεφαλής.

★ Η Ελένη Τοκτασιδου απ' τη Χαλκίδα έχει καιρό να μου τηλεφωνήσει. Θυμάμαι τον άνδρα της και την προσφορά του. Η Interamerican έχει πολλούς «απόντες» και ανθρώπους που ξεχάστηκαν στη δίνη του χρόνου... Ας γίνει μια αναφορά τους σε μια εκδήλωση-μνημόσυνο, κάτι που μετρά πάρα πολύ για τους εναπομείναντες.

★ Ο Δημ. Μπάτρης είναι ένας από τους σημαντικότερους ανθρώπους των Πωλήσεων και βασικός συντελεστής προόδου για το περιβάλλον που δούλεψε... Στην Interamerican, στην AGF-KO-SMOS, στην Allianz... Η μεγαλύτερη ανταμοιβή του, το γεγονός ότι πάρα πολλές οικογένειες «τρώνε ψωμί» απ' το έργο και τις συμβουλές του. Η Allianz τον τιμά κάθε χρόνο, αξίζει όμως να το αναφέρουμε για μίμηση της προσφοράς του από κάθε διαμεσολαβούντα...

★ Ο Μανώλης Βαμβακάρης «έβαλε πλάτη» να πάει καλύτερα η ασφαλι-

στική αγορά με την προσφορά του να δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις εσωτερικού ελέγχου στις εταιρείες. Ίσως τα πράγματα να ήταν χειρότερα αν δεν έπειθε αρκετούς γενικούς να ασπασθούν την ιδέα εφαρμογής εσωτερικού ελέγχου στις εταιρείες τους... Κάποιοι που κάνουν «ματσαραγκιές» θα πληρώσουν ακριβά το μάρμαρο... Αυτή η δουλειά θέλει αυστηρούς κανόνες και ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Μπράβος καλείται να αναβαθμίσει την υποεπιτροπή εσωτερικού ελέγχου σε επιτροπή.

★ Ο Βασίλης Καλοτάς ήταν ένα από τα σπουδαιότερα πνευματικά κεφάλαια που διέθετε η ασφ. αγορά μεταξύ '70-90. Ο Δ. Κοντομηνάς ίσως να μην πετύχαινε όσα πέτυχε χωρίς αυτόν. Αρκετοί έγιναν ή έμειναν στο επάγγελμα εξαιτίας της ανθρώπινης παρουσίας του και της πνευματικής - χριστιανικής ακτινοβολίας του... Είχε «φόβο Θεού» και όχι ανθρώπων. Η σύνεσή του, η αγάπη του, η πατρική παρουσία του φάνοταν στην καθημερινότητα, στα γραπτά, στις ομιλίες του, στις αποφάσεις του... Η Interamerican (ως συνολική έννοια) δεν ξεχρέωσε ακόμα την προσφορά του... Αυτό λέγεται ΕΠΙΤΥΧΙΑ!

★ Ο Δημ. Τσεσμετζόγλου είναι ένα μεγάλο αστέρι της Ελλάδας που το βλέπουν ψηλά όλο και περισσότεροι Έλληνες και ξένοι στο Λονδίνο και στα Βαλκάνια... Όπως συνήθως συμβαίνει,

κάποιοι θαμπωμένοι από «ήλιους» που έσβησαν, δεν μπόρεσαν να το δουν... Άλλοι ακολουθούν τη δουλειά του, δίνοντάς του ευχές για νέες επιτυχίες. Λόγω ονόματος πατρίδας θέλει να 'ναι πάντα «Καβάλα» στην πρωτιά... Αεικίνητος, διορατικός, τολμηρός, διεισδυτικός και άριστος για... παρέα και χορό, αποτελεί μια καλή εφεδρία για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που τώρα ψάχνουν ανασφαλίστές καλούς και φθηνούς... Καλές δουλειές, Δημήτρη...

★ Ο Γιώργος Ραπτιδης, που συνεργάστηκε κάποια εποχή μαζί μου μετά την ευδόκιμο υπηρεσία του προς την πατρίδα, είναι μια καλή στιγμή προσφοράς και τιμής της καριέρας του ασφαλιστή. Είναι ένας από αυτούς που ήρθαν την κατάλληλη στιγμή, για «να σπκωθεί ο ήλιος λίγο ψηλότερα»... Είναι από αυτούς που με την προσωπικότητά τους, την εντιμότητά τους, το κύρος τους έκαναν τις «αμυγδαλιές ν' ανθίσουν»... Οι ταλαιπωρημένοι και «παρακατιανοί» ασφαλιστές της τσάντας είχαν ανάγκη ανθρώπους με κύρος, αξιώματα και πτυχία, για να εισακουσθεί το σπουδαίο έργο που επιτελούσαν. Και οι διευθυντές υποκαταστημάτων, όπως κι εγώ, πολύ βοηθήθηκαν στη στρατολόγηση άλλων. Σ' ευχαριστώ, κ. Γιώργο.

★ Ένα μεγάλο κριτήριο για να είναι ένας ασφαλιστής έντιμος είναι η αποζημίωση. Πόσον καιρό κάνουν να αποζημιωθούν οι πελάτες; Το ερώτημα αφορά την ΕΠΕΙΑ και τους διαμεσολαβούντες πράκτορες, μεσίτες, ασφαλειομεσίτες. Ξεκινήστε από εκεί.



★ Έχει τη σημασία του: παρατηρήστε τις σφραγίδες και τις επωνυμίες των ασφαλιστικών εταιρειών που εργάζονται συμφώνως τω νόμω στην Ελλάδα και απαντήστε στα ερωτήματα ποιος είναι τι, ποιος εκπροσωπεί ποιον, ποιο το αντικείμενο, ποια η ευθύνη κ.λπ. Προετοιμαστείτε...

★ Έχει σημασία ο χρόνος που ανοίγουν φάκελο ζημίας οι εταιρείες;

★ Ακούμε και στον κλάδο μας, κατ'εξοχήν αξιοκρατίας, να γίνεται λόγος πολύς για παρεούλες, κουμπαριές, βαφτιστήρια και υπαλληλικές μεθόδους... Αυτό λέγεται κρίση θεσμών... Καταδικάζουμε όσους αδικούν και καταχρώνται έστω και ΕΝΑ συμβόλαιο ασφαλιστή.

★ Η ING (που πριν από καιρό διαφήμιζε τα τρισεκατομμύρια που έχει) ήρθε σε συμφωνία με την ολλανδική κυβέρνηση να ενισχύσει με 10 δισ. ευρώ την κεφαλαιακή της θέση... Η AIG πήρε 85 δισ. δολάρια να σωθεί. Κάποιοι υπερόπτες (ευτυχώς, ελάχιστοι) συνεργάτες τους ίσως χρειασθεί να ψάξουν στις παρακατιανές εταιρείες της «Ψωροκόσταινας» για δουλειά... Είδες; Πλούσιοι επώχλευσαν και επείνασαν... Σεμνάαααα!

★ Στο www.nextdeal.gr στις 31.10.2008 είχαμε αποκλειστική δημοσίευση

την απόφαση **EONIKH** 936/2008

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για τα ασφαλιστήρια με ρήτρα ECU της Εθνικής Ασφαλιστικής, τονίζοντας ότι δικαιώθηκε εν μέρει η Εθνική, αφού καταδικάστηκε μεν για τις αυξήσεις που έκανε το 2006 και 2007, δικαιώθηκε δε για το ότι στο μέλλον μπορεί με σύμφωνη γνώμη του πελάτη της να το κά-

νει. Δημοσιεύσεις ότι καταδικάστηκε η Εθνική είναι λάθος, αφού το δικαστήριο δέχεται την αγωγή της ΕΚΠΟΙΖΩ εν μέρει... Δεν κέρδισε εις βάρος της Εθνικής η ΕΚΠΟΙΖΩ. Η Εθνική χειρίστηκε κατά τη γνώμη μας συνετά το θέμα...

★ Δυστυχώς, ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαβούντες είναι απόντες από τις εφαρμογές Πληροφορικής και νέας τεχνολογίας. Μια ματιά στον τρόπο που εμφανίζονται οι εταιρείες και τα πρόσωπα μαρτυρά ότι έχουμε πολλή δουλειά ακόμα... Αρκετοί, αντί ν' ΑΝΟΙΞΟΥΝ ΠΑΡΑΘΥΡΑ, κλειδαμπάρωνουν (νομίζουν!) το μέλλον. Η επικοινωνία πολλών έχει ακόμα φήμωτρα, απαγορεύσεις, ελέγχους, παρακολούθησεις και στεγανά... Δυστυχώς, οι ασφαλιστές δεν έχουν φωνή, ούτε οι σύλλογοί τους ούτε ασκούν ελεύθερο επάγγελμα. Ελεύθεροι πολιορκημένοι είναι οι περισσότεροι... Δεν θα βγει τίποτα αν βάλουμε ονόματα... Κρίμα.

★ Είναι κάποιοι που τα ονόματά τους θα γραφούν με ΜΑΥΡΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ όταν η ασφαλιστική ιστορία ασχοληθεί λίγο με τη σημερινή εποχή. Δεν βοήθησαν μερικοί. Σημασία έχει να παραδώσεις τουλάχιστον ό,τι παρέλαβες... Συλλογικά και συγκεντρωτικά θα καταγραφεί ποι-οι άνοιξαν «κερκόπορτες» στις τράπεζες και λεηλατήθηκαν τα καρτοφυλάκια που με αίμα και ιδρώτα αποταμίευαν για χρόνια παραδοσιακοί ασφαλιστές. Μαύρο θα μπει και σ' εκείνους που διασκόρπισαν σε άλλες δουλειές και στα χρηματιστήρια αυτό που ήταν ξένη περιουσία - όχι δική τους, ήταν περιουσία των πελατών, των ασφαλιστών του κλάδου του Ασφαλιστικού. Κυρίως αυτοί που πέρασαν από την ασφαλιστική αγορά μέσω ασφαλειών μπήκαν στο τραπεζικό κατεστημένο ξεχνώντας από πού ξεκίνησαν...

★ Χρηματοπιστωτική κρίση, τυφώνες και σεισμοί έφεραν πτώση κερδών και ζημίες σε πολλούς διεθνείς ομίλους. Η Allianz στο 9μηνο είχε 3,5% μείωση σε σχέση με το 2007. Μείωση είχε και η AXA και η Generali. Η Munich Re είχε μείωση κερδών περίπου 100% στο γ' τρίμηνο 2008. Για τους φυσικούς τυφώνες είχαν προβλέψει για την παγκόσμια οικονομική κρίση οι ζημίες ξεπέρασαν κάθε πρόβλεψη... Το AIG παρουσίασε ζημίες 25 δισ. USD.

★ Και οι αριθμοί έχουν φωνή: «ακούστε» τους: Δραστηριότητα παρουσίασαν πέρυσι 90 ασφ. επιχειρήσεις. Από αυτές οι 63 είχαν έδρα την Ελλάδα, οι 27 υποκαταστήματα αλλοδαπών εταιρειών. Από αυτές μόνο 17 ασκούν τον κλάδο Ζωής. Το 1996 υπήρχαν 139 εταιρείες. 13 εταιρείες είναι μεικτές Ζωής - Γενικών. Το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ έχει 19 μέλη από τα 77 μέλη εταιρείες που εκπροσωπεί (8 μέτοχοι-ιδιοκτήτες, 11 στελέχη-τεχνοκράτες υπάλληλοι, 5 εκπρόσωποι τραπεζικών εταιρειών, 7 ξένων εταιρειών).



★ «Κάθε πέρσι και καλύτερα» ισχύει για την ΕΑΕΕ και την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης 11.11.08. Κάντε κάτι, γιατί βλέπουμε να υποβαθμίζεται και η ημέρα και η σημασία της... Και η... «ΠΡΟΛΗ» είναι επικοινωνιακό «ασχημόπαιδο» απαραίτητο, παρά τα πολλά ευρώπουλα που δεν αξιοποιήθηκαν στο βαθμό που θα μπορούσαν... Και του χρόνου! Τι χρειαζόμαστε την ημέρα!

★ Εάν είχατε μια κότα που γεννά χρυσά αυγά, τι θα ασφαλίσετε; Την κότα ή τα αυγά; Ξεκάσατε τις κότες και ψάχνετε τα αυγά μερικοί... Ξανασκεφθείτε το το θέμα. Κότες σας χρειάζονται τώρα... Μερικά αυγά είναι ήδη «κλούβια»... Ασφαλιστές χρειάζεστε, έτσι, πιο απλά. Να πουλήσουν ασφάλειες!

★ Οι Γάλλοι που ήρθαν στην Ελλάδα αλληλοϋποστηρίζονται με πολλούς τρόπους. Οι Έλληνες «αλληλοβγάζουν τα μάτια» τους, περιμένοντας πότε θα κλείσει ένας για να του πάρουν το καρτοφυλάκιο οι άλλοι... Έτσι λένε κάποιες «κακές» γλώσσες... Λένε ακόμα ότι οι «ξένοι» εδώ κάνουν τους «σπουδαίους», ενώ οι μαμάδες εταιρείες τους –ένεκα των οποίων υπερηφανεύονται– πάνε από το κακό στο χειρότερο... Βρε πού πάμε, πού πάμε!

★ Τα ακίνητα και η... χαμένη τιμή τους θα είναι το κλειδί τους επόμενους μήνες για τις εταιρείες σχετικά με τους ελέγχους...

★ Μήπως ήρθε η ώρα να ανεβεί και το τεχνικό επιτόκιο από το 3,5%;

★ Γιατί παίρνουν προμήθεια service αυτοί που αποδεδειγμένα δεν κάνουν service; Ευκαιρία ή να κάνουν service ή να γλιτώσετε έξοδα.

★ Στη σελίδα 27 του εντύπου που μοίραζε στη γιορτή ιδιωτ. ασφάλισης, η ΕΑΕΕ αναφέρεται στα στοιχεία του κλάδου (από τις απαντήσεις που πήρε) ότι οι άμεσες θέσεις εργασίας (υπάλληλοι εταιρειών) είναι 10.000 και οι θέσεις συνεργατών 25.000. Τρεις σελίδες μετά, στη σελ. 30, οι εργαζόμενοι είναι

9.000 και οι διαμεσολαβούντες 20.000. Το θέμα του αριθμού διαμεσολαβούντων φαίνεται απλό, αλλά έχει πολλαπλές προεκτάσεις για τις προμήθειες, μεταφορές συμβολαίων, μέσον όρο εισοδήματος ασφαλιστών, ορφανών συμβολαίων, service, εξαγοράς ασφαλιστών, αριθμού μελών συλλόγων (εκφράζουν οι σύλλογοι ποσοστό 1-2%;), ρόλου των επιμελητριών, περιουσιακού στοιχείου των εταιρειών που πωλείται ή συγχωνεύεται και συστατικού φήμης μιας εταιρείας που όλοι την προτιμούν ή όχι. Η ΕΠΕΙΑ έχει ευθύνη για το όλο θέμα... επειδή οι συνεργάτες κάθε εταιρείας έχουν συνέργεια στα κρυφά και φανερά πολλών πράξεων πριν από την... πτώχευση και το... κόκκινο. Η πρόσθεση που κάναμε βάσει δηλώσεων και ιστοσελίδων των εταιρειών... διπλασιάζει τα νούμερα που δίνει η ΕΑΕΕ...

★ Μάθαμε για όσα έγιναν στο έκτακτο συμβούλιο της Ένωσης για τη χρηματοπιστωτική κρίση και τι είπαν ή δεν είπαν, και ποιοι τα είπαν, και τι εννοούσαν ή δεν εννοούσαν. Ο καθηνάς εξέφραζε απλώς τα προσωπικά ή εταιρικά συμφέροντά του. Όχι, σίγουρα, της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Αναγκαστικά ρωτάμε: είναι Ένωση; Είναι ελληνικών εταιρειών; Είναι ασφαλιστικών; Η απόφαση, χωρίς ρεαλισμό, θα μείνει στα αρνητικά του προέδρου.

★ Μήπως ήρθε η ώρα να ξαναγίνουν πιο συμπαγείς οι ομάδες των ιδιοκτητών εταιρειών ελληνικών συμφερόντων για να διεκδικήσουν ό,τι τους ανήκει έναντι των ξένων, έναντι των τραπεζών, έναντι των υ-

παλλήλων; Αφορά και τους συλλόγους αυτό. Υπάρχουν έλληνες ασφαλιστές ελληνικών εταιρειών;

★ Γέμισαν μεταχρονολογημένες επιταγές και τα ταμεία των ασφαλιστικών εταιρειών. Τι θα γίνει; Πώς θα πληρωθούν οι αποζημιώσεις και οι μισθοί; Οι τράπεζες δεν προεξοφλούν πια εύκολα...

★ Έχουν τη δυνατότητα οι τοπικές ρυθμιστικές αρχές των θυγατρικών μεγάλων ομίλων να εξασφαλίσουν εγκαίρως όλες τις πληροφορίες για τη φερεγγυότητά τους;

★ Πόσο εύκολο είναι μεγάλοι όμιλοι να επαναπατρίσουν κεφάλαια στην έδρα τους, αφήνοντας μικρότερες θυγατρικές τους να χρεοκοπήσουν;

★ Τι ρόλο κλειδί μπορούν να παίξουν οι αντασφαλιστικές εταιρείες στο παιχνίδι του ανταγωνισμού; Πόσο εύκολο μπορούν να «αφήσουν στα κρύα του λουτρού» την οποιαδήποτε εταιρεία επιθυμούν; Η Ελληνική Εποπτική Αρχή μέχρι ποίου σημείου μπορεί να «εποπτεύσει»;

★ Γιατί 12 υπουργοί Οικονομικών της Ε.Ε. εξέφρασαν αντιρρήσεις και φόβους γύρω από το όλο κύκλωμα δραστηριοτήτων ομίλων – θυγατρικών και ασφαλειών αντασφαλειών που αφορά και την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Πόσο εύκολο είναι να προστατευτούν τα συμφέροντα των καταναλωτών – ασφαλισμένων; Διαβάστε περισσότερα στο www.nextdeal.gr – «Solvency II: Γνωμοδότηση Επιτροπής Νομικών Θεμάτων» 11.6.08 και 7.10.08. Ο φόβος φυλάει τα έρμα.



Στοκχόλμη,
10 Δεκεμβρίου 1979

Ο Οδυσσέας Ελύτης παραλαμβάνει το βραβείο Νόμπελ Λογοτεχνίας από το βασιλιά της Σουηδίας Κάρολο ΙΣΤ' Γουσταύο. Είναι το δεύτερο με το οποίο τιμάται Έλληνας τον 20ό αιώνα. Στην ομιλία του, κατά την τελετή απονομής, ο Ελύτης λέει μεταξύ άλλων: «Για τον ποιητή –μπορεί να φαίνεται παράξενο, αλλά είναι αληθές– η μόνη γλώσσα που αισθάνεται να του απομένει είναι οι αισθήσεις. Εδώ και χιλιάδες χρόνια, ο τρόπος που αγγίζονται δύο σώματα δεν άλλαξε. Μήτε οδήγησε σε καμιά σύγκρουση, όπως οι εικασίες των ιδεολογιών που αιματοκύλησαν τις κοινωνίες μας και μας άφησαν με αδειανά χέρια...»

Αγαπώ τον ασφαλιστή...

Θέλω να αφιερώσω αυτές τις γραμμές στον άγνωστο ασφαλιστή και στην άγνωστη ασφαλίστρια, σε όλους, μα πιο πολύ σ' αυτούς που δεν είναι γνωστοί πρώτοι των πρώτων και πρωταθλητές...

Σ' αυτούς που δεν είναι στην πεντάδα, τη δεκάδα, τη λίστα βραβευμένων...

Δεν θα πάρουν βραβεία και επαίνους και τ' όνομά τους δεν θ' ακουστεί στα πολύφωτα συνέδρια.

Γνωρίζω, όμως, πως χάρη σ' αυτούς κάποια χήρα θα



χύσει λιγότερα δάκρυα και άτυχα ορφανά θα 'χουν να συνεχίσουν σπουδές και ζωή. Κάποιοι μέσα στα χωράφια του κάμπου θα ξανανέβουν στα τρακτέρ και άλλοι θα ξαναγυρίσουν στα γραφεία που άφησαν πιο αισιόδοξοι. Ναυτικοί θα μπαρκάρουν λιγότερο μελαγχολικοί, επιχειρηματίες θα προγραμματίζουν και έμποροι θα κλείνουν τα συρτάρια του μαγαζιού τους πιο σίγουροι για το αύριο... Χαρές και λύπες, αδέρφια που σ' επισκέπτονται ξαφνικά... Σ' αυτές τις μέρες της σιωπής και απουσίας (και στις γιορτές), περισσότερο αισθητή είναι η παρουσία αυτού του ανώνυμου ασφαλιστή που θα 'ρθει να καλύψει, να προστατέψει, να αποζημιώσει... Μέρες εορτών, οι πολεμένοι, οι άτυχοι, οι άρρωστοι, οι τραυματίες, οι νοσηλεύόμενοι, οι μοναχικοί, οι συνταξιούχοι φοβούνται και δακρύζουν... Η αγωνία είναι σκληρότερη συντροφιά όταν δεν έχεις από πού να πιαστείς για τις τρέχουσες ανάγκες.

Η παρουσία του ασφαλιστή, παρέα με σκέψεις και μνήμες πόνου, θα είναι για κάποιους μια ευχή για «καλές γιορτές». Γι' αυτό αγαπώ τον κάθε ασφαλιστή. Είναι σημαντική η υπόσχεση του ανώνυμου ασφαλιστή: «Θα είμαι κοντά σου τις δύσκολες ώρες»!

Ε.Σ.

Εδώ (στο νερό!)



Το νερό είναι η βάση της ζωής στη Γη. Αποτελεί τον βασικό παράγοντα για την υγιεινή διαβίωση και για την ανάπτυξη της οικονομίας και του φυσικού περιβάλλοντος και η ύπαρξή του αποτελεί ένα από τα βασικά συγκριτικά πλεονεκτήματα κάθε περιοχής. Παρ' όλα αυτά, ιστορικά, το νερό εκλαμβάνεται ευρέως ως αγαθό με σχετικά μικρή αξία ανταλλαγής, επειδή ως ανανεώσιμος φυσικός πόρος θεωρείται, μαζί με τον αέρα που αναπνέουμε, ελεύθερο αγαθό. Στη λανθασμένη αντίληψη για το νερό ως αγαθό που καταναλώνεται χωρίς κόστος για τον χρήστη έχει συμβάλει στη σύγχρονη εποχή και η επίσης λανθασμένη θεώρηση του νερού ως δημόσιου αγαθού, το οποίο παρέχεται «δωρεάν» από τον Θεό και από το κράτος. Ιστορικά, η εγκατάσταση των κοινωνιών και των πόλεων παγκοσμίως επηρεαζόταν συνήθως σε περιοχές όπου, μαζί με τους άλλους συντελεστές παραγωγής, η προσφορά νερού ήταν σχετικά υψηλή. Όμως, σε κάθε περίπτωση, η συστηματική παροχή του νερού για κάθε χρήση (ύδρευση, άρδευση κ.λπ.) απαιτούσε από την αρχαιότητα επενδύσεις (σε υδραγωγεία, κανάλια μεταφοράς κ.ά.) που πληρώνονταν από τους χρήστες. Το κόστος παροχής του νερού διαφέρει σε κάθε περιοχή, ανάλογα με το κατά πόσον αυτή είναι προικισμένη με σημαντικούς υδάτινους πόρους ή όχι.

Σημειώνεται ότι από τα 1.386 εκατ. m³ νερού που βρίσκεται στη Γη, περίπου 1.338 εκατ. m³ (το 97%) βρίσκονται στους ωκεανούς και μόνο τα υπόλοιπα 48 εκατ. m³ νερού βρίσκονται στην στεριά. Επί πλέον, το γλυκό νερό αποτελεί μόνο το 3% του νερού στον πλανήτη (41,58 εκατ. m³), ενώ από αυτό σχεδόν το 70% είναι παγιδευμένο σε παγετώνες και παγόβουνα, όπου βρίσκεται «εκτός κυκλοφορίας». Ετσι, μόνο ένα πολύ μικρό μέρος του γλυκού νερού είναι άμεσα διαθέσιμο για χρήση και παρέχεται με τη μορφή των επιφανειακών υδάτων (λιμνών, ποταμών, υδατορρευμάτων), υγρασίας στο έδαφος, εκμεταλλεύσιμου υπόγειου νερού, υδρατμών κ.ά. Αυτό το νερό ανανεώνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα μέσω του υδρολογικού κύκλου (εξάτμιση - σύννεφα - βροχές - εξάτμιση κ.ο.κ.), με αποτέλεσμα να καθίσταται διαθέσιμο σε διαχρονική βάση. Ετσι, η διαθεσιμότητα ή μη του νερού σε κάθε συγκεκριμένη περιοχή του πλανήτη εξαρτάται από το βαθμό που ευνοείται ή όχι από

Κάντε (ψάξτε για) νέα ασφαλιστήρια!

το υδρολογικό κύκλο.

Σύμφωνα με τον Διεθνή Οργανισμό Υγείας, η ελάχιστη ποσότητα νερού που χρειάζεται ένα άτομο για προσωπική του χρήση είναι 15-25 λίτρα/ημέρα. Όμως, η πραγματική κατά κεφαλήν κατανάλωση του νερού διαφέρει πολύ από χώρα σε χώρα. Διαμορφώνεται από 47 λίτρα/ημέρα στην Αφρική, σε 85 λίτρα/ημέρα στην Ασία, και 580 λίτρα/ημέρα στις ΗΠΑ.

Σημειώνεται ότι οι πέντε μεγαλύτερες εταιρείες τροφίμων και ποτών στον κόσμο (Nestlé, Unilever, Coca-Cola, Amheuser-Busch και Danone) καταναλώνουν 575 hm³/έτος νερού (1 hm³=1 εκατ. m³), όσα δηλαδή καταναλώνονται σε ολόκληρη την Αττική. Γενικά, η ταχεία ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας αυξάνει τις ανάγκες σε νερό λόγω της αναπτύξεως των τομέων γεωργίας - κτηνοτροφίας, βιομηχανίας, τουρισμού, ενέργειας και υδρεύσεως.

Η παγκόσμια κατανάλωση νερού αυξάνεται ανάλογα με τον πληθυσμό της Γης, που υπολογίζεται στα 6,68 δισ. άτομα το 2008 (+26,6% έναντι του 1990), και εκτιμάται ότι θα ανέλθει στα 7,6 δισ. άτομα το 2020

(+44,2% έναντι του 1990).

Σύμφωνα με τη Διεθνή Ένωση Αφραλατώσεως υπάρχουν σήμερα 13.080 εργοστάσια αφραλατώσεως παγκοσμίως, τα οποία παράγουν 55,6 εκατ. m³ πόσιμου νερού την ημέρα, δηλαδή το 0,5% του νερού που χρησιμοποιείται παγκοσμίως. Περίπου το 50% αυτής της δυναμικότητας είναι εγκατεστημένο στη Μέση Ανατολή.

Η ανεπάρκεια της προσφοράς νερού οφείλεται συνήθως και σε ανεπάρκεια των επενδύσεων που απαιτούνται για την εξασφάλισή του σε ικανοποιητική ποσότητα και ποιότητα. Η ικανοποίηση της ζήτησης μπορεί να αντιμετωπιστεί με τεχνικά έργα μεταφοράς, καθαρισμού και εμπλουτισμού των υδάτων, που όμως κοστίζουν, αφού απαιτούν μεγάλες επενδύσεις σε βάθος χρόνου για την κατασκευή και συντήρηση κατάλληλων υποδομών. (Πηγή: ΔΕΛΤΙΟ ALPHA BANK - ΙΟΥΛΙΟΣ 2008)

Εχετε αναρωτηθεί πόσα είδη ασφαλιστηρίων καλύπτουν το θέμα;



Η ανομβρία, ο υποοπισμός, η έλλειψη πόσιμου νερού, το AIDS... Οι πληγές της Αφρικής είναι παρά πολλές για να τις αντιμετωπίσουν μόνοι τους οι κάτοικοί της. Οι μισοί από αυτούς αγωνίζονται σήμερα να μείνουν ζωντανοί... («Καθημερινή», 13.03.05)

Ωχι! Αντί να κλαίω, τραγουδώ!

★ Παρατηρώντας τη σημερινή εικόνα των ασφαλιστών και διαμεσολαβούτων συντονιστών, πρακτόρων, μεσιτών, μέσ' απ' την καρδιά μου βγαίνει να τραγουδήσω αυτό το κρητικό τραγούδι:

«Αντί να κλαίω, τραγουδώ,
μα ποιος καταλαβαίνει
μες στην ψυχή μου ίντα μπορεί
στ' αλήθεια να συμβαίνει...
Αντί να κλαίω, τραγουδώ,
μα ποιος καταλαβαίνει...»

Είναι πολλά αυτά που συμβαίνουν με τη χρηματοπιστωτική κρίση, τις πτωχεύσεις, την πτώση των αγορών, τα «χρυσά παιδιά των τραπεζών», τις συγχωνεύσεις, τις απολύσεις, τα πολλά «στυμμένα λεμόνια»-ασφαλιστές που πετούν στο δρόμο χωρίς δουλειά, το κλείσιμο γραφείων, το πέρασμα των ελληνικών εταιρειών στους ξένους, την απραξία των συλλόγων, το ξεπούλημα συναδέλφων, την καταστροφική επέλαση των τραπεζών...

★ Γόρτσσε η ΕΑΕΕ τη γιορτή της στις 11.11.09, αλλά η φήμη της ασφ. αγοράς είναι σε χαμηλά επίπεδα. Το Δ.Σ. της Ένωσης δεν ζήτησε παρέμβαση από την κυβέρνηση, λέγοντας ότι όλα είναι καλά (!), ενώ το κόκκινο κυριαρχεί στο 90% των εταιρειών. Η αξιοπιστία καταρρακωμένη, παντού παρατυπίες, στρεβλώσεις, υποαποθεματοποιήσεις κ.λπ.

★ «Αντί να κλαίω, τραγουδώ, μα ποιος καταλαβαίνει...» Τώρα είναι η χρυσή εποχή για ασφάλειες. Τώρα, που η αγωνία κι η ανασφάλεια χτύπησαν την πόρτα στον κοσμάκη. Αλλά πού οι εκπαιδευτές, πού οι ηγέτες, να ξεσηκώσουν τον κόσμο να πουλήσει ασφάλειες... Με

τι μούτρα να μιλήσουν αυτοί, που εξέτρεψαν τον κόσμο από τις ασφάλειες στον τζόγο του χρηματιστηρίου, στα αμοιβαία, στα δάνεια... ΤΩΡΑ είναι εποχή για χρυσές δουλειές...

★ Πόσες εταιρείες είναι στο κόκκινο και υποαποθεματοποιούν κάθε χρόνο, και κάθε χρόνο έχουν ζημία και κάθε χρόνο έχουν πτωχευτικό ασφάλιστρο; Γιατί η ΕΠΕΙΑ δεν κάνει τα ίδια που έκανε στην ΑΣΠΙΣ; Ή γιατί δεν κάνει το ανάποδο; Κάποιοι (ακούγεται) περιμένουν μήπως κλείσει κανένας ανταγωνιστής για να πάρουν τους πελάτες. Αυτό, όμως, δεν είναι ανάπτυξη, είναι κατρακύλα, πιάσιμο απ' τα μαλλιά του «πνιγμένου»... Τα τελευταία 40 χρόνια έκλεισαν 104 εταιρείες: έγινε τίποτε;

★ Ο κλάδος δεν βελτιώνεται με αοριστίες, γενικόλογα, πίτες και ομιλίες στο «μεταξύ μας». Δεν θα 'πρεπε η Ένωση να ζητήσει κυβερνητική παρέμβαση για χαρτόσημο, φορολογία, επιταγές;

★ 35 χρόνια παρατηρώ ότι οι εταιρείες δεν θέλουν σεμνότητα και ποιότητα. Θέλουν παραγωγές να τις βραβεύσουν, θέλουν αριθμούς – ποσά με κάθε τρόπο, με σπασίματα συμβολαίων, με ψέματα, με κακούς ανταγωνιστές, με ελλείψεις ενημερώσεις. Δεν πάνε όλοι οι καλοί σε συνέδρια και ταξίδια... Δεν χειροκροτούνται, δεν προβάλλονται. Διώκονται, κλευάζονται, είναι «ντακότες», είναι συνταξιούχοι, είναι ρομαντικοί... Οι εταιρείες δεν νοιάζονται για καλή εκπροσώπηση και διατηρησιμότητα πελατείας. Θέλουν συνεχώς αλλαγές και τροποποιήσεις.

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

★ Ο Μελάς Γιαννιώτης μιλά για 400 εκατ. € ελλείμματα από υποαποθέματα. Τι γίνεται με τον τρόπο αποτίμησης ακινήτων; Και τους συναδέλφους ιδιοκτήτες άλλων εταιρειών δεν τους αφορά το θέμα ΑΣΠΙΣ; Από ποιους λείπουν αυτά τα 400 εκατ. €;

★ Οι ζημιές των ΑΙΓ και ΙΝΓ έδειξαν ότι κάποιοι κρύβουν την αλήθεια... ενώ την ξέρουν και στις εκδηλώσεις κάνουν τον... «όσιο Εφραίμ»! Και έρχεται και ο ΠΣΑΣ να διαβεβαιώσει ότι οι ασφαλισμένοι, σε όποια εταιρεία κι αν είναι, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Κι όλος αυτός ο θόρυβος, κύριοι του ΠΣΑΣ, γιατί γίνεται; Και η δήλωση των συντονιστών πήγε «γάντι» ότι ανησυχούν βαθύτατα». Μάλιστα!

★ Η ΕΘΝΙΚΗ από τη μία θριαμβεύει στις πωλήσεις με γιορτές ιστορικές και από την άλλη έχει ζημιές και είναι προς πώληση... Ρεκόρ πωλήσεων τον Σεπτέμβριο και αγκάθι... η πώληση! Ρεκόρ και από τον Γ. Φουφόπουλο, με 500 εκατ. € Νέα Παραγωγή μόνο τον Σεπτέμβριο!

★ Για τη Front Line –μεσίτες που πλήρωσαν μια μεγάλη ζημία και μπράβο τους!– ακούστηκαν πολλά καλά λόγια. Για τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ, που πλήρωσε το 50% της ζημίας αμέσως, το μισό του 11.750.000 €, πώς και... δεν είχαν λόγια να πουν κάποιοι; Ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ κ. Καραβίας γιατί δεν αναρωτήθηκε πώς πλήρωσε αμέσως ο Π. Ψωμιάδης και πού βρήκε τα λεφτά, όταν άλλοι κάνουν μήνες να ανοίξουν φακέλους; «Ζεστά και μετρητά» τα έδωσε ο

Παύλος, όπως δίνει και προμήθειες, και δεν ακούστηκε να καθυστερεί... Να τα λέμε αυτά... Όπως να λέμε πως τα παιδιά της Front Life βγήκαν από τα Agency της ΝΝ του Ανδρόνικου και πως πολλοί σαν κι αυτούς αχρηστεύονται από ανίκανους και τεχνοκράτες, παρότι είναι διαμάντια ασφαλιστές... Είδα να αδικείται πολύς κόσμος στην αγορά μας, πρωτεργάτες, διευθυντές, ασφαλιστές, πρωτομάστορες που ξεχάστηκαν...

★ «Αντί να κλαίω, τραγουδώ...» Πόσοι ασφαλιστές πούλησαν αποταμιευτικά και συντάξεις και αμοιβαία με Unit Link; Πώς τσέπωσαν αυτές τις προμήθειες χωρίς να εξηγήσουν στον κόσμο τους κινδύνους αυτών των συμβολαίων; Ποιοι πήραν BMW και Τζιπ και Τζάγκουαρ τινάζοντας στον αέρα αποταμιεύσεις και ταμεία κι-

λιάδων ανύποπτων; Ποιοι αμερικανοσπουδασμένοι «μαστεράκηδες» επικεφαλής Πωλήσεων έχουν μούτρα να βγουν και να μετρήσουν τι κέρδισαν ή τι έχασαν οι πελάτες στη δεκαετία; Είναι αλήθεια ότι έγιναν ανεμοσκορπίσματα οι προμήθειες αυτές, σε ταξίδια και διασκέδασεις στις Μπαχάμες και στα καζίνα κρουαζιερόπλοιων, «πεινασμένων» για διάκριση ασφαλιστών πρόσκαιρης λάμπης και παροδικής θητείας στο επάγγελμα; Πού είναι αυτές οι στρατιές που παρήλασαν στους κωδικούς των πωλήσεων; Σε όλες τις εταιρείες έμεινε από τότε το «κουσούρι» να θέλουν πλήθος, μπουγιο για το «θεαθήναι» στα συνέδρια και ακόμα ψεύδονται με απίθανα, δήθεν νούμερα ασφαλιστών μιας χρήσεως, που το μεγαλύτερο ποσοστό δεν έχει εισόδημα ούτε τον βασικό μιας «καθαρίστριας».

Όλοι είχαν πάνω από 1.000 συνεργάτες – τρομάρα τους!

★ «Αντί να κλαίω, τραγουδώ...» 2008 και αρκετοί διαμεσολαβούντες δεν ξεκαθάρισαν πώς λειτουργεί το επάγγελμα. Ακόμα κάποιοι «νομίζουν» ότι ο τρόπος με τον οποίο δουλεύουν είναι ο καλύτερος σε σχέση με τους άλλους... Γι' αυτό και οι σύλλογοί τους... το ψάχνουν αν ταιριάζει να έχουν ΕΝΑΝ σύλλογο.

★ Δεν ήταν στο ύψος της η γιορτή των πρακτόρων. Έχουν προσφέρει πολλά και η τιμή που τους έπρεπε ήταν μεγαλύτερη απ' αυτήν που είδαμε... Οι πράκτορες αδικούν το σύλλογο με τη μικρή συμμετοχή τους... Ευχόμαστε σύντομα να δυναμώσουν. Χρειαζόμαστε τη φωνή και την παρουσία τους...

Πρόταση ΝΑΙ **Αλλάξτε!** Κάντε νέα ασφαλιστήρια με παροχές προσαρμοσμένες στις τιμές βασικών προϊόντων

Για περισσότερα από 30 έτη οι διεθνείς τιμές των βασικών γεωργικών προϊόντων, όπως αυτές του καλαμποκιού, του σιταριού, του ρυζιού, της σόγιας και άλλων βασικών τροφίμων, βρίσκονταν σε στασιμότητα ή/και σε πτωτική πορεία μετρώμενες σε πραγματικούς όρους. Όμως, από τις αρχές του 2006 παρατηρείται ραγδαία αύξηση των τιμών αυτών των προϊόντων και, μάλιστα, σε τέτοιο βαθμό, ώστε να προκαλούνται μεγάλα προβλήματα στις καταναλώτριες χώρες (ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες) και απρόοπτη ευφορία στις χώρες παραγωγούς. Γενικότερα, ο δείκτης μηνιαίων τιμών για βασικά προϊόντα, όπως το σιτάρι, το καλαμπόκι, το κριθάρι, τα φυτικά έλαια, η ζάχαρη, οι μπανάνες και διάφορα άλλα, που αποτελούν (αμέσως ή έμμεσα) τα βασικά είδη διατροφής για τον άνθρωπο, ήταν αυξημένος τον Μάιο του 2008 κατά περίπου 60% από το επίπεδο του δύο έτη πριν. (Πηγή: Οικονομικό Δελτίο ALPHA BANK.)

Σύμφωνα με τον Οργανισμό Επισιτισμού και Γεωργίας των Ηνωμένων Εθνών (Food and Agriculture Organization/FAO), η κατακόρυφη αύξηση των διεθνών τιμών στα πιο πάνω βασικά προϊόντα, και ιδιαίτερα αυτή της τιμής του ρυζιού, έφερε 37 αναπτυσσόμενες χώρες παγκοσμίως αντιμέτωπες με μία οξεία διατροφική κρίση που έ-

πληξε δεκατομμύρια ανθρώπους. Για τούτο, σε πολλές από αυτές τις χώρες εκδηλώθηκαν αντιδράσεις – ως ένδειξη διαμαρτυρίας των καταναλωτών για τις απαγορευτικές τιμές στις οποίες καλούνταν να αγοράσουν τρόφιμα απαραίτητα για τη διαβίωσή τους. Πολλοί μιλούν για «κρίση των τροφίμων», η οποία έλαβε τόσο μεγάλες διαστάσεις, που τον Ιούνιο του 2008 απασχόλησε τη σύνοδο του ΟΗΕ και στη συνέχεια το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο, το G8, καθώς και τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου.

Η δαπάνη των βασικών ειδών διατροφής απορροφά έως και το 60% των δαπανών των νοικοκυριών σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες (ιδιαίτερα σε χώρες της Αφρικής), σε αντίθεση με τις ανεπτυγμένες οικονομίες, όπου το αντίστοιχο ποσοστό είναι 14%. Με αυτά τα δεδομένα, η αύξηση των τιμών των ανωτέρω βασικών τροφίμων επιβαρύνει δυσανάλογα τον οικογενειακό προϋπολογισμό των νοικοκυριών στις αναπτυσσόμενες οικονομίες, σε βαθμό που δεν μπορούν να αγοράσουν επαρκείς ποσότητες από αυτά στις περιόδους που οι τιμές τους διαμορφώνονται σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα. Δημιουργούνται έτσι συνθήκες όξυνσης του προβλήματος του επισιτισμού σε πολλές λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες.

Η ασφάλιση καθύπτει τον τρόπο ζωής σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο



★ Με χορηγία του Παύλου Ψωμιάδη της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ κυκλοφόρησε στην Κίνα, στα κινέζικα, το βιβλίο του Γιώργου Λογοθέτη «Μίκης Θεοδωράκης, θρησκεία μου είναι η Ελλάδα». Ο Γιώργος Λογοθέτης είναι σήμερα δήμαρχος Απολλωνίων Λευκάδος, όπου αγωνίζεται «για νοικοκυριό και δικαιοσύνη με βάση το κοινό συμφέρον». Φιλοδοξεί ο δήμος του να γίνει πρότυπο για όλη την Ελλάδα. Στο ταξίδι της ζωής του γνώρισε σημαντικές προσωπικότητες. Το 1963 τελείωσε νυχτερινό γυμνάσιο στην Αθήνα, πήγε στο στρατό και μετά έφυγε στην Σουηδία όπου σπούδασε πολιτικές επιστήμες, κοινωνιολογία και δημοσιογραφία. Εργάστηκε στην σουηδική τηλεόραση και υπήρξε 1ος διευθυντής τηλεόρασης στην ET-3. 1992-2002 δίδαξε δημοσιογραφία και ΜΜΕ στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης. Με συλλογή πληροφοριών και έρευνας 35 χρόνων, με το βιβλίο του να δίνει μια εικόνα του παγκόσμιου Μίκη Θεοδωράκη, του «Ελληνα που δπλώνει ότι θρησκεία του είναι η Ελλάδα» παραμερίζοντας δάση από αράχνη, για τους Έλληνες «που αγάπη-

σαν και μίσησαν στελείωτα», γι' αυτούς που μοιάζουν στους «άγριους ποταμούς που τρέχουν στη θάλασσα». Στον πρόλογο του βιβλίου στα κινέζικα ο Μίκης Θεοδωράκης ευχαριστεί την μεταφράστρια Χιου, την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για την χορηγία, τον Ευαγγ. Σπύρου και τον Γιώργο Λογοθέτη, αναφέροντας μεταξύ των άλλων ότι «...οι αναγνώστες του βιβλίου στην Κίνα θα διαπιστώσουν δύο πράγματα: το πρώτο οι αγώνες και οι θυσίες του ελληνικού λαού για ελευθερία, εθν. ανεξαρτησία και δημοκρατία. Το δεύτερο στο πως μπόρεσε να συνταιριάζει την ιδιότητα του συνθέτη και επαναστάτη αγωνιστή...». Στις 3.11.08 ο Γ. Λογοθέτης έστειλε επιστολή στον υπουργό Πολιτισμού κ. Λιάπη Μικ., με πρόταση να ξεκινήσουν πρωτοβουλίες για παρουσίαση του βιβλίου με παράλληλες εκδηλώσεις, συναυλίες κ.λπ. σε συνεργασία με το υπουργείο Εξωτερικών, την ελλνν. πρεσβεία στο Πεκίνο κ.λπ. Το βιβλίο πρωτοκυκλοφόρησε στην Ελλάδα από τις εκδόσεις «ΑΓΚΥΡΑ». Για περισσότερες πληροφορίες www.theodorakisstory.gr e-mail: georgelogotheitis@hotmail.gr, τηλεφ. 26450-33111.



★ Έτυχε να διαβάσω σε δύο μεγάλες εφημερίδες, «Ελευθεροτυπία» και «Καθημερινή» (στο «Κ»), σχετικά με την αυτοβιογραφία της φημισμένης «Εμμανουέλας», Σύλβια Κριστέλ - πιθανόν να έγραψαν κι άλλοι. Τότε ήταν 22 ετών· σήμερα είναι 55. Ο τίτλος του βιβλίου της, που κυκλοφόρησε το 2007, ήταν «Γδύνοντας την Εμμανουέλα», στο οποίο αποκαλύπτει την ψυχή της. Για την ιστορία, το 1974 γυρίστηκε η θρυλική ταινία «Εμμανουέλα», με σκοπό να «κάνει τον ερωτισμό αξιοσέβαστο». Πάνω από 650 εκατ. άνθρωποι είδαν την ταινία σε κάθε γωνιά της Γης. Είναι εποχή που η Δύση ζει το μεθύσι της σεξουαλικής απελευθέρωσης που άρχισε το 1960. Η Δανία είχε νομιμοποιήσει το πορνό και τα έργα sex κατακλύζουν τους κινηματογράφους. Στην Ελλάδα υπήρχαν τα κατάλληλα έργα, τα ακατάλληλα και τα αυστηρώς ακατάλληλα, οι εισαγγελικές απαγορεύσεις, τα αστεράκια και οι μαύρες λωρίδες στα απόκρυφα. Πορνογραφικά περιοδικά πουλιούνται πανάκριβα σε συγκεκριμένα περίπτερα και σε όλα απαγορεύονται να αναρτηθούν σε κοινή θέα...

«Πίστευα ότι η ταινία αυτή θα μ' έκανε γνωστή σ' όλο τον κόσμο, θα άνοιγε διάπλατα όλες τις πόρτες για μένα, θα μου χάριζε τη ζωή των ονειρών μου» γράφει στο βιβλίο της η Σύλβια Κριστέλ.

Υποδύσαν το ρόλο της νεαρής γυναίκας ενός διπλωμάτη, που βαριόταν να τον περιμένει όλη μέρα στο σπίτι και αποφάσισε να γευτεί τα φρούτα του ερωτικού πόθου στις εξωτικές παραλίες της Ταϊλάνδης. Ετσι, απλά, μπήκε το ελαφρύ πορνό στη ζωή μας. Και σάρωσε την υφήλιο σαν ηδονικό τσουνάμι. Σ' έναν κινηματογράφο στα Champs Elysées, στο Παρίσι, το έργο παιζόταν για 9 χρόνια. Η αίθουσα εκείνη έγινε κάτι σαν αξιοθέατο της γαλλικής πρωτεύουσας. Χιλιάδες Ιάπωνες στριμώχνονταν σε τουριστικά πούλμαν για να κάνουν την πατροπαράδοτη τουρνέ της πόλης: Πύργος του Αίφελ, Αψίδα του Θριάμβου και «Εμμανουέλα»!

Οι Γαλλίδες ξεσηκώθηκαν, θεωρώντας ότι η «Εμμανουέλα» εμφάνιζε τη γυναίκα ως «αντικείμενο». Οι γιαπωνέζες φεμινίστριες, από την άλλη, την είδαν ως πρότυπο.

Ο Χρ. Μιχαηλίδης έγραψε στην «Ε»:

«Το πρόσωπο, λοιπόν, που κάποτε προκαλούσε τέτοια πάθη, σήμερα είναι μια κυρία μέσης ηλικίας - ο κάποτε «γλυκός διάλογος» που ξεσάκωνε τις ορμόνες μας σήμερα είναι κάτι σαν μαμά ολωνών. Στο βιβλίο της ξεδιπλώνει τη ζωή της σαν σε ταινία δραματική. Δύσκολα παιδικά χρόνια. Οι χαρές και οι κίνδυνοι μιας ξαφνικής δημοσιότητας. Το μελαγχολικό παράδοξο τού να σε ποθούν οι πάντες, αλλά να σε αγαπούν και να

σε νοιάζονται ελάχιστοι. «Κανείς, ποτέ, δεν πήρε την καρδιά μου» γράφει. «Εγώ δεν την έδωσα. Τη δάνεισα μόνο. Δεν δόθηκα ποτέ. Ηθελα να με βλέπουν και να μην αγγίζουν. Μόνον αυτό...»

»Και η «Εμμανουέλα», τελικώς; «Ένα ταξίδι στην κορυφή ενός κύματος. Ένας σέρφερ, που είναι έτοιμος να πετάξει ή να γκρεμοτσακιστεί. Εγώ δεν πέταξα».

Ο δημοσιογράφος της αγγλικής «Daily Telegraph» Μικ Μπράουν τη συνάντησε σε μια μικρή καφετέρια, σ' ένα ήσυχο δρομάκι του Αμστερνταμ. Στο ίδιο κτίριο, από πάνω, το μικρό της διαμέρισμα, όπου ζει μόνη και σπάνια δέχεται επισκέψεις. «Όταν είσαι «θεά του έρωτα», όπως με λέγαν εμένα, καλύτερα είναι να πεθαίνεις στα 40. Γλιτώνεις πολλές φασαρίες. Κυρίως, την υποχρέωση να αποδεικνύεις, ακόμα και στον εαυτό του, ότι πια δεν είσαι».

Ο Ηλ. Μαγκλίνης γράφει σχετικά στο «Κ» («Καθημερινή»):

«Κάτι ανάλογο ίσχυε και με το όνομα της γυναίκας η οποία κρυβόταν πίσω από το προσωπίο της Εμμανουέλας: Σύλβια Κριστέλ. Οχι Γαλλίδα, όπως νόμιζες: Ολλανδέζα. Πρώην ηθοποιός, πρώην μοντέλο, πρώην αλκοολική, πρώην πλούσια, πρώην (;) καρκινοπαθής, ζωγράφος και, εσχάτως, συγγραφέας. Μιας βιογραφίας. Της δικής της. Ο γαλλικός τίτλος; «Γυμνή». Ο αγγλικός; «Γδύνοντας την Εμμανουέλ». Της πάει γάντι.

»Όμως, η γύμνια εδώ δεν αφορά μόνο τη σάρκα. Αν το 1974 η Κριστέλ άρχισε να ξεγυμνώνεται επί της οθόνης ως «Εμμανουέλα»

[...], στην αυτοβιογραφία της ξεγυμνώνεται εσωτερικά. Ξεφλουδίζει μια φαρμακωμένη ψυχή χωρίς να δαιμονοποιεί, χωρίς να μετανιώνει, χωρίς να πανηγυρίζει. Σε μια σειρά από σύντομα κεφάλαια αφηγείται δύο βίους μέσα σε έναν: της Σύλβιας και της Εμμανουέλας. Την ίδια στιγμή, μας αφηγείται και την ταραγμένη ζωή ενός κορμιού. Όπως γράφει: «Υπήρξα σιωπηλή ηθοποιός, ένα κορμί».

»Δεν ξέρουμε ακόμα αν αυτήν την αφήγησι-εξομολόγησι θα διαβάσουν περί τα 650 εκατομμύρια άνθρωποι, όσοι δηλαδή έτρεξαν τότε να τη δουν να προσποιείται τη θεά της ηδονής, αλλά σίγουρα θα της αποφέρει χρήματα για να περάσει μερικούς μήνες ακόμα ζωγραφίζοντας.

»Διότι σήμερα η Σύλβια ζει σε ένα μικρό διαμέρισμα του Αμστερνταμ και ζωγραφίζει. Επαγγελματικά. Δεν αγωνιά για τον επιούσιο. Δεν της περισσεύουν, όμως, κιάλας. Πουλώντας πίνακες ή δίνοντας συνεντεύξεις πληρώνει τους λογαριασμούς. Ζει μια ήσυχη, μετρημένη ζωή».



Αγορά αεροδρομίων

Πρόταση ΝΑΙ

Εκπαιδεύστε τους ασφαλιστές σας να διεισδύουν σε συγκεκριμένες αγορές

Είναι βέβαιο ότι η ανάπτυξη των αεροδρομίων συνεπάγεται σημαντικές θετικές εξωτερικές οικονομίες για τους άλλους κλάδους της οικονομίας και ιδιαίτερα για τον τουρισμό. Σε άλλες χώρες τα αεροδρόμια έχουν ιδιωτικοποιηθεί πλήρως. Στο Ηνωμένο Βασίλειο τα κύρια αεροδρόμια ανήκουν σήμερα σε μία μόνον εταιρεία, την BBA Limited. Επίσης, όλα τα αεροδρόμια της Αυστραλίας και το αεροδρόμιο της Ρώμης (Leonardo da Vinci) έχουν ιδιωτικοποιηθεί πλήρως, ενώ ιδιωτικές επιχειρήσεις και θεσμικοί επενδυτές κατέχουν τώρα πλειοψηφικά πακέτα μετοχών στα διεθνή αεροδρόμια της Κοπεγχάγης, της Βιέννης, των Βρυξελλών και της Νέας Ζηλανδίας. Επίσης, έχουν ήδη ιδιωτικοποιηθεί τα αεροδρόμια του Μυμπαϊ και του Νέου Δελχί στην Ινδία και τα διεθνή αεροδρόμια του Πεκίνου, της Σαγκάης και της Μαλαισίας. Τέλος, το αεροδρόμιο Narita International του Τόκιο προωθείται για ιδιωτικοποίηση.

Τα αεροδρόμια των ΗΠΑ και του Καναδά δεν έχουν ακολουθήσει τις διεθνείς τάσεις προς την πλήρη ιδιωτικοποίηση. Στον Καναδά το κράτος διατηρεί την ιδιοκτησία των μεγάλων αεροδρομίων και έχει εισαγάγει τα αεροδρόμια αυτά στον ανταγωνισμό, με την παραχώρηση της διοικήσεως και της λειτουργίας τους σε μη κερδοσκοπικές τοπικές αρχές με μακροχρόνια ανάθεση (leasing).

Στις ΗΠΑ η ιδιοκτησία και η διοίκηση των αεροδρομίων παραμένει στους δήμους και τις νομαρχιακές-πολιτειακές αρχές, οι οποίες προσπαθούν να αναπτύξουν τα αεροδρόμιά τους και να προσελκύσουν αεροπορικές εταιρείες, σε έντονο ανταγωνισμό με τα αεροδρόμια σε γειτονικές πολιτείες ή περιοχές. Η ανάπτυξη των περιοχών εξαρτάται από την ανάπτυξη των αεροδρομίων και αντίστροφα, και για το λόγο αυτόν οι διάφορες πολιτείες και πόλεις επενδύουν στην ανάπτυξη των αεροδρομίων τους.

Οι αερομεταφορές αποτελούν βασικό πυλώνα οικονομικής αναπτύξεως στην Ελλάδα. Ως εκ τούτου, η ποιοτική και ποσοτική επάρκεια των ελληνικών αεροδρομίων είναι ζήτημα εθνικής σημασίας.

Η συνολική επιβατική κίνηση ανήλθε σε 38,7 εκατ. επιβάτες και η κίνηση εμπορικού φορτίου ξεπέρασε τους 126 χιλ. τόνους, ενώ πραγματοποιήθηκαν σχεδόν 430 χιλ. πτήσεις. Εκτός του «ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ» με 15 εκατ. επιβάτες

(2006), τα πιο σημαντικά αεροδρόμια της χώρας είναι αυτά του Ηρακλείου, της Θεσσαλονίκης και της Ρόδου. Αυτά, μαζί με το ΕΛΒ, εξυπηρετούν άνω του 70% της επιβατικής κινήσεως και της κινήσεως πτήσεων και άνω του 90% της κινήσεως εμπορικού φορτίου. Άνω των 500.000 επιβατών εξυπηρετούν και τα αεροδρόμια της Κέρκυρας (2,0 εκατ.), των Χανίων (1,76 εκατ.), της Κω (1,57 εκατ.), της Ζακύνθου (1,0 εκατ.) και της Σαντορίνης (0,68 εκατ.).

Τα υπόλοιπα 30 αεροδρόμια εξυπηρετούν λιγότερους από 500 χιλ. επιβάτες, αλλά πολλά από αυτά έχουν προοπτικές περαιτέρω αναπτύξεως και έχουν υποδομή μεγάλης αξίας για τις τοπικές κοινωνίες.

Σύμφωνα με έκθεση του Γ' ΚΠΣ, στις αρχές της δεκαετίας του 2000 οι δυνατότητες των περισσότερων ελληνικών αεροδρομίων είχαν ήδη ξεπεραστεί κατά πολύ ως προς τα επιχειρησιακά δεδομένα των χώρων κινήσεως των αεροσκαφών (διαδρόμων, τροchioδρόμων, δαπέδων σταθμεύσεως), των διατιθέμενων κτιριακών εγκαταστάσεων, του ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού και των λοιπών διευκολύνσεων (φωτοσμήνσεων, ραδιοβοηθημάτων κ.ά.).

Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την αναμενόμενη σημαντική αύξηση της ζήτησεως, συνεπαγόταν την ανάγκη περαιτέρω σημαντικής βελτιώσεως και επεκτάσεως των αεροδρομίων και εκσυγχρονισμού της υπάρχουσας υποδομής τους, καθώς και την ανάγκη αναβαθμίσεως των παρεχόμενων υπηρεσιών, με διατήρηση του βαθμού ασφαλείας σε υψηλά επίπεδα και παράλληλο περιορισμό των δυσμενών περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

Το πρόγραμμα επενδύσεων που είχε ενταχθεί στο Γ' ΚΠΣ για την πραγματοποίηση των ανωτέρω ήταν προϋπολογισμού 500 εκατ. ευρώ και ολοκληρώνεται το 2008. Αφορούσε επενδύσεις με βελτιώσεις σε 12 αεροδρόμια.

Στην Ευρώπη παρατηρείται μεγάλη άνοδος των επενδύσεων στον κλάδο. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του ACI (Διεθνές Συμβούλιο Αεροδρομίων), οι επενδύσεις ανήλθαν σε 7,7 δισ. ευρώ/έτος το 2000-2005, ενώ αναμένεται να αυξηθούν σε 8,1 δισ. ευρώ/έτος το 2006-2010 και σε 8,5 δισ. ευρώ/έτος το 2011-2015, με σύνολο επενδύσεων στη δεκαετία 2000-2015 στα 120 δισ. ευρώ.

(Πηγή: Οικον. Δελτίο ALPHA BANK)

75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής, ασφάλεια θέλει.



Όπως κάθε άνθρωπος θέλει να είναι ασφαλής, για να νιώθει καλά και να ζει καλύτερα, έτσι και ο ασφαλιστής αναζητά μια μεγάλη αξιόπιστη εταιρία, που θα μπορεί να του εξασφαλίσει την επιτυχημένη επαγγελματική πορεία που ονειρεύεται.

Η ΑΤΕΑσφαλιστική, από τις ασφαλίσεις Πυρός της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ το 1932 έως σήμερα, μέλος του μεγάλου χρηματοοικονομικού Ομίλου ΑΤΕbank με βασικό μέτοχο το Ελληνικό Δημόσιο, με μακρά εμπειρία στο χώρο, έχει τη δύναμη και τη γνώση να στηρίξει τους συνεργάτες της. Καθημερινά, προσωπικά, με σοβαρότητα και αξιοπιστία. Με ένα πλήρες πρόγραμμα σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων, με ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική και πολιτική αμοιβών που μπορεί να καλύψει όλες τις προσδοκίες των επαγγελματιών ασφαλιστών.

Οι δυνατότητές της στην ασφάλιση δύσκολων, ειδικών περιστατικών και μεγάλων κινδύνων είναι ασυναγώνιστες.

Η ΑΤΕΑσφαλιστική διακρίνεται για τη φερεγγυότητα και την ευρωστία της.

Γ' αυτό έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών της.

Γ' αυτό έχει την προτίμηση τριών χιλιάδων συνεργατών.

Γ' αυτό αξίζει να συνεργάζεται κανείς μαζί της!

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Ασφαλιστικές εταιρείες

Ζητείται τρίτος δρόμος για ουσιαστική εποπτεία



Του Λάμπρου
Καραγεώργου

Μπορεί η κρίση να αποτελέσει ευκαιρία για μία νέα δυναμική ανάπτυξη; Το ερώτημα αυτό τίθεται όλο και πιο έντονα το τελευταίο διάστημα μεταξύ των στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, τα οποία προς το παρόν περιμένουν να μαζέψουν τα κομμάτια και τα θρύψαλα της επερχόμενης ύφεσης.

Η συνάντηση των στελεχών της αγοράς με την Επιτροπή Εποπτείας της Ιδιωτικής Ασφάλισης την

προηγούμενη Πέμπτη ήταν ενδεικτική του κλίματος που επικρατεί στην αγορά. Τη στιγμή που διεθνείς ασφαλιστικοί όμιλοι κλυδωνίζονται χωρίς να τίθεται ζήτημα αξιοπιστίας τους, στη χώρα μας οι αμαρτίες του παρελθόντος λειτουργούν και πάλι σαν βαρίδι για την ουσιαστική αντιμετώπιση ενός κλάδου που είναι δεδομένο ότι θα πληγεί από την κρίση και οι αντοχές του οποίου δεν είναι και ιδιαίτερα πολλές.

«Βαρίδι» του παρελθόντος είναι ο κλάδος αυτοκινήτου, στον οποίο, όπως αποκάλυψε ο πρόεδρος της ΕΠΕΙΑ κ. Γιώργος Πέτσας, όλοι έχουν πρόβλημα.

Και πώς να παρέμβεις να σώσεις μία αγορά που κινδυνεύει από συνθήκες για τις οποίες δεν ευθύνεται η ίδια, όταν όλα τα προηγούμενα χρόνια ορισμένοι «ασφα-λπιστές» επιβίωσαν κι έγιναν πλούσιοι λόγω έλλειψης εποπτείας και «αρπαγής» των ασφαλιστρών του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων; Πώς θα δικαιώσεις εμμέσως πλην σαφώς αυτήν την πολιτική;

Από την άλλη πλευρά, όμως, πώς μπορεί να μείνει ο κλάδος αβοήθητος, όταν για όλους τους υπόλοιπους τομείς του επιχειρείν συζητούνται μέτρα; Και, εν τέλει, μία αντιμετώπιση των εταιρειών στις σημερινές συνθήκες «με κατανόηση» είναι αρκετή ή απλώς αφήνει στο απυρόβλητο τους «αναξιόπιστους» και δεν βοηθά και τους φερέγγυους; Η ανακάλυψη του «τρίτου δρόμου» προς μία ουσιαστική εποπτεία, η οποία αφενός θα εξασφαλίσει δίκαιη και αυστηρή αντιμετώπιση των εταιρειών και αφετέρου θα λάβει υπόψη της την παρούσα συγκυρία είναι το ζητούμενο για την ΕΠΕΙΑ. Πα-

ράλληλα, η ανάγκη λήψης αναπτυξιακού χαρακτήρα μέτρων, που ενδεχομένως δεν «κοστίζουν» χρήμα στο Δημόσιο, είναι επιβεβλημένη.

Είχε απόλυτα δίκαιο ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Φωκίων Μπράβος που αναφερόταν στα μέτρα που λαμβάνονται διεθνώς για τη διάσωση τραπεζών, ασφαλιστικών εταιρειών άλλων επιχειρήσεων. Ο υπουργός Οικονομικών των ΗΠΑ έδωσε 700 δισ. ευρώ σε τράπεζες, εκ των οποίων 150 δισ. δόθηκαν ως χρηματοδότηση στο AIG· το ίδιο συνέβη και με την ολλανδική κυβέρνηση, με τα 10 δισ. στο ING.

«Όταν η καγκελάρια Μέρκελ δηλώνει πως και οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες θα πρέπει να σπριχτούν οικονομικά όπως έγινε και στην Αμερική, ρωτάω: στην Ελλάδα τι θα κάνουμε, θα αφήσουμε την ιδιωτική ασφάλιση στην τύχη της;» αναρωτήθηκε ο κ. Μπράβος.

Η επερχόμενη κρίση μπορεί να αποτελέσει μία ευκαιρία ξεκαθαρίσματος της αγοράς και διαμόρφωσης ενός νέου αναπτυξιακού μοντέλου, με τη λήψη μέτρων και από πλευράς του Δημοσίου σε θεσμικό επίπεδο, που θα βοηθήσει τον κλάδο. Δεν είναι μόνο η κατάργηση του χαρτοσήμου, αλλά και άλλων φόρων που πλήττουν την ασφάλιση. Επί πλέον μέτρα μπορεί να είναι η συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών και δημόσιων νοσοκομείων στον τομέα της ασφάλισης υγείας, η αντικειμενικοποίηση των σωματικών βλαβών στα ατυχήματα, η αλλαγή του νόμου για την οδική βοήθεια στα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, μία διαφορετική αντιμετώπιση της ασφαλιστικής κάλυψης από ακραία φυσικά φαινόμενα και από σεισμό, ζητήματα που κατά καιρούς τίθενται στο τραπέζι των συζητήσεων, αλλά στη συνέχεια αγνοούνται. Σε αυτό το πλαίσιο η ΕΠΕΙΑ θα μπορούσε, παράλληλα, να εξαντλήσει όλη την αυστηρότητά της στην ορθή αποθεματοποίηση του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων, η οποία εν τέλει δεν επηρεάζεται από την κρίση όσο άλλες ασφαλίσεις, και με τον τρόπο αυτόν να αφαιρέσει τα «βαρίδι» αυτό από τον κλάδο.



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

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

INTERAMERICAN

Μεγάλη και Σίγουρη

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

Γιώργος Πέτσας

«Η νομοθεσία θα εφαρμοστεί και στην παραμικρή της λεπτομέρεια»

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» παρουσιάζει την ενδιαφέρουσα ομιλία του προέδρου της ΕΠΕΙΑ στο συνέδριο του ΣΕΜΑ



Ο κ. Γεώργιος Πέτσας είναι απόφοιτος της Νομικής Σχολής Αθηνών και δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω. Έχει ασκήσει το δικηγορικό λειτούργημα από το έτος 1972, αναπτύσσοντας τόσο δικαστηριακή όσο και συμβουλευτική δράση, ενώ έχει διατελέσει νομικός σύμβουλος σε νομικά πρόσωπα ιδιωτικού και δημοσίου δικαίου. Ήδη από το έτος 1975 ασχολείται με τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, έχοντας αναλάβει καθήκοντα νομικού συμβούλου, αλλά και μέλους διοικητικού συμβουλίου ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Από τον Απρίλιο του 2007 ο κ. Γ. Πέτσας είναι ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Κυρίες και κύριοι,

Είναι εξαιρετική η χαρά μου που βρίσκομαι ανάμεσά σας. Αφενός ανάμεσα στους εκλεκτούς καλεσμένους σας και αφετέρου ανάμεσα στα μέλη σας. Στα είκοσι έτη λειτουργίας του, ο ΣΕΜΑ έχει αναδειχθεί ως ένας εξαιρετικά δραστήριος φορέας, με πολύμορφη και ουσιαστική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά. Ως πρόεδρος της ΕΠΕΙΑ, χαιρετίζω τη δράση που έχει αναλάβει το διοικητικό σας συμβούλιο και εύχομαι ολόψυχα να συμπληρώσει πολλές ακόμα δεκαετίες μαχητικής και δημιουργικής δράσης.

Η σημερινή μας συνάντηση λαμβάνει χώρα, δυστυχώς, υπό τη σκιά των διεθνών οικονομικών εξελίξεων, εν όψει της δύσκολης περιόδου που διανύει το διεθνές χρηματοπιστωτικό σύστημα. Στις δύσκολες αυτές μέρες που διανύουμε είναι αντιληπτό ότι, πέραν του καθημερινού, εξοντωτικού πολλές φορές αγώνα σας για επιβίωση στην ασφαλιστική αγορά, επωμίζεστε επί πλέον το δύσκολο έργο της τόνωσης της ψυχολογίας του ασφαλισμένου, που πρέπει να εξακολουθήσει να εμπιστεύεται τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά και να εναποθέτει στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης τις ελπίδες και τις προσδοκίες του για το μέλλον. Σ' αυτόν τον καθημερινό αγώνα σας θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι η νέα εποπτική αρχή θα είναι αρωγός και συμπαραστάτης σας, επιτελώντας με ευσυνειδησία το έργο της για τη διασφάλιση της φερεγγυότητας και της υγιούς εταιρικής διακυβέρνησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Έχοντας την τιμή να είμαι πρώτος στη σειρά ομιλητής του συνεδρίου σας, θα προσπαθήσω να μην κατακραστώ τον πολύτιμο χρόνο σας.

Το θέμα της ομιλίας μου, όπως ήδη γνωρίζετε, είναι οι πρόσφατες ρυθμίσεις που διέπουν το καθεστώς της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και το πλαίσιο ελέγχου τους. Ασφαλώς, ο όρος «πρόσφατες» είναι σχετικός, δοθέντος ότι το βασικότερο νομοθέτημα που θα μας απασχολήσει είναι το Π.Δ. 190/2006, που μετράει ήδη μία διετία ισχύος και εφαρμογής. Το διάστημα αυτό μοιάζει εξαιρετικά μικρό, αν σκεφτεί κανείς ότι η δημοσίευση του βασικού νόμου που διέπει τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανάγεται στο έτος 1970. Ωστόσο, από την ημερομηνία δημοσίευσής του μέχρι σήμερα έχει παρέλθει χρόνος ικανός, ώστε να είμαστε σε θέση να προβούμε σε ορισμένες παρατηρήσεις επ' αυτού. Πριν αναφερθώ διεξοδικά στο Π.Δ. 190/2006, θα ξεκινήσω με μία σύντομη αναδρομή, καταρχήν στο κοινοτικό δίκαιο και στον τρόπο που αυτό επηρέασε τη διαμόρφωση του εθνικού μας δικαίου στην πορεία των τελευταίων ετών. Θα ακολουθήσει μία ανασκόπηση του προϊσχύοντος εσωτερικού δικαίου, και αφού αναφερθώ στις βασικότερες διατάξεις του Π.Δ. 190/06 και της ΥΑ Κ3-8010/07, που το εξειδίκευσε, θα ολοκληρώσω την (ελπίζω όχι και τόσο κουραστική) ομιλία μου με την αναφορά στις κατευθυντήριες αρχές που διέπουν το εποπτικό έργο της ΕΠΕΙΑ.

Γνωρίζω ότι η αναφορά σε νομικές διατάξεις μπορεί να είναι εξαιρετικά κουραστική, ακόμη και για επαγγελματίες νομικούς. Θα προσπαθήσω να είμαι σύντομος και ουσιαστικός, και θα εκμεταλλευτώ στο έπακρο το πλεονέκτημα που μου δίνει το ακροατήριο, ένα ακροατήριο που αποτελείται από έμπειρους επαγγελματίες, εξοικειωμένους με τις σχετικές νομικές διατάξεις, πεπαιδευμένους και ικανούς, που ελπίζω να με ακολουθήσουν με ευχαρίστηση σε αυτήν τη διαδρομή.

• Νομικό καθεστώς ασφαλιστικής διαμεσολάβησης i. Ευρωπαϊκή Ένωση - Οδηγία 77/92/ΕΟΚ

Η Οδηγία 77/92 έθεσε για πρώτη φορά το περιγραμμά των μέτρων που έπρεπε να ληφθούν από τις εθνικές νομοθεσίες, προκειμένου να εναρμονιστούν μεταξύ τους οι επί μέρους διατάξεις των διαφόρων κρατών-μελών όσον αφορά τις δραστηριότητες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Μέχρι τότε, η ανάληψη και η άσκηση των δραστηριοτήτων αυτών δεν ρυθμιζόνταν με τρόπο ενιαίο και ομοιόμορφο σε όλα τα κράτη μέλη. Σε άλλα κράτη μέλη, για παράδειγμα, οι εθνικές νομοθεσίες επέβαλαν ήδη την κατοχή επαγγελματικών γνώσεων με αυστηρές διατάξεις, ενώ σε άλλα η επαγγελματική ενασχόληση με τις δραστηριότητες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ήταν μέχρι τότε ανεξάρτητη από την τήρηση συγκεκριμένων προϋποθέσεων.

Για το λόγο αυτόν, ο κοινοτικός νομοθέτης με την οδηγία 77/92 έθεσε τις ομοιόμορφες για όλα τα κράτη μέλη της (τότε) ΕΟΚ προϋποθέσεις, υπό τις οποίες η πραγματική άσκηση δραστηριότητας του ενδιαφερόμενου επαγγελματία, για μια εύλογη και χρονικά πρόσφατη περίοδο, στο κράτος μέλος προέλευσής του, θα έπρεπε να συνιστά όρο επαρκή για την πρόσβασή του στις αγορές των υπόλοιπων κρατών μελών. Με τις διατάξεις της εν λόγω οδηγίας έγινε για πρώτη φορά μια συστηματική αναφορά στις κατηγορίες ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων που απαντώνται στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς και στην έκταση των δραστηριοτήτων που, ανά κατηγορία, συνιστούν το αντικείμενο των εργασιών τους.

- Σύσταση 92/48/ΕΟΚ

Ακολούθησε η Σύσταση 92/48/ΕΟΚ της Επιτροπής

Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Ως εκ της φύσεώς της (σύσταση), δεν ήταν ένα κείμενο νομικά δεσμευτικό για τα κράτη μέλη. Η αξία της, όμως, έγκειται στο γεγονός ότι έθεσε τις βάσεις για τις μελλοντικές κοινοτικές διατάξεις που διέπουν πλέον με τρόπο ενιαίο την έννομη τάξη όλων των κρατών μελών.

Οι βασικές καινοτομίες της συνοψίζονται στα εξής:

- Για πρώτη φορά διαφοροποίησε τις επαγγελματικές γνώσεις ανάλογα με την κατηγορία ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων.

- Επί πλέον, προέβλεψε την υποχρέωση εγγραφής τους σε μητρώο, ως προαπαιτούμενο της άσκησης του επαγγέλματος, και μάλιστα προέβλεψε την επιβολή κυρώσεων από τα κράτη μέλη σε περίπτωση άσκησης δρα-

στηριότητας από πρόσωπα που δεν έχουν τα απαιτούμενα επαγγελματικά προσόντα και δεν είναι εγγεγραμμένα σε μητρώο.

- Ειδικά για την κατηγορία των μεσιτών, ανέδειξε τον σημαίνοντα ρόλο της συγκεκριμένης κατηγορίας ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων, όπως ακριβώς αυτός είχε ήδη καταδειχθεί από την ίδια την ασφαλιστική αγορά, κατοχυρώνοντας την οικονομική ή/και νομική ανεξαρτησία των μεσιτών έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

- Ειδικά για τον μεσίτη υπαινιχθηκε τη μελλοντική πρόβλεψη για την «επαρκή χρηματοοικονομική ικανότητα»

του διαμεσολαβούντος, σε περίπτωση αδυναμίας του να αποδώσει το ασφάλιστρο στην ασφαλιστική επιχείρηση, κάνοντας λόγο για «σύσταση επαρκούς κεφαλαίου» εκ μέρους του διαμεσολαβούντος.

- Και, τέλος, έκανε το πρώτο βήμα για μία σημαντική και καινοτόμο ρύθμιση, προβλέποντας την υποχρεωτική ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης ή άλλη ανάλογη εγγύηση των διαμεσολαβούντων, για την κατοχύρωση των ασφαλισμένων - καταναλωτών.

Οι ως άνω ρυθμίσεις συνέβαλαν οπωσδήποτε στην προσέγγιση των εθνικών κανονιστικών ρυθμίσεων όσον αφορά την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Ωστόσο, η έλλειψη δεσμευτικότητας κατέδειξε την ανεπάρκεια της οδηγίας αυτής να αντιμετωπίσει τις εν γένει αλλαγές που είχαν επέλθει στην αγορά υπηρεσιών και προϊόντων του

«Η νέα εποπτική αρχή θα είναι αρωγός και συμπαραστάτης σας, επιτελώντας με ευσυνειδησία το έργο της για τη διασφάλιση της φερεγγυότητας και της υγιούς εταιρικής διακυβέρνησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων».

χρηματοοικονομικού τομέα (δημιουργία σύνθετων και πολύπλοκων χρηματοοικονομικών προϊόντων - ασφαλιστικών συμβολαίων, ανάπτυξη εμπορίου και πωλήσεων από απόσταση, ανάμειξη των τραπεζών στην προώθηση ασφαλίσεων - bancassurance κ.λπ.) και να εξασφαλίσει πλήρως την απρόσκοπτη διασυστασιακή άσκηση των δραστηριοτήτων των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβούντων. Η ανάγκη ενός ενιαίου ευρωπαϊκού νομοθετικού πλαισίου που θα ρύθμιζε την ανάληψη και άσκηση της δραστηριότητας της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης είχε καταστεί επιτακτική.

- Οδηγία 2002/92/ΕΚ

Στο πλαίσιο αυτό, και συνεκτιμώντας τη σπουδαιότητα του ρόλου των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων για τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων στην Κοινότητα, αλλά και την ανάγκη να προστατευτούν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων - καταναλωτών, θεσπίσθηκε η Οδη-

«Μόλις στις αρχές της δεκαετίας του '80 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ξεκίνησαν να οργανώνουν τα δικά τους δίκτυα πωλήσεων».

γία 2002/92/ΕΚ.

Η Οδηγία κινείται σε δύο επίπεδα, εθνικό (εσωτερικό) και διακρατικό - κοινοτικό:

α) Σε επίπεδο εθνικού δικαίου, η Οδηγία θέτει ορισμένες κατευθυντήριες αρχές που οφείλουν να ακολουθούν οι νομοθεσίες των κρατών μελών προκειμένου να επιτυγχάνεται η παροχή του υψηλότερου δυνατού επιπέδου παρεχομένων υπηρεσιών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Για το σκοπό αυτόν η οδηγία δίνει τις ακόλουθες κατευθύνσεις στα κράτη μέλη:

Πρώτον, περιγράφει τα ελάχιστα απαιτούμενα επαγγελματικά προσόντα που πρέπει να διακρίνουν τον σύγχρονο διαμεσολαβούντα, όπως είναι η κατοχή επαγγελματικών γνώσεων και ικανοτήτων, κάλυψη αστικής επαγγελματικής ευθύνης για λάθη ή παραλείψεις κατά την άσκηση του επαγγέλματος και καλή φήμη και επαρκής χρηματοοικονομική ικανότητα.

Δεύτερον, προβλέπει ένα σύστημα εγγραφής (καταχώρισης) των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων σε μητρώο της χώρας καταγωγής τους.

Τρίτον, όπως προαναφέρθηκε, η προστασία του κατα-

ναλωτή - υποψηφίου λήπτη της ασφάλισης βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος του κοινοτικού νομοθέτη. Για το λόγο αυτόν, η Οδηγία θεσπίζει την υποχρέωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων να παρέχουν συγκεκριμένες, ελάχιστες πληροφορίες προς τους καταναλωτές -αντισυμβαλλομένους, τόσο πριν από τη σύναψη όσο και κατά την τροποποίηση και/ή ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης, και ορίζει και τον τρόπο παροχής της ενημέρωσης αυτής. Οι πληροφορίες αυτές αφορούν ενδεικτικά σε στοιχεία της ταυτότητας, έδρας, μητρώου, τους δεσμούς, οικονομικούς ή και νομικούς, με ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, τις συμβατικές υποχρεώσεις δυνάμει των οποίων συνεργάζεται με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και την ανακίνηση των επωνυμιών τους, αν τους ζητηθεί, καθώς και τη διαδικασία υποβολής καταγγελιών και εξωδικαστικής επίλυσης αυτών. Η Οδηγία, επίσης, αξιώνει από τον διαμεσολαβούντα να εξακριβώνει τις απαιτήσεις και ανάγκες του συγκεκριμένου κάθε φορά «πελάτη», να του προτείνει το κατάλληλο για εκείνον ασφαλιστικό προϊόν βάσει αμερόληπτης και επαρκώς διεξοδικής ανάλυσης περισσότερων ασφαλιστικών επιλογών και να του παρέχει εξηγήσεις για τους λόγους που του προτείνει το συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν.

β) Σε διακρατικό - κοινοτικό επίπεδο, εξοπλίζει τους διαμεσολαβούντες που είναι ήδη εγγεγραμμένοι σε μητρώο κράτους μέλους της Ε.Ε. με το δικαίωμα να παράσχουν περιστασιακά τις υπηρεσίες τους ή ακόμα και να δημιουργήσουν υποκατάστημα σε οποιοδήποτε κράτος μέλος της Ε.Ε. χωρίς περαιτέρω διατυπώσεις. Στην πράξη, η άσκηση του δικαιώματος αυτού προϋποθέτει την εξαίτηση των γραφειοκρατικών διαδικασιών και εμποδίων που συναντά ο διαμεσολαβούν. Για το λόγο αυτόν η Οδηγία καθιερώνει το λεγόμενο «ευρωπαϊκό διαβατήριο» ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβούντων, αντίστοιχο με το σύστημα της ενιαίας άδειας και εποπτείας για κάθε ασφαλιστική εταιρεία εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης εκ μέρους του κράτους μέλους της έδρας της.

ii. Αφού ολοκλήρωσα την αναφορά στο κοινοτικό δίκαιο, θα ήθελα τώρα προχωρήσω σε μία σύντομη αναδρομή στο προγενέστερο νομικό πλαίσιο της ελληνικής εννόμου τάξεως και στις συνθήκες που το διαμόρφωσαν. Στη δεκαετία του '70 και μέχρι και τις αρχές της δεκαετίας του '80 εντοπίζουμε το πρώιμο στάδιο ανάπτυξης της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, που συμπίπτει με τη σταθερή, χρόνο με το χρόνο, ανάπτυξη της εν γένει ασφαλι-

στικής αγοράς στην Ελλάδα. Το διάστημα εκείνο οι συνθήκες και οι όροι άσκησης της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ήταν πολύ διαφορετικοί από σήμερα και αρκετά συγκεχυμένοι. Ο στενός δεσμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των μητρικών τους τραπεζών είχε ως αποτέλεσμα την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων σχεδόν αποκλειστικά από το δίκτυο που χρησιμοποιούσαν οι τράπεζες για την προώθηση των δικών τους προϊόντων. Μόλις στις αρχές της δεκαετίας του '80 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ξεκίνησαν να οργανώνουν τα δικά τους δίκτυα πωλήσεων. Όσοι εξ' αυτών ζήτησαν την ασφαλιστική αγορά τη δεκαετία του '70 και μέχρι και τις αρχές της δεκαετίας του '80, θα συμφωνήσετε ότι τα βασικά χαρακτηριστικά εκείνης της περιόδου ήταν η προώθηση πολύ περιορισμένου αριθμού ασφαλιστικών προϊόντων (κατ' εξοχήν ασφαλιστήρια αυτοκινήτων και κάποιες ασφάλισεις μεταφορών), μέσω ενός αριθμητικά περιορισμένου και ποιοτικά ανέλεγκτου δικτύου. Το άνοιγμα της ασφαλιστικής αγοράς στο ευρύ κοινό με νέα και σύνθετα προϊόντα ανέδειξε το ρόλο του διαμεσολαβούντος σε συνδυασμό κρίκο ανάμεσα στην απρόσωπη ασφαλιστική επιχείρηση και τον καταναλωτή, που έπρεπε να πειστεί καταρχήν για τη σπουδαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης στη ζωή του. Και πιστεύω ότι οι διαμεσολαβούντες συνέβαλαν αποφασιστικά στην εμπέδωση του κοινωνικού ρόλου που διαδραματίζει η ιδιωτική ασφάλιση. Ο βαθμός εκτίμησης που απολαμβάνει ο διαμεσολαβούν από το καταναλωτικό κοινό αντικατοπτρίζεται, εν πολλοίς, στο ρυθμό ανάπτυξης και τη διατηρησιμότητα των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Εν όψει των εξελίξεων αυτών, ο νομοθέτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να στοχεύσει στην ποιοτική αναβάθμιση του έργου του διαμεσολαβούντος, προκειμένου εκείνος να επιτελέσει το έργο του με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Δεν θα ήταν υπερβολή να λέγαμε ότι με το Ν. 1569/85 η διαμεσολάβηση πέρασε από τον ερασιτεχνισμό στον επαγγελματισμό και εξελίχθηκε σε καθοριστικό μοχλό της οικονομίας και της αγοράς.

- Ν. 1569/85

Στην αρχική του μορφή περιέλαβε διατάξεις για τους α-

«Το άνοιγμα της ασφαλιστικής αγοράς στο ευρύ κοινό με νέα και σύνθετα προϊόντα ανέδειξε το ρόλο του διαμεσολαβούντος σε συνδυασμό κρίκο ανάμεσα στην απρόσωπη ασφαλιστική επιχείρηση και τον καταναλωτή».

σφαλιστικούς πράκτορες, τους παραγωγούς ασφαλίσεων, τους συντονιστές παραγωγών ασφαλίσεων ζωής και τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους και έθεσε τις προϋποθέσεις άσκησης του επαγγέλματος των προσώπων αυτών.

Η έννοια του μεσίτη προστέθηκε μόλις με το Ν. 2170/1993, με τον οποίο επίσης ορίστηκαν οι προϋποθέσεις εγγραφής του στο μητρώο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου (μεταξύ αυτών ήταν και δέσμευση περιουσίας ορισμένου ύψους «χάρην της καλής εκτέλεσης των εργασιών του»). Με τον ίδιο νόμο μετονομάστηκε ο παραγωγός ασφαλίσεων σε «ασφαλιστικό σύμβουλο», και προβλέφθηκε ο «συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων» στη θέση του «συντονιστή ασφαλίσεων ζωής». Ακολούθησε ο Ν. 2496/97, με τον οποίο επιχειρείται πληρέστερα η υιοθέτηση των μέτρων που προέβλεπε η Οδηγία 77/92 για την άσκηση δραστηριοτήτων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης από υπηκόους άλλων κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τελευταία, αλλά πολύ σημαντική, τροποποίηση επήλθε με το Ν. 2837/2000, με βάση τον οποίο εφαρμόστηκε για πρώτη φορά σύστημα πιστοποίησης των επαγγελματικών γνώσεων των διαμεσολαβούντων στις ασφάλισεις και συστάθηκε η «Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων», με αρμοδιότητα τον καθορισμό όλων των ειδικότερων ζητημάτων σχετικά με την εκπαίδευση και τη διενέργεια εξετάσεων. Αρχικά, η εκπαίδευση των υποψηφίων ήταν υποχρεωτική, η εξεταστέα ύλη ήταν ενιαία και τα θέματα εξετάσεων κοινά για όλες τις κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

iii. Οι πρόσφατες εθνικές ρυθμίσεις



Τα πάντα με σιγουριά

12ο κλμ. Ε.Ο. Αθηνών-Λαμίας 144 51 Μεταμόρφωση 2ος όροφος Τηλ. 210 2897600 Fax. 210 210 2897680

- Π.Δ. 190/2006

Με το Π.Δ. 190/2006 ενσωματώθηκαν στην ελληνική έννομη τάξη οι διατάξεις της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ.

- Το πρώτο του άρθρο, κατ' αναλογία με το πρώτο άρθρο της Οδηγίας, εξαιρεί από την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ορισμένες συναλλαγές, που συγκεντρώνουν σωρευτικά τις σε αυτό αναφερόμενες προϋποθέσεις.

- Με το δεύτερο άρθρο του δίδονται οι ορισμοί βασικών εννοιών, με κυριότερη αυτήν του συνδεδεμένου διαμεσολαβούντα.

- Με το τρίτο άρθρο επιχειρείται η κωδικοποίηση των διατάξεων του Ν. 1569/85 για την εγγραφή των διαμεσολαβούντων σε Μητρώο και στο τέταρτο άρθρο επιχειρείται η κατηγοριοποίηση των προϋποθέσεων εγγραφής.

- Με το πέμπτο άρθρο δόθηκε η δυνατότητα σε όσους διαμεσολαβούντες είχαν ήδη εγγραφεί στα οικεία Μητρώα, καθώς και στους συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων που πληρούσαν συγκεκριμένες προϋποθέσεις, να διατηρήσουν την ιδιότητά τους αυτή χωρίς περαιτέρω διατυπώσεις, υπό τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στην εν λόγω διάταξη.

- Με το έκτο άρθρο κατοχυρώνεται το «ευρωπαϊκό διαβατήριο» για το οποίο έγινε λόγος νωρίτερα.

- Με το έβδομο και το όγδοο άρθρο ανατίθενται αρμοδιότητες στην εποπτική αρχή και στα επιμελητήρια για την τήρηση όσων επιτάσσονται από το εν λόγω Π.Δ., καθώς και για την ανταλλαγή πληροφοριών με τις αλλοδαπές εποπτικές αρχές.

- Το ένατο και το δέκατο άρθρο αναφέρουν τις κυρώσεις και τα αρμόδια όργανα για την υποβολή καταγγελιών σε βάρος παρανομημένων προσώπων.

- Με το ενδέκατο και το δωδέκατο άρθρο προβλέπονται αναλυτικά συγκεκριμένες υποχρεώσεις ενημέρωσης του ασφαλισμένου - καταναλωτή.

Η σημασία του ως άνω προεδρικού διατάγματος είναι μεγάλη, διότι δι' αυτού (παρότι με κάποια καθυστέρηση) επιτυγχάνεται η εναρμόνιση με τις επιταγές του κοινοτικού δικαίου, που προεκτέθηκαν. Από την άλλη πλευρά κατεδείχθη ότι το ελληνικό δίκαιο και ο βασικότερος αυτού Ν. 1569/85 περιείχαν ήδη ρυθμίσεις λεπτομερείς και απόλυτα συμβατές με το πνεύμα του κοινοτικού δι-

καίου, ιδίως σε ό,τι αφορά ζητήματα πιστοποίησης και εγγραφής σε μητρώο.

Σημαντικότερες επισημάνσεις που θα μπορούσαν να γίνουν επί του εν λόγω Π.Δ. είναι οι ακόλουθες:

Α. Εισαγωγή των προϋποθέσεων άσκησης επαγγέλματος του αρ. 4 Π.Δ. 190/2006

Ο Ν. 1569/85 ρύθμιζε ο ίδιος τις προϋποθέσεις για την εγγραφή κάθε κατηγορίας διαμεσολαβούντος στο Επιμελητήριο. Το Π.Δ. 190/2006 με το αρ. 4 αυτού προβλέπει τις προϋποθέσεις άσκησης επαγγέλματος για ορισμένες μόνον κατηγορίες διαμεσολαβούντων (αφού από παραδρομή προφανώς παραλείφθηκαν οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων), με συνέπεια να υπάρξουν πολλά κενά και ατυχείς διατυπώσεις. Κατ' εξουσιοδότηση της διάταξης του αρ. 4 παρ. 1 περ. ε' εδάφιο β' αυ-

τού, όπως ισχύει μετά την τροποποίησή της από το Ν. 3557/2007 (αρ. 11 παρ. 3), εκδόθηκε η ΥΑ Κ3-8010/2007, με την οποία καθορίζονται αναλυτικά τα απαιτούμενα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα ανά κατηγορία ασφαλιστικού διαμεσολαβούντος. Με την ίδια ΥΑ προβλέπονται ειδικές κατηγορίες εξετάσεων κα-

ταλαμβάνοντας και τις νέες κατηγορίες διαμεσολαβούντων (όπως ενδεικτικά οι συνδεδεμένοι), και με τη μεταβατική αυτής διάταξη (η ισχύς της οποίας έχει παραταθεί μέχρι 17.07.2009) δίδεται προθεσμία στα εκεί αναφερόμενα πρόσωπα για να περάσουν με επιτυχία τη διαδικασία πιστοποίησης που προβλέπεται πλέον για όλες τις κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Η αναφορά στα επιμέρους δικαιολογητικά και τις προϋποθέσεις εγγραφής ανά κατηγορία διαμεσολαβούντος, που ούτως ή άλλως σας είναι γνωστά, φρονώ ότι περιττεύει. Ιδιαίτερη μνεία θα πρέπει να γίνει στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο αστικής ευθύνης, που στον δικό σας χώρο ήταν ήδη γνωστό με τη μορφή της δέσμευσης περιορισίας από την ισχύ του Ν. 1569/85. Θεωρούμε ότι η επέκταση της υποχρέωσης αυτής, με την απλοποιημένη μορφή του ασφαλιστηρίου αστικής ευθύνης, και για τις υπόλοιπες κατηγορίες διαμεσολαβούντων, ήταν αναγκαία και αποτελεί μία από τις πιο επιτυχείς ρυθμίσεις του εν λόγω Π.Δ. Όπως ίσως έχετε πληροφορηθεί, η Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων έχει ήδη δρομολογήσει ένα σημαντικό έργο για την

«Η Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων έχει ήδη δρομολογήσει ένα σημαντικό έργο για την ηλεκτρονική απεικόνιση των μητρώων όλων των επιμελητηρίων, επομένως και του Επαγγελματικού».

ηλεκτρονική απεικόνιση των μητρώων όλων των επιμελητηρίων, επομένως και του Επαγγελματικού. Σε συνεργασία με την ΚΕΕ, στοχεύουμε να προωθήσουμε ένα σύστημα καταγραφής των εγγεγραμμένων στο μητρώο διαμεσολαβούντων, άρτια ενημερωμένο με όλα τα εκ του νόμου απαιτούμενα στοιχεία, που θα στηρίζεται στη λιγότερη δυνατή γραφειοκρατία, και στο οποίο η εποπτική αρχή θα έχει άμεση πρόσβαση για τη διευκόλυνση του εποπτικού της έργου. Δράττομαι της ευκαιρίας να αναφέρω, σχετικά με την πιστοποίηση των διαμεσολαβούντων, ότι το βασικό στοιχείο που πρέπει να έχει υπ' όψιν του κάθε πρόσωπο που εμπλέκεται στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, από οποιαδήποτε θέση, είτε ως εταίρος είτε ως υπάλληλος, είναι ότι η κατάρτισή του αποτελεί το βασικό του εφόδιο για την περαιτέρω εξέλιξη και πορεία του. Η απόκτηση του τυπικού προσόντος της πιστοποίησης από την Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων ενδυναμώνει τη θέση του ίδιου του κατόχου του και συμβάλλει στην ευκολότερη απορρόφησή του στην αγορά εργασίας. Από την άλλη πλευρά, η ενίσχυση των νομικών προσώπων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης με πρόσωπα πιστοποιημένα για τις γνώσεις και τις ικανότητές τους, αποτελεί ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και πόλο έλξης και για τον πιο απαιτητικό καταναλωτή. Ας μην ξεχνάμε, εξάλλου, ότι ο καταναλωτής και η προστασία των συμφερόντων του βρίσκονται στο επίκεντρο της σχετικής ρύθμισης. Για το λόγο αυτόν, πέραν του «τυπικού» προσόντος που αποτελεί η απόκτηση της βεβαίωσης επιτυχούς εξέτασης, στόχος της ΕΠΕΙΑ είναι η ουσιαστική θωράκιση των εμπλεκόμενων στη διαμεσολάβηση προσώπων με τα αναγκαία εφόδια, και προς αυτήν την κατεύθυνση θα κινηθούν οι τυχόν μελλοντικές επεμβάσεις στο υφιστάμενο σύστημα εκπαίδευσης και εξετάσεων. Ασφαλώς, σε ό,τι αφορά τα ουσιαστικά προσόντα που πρέπει να διαθέτει ένας διαμεσολαβών, και ιδίως ένας μεσίτης, που αναλαμβάνει ένα ιδιαίτερο και εξαιρετικά απαιτητικό έργο, είναι κατανοητό σε όλους μας ότι,

σε μια παγκοσμιοποιημένη, ανταγωνιστική και ταυτόχρονα δοκιμαζόμενη αγορά, το προφίλ του σύγχρονου επαγγελματία είναι ένα μωσαϊκό από γνώσεις και ικανότητες σε ζητήματα οργάνωσης γραφείου, αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών και του διαδικτύου, οργάνωσης λογιστηρίου, δημοσίων σχέσεων, marketing, διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, γνώσεις και ικανότητες που μπορούν να καλλιεργηθούν με σκληρή δουλειά και με τα κατάλληλα ερεθίσματα. Προς αυτήν την κατεύθυνση, λοιπόν, φρονώ ότι πρέπει να κινηθεί ο σύγχρονος μεσίτης, σε συνδυασμό πάντα και με την απόκτηση των προαναφερόμενων τυπικών προσόντων, προκειμένου να μπορέσει επιτυχώς να επιβιώσει στο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό αυτό επάγγελμα.

Β. Κατάργηση αποκλειστικότητας

Επιστρέφοντας στις βασικότερες ρυθμίσεις που διέπουν την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, δεν θα μπορούσα να παραλείψω το σημείο Ν της ΥΑ Κ3-8010/2007, που ουσιαστικά αποτυπώνει ρητά όσα σιωπηρά υπονόησε το Π.Δ. 190/06 και όσα επιτάσσει η οδηγία 2002/92/ΕΚ. Με τη διάταξη αυτή καταργήθηκε πλέον η αποκλειστικότητα στην άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού πράκτορα και του μεσίτη ασφαλίσεων. Ετσι, δίδεται πλέον η δυνατότητα επέκτασης των δραστηριοτήτων των μεσιτών και σε άλλους τομείς, που, συνδυαζόμενοι με τη διαμεσολάβηση, μπορούν να αυξήσουν τον κύκλο εργασιών των μεσιτικών επιχειρήσεων.

Γ. Αρ. 11 και 12 Π.Δ. 190/2006 - Πληροφορίες που οφείλουν να παρέχουν οι διαμεσολαβούντες προς τους πελάτες - ασφαλισμένους

Η διάταξη θεσπίζει συγκεκριμένες υποχρεώσεις του διαμεσολαβούντος «πριν τη σύναψη της αρχικής ασφαλιστικής σύμβασης και, αν είναι αναγκαίο, σε περίπτωση τροποποίησης ή ανανέωσης αυτής», καταδεικνύοντας ότι η σχέση του διαμεσολαβούντος με τον πελάτη είναι μια σχέση ζωντανή, εξελισσόμενη διαρκώς, στηριζόμενη κυρίως στη λεπτομερή και ειλικρινή επικοινωνία.

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 **κανένα περιορισμό**.
- Διότι τα νοσήλια **πληρώνονται απευθείας** σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα του κόσμου.
- Διότι τελικά αποτελεί το πιο χρήσιμο **δώρο** για το παιδί μου.



CITY

Insurance Brokers
www.citybrokers.gr

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

Πέρα από τη γνωστοποίηση στον πελάτη των προσωπικών του στοιχείων (διεύθυνση, Α.Μ. επιμελητηρίου), ο διαμεσολαβών οφείλει επί πλέον να ενημερώνει τον πελάτη για οποιονδήποτε οικονομικό δεσμό του ίδιου με οποιαδήποτε ασφαλιστική επιχείρηση, καθώς και να κατονομάσει συγκεκριμένα την/τις ασφαλιστική/-ές επιχειρήσεις με τις οποίες συνδέεται συμβατικά, αποκλειστικά ή όχι. Ειδικά ο μεσίτης, όπως ίσχυε ήδη από το Ν. 1569/85, οφείλει να μην έχει καμία οικονομική ή και νομική εξάρτηση από οποιαδήποτε ασφαλιστική επιχείρηση, οπότε στην περίπτωση ειδικά των μεσιτών η διάταξη αυτή αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα.

Η διάταξη αυτή μας υποδεικνύει ότι ο πελάτης πρέπει να γνωρίζει ακριβώς τα «κίνητρα» του διαμεσολαβούντος όταν εκείνος του προτείνει συνεργασία με συγκεκριμένη ασφαλιστική επιχείρηση, ιδίως όταν είναι μόνο μία, και πρέπει να πειστεί ότι η πρόταση αυτή αποσκοπεί στο αμοιβαίο όφελος. Στους κόλπους της Ε.Ε. διεξάγεται επί του παρόντος μια συζήτηση για το κατά πόσον πρέπει ο πελάτης να ενημερώνεται λεπτομερώς ακόμα και για τις προμήθειες ή τα bonus που θα αποκομίσει ο διαμεσολαβών, προωθώντας συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν. Επομένως, γίνεται αντιληπτό ότι η ανάπτυξη σχέσης εμπιστοσύνης μεταξύ διαμεσολαβούντος και πελάτη ξεφεύγει από την απλή προσωπική γνωριμία ή συγγένεια, που συνήθως αποτελεί το κίνητρο για μια συνεργασία, και εξοπλίζεται με συγκεκριμένα ποιοτικά χαρακτηριστικά.

Κεντρικό σημείο της εξυπηρέτησης του πελάτη αποτελούν οι συγκεκριμένες ανάγκες και οι απαιτήσεις του. Οι συμβουλές που δίδονται σ' αυτόν πρέπει να συνδέονται άρρηκτα αφενός με τις ανάγκες αυτές, και αφετέρου με τα χαρακτηριστικά του εκάστοτε προτεινόμενου ασφαλιστικού προϊόντος. Για το λόγο αυτόν, εξάλλου, ο διαμε-

σολαβών παρέχει τις υπηρεσίες του με δύο τρόπους:

α) Με «αμερόληπτη ανάλυση», δηλαδή εξετάζει έναν «επαρκή», όπως επί λέξει αναφέρεται στο εν λόγω Π.Δ., «αριθμό ασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, ώστε να είναι σε θέση να προτείνει την ασφαλιστική σύμβαση που θα ανταποκρίνεται πληρέστερα στις ανάγκες του πελάτη». Η διάταξη ενθαρρύνει τον διαμεσολαβούντα να έχει αφενός άρτια γνώση των υφιστάμενων ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά και ορθή κρίση προκειμένου να επιλέξει, μεταξύ αυτών, το καταλληλότερο προϊόν που θα προτείνει στον πελάτη του.

β) Στις περιπτώσεις που, είτε επειδή ο διαμεσολαβών συνεργάζεται με μία αποκλειστικά ή με περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις είτε για οποιονδήποτε άλλο λόγο η ανάλυσή του δεν μπορεί να είναι «αμερόληπτη» κατά τα προεκτεθέντα, τότε ενημερώνει τον πελάτη για το γεγονός αυτό και, εφόσον του ζητηθεί, γνωστοποιεί και τις επωνυμίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τις οποίες συνεργάζεται.

Όλες οι πληροφορίες του άρ. 11, σύμφωνα με το άρ. 12 του ίδιου Π.Δ., πρέπει να γνωστοποιούνται γραπτώς, με σαφήνεια και ακρίβεια.

Η διάταξη του άρ. 11Π.Δ. 190/2006 δεν μπορεί να ι-δωθεί αποκομμένη από τη διάταξη του άρ. 4 παρ. 2 Η και παρ. 3 Δ του ν. 8/τος 400/70, η οποία μας είναι ήδη γνωστή. Η διάταξη αυτή προβλέπει την ελάχιστη ενημέρωση που πρέπει να παρέχουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σε όλες τις περιπτώσεις που ο κίνδυνος εντοπίζεται επί ελληνικού εδάφους και ιδίως σε περιπτώσεις ασφαλίσεων ζωής. Φρονούμε ότι ο διαμεσολαβών πρέπει να μεριμνά και να συνδράμει στην εφαρμογή της εν λόγω διάταξης, ενημερώνοντας τον πελάτη για τα δικαιώματά του που πηγάζουν από αυτήν. Δεν πρέπει να μας διαφεύγει ότι, τόσο για τις γνώσεις του όσο και για την κρίση του, ο διαμεσολαβών ελέγχεται από τον πελάτη και ενδεχομένως να γεννηθεί σε βάρος του ζήτημα επαγγελματικής ευθύνης. Ήδη από την αρχή της συναλλαγής ο πελάτης πρέπει να ενημερωθεί για τα δικαιώματα καταγγελίας εναντίον του διαμεσολαβούντος που προκύπτουν από το άρ. 10 Π.Δ. 190/ 2006, στο οποίο θα αναφερθούμε αμέσως μετά.

Δ. Καταγγελίες

Με τη διάταξη του άρ. 10 του Π.Δ. 190/06 καθιερώνεται η αρμοδιότητα της ΕΠΕΙΑ να επιλαμβάνεται επί καταγγελιών που στρέφονται εναντίον των διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσσεις για την παράβαση της ασφαλιστι-

κής νομοθεσίας. Μέχρι σήμερα η ΕΠΕΙΑ έχει πράγματι λάβει έναν, ευτυχώς εξαιρετικά μικρό, αριθμό καταγγελιών εναντίον διαμεσολαβούντων και τις ερευνά διεξοδικά. Ας ευχηθούμε ότι, πράγματι, τα κρούσματα παραβίασης των υφιστάμενων διατάξεων στο μέλλον θα είναι έως και μηδενικά. Η ΕΠΕΙΑ είναι πάντοτε ανοιχτή σε προτάσεις και απόψεις που θα προωθήσουν την εξυγίανση του κλάδου και περιμένει και τη δική σας έμπρακτη συνδρομή προς την κατεύθυνση αυτήν.

- Διατάξεις για την καταπολέμηση νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και χρηματοδότηση της τρομοκρατίας

Πέραν του Π.Δ. 190/2006, στις τελευταίες ρυθμίσεις που αφορούν τον

κλάδο σας είναι και η πιο πρόσφατη ρύθμιση την οποία επέφερε η υπ' αρ. 1934/2008 απόφαση του Δ.Σ. της ΕΠΕΙΑ, σχετικά με την καταπολέμηση νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και χρηματοδότηση της τρομοκρατίας. Η απόφαση αυτή συντάσσεται με τη γενικότερη πολιτική του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών στο θέμα αυτό, καθώς και με τις διαρκώς εντεινόμενες διεθνείς προσπάθειες για την αύξηση της διαφάνειας στις συναλλαγές, την πάταξη του οικονομικού εγκλήματος και την καταπολέμηση της τρομοκρατίας. Η απόφαση αυτή ήταν, επίσης, αποτέλεσμα συντονισμένων κινήσεων των εποπτικών αρχών του χρηματοοικονομικού τομέα, ώστε να θωρακιστεί περαιτέρω η οικονομική δραστηριότητα της χώρας και να παραμείνει αξιόπιστη η εικόνα της προς τους διεθνείς οργανισμούς.

Σύμφωνα με το περιεχόμενο της απόφασης αυτής, οι ασφαλιστικές εταιρίες και τα διαμεσολαβούντα στην ι-

«Η ΕΠΕΙΑ θα ασκήσει ελέγχους, οι οποίοι θα ενταθούν προοδευτικά, τόσο κατόπιν καταγγελιών όσο και εκτάκτως, προκειμένου να διασφαλίσει ότι η νομοθεσία, όπως ισχύει σήμερα και όπως θα διαμορφωθεί στο μέλλον, θα εφαρμοστεί και στην λεπτομέρεια».

διωτική ασφάλιση πρόσωπα υποχρεούνται να θεσπίσουν και να ακολουθούν συγκεκριμένες διαδικασίες για την αποφυγή χρησιμοποίησης του ασφαλιστικού τομέα όσον αφορά τα ζωικά προϊόντα ως «καναλιού» για τη νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες ενέργειες. Στην απόφαση ορίζονται τα μέτρα που λαμβάνουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αναφορικά με τη συλλογή, τήρηση και πιστοποίηση των στοιχείων πελάτη/πραγματικού δικαιούχου, η συνεχής αξιολόγηση της πελατειακής σχέσης, η διαχείριση πελατών ανάλογα με το βαθμό κινδύνου, τα πολιτικά εκτεθειμένα πρόσωπα, την πιστοποίηση σε περίπτωση νομικού προσώπου, το ρόλο του υπεύθυνου συμμόρφωσης και των εσωτερικών διαδικα-

σιών, ενώ παρέχεται και τυπολογία ύποπτων συναλλαγών.

Αντιλαμβανόμενη την επιπρόσθετη επιβάρυνση στην καθημερινή δραστηριότητα των διαμεσολαβούντων, αλλά και τις οργανωτικές τους διαφορές από τις ασφαλιστικές εταιρίες, η ΕΠΕΙΑ πέτυχε τη δυνατότητα τήρησης του φυσικού αρχείου με τα στοιχεία των πελατών από τις ασφαλιστικές εταιρίες, ώστε να μπορεί ο συνεργαζόμενος διαμεσολαβητής να πληροί τις απαιτήσεις της απόφασης με τη μικρότερη δυνατή επιβάρυνση. Οι διαμεσολαβούντες αποτελούν την πρώτη γραμμή στις προσπάθειες για την καταπολέμηση της νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες μέσω της ασφαλιστικής αγοράς και η συμβολή τους είναι καθοριστική. Για το λόγο αυτόν, η ΕΠΕΙΑ λαμβάνει όλα τα δυνατά μέτρα, στο πλαίσιο των διεθνών κανόνων, ώστε να μην εμποδίζεται το καθημερινό έργο της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά ταυ-

«Μέχρι σήμερα η ΕΠΕΙΑ έχει πράγματι λάβει έναν, ευτυχώς εξαιρετικά μικρό, αριθμό καταγγελιών εναντίον διαμεσολαβούντων και τις ερευνά διεξοδικά. Ας ευχηθούμε ότι, πράγματι, τα κρούσματα παραβίασης των υφιστάμενων διατάξεων στο μέλλον θα είναι έως και μηδενικά».



ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.

Ιεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων

Ίδρυσιμότητα & Αυταποκριτές των Lloyd's

ψηλάντου 17, 152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα Τ. 210 68 21 434 / Ε. info@gkoutinas.gr / www.gkoutinas.gr



Οι ειδικοί στην ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Η επαγγελματική ασφάλιση για μας... είναι νόμος!

Ανοιχτοί για γόνιμη συνεργασία

τόχρονα να αποτρέπεται η χρησιμοποίηση των δικτύων της για παράνομους σκοπούς.

Η ΕΠΕΙΑ, στηρίζοντας το έργο της «Επιτροπής καταπολέμησης της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και χρηματοδότησης της τρομοκρατίας», έχει ορίσει δύο στελέχη της ως εκτελεστικά μέλη της Αρχής. Επιπρόσθετα, η ΕΠΕΙΑ συμμετέχει στην ελληνική αποστολή που λαμβάνει μέρος στις συνεδριάσεις της ομάδας διεθνούς χρηματοοικονομικής δράσης για τη νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες (FATF) και η οποία λειτουργεί υπό την αιγίδα του ΟΟΣΑ. Επίσης, η ΕΠΕΙΑ προτίθεται να προβεί σε συστηματικούς ελέγχους, προκειμένου να διασφαλιστεί η τήρηση των σχετικών κανόνων και η αποδοτικότητα του όλου εγχειρήματος, το οποίο θεωρεί εξέχουσας σπουδαιότητας.

• Μιλώντας για ελέγχους, ήρθε νομίζω η ώρα να περάσω στο τελευταίο τμήμα της σημερινής ομιλίας μου, ήτοι στο πλαίσιο ελέγχου των διατάξεων που αναλυτικά εκτέθηκαν ωρύτερα από την ΕΠΕΙΑ. Αντιλαμβάνομαι την ανησυχία που ενδεχομένως επικρατεί στους κόλπους σας για τον τρόπο που η νέα εποπτική αρχή προτίθεται να ασκήσει το ελεγκτικό και κατασταλακτικό της έργο. Το γεγονός και μόνο ότι εκλήθη να παραθέσω τις απόψεις μου συγκεκριμένα για το ζήτημα αυτό ενώπιον του εκλεκτού ακροατηρίου σας, μαρτυρά το ζωηρό ενδιαφέρον σας. Αξίζει, επομένως, να αναφερθώ σε ορισμένες κατευθυντήριες αρχές για το θέμα αυτό.

Εξυπακούεται ότι, της επιβολής οποιασδήποτε κύρω-

σης, πρέπει να προηγηθεί συγκεκριμένη νομοθετική πρόβλεψη. Ο Ν. 1569/85 προβλέπει ότι, διά προεδρικού διατάγματος, ρυθμίζονται «ειδικότερα ζητήματα» για «τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις» των διαμεσολαβούντων «έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και μεταξύ τους, καταρτίζεται κώδικας δεοντολογίας... και ορίζονται οι διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεών του». Πράγματι, σε εκτέλεση της διάταξης αυτής εκδόθηκε το Π.Δ. 298/86, που αποτελεί τον ισχύοντα μέχρι σήμερα Κώδικα Δεοντολογίας των διαμεσολαβούντων. Πέραν του Κώδικα αυτού, υφίσταται μία πληθώρα διατάξεων που προβλέπουν κυρώσεις σε βάρος διαμεσολαβούντων, διάσπαρτες στο Ν. 1569/85, στο Π.Δ. 190/06, ακόμα και στο ν. δ/γμα 400/70. Παρά την πληθώρα των διατάξεων, ωστόσο, το ρυθμιστικό πλαίσιο των κανόνων δεοντολογίας του κλάδου είναι, δυστυχώς, εξαιρετικά παρωχημένο και ελλιπές. Το γεγονός αυτό δυσχεραίνει σημαντικά τη λειτουργία ολόκληρης της ασφαλιστικής αγοράς.

Σε ένα πρώτο στάδιο, η άσκηση της εποπτείας θα επικεντρωθεί σε συγκεκριμένα σημεία, την εφαρμογή των οποίων θεωρώ απαραίτητη για να μπορούμε να μιλάμε για σοβαρή άσκηση διαμεσολαβητικού έργου και να αποτινάξουμε φαινόμενα «ευκαιριακής» και τυχοδιωκτικής ενασχόλησης με το χώρο.

Ειδικότερα, η εποπτεία θα επικεντρωθεί:

- στην άσκηση του επαγγέλματος από μη πιστοποιημένα πρόσωπα,

- στην παρακράτηση ασφαλιστρών από μερίδα των διαμεσολαβούντων, κατά παράβαση του Π.Δ. 298/86,

- στην προστασία του ασφαλισμένου - καταναλωτή.

Τα φαινόμενα που πρέπει να καταπολεμηθούν δεν είναι λίγα:

- Αθέμιτη έκπτωση επί ασφαλιστρών.

- Παραπλανητική διαφήμιση.

- Συνεργασία ασφαλιστικών επιχειρήσεων και καταναλωτών με πρόσωπα που δεν κατέχουν καν τη νόμιμη άδεια και αποστερούν εσάς, που είστε νόμιμοι και τυπικοί, από πελατεία που δικαιούστε να έχετε, διαμεσολαβούντες που παραπλανούν ή εξαπατούν καταναλωτές.

- Ακόμη και διάφορες πρακτικές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι οποίες στην πράξη καταστρατηγούν κατακτημένα δικαιώματα του κλάδου σας, είναι ήδη στο μικροσκόπιο της ΕΠΕΙΑ.

Είμαι σε θέση να σας ενημερώσω ότι η ΕΠΕΙΑ έχει ήδη ξεκινήσει την επεξεργασία της κωδικοποίησης της νομοθεσίας που αφορά στον κλάδο των διαμεσολαβούντων, με στόχο να καταργηθούν οι παρωχημένες διατάξεις, να τεθεί σε νέα βάση η πολιτική που ακολουθούν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις απέναντι στους διαμεσολαβούντες, και να τεθούν με σαφήνεια τα όρια της δράσης αλλά και της ευθύνης όλων των φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, ήτοι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των διαμεσολαβούντων, αλλά και των ίδιων των καταναλωτών.

Η ΕΠΕΙΑ θα ασκήσει ελέγχους, οι οποίοι θα ενταθούν προοδευτικά, τόσο κατόπιν καταγγελιών όσο και εκτάκτως, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι η νομοθεσία, όπως ισχύει σήμερα και όπως θα διαμορφωθεί στο μέλλον, θα εφαρμοστεί και στην παραμικρή της λεπτομέρεια.

Πρωταρχικός σκοπός των όποιων παρεμβάσεων της ΕΠΕΙΑ –είτε αυτές αφορούν την αναμόρφωση του θεσμικού πλαισίου, είτε τα θέματα εκπαίδευσης και εξετάσεων,

είτε τη διενέργεια των ελέγχων για την εφαρμογή της κείμενης νομοθεσίας– είναι η αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Στις μέρες μας επανέρχεται δυναμικά στο χώρο της διαμεσολάβησης το bancassurance –από το οποίο, όπως προαναφέρθηκε, ξεκίνησε κάποτε η ασφαλιστική διαμεσολάβηση– ενώ ο χώρος της διαμεσολάβησης προσελκύει όλο και περισσότερους επίδοξους νέους συναδέλφους. Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός, που αντιλαμβάνομαι ότι σας δημιουργεί εύλογη ανησυχία, απαντάται πλέον σε όλους τους κλάδους και σε όλα τα επαγγέλματα. Και εγώ προσωπικά προέρχομαι από έναν κλάδο εξαιρετικά ανταγωνιστικό, στον οποίο έχω δώσει τις προσωπικές μου μάχες επί πολλά έτη. Επιτρέψτε μου, λοιπόν, με την πείρα αυτών των ετών να εκφράσω την άποψη ότι η αντιμετώπιση του ανταγωνισμού ως «κινδύνου», έναντι του οποίου συνήθως υψώνουμε τα αμυντικά μας τείχη, προβάλλοντας τη στείρα άρνηση προς καθετί το καινούργιο, δεν είναι ο ενδεδειγμένος τρόπος αντιμετώπισης.

Ο ανταγωνισμός είναι η πρόκληση, απέναντι στην οποία πρέπει να ανταποκριθούμε, βάζοντας ψηλά τον πήχη των απαιτήσεών μας.

Ο συνειδητοποιημένος επαγγελματίας δεν έχει τίποτε να φοβηθεί, αλλά, αντίθετα, μόνον να κερδίσει από την είσοδο στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση προσώπων φρέσκων, με νέες αντιλήψεις, με κατάρτιση, με φιλοδοξίες, με ευρωπαϊκή προοπτική, με όρεξη για γνώση και για ανάπτυξη των προσωπικών δεξιοτήτων στο κυνήγι της επαγγελματικής επιτυχίας. Και πρέπει όλοι μας να βρούμε το θάρρος να αποτινάξουμε νοοτροπίες «ευκολίας», προχειρότητας και ασυνέπειας απέναντι στον πελάτη μας, απέναντι στην ασφαλιστική επιχείρηση, με την οποία συνεργαζόμαστε, απέναντι στο νόμο – τελικά, απέναντι στον ίδιο μας τον εαυτό.



NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
 ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
 e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
 TEL. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Η επόμενη κίνησή σας

www.Nextdeal.gr

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Να είστε αποτελεσματικοί – όχι εντυπωσιακοί!

Ως πωλητές καλό είναι να θυμάστε ότι πουλάτε για να καλύψετε ανάγκες πελατών – και όχι να κάνετε επίδειξη γνώσεων και όρων εξειδικευμένων. Οι άνθρωποι δεν νοιάζονται για λεπτομέρειες και τεχνικές προδιαγραφές και πολύπλοκα στοιχεία κατασκευής. Να τι γράφει ο Larry Wilson στο βιβλίο του «Win-Win Selling»:

«Ωστόσο, είναι πολύ εύκολο να πέσει κάποιος στην παγίδα αυτήν, ακόμη και στις πιο εύκολες πωλήσεις. Για παράδειγμα, ακόμη κι αν δεν έχετε στρατιωτική εμπειρία, μπορεί να ταυτιστείτε με τους στρατιώτες που άκουσαν αυτήν την παρουσίαση από το λοχία τους:

»*“Ανδρες και γυναίκες του αμερικανικού στρατού, από σήμερα εισάγεται προς χρήση όλου του προσωπικού το νέο μοντέλο σφυρίκτρας M-1. Πρόκειται για έναν τύπο σφυρίκτρας που λειτουργεί διά της εισαγωγής αέρα*

στον αυλό της (σ.σ. ο λοχίας τη βάζει στη στόμα και σφυρίζει). Η σφυρίκτρα αποτελείται από δύο μέρη, ένα σύστημα κυλίνδρων και έναν μηχανισμό συγκράτησης του αέρα. Στο στόμιο της σφυρίκτρας υπάρχουν δύο ελαφρώς ανυψωμένα τμήματα. Εσείς, εκεί πίσω, καλό θα ήταν να σηκωθείτε για να τα δείτε καλύτερα. Το άνοιγμα του βασικού κυλίνδρου αποκαλείται αύλαξ συμπίεσης. Το άλλο τμήμα είναι γνωστό ως συνδετικό λειτουργικό σύμπλεγμα θαλαμίσκων, το οποίο αποτελείται από το στόμιο, το κυλινδρικό κλείστρο, επί του οποίου είναι προσαρμοσμένος ο μηχανισμός συγκράτησης του αέρα και τον κύλινδρο, εντός του οποίου κινείται ένα σφαιρίδιο από φελλό”.

»Αυτός, λοιπόν, είναι ένας πραγματικά εντυπωσιακός τρόπος για να παρουσιάσετε κάποιο προϊόν. Ωστόσο, πιστεύω ότι ο λοχίας θα ήταν αποτελεσματικός αν ήξερε ότι οι άνθρωποι δεν αγοράζουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που τους πουλάμε, αλλά αυτό που φαντάζονται ότι τα συγκεκριμένα προϊόντα και οι συγκεκριμένες υπηρεσίες θα τους προσφέρουν. Η παρουσίαση του λοχία θα ήταν πιο αποτελεσματική αν μιλούσε στους στρατιώτες του για τη σφυρίκτρα κάπως έτσι:

«*Αυτή είναι η σφυρίκτρα. Όταν σφυρίζετε (σ.σ. ο λοχίας τη βάζει στο στόμα και σφυρίζει), ο ήχος είναι δυνατός και οξύς. Αν ποτέ παγιδευτείτε σε κάποιο όρυγμα και οι σφαίρες σφυρίζουν πάνω από το κεφάλι σας, βγάλτε τη σφυρίκτρα από την τσέπη σας και σφυρίξτε. Εμείς θα την ακούσουμε και θα έρθουμε να σας σώσουμε. Ετσι θα έχετε την ευκαιρία να διηγείστε αργότερα στα εγγόνια σας αυτά που ζήσατε στον πόλεμο”.*

»Η δεύτερη αυτή προσέγγιση, που ρίχνει το βάρος στην προτεινόμενη λύση, μπορεί να κατανοηθεί από όλους τους στρατιώτες, γιατί τους λέει κάτι πολύ σημαντικό και ουσιαστικό: πώς θα καταφέρουν να επιβιώσουν χρησιμοποιώντας τη συγκεκριμένη σφυρίκτρα. Αντίθετα, η πρώτη, η οποία βασίζεται στην παρουσίαση των βασικών χαρακτηριστικών της σφυρίκτρας, είναι μάλλον ακατανόητη και απρόσφορη».

Πηγή: «Πωλήσεις με αμοιβαίο όφελος», εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ – www.kritiki.gr



**Η κλωστή
για να βγείτε από το λαβύρινθο
είναι η **ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ****



Πηγή: LIMRA, εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ – www.kritiki.gr, κ.λπ.



Πού κοιτά το μάτι του ηγέτη;

Διοίκηση διαδικασιών



Διαδικασία πρώτη:

Στρατολόγηση και επιλογή

1. Τα έξι βήματα της στρατολόγησης
2. Τα τέσσερα βήματα για να θέσετε τους στόχους της στρατολόγησης
3. Οι τρεις αρχές της στρατολόγησης
4. Η φιλοσοφία της στρατολόγησης
5. Τα δέκα χαρακτηριστικά του ιδανικού υποψήφιου ασφαλιστή
6. Οι πηγές των νέων ασφαλιστών
7. Το διοικητικό σύστημα της στρατολόγησης
8. Στρατολόγηση μέσω των ασφαλιστών
9. Στρατολόγηση μέσω εφημερίδων
10. Στρατολόγηση μέσω ιδιωτικών γραφείων ευρέσεως εργασιών
11. Στρατολόγηση μέσω συστάσεων
12. Στρατολόγηση μέσω γραφείων επαγγελματικής αποκατάστασης φοιτητών (κολέγια)
13. Οι αρχές της επιλογής
14. Είκοσι δύο ιδέες για να γίνει η επιλογή πιο παραγωγική

15. Τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας υποψήφιος ασφαλιστής για να είναι επιτυχής
16. Η σειρά της επιλογής
17. Διεξαγωγή της αρχικής συνέντευξης
18. Ερωτήσεις που θα κάνετε στην αρχική συνέντευξη
19. Η ποιότητα ενός διαγωνισμού επιλογής
20. Κανόνες για τη συνέντευξη της επιλογής
21. Τα πέντε πιο συχνά λάθη που γίνονται στις συνεντεύξεις
22. Συνεντεύξεις συστάσεων
23. Το δείγμα εργασίας
24. Παραδείγματα δειγμάτων εργασίας
25. Συνεντεύξεις με άλλους
26. Η τελική αξιολόγηση και η απόφαση
27. Παρουσιάζοντας την καριέρα
28. Τα βήματα ενός αποτελεσματικού προγράμματος στρατολόγησης

Διαδικασία δεύτερη: Εκπαίδευση

29. Πώς μαθαίνουν οι άνθρωποι
30. Τα εμπόδια της μάθησης
31. Τα τρία αναγκαία στοιχεία που απαιτούνται στην εκπαίδευση
32. Πώς να καθορίσετε τον αντικειμενικό σκοπό της εκπαίδευσης
33. Η φόρμα του ΠΕΣΟΣ (πώς να εκπαιδεύετε)
34. Τεχνικές άσκησης και πρόβες εκπαίδευσης
35. Τεχνικές εκπαίδευσης μέσω Role-Play
36. Τεχνικές εκπαίδευσης μέσω συσκευών
37. Ερωτήσεις για να διαπιστώσετε τι κατάλαβαν οι εκπαιδευόμενοι
38. Ανάλυση της δουλειάς του ασφαλιστή
39. Ο οδηγός του εκπαιδευτή
40. Τα υπέρ και τα κατά των διαγωνισμάτων
41. Παράγοντες που επηρεάζουν την ποιότητα της εκπαίδευσης
42. Βαθμολόγηση των εκπαιδευτών
43. Βαθμολόγηση του εκπαιδευτικού υλικού
44. Λόγοι για να κάνετε μια συνάντηση
45. Αποφάσεις που πρέπει να πάρετε πριν από τη συνάντηση
46. Δέκα συμβουλές για να διεξαγάγετε τη συνάντηση

47. Ένας σύντομος οδηγός για τη συνάντηση
48. Συντονίζοντας μία συνάντηση
49. Αξιολογώντας μία συνάντηση
- Διαδικασία τρίτη: Συντονισμός της επίδοσης
50. Οδηγίες για την επανάληψη της επίδοσης
51. Να αναγνωρίζετε τα προβλήματα της επίδοσης
52. Λύσεις σε προβλήματα επίδοσης
53. Δημιουργώντας μέτρα για την αξιολόγηση της επίδοσης
54. Ποιοι στόχοι απαιτούνται για τον έλεγχο της επίδοσης
55. Σκέψεις που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας όταν κάνετε την επανάληψη της επίδοσης
56. Ταύτιση των ασφαλιστών με τα προβλήματα της παρακίνησης
57. Λύσεις στα προβλήματα της παρακίνησης
58. Αξιολογώντας τον καινούργιο ασφαλιστή
59. Πώς να δημιουργήσετε το ατομικό πρόγραμμα ανάπτυξης του ασφαλιστή
60. Πώς θα διαγνώσετε τα προβλήματα που επιμένουν να υπάρχουν.
61. Οι κανόνες για την ποιοτική εργασία
- Διαδικασία τέταρτη: Καθοδήγηση και συμβουλές
62. Τρόποι για να βοηθήσετε τους ήδη δημιουργημένους ασφαλιστές
63. Στόχοι που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας όταν δίνετε συμβουλές
64. Προετοιμασία για τη συνάντηση των συμβουλών
65. Διεξάγοντας τη συνάντηση των συμβουλών
66. Καταστάσεις που κάνουν τον ασφαλιστή να χάσει τον έλεγχό του
67. Κλείνοντας τη συνάντηση των συμβουλών
68. Τα εμπόδια μιας αποδοτικής συνάντησης συμβουλών
69. Διεξάγοντας συναντήσεις για την καριέρα
70. Ο χειρισμός των συγκρούσεων
71. Γιατί οι διευθυντές δέχονται πληροφορίες που τους παρασύρουν
72. Γιατί οι διευθυντές δέχονται πληροφορίες που τους παρασύρουν ή δεν δέχονται καμιά πληροφορία
- Διαδικασία πέμπτη: Προγραμματισμός και θέσπιση στόχων
73. Οι αρχές που απαιτούνται για τη θέσπιση των στόχων
74. Οι δέκα κανόνες για να θέσετε τους στόχους σας
75. Τα πέντε σημεία ενός σχεδίου

76. Η διαδικασία του προγραμματισμού
77. Πέντε βήματα για να συντονίσετε το πρόγραμμά σας
78. Γιατί πρέπει να συμμετέχουν και άλλοι στον προγραμματισμό
79. Σχεδιασμός για στόχους προσωπικής παραγωγής
80. Ζητήματα που πρέπει να σκεφθείτε όταν δημιουργήτε τους στόχους της παραγωγής
- Διαδικασία έκτη: Η διοίκηση του υποκαταστήματος
81. Τι πρέπει να συμπεριλάβετε σε ένα εγχειρίδιο χειρισμού
82. Τα καθήκοντα της γραμματέας
83. Οδηγίες για να αυξηθεί η υποστήριξη της γραμματέας
84. Διαχείριση χρόνου
85. Συμβουλές για τη διαχείριση του χρόνου
86. Τι πρέπει να γνωρίζετε για να χειριστείτε ένα κερδοφόρο υποκατάστημα
87. Τα χαρακτηριστικά του υποκαταστήματος με υψηλό κόστος
88. Τα χαρακτηριστικά του υποκαταστήματος με χαμηλό κόστος
89. Πώς να μειώσετε τα έξοδα
90. Τι πρέπει να γνωρίζει ο διευθυντής
91. Επιτυχημένες επιτροπές
92. Γράφοντας μια αναφορά
- Διαδικασία έβδομη: Η υποστήριξη της αγοράς
93. Οι πίνακες ανακοινώσεων του υποκαταστήματος
94. Δώρα
95. Δημόσιες σχέσεις
96. Κανόνες για να στέλνετε δελτία τύπου στα μέσα ενημέρωσης
97. Διαφήμιση μέσω Χρυσού Οδηγού
98. Οι διαγωνισμοί της εταιρείας
99. Συμβουλές για να αποκτήσετε κύρος
100. Κανόνες για εκστρατείες αποτελεσματικών Direct mail
101. Συμβουλές για να γράψετε αποτελεσματικές επιβολές
102. Οπτικά βοηθήματα
103. Επαγγελματικές κάρτες και επικεφαλίδες για το υποκατάστημα
104. Διαφήμιση
105. Τι πρέπει να θυμάστε σχετικά με τη διαφήμιση
106. Προώθηση πωλήσεων
107. Αναγνωρίζοντας την αγορά
108. Αυξάνοντας την παραγωγικότητα

Τα κίνητρα

Υπάρχει μια πολύ παλαιά ιστορία που θέτει κάτω από σωστή οπτική γωνία την περιπλοκότητα του να δίνουμε κίνητρα στους ανθρώπους. Ένας γέρος χωρικός είχε πρόβλημα στο να καταφέρει το μουλάρι του να προχωρήσει. Ήταν έτοιμος να χτυπήσει το μουλάρι στο κεφάλι με ένα μεγάλο κομμάτι ξύλο, όταν ένας περαστικός τον σταμάτησε. «Αυτός δεν είναι τρόπος να κάνεις το μουλάρι σου να προχωρήσει» είπε ο περαστικός. «Το ξέρω» απάντησε ο χωρικός. «Θέλω απλώς να βεβαιωθώ ότι με προσέχει».

Γνωρίζουμε ποια είναι τα κίνητρα των ανθρώπων: το χρήμα, η αναγνώριση, η δύναμη, το κύρος, ο πόνος (ή ο φόβος του), το ένστικτο, το άγχος, η περιέργεια ή η διασκέδαση. Το πρόβλημα είναι να καθορίσουμε ποια κίνητρα πετυχαίνουν με κάποια άτομα και με ποιους συνδυασμούς. Πριν μπορέσετε να δώσετε κίνητρα στους ανθρώπους, πρέπει να βρείτε το κλειδί που τους κάνει να δουλεύουν, πρέπει να τους κάνετε να προσέξουν.

Ως διευθυντή, θα πρέπει να σας ενδιαφέρουν τα κίνητρα, διότι είστε υπεύθυνος για την επιτυχία των πωλητών σας. Επιτυγχάνουν διότι τους βοηθάτε να αναγνωρίσουν και να δεχτούν την ανάγκη να βελτιώνονται συνεχώς, διότι τους πείθετε ότι έχουν τις απαιτούμενες ικανότητες που χρειάζονται για να βελτιωθούν, διότι τους δίνετε την επιθυμία να επιτύχουν και διότι τους δείχνετε αυτά που είναι απαραίτητα για να βελτιωθούν. Άρα, ο ρόλος σας μπορεί να είναι μόνο βοηθητικός: δεν μπορείτε να δουλεύετε στη θέση των άλλων. Οι μόνες πραγματικές δραστηριότητές σας είναι να τους εκπαιδεύετε για γνώση και ικανότητες, να διατηρείτε σταθερές απόδοσης και να κρίνετε αυτήν την απόδοση. Μπορείτε να τους παρέχετε ειλικρινή βοήθεια και ενδιαφέρον, αλλά η απόδοση θα έρθει από τους ίδιους τους πωλητές – και αυτό είναι και το σημείο στο οποίο μπαίνουν τα κίνητρα. Είναι το μόνο εργαλείο που διαθέτετε για να κατορθώσετε να κάνουν οι άνθρωποι αυτό που θέλετε να κάνουν. Το προσωπικό σας ενδιαφέρεται περισσότερο γι' αυτό που έχετε μέσα στην καρδιά σας, παρά γι' αυτό που έχετε στο νου σας.

Τι γνωρίζουμε για τα κίνητρα

Παρά το γεγονός ότι τα κίνητρα είναι ένα από τα θέματα που έχουν μελετηθεί περισσότερο στην ιστορία του κόσμου, γνωρίζουμε πολύ λίγα γι' αυτό το θέμα κύριως σε ό,τι αφορά τους ανθρώπους στις πωλήσεις. Ένα πράγμα που γνωρίζουμε είναι αυτό που ήδη θίξαμε: η ποιότητα στη διεύθυνση είναι σημαντική, δηλαδή, ο πωλητής πρέπει να πιστεύει ότι ο διευθυντής πωλήσεων ενδιαφέρεται ειλικρινά για την επιτυχία του και ότι προσπαθεί ειλικρινά να τον βοηθήσει.

Το δεύτερο στοιχείο που αφορά τα κίνητρα είναι ότι γνωρίζουμε πως σίγουρα το χρήμα ως κίνητρο έχει πολύ περιορισμένη αξία. Μόλις ικανοποιηθούν σχετικώς οι υλικές ανάγκες, το χρήμα σταδιακά παύει να έχει πρωταρχική σημασία. Όπως λέει και μια γνωστή φράση, «Μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα μερικές φορές, μπορείς να δώσεις κίνητρα σε μερικούς ανθρώπους με χρήματα πάντα, αλλά δεν μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα πάντα».

Μια άλλη αλήθεια που αφορά τα κίνητρα είναι ότι το υψηλό ηθικό συνήθως είναι αποτέλεσμα «εμπειριών» που σχετίζονται με τη δουλειά, ενώ το πεσμένο ηθικό είναι αποτέλεσμα «συνθηκών» της δουλειάς – και το αντίστροφο δεν ισχύει: το υψηλό ηθικό δεν είναι αποτέλεσμα καλών συνθηκών δουλειάς.

Τελικά, ένα ακόμη γεγονός πάνω στα κίνητρα, που φαίνεται να αληθεύει για τους πωλητές: η ψυχολογία είναι σημαντική. Αυτό το γεγονός φαίνεται με πολλούς τρόπους. Για παράδειγμα:

Από τη στιγμή που κάποιος ασφαλιστής χαρακτηριστεί παραγωγός εκατομμυρίων, χαρακτηρίζεται έτσι για κάθε χρόνο μετά, διότι αρχίζει να θεωρεί τον εαυτό του ως παραγωγό εκατομμυρίων.

Οι πωλητές πρέπει να πιστεύουν ότι η αλλαγή είναι δυνατή. Πολλοί από αυτούς στην πραγματικότητα δεν χρειάζονται περισσότερες ικανότητες, αλλά χρειάζονται να εκπέμπουν μια καλύτερη εικόνα του εαυτού τους.

Ένας πωλητής συχνά χρειάζεται πραγματικές αποδείξεις ότι οι μέθοδοι του διευθυντή του ε-

φαρμόζονται με επιτυχία. Αυτό επιτυγχάνεται πιο εύκολα αν ο διευθυντής υπήρξε ένας επιτυχημένος πωλητής ο ίδιος ή έχει αναπτύξει επιτυχημένους πωλητές οι οποίοι παραμένουν με την εταιρεία.

Έχουν υπάρξει χιλιάδες θεωρητικοί, οι οποίοι έχουν αναπτύξει ιδέες πάνω στα κίνητρα και μερικές από αυτές έχουν κερδίσει μεγάλη δημοτικότητα.

Ο Abraham Maslow μάς έδωσε την «ιεραρχία των αναγκών» (την πυραμίδα των αναγκών): το ότι πρέπει να ικανοποιούμε την κάθε ανάγκη με τη σειρά. Αυτές οι ανάγκες είναι –στη σειρά που πρέπει να ικανοποιούνται– ανάγκες εξασφάλισης, κοινωνικές ανάγκες, εγωιστικές ανάγκες και αυτοεκπλήρωση.

Η θεωρία του Saul Gellerman είναι ότι υπάρχει μόνο μία μορφή κινήτρων, το συμφέρον, αλλά αλλάζει καθώς μεγαλώνουμε, πηγαίνοντας από το χρήμα στη δύναμη, στην αναγνώριση, στην επαγγελματική ικανοποίηση.

Δυστυχώς, όλες αυτές οι πληροφορίες είναι κυρίως θεωρητικές, και ενώ τα κίνητρα μπορεί να έχουν ανεκτίμητη αξία, μπορούν να έχουν καταστροφικά αποτελέσματα αν χρησιμοποιηθούν με συγκεκριμένο τρόπο.

Δεν μπορούν, αλλά και δεν πρέπει, όλα τα άτομα να οδηγούνται προς μεγάλα κατορθώματα. Μερικά άτομα, για συγκεκριμένους λόγους, δεν πρέπει να δέχονται συνεχώς πιέσεις. Μερικοί διευθυντές πωλήσεων θα ήθελαν να πιστεύουν ότι «βρες το κουμπί» του κάθε ατόμου και όλα τα προβλήματα θα λυθούν. Ποτέ δεν είναι τόσο εύκολο.

Πριν από το τέλος του περασμένου αιώνα υπήρχε ένας εύπορος άγγλος βιομήχανος, ο οποίος έφευγε δύο εβδομάδες κάθε καλοκαίρι για να σκαρφαλώσει στην πιο δύσκολη κορυφή των Ελβετικών Άλπεων. Ήταν μία από τις μικρές κορυφές και οι περισσότεροι ορειβάτες την αγνοούσαν, παρά το γεγονός ότι δεν είχε ποτέ πατηθεί, διότι η φήμη της δεν ταίριαζε με τη

δυσκολία της και δεν ήθελαν να ρισκούν. Δυστυχώς, ο άνθρωπος αυτός πέθανε σε ένα βουνό. Αυτό, όμως,

ήταν ό,τι ακριβώς άρεσε στο βιομήχανο. Ήθελε να είναι ο πρώτος που θα ανέβει στο βουνό, και έτσι να κερδίσει κάποιο βαθμό αναγνώρισης.

Κάθε χρόνο ο βιομήχανος προσλάμβανε τον ίδιο ελβετό οδηγό και μαζί αντιμετώπιζαν την πρόκληση της κορυφής, αλλά κάθε χρόνο αποτύχαναν. Οι δύο άνδρες δεν θα μπορούσαν να είναι πιο διαφορετικοί: ο Άγγλος ήταν φιλόδοξος, φλύαρος και πεισματάρης. Ο Ελβετός ήταν ήρεμος, παρατηρητικός και διστακτικός. Ο ένας δεν μπορούσε να καταλάβει τον άλλον.

Όταν η προχωρημένη ηλικία τελικά τους έπεισε ότι περισσότερες προσπάθειες να πατήσουν την κορυφή θα ήταν ανοησία, ήταν και οι δύο γεμάτοι απογοήτευση. Αλλά και οι δύο αναγνώρισαν ότι η απογοήτευση δεν οφειλόταν στην αποτυχία τους να εκπληρώσουν τον πρωταρχικό τους στόχο, αλλά ότι ήταν αποτέλεσμα της συνειδητοποίησης πως δεν θα συναντώνται πια μια φορά το χρόνο.

Μια πολύ μεγάλη φιλία είχε γεννηθεί ανάμεσα στους δύο ανθρώπους: καθώς ήταν μαζί σε μια μάχη εναντίον της φύσης, και οι δύο είχαν πλουτίσει από αυτήν τη φιλία. Είχαν βρει την κατανόηση, την εκτίμηση των ιδεών του καθενός και τον τρόπο να πρεμιούν τις αντιδράσεις τους. Είχαν κερδίσει ένα πολύ μεγαλύτερο βραβείο από εκείνο που αρχικά επιζητούσαν.

Κατά παρόμοιο τρόπο, αυτό είναι ένα άρθρο πάνω στα κίνητρα, αλλά ίσως να μην ικανοποιήσει τον πρωταρχικό στόχο σας: δεν περιέχει μόνο έγκυρα, αδιαφιλονίκητα στοιχεία που είναι παγκοσμίως αποδεκτά. Αντί γι' αυτό, παρουσιάζει μια μέθοδο για να δώσετε κίνητρα, η οποία μπορεί να έχει, μπορεί και να μην έχει επιτυχία: αλλά, σίγουρα, αν την εφαρμόσετε, θα σας δώσει μεγάλα οφέλη – όπως τη δημιουργία ενός καλύτερου κλίματος στην οργάνωσή σας και το άνοιγμα οδών επικοινωνίας.

Αυτό δεν σημαίνει ότι τα δύο βασικά συστατικά των περισσότερων κειμένων που αφορούν τη διεύθυνση λείπουν από το άρθρο – δηλαδή, η έρευνα αγοράς και η πρακτική εμπειρία.

Στην πραγματικότητα, η επίδραση της έρευνας αγοράς και της πρακτικής εμπειρίας στην επιτυχία των πωλήσεων ήταν το κίνητρο για να γραφεί αυτό το άρθρο, παρά το πρόβλημα ότι οι περισσότερες πληροφορίες είναι υποκειμενικές και δεν μπορούν να αποδειχθούν.

Τα εκπαιδευτικά μας

Συνήθειες εργασίας

Πολλές φορές έχει ειπωθεί ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι ελεύθερο. Η ελευθερία, όμως, έχει κι αυτή τις δυσκολίες της. Η μεγαλύτερη και δυσκολότερη δουλειά για κάθε ασφαλιστή είναι αυτή που λέγεται αυτοπειθαρχία. Η ελευθερία που εμπιρεύει το επάγγελμα του ασφαλιστή καμιά φορά έχει αρνητικές συνέπειες αν δεν χρησιμοποιηθεί σωστά.

Αν ο ασφαλιστής εννοεί την ελευθερία ως δικαίωμα να χρησιμοποιεί απερισκεπτα το χρόνο του, τότε μάλλον αγνοεί μερικά απλά πράγματα που οδηγούν στην επιτυχία. Η γνώση αυτών των πραγμάτων και η αυτοπειθαρχία στην εφαρμογή τους δεν μπορεί παρά να φέρει την αποτελεσματικότητα και την επιτυχία:

1. Ο ασφαλιστής οφείλει να κάνει επαρκή αριθμό παρουσιάσεων σε υποψήφιους πελάτες κάθε μέρα.
2. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να έχει και να χρησιμοποιεί μόνιμα ένα σύστημα εξεύρεσης νέων υποψήφιων πελατών, καθώς και μια δεδομένη μέθοδο για κάθε στάδιο της πώλησης.
3. Ο ασφαλιστής πρέπει να προγραμματίζει τη δουλειά του την ημερήσια, την εβδομαδιαία, τη μηνιαία, την ετήσια, την καριέρα του ολόκληρη. Αυτό σημαίνει ότι μετά την τοποθέτηση των στόχων του θα πρέπει να ξέρει ακριβώς πώς να επιδιώξει την επίτευξή τους.
4. Ο ασφαλιστής πρέπει να καταγράφει συστηματικά τις δραστηριότητές του και τα αποτελέσματά του προκειμένου να επιδιώξει τη βελτίωσή του όπου παρουσιάζεται πρόβλημα.
6. Ο ασφαλιστής πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς για τις εξελίξεις και αλλαγές στο χώρο δουλειάς του, ώστε να είναι εύστοχος και συνεπής με τους πελάτες και συνεργάτες του.

Η μεταφορά όλων των πιο πάνω στο πλαίσιο της καθημερινής εργασίας σημαίνει δύο πράγματα:

- Δημιουργία συγκεκριμένων συνηθειών εργασίας μέσα από εφαρμογή των αρχών που διέπουν τις επί μέρους δραστηριότητες του ασφαλιστή.
- Κατανομή όλων των σημαντικών δραστηριοτήτων στις παραγωγικές ώρες της ημέρας.

Η καθημερινή δραστηριότητα

Εάν ο ασφαλιστής εργαζόταν ως υπάλληλος σε οποιαδήποτε χώρα, καθημερινά θα ήξερε ποιες δουλειές θα έπρεπε να γίνουν. Αυτό δεν ισχύει απόλυτα στη δουλειά μας, εκτός και αν οι ίδιοι το επιβάλουμε στον εαυτό μας.

Παρακάτω ακολουθεί μια πρόταση ημερήσιας δραστηριότητας που, χωρίς να είναι η μοναδική, εν τούτοις μπορεί να αποτελεί τη βάση ενός αποτελεσματικού συστήματος αυτοοργάνωσης:

1. Καθημερινό ξακαθάρισμα των προτεραιοτήτων και



Γεϊένα Ισινμπάγιεβα
Η ζωή από τα 5,05 μ.

Στην πρώτη εμφάνισή της σε διεθνείς αγώνες, το 1998, στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Εφήβων στη Γαλλία, οι συναθλητρίες της έμειναν δέκα ολόκληρα εκατοστά πίσω της... Η ιστορία από τότε διαρκώς επαναλαμβάνεται. Στο Πεκίνο η «τσαρίνα των αιθέρων» κατέρριψε για μία ακόμη φορά το παγκόσμιο ρεκόρ (5,05 μ.) και χάρηκε τη νίκη της σαν μικρό παιδί. Κι όλοι ξέρουμε πως όταν πλεί ότι για κείνη δεν υπάρχουν όρια και ότι μέχρι τους Ολυμπιακούς του Λονδίνου θα έχει περάσει τα 5,15... απλώς, το εννοεί. Έχει καλές συνήθειες, πλεί!

δραστηριοτήτων της επόμενης ημέρας. Προσήλωση στην εκτέλεση αυτών των εργασιών, άσχετα από τα έκτακτα περιστατικά που μπορεί να προκύψουν.

2. Συγκεκριμένη ώρα έναρξης δραστηριότητας στην αγορά.
3. Προετοιμασία για κάθε προγραμματισμένη επαφή με πελάτη. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να ξέρει με κάθε λεπτομέρεια όχι μόνο τι θα πει, αλλά και πώς θα το πει.
4. Συχνές, αν όχι καθημερινές, επαφές δημοσίων σχέσεων με κέντρα επιρροής.
5. Τουλάχιστον δύο τελικές συνεντεύξεις την ημέρα, μία στην αρχή της ημέρας και άλλη μία το απόγευμα.

6. Επαφή με ένα τουλάχιστο άτομο την ημέρα, με στόχο την εξεύρεση νέων ονομάτων.

7. Καθημερινή εκτέλεση εργασιών ρουτίνας ή εξυπηρέτησης πελατών σε μη παραγωγικές ώρες, όπως το μεσημέρι.

8. Καθημερινή ενασχόληση με τη δουλειά οκτώ ωρών. Ο ασφαλιστής έχει το πλεονέκτημα ότι αυτές τις ώρες μπορεί να τις καταλείψει κατά βούληση μέσα στην ημέρα.

9. Τήρηση στοιχείων για την καθημερινή δραστηριότητα, καθώς και για τα αποτελέσματα.

10. Συχνή ανάλυση χρόνου για μελέτη, ενημέρωση και γενικά αυτοβελτίωση.

Ισως όλα τα πιο πάνω να φαίνονται πολλά για μία ημέρα. Από τη στιγμή, όμως, που εργαζόμαστε για να κερδίσουμε τα προς το ζην, λογικό είναι να κάνουμε τη σκληρή δουλειά και αποτελεσματική.

Όταν η καθημερινή δραστηριότητα βασίζεται σε καλές συνήθειες, ο ασφαλιστής είναι σε θέση να επιτύχει περισσότερα χωρίς να καταβάλει παραπάνω προσπάθεια. Οι καλές συνθήκες εργασίας ενισχύουν τις ικανότητες πώλησης του ασφαλιστή και είναι προϋπόθεση για μέγιστη αποδοτικότητα.

(Πηγή: «On line Scorlife» - Δεκ. 1991, Βασιλίας Θεοχάρης, Διευθυντής εκπαίδευσης)



Συνήθως σκοντάφτουμε στα μικρά πετραδάκια, όχι στο βουνό!

Οι άνθρωποι καθημερινά αγωνίζονται να πετύχουν σε διάφορους τομείς, με μικρούς ή μεγάλους στόχους, και οι πιο πολλοί παραιτούνται νωρίς από τα σημαντικά της ζωής τους επειδή δεν τα καταφέρνουν στις μικρές προσπάθειες της καθημερινότητας... Τα μεγάλα επιτεύγματα θέλουν πολλή... προπόνηση!

Η νηστεία Τετάρτης και Παρασκευής, π.χ., στην Ορθόδοξη Εκκλησία είναι μια άσκηση για να περάσει κάποιος σε μεγαλύτερες κατακτήσεις. Εάν δεν μπορείς να νικήσεις την επιθυμία μιας ημέρας να μη φας κρέας ή τυρί, πώς θα μπορέσεις να νικήσεις την επιθυμία να αποκτήσεις κάτι που δεν σου ανήκει; Πόσο γυμνασμένη θέληση έχουν σήμερα οι άνθρωποι για ασκήσεις αρετής, για άμιλλα και αλληλεγγύη, για συμπόνια, όταν το περιβάλλον διδάσκει ανταγωνισμό, «ξέσκιμα» των αντιπάλων και «πάτημα επί πτωμάτων»; Ακούμε δίπλα μας συχνά τα «δεν μπορώ», «δεν θέλω, βαριέμαι», «ωχ καμένη», «άσ' το γι' αύριο» κ.ά.

Στις πωλήσεις λένε οι ειδικοί ότι πετυχαίνουν αυτοί που αποκτούν (με άσκηση) καλές συνήθειες καθημερινά. Ένας επιτυχημένος πωλητής έχει συνήθειες οργάνωσης, ημερολογίου, συλλογή υποψήφιων πελατών, καθημερινών ραντεβού για πωλήσεις, για εκπαίδευση κ.λπ. Οι αποτυχημένοι δεν σκοντάφτουν στους μεγάλους στόχους, αλλά στα «πετραδάκια» τα καθημερινά... Μέχρι να φτάσεις στην κορυφή του βουνού χρειάζεσαι πολλά βήματα καθημερινά. Το 100 αρχίζει απ' το 1. Όλες οι σκάλες έχουν ένα πρώτο σκαλοπάτι! Κοιτάξε γύρω σας: οι πρώτοι δεν πηδάνε σκάλες ούτε δρασκελίζουν βουνά! Αποκτήστε καλές συνήθειες και έχετε υπομονή! Να, όπου να 'ναι θα φτάσουμε στην κορυφή!

Ε.Σ.

Μιλάει στους συναδέλφους του ο επιτυχημένος ασφαλιστής R.J. Kelly με άρθρο του που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό «LIFE INSURANCE», το 1982, με θέμα την εξεύρεση πελατών, και εξηγεί πώς έγινε μέλος της λέσχης των διακεκριμένων ασφαλιστών στην Αμερική με παραγωγή με ασφαλισμένα κεφάλαια άνω του 1 εκατομμυρίου δολαρίων. (Το 1980 πέτυχε μια παραγωγή σε ασφαλισμένα κεφάλαια της τάξεως των 6.000.000 δολαρίων και το 1981 παραγωγή πάνω από 7.000.000 δολάρια.)

Πιστεύω ότι η εξεύρεση υποψήφιων πελατών είναι η ζωογόνο πηγή της εργασίας μας. Πολλοί ασφαλιστές αποτυγχάνουν στη δουλειά μας όχι τόσο από έλλειψη ιδεών και γνώσεων όσο από την έλλειψη υποψήφιων πελατών με τους οποίους θα μπορούσαν να μοιραστούν αυτές τις ιδέες και γνώσεις.

Επειτα από εμπειρία 4 ετών στο χώρο των ασφαλειών ζωής, είμαι πεπεισμένος ότι –πέρα από κάθε αμφιβολία– το μυστικό της επιτυχίας στη δουλειά μας είναι να βλέπουμε όσο γίνεται περισσότερους αξιόλογους υποψήφιους πελάτες και μετά όλα τα υπόλοιπα έρχονται από μόνα τους.

Εχω ακούσει να λένε: «Δώσε σε ένα άτομο ένα ψάρι και θα το θρέψεις για μια μέρα. Μάθε ένα άτομο να ψαρεύει και θα το θρέψεις για όλη τη ζωή του!» Η εργασία μας παρέχει την πιο εκτεταμένη εκπαίδευση από οποιαδήποτε άλλη δουλειά έχω γνωρίσει.

Παρ' όλα αυτά, δεν παραδεχόμαστε πολλές φορές την αλήθεια ότι το να διδάξεις κάποιον να ψαρεύει προϋποθέτει πολύ περισσότερα πράγματα από το να μάθει απλώς να βάζει το δόλωμα και να μαγειρεύει ένα ψάρι. Το σημαντικότερο, ίσως, από όλα αυτά είναι να μάθει κανείς πού θα βρει το ψάρι.

Η εκπαίδευσή μου αποσκοπούσε στο να διδαχθώ τι είναι το προϊόν που λέγεται ασφάλεια ζωής, ποια είναι η χρησιμότητά της και ποια είναι η ψυχολογία της πωλήσεως. Παρά το γεγονός ότι στο στάδιο της εκπαίδευσής μου δόθηκε έμφαση στην εξεύρεση υποψήφιων πελατών (prospecting), τις περισσότερες φορές με απασχολούσε ως μία δευτερεύουσα σημασίας διαδικασία, χωρίς να προβαίνω σε μία ενσυνειδητή αναγνώριση της αξίας της.

Εχω παρατηρήσει ότι αρκετοί ασφαλιστές, παρά την άρτια επαγγελματική τους κατάρτιση από πλευράς γνώσεων, αποτυγχάνουν όταν έρχεται η στιγμή να εφαρμόσουν αυτές τις γνώσεις στην πράξη. Από την αρχή της σταδιοδρομίας μου με απασχόλησε η σκέψη τι κάνουν οι πραγματικά μεγάλοι «ψαράδες», ώστε να αντιλαμβάνονται συνειδητά (ή με τη διαίσθηση που χαρίζει η εμπειρία) αν απευθύνονται στη σωστή αγορά πελατών, και κατέληξα στο συμπέρασμα ότι αυτό που έχει καθοριστική σημασία για να επιβιώσει κανείς στο επάγγελμα του ασφαλιστή ζωής είναι το πού απευθύνεται και όχι μόνον πώς θα προβλεφθούν οι παροχές ενός ασφαλιστικού προγράμματος.

Στις συγκεντρώσεις των ασφαλιστών της εταιρείας μου συνήθως

ο ένας ρωτάει τον άλλο: «Τι είναι αυτό που κάνεις καλύτερα στη δουλειά μας;» Όταν απευθύνουν και σ' εμένα αυτήν την ερώτηση, απαντώ: «Το prospecting».

Πολλούς ασφαλιστές τους χαρακτηρίζει η ανεπάρκεια ή η αδυναμία, αν θέλετε, της εξεύρεσης υποψήφιων πελατών με μια συγκριμένη και μεθοδική διαδικασία.

Γι' αυτό ψάχνω να βρω το γιατί μερικές φορές εμείς οι ασφαλιστές δεν αναζητούμε με τον σωστό τρόπο τους υποψήφιους πελάτες.

Μερικοί ασφαλιστές δεν αντιλαμβάνονται ότι η επιταγή των προμηθειών που θα εισπράξουν αύριο είναι συνυφασμένη με μία άμεση και απόλυτα αναλογική σχέση με την ποσότητα και την ποιότητα των υποψήφιων πελατών που ειδαν πριν. Αυτός είναι και ο λόγος που αυτοί οι ασφαλιστές δεν είναι σε θέση να ακολουθήσουν το δρόμο που θα τους οδηγήσει εκεί όπου θα συναντούν, σε σταθερή και όχι σε περιστασιακή βάση, πρόσωπο με πρόσωπο, τους πελάτες που χρειάζονται και μπορούν να αγοράσουν μία ασφάλεια ζωής.

Τις συγκεκριμένες απόψεις μου που αναλύω σ' αυτό το άρθρο επιθυμώ να τις μοιραστώ με εκείνους τους ασφαλιστές που πιστεύουν ενσυνειδητά στην αξία του prospecting και ψάχνουν να βρουν ιδέες που θα ενσωματώσουν στον τρόπο εξεύρεσης υποψήφιων πελατών, που ήδη εφαρμόζουν ή που θα τις χρησιμοποιήσουν ως βάση ανάπτυξης μιας μεθοδευμένης προσπάθειας για εξεύρεση υποψήφιων πελατών.

Η διαδικασία για την εξεύρεση υποψήφιων πελατών αρχίζει με την προσεκτική ανάλυση των στόχων του ασφαλιστή. Ήμουν 22 ετών όταν αποφάσισα να ασχοληθώ με το επάγγελμα του ασφαλιστή ζωής και από την πρώτη στιγμή είχα ξεκαθαρισμένες απόψεις για το τι ήθελα από την καριέρα μου. Επιθυμούσα, τότε και τώρα, να έχω μία εργασία με ελεύθερο και ευέλικτο ωράριο, που θα μου απέφερε ένα εισόδημα αρκετό για να ζήσω με άνεση με τη σύζυγο και τα παιδιά μου, αφήνοντάς μου παράλληλα ελεύθερο χρόνο να ασχολούμαι με το κόμμι μου, που είναι η μουσική.

Έτσι αποφάσισα να ασκήσω το επάγγελμά μου ακολουθώντας ένα πρόγραμμα καθημερινής συστηματικής απασχόλησης από τις 8 το πρωί μέχρι τις 6 το απόγευμα.

Εχοντας πια την κατάλληλη θεωρητική κατάρτιση και αφού έθεσα

τους στόχους μου, αποφάσισα να εφαρμόσω στην πράξη αυτό που ήδη είχα μάθει στην εκπαίδευση και μελετώντας διάφορα ασφαλιστικά συγγράμματα, ότι δηλ. «η καλύτερη στιγμή για να ζητηθούν συστάσεις είναι όταν ο πελάτης είναι όσο γίνεται πιο εντυπωσιασμένος από τον ασφαλιστή».

Ζητώντας συστάσεις, προσπάθησα να εντοπίσω άτομα που παρουσιάζουν τα εξής επτά χαρακτηριστικά: (1) είναι ηλικίας μεταξύ 25 και 55 ετών, (2) είναι παντρεμένοι, (3) έχουν παιδιά, (4) έχουν καλή δουλειά, (5) παρουσιάζουν πετυχημένη σταδιοδρομία. (Αυτό σημαίνει ότι όχι μόνον έχουν καλή δουλειά, αλλά είναι επίσης ικανοί άνθρωποι με όποιο αντικείμενο ασχολούνται.) Επιθυμώ ο πελάτης να είναι (6) πρόσωπο με υπευθυνότητα και ενδιαφέρον για την εργασία του και (7) να έχει ήδη κάποια οικονομική άνεση. Κατά κανόνα οι πελάτες μου δεν αρνούνται να μου συστήσουν φίλους ή γνωστούς τους που πληρούν τις παραπάνω προϋποθέσεις στο σύνολό τους ή στο μεγαλύτερο μέρος. Αλλά μία σύσταση εκ μέρους ενός πελάτη δεν μπορεί παρά να είναι το επακόλουθο μιας αρμονικής συνεργασίας με τον ασφαλιστή εκείνον που προσφέρει σωστά τις επαγγελματικές του υπηρεσίες.

Μόνο, λοιπόν, ανάμεσα στους ικανοποιημένους πελάτες του μπορεί να συναντήσει κάποιος ασφαλιστής ένα πολύτιμο κέντρο επιρροής για συστάσεις με στόχο τη σύναψη νέων Ασφαλειών Ζωής. Ένα τέτοιο πολύτιμο κέντρο επιρροής υπήρξε για μένα ο υπεύθυνος ενός λογιστικού γραφείου, που με σύστησε σε πολλά αξιόλογα πρόσωπα, αρκετά από τα οποία έγιναν πελάτες μου και νέα κέντρα επιρροής!

Ένα σημαντικό στοιχείο της διαδικασίας για την εξεύρεση υποψήφιων πελατών που ακολουθώ είναι ότι γνωρίζω πώς θα πλησιάσω το άτομο που μου σύστησαν. Αφού αξιολογήσω τα στοιχεία και τις λοιπές πληροφορίες για τον υποψήφιο πελάτη, που συγκέντρωσα σύμφωνα με τα παραπάνω, δεν έχω παρά να του απευθύνω μια επιστολή ή να κάνω ένα τηλεφώνημα για να ορίσουμε το χρόνο της συναντήσεώς μας.

Πολλές φορές χρησιμοποιώ και έναν τύπο επιστολής που υπογράφεται από τον πελάτη μου που κάνει τη σύσταση, όπως για παράδειγμα είναι ο παρακάτω:

Αγαπητέ,
Συνεργάστηκα με τον κ. (ασφαλιστή) πάνω σε ένα πρόγραμμα

Ατομικής Ασφάλειας Ζωής μου με παράλληλη κάλυψη των μελών της οικογένειάς μου και, κάρη στη μοναδική κατάρτιση και εξημέρηση που συνάντησα στο πρόσωπό του, έλυσα ορισμένα προβλήματα που με απασχολούσαν. Είμαι σίγουρος ότι οι ιδέες που θα σου προτείνει θα φανούν χρήσιμες και σ' εμένα!

Ζήτησα από τον κ. (ασφαλιστή) να σε επισκεφθεί και να συζητήσετε για το τι μπορεί να σου προσφέρει. Θα με ευχαριστήσει ιδιαίτερα να με ενημερώσεις για τις απόψεις σου (*).

Φιλικά,
Σ.Σ.

(*). Με την τελευταία αυτή φράση του κ. Σ.Σ. επιδιώκεται να γίνει το «ντοπάρισμα» του υποψήφιου πελάτη από τον ίδιο το φίλο του – και ήδη πελάτη της εταιρείας, διευκολύνοντας έτσι σημαντικά την προσπάθεια του ασφαλιστή.

Μιλώντας με τον υποψήφιο πελάτη στο τηλέφωνο είτε απευθείας ή αφού προηγηθεί επιστολή, προσπάθησα να κεντρίσω αμέσως το ενδιαφέρον του, λέγοντας, π.χ.: «Ο κ. Χ; Έμαθα ότι είστε κάποιος που θα έπρεπε οπωσδήποτε να συναντήσω!»

Αν ο φίλος του μου περιγράψει τον υποψήφιο πελάτη ως προσνή και εκδηλωτικό, κάνω μια παύση και περιμένω την απάντησή του. Διαφορετικά κάνω παύση για δύο δευτερόλεπτα μόνο πριν συνεχίσω.

Γενικά, πάντως, ο υποψήφιος πελάτης θα αντιδράσει ρωτώντας: «Ω! Και ποιος σας το είπε αυτό;» ή «Αλήθεια; Ποιος είστε εσείς;».

Όταν τα λέω όλα αυτά με ευχάριστο τόνο στη φωνή μου, συνήθως και ο πελάτης αντιδρά με ανάλογο τρόπο, οπότε ήδη βρίσκομαι «πρωτων θυρών του».

Συνεχίζοντας, λέω: «Είμαι ο R.J. Kelly της εταιρείας ... και ένας κοινός μας γνωστός, ο κ. Σ.Σ., ζήτησε να σας τηλεφωνήσω. Σας πετυχαίνω σε κατάλληλη στιγμή; (κάνω μια παύση περιμένοντας απάντηση). Ο κ. Σ.Σ. είναι ήδη πελάτης μου και βρήκε ότι μερικές από τις απόψεις μου ήταν εξαιρετικά επωφελείς γι' αυτόν. Πιστεύω ότι θα βοηθούσαν κι εσάς μερικές από τις ιδέες μου, πράγμα που θα κάνω με ιδιαίτερη ευχαρίστηση, αν δεν έχετε αντίρρηση να συναντηθούμε για 15 με 20 λεπτά της ώρας, ίσως μετά τον καφέ, το πρωινό ή το γεύμα. Οι πρωινές ώρες σας εξυπηρετούν ή μήπως είναι καλύτερα να συναντηθούμε κάποια απογευματινή ώρα;» Συνήθως πετυχαίνω να ορίσω μια συνάντηση σε ποσοστό 95% με τα τηλεφωνήματά μου. Κατά κανόνα, οι πρώτες επαφές μου με τους υποψήφιους πελάτες μου γίνονται από το τηλέφωνο. Δεν πιστεύω ότι είμαι κάτι το εξαιρετικό στο χώρο της εργασίας μου· όμως, αφιέρωσα αρκετό χρόνο για να οργανώσω και να μεθοδεύσω μια διαδικασία προσεγγίσεως υποψήφιων πελατών που λειτουργεί άριστα για μένα. Δεν με φοβίζει το μέλλον, διότι απλούστατα γνωρίζω ότι είμαι σε θέση να βρω ανθρώπους που χρειάζονται τις ασφαλιστικές μου υπηρεσίες.

(Απόδοση και προσαρμογή από το περιοδικό «LIFE INSURANCE» – 1982: Α. Εσφόρμης)



Παλεύουν με την κρίση και οι ασφαλιστές

Της Βάσως Μουρελά



Προς το παρόν μεταφέρουν μόνο έναν προβληματισμό του μέσου καταναλωτή, ο οποίος περισσότερο δείχνει να έχει επηρεαστεί από τις αναφορές των μέσων μαζικής ενημέρωσης και όχι από αυτή καθαυτή την πραγματικότητα. Ο λόγος για τους ασφαλιστές και το πώς βιώνουν την «κρίση» οι πελάτες τους σε όλη την Ελλάδα. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» μίλησε με ασφαλιστές από όλη την Ελλάδα, σε μια προσπάθεια να καταδείξει αν η χρηματοοικονομική κρίση «χτυπά» και την πόρτα της ελληνικής οικονομίας, της ασφαλιστικής αγοράς και της καθημερινότητας των καταναλωτών.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι με τους οποίους μίλησε το «ΝΑΙ» μοιάζουν «σαν έτοιμοι από καιρό» να αντεπεξέλθουν και στις πιο δύσκολες συνθήκες που θα τους παρουσιαστούν και δηλώνουν ότι, με όπλο τον επαγγελματισμό τους, στέκονται δίπλα στους πελάτες τους.



Γιάννης Γεωργούλης, Bachelor of Science, υποκ/μα Δ. Κούρτη-Allianz, Χαλκίδα

...στην κρίση, η σωστή ανάλυση αναγκών!

Στην τρέχουσα χρονική περίοδο βιώνουμε μια πρωτόγνωρη οικονομικο-κοινωνική αναταραχή, δηλώνει ο κ. Γιάννης Γεωργούλης, με αφορμή την κατάρρευση των χρηματαγορών, με έναυσμα τα «τοξικά» ομόλογα στις ΗΠΑ. Ως αποτέλεσμα, έχουμε την επέκταση της κρίσης σταδιακά σε όλες τις αγορές του κόσμου, δημιουργώντας ένα κλίμα αναστάτωσης και αβεβαιότητας, συνθήκες πρωτόγνωρες και για τη χώρα μας ως κομμάτι της παγκοσμιοποιημένης πλέον οικονομίας. Ανάλογες συγκυρίες στο παρελθόν μάς έχουν δείξει μια πρόσκαιρη «στροφή» των καταναλωτών σε προϊόντα εγγυημένης απόδοσης και ενίσχυση των προϊόντων προστασίας, τα παραδοσιακά προγράμματα Ζωής, δηλαδή. Στο ερώτημα «Τι προϊόντα ζητάνε αυτήν την περίοδο οι καταναλωτές;» ο κ. Γεωργούλης απαντά πως είναι φυσικό ο καταναλωτής, επηρεασμένος από τις εκάστοτε συγκυρίες, τόσο σε οικονομικό (κρίση των αγορών, «τοξικά» ομόλογα, αύξηση τιμών πετρελαίου) όσο και σε κοινωνικό επίπεδο (ασφαλιστικό, ανεργία, αβεβαιότητα), να ζητά συγκεκριμένα προϊόντα ή, καλύτερα, συγκεκριμένες προδιαγραφές από κάποια προϊόντα. Η τρέχουσα οικονομική συγκυρία, όμως, αναδεικνύει ξεκάθαρα την αγωνία των καταναλωτών, πρώτα για τον οργανισμό από τον οποίο θα «αγοράσουν» τα προϊόντα και μετά για το προϊόν καθαυτό. «Μοναδική «ασπίδα» στην οικονομική κρίση για τον καταναλωτή είναι η σωστή και πλήρης ανάλυση αναγκών, «εργαλείο» που χρησιμοποιούμε στην Allianz, ώστε να σχεδιάσουμε μαζί με τον πελάτη το κατάλληλο για τις ανάγκες του πρόγραμμα. Η Ανάλυση Αναγκών αναδεικνύει διαχρονικά τις πραγματικές ανάγκες του καταναλωτή, οι οποίες δεν νομίζω ότι επηρεάζονται από την οικονομική συγκυρία, παρά μόνον οι προτεραιότητές του».



Παναγιώτης Μπεπέτσος, ασφαλιστικός σύμβουλος, Σπάρτη

Η ανασφάλεια δημιουργεί μεγαλύτερη ανάγκη των ασφαλιστικών προϊόντων

«Τα τελευταία 23 χρόνια δεν θυμάμαι να υπάρχει κάποια χρονιά χωρίς οικονομική κρίση» αναφέρει ο κ. Παναγιώτης Μπεπέτσος, και συνεχίζει λέγοντας πως «βέβαια, θα πει κάποιος ότι αυτή η οικονομική κρίση είναι πρωτοφανής σε μέγεθος. Αλήθεια είναι αυτό, όπως είναι αλήθεια και ότι τώρα, με τη μεγάλη ανασφάλεια, ο κόσμος έχει περισσότερη ανάγκη των ασφαλιστικών προϊόντων. Επί της ουσίας, στην ερώτηση αν επηρεάστηκαν οι πωλήσεις των προϊόντων, η απάντηση είναι ότι δεν επηρεάστηκαν. Όσοι άνθρωποι ήταν έτοιμοι να ασφαλιστούν ασφαλίστηκαν – και όσοι δεν ήταν, δεν το έπραξαν. Αυτό που έπαιξε ρόλο ήταν η σωστή προσέγγιση του υποψήφιου πελάτη και ο εντοπισμός της υπάρχουσας ασφαλιστικής ανάγκης προς κάλυψη. Εγώ ως νέος ασφαλιστικός σύμβουλος στην Εθνική Ασφαλιστική, με την πείρα που διαθέτω, μπορώ να πω ότι ο σωστός επαγγελματίας διαχειρίζεται την κρίση ανάλογα. Δηλαδή, προσαρμόζει τον όγκο της δράσης του, ούτως ώστε οι στόχοι του τελικά να μην επηρεαστούν αρνητικά».

Τώρα θα αποδείξουμε την αξιοπιστία μας

Στην οικονομικά δύσκολη αυτήν περίοδο, δηλώνει ο κ. Χαράλαμπος Πολύζος, που ο πελάτης ψάχνει εναλλακτικές λύσεις μέσα από αξιόπιστες εταιρείες, θέλει να αισθανθεί ασφάλεια για την επιλογή που έχει κάνει. Ο δικός μας ρόλος είναι να είμαστε πλάι του. Να τον καθοδηγήσουμε στις απορίες του και να τον ενημερώσουμε σωστά για τα χρήματα που πληρώνει. Είναι η στιγμή που όλοι εμείς οι διαμεσολαβούντες θα κληθούμε να αποδείξουμε τον επαγγελματισμό, τη γνώση, την εμπειρία και την αξιοπιστία μας. Ο κ. Πολύζος δηλώνει ότι οι πελάτες του έχουν επηρεαστεί από την οικονομική κρίση. «Εμείς στην INFOTRUST εξασφαλίζουμε στο συνεργάτη μας την ανταγωνιστικότητα του απέναντι στον πελάτη, προσπαθώντας να μετατρέψουμε τις απειλές του οικονομικού περιβάλλοντος σε επαγγελματικές ευκαιρίες. Με έναν μηχανισμό σχεδιασμένο για διαχείριση κρίσης (1) φροντίζουμε την έγκαιρη είσπραξη των οφειλών των πελατών και (2) μέσα από ένα άψογο σύστημα μηχανογράφησης εξασφαλίζουμε μεγάλη οικονομία χρόνου και σημαντική μείωση του διαχειριστικού κόστους για το συνεργάτη μας».



Χαράλαμπος Πολύζος, πρόεδρος της INFOTRUST, Θεσσαλονίκη

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Επηρεάσε τη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών

Αλή Κιοζεκλή, συντονιστής, Ρόδος

Η στρατολόγηση νέων ασφαλιστών τα τελευταία χρόνια γίνεται με όλο και βραδύτερους ρυθμούς, και αυτό γιατί –με τις υπάρχουσες νομοθετικές διατάξεις– οι νέοι δεν έχουν ερεθίσματα και κίνητρα για να στρατευθούν στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Αυτό τονίζει ο κ. Αλή Κιοζεκλή, απαντώντας στο ερώτημα εάν η χρηματοπιστωτική κρίση ενδέχεται να αποτρέψει τη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών. Καθώς ορισμένες εταιρείες, αποβλέποντας στο κέρδος (μείωση εξόδων), μειώνουν τις προμήθειες που παρείχαν στους ασφαλιστικούς συμβούλους σε μεγάλο ποσοστό, με τον τρόπο αυτόν εμποδίζουν την προσέλευση νέων ασφαλιστών στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς λόγω έλλειψης κινήτρων. Υπάρχει, όμως, και η λογική κατά την οποία εταιρείες, προσδοκώντας στην παραγωγή, προσπαθούν να δαλεάσουν ασφαλιστικούς συμβούλους-managers, δίνοντάς τους πακέτα παροχών χωρίς να ελέγχουν αν υπάρχει η απαιτούμενη φερεγγυότητα-ικανότητά τους. Το υπουργείο Ανάπτυξης θα πρέπει να λάβει αυστηρά μέτρα για τους ασφαλιστικούς συμβούλους, προκειμένου να διαμορφωθούν αξιόπιστοι επαγγελματίες.



Πόπη Παραγιουδάκη,
διευθύντρια γραφείου,
Ηράκλειο Κρήτης

Πρέπει να ξανακάνουμε «πώληση» στον πελάτη

Η έντονη φιλολογία των ΜΜΕ γύρω από τις επιπτώσεις στην πραγματική οικονομία, στην καθημερινότητά μας – δηλαδή, τη σημαντική και κρίσιμη οικονομική αναταραχή που διαπερνά (λέει η κ. Πόπη Παραγιουδάκη) σε οικογενειακό επίπεδο τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και κατ' επέκταση την παγκοσμιοποιημένη πλέον οικονομία, έχει επηρεάσει φυσικά και τους έλληνες καταναλωτές. Παρότι δεν έχουμε δει ακόμη έντονα τις επιπτώσεις αυτής της αναταραχής-κρίσης στην καθημερινότητά μας, πολλοί πελάτες βρίσκονται στη φάση του προβληματισμού – για το τι πρέπει να κάνουν, μεταξύ άλλων, και με τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά τους. Είναι η εποχή που πρέπει να ξανακάνουμε «πώληση» στον ήδη πελάτη μας. Όλοι οι συνεργάτες του γραφείου αφιερώνουν πολλές ώρες σ' αυτή μας την υποχρέωση. Οι πελάτες θέλουν να ξανακούσουν και να πειστούν – κυρίως για τα αποταμιευτικά συμβόλαια. Εκεί εντοπίζεται ο προβληματισμός τους την εποχή αυτή. Σε πολύ λιγότερο βαθμό εκφράζουν ανάλογους προβληματισμούς οι κάτοχοι συμβολαίων Υγείας, τουλάχιστον μέχρι τώρα, ενώ είναι χαρακτηριστικό ότι οι πελάτες των συμβολαίων των γενικών κλάδων δεν έχουν εκφράσει τον παραμικρό προβληματισμό – και δεν αναφέρομαι σε ασφαλίσσεις του κλάδου Αυτοκινήτου. Πάντως, η ακυρωσιμότητα δεν είναι την εποχή αυτή αξιόλογη και διαφορετική από προηγούμενες εποχές. Όμως ο προβληματισμός μας είναι έντονος για το τι θα ακολουθήσει. Καλύτερη εικόνα, εκτιμώ, θα έχει η αγορά μας μετά το πρώτο εξάμηνο του 2009. Ειδικότερα στην Κρήτη, τότε θα έχουμε δει τις πραγματικές επιπτώσεις, αφού θα βρισκόμαστε στην κορύφωση της τουριστικής περιόδου, που για τον τόπο μας είναι σημαντικός οικονομικός παράγοντας. Όσο για το τι θα συμβούλευα σήμερα καθέναν και καθεμία ασφαλισμένη, δεν θα τους έλεγα κάτι διαφορετικό από ό,τι άλλες εποχές, κάτι που συμβουλεύουμε όλοι οι συνεργάτες του γραφείου καθημερινά και την εποχή αυτήν: Η ασφάλιση αποτελεί ανάγκη. Αποτελεί πρόνοια. Συνεπώς, σε μια εποχή έντονου προβληματισμού και έντονης ανασφάλειας, είναι ακόμη πιο επιτακτική η ανάγκη για πρόνοια οικονομικής εξασφάλισης δική μας, της οικογένειάς μας, της επιχείρησής μας, της περιουσίας μας σε σημαντικές περιπτώσεις που μπορούν να υπάρξουν και να επηρεάσουν ξαφνικά τη ζωή μας. Άλλωστε, μην ξεχνάμε πως όταν μιλάμε για ασφάλεια, μιλάμε για χρήμα.

Δημήτρης Καραπάνος,
πράκτορας,
Τρίπολη

Να βοηθήσει και η ΕΑΕΕ στην αντιστροφή του κλίματος

«Τι γίνεται μ' αυτήν την εταιρεία που έπεσε έξω; Έχασε ο κόσμος τα χρήματά του; Θα έχουμε κι εμείς τέτοια προβλήματα; Κινδυνεύουμε να πάθουμε τα ίδια;»

«Αυτές και άλλες τέτοιες ερωτήσεις μας γίνονται σχεδόν κάθε μέρα» μας λέει ο κ. Δημήτρης Καραπάνος και συνεχίζει επισημαινοντας πως «σαφώς και υπάρχει κλίμα καχυποψίας (και ανησυχίας, θα έλεγα) από μερικούς, παλιούς κυρίως, πελάτες· συχνά προβάλλουν επιχειρήματα, όπως, Η κεντρική ιδέα των προβληματισμών που κυριαρχούν στους πελάτες είναι ότι οι ελληνικές εταιρείες δεν κινδυνεύουν, διότι ο τρόπος που επενδύουν τα χρήματα των ασφαλισμένων είναι διαφορετικός από αυτός των εταιρειών που έχουν πρόβλημα. Οι ελληνικές εταιρείες κατά βάση επενδύουν σε τίτλους σταθερούς και λιγότερο επισφαλείς. Με βάση αυτό το επιχειρήμα και με παράθεση στοιχείων που αποδεικνύουν του λόγου το αληθές, προσπαθούμε να καθησυχάσουμε πρώτα εμάς και μετά τους πελάτες. Ωστόσο, πιστεύω ότι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών χρειάζεται να κάνει μια καμπάνια, ώστε να βοηθήσει ουσιαστικά στην αντιστροφή του κλίματος.»

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

“Θα εισπράξω στα σίγουρα
€100.000*
...Εσείς;”



SPOT JWT

Εξασφαλίστε 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 9 55 55 55

Eurolife

Ασφαλιστική

Οι ασφαλιστές κάνουν πρώτη την ΕΘΝΙΚΗ

Η στρατολόγηση νέων ασφαλιστών συνεχίζεται με εντυπωσιακούς ρυθμούς, επιβεβαιώνοντας ότι η εταιρεία αποτελεί ένα ελκυστικό περιβάλλον εργασίας, με σημαντικές προοπτικές εξέλιξης.

Σε νέα φάση εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική, μετά την οριστική απόφαση για αναστολή της διαδικασίας πώλησης της εταιρείας.

Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, επικοινωνιακή αντεπίθεση, ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων, ένταση των ρυθμών αύξησης εργασιών μέσω του τραπεζικού δικτύου και ολοκλήρωση της εθελουσίας εξόδου, με στόχο η εταιρεία να μειώσει τις οργανικές θέσεις της και τα έξοδα, είναι μεταξύ των πρώτων προτεραιοτήτων της διοίκησης και του βασικού μετόχου, της Εθνικής Τράπεζας.

Οι μηχανές, αν και δύσκολο, ανεβάζουν στροφές προκειμένου να καλυφθεί το κενό που δημιούργησε η «ισορροπία τρόμου» της περιόδου που η εταιρεία ήταν υπό πώληση.

Η ανακοίνωση της ΕΤΕ, περί ματαίωσης της πώλησης, είναι ενδεικτική. Τι αναφέρει:

Η Εθνική Τράπεζα, μετά την σοβαρή κρίση που έχει δημιουργηθεί στις διεθνείς χρηματαγορές, ανακοινώνει –προς ενημέρωση του επενδυτικού κοινού– ότι ματαιώνει τη διαδικασία αναζήτησης διεθνούς ασφαλιστικού οίκου ως στρατηγικού εταίρου στις ασφαλιστικές της δραστηριότητες. Η Εθνική Τράπεζα πιστεύει στις προοπτικές ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών, τόσο στην Ελλάδα όσο και σε ΝΑ. Ευρώπη και Τουρκία. Στο πλαίσιο αυτό θα υποστηρίξει την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου της Εθνικής Ασφαλιστικής, τόσο λειτουργικά όσο και παραγωγικά, με την ανάπτυξη του Bancassurance.



Η Εθνική Ασφαλιστική με το κύρος, τη φερεγγυότητα και τον ηγετικό ρόλο της στην αγορά, βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση για να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που διαμορφώνονται σήμερα εξαιτίας των οικονομικών εξελίξεων, προσφέροντας την απαραίτητη εξασφάλιση στους πελάτες της και στο ευρύτερο κοινό.

Στη βάση των παραπάνω, η Εθνική Ασφαλιστική στηρίζει το δίκτυο πωλήσεων Agency και επενδύει στην περαιτέρω ανάπτυξη του. Η στρατολόγηση νέων ασφαλιστών συνεχίζεται με εντυπωσιακούς ρυθμούς, επιβεβαιώνοντας ότι η εταιρεία αποτελεί ελκυστικό περιβάλλον εργασίας με σημαντικές προοπτικές εξέλιξης. Από την αρχή του 2008, 454 νέοι ασφαλιστές ξεκίνησαν την καριέρα τους στην Εθνική Ασφαλιστική, 80 από αυτούς μέσα στον Σεπτέμβριο. Το γεγονός αυτό αποτελεί απόδειξη επιτυχίας, η οποία ενισχύεται περαιτέρω όταν ληφθεί υπ' όψιν ότι ο συνολικός αριθμός νέων ασφαλιστών κατά την τελευταία τριετία (Σεπτ. 2005 – Σεπτ. 2008) ανέρχεται στους 2.104 συνεργάτες. Στο μέλλον, η δέσμευση της Διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη συνεχή και ουσιαστική ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων Agency επιβεβαιώνεται και από τις σημαντικές επενδύσεις που βρίσκονται σε εξέλιξη. Συγκεκριμένα, 9 νέα γραφεία (έκτασης 1.340 τ.μ.) άνοιξαν τους πρώτους 9 μήνες του 2008. Το ίδιο διάστημα, χώροι 2.550 τ.μ. ανακαινίστηκαν πλήρως, ενώ επί πλέον σε 6 γραφεία (3.085 τ.μ.) βρίσκονται αυτήν τη στιγμή εν εξέλιξη εργασίες ανακαίνισης. Χάρη σ' αυτές και σε άλλες δράσεις που σχεδιάζονται, αλλά κυρίως με βάση το δυναμισμό, τις ικανότητες και τον επαγγελματισμό των συνεργατών της εταιρείας, η Εθνική Ασφαλιστική είναι βέβαιη ότι μπορεί να σταθεί ακόμη πιο κοντά στους πελάτες της και να συνεχίσει να προσφέρει υψηλού επιπέδου και προστιθέμενης αξίας υπηρεσίες, στοχεύοντας παράλληλα σε ισχυρή ανάπτυξη των εργασιών της.

Σε ό,τι αφορά την επενδυτική πολιτική, η εταιρεία –όπως αναφέρει σε σχετική ανακοίνωση– διαθέτει ένα χαρτοφυλάκιο εστιασμένο στην αντιμετώπιση του χρηματοοικονομικού κινδύνου και στην προστασία των επενδεδυμένων κεφαλαίων.

Η εταιρεία εστιάζει σταθερά στην προστασία των πελατών της καθ' όλη τη διάρκεια των συμβολαίων τους. Αναφορικά με τις επενδύσεις κεφαλαίων, η εστίαση αυτή αποσκοπεί στη μακροπρόθεσμη εγγυημένη προστασία και ανάπτυξη των κεφαλαίων υπό διαχείριση, ειδικά σ' αυτήν την περίοδο της διεθνούς χρηματοοικονομικής αναταραχής. Η ρευστότητα της εταιρείας ανέρχεται την 30ή Σεπτεμβρίου 2008 στο υψηλότερο ποσό των 251 εκατ. ευρώ, που αντιπροσωπεύει καταθέσεις στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Η πρόσβαση σε αυτήν την πηγή χρημάτων εξασφαλίζει ευελιξία και σιγουριά στη σημερινή συγκυρία των αγορών. Οι επενδύσεις σε ακίνητα αφορούν παραδοσιακά γραφειακούς χώρους που αποτιμώνται στο κόστος και όχι σε εμπορικές αξίες. Το χαρτοφυλάκιο μετοχών αντιπροσωπεύει το 6% του συνολικού χαρτοφυλακίου και αφορά θέσεις σε μετοχές του δείκτη FTSE20 του ΧΑΑ. Ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στο γεγονός ότι το χαρτοφυλάκιο ομολόγων αποτελείται, κυρίως, από εκδόσεις ελληνικών και ευρωπαϊκών κρατικών ομολόγων.

Η Εθνική Ασφαλιστική δεν έχει και δεν είχε τίτλους εταιρειών οι οποίες πτώχευσαν ή εξαγοράστηκαν, ως αποτέλεσμα της σημερινής κρίσης των αγορών. «Πιστεύουμε» τονίζεται στην ανακοίνωση «πως αυτή η συνετή προσέγγιση, βασισμένη σε ισχυρή ρευστότητα και επενδυτικούς τίτλους υψηλής ποιότητας, εξασφαλίζει το ότι οι πελάτες μας απολαμβάνουν τις καλύτερες δυνατές συνθήκες και στο σημερινό ασταθές περιβάλλον.

»Το δίκτυο των ασφαλιστών μας και οι συνεργάτες μας στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος βρίσκονται πάντα κοντά στους πελάτες μας και στις ανάγκες τους, προκειμένου να τους παράχουν επαγγελματικές υπηρεσίες για την κάλυψη των αναγκών τους».



Δούκας Παλαιολόγος



Τάσος Παγιώνης



Σπύρος Λευθεριώτης



COMMERCIAL Value

Οι πρωταγωνίστριες των ημερών

Το τελευταίο τρίμηνο θα μείνει για πολλά χρόνια χαραγμένο στη μνήμη των ανθρώπων του Ομίλου Ασπίς, αλλά και της Commercial Value.

Οι εταιρείες πέρασαν διά πυρός και σιδήρου. Για ορισμένους, ωσάν να εξατλήθηκε σ' αυτές τις δύο εταιρείες όλη η αυστηρότητα του συστήματος εποπτείας. Οση δεν είχε επιδειχθεί τα τελευταία 30 χρόνια. Κατ' άλλους «έκλεισε» ένα κεφάλαιο (που ίσως δεν ήθελαν να κλείσει), δεν ολοκληρώθηκε όμως το «βιβλίο». Σε κάθε περίπτωση, οι δύο εταιρείες πρωταγωνίστησαν. Την ίδια στιγμή που ένα μέτωπο έκλεινε, όπως αυτό της εποπτείας, οι πελάτες της μάλλον δεν το αντέληφθησαν, καθώς ταυτόχρονα κάλυπταν πλήρως τις υποχρε-



Π. Ψωμιάδης

ώσεις τους σε έναν μεγάλο ασφαλιστικό κίνδυνο.

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Commercial Value καλύφθηκε, η ελεύθερη περιουσία της αποδεδειγμένη και τις ίδιες ημέρες (στις 29 Οκτωβρίου) κατέβαλε αποζημίωση ύψους 2.937.500 ευρώ για την ολοσχερή καταστροφή των εμπορευμάτων και εκτεταμένων ζημιών στο αποθηκευτικό κέντρο διανομής του Ομίλου ΓΛΟΥ στην περιοχή Αγ. Γεωργίου, στον Ασπρόπυργο Αττικής, εξαιτίας πυρκαγιάς που εκδηλώθηκε στις 25 Ιουνίου 2008. Ομως, εκτός της Commercial Value, η οποία μετά την επιτυχή αύξηση μετοχικού κεφαλαίου έχει πλέον τα υψηλότερα ίδια κεφάλαια στον ασφαλιστικό κλάδο, μία ακόμη εταιρεία που ελέγχεται από τον κ. Παύλο Ψωμιάδη, η Ασπίς Πρόνοια Ζημιών, ανακοίνωσε για το δεκάμηνο του 2008 σημαντική αύξηση εισπράξεων. Ειδικότερα, άνοδο 25,72% παρουσίασαν οι εισπράξεις της Ασπίς Πρόνοια Ζημιών (ΑΕΑΖ) στο δεκάμηνο του 2008 σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, φθάνοντας τα 107,8 εκατ. ευρώ έναντι 85,7 εκατ. ευρώ το 2007.

Επίσης, άνοδο κατά 6,37% σημείωσαν τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ τους πρώτους 10 μήνες της τρέχουσας χρήσης, συγκριτικά με την ανάλογη περίοδο του 2008, αγγίζοντας τα 108

εκατ. ευρώ.

Επίσης, η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ προέβη και αυτή από την πλευρά της στην καταβολή αποζημίωσης ύψους 2.937.500 ευρώ για την ολοσχερή καταστροφή του αποθηκευτικού κέντρου διανομής του Ομίλου ΓΛΟΥ. Σημειώνεται ότι η COMMERCIAL Value μαζί με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ είναι οι δύο ελληνικές εταιρείες που συμμετείχαν στο «πάνελ» των ασφαλιστικών εταιρειών που είχαν αναλάβει τον κίνδυνο μέσω της Front Line Μεσιτών Ασφαλίσεων και κατέβαλαν το 50% της συνολικής αποζημίωσης, ύψους 11.750.000 ευρώ.

Τέλος, οι συνολικές αποζημιώσεις της Ασπίς Πρόνοια Ζημιών το πρώτο δεκάμηνο της φετινής περιόδου υπερέβησαν τα 50 εκατ. ευρώ.



Δ. Βιδάλης



Ότι 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 **60**
χρόνια
ΑΣΠΙΣ
Για καλό και για κακό

Οικονομική ευρωστία Allianz

Με κέρδη 5,8 εκατ. ευρώ στο σύνολο των δραστηριοτήτων της και με αυξημένο κύκλο εργασιών στα 143,8 εκατ. ευρώ έκλεισε η Allianz Ελλάδα το εννέαμηνιο του 2008, πετυχαίνοντας τους υψηλούς στόχους της φετινής χρονιάς, παρά τη διεθνή χρηματοπιστωτική κρίση.

Η θυγατρική του ομίλου Allianz στην Ελλάδα, στηριζόμενη στην πολιτική των σταθερών αξιών και των συντηρητικών τοποθετήσεων, αντιμετωπίζει επιτυχώς τις συνέπειες του δυσμενούς οικονομικού περιβάλλοντος, διατηρώντας τον πήχη των προσδοκιών της στα επίπεδα που είχε εξαρχής ορίσει για την τρέχουσα χρήση.

Στο πλαίσιο αυτό, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, η Allianz Ελλάδα στο εννέαμηνιο του 2008 εμφάνισε καθαρά μετά φόρων κέρδη 3,9 εκατ. ευρώ από τη δραστηριότητα Γενικών Ασφαλίσεων, 1,7 εκατ. ευρώ από τη δραστηριότητα Ζωής και 0,2 εκατ. ευρώ από άλλες δραστηριότητες. Η παραγωγή ασφαλιστρών Ατομικών Συμβολαίων Ζωής παρουσίασε αύξηση 5%, οι Ομαδικές Ασφαλίσεις 7% και η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου Αυτοκινήτου 11%. Η παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθε στα 60,4 εκατ. ευρώ και η δραστηριότητα Ζωής στα 78,5 εκατ. ευρώ. «Η συμβολή της Allianz Ελλάδα στο κερδοφόρο αποτέλεσμα του ομίλου Allianz, το οποίο ανήλθε στα 6,5 δισ. ευρώ στο εννέαμηνιο του 2008, δεν αποτελεί μόνο δείγμα ευρωστίας και φε-



ρεγγυότητας, αλλά απόδειξη συνέπειας και συντηρητικής διαχείρισης, που διασφαλίζει όλους εκείνους που μας έχουν εμπιστευθεί τις πιο σημαντικές ανάγκες της ζωής τους» δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδα, κ. Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα.

Αναλυτικά, κατά το 9μηνο του 2008 η Allianz Ελλάδα βελτίωσε περαιτέρω τις επιδόσεις της στον κλάδο Γενικών Ασφαλιών, με τον κρίσιμο δείκτη Combined Ratio να υποχωρεί στο 91,2%, από 91,4% το 2007, συμβάλλοντας σημαντικά στην ενίσχυση της κερδοφορίας. Ο Δείκτης Ζημιών διαμορφώθηκε στο 59,4% και ο Δείκτης Εξόδων στο 31,8%, ενώ, ειδικότερα, ο Δείκτης Ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτων μειώθηκε στο 63,3%, από 64,6% το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τέλος, ο δείκτης αποθεματοποίησης του κλάδου Αυτοκινήτων έφθασε στο 223,8%, ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, από 236,9% την αντίστοιχη περσινή περίοδο και ο δείκτης Αποθεματοποίησης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου κυμάνθηκε στο 336,8%, από 355,47% πέρυσι το αντίστοιχο διάστημα. Στον κλάδο Ζωής και συγκεκριμένα στις συμπληρωματικές καλύψεις ατυχημάτων και υγείας ο δείκτης ζημιών διαμορφώθηκε στο 63% και το ποσοστό εξόδων της δραστηριότητας Ζωής ανήλθε σε 23,7%.

Να πέσουν και τα τελευταία «τείχη»

Να πέσουν τελείως τα σύνορα, ζητά η Allianz, ώστε η κρίση να έχει και θετικά στοιχεία για την Ευρωπαϊκή Ένωση. Μία νέα αρχιτεκτονική για την ευρωπαϊκή χρηματοπιστωτική και ασφαλιστική αγορά μπορεί να προκύψει μετά την κρίση και αυτό θα είναι όφελος για την Ευρωπαϊκή Ένωση, σύμφωνα με τον κ. Joachim Faber, CEO Allianz Global Investors. Μιλώντας σε ένα πάνελ που οργάνωσε πρόσφατα η εταιρεία στο Μόναχο, ο κ. Faber εκτίμησε ότι η Ευρώπη μπορεί να βγει πιο δυνατή εάν –με αφορμή την κρίση– προωθήσει πακέτο μέτρων που θα ενισχύει κοινές πανευρωπαϊκές ρυθμίσεις και εποπτικές αρχές σε βάρος των εθνικών. «Οι πολλές εθνικές ρυθμιστικές αρχές πρέπει να υποταχθούν σε μία ευρωπαϊκή ενιαία ρυθμιστή αρχή. Η πιο επείγουσα ανάγκη εί-

ναι να απλοποιηθούν οι χαμηλού κόστους διασυνοριακές πληρωμές. Πρέπει, επίσης, να εναρμονιστεί το δίκαιο των συμβάσεων και το κανονιστικό δίκαιο, ούτως ώστε μέσα σε λίγα χρόνια η διασυνοριακή προσφορά προϊόντων να γίνει πολύ εύκολη και χαμηλού κόστους υπηρεσία. Αν αυτή η διαδικασία επιταχυνθεί, η κρίση θα έχει θετικό αποτέλεσμα, τουλάχιστον σε μακροπρόθεσμη βάση, τόνισε ο κ. Faber. Τέλος, αναφερόμενος στα πακέτα στήριξης των τραπεζικών ιδρυμάτων που ανακοίνωσαν διάφορες χώρες της Ε.Ε., τόνισε ότι τίποτα δεν πρέπει να δίνεται δωρεάν και με «λευκή επιταγή». Η πολιτεία, τονίζει, θα πρέπει επίσης να είναι σε θέση να διεκδικήσει εκ νέου τη βοήθεια που παρέχει.

Αναδημοσίευση: www.nextdeal.gr

η διαφορά είναι ορατή...



η επιλογή είναι δική σας

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

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



ING Πρώτα οι πελάτες

Για το ING η πρώτη προτεραιότητα είναι οι πελάτες, οι οποίοι θέλουν να εξασφαλίσουν τα χρήματά τους να προστατεύσουν τα πλούτη τους. Πρώτα απ' όλα πρέπει να σκεφτούμε πώς μπορούμε να βοηθήσουμε τους πελάτες σε αυτές τις πολύ δύσκολες συνθήκες. Αυτό τόνισε σε συνέντευξη του για τα αποτελέσματα και τις προτεραιότητες του Ομίλου την επόμενη περίοδο ο Michel Tilmant, Chairman του ING και σημείωσε μεταξύ άλλων ότι σε αυτές τις πολύ δύσκολες ώρες πρέπει όλοι να ορίσουμε σωστά τις προτεραιότητες. Δεύτερη προτεραιότητα είναι, να μειώσουμε την πολυπλοκότητα. Είναι καιρός να γίνουν τα πράγματα ευκολότερα για εμάς και για τους πελάτες μας. Τρίτον, τα κεφάλαια είναι σαφώς μία προτεραιότητα. Όπως έχει αναγνωρισθεί διεθνώς τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα πρέπει να αυξήσουν την κεφαλαιακή τους βάση. Αυτό κάναμε προληπτικά. Αυτό κάναμε γρήγορα, και το κεφάλαιο μας θα αυξηθεί κατά 10 δις. ευρώ, μετά από απόφαση της ολλανδικής κυβέρνησης.

Το επόμενο θέμα είναι κίνδυνος. Πρέπει να διασφαλίσουμε ότι θα επικεντρωθεί στην διαχείριση του κινδύνου, όχι μόνο για τους πελάτες μας αλλά και τους εαυτούς μας



Michel Tilmant

και ότι θα καταφέρουμε, να αντιμετωπίσουμε μεταξύ άλλων, την αστάθεια της αγοράς, αλλά και την επιδείνωση της αγοράς, που είδαμε τις τελευταίες εβδομάδες.

Και τέλος έχουμε, φυσικά, να επικεντρωθούμε στο κόστος. Υπό αυτές τις συνθήκες της αγοράς είναι πολύ σημαντικό να μας προσαρμόσει τη δομή του κόστους.

Σε ότι αφορά το πώς θα κλείσει το έτος επισημαίνει ότι «καθώς πλησιάζουμε το τέλος του 2008, διαπιστώνουμε ότι εξακολουθεί να υπάρχει πίεση στις αξίες των περιουσιακών στοιχείων γεγονός που θα έχει αντίκτυπο και στα αποτελέσματα του τέταρτου τριμήνου. Δεδομένης της οικονομικής κατάστασης πιστεύουμε ότι το 2009 θα είναι ένα δύσκολο έτος». Επισημαίνεται ότι ζημίες ύψους 585 εκατ. ευρώ έναντι κερδών ύψους 1.950 εκατ. ευρώ ανακοίνωσε για το τρίτο τρίμηνο του 2008 το ING. Στο εννεάμηνο τα κέρδη του Ομίλου ανήλθαν στα 2.928 εκατ. ευρώ έναντι 6.564 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2007 σημειώνοντας μία μείωση κατά 55,4%. Τα έσοδα από ασφάλιστρα μειώθηκαν κατά 6,5% στα 10.380 εκατ. ευρώ έναντι 11.107 το τρίτο τρίμηνο του 2007.

Ο Bram Boon στο τιμόνι της ING Ελλάδος

Ο Bram Boon, πρώην CEO ING Insurance Ρουμανίας, διαδέχθηκε τον Cornelis den Boer ως CEO της ING Ελλάδος από την 1η Οκτωβρίου 2008. Ο κύριος Boon αναφέρεται στον Tom Kliphuis, CEO Insurance Central Europe.

Με την ευκαιρία της ανάληψης των νέων καθηκόντων του στην ING Ελλάδος ο κύριος Boon δήλωσε: «Όπως διαπιστώνω με χαρά, η εταιρεία διαθέτει τεράστια δυναμική, η οποία κατά κύριο λόγο οφείλεται στα καταρτισμένα και ικανά στελέχη της, τόσο στις πωλήσεις όσο και στις διοικητικές υπηρεσίες.

»Αλλωστε, η ING Ελλάδος χαίρει εδώ και χρόνια ιδιαίτερης αξιοπιστίας και αναγνωρισιμότητας, όπως συμβαίνει εξάλλου και με όλες τις εταιρείες του ομίλου ING ανά τον κόσμο. Κατά συνέπεια, οι πελάτες μας περιμένουν πολλά από εμάς και η συνε-

χής βελτίωση της απόδοσης και των προϊόντων μας είναι μονόδρομος. Το ισχυρότερο όπλο μας στο δρόμο της ανάπτυξης είναι η θετική ενέργεια και ο ενθουσιασμός των ανθρώπων μας.

»Στο σημείο αυτό θα ήθελα να τονίσω ότι αντιμετωπίζω την προοπτική της κοινής μας προσπάθειας με ιδιαίτερο ενθουσιασμό και με αισιοδοξία – στοιχεία που με χαρακτηρίζουν τόσο στην προσωπική όσο και στην επαγγελματική μου ζωή. Σ' αυτό με βοηθάει ιδιαίτερα η οικογένειά μου – η γυναίκα μου και τα δυο μου παιδιά, που με στηρίζουν και που ήδη δείχνουν ιδιαίτερως ευτυχείς επειδή βρισκόμαστε και θα ζήσουμε σε μια τόσο ιδιαίτερη και όμορφη χώρα, όπως η Ελλάδα. Θαυμάζω τη χώρα σας και είμαι πολύ χαρούμενος για την ευκαιρία που μου δίνεται να γνωρίσω από κοντά την ιστορία και τον πολιτισμό της Ελλάδας. Ελπίζω δε ότι θα μπορέσω να αποκτήσω και τη γνώση της ελληνικής γλώσσας».



Η χώρα της ING είναι ένα μεγάλο σχολείο για όλους



ING CHANCESFORCHILDREN



www.ingchancesforchildren.com

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

Αυτή είναι η χώρα της ING.

Εσύ πού θέλεις να ζεις;

ING 

• BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

1 100 200 300 / WWW.ING.GR



Ο Δημήτρης Μελεξόπουλος γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Καλαμάτα. Έχει σπουδάσει Οικονομικά στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΑΣΟΕΕ) με MBA στα Χρηματοοικονομικά από το Πανεπιστήμιο St. John's University της Νέας Υόρκης. Έχει διατελέσει Senior Consultant στην εταιρία χρηματοοικονομικού λογισμικού Financial Models Co. (Νέα Υόρκη), εισηγητής σεμιναρίων στο τμήμα διαρκούς εκπαίδευσης του Queensborough Community College (Νέα Υόρκη), Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing στην Carglass Hellas (Αθήνα) και Senior Sales Analyst στη Victoria AEAZ (Αθήνα). Σήμερα, είναι Διευθυντής Πωλήσεων Ασφαλίσεων Ζωής στη Generali Life. Εκτός από την συμμετοχή του στην Πανελλήνια Ένωση Χρηματοοικονομικών Συμβούλων, είναι μέλος του Hellenic Bankers Association και του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Τα δίκτυα πωλήσεων πρέπει να βρεθούν στην πρώτη γραμμή της μάχης να εμπνεύσουν σιγουριά στους ασφαλισμένους τονίζοντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθυντής πωλήσεων ζωής του ομίλου Generali κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος

Οι ασφαλιστικές εταιρείες, τα δίκτυα, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι πώς αντιμετωπίζουν την επερχόμενη κρίση;

Αυτό που συμβαίνει τον τελευταίο καιρό στην παγκόσμια οικονομία δεν το έχουμε ξαναζήσει. Η κρίση είναι παγκόσμια και επηρεάζει τους πάντες. Θα επηρεάσει και τον εγχώριο ασφαλιστικό κλάδο βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Βέβαια, οι εγχώριες ασφαλιστικές εταιρείες δεν είχαν επενδύσει όπως προκύπτει σε «τοξικά» ή άλλου είδους «προβληματικά» επενδυτικά προϊόντα και αυτό είναι ένα θετικό στοιχείο. Αλλά όσο η κρίση παρατείνεται, οι επιπτώσεις της θα είναι όλο και περισσότερο εμφανείς στην καθημερινή ζωή των πολιτών.

Στο πλαίσιο αυτό η αγωνία όλων μας, και κυρίως των ασφαλισμένων, είναι κατανοητή και ως ένα βαθμό δικαιολογημένη. Νομίζω, όμως, ότι ο πανικός και οι σπασμωδικές κινήσεις δεν είναι οι καλύτεροι σύμβουλοι σε τέτοιου είδους καταστάσεις. Η ψυχραιμία και η σύνεση είναι η λύση στην αντιμετώπιση αυτής της κρίσης.

Τα δίκτυα πωλήσεων των εταιρειών πρέπει να είναι συνεχώς στο δρόμο, προκειμένου να ενημερώνουν υπεύθυνα τους ασφαλισμένους και για να τους εμπνέουν τη σιγουριά και την ασφάλεια για την οποία μας εμπιστεύθηκαν. Τουλάχιστον στην Generali, οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι είναι συνεχώς δίπλα στους ασφαλισμένους μας, κάτι που φαίνεται τόσο από το γεγονός ότι δεν υπάρχουν σημαντικές εξαγορές συμβολαίων όσο και από την πορεία της εταιρείας.

Με ποιους τρόπους μπορεί ο κλάδος να προσεγγίσει τους καταναλωτές σε μία περίοδο κρίσης; Σε ποια γλώσσα πρέπει να μιλήσει;

Η γλώσσα που πρέπει να μιλήσει η ασφαλιστική βιομηχανία στο ευρύ καταναλωτικό κοινό και τώρα και πάντοτε είναι μία. Είναι η γλώσσα της συνέπειας και της αξιοπιστίας. Μόνο έτσι κερδίζεται η εμπιστοσύνη του ασφαλισμένου και κτίζεται μια μακροχρόνια σχέση. Εταιρείες που θα μπορέσουν να πείσουν τους ασφαλισμένους για την καθαρότητα των όρων

των συμβολαίων τους, για την ταχύτητα των αποζημιώσεών τους, τη μείωση των παραπόνων κατά τη διάρκεια των αποζημιώσεων, την ευκολία και την αμεσότητα της επικοινωνίας, που θα είναι δίπλα στον ασφαλισμένο όταν αυτός τις έχει πραγματικά ανάγκη, θα έχουν πιο εύκολο τρόπο προσέγγισης των εν λόγω καταναλωτικών στρωμάτων. Όμως, ο σωστός τρόπος προσέγγισης πρέπει να βασίζεται πάνω στις πραγματικές ανάγκες του κάθε ασφαλισμένου ξεχωριστά, σε σχεδιασμό προγραμμάτων που ανταποκρίνονται στις οικονομικές δυνατότητές του, αλλά και στις μεταβολές που πιθανολογεί να έχει στη ζωή του τα επόμενα χρόνια.

Σε περίοδο κρίσης μήπως επιβάλλεται ένταση της διαφήμισης από πλευράς των εταιρειών, προκειμένου να ανασχεθεί η πτώση του κλάδου;

Η διαφήμιση αποτελεί ένα εξαιρετικά αποτελεσματικό μέσο για να περάσεις τα μηνύματά σου στην ευρεία καταναλωτική μάζα και, επομένως, να περάσεις την ιστορία που θέλεις – ή να αντιμετωπίσεις μία κρίση. Παρ' όλα αυτά, το «word of mouth» είναι η αποτελεσματικότερη επικοινωνία και η καλύτερη διαφήμιση για κάθε εταιρεία.

Στην Generali, παγκοσμίως, δεν καταφεύγουμε σε λογικές άκρατης διαφημιστικής προβολής και καταφέρνουμε να είμαστε μία από τις 4 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του κόσμου, με τεράστια πελατειακή βάση. Οι ασφαλισμένοι μας γνωρίζουν από τη δουλειά μας και τη μακρόχρονη πορεία μας, την επαγγελματική μας συνέπεια και την αξιοπιστία μας.

Μπορεί η καινοτομία να βοηθήσει τον κλάδο να αντισταθεί στην κρίση;

Η καινοτομία, χωρίς αμφιβολία, είναι σημαντική για τη δημιουργία συγκριτικών πλεονεκτημάτων στην κούρσα για την απόκτηση μεγαλύτερων μεριδίων αγοράς. Πέρα, όμως, από την καινοτομία, σημαντικά συστατικά για την αντιμετώπιση αυτής της κρίσης είναι η ορθολογική διαχείριση των οικονομικών μεγεθών μιας ασφαλιστικής εταιρείας και η συνετή διαχείριση των επενδύσεών της.

Ποιες διαβλέπετε ότι θα είναι οι εξελίξεις στην ελληνική αγορά με το ξεπέραςμα της κρίσης;

Και πριν από την κρίση η ελληνική ασφαλιστική αγορά είχε μπει σε μία διαδικασία εξυγίανσης και συγκέντρωσης. Πιστεύω ότι η παρούσα συγκυρία θα επιταχύνει τις εξελίξεις. Τα επόμενα χρόνια πολλές μικρού και μεσαίου μεγέθους ασφαλιστικές εταιρείες θα συγχωνευθούν ή θα εξαγοραστούν. Επίσης, οι ισχυροί πολυεθνικοί οργανισμοί θα ενδυναμώσουν τη θέση τους στη χώρα μας. Μία τέτοια εξέλιξη θα ενισχύσει την αξιοπιστία της αγοράς, κάτι που σίγουρα θα είναι προς όφελος των ασφαλισμένων.

Τρεις νέοι executive producers

Με τρία νέα πρόσωπα –τους Στέλιο Στεφανάκη, Δημήτρη Αλεξανδρίδη και Γιώργο Μπαξεβάνη–διευρύνθηκε το 2008 ο κύκλος των executive producers της Generali, οι οποίοι πλαισιώνουν τους παλαιότερους – τον Πάνηπι Γιαννουρή, τον Σταμάτη Ψυλλά, την Ελεάνα Κουκούλη, τη Νανά Κασίμου, τη Χαρούλα Τσαμπουράκη, τον Ανδρέα Γαλανό και το Νίκο Τσώνο. Οι εκδηλώσεις ένταξης των τριών νέων executive producers στον κύκλο των επιτυχημένων πραγματοποιήθηκαν στην Κρήτη και στη Θεσσαλονίκη, ενώ παρόντες και στις δύο εκδηλώσεις ήταν ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, ο διευθυντής πωλήσεων κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος και ο διευθυντής εκπαίδευσης κ. Κώστας Χομόνδοζλης.

Στους νέους executive producers διατέθηκε –σε καθένα εξ αυτών– και ένα εντυπωσιακό αυτοκίνητο Fiat 500, με ξεχωριστή εταιρική λογοτύπηση. Ο θεσμός των executive producers δημιουργήθηκε από την Generali προκειμένου να επιβραβεύσει τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι επιτυγχάνουν τους υψηλούς στόχους που καθορίζονται κάθε χρόνο με βάση ποιοτικούς δείκτες – όπως είναι η διατηρησιμότητα των συμβολαίων, η υψηλή παραγωγικότητα, η συνέπεια και η αποτελεσματικότητα.



Η κρίση θα επιταχύνει τις ανακατατάξεις στην αγορά

AIG Στο δρόμο της ανάκαμψης

Το ανανεωμένο –και κατά πολύ ευνοϊκότερο– πλαίσιο χρηματοδότησης από το U.S. Treasury και το Federal Reserve, καθώς και τα οικονομικά αποτελέσματα του 3ου τριμήνου ανακοίνωσε το American International Group Inc., επισημαίνοντας ότι η αλλαγή των όρων χρηματοδότησης του AIG Inc. έρχεται να υπογραμμίσει τόσο τη βαρύτητα που έχει το AIG στο παγκόσμιο χρηματοοικονομικό σύστημα όσο και να επιβεβαιώσει ότι η μέχρι τώρα πορεία και οι ενέργειες που έχουν πραγματοποιηθεί για την απεμπλοκή από την κρίση κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση. Συνοπτικά, οι ευνοϊκές αλλαγές είναι οι εξής:

- το απαιτούμενο ποσό του δανείου προς το AIG Inc. μειώνεται από 85 σε 60 δισ. USD,
- ο χρόνος αποπληρωμής αυξάνεται από 2 σε 5 χρόνια,
- μειώνεται το επιτόκιο δανεισμού από LIBOR + 8,5% σε LIBOR + 3% για ποσά που έχουν χρησιμοποιηθεί, ενώ επίσης μειώνεται από LIBOR + 8,5% σε LIBOR + 0,75% για ποσά που δεν έχουν χρησιμοποιηθεί,
- ποσό ύψους 40 δισ. USD δίνεται με τη μορφή προνομιούχων μετοχών στο U.S. Treasury,
- δημιουργούνται δύο χρηματοοικονομικά σχήματα, συνολικού ύψους 52,5 δισ. USD για την απορρόφηση των επενδύσεων των συνδεδεμένων με στεγαστικά δάνεια.

«Η συμφωνία στέλνει ένα πολύ θετικό μήνυμα στους ασφαλιζόμενους, στους συνεργάτες και σε όλα τα ε-

μπλεκόμενα μέρη, ότι το AIG βρίσκεται στο δρόμο της ανάκαμψης. Το εκτενές πλαίσιο συμφωνίας αντιμετωπίζει τα ζητήματα βραχυπρόθεσμης ρευστότητας του AIG και μας δίνει τη δυνατότητα να ολοκληρώσουμε με επιτυχία τη διαδικασία αναδιάρθρωσης» τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του AIG, κ. Edward M. Liddy.

Ήδη μετά την ανακοίνωση των παραπάνω, οι εταιρείες πιστοληπτικής αξιολόγησης Fitch και AM Best άμεσα επιβεβαίωσαν το ισχύον Credit Rating των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου, καθώς και τις θετικές προοπτικές του AIG Inc.

Σχετικά με τα αποτελέσματα 3ου τριμήνου 2008, το AIG Inc. παρουσίασε ζημίες ύψους 25 δισ. USD. Το αποτέλεσμα αυτό οφείλεται κυρίως σε χρηματοοικονομικές ζημίες προερχόμενες από τα επενδυτικά χαρτοφυλάκια και την αναδιάρθρωση των επενδύσεων και όχι από την ασφαλιστική δραστηριότητα. Μέσα από αυτό το –αρνητικό μεν, αναμενόμενο δε– αποτέλεσμα προκύπτουν αισιόδοξα μηνύματα αναφορικά με την πορεία των ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου. Χαρακτηριστικά, η AIG Γενικών Ασφαλειών (εκτός ΗΠΑ), μέλος της οποίας είναι και η AIG Greece, παρουσίασε αύξηση παραγωγής 11,5% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2007.

Σχετικά με τα οικονομικά αποτελέσματα, ο κ. Liddy ανέφερε ότι η εικόνα των αποτελεσμάτων δεν είναι ενδεικτική της θεμελιώδους ισχύος των

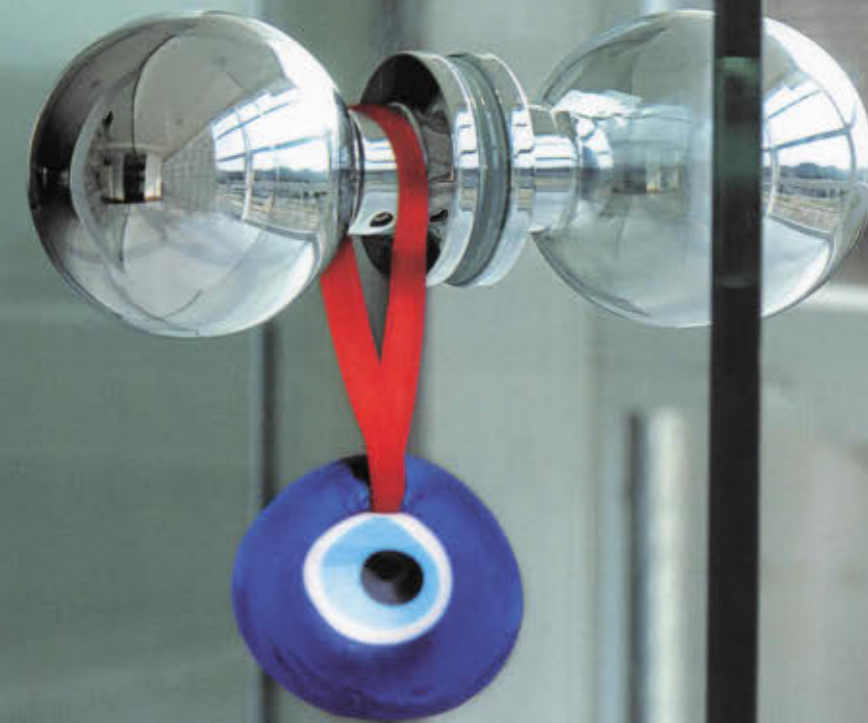
ασφαλιστικών εταιρειών του AIG, οι οποίες διαθέτουν ισχυρή κεφαλαιακή βάση. «Η διατηρησιμότητα των πελατών μας παραμένει υψηλή και αντικατοπτρίζει την υποστήριξη και αφοσίωση των μακροχρόνιων συνεργασιών μας».

Για την Ελλάδα, η AIG Greece παρουσίασε παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 47,07 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο 2008, σημειώνοντας αύξηση 20,82% σε σχέση με το εννεάμηνο του 2007. Αξίζει να αναφερθεί πως για το αντίστοιχο διάστημα η αγορά γενικών ασφαλειών στην Ελλάδα παρουσίασε αύξηση παραγωγής 4,10%. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της AIG Greece, η ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών αναμένεται να ανέλθει σε περίπου 60 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση υψηλότερη του 12% σε σχέση με το 2007.



Ο Χρ. Αδαμαντιάδης, διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece. Η εταιρεία που διευθύνει παρουσίασε παραγωγή ασφαλιστρών αυξημένη κατά 20,82% το εννεάμηνο του 2008 σε σχέση με το εννεάμηνο του 2007.

Μήπως χρειάζεστε
κάτι παραπάνω
για να προστατέψετε την επιχείρησή σας;



Ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις!

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



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

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



Γράφει ο Νίκος Β. Καρτζάς, καρδιολόγος

Λιγότερο στρες σημαίνει... γερή καρδιά

Έχει αποδειχθεί πλέον ότι το στρες ευθύνεται σε μεγάλο βαθμό για διάφορες καρδιακές παθήσεις. Έτσι, το βάρος δίνεται στην πρόληψη, η οποία αποσκοπεί ακριβώς στο να εξαλειφθούν οι παράγοντες που το προκαλούν.

Η διασύνδεση του νου με την καρδιά είναι παλαιά, πολύ παλαιότερη από την ανακάλυψη της λειτουργίας της καρδιάς και του εγκεφάλου.

Η λαϊκή αντίληψη ότι ο τρόμος μπορεί να προκαλέσει συγκοπή έχει επιστημονικά επιβεβαιωθεί από τον 20ό αι-

ώνα. Επιδημιολογικές και άλλες παρατηρήσεις έχουν δείξει αύξηση αιφνιδίων θανάτων σε στιγμές τρόμου (όπως σε σεισμούς), με κλασικό πλέον παράδειγμα την πεντάπλάσια καταγραφή αιφνιδίων θανάτων την ημέρα του σεισμού του Λος Αντζελες.

Τέτοια φαινόμενα δεν αποτελούν μόνο ανέκδοτα, αλλά και αρκετά συχνή εμπειρία και, μερικές φορές, αποτελούν πονοκέφαλο για δικαστές στην απόδοση τυχόν ποινικής ευθύνης. Ωστόσο, ο τρόμος στις περιπτώσεις αυτές πιστεύεται ότι λειτουργεί ως ερέθισμα σε άτομα που ήδη έχουν προσβληθεί –είτε το ξέρουν είτε όχι– από καρδιακά νοσήματα και, κυρίως, από στεφανιαία καρδιοπάθεια.

Ο λόγος για τον οποίο οι αιφνίδιος φόβος ή η οργή μπορεί να πυροδοτήσουν αιφνίδιο θάνατο ερμηνεύεται ιατρικά, αφού η απότομη διέγερση του συμπαθητικού συστήματος, με την απελευθέρωση στον οργανισμό της αδρεναλίνης και των άλλων ορμονών του στρες, μπορεί να προκαλέσει διαταραχή του ρυθμού της καρδιάς, όταν υπάρχει το υπόστρωμα της ισχαιμίας, και να οδηγήσει σε κοιλιακή μαρμαρυγή, που σταματάει την καρδιά.

Με ποιον τρόπο επηρεάζουν

Ωστόσο, εδώ και πολλές δεκαετίες οι γιατροί προβληματίζονται εάν ψυχολογικοί και κοινωνικοί παράγοντες μπορεί να συντελέσουν στην ανάπτυξη στεφανιαίας καρδιοπάθειας, όπως αποδεδειγμένα προκαλούν το κάπνισμα, η αυξημένη αρτηριακή πίεση και η αυξημένη χολη-

στερίνη.

Το κάπνισμα, η πίεση και η χοληστερίνη εύκολα και αντικειμενικά μπορούν να μετρηθούν· όχι, όμως, οι ψυχολογικοί παράγοντες. Πώς μετράς, λόγου χάρη, το καθημερινό στρες, την επιθετικότητα, την οργή, για να ξεχωρίσεις την άμεση επίδραση στον οργανισμό των παραγόντων αυτών στη σχέση τους με το κάπνισμα, την πολυφαγία, την υπερβολική κατανάλωση οινοπνεύματος και την αποφυγή σωματικής άσκησης;

Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια, εκτός από την έμμεση σχέση τους μέσω των παραγόντων αυτών, πολλές επιστημονικές ενδείξεις έχουν συνδέσει απευθείας τους ψυχοκοινωνικούς παράγοντες με την ανάπτυξη καρδιοπάθειας, επιβεβαιώνοντας παλαιότερες μελέτες από τις ΗΠΑ και τη Σουηδία.

Μία από τις πιο σημαντικές αποδείξεις για τη διασύνδεση αυτήν έχει προκύψει από τη μελέτη Interheart, που δημοσιεύθηκε το 2004. Τη μελέτη αυτή σχεδιάσαμε το 2000, με σκοπό να προσδιοριστούν παγκοσμίως οι παράγοντες κινδύνου που σχετίζονται με την ανάπτυξη οξέως εμφράγματος του μυοκαρδίου. Συγκεντρώσαμε δεδομένα σχετικά με πιθανούς παράγοντες κινδύνου από άτομα που είχαν υποστεί το πρώτο έμφραγμα τους τις προηγούμενες 24 ώρες και από άτομα αντίστοιχης ηλικίας και φύλου από το περιβάλλον των ασθενών, αλλά χωρίς καρδιακές παθήσεις (ομάδα ελέγχου). Η αξιοπιστία αυτής της μεθόδου έρευνας βασίζεται στην προσεκτική τήρηση των αυστηρών κανόνων επιλογής, ιδίως της ομάδας ελέγχου. Η μελέτη πραγματοποιήθηκε σε 52 χώρες σε όλες τις κατοικημένες ηπείρους και περιέλαβε συνολικά περίπου 30.000 άτομα.

Επιπλέον, ένα προσεκτικά σχεδιασμένο αλλά απλό ερωτηματολόγιο είχε σκοπό τη διερεύνηση των ψυχοκοινωνικών παραγόντων.

Υπολογίσαμε το στρες στο σπίτι και στο χώρο εργασίας με βάση ερωτήσεις που αφορούν αίσθημα ευερεθιστότητας, άγχους ή δυσκολίας στον ύπνο σε τέσσερις ποσοτικές επιλογές: ποτέ, ενίοτε, συχνά, μονίμως.

Επίσης, υπολογίσαμε το οικονομικό στρες και εξωγενή στρεσογόνα συμβάντα, όπως διαζύγια, ενδοοικογενειακές προστριβές, θάνατοι, τραυματισμοί, ασθένειες, βίαια περιστατικά, απώλεια εργασίας, συνταξιοδότηση, επιχειρηματική αποτυχία ή απώλεια γεωργικής σοδιάς.

Σημαντικός ψυχοκοινωνικός παράγοντας καταδείχθηκε η αντίληψη της ικανότητας ελέγχου των συνθηκών της ζωής (locus of control), που ερευνήθηκε με κατηγοριο-

ποιημένες ερωτήσεις, για τον υπολογισμό δεικτών από ένα στο κατώτατο επίπεδο μέχρι τέσσερα στο ανώτατο.

Εκτιμήσαμε, επίσης, το βαθμό κατάθλιψης με ερωτήσεις για το εάν ο ερωτώμενος είχε αισθανθεί θλίψη, μελαγχολία ή κατάθλιψη για περισσότερες από δύο εβδομάδες τους προηγούμενους 12 μήνες. Οι ερωτήσεις αυτές ήταν βασισμένες σε γνωστά ψυχιατρικά ερωτηματολόγια.

Τα αποτελέσματα απέδειξαν χωρίς καμία αμφιβολία τη σχέση των ψυχοκοινωνικών παραγόντων με το έμφραγμα του μυοκαρδίου.

Όλα τα είδη στρες, «γενικό», εργασιακό, οικονομικό, αλλά και η συχνότητα στρεσογόνων καταστάσεων της ζωής ήταν κατά 45% πολύ συχνότερα στους εμφραγματίες.

Παράλληλα, η καταθλιπτική διάθεση του προηγούμενου χρόνου ήταν συχνότερη περίπου κατά 55% στους εμφραγματίες.

Ένα άλλο ενδιαφέρον στοιχείο ήταν ότι άλλοτε σε διαφορετικό βαθμό τα παραπάνω ίσχυαν για όλες τις εθνότητες και όλες τις χώρες, για άνδρες και γυναίκες.

Οι συστάσεις

Η σημαντική αυτή μελέτη ήρθε να επιβεβαιώσει τα αποτελέσματα πολλών άλλων, μικρότερων σε μέγεθος μελε-



τών, που έχουν άθροιστεί τις τελευταίες δεκαετίες και νομίζω ότι τελικά έχουν απαντήσει καταφατικά στο ερώτημα της σχέσης ψυχοκοινωνικών παραγόντων με την ανάπτυξη καρδιοπαθειών, υποχρεώνοντας τους γιατρούς να ασχοληθούν με την πρόληψη και αυτού του παράγοντα κινδύνου.

Στους ασθενείς προσπαθούμε να πετύχουμε αυτόν το στόχο με συμβουλευτική, που εστιάζεται στα εξής:

♥ **Αποφυγή στρεσογόνων ερεθισμάτων:** αποφυγή επικίνδυνων επιχειρηματικών ή άλλων ενεργειών, απειλητικών καταστάσεων, έντονων συγκινήσεων, καταστάσεων που δημιουργούν αισθήματα ανικανοποίητου. Αποφυγή παράνομων ενεργειών, καβγάδων, τυχερών παιχνιδιών παράνομου έρωτα, αγωνιωδών θεαμάτων.

♥ **Καλλιέργεια αυτοελέγχου:** χρησιμοποίηση «κοινής λογικής» στην αξιολόγηση των ατομικών προβλημά-

των, προσπάθεια να θεαθούν τα ατομικά προβλήματα από τη σκοπιά ενός τρίτου.

♥ **Επικοινωνία και όχι εσωστρέφεια:** εκμάθηση εξωτερίκευσης αισθημάτων ανικανοποίητου. Να εκφράζονται τα παράπονα υπεύθυνα και σοβαρά στους δικούς μας.

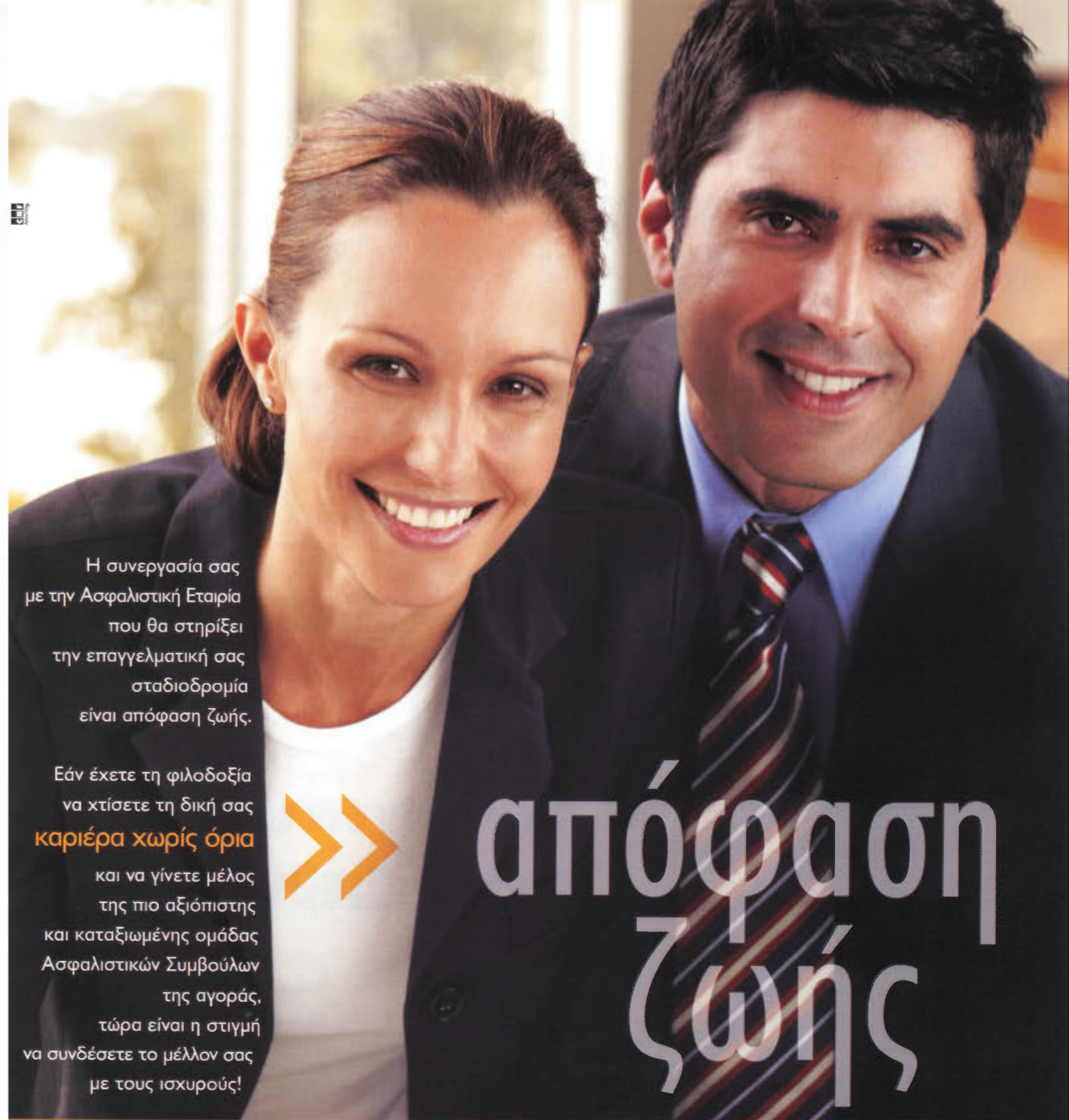
♥ **Ομαλοποίηση σχέσεων με απολογητική και εξομολογητική διάθεση, μερικές φορές με τη διαμεσολάβηση κάποιου άλλου κατάλληλου.** Η συγκώρευση του άλλου, όσο δύσκολη και εάν είναι, αποτελεί σπουδαίο φάρμακο για το άγχος.

♥ **Οργάνωση χρόνου:** «ρεαλιστικός» ημερήσιος και εβδομαδιαίος προγραμματισμός με κατανομή των υποχρεώσεων στο σπίτι και στη δουλειά. Μετριασμός των οικονομικών απαιτήσεων, ώστε να μη δημιουργούνται υπεραπασχόληση και άγχος.

♥ **Καλλιέργεια προτιμήσεων για ειρηνικές, χαλαρωτικές, ποιοτικές διασκέδασεις και ασχολίες.**

Το τελικό συμπέρασμα των σύγχρονων αυτών γνώσεων είναι ότι το έμφραγμα του μυοκαρδίου, που είναι σήμερα η συχνότερη αιτία θανάτου, αλλά και αναπηρίας, οφείλεται κατά το μεγαλύτερο ποσοστό σε παράγοντες που σχετίζονται με τον τρόπο ζωής, οι οποίοι μπορούν να προληφθούν.

Πηγή: Περιοδικό «εις Υγείαν»



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

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

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ

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

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



ALICO AIG Life ExtraMed

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΧΥΣΗ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗΣ ΣΟΒΑΡΗΣ ΠΑΘΗΣΗΣ*



ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΕΙ ΤΙΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΟΑΣ...



Εχοντας πάντα ως στόχο την ουσιαστική προστασία των ασφαλισμένων μέσα από την παροχή αξιόπιστων και ολοκληρωμένων λύσεων στον τομέα της Υγείας, η ALICO δημιούργησε ένα νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα, το ALICO EXTRA MED. Το ALICO EXTRA MED είναι ένα «κεφάλαιο» προστασίας, που ενισχύει οικονομικά τον ασφαλισμένο σε περίπτωση διάγνωσης μιας από τις 31 σοβαρές παθήσεις που απειλούν τον σύγχρονο άνθρωπο (καρδιακές παθήσεις, καρκίνος, Alzheimer's, Parkinson's, εγκεφαλικό κ.ά.), με εφάπαξ αποζημίωση έως και 100.000 ευρώ. Ο ασφαλισμένος διαχειρίζεται το κεφάλαιο του ALICO EXTRA MED κατά βούληση, χωρίς να απαιτείται νοσηλεία ή παραστατικά εξόδων σε περίπτωση που διαγνωστεί μία από τις 31 σοβαρότερες παθήσεις.

Ετσι, με ένα άμεσα διαθέσιμο κεφάλαιο, ο ασθενής μπορεί, αφενός, να αξιοποιήσει αμέσως τα πιο σύγχρονα και εξελιγμένα ιατρικά και θεραπευτικά μέσα, αφετέρου δε να υποστηρίξει αποτελεσματικά τις αυξημένες οικονομικές ανάγκες της καθημερινότητας, διασφαλίζοντας καλύτερες συνθήκες και υποστηρίζοντας έτσι αποτελεσματικότερα το πρόβλημα της υγείας του. Με το ALICO EXTRA MED, το οποίο έρχεται να προστεθεί στα ιδιαίτερα επιτυχημένα προγράμματα ALICO MEDIGUARD και ALICO MEDIPLAN, η ALICO προσφέρει ουσιαστικές και πλήρεις λύσεις στον τομέα της υγείας.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα προϊόντα Υγείας

Για επί πλέον προστασία εντός και εκτός νοσοκομείου με ιδιαίτερα προσιτό κόστος, η AXA Ασφαλιστική – με γνώμονα την προσφορά ευέλικτων και σύγχρονων ασφαλιστικών λύσεων στον τομέα των Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας – διευρύνει την οικογένεια των προγραμμάτων της «Υγεία για όλους» με δύο νέα προϊόντα: το Βασικό Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα και το Πλήρες Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα. Τα νέα προϊόντα απευθύνονται σε όλους όσοι:

- Επιλέγουν για τη νοσηλεία τους τα δημόσια νοσοκομεία.
- Επιθυμούν να συμπληρώσουν την ομαδική ή κοινωνική τους ασφάλιση με επί πλέον επιδόματα.
- Επιθυμούν να ενισχύσουν το νοσοκομειακό τους πρόγραμμα με επί πλέον επιδόματα.

Συγκεκριμένα:

- 1. Βασικό Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα**
 - Προσφέρει υψηλό ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα σύμφωνα με τις ανάγκες του πελάτη (από 50 έως 150 ευρώ), που διπλασιάζεται τις πρώτες ημέρες νοσηλείας.
 - Παρέχει χειρουργικό επίδομα σύμφωνα με την επιλογή του πελάτη (από 3.000 έως 4.500 ευρώ).

- Δίνει κάλυψη και για νοσηλεία εκτός Ελλάδος.
- Είναι ισόβιο, μη ακυρώσιμο, ανεξάρτητο από τη διάρκεια της βασικής ασφάλισης.
- Διατίθεται μόνο του ή συνδυάζεται με τα νέα προϊόντα Υγείας της AXA Ασφαλιστικής.

- 2. Πλήρες Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα**

Περιλαμβάνει τις καλύψεις του Βασικού Νοσοκομειακού και Χειρουργικού Επιδόματος και επί πλέον παρέχει πρωτόβάθμια περίθαλψη, εφοδιάζοντας τον ασφαλισμένο με τη δυνατότητα:

 - Διενέργειας διαγνωστικών εξετάσεων μέχρι 800 ευρώ ετησίως στα Διαγνωστικά Κέντρα του Ομίλου Euromedica.
 - Διενέργειας επίσιου check up χωρίς συμμετοχή του.
 - 10 επισκέψεων ετησίως σε ιατρούς του Δικτύου του παραπάνω Ιατρικού Ομίλου (στο ιατρείο ή στο σπίτι), με μικρή συμμετοχή.
 - Εξυπηρέτησης μέσω 24ωρου τηλεφωνικού κέντρου.
 - Διάρκεια της βασικής ασφάλισης.
 - Διατίθεται μόνο του ή συνδυάζεται με τα νέα προϊόντα Υγείας της AXA Ασφαλιστικής.



Η ανάπτυξη δεν επηρεάστηκε από τη διεθνή κρίση

Σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών και της λειτουργικής κερδοφορίας εμφανίζουν τα ενοποιημένα και εταιρικά αποτελέσματα του εννεαμήνου του ΔΘΚΑ Υγεία Α.Ε., καθώς και των θυγατρικών εταιρειών του ομίλου, αποδεικνύοντας ότι ο όμιλος έχει αμυντικά χαρακτηριστικά και η οργανική του ανάπτυξη δεν επηρεάζεται άμεσα από τη διεθνή οικονομική κρίση.

Ειδικότερα σε ενοποιημένο επίπεδο, ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 202,8 εκατ. €, σημειώνοντας αύξηση 147,5%, έναντι 81,9 εκατ. € το ίδιο

διάστημα του 2007.

Ο κύκλος εργασιών του ΥΓΕΙΑ αυξήθηκε κατά 23,4% και ανήλθε σε 98,3 εκατ. € έναντι 79,7 εκατ. € την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

Εξίσου εντυπωσιακή ήταν και η αύξηση του κύκλου εργασιών του εννεαμήνου του ΜΗΤΕΡΑ και του ΛΗΤΩ.

Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών του ΜΗΤΕΡΑ αυξήθηκε κατά 12,7% και ανήλθε σε 63,7 εκατ. € και του ΛΗΤΩ αυξήθηκε κατά 29,4% στα 18,1 εκατ. €.

Τα ενοποιημένα λειτουργικά κέρδη του εννεαμήνου αυξήθηκαν κατά

167,9% στα 31,6 εκατ. €. Το ενοποιημένο περιθώριο των λειτουργικών κερδών διαμορφώθηκε στο 15,6%.

Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων του ομίλου αυξήθηκαν κατά 36,4% στα 16,9 εκατ. €.

Τα κέρδη προ φόρων του ΥΓΕΙΑ αυξήθηκαν κατά 13,1% στα 13,6 εκατ. €.

Τα κέρδη προ φόρων του ΜΗΤΕΡΑ διαμορφώθηκαν στα 13,2 εκατ. €, ενώ τα κέρδη προ φόρων του ΛΗΤΩ εκτοξεύθηκαν στα 3,6 εκατ. €, ξεπερνώντας τα κέρδη της χρήσης 2007 (1,8 εκατ. €).



ΙΑΣΩ Παιδών
Children's Hospital

Συζητά και με ασφαλιστικές εταιρείες

Όλη την οικογένεια «αγκαλιάζει» πλέον ο όμιλος ΙΑΣΩ με τη λειτουργία του ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ, της νέας υπερσύγχρονης παιδιατρικής κλινικής που στεγάζεται σε ένα ολοκαίνουργιο ανεξάρτητο κτίριο μέσα στο συγκρότημα του ΙΑΣΩ στο Μαρούσι. Η νέα νοσοκομειακή μονάδα θα καλύπτει όλο το φάσμα των ιατρικών αναγκών των παιδιών, με διευθυντή τον καθηγητή Παιδιατρικής του Πανεπιστημίου Αθηνών και Πρόεδρο της Πανευρωπαϊκής Παιδιατρικής Εταιρείας, κ. Ανδρέα Κωνσταντόπουλο. Ο κ. Κωνσταντόπουλος (φωτογραφία) γνωστοποίησε ότι η πληρότητα της νέας κλινικής αγγίζει αυτήν τη στιγμή το 30% και αναμένεται αμέσως μετά τις γιορτές των Χριστουγέννων να φτάσει το 70 έως 80%. Σε ό,τι αφορά τη συνεργασία της νέας κλινικής με τις ασφαλιστικές εταιρείες, ο επικεφαλής της Διεύθυνσης Πωλήσεων κ. Περικλής Εξαρχος τόνισε ότι ήδη έχει ξεκινήσει η διαδικασία συζητήσεων με τις

εταιρείες και ότι για τη διευκόλυνση των ασθενών το ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ παρέχει πιστωτικές διευκολύνσεις. Δηλαδή, δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες να καταθέσουν το τιμολόγιο πληρωμής στην ασφαλιστική τους εταιρεία και μέσα σε 2 έως 3 μήνες να πάρουν τα χρήματα που έχουν καταβάλει για τα νοσήλια.

Ο πρόεδρος του Ομίλου ΙΑΣΩ, καθηγητής κ. Ιωάννης Ζολώτας, κατά τη διάρκεια των εγκαινίων που πραγματοποιήθηκαν από τον υπουργό Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης Δημήτρη Αβραμόπουλο, τόνισε ότι πρόκειται για μία υπερσύγχρονη κλινική, εφάμιλλη των καλύτερων παιδιατρικών κλινικών της Ευρώπης, αφού λειτουργεί επί 24ώρου βάσεως, με δυναμικότητα 65 κλινών και τελευταίας τεχνολογίας εξοπλισμό, παράλληλα δε διαθέτει την πιο σύγχρονη μονάδα εντατικής θεραπείας στη χώρα.



Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης: αφιερωμένη στην πρόληψη

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) γιόρτασε για 5η συνεχή χρονιά την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, στο πλαίσιο της οποίας οργάνωσε συνέδριο με θέμα «Η ασφάλιση καλύπτει τους κινδύνους – Η πρόληψη τους εξουδετερώνει». Ο φετινός εορτασμός της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης ήταν αφιερωμένος στην πρόληψη, καθώς η ΕΑΕΕ έχει ανακηρύξει το 2008 ως Έτος Πρόληψης, στο πλαίσιο του οποίου σχεδιάζει και πραγματοποιεί σειρά ενεργειών και εκδηλώσεων, με στόχο την υιοθέτηση της πρόληψης ως στάσης ζωής.

Την έναρξη των εργασιών της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης κήρυξε ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, ο οποίος μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στη χρηματοοικονομική κρίση που αντιμετωπίζει η υφήλιος, τονίζοντας ότι η επίδραση της κρίσης στις ασφαλιστικές εταιρείες είναι περιορισμένη και αφορά κυρίως τον τομέα των επενδύσεων. Ο κ. Μπράβος συνέστησε ψυχραιμία μπροστά στην κρίση και κάλεσε την Πολιτεία να στηρίξει τους ασφαλισμένους και τις ασφαλιστικές εταιρείες σ' αυτήν τη δύσκολη συγκυρία.

Στη συνέχεια, το λόγο πήρε ο κ. Κωστής Χατζηδάκης, υπουργός Μεταφορών και Επικοινωνιών, ο οποίος χαιρέτισε την εκδήλωση εκ μέρους της κυβέρνησης. Ακολούθησε ο κ. Γιάννης Παπαθανασίου, υφυπουργός Οικονομίας και Οικονομικών, ο οποίος αναφέρθηκε στην πολιτική του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών σχετικά με τον ασφαλιστικό κλάδο. Τη Βουλή των Ελλήνων εκπροσώπησε ο κ. Αθανάσιος Μπούρας, βουλευτής Περιφέρειας Αττικής και πρόεδρος της Διαρκούς Επιτροπής Οικονομικών Υποθέσεων της Βουλής. Στη συνέχεια χαιρετισμό απύθυε ο κ. Ευάγγελος Ζερβέας, Συνήγορος του Καταναλωτή, ο οποίος μίλησε εκ μέρους των καταναλω-

τών. Ακολούθησε ο κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, ο οποίος μίλησε εκ μέρους των εργαζομένων στον ασφαλιστικό κλάδο. Τον πρώτο κύκλο ομιλιών έκλεισε ο κ. Δαυίδ Ανδρέου, πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, ο οποίος εκπροσώπησε τους διαμεσολαβητές ασφάλισης.

Κατά το δεύτερο μέρος της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης πραγματοποιήθηκε συνέδριο με θέμα: «Η ασφάλιση καλύπτει τους κινδύνους – Η πρόληψη τους εξουδετερώνει». Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκε στις ενέργειες που πραγματοποιεί η ΕΑΕΕ σχετικά με την πρόληψη και παρουσίασε το πλάνο ενεργειών της ΕΑΕΕ για το Έτος Πρόληψης. Ακολούθησε η κ. Βασιλική Δανέλλη-Μυλωνά, πρόεδρος Δ.Σ. του Ινστιτούτου Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς». Ακολούθησε ο κ. Γιάννης Τούντας, αναπλ. καθηγητής Κοινωνικής Ιατρικής Πανεπιστημίου Αθηνών, διευθυντής Ινστιτούτου Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής (ΙΚΠΙ), επιστημονικός υπεύθυνος Κέντρου Μελετών Υπηρεσιών Υγείας, Εργαστηρίου Υγιεινής και Επιδημιολογίας, Ιατρικής Σχολής ΕΚΠΑ. Ο τελευταίος εισηγητής του συνεδρίου, κ. Μάριος Δασόπουλος, επιπυραγός, χημικός μηχανικός, προϊστάμενος του Τμήματος Πυροσβεστικών Κανονισμών και Διατάξεων του ΑΠΣ. Την ενότητα συντόνισε ο κ. Σεραφείμ Φυντανίδης, δημοσιογράφος.

Εκτός από τις εισηγήσεις των ομιλητών, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν τα εξής:

- Βράβευση των «Καλύτερων της χρονιάς», της Αστυνομίας, της Τροχαίας, της Πυροσβεστικής και του Λιμενικού.
- Βράβευση των αριστούχων πτυχιούχων Ασφαλιστικών Σπουδών των Πανεπιστημίων Πειραιώς, Αιγαίου και του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.
- Απονομή ειδικού βραβείου Πρόληψης στην κ. Βασιλική Δανέλλη-Μυλωνά, πρόεδρο Δ.Σ. του Ινστιτούτου Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς» για την ανιδιοτελή και σημαντική συμβολή της στη διάδοση και καλλιέργεια της έννοιας της πρόληψης και συγκεκριμένα της πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων ως στάσης ζωής.



**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



Με καινοτόμες λύσεις

Η εταιρεία «Δικλίσ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ» είναι από τις μοναδικές πιστοποιημένες εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων στην Πελοπόννησο. Με στελέχη που μετρούν εμπειρία από το 1987, προσπαθεί να λειτουργεί με στρατηγική που εφαρμόζουν κορυφαίες εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων στη χώρα, όπως επίσης και οργανωμένα ασφαλιστικά πρακτορεία ή και υποκαταστήματα ασφαλιστικών εταιρειών. Με έδρα τη Σπάρτη, εξακτινώνεται με υποκαταστήματα σε Μονεμβασία, Καλαμάτα, Κιάτο, Κύθηρα και Αττική, εκτός από τις συνεργασίες που διατηρεί σε περισσότερα από 70 σημεία.

Από το 1987, που τα στελέχη της υπηρετούν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, προσπαθεί να αφογκράζεται τις ανάγκες των πελατών, και εκτός από την παραδοσιακή πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σχεδιάζει και παρέχει συμπληρωματικές υπηρεσίες στον ασφαλισμένο. Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, ξεκίνησε η υλοποίηση ενός επενδυτικού σχεδίου, που αφορά την αγορά 20 συνολικά ΕΙΧ αυτοκινήτων, με σκοπό την κά-

λυψη αναγκών των πελατών. Τον Μάιο του 2008 η εταιρεία απέκτησε τα πρώτα 10 αυτοκίνητα, στη συνέχεια θα προστεθούν 5 επιπλέον το 2009 και άλλα 5 το 2010.

Η φιλοσοφία αυτού του project συνδέεται με τη λογική της συνεχούς δημιουργίας και παροχής συμπληρωματικών καινοτόμων υπηρεσιών για τον ασφαλισμένο, εκτός από τα πρωτεύοντα οφέλη που αυτονόπη παρέχουν τα ασφαλιστικά προϊόντα.

Διαδικασία παροχής αυτής της δωρεάν υπηρεσίας

Ανεξάρτητα με ποιο ασφαλιστικό προϊόν και σε ποια από τις συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρείες έχει καλύψει η εταιρεία τις ανάγκες του ασφαλισμένου της, σε περίπτωση που το δικό του αυτοκίνητο έχει υποστεί ζημίες από οποιαδήποτε αιτία και χρειάζεται επισκευή, παρέχει ένα αυτοκίνητο εξυπηρέτησης στον ίδιο ή σε μέλος της οικογένειάς του, για το διάστημα που θα επισκευάζεται το δικό του. Σημαντικό, επίσης, που πρέπει να αναφερθεί, είναι πως η εταιρεία προσφέρει τα αυτοκίνητα εξυπηρέτησης και σε συνεργάτες της.



Αυτοκίνητα Εξυπηρέτησης
σε περίπτωση ατυχήματος



Η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟ

Καλαμάτα: Φαρών 206, τηλ. 27210.98444

Σπάρτη: Λυκούργου 62, τηλ. 27310.24333

Μονεμβασία: Τηλ. 27320.61603

Αθήνα: 28ης Οκτωβρίου 9, Μελίσσια, Τηλ. 210.8102598

http://www.diklis.gr • E-mail: info@diklis.gr

Εξασφαλίστε σήμερα, την ασφάλεια που σας ταιριάζει!

www.aigaion.gr

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!



**ΝΟΙΑΖΕΣΤΕ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ;
ΣΑΣ ΑΝΤΑΜΕΙΒΟΥΜΕ!**

Η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προσφέρει **έκπτωση 20%** στα ασφάλιστρα των υβριδικών αυτοκινήτων.

Νοιάζετε για το περιβάλλον. Το ίδιο κι εμείς!

Γι' αυτό, αν έχετε ή σκέφτεστε να αποκτήσετε υβριδικό αυτοκίνητο, σας παρέχουμε 20% έκπτωση στα ασφάλιστρά του.

Η έκπτωση ισχύει για τα προγράμματα "AIGAION GOLDEN MIKTH" και "AIGAION EURO COVER" και αποτελεί μία συνεισφορά της "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" για καθαρότερο περιβάλλον.

Λ. Βουλιαγμένης 100, 166 74 Γλυφάδα, Τηλ.: 210 9119900, Fax: 210 9624138, E-mail: motors@aigaion.gr

Ωρα ευθύνης η στιγμή της αποζημίωσης



front line s.a.
INSURANCE BROKERS

της

αποζημίωσης

Ο καθοριστικός ρόλος του μεσίτη ασφαλίσεων στη διαδικασία καταβολής αποζημιώσεων ασφαλισμένων, των οποίων οι επιχειρήσεις υπέστησαν ζημιές, ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη η παρούσα χρηματοοικονομική κρίση και το δυσμενές διεθνώς οικονομικό περιβάλλον ήταν το αντικείμενο εκδήλωσης που διοργάνωσε η Front Line A.E., εταιρεία που ασχολείται με τη Μεσιτεία Ασφαλιστικών Προϊόντων και Υπηρεσιών και αριθμεί περισσότερους από 4.000 πελάτες. Ειδικότερα, αναλύθηκε η διαδικασία της άμεσης καταβολής αποζημίωσης στον όμιλο εταιρειών Γιου, του οποίου το καλοκαίρι λόγω πυρκαγιάς καταστράφηκε ολοσχερώς το αποθηκευτικό κέντρο διανομής του ομίλου, στην περιοχή Αγ. Γεώργιος Ασπροπύργου Αττικής, εκτάσεως 4.000 τ.μ. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Front Line A.E., κ. Αλέξης Βακάλης, ανέφερε ότι σε τέτοιες καταστάσεις που βιώνουμε η απάντηση δεν είναι ο πανικός, αλλά η διαχείριση της κρίσης και βασικό στοιχείο της δραστηριοποίησης των μεσιτών ασφαλίσεων είναι η ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλισμένων.

Στον χαιρετισμό που απύθνη, ο κ. Εμμανουήλ Ματσαδές, γενικός δ/ντής του ομίλου Γιου, ευχαρίστησε τη Front Line, η οποία χρόνια πριν είχε δημιουργήσει ένα προϊόν που, εκ του αποτελέσματος, κρίνεται απόλυτα εναρμονισμένο στις ασφαλιστικές ανάγκες κάλυψης της επιχείρησης και στις εμπλεκόμενες ασφαλιστικές εται-

ρείες. Ο εκπρόσωπος της AXA Ασφαλιστικής, κ. Παναγιώτης Καυκάς, δ/ντής Λειτουργιών και μέλος της εκτελεστικής επιτροπής, που είναι και ο leader του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και κάλυψε το ποσό των 4.700.000 ευρώ, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η στιγμή της πληρωμής από την ασφαλιστική εταιρεία της αποζημίωσης προς τον πελάτη της είναι η στιγμή της ευθύνης. «Καταλυτικό ρόλο στην ανάδειξη του ρόλου της ασφάλισης και στη σχέση των επιχειρήσεων με την ασφαλιστική εταιρεία παίζει ο μεσίτης ασφαλίσεων και αυτό αποδείχθηκε περίτρανα με την ταχύτητα που διεκπεραιώθηκε η ζημία του ομίλου Γιου» δήλωσε κ. Περικλής Αθηναίος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ Ανώνυμης Εταιρείας Ζημιών, που κάλυψε το ποσό των 2.937.500. Χαιρετισμό απύθνη και ο κ. Δημήτριος Βιδάλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της C/V, που κάλυψε το ποσό των 2.937.500, ενώ ο εκπρόσωπος της G-ΦΟΙΝΙΞ, κ. Νικόλαος Φιοράντης, εμπορικός δ/ντής της εταιρείας, που κάλυψε το ποσό του 1.175.000 ευρώ, τόνισε την ανάγκη ύπαρξης αμιγώς ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Τέλος, ο κ. Γιώργος Καραβίας, πρόεδρος του ΣΕΜΑ και εξουσιοδοτημένος ανταποκριτής των Lloyd's στην Ελλάδα, ανέφερε ότι η σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των μεσιτών ασφαλίσεων, των ασφαλιστικών εταιρειών και των πραγματοποιημένων είναι ένας καθοριστικός παράγοντας στην εξέλιξη μιας τέτοιας αποζημίωσης.

■ Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ως πιστοποιημένο από το υπουργείο Ανάπτυξης Κέντρο Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσσεις προσώπων, ανακοινώνει την έναρξη του 20ού Κύκλου Σπουδών στην έδρα του στη Θεσσαλονίκη και στις εγκαταστάσεις του στην Αθήνα.

■ Επειτα από πρόσκληση του προέδρου του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, κ. Δαυίδ Ανδρέου, έγινε στα γραφεία του Συνδέσμου συνάντηση εκπροσώπων των σωματείων όλων των κατηγοριών Διαμεσολαβούντων για την ανταλλαγή απόψεων στα διαδραματιζόμενα στην ασφαλιστική αγορά και γενικά στην οικονομία. Στη συνάντηση παραστάθηκαν οι κ.κ. Δαυίδ Ανδρέου (ΠΣΣΑΣ), Ελένη Γρυπάρη (ΠΣΣΑΣ), Γεώργιος Καραβίας (ΣΕΜΑ), Μάριος Γεωργακόπουλος (ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΜΕΜΕΣΙΤΕΣ ΛΛΟΪΔ'Σ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ).

■ Στην ανάγκη εξουδετέρωσης της ανασφάλειας που έχει δημιουργηθεί στον πελάτη-καταναλωτή αναφέρθηκε ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου των συντονιστών, κ. Δαυίδ Ανδρέου, ως εκπρόσωπος των διαμεσολαβούντων στις ασφαλιστικές εργασίες, στο πλαίσιο του συνεδρίου της Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης.



ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!



Ν Ο Μ Ι Κ Η Π Ρ Ο Σ Τ Α Σ Ι Α

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

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

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

Μέχρι σφαγής ο ανταγωνισμός κρατών και επιχειρήσεων



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

Τα γεγονότα παγκοσμίως τρέχουν με ταχύτητα φωτός. Άλλα λέγονται, άλλα αποφασίζονται και άλλα γίνονται. Εκείνο που δεν λέγεται και ούτε γράφεται είναι ένα και μοναδικό: Η με «καρμπόν» καλώς και σιωπηρώς προσχεδιασθείσα οικονομική κρίση, η «λυσμονηθείσα» από τους αφελείς «παγκόσμια οικονομική κρίση» της Δευτέρας 19 Οκτωβρίου 1987, όταν το Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης είχε χάσει 508,32 μονάδες, και η Δευτέρα 13 Οκτωβρίου 2008, που το ίδιο Χρηματιστήριο έχασε 777,68 μονάδες, μοιάζουν με εκείνο το αλάνθαστο αρχαιοελληνικό ρητό «το δις εξαμαρτείν ουκ ανδρός σοφού», αλλά όμως... πονηρού. Δείτε πώς έ-

χουν τα αληθή πράγματα στο χώρο των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων: Στις 20/10/08 διαβάσαμε ανακοινώσεις νέων προγραμμάτων ασφαλίσεων στην Ελλάδα γνωστής ασφαλιστικής εταιρείας των ΗΠΑ και επίσης διαβάσαμε ότι εκεί στις ΗΠΑ εισαγγελέας ερευνά «τις προκλητικές σπατάλες στην εταιρεία», που βρίσκεται υπό συνεχή κρατική επιχορήγηση για τη σωτηρία της! Πρακτικά και ουσία, πέραν από κάθε έννοια ανταγωνισμού, που ήδη οι 27 της Ε.Ε. ζήτησαν «χαλάρωση των μέτρων ανταγωνισμού», σημαίνει: «Δώστε και σώστε» διεθνικώς! Εμείς οι «πλούσιοι» προς τους εκεί «φτωχούς» των sra και των σπαταλών!

Διαβάσαμε όμως και ανακοίνωση δικών μας «εθνικών» (όλοι οι άλλοι εμείς είμαστε... αντεθνικοί;) περί «ζωπού ενδιαφέροντος ολλανδικού ομίλου (ιδίας καταλήξεως και προφανώς πράξεως μετά της εκείθεν του Ατλαντικού) για την εξαγορά της», δηλαδή δικής μας εναπομεινάσης κρατικοτραπεζικής ασφαλιστικής εταιρείας και αυθορμήτως... γελάσαμε! Γελάσαμε, ακριβώς επειδή την ίδια ημέρα διαβάσαμε ότι ο ολλανδικός όμιλος ζητούσε κρατικό δάνειο και ενίσχυση για να σταθεί στα πόδια του! Σε μία ημέρα, όμως, το θαύμα έγινε! Δείτε το: ο διεθνής και στην Ελλάδα εργαζόμενος ιδιωτικός ολλανδικός όμιλος «συμφώνησε με το ολλανδικό κράτος» (προσοχή, μέλος της Ε.Ε.) «να εκδώσει ομολογιακό δάνειο» όσο περίπου το ύψος των κεφαλαίων της δικής μας Εθνικής Τράπεζας, λαμβάνων ζεστό και ρευστό χρήμα! Από αυτό το κρατικό δάνειο-ενίσχυση, έναντι διασφάλισης εκδόσεως «χρεογράφων Core Tier-1», δηλαδή «Εποπτικά Κεφάλαια Πρώτης Δια-

βάθμισης», προφανώς θα μπορεί να διαθέσει το 5% έως 10% για την εξαγορά της δικής μας κρατικοτραπεζικής ασφαλιστικής, μέχρι και της άλλης μικρότερης και υπό οριστικοποίηση πωλήσεώς της ευρισκομένης κρατικοτραπεζικής ασφαλιστικής! Μετά την υπόθεση-δυνατότητα αυτή, παύσαμε να γελούμε και αρχίσαμε να ψάχνουμε το δικό μας κράτος και τις αντίστοιχες συμφωνίες του με ιδιωτικές επιχειρήσεις των Ελλήνων, εκτός περίπου μιας δεκάδος τραπεζών. Εδώ το κράτος, εκεί το κράτος, άφωνο τελικώς το κράτος μας για το άλλο σκέλος του χρηματοπιστωτικού τομέα.

Μας είπαν ότι είναι απασχολημένο με τα Βατο-πέδια και τις πωλήσεις κρατικού ελέγχου επιχειρήσεων, επειδή το εξωτερικό χρέος εγγίζει και θα ξεπεράσει το συρρικνωμένο «εθνικό προϊόν». Σκεφθήκαμε, όμως, τα εξής απλά και τα απευθύνουμε στο ετερόφθαλμο και (για μας) άφαντο κράτος μας: Εμείς οι εναπομεινάσες ελληνικές ιδιωτικές ασφαλιστικές, χωρίς τράπεζες και άλλα «βαρίδια» πίσω μας, να εκδώσουμε προς το περίπου «ανέπαφο από τη διεθνή κρίση» -ως μας λένουν- ισχυρό μας ελληνικό κράτος αξιόγραφο «Core Tier-1» και με τα άτοκα κεφάλαια-δάνεια που θα λάβουμε κρατικώς να αυξήσουμε τα εποπτικά μας κεφάλαια, με τα οποία όχι μόνον θα ανταγωνιστούμε τους κρατικοεπισχυμένους -σχεδόν άφραγκους- Φράγκους, αλλά θα μπορέσουμε και να εξαγοράσουμε τις δύο κρατικοτραπεζικές ασφαλιστικές που θα μετατρέψουμε σε αντασφαλιστικές για να μένουν τα χρήματα των Ελλήνων εδω, στην Ελλάδα των Ελλήνων.

«Βλάσφημες και βέβηλες σκέψεις» θα σκεφθούν όσοι υπηρετούν και αποζούν έξωθεν διαπλεκτικώς. Θα τους κολλήσουμε οριστικώς στον τοίχο και στο μαγειρείο τους αν χρησιμοποιήσουμε τα δικά τους αφελληνιστικά εφευρήματα: 400 ή 500 εκ. € λένουν ότι λείπουν από το σύνολο (50-60) των ελληνικών ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, τμήμα του χρηματοπιστωτικού τομέα. Ας περικόψουν 1 δισ. €, από τα 28 δισ. € που ήδη βρήκαν για τις 10-12 ιδιωτικές τράπεζες, και θα δουν τις ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες να ανταγωνίζονται τους Φράγκους, μέχρι και τους καλώς «διασωληνωμένους» διεθνιστές, τέως «Γιγαντες»! Αν οι Έλληνες είναι ίσοι ενώπιον του νόμου (άρθρο 4 του Συντάγματος), τότε ιδού η ώρα και η ευκαιρία να αποκτήσει η Ελλάδα πανίσχυρες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Ποιος θα γράψει ιστορία, λοιπόν;

Με την πρόληψη κερδίζεις πάντα το παιχνίδι της ζωής!



2008: ΕΤΟΣ ΠΡΟΛΗΨΗΣ

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ



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

ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΑΣ

www.eaee.gr

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΕΣΙΠΕΣ

MarketingWeek

MARC A.E.

Smart Business Solutions



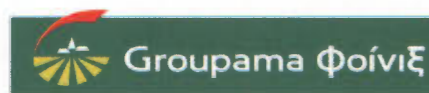
Σε περισσότερες από 400 κατηγορίες ελληνικών επιχειρήσεων που καλύπτουν, σε προσιτό κόστος, βασικές και ειδικές ασφαλιστικές ανάγκες απευθύνονται τα πρωτοποριακά προγράμματα Smart Business Solutions της AIG Greece. Η προϊόντική πλατφόρμα των προγραμμάτων Smart Business Solutions περιλαμβάνει τις εξής καλύψεις:

- «Κατά παντός κινδύνου» περιουσίας που περιλαμβάνει ηλεκτρονικό εξοπλισμό, επιδοματική κάλυψη εξόδων, επιδοματική ή κανονική κάλυψη απώλειας κερδών, κάλυψη χρημάτων.
- Ευθύνη προϊόντων.
- Γενική και εργοδοτική ευθύνη.
- Ευθύνη στελεχών.
- Προσωπικό ατύχημα.
- Ειδικές συμπληρωματικές καλύψεις ανά κατηγορία ασφάλισης.



Επαγγελματική σιγουριά με Safe Business

Τέσσερα διαφορετικά προγράμματα, τα Safe Business Office, Safe Business Hotel, Safe Business Emporio και Sa-



οικογένειας Safe Business καλύπτουν πλήρως τις ιδιαίτερες ανάγκες των επαγγελματιών κάθε κλάδου.

afe Business Factory, προσφέρει στις επιχειρήσεις η Groupama Φοίνιξ με τον γενικό τίτλο Safe Business. Με πολύ ανταγωνιστικό τιμολόγιο, ιδανικό συνδυασμό πολλαπλών καλύψεων για απρόβλεπτους κινδύνους, γρήγορη εκτίμηση ζημιών, άμεση καταβολή αποζημίωσης σε περίπτωση ζημίας και πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών, τα προϊόντα της

Με την ολοκληρωμένη οικογένεια των προϊόντων Safe Business, η Groupama Φοίνιξ θέτει τον επαγγελματισμό και την υψηλή τεχνογνωσία της στην υπηρεσία των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών, καλύπτοντας απόλυτα όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες τους.

Εξ-ασφάλιση δανείου

Η AXA Ασφαλιστική, εμπλουτίζει την οικογένεια των προγραμμάτων της με το νέο πρόγραμμα ασφάλισης ζωής Εξ-Ασφάλιση δανείου.

Το νέο προϊόν, το οποίο διατίθεται από τις 17 Νοεμβρίου 2008, απευθύνεται στους κατόχους στεγαστικών, κυρίως, δανείων και σκοπό έχει την ομαλή αποπληρωμή των υπολοίπων δόσεων σε περίπτωση απώλειας ζωής ή ολικής ανικανότητας για εργασία.



Σε περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλισμένου, καταβάλλεται το εναπομείναν ασφαλισμένο κεφάλαιο στους δικαιούχους (τράπεζα ή κληρονόμους).

Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος καταστεί, από οποιαδήποτε αιτία, ολικά ανίκανος για εργασία, καταβάλλεται σ' αυτόν το εναπομείναν ασφαλισμένο κεφάλαιο σε 3 δόσεις.

Interamerican Plus

Ενα καταθετικό προϊόν με όλα τα χαρακτηριστικά μιας κλασικής τραπεζικής προθεσμιακής κατάθεσης διαθέτει στην αγορά η INTERAMERICAN. Πρόκειται για το INTERAMERICAN Plus, το οποίο, όπως κάθε προθεσμιακή κατάθεση, χαρακτηρίζεται από συγκεκριμένη διάρκεια (ένας ή τρεις ή έξι μήνες) και συγκεκριμένο επιτόκιο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι για πρώτη φορά διατίθεται προθεσμιακή κατάθεση με το όνομα INTERAMERICAN. Το

INTERAMERICAN INTERAMERICAN Plus στοχεύει στην ελληνική αγορά καταθέσεων, όπου το ποσόν σήμερα ξεπερνά τα 200 δισ. ευρώ και απευθύνεται σε συντηρητικούς επενδυτές. Διακρίνεται μεταξύ των ομοειδών καταθέσεων για το ιδιαίτερα ανταγωνιστικό επιτόκιο του, που είναι συνδεδεμένο με το Euribor. Προωθείται ως προϊόν μέσω της INTERAMERICAN FINANCE, η οποία συνεργάζεται γι' αυτό με την τράπεζα EURO-BANK.



Σπίτι στην πόλη



Εξοχικό στο βουνό



Σπίτι κοντά στη θάλασσα

Κάποιοι έχουν λύσει για πάντα το στεγαστικό τους πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτερα 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





2 προϊόντα που προσθέτουν αξία στην ασφαλιστική αγορά

Δύο προγράμματα που ενδιαφέρουν ιδιαίτερα την ελληνική ασφαλιστική αγορά προωθεί η εταιρεία Δίπυλον Α.Ε., η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο των νέων τεχνολογιών, παρέχοντας υπηρεσίες και προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Η Δίπυλον, σε συνεργασία με ένα επιτελείο από ειδικούς επιστήμονες, επικεφαλής του οποίου ήταν ο δρ Ηλίας Γεωργιάδης, μηχανολόγος, ειδικός αναλυτής τροχαίων ατυχημάτων και διευθυντής της εταιρείας DEKRA στην Κάτω Σαξωνία Γερμανίας, αξιολόγησε και διερεύνησε την ελληνική αγορά του κλάδου αυτοκινήτων καταλήγοντας στο συμπέρασμα ότι υπάρχει ένα κενό σχετικά με ειδικά λογισμικά προγράμματα, τα οποία θα βοηθήσουν στην καλύτερη διαχείριση των δεδομένων του κλάδου. Έτσι, η εταιρεία Δίπυλον ήρθε σε επαφή με τις διεθνείς εταιρείες DAT (www.dat.eu) και DSD (www.dsd.at), οι οποίες προωθούν στη διεθνή ασφαλιστική αγορά τα προϊόντα Silver Dat II (πρόγραμμα υπολογισμού υλικών ζημιών και εμπορικής αξίας οχημάτων) και PC Crash και PC Reckt (προγράμματα προσομοιώσεις ατυχημάτων και προσδιορισμού αιτιών) αντιστοίχως.

Με τις αποκλειστικές αντιπροσωπίες που συμφωνήθηκε με τις αναφερόμενες εταιρείες ως προς τη διάθεση των προϊόντων τους, η ΔΙΠΥΛΟΝ εδώ και έξι μήνες παρέχει στην ελληνική αγορά προϊόντα υψηλής τεχνολογίας – σε ασφαλιστικές εταιρείες, συνεργεία (φανοποιεία αυτοκινήτων) και πραγματογνώμονες.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

SilverDat II: Είναι πρόγραμμα υπολογισμού υλικών ζημιών και εμπορικής αξίας οχημάτων.

Η εταιρεία DAT GmbH με έδρα την Γερμανία είναι η μεγαλύτερη και η παλιότερη σ' αυτόν τον τομέα παγκοσμίως.

Με έτος ίδρυσής της το 1931 και επενδύοντας πάνω από 350 εκατομμύρια ευρώ, δημιουργείται το πρόγραμμα SilverDat II.

Ένα πρόγραμμα που δίνει τη δυνατότητα σε ασφαλιστικές εταιρείες, πραγματογνώμονες, συνεργεία αυτοκινήτων (φανοποιεία) να διαχειριστούν τη ζημία του αυτοκινήτου όπως και την εμπορική αξία του.



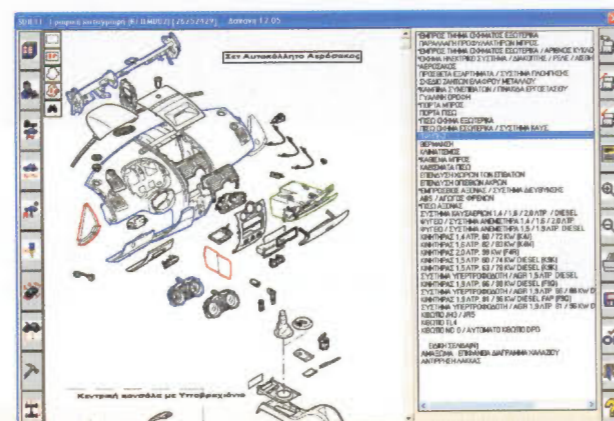
Με βάση δεδομένων, που διαθέτει ανταλλακτικά όλων των τύπων οχημάτων (IX, SUV, Transporter, δίκυκλα, τροχόσπιτα, αυτοκινούμενα τροχόσπιτα, φορτηγά, μόνιμο αμάξωμα με καρότσα, ανατρεπόμενες υπερκατασκευές), με τις επίσημες προτεινόμενες τιμές λιανικής των ανταλλακτικών σε γραφική παράσταση και με ανεύρεση οχήματος ως προς τον εξοπλισμό του από τον αριθμό πλαισίου του, είναι ένα κορυφαίο πρόγραμμα με το οποίο δίνεται η δυνατότητα στους χρήστες –με εύκολη πλοήγηση– να κοστολογούν τις ζημιές σε ελάχιστα λεπτά της ώρας.

PC Crash και PC Reckt της DSD: Είναι προγράμματα προσομοιώσεις ατυχημάτων και προσδιορισμού αιτιών.

Εκτός από τη διάθεση αυτών των λογισμικών, η εταιρεία ΔΙΠΥΛΟΝ συνεργάζεται άριστα με τις εταιρείες Autoonline (www.autoonline.com) και ATECO (www.ateco.gr). Αυτή η συνεργασία με την επίβλεψη και υλοποίηση της DEKRA είχε ως αποτέλεσμα για πρώτη φορά στην Ελλάδα να πραγματοποιηθεί πιστοποίηση ασφαλούς φορτίου με δυναμικό test.

ΑΣΦΑΛΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΦΟΡΤΙΟΥ

Πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά στη Ελλάδα από την εταιρεία DEKRA με τη συνεργασία της εταιρείας ATECO η πιστοποίηση ασφαλούς μεταφοράς φορτίου της ελληνικής εταιρείας χάρτου MEL MACEDONIA PAPER MILLS S.A. τον Ιούνιο 2008, σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομοθεσία DIN EN 12642 τεχνική των dynamic driving test.



Ο πιο σίγουρος δρόμος οδηγεί σε μας.

Ασφάλιση Αυτοκινήτου

Ευέλικτα, ολοκληρωμένα προγράμματα για ό,τι 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**

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

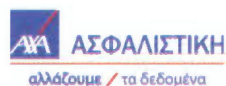
Άνοδος στην παραγωγή ασφαλιστρών και ζημιές στο 9μηνο

Βυθίστηκαν στην κρίση τα οικονομικά αποτελέσματα της ΑΤΕ Ασφαλιστικής η οποία ανακοίνωσε ζημιές για το εννεάμηνο του 2008, λόγω του επενδυτικού της χαρτοφυλακίου. Ειδικότερα περαιτέρω ανάπτυξη εργασιών πέτυχε η Εταιρία κατά το εννεάμηνο του τρέχοντος έτους, ενώ δεν μπόρεσε να διατηρήσει την κερδοφορία της, λόγω των δυσκολιών που δημιούργησε η κρίση των κεφαλαιαγορών, γεγονός που επηρέασε το μεγαλύτερο μέρος των εταιρειών του κλάδου διεθνώς.

Στο εννεάμηνο του 2008 σημειώθηκε αύξηση κατά 4,2% στην παραγωγή ασφαλιστρών, η οποία ανήλθε στα 142,3 εκατ. ευρώ. Τα ενοποιημένα αποτελέσματα προ φόρων της Εταιρίας διαμορφώθηκαν σε 408 χιλ. ευρώ έναντι 11,7 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του περσινού έτους ενώ τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους διαμορφώθηκαν σε 157 χιλ. ευρώ. έναντι 10,1 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Το αποτέλεσμα της Εταιρίας προ φόρων ανήλθε σε ζη-



μιά -261 χιλ. ευρώ έναντι κερδών 10,9 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ το μετά φόρων διαμορφώθηκε σε -508 χιλ. ευρώ έναντι κερδών 9,3 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του περσινού έτους. Η ζημία αυτή οφείλεται κυρίως στις αρνητικές επιπτώσεις επί του "εμπορικού χαρτοφυλακίου" τόσο από χρηματιστηριακές πράξεις όσο και από την αποτίμηση αυτού. Κύρια αιτία αποτελεί η γενικότερη παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση, ενώ τα αποτελέσματα της περιόδου επιβαρύνθηκαν με 3,4 εκατ. ευρώ από παρακρατούμενους φόρους τόκων παρελθόντων ετών, που οριστικά δεν μπορούν να συμψηφιστούν λόγω των μέχρι σήμερα συσσωρευμένων φορολογικών ζημιών. Το σύνολο των αποζημιώσεων διαμορφώθηκε στα 82,6 εκατ. ευρώ έναντι 72,6 εκατ. ευρώ (+13,8%). Τα Έσοδα από Επενδύσεις μειώθηκαν σε 8,3 εκατ. ευρώ έναντι 17,9 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου, εξαιτίας της παγκόσμιας χρηματιστηριακής κρίσης.



Απόδραση στη λίμνη Πλαστήρα



Στη λίμνη Πλαστήρα, μία από τις ομορφότερες περιοχές της Ελλάδας, είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν για ένα τριήμερο, εντός του Οκτωβρίου, οι συνεργάτες της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Αναστάσιου Παυλίδη, ως επιβράβευση για την επίτευξη του καλοκαιρινού διαγωνισμού. Οι συνεργάτες απόλαυσαν έ-

να χαλαρό εργασιακό τριήμερο, που περιλάμβανε συνάντηση των ομαδάρχων, κοντινούς περιπάτους στη λίμνη Πλαστήρα και εκδρομή στα γραφικά χωριά Ελάτη και Πετρούλι. Τους ασφαλιστικούς συνεργάτες του κ. Α. Παυλίδη, κ.κ. Σ. Κόσσου, Δ. Αλμπανίδου, Ε. Τσίτρα, Λ. Αϊβαζίδου, Ν. Αμιλλή, Σ. Οικονόμου, Α. Μπά-

τσιο, Ι. Αφεντούλη, Χ. Σαμούπη, Β. Τζημαγιώργη, Κ. Δραγασάκη, Δ. Ανθουλάκη, Ε. Χατζοπούλου, Χ. Διαμαντοπούλου και Δ. Φουρτούνα συνόδευσαν από τη Διεύθυνση Πωλήσεων Agency System ο κ. Ευστάθιος Γκίτικας.



Κύπρου στο 2ο συνέδριο της Eureka

Το 2ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της EUREKO, ένας θεσμός που είχε ως αφηγητή του την Κύπρο, φιλοξένησε η Interamerican Ρουμανίας και συμμετείχαν όλες οι εταιρείες του ομίλου. Η Interlife συμμετείχε στο συνέδριο με 30 επιλεκτικούς συνεργάτες, οι οποίοι πέτυχαν τους στόχους παραγωγής που καθορίστηκαν μέσω διαγωνισμού. Την ομάδα των συνεργατών συνόδευσαν στο Βουκουρέστι ο διευθύνων σύμβουλος Μιχάλης Μιχαηλίδης και άλλα στελέχη της εταιρείας. Στη μεγαλοπρεπή Βραδιά Βραβεύσεων που

πραγματοποιήθηκε την 21η Οκτωβρίου βραβεύθηκαν οι τρεις πρώτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, ο πρώτος διευθυντής της ομάδας και οι τρεις πρώτοι διευθυντές υποκαταστήματος της κάθε εταιρείας για την κάθε χώρα ξεχωριστά. Από την Interlife βραβεύθηκαν οι εξής: **Ασφαλιστικοί σύμβουλοι:** 1ος Κωνσταντίνος Αντωνίου, 2η Πίτσα Χαραλάμπους, 3ος Γιώργος Μούζουρος. **Διευθύντρια ομάδα:** Σέβτα Χρυσικού. **Διευθυντές υποκαταστημάτων:** 1ος Μάρκος Αναστασίου, 2η Λένα Μιχαήλ, 3η Δήμητρα Αχιλλέως



Αντεπίθεση στην κρίση με προϊόντα



Τα νέα προϊόντα παρουσιάστηκαν από τον δ/ντή πωλήσεων κ. Νίκο Στρατηγάκη και τον τεχνικό δ/ντή κ. Γιάννη Αγαπίου.



Η επιτυχημένη πορεία της Interasco ΑΕΓΑ επαναβεβαιώθηκε στην επιτυχημένη εκδήλωση της εταιρείας σε κεντρικό ξενοδοχείο, παρουσία εκατό και πλέον συνεργατών της, με θέμα «Εξελίξεις στον κλάδο Περιουσίας», όπου παρουσιάστηκαν και τα νέα προϊόντα. Ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Κων/νος Κοτσιλίνης σε σύντομο χαιρετισμό του τόνισε την επιτυχημένη πορεία της Interasco ΑΕΓΑ τα δύο τελευταία χρόνια, ενώ εν συνεχεία αναφέρθηκε στη συνεχή και άριστη υποστήριξη της εταιρείας από το δίκτυο πωλήσεών της, ευελπιστώντας σε ένα ακόμα περισσότερο προσοδοφόρο μέλλον. Ο δ/νων σύμβουλος κ. Κάρλος Σαίας αναφέρθηκε στις τρέχουσες χρηματοοικονομικές εξελίξεις και τις επιδράσεις τους στην παγκόσμια και στην ελληνική αγορά, αλλά και στην οικονομική ευρωστία του Ομίλου Harel, ενός ομίλου με υψηλή ρευστότητα.

Τα νέα προϊόντα

α) Full Cover

1. Ένα νέο πλήρες πρωτοποριακό πρόγραμμα κατά παντός κινδύνου, το οποίο προστατεύει την επένδυση από κάθε πιθανό κίνδυνο, με ιδιαίτερα ελκυστικό ασφάλιστρο.

β) EuroΕπιχείρηση Plus

1. Εντάχθηκε η κλοπή στις βασικές καλύψεις.
2. Προστέθηκε η αστική ευθύνη εργοδότη και η αστική ευθύνη χώρας.
3. Αυξήθηκαν τα όρια αστικής ευθύνης προς τρίτους συνεπεία πυρκαγιάς και νερού, από μέγιστο 30.000€ σε 300.000€.
4. Απλοποίηση της τμολόγησης ακινήτου και περιεχομένου στην ίδια κατηγορία.
5. Μειώθηκε το ασφάλιστρο των βασικών καλύψεων.
6. Σημαντική μείωση στα ασφάλιστρα του σεισμού ΖΩΝΗ Α - Β, από 1,90% σε 0,70%.

γ) Μικρά & Μεγάλα Ξενοδοχεία

Μείωση του ασφαλιστρου στα Μικρά & Μεγάλα Ξενοδοχεία.

δ) Ενυπόθηκα

Βελτιώθηκε το ασφάλιστρο του προγράμματος κάλυψης των ενυποθηκωμένων ακινήτων από 1,75% σε 1,54%.

ε) Κατοικία Plus

1. Αυξήθηκε το συνολικό ποσό για αστική ευθύνη πυρκαγιάς από έως 21.000€ σε έως 50.000€.
2. Αυξήθηκε η αστική ευθύνη προς τρίτους από έως 15.000€ σε έως 40.000€.
3. Παρέχεται η δυνατότητα των καλύψεων του Κατοικία Plus και Χωρίς Απαλλαγή με μεικτά επίσημα ασφάλιστρα ανά 1.000€ ασφαλισμένου κεφαλαίου:
α) για κτίριο 1,09€ &
β) για περιεχόμενο 2,19€ (πριν από την εφαρμογή των παρεχόμενων εκπτώσεων).

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

www.nextdeal.gr

27 Νοεμβρίου

• **FAMOUS BRANDS:** Η INTERAMERICAN και φέτος πρώτη σε Φήμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

25 Νοεμβρίου

• **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** - Έναρξη του 20ου Κύκλου Σπουδών Διαμεσολαβούντων
• Η Interlife Κύπρου στο 2ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της Eureka
• **ΕΠ.Ε.Ι.Α.** - «Δέσμευση της σε ασφαλιστική τοποθέτηση περιουσίας της ασφαλιστικής εταιρείας EOS»

24 Νοεμβρίου

• Συνεχίζουν τις κινητοποιήσεις οι εργαζόμενοι στην ΑΤΕ Ασφαλιστική
• Η Arag αναλαμβάνει ακόμα μεγαλύτερο αριθμό μετοχών της Νορβηγικής Help-Forsikring AS
20 Νοεμβρίου
• Η Αιγαίου Ασφαλιστική χορηγός του Ναυτιλιακού Συνεδρίου "NAVIGATOR 2008"

18 Νοεμβρίου

• **ALICO:** 121 εκπαιδευτικά προγράμματα για τους συνεργάτες της Εταιρίας μέσα στο 2008
• **D.A.S.- Hellas:** Ευχές υπέρ του "Παιδικού Χωριού SOS"
• **International Life** - Δυναμική Παρουσία της International Life στην 2η Περιφερειακή Έκθεση «Κορινθία 2008»

17 Νοεμβρίου

• **ALICO AIG LIFE** - Η ALICO κοντά στο "Χαμόγελο του Παιδιού"

13 Νοεμβρίου

• «Ασφαλιστική μεταρρύθμιση με συναίνεση και διαφάνεια» το νέο βιβλίο του Μιλτιάδη Νεκτάριου

12 Νοεμβρίου

• Στη Βουλή για την πώληση της ΑΤΕΑσφαλιστικής ο Δ.Μηλιάκος


INTERAMERICAN

Ισχυρή παρουσία στο συνέδριο της EUREKO



Οι βραβευθέντες της INTERAMERICAN (από αριστερά) Ε. Φαφούπι, Α. Κωστόπουλος, Ν. Απερανθίτης, Α. Καρρά, Β. Βασιλόπουλος, Γ. Ταμβάκος, Ι. Γραμματικός, Δ. Φαραντούρης και Απ. Δοκούζης με τους Γ. Κώτσαλο, Διευθύνοντα Σύμβουλο της INTERAMERICAN και Μ. Dijkshoorn, Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της EUREKO.

Εικόνα σταθερότητας και τήρησης των βασικών στρατηγικών κατευθύνσεών του, παρά την παγκόσμια κρίση των αγορών, εξέπεμψε ο Όμιλος EUREKO στο 2ο συνέδριο «Agents' Conference», που διεξήχθη στο Βουκουρέστι. Στο συνέδριο, που αποτελεί επίσημο θεσμό και στο οποίο συμμετέχουν οι εταιρείες μέλη του ομίλου που διαθέτουν δίκτυα συνεργατών, η INTERAMERICAN συμμετείχε με 8 συντονιστές γραφείων πωλήσεων, 5 unit managers και 50 ασφαλιστικούς συμβούλους, με κριτήριο συμμετοχής τις παραγωγικές επιδόσεις τους. Την αποστολή συμπλήρωσαν διοικητικά στελέχη της εταιρείας με επικεφαλής τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Γ. Κώτσαλο. Τα δίκτυα συνεργατών αποτελούν την «αιχμή του δόρατος» των πωλήσεων για τις περισσότερες εταιρείες του ομίλου EUREKO. Ο πρόεδρος της EUREKO, κ. Μ. Dijkshoorn, αναφερόμενος στην αρνητική οικονομική συγκυρία, τόνισε ότι «η θέση της EUREKO παρεμείνει πολύ ισχυρή όσον αφορά τη φερεγγυότητα του ομίλου, αλλά και ως προς τη ρευστότητα και τα λειτουργικά αποτελέσματα».


ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ενισχύει τους πυρόπληκτους της Ηλείας

Την πρωτοβουλία να σταθεί αλληλέγγυα στην τεράστια οικολογική απώλεια και, φυσικά, στον πόνο των συνανθρώπων της, αναλαμβάνοντας να ενισχύσει οικονομικά το χωριό Μπλέα του Δήμου Ζαχάρως, πήρε η AXA Ασφαλιστική, γνωρίζοντας την επιτακτική ανάγκη να γίνει πράξη η προστασία του περιβάλλοντος. Η εταιρεία, δείχνοντας ευαισθησία, τοποθέτησε τη συγκεκριμένη πρωτοβουλία στο επίκεντρο των ενεργειών της, και στο πλαίσιο αυτό υπέγραψε ιδιωτικό συμφωνητικό εργολαβίας μεταξύ του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας και του Δήμου Ζαχάρως για την κατασκευή πολιτιστικού κέντρου, καθώς και για την αγορά πέντε χιλιάδων (5.000) ελαιόδεντρων προς αντικατάσταση των καμένων.



Σε αναζήτηση λύσεων

Τριετές επιχειρηματικό πλάνο, με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και αναζήτηση στρατηγικού επενδυτή στο εξωτερικό ανακοίνωσε η ΕΟΣ, λίγα 24ωρα μετά την απόφαση της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, να απαγορεύσει την ελεύθερη διάθεση των ασφαλιστικών περιουσιακών της στοιχείων. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η ΕΟΣ ΑΕΑΖ με σεβασμό στους νόμους και στους θεσμούς καλείται να αντιμετωπίσει τις συνθήκες που οδήγησαν στην λήψη απόφασης και τη δημοσίευση από την ΕΠ.Ε.Ι.Α των σχετικών οδη-

γιών για την εταιρία στα πλαίσια του ελέγχου της χρήσης 2007. Παρά τα προβλήματα που αναγνωρίζεται από την Πολιτεία ότι αφορούν το σύνολο των εταιριών της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, αλλά και την κακή χρηματοοικονομική συγκυρία, η εταιρία βρίσκεται σε ισχυρή θέση τονίζεται στην ανακοίνωση και προστίθεται ότι. «Ανταποκρινόμενοι στη δική σας στήριξη αυτά τα πέντε χρόνια, οι μέτοχοι της εταιρίας κατόπιν των οδηγιών της ΕΠ.Ε.Ι.Α. σχεδιάζουν ήδη το τριετές επιχειρηματικό πλάνο για την περίοδο 2009-2011



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Europ Assistance Ελλάδος

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

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

ΕΡ

MAGIF

France

UNIPOL

Italy

PGV

Belgium

euresa

Holding

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

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.synetairistikí.gr • e-mail: com@synetairistikí.gr

7 Νοεμβρίου

•Αύξηση ζημιών και ανασφαλιστρών φέρνει η οικονομική κρίση εκτιμούν οι Lloyds

06/11/2008

•ΑΤΕ Ασφαλιστική - Ερώτηση Καρατζαφέρη στη Βουλή για την Αγροτική Ασφαλιστική
•Συνάντηση Αλαβάνου με Ασφαλιστές

04 Νοεμβρίου

•Μήνυμα υγιούς θέσης και αναπτυξιακής πορείας για την INTERAMERICAN

•Η περιβαλλοντική ευθύνη βασική αρχή της Αιγαίου Ασφαλιστική

31 Οκτωβρίου

•ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ: Τι προβλέπει η δικαστική απόφαση για τα ασφαλιστήρια της Εθνικής Ασφαλιστικής συνδεδεμένα με ρήτρα Ecu

30 Οκτωβρίου

•Ματαιώνεται η πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής

29 Οκτωβρίου

•Συνεχίζουν τις κινητοποιήσεις οι εργαζόμενοι στην ΑΤΕ Ασφαλιστική
•Δεν πρόκειται να ζητήσει τη λήψη ειδικών μέτρων ενίσχυσης των ασφαλιστικών εταιρειών αποφάσισε το έκτακτο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών.

24 Οκτωβρίου

•Euler Hermes Emporiki: Αναπτυχθείτε με ασφάλεια
•Και νέες ενέσεις ρευστότητας στο AIG

20 Οκτωβρίου

Επιβράβευση πρωτοετών φοιτητών πολύτεκνων οικογενειών της πυρόπληκτης Ηλείας από την General Union

ΕΘΝΙΚΗ Εφτασε στον Μαυρίκιο

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στον μαγευτικό Μαυρίκιο ταξίδεψαν οι «πρώτοι των πρώτων» του δικτύου πωλήσεων -πρακτορειακό και εταιρικό δίκτυο- της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Οι 135 συμμετέχοντες στο συναρπαστικό ταξίδι που οργάνωσε η Εθνική Ασφαλιστική για τους επιτυγχόντες (πρακτορειακό και εταιρικό δίκτυο) ταξίδεψαν σε δύο ομάδες και ξεναγήθηκαν στα ομορφότερα μέρη.

Στις συναντήσεις που έγιναν με τη διοίκηση συζητήθηκαν η αναπτυξιακή πορεία και η έκρηξη των πωλήσεων, καθώς και η οργάνωση της δουλειάς τους τελευταίους μήνες του 2008, έτσι ώστε αυτό το αποτέλεσμα να είναι το ίδιο εντυπωσιακό με το αντίστοιχο του 2007.



EFG Eurolife Διακοπές στην Πάρο

Στην Πάρο απόλαυσαν τις διακοπές τους οι 50 επιτυγχόντες του καλοκαιρινού διαγωνισμού του Δικτύου Πωλήσεων της Eurolife Team, μαζί με τις οικογένειές τους. Στη διάρκεια του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε συνάντηση εργασίας με την παρουσία των στελεχών της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων της EFG Eurolife Ασφαλιστικής. Στη συνάντηση απύθνητο χαιρετισμό μέσω επιστολής ο CEO του Ομίλου EFG Eurolife κ. Σαρρηγεωργίου, ο γενικός διευθυντής Πω-

λήσεων της EFG Eurolife κ. Νίκος Δελένδας έδωσε έμφαση στις προοπτικές της αγοράς και της συνεργασίας της Eurolife Team με την EFG Eurolife, ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων της EFG Eurolife κ. Σεμερτζόγλου αναφέρθηκε στα όσα πραγματοποιήθηκαν στον πρώτο χρόνο συνεργασίας.

Τέλος, ο ιδρυτής και πρόεδρος της Eurolife Team κ. Ψαρράς ανέπτυξε τους λόγους που οδήγησαν στη δημιουργία της Eurolife Team.



Ταξίδι στη Βουδαπέστη

Η παγκόσμια οικονομική κρίση δεν επηρεάζει την εταιρεία Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ, η οποία πραγματοποίησε με επιτυχία την 5η κατά σειρά ετήσια εκδρομή της, στην οποία συμμετείχαν οι 15 πρώτοι σε παραγωγή συνεργάτες της, με ένα υπέροχο ταξίδι στη Βουδαπέστη, σε επιβράβευση των προσπαθειών τους για τα πολύ καλά αποτελέσματα της παραγωγής τους για το Α' εξάμηνο του 2008. Οπως, άλλωστε, επισήμανε ο κ. Κυρλάκης προς τους συνεργάτες του, η αύξηση παραγωγής για το Α' εξάμηνο υπερβαίνει το 19,5%, τα καθαρά κέρδη της εταιρείας είναι αυξημένα κατά 45% και προσδοκείται ότι το Β' εξάμηνο θα βελτιωθούν ακόμη περισσότερο. Η εταιρεία Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ θέλει να ευχαριστήσει τον κ. Δημ. Δημητρίου από το ταξιδιωτικό γραφείο OPAMA για την άρτια οργάνωση του ταξιδιού.



Υπέροχο ταξίδι στην Πόλη του Φωτός



Ενα ταξίδι στο Παρίσι προσέφερε ως έπαθλο στους επιτυγχόντες του διαγωνισμού λοιπών κλάδων, η General Union και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γ. Διαμαντόπουλος βράβευσε όλους τους συμμετέχοντες συνεργάτες του για την επιτυχία τους στο πλαίσιο εορταστικής εκδήλωσης, που πραγματοποιήθηκε σε ειδικά διαμορφωμένη αίθουσα του φημισμένου ξενοδοχείου Marriot, όπου και διέμεναν.

Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν όλα τα αξιοθέατα του Παρισιού.

Τα πρακτορεία που ολοκλήρωσαν με επιτυχία τον συγκεκριμένο διαγωνισμό είναι, με αλφαβητική σειρά: ΑΛΦΑ - ΩΜΕΓΑ ΠΡ ΕΠΕ, Αποστολόπουλος Χρ., Αρβανιτάκης Α. & ΣΙΑ Ο.Ε., Βέργος Βασίλης, Γαλάνης Χρήστος, Καρούσος Αγγελ. & ΣΙΑ (FOCUS), Κατσιμάρη Ειρήνη & ΣΙΑ Ε.Ε., Κατούλης Ιωάννης & ΣΙΑ, Κυρλάκης Γεώργιος Α.Ε., Λαθουράκης Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε., Λανδρίτσας Ιω., Λύρας Βασίλ., Μακρή Κωνσταντίνα, Μπαβέλης Δημ. & ΣΙΑ Ο.Ε., Μπελεγής Γεώργιος, Μπουλινάκης Μιχαήλ & ΣΙΑ ΕΠΕ, Μυλωνοπούλου Παν., Σκουλουδάκη Αφοί Ο.Ε., Σούντρης Γεώργιος, Σταναθιώτου Μαρία, Σωτηρόπουλος Χρ., Τακτικός Ηλίας & ΣΙΑ Ε.Ε., Τριανταφύλλου Ευγενία, Τρύφας Αθαν. Ε.Ε., Χρυσού Γεωργία, DASK ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤ., FGI Ασφάλειες, TEAM SYSTEM ΕΠΕ.

Εκτός από τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο κ. Γιώργο Διαμαντόπουλο και τη σύζυγό του, από την εταιρεία συνόδευσαν τους συμμετέχοντες στο ταξίδι αυτό και οι κύριοι Γιάννης Παυλόπουλος, Κωνσταντίνος Βακίδης, Γιάννης Σιδέρης, Μιχάλης Κωστής, Σίμος Τάτσας, Στέφανος Κωνσταντέλλος και Δημήτρης Μαργάς.



Renault F1 Roadshow

Από τη Γλυφάδα ξεκίνησε η ING τις εκδηλώσεις με το μονοθέσιο της ING Renault F1. Η ING έχει επιλέξει να είναι χορηγός στη



Φόρμουλα 1, ένα άθλημα με εκατομμύρια φιλάθλους σε όλο τον κόσμο, γιατί η Φόρμουλα 1 αντικατοπτρίζει τις αξίες της ING για ομαδικότητα, συνεχή εξέλιξη και ανταγωνιστικότητα. Για τον Όμιλο ING, η χορηγία στη Φόρμουλα 1 συντέλεσε στην αύξηση της αναγνωρισιμότητας του ως παγκόσμιου παροχέα ασφαλιστικών, συνταξιοδοτικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, καθώς και στην ανάπτυξη των εργασιών του. Επί πλέον, η ING κατέκτησε την πρώτη θέση ως επίσημη χορηγός αγώνων σε θέματα προβολής και αναγνωρισιμότητας. Η ING Ελλάδος διοργάνωσε με μεγάλη επιτυχία αυτήν την εκδήλωση, φέρνοντας για πρώτη φορά το αυθεντικό μονοθέσιο της Ομάδας ING Renault F1 (το μονοθέσιο του Φερνάντο Αλόνσο) στη χώρα μας για να ζήσουν οι έλληνες οπαδοί την αληθινή εμπειρία της Φόρμουλα 1. Ο κόσμος είχε την ευκαιρία να φωτογραφηθεί με το μονοθέσιο της ING Renault F1, να διαγωνιστεί σε προσομοιωτές και να κερδίσει αυθεντικά δώρα Formula 1.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΧΑΛΑΝΔΡΙΟΥ ΖΗΤΟΥΝΤΑΙ Δύο συντονιστές ομάδας

ΠΡΟΣΟΝΤΑ:	Ηλικία 30-40 ετών Προϋπηρεσία 3 χρόνια (τουλάχιστον) Ικανότητες επικοινωνίας
ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ:	Αξιοποίηση υπάρχοντος και δημιουργία νέου δικτύου συμβούλων Αξιοποίηση πελατολογίου Ανάπτυξη αγοράς & στοχευμένη πώληση
ΠΑΡΟΧΕΣ:	Ιδιαίτερα ανταγωνιστικό πακέτο προμηθειών - bonus Ομαδικό συμβόλαιο Μεγάλες προοπτικές καριέρας

Υπεύθυνος επικοινωνίας: Αλέξης Χριστόπουλος
Κιν.: 6932 274075 - Fax: 210 6842751
e-mail: gz.axristopoulos@insurance.nbg.gr



Για την ισότητα των φύλων στις επιχειρήσεις

Ημερίδα για τις θετικές δράσεις σχετικά με την ισότητα των ευκαιριών μεταξύ ανδρών και γυναικών στις μικρομεσαίες και στις μεγάλες επιχειρήσεις του υπουργείου Εσωτερικών, που σχεδίασε και υλοποίησε η Γενική Γραμματεία Ισότητας, πραγματοποιήθηκε η EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E., εταιρεία ασφαλιστικών υπηρεσιών, η οποία ανήκει στον ΟΜΙΛΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ.

Η ημερίδα διοργανώθηκε στο πλαίσιο της ενημέρωσης - ευαισθητοποίησης

του επαγγελματικού & οικογενειακού περιγύρου των εργαζομένων της EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E., αλλά και του ευρύτερου οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος. Τα θέματα που συζητήθηκαν ήταν ο ρόλος της γυναίκας-μπτέρας και η ισότητα σήμερα, καθώς και η εξισορρόπηση της επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής της εργαζόμενης γυναίκας.

Η κ. Ευγενία Καφρετζή, διευθύνουσα σύμβουλος της EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E., αναφέρθηκε στην εν-

μέρωση του κοινωνικού συνόλου για τις νέες δυνατότητες που παρουσιάζονται και αφορούν την προετοιμασία, προώθηση, αλλά και διευκόλυνση των εργαζόμενων γυναικών στην επαγγελματική τους σταδιοδρομία, καθώς και για τις δράσεις που υλοποίησε η εταιρεία.

Ο κ. Λάμπρος Σκαρτσής, διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού του Ομίλου Εταιριών Σφακιανάκη, αναφέρθηκε στην προσέγγιση του Ομίλου Εταιριών Σφακιανάκη στον ανθρώπινο παράγοντα.



Εξαγοράζει και νέες μετοχές της Help Forsikning AS

Μετά την αρχική εξαγορά του 33,4% της νορβηγικής HELP Forsikning AS, η ARAG Group προχωρεί τώρα -με την έγκριση της νορβηγικής ασφαλιστικής εποπτικής αρχής- σε νέα εξαγορά περισσότερων μετοχών της νορβηγικής εταιρείας, που φέρνει την ARAG Group να κρατά το 42% των συνολικών μετοχών της HELP Forsikning AS. «Για εμάς η Σκανδιναβία προ-

σφέρει πολύ καλές ευκαιρίες για περισσότερη ανάπτυξη, και τις ευκαιρίες αυτές θέλουμε να τις αξιοποιήσουμε. Θεωρούμε ότι η σχέση αυτή με τη Νορβηγία μάς φέρνει κοντύτερα σε όλη την περιοχή. Η οικονομικά εύρωστη περιοχή θα μας προσφέρει ισχυρή ασφαλιστική αγορά» εξηγεί ο δρ Johannes Kathan, μέλος του Board of Management της ARAG.



International Life
Για καλύτερη ζωή

Με ένα ταξίδι στο Παρίσι και στην Κυανή Ακτή επιβραβεύθηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της International Life, που πέτυχαν τις προϋποθέσεις του διαγωνισμού πωλήσεων 2007. Τους διακεκριμένους συνεργάτες συνόδεψαν στο ταξίδι ο κ. Φ. Μπράβος, πρόεδρος της International Life, ο κ. Π. Λίβας, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, και ο κ. Α. Κατσαράς, εμπορικός διευθυντής.

Η International Life στις Ημέρες Καριέρας



Για μία ακόμη χρονιά ο Όμιλος International Life είχε δυναμική παρουσία στις Ημέρες Καριέρας που

πραγματοποιήθηκαν στην έκθεση HELEXPO PALACE, στο Μαρούσι. Συγκεκριμένα, συμμετείχαν το υποκατάστημα του κ. Κλέαρχου Πεφάνιου στην Καλλιθέα, καθώς και τα υποκαταστήματα των κ. Χρήστου Λεμούσια στην Ελευσίνα και Θάνου Νικογιάννη στο Μαρούσι. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι συνεργάτες της International Life είχαν την ευκαιρία να ενημερώσουν τους νέους για τις προοπτικές του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου, καθώς και για τις ευκαιρίες εξέλιξης και καριέρας που προσφέρει ο Όμιλος International Life, με στόχο την ενσωμάτωση φιλόδοξων και δυναμικών ατόμων με επαγγελματικές ανησυχίες και ενδιαφέροντα στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας.

Δυναμική παρουσία στην έκθεση «Κορινθία 2008»

Σε Παρίσι και Κυανή Ακτή

Μια εξαιρετικά επιτυχημένη παρουσία στη 2η Περιφερειακή Έκθεση



«Κορινθία 2008» είχε το υποκατάστημα Κορινθίου της International Life, με επικεφαλής τον κ. Παναγιώτη Τζοάνο. Η έκθεση συγκέντρωσε μεγάλο αριθμό επισκεπτών, επιχειρηματιών και εκπροσώπων Τύπου.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, οι συνεργάτες του υποκαταστήματος του κ. Π. Τζοάνου πληροφόρησαν τους ενδιαφερομένους για τις υπηρεσίες και τις λύσεις που προσφέρει ο Όμιλος International Life στους επιχειρηματίες σήμερα.



Πτώση κερδών και μετοχής - Έχασε τον... Ορίζοντα

Δεν προχωρεί η συμφωνία Ευρωπαϊκής Πίστης και ασφαλιστικής εταιρείας ΟΡΙΖΩΝ, σύμφωνα με ανακοίνωση της πρώτης, ενώ ταυτόχρονα τα κέρδη της μειώθηκαν σημαντικά στο εννεάμηνο, ως αποτέλεσμα -όπως σημειώνει σε ανακοίνωσή της- των μειωμένων αποδόσεων από τις επενδύσεις. Σημαντική είναι και η πτώση της μετοχής της εταιρείας από τα 3,10 ευρώ που είναι το υψηλό έτους στην περιοχή των 0,75 ευρώ στις αρχές Δεκεμβρίου. Σε ό,τι αφορά τη συνεργασία με την ΟΡΙΖΩΝ, η Ευρωπαϊκή Πίστη ανακοίνωσε ότι το διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας, με α-

πόφασή του στη συνεδρίαση της 28/11/2008, έλυσε κοινή συναινέσει με την εταιρεία ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ την υπογραφή συμφωνία για τη μεταβίβαση του καρτοφυλακίου ασφαλιστηρίων συμβολαίων της εταιρείας ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ.

Στο μεταξύ, σημαντική μείωση κερδών ανακοίνωσε η Ευρωπαϊκή Πίστη για το εννεάμηνο του 2008. Ειδικότερα τα κέρδη προ φόρων σε επίπεδο μητρικής διαμορφώνονται στο ποσό των 1,038 εκατ. ευρώ έναντι 3,005 εκατ. την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.



ΣΕΣΑΕ: Πήγε θέατρο με τους ασφαλιστές

Κατάμεστο από κόσμο που ανταποκρίθηκε στην ευχάριστη πρόσκληση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών των Ασφαλιστικών Εταιρειών για τη θεατρική παράσταση «Δuo τρελοί τρελοί παραγωγοί», εν όψει του εορτασμού της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης, ήταν το θέατρο «Αλίκη» την Τετάρτη 12 Νοεμβρίου. Η κίνηση του προέδρου του Συνδέσμου Εκπροσώπων κ. Θάνου Μελακοπίδη, αλλά και όλου του διοικητικού συμβουλίου, να διοργανώσουν μία ποιοτική βραδιά διασκέδασης απέσπασε θετικά σχόλια από το σύνολο των προσκεκλημένων.

Μια σημαντική βράβευση για τον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου



Για την πολυετή προσφορά του στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο και στην INTERAMERICAN από το 1973 τιμήθηκε ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και της εφημερίδας «Next Deal», στις 17/11/2008, σε ειδική εκδήλωση στον πολυχώρο ΑΠΟΛΛΩΝ της Νομαρχίας Πειραιά. Παρουσία διευθυντών και υποδιευθυντών υποκαταστημάτων και γραφείων από όλη την Ελλάδα, ο κ. Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, αναφέρθηκε στην προσφορά του κ. Ε. Σπύρου στον ασφαλιστικό χώρο και στο πώς τον γνώρισε – στην INTERAMERICAN ως ασφαλιστή και στην αγορά ως εκδότη-δημοσιογράφο. Ο κ. Γεώργιος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, επισήμανε τη φράση πολλών δ/ντών και ασφαλιστών: «Αυτό που πέτυχα το διάβασα στο "ΝΑΙ"».

Από την πλευρά του, ο κ. Σπύρου ευχαρίστησε τους επικεφαλής της ηγεσίας του ομίλου που του έκαναν την εξαιρετική τιμή της βράβευσης και τους συναδέλφους του (παρόντες και μη), από κλητήρα μέχρι τον πρώτο επικεφαλής, ανθρώπους των πωλήσεων και των διοικητικών γραφείων· έκανε ιδιαίτερη μνεία στους ανθρώπους του γραφείου του στην οδό Σταδίου 10 (ανέφερε τον κ. Ιωάννη Δουρδουνά και τον τότε διευθυντή του υποκαταστήματος κ. Παύλο Ψωμιάδη) και στην Οθωνος 6, στο Σύναγμα, στον εκλιπόντα συνεργάτη του Ανδρέα Ζωγόπουλο, σε όλους τους συναγωνιστές-δ/ντές του Agency Interamerican που δημιούργησαν σχολή επιτυχίας και άμιλλας στην εταιρεία και στην ελληνική αγορά. Με συγκίνηση και ευγνωμοσύνη αναφέρθηκε στον κ. Δημήτρη Κοντομηνά (εμπνευστή όλων), που έβγαλε «ψαράδες» παντός καιρού και δεν εξασφάλιζε απλώς «ψάρια για προσωρινή επιβίωση», δίνοντας διαχρονική κλασική αξία

στην έννοια «πωλήσεις».

«Σαν τον βασιλιά Μίδα, είμαστε τρελοί· όλοι θέλουμε ό,τι πίνουμε να γίνει χρυσός, να γίνει κάτι σημαντικό και να το συνεχίσουν τα παιδιά μας» υπογράμμισε ο κ. Σπύρου. «Όπως η αρχιτεκτονική ελληνική γραμμή ξεχωρίζει σε όλη τη Γη, στα μουσεία και στα κτίρια κάθε χώρας, κι έμεινε να ονομάζεται κλασική, έτσι και το έργο των ανθρώπων αυτής της γενιάς INTERAMERICAN ξεχωρίζει σε κάθε άνθρωπο, κάθε εταιρεία, που φοίτησε στην κλασική σχολή INTERAMERICAN. Φαίνεται ότι "πέρασε" από την INTERAMERICAN». «Λέγαμε αλήθεια στον πελάτη» ανέφερε ο κ. Σπύρου, ο οποίος αφηγήθηκε και μία ιστορία πώλησης: αρχές του 1974, κάποιος πελάτης τού είπε, λίγο πριν υπογράψει την αίτηση ασφάλισης, ότι ήταν αντάρτης στα Δεκεμβριανά και είχε σκοτώσει επτά τότε και ότι, αν του έλεγε έστω κι ένα ψέμα, θα ήταν ο όγδοος! «Απ' ό,τι βλέπετε, έζησα, έλεγα αλήθειες, όπως όλοι στην INTERAMERICAN εκείνη την εποχή» είπε ο κ. Σπύρου. «Ημασταν συνεπαρμένοι με την προσπάθεια και την προσφορά για τον συνάνθρωπο».

Μαζί με την τιμητική πλακέτα ο κ. Μαυρέλης δώρισε στον κ. Σπύρου και ένα καράβι, έργο-αντίγραφο του Μουσείου Μπενάκη, συμβολικό ενθυμίων πολλών ταξιδιών καριέρας και μελλοντικής απόπειρας νέων, όταν η φαντασία ξανατολήσει να μπει σε νέες θάλασσες...

Αλλωστε, και το σκηνικό του πολυχώρου ΑΠΟΛΛΩΝ αποτελούνταν από έργα επιφανών ελλήνων γλυπτών, τα οποία θύμιζαν το μέτρο του ανθρώπου που «δίνει την καθημερινή μάχη της επιβίωσης κοιτώντας πάντα προς τα πάνω, προσπαθώντας να σηκώσει το προσωπικό του φως λίγο ψηλότερα».



ΑΡΑΓΟΤΕ... ΈΧΕΤΕ ΑΡΑΓ!

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

Η **ARAG** προσφέρει Νομική Προστασία :

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



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

Με νέα εκπαιδευτικά προγράμματα



Ιδιαίτερα έντονη ήταν για άλλη μια χρονιά η δραστηριότητα του Τμήματος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης της ALICO. Σύμφωνα με τον ετήσιο εκπαιδευτικό απολογισμό, κατά τη διάρκεια του 2008 διεξήχθησαν 121 εκπαιδευτικά προγράμματα στα δύο εκπαιδευτικά κέντρα της εταιρείας, στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, τα οποία παρακολούθησαν συνολικά 1.623 συμμετέχοντες.

Η παροχή ολοκληρωμένης εκπαίδευσης και συνεχούς επιμόρφωσης στους συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος, καθώς επίσης και στα στελέχη και στο διοικητικό προσωπικό της εταιρείας, αποτελεί μία από τις πιο σημαντικές προτεραιότητες της ALICO τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς.

Κοντά στο «Χαμόγελο του Παιδιού»

Οι άνθρωποι της ALICO, με πρωτοβουλία της Επιτροπής Κοινωνικών Εκδηλώσεων της εταιρείας, προχώρησαν πρόσφατα σε μια συμβολική κίνηση, προσφέροντας σχολικά είδη στα παιδιά που ζουν στον ξενώνα του «Χαμόγε-



λου του Παιδιού» στα Μελίσσια, πρωτοβουλία που επαίνεσε με επιστολή προς την εταιρεία ο κ. Κ. Γιαννόπουλος, πρόεδρος του «Χαμόγελου του Παιδιού». Η φιλοξενία παιδιών σε κίνδυνο είναι μία από τις σημαντικότερες δράσεις του «Χαμόγελου του Παιδιού». Στα σπίτια φιλοξενίας του συλλόγου μένουν παιδιά ηλικίας ως 13 ετών, εγκαταλειμμένα, κακοποιημένα ή παιδιά που το οικογενειακό περιβάλλον τους κρίθηκε ακατάλληλο από τις αρμόδιες αρχές.

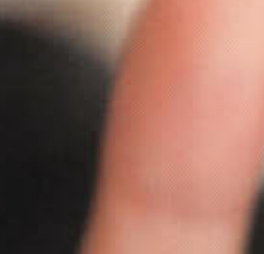
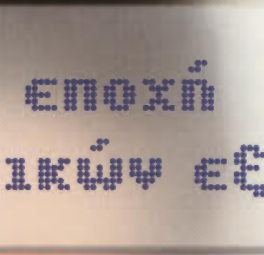
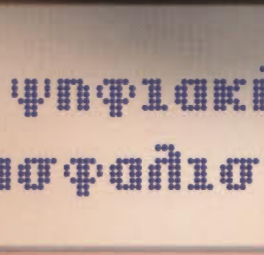
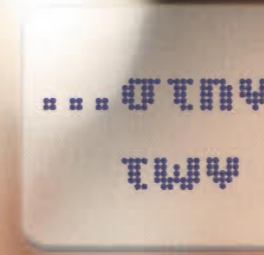


Ακόμη και το αυτοκίνητό σας σας εγκαταλείπει...
η Inter Partner Assistance
ΠΟΤΕ.

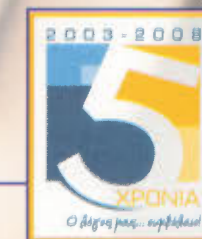
Προγράμματα Οδικής Βοήθειας



5 ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ EOS-INSURANCE



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



Αισιόδοξη αντιπολίτευση στην κρίση

Τη συμβολή του δικτύου πωλήσεων της Interamerican στα εξαιρετικά αποτελέσματα 10μήνου (παραγωγή και πρωτεύσαντες managers) που παρουσιάστηκαν σε εκδήλωση στον πολυώρο ΑΠΟΛΛΩΝ εξήρε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γιώργος Κώτσαλος. Σε εποχή που πολλές ανταγωνίστριες εταιρείες βιώνουν μια πρωτοφανή κρίση, οι άνθρωποι του δικτύου πετυχαίνουν πωλήσεις σε υψηλά ποσοστά, φέρνουν αισιόδοξα

μηνύματα, έχουν πρόταση ανατροπής της κατάστασης και αποτελούν τους ηγέτες μιας θετικής προσπάθειας προς όφελος των πελατών, τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Κώτσαλος, προσθέτοντας ότι τα νέα προγράμματα που ξεκίνησαν να πωλούνται αυτές τις ημέρες είναι η πρόταση της Interamerican σε ένα περιβάλλον όπου ακούγονται μόνο κρίσεις και κριτικές, συζητήσεις και ευχές. Στο ίδιο μήκος κύματος και οι δηλώσεις του διευθυντή πωλήσεων κ.

Γ. Μαυρέλη, που χαρακτήρισε τους ανθρώπους των πωλήσεων αντιπολίτευση μιας κατάστασης που καλλιεργείται στο κοινό με τη χρηματοοικονομική κρίση. Υπενθυμίζεται ότι στα προγράμματα Υγείας η Interamerican είχε τον Οκτώβριο αύξηση ανατροπής κάθε δεδομένου, ενώ προς το τέλος του χρόνου αναμένεται και μια αναφορά – έκκληση με προγράμματα επενδυτικά, για τα οποία σύντομα θα υπάρξουν ανακοινώσεις.

Ομαδική για τη MEDTRONIC

Η MEDTRONIC, εταιρεία ηγέτις στην ιατρική τεχνολογία, που απασχολεί περίπου 40.000 εργαζομένους σε ολόκληρο τον κόσμο και δραστηριοποιείται με ιδιαίτερη επιτυχία τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, σε συνεργασία με την Interamerican αποφάσισε να προσφέρει ένα σύγχρονο και πρωτοποριακό Ομαδικό Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα στο ανθρώπινο δυναμικό της, εκφράζοντας έτσι με τον καλύτερο τρόπο την αναγνώριση της μεγάλης συμβολής του προσωπικού της στην ανάπτυξη της. Η εταιρεία επέλεξε την Interamerican, εκτιμώντας την αξιοπιστία, αλλά και την πολυετή ε-

μπειρία και τεχνογνωσία της στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων και η υπογραφή του συμβολαίου έγινε στα γραφεία της MEDTRONIC. Από τη MEDTRONIC παρευρέθησαν οι κ.κ. Τιμολέων Παναγιωτόπουλος, διευθύνων σύμβουλος, Δημήτρης Νίκας, οικονομικός διευθυντής, και Εφη Βαλλιανάτου, human resources generalist, ενώ από την Interamerican οι κ.κ. Ανδρέας Παναγιώτου, διευθυντής ομαδικών συνταξιοδοτικών, Τάσος Δημητρίου, υποδιευθυντής πωλήσεων ομαδικών & corporate business, και Αρετή Κολοκυθά, ασφαλιστική σύμβουλος του γραφείου πωλήσεων Δ. Φαραντούρη.

LAIKI CYPRIALIFE

Πρωτιά για τον Μάριο Θεοδοσίου

Ο Μάριος Θεοδοσίου, κέρδισε την πρώτη θέση στην εταιρεία με την παραγωγή του το μήνα Οκτώβριο. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στην Αγγλία και είναι Ασφαλιστής από το 2000. Ο Μάριος Θεοδοσίου είναι κάτοχος των διπλωμάτων FSS LUTC (Fellow), C.F.A, και μέλος του I.Q.A, της LIMRA και της Λέσχης προέδρου. Ο Μάριος Θεοδοσίου, υπάγεται στον Ανδρέα Κουσσά Διευθυντή Υποκαταστήματος στη Λευκωσία.



AIGAION

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Χορηγός στο «NAVIGATOR 2008»

Για 3η συνεχής χρονιά συμμετείχε η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ως χορηγός στο 8ο Ναυτιλιακό Συνέδριο «NAVIGATOR 2008» που διοργανώθηκε και φέτος με εξαιρετική επιτυχία. Η

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, που βρίσκεται στην κορυφή της ελληνικής ναυτασφαλιστικής αγοράς, έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη της απαιτητικής ναυτιλιακής κοινότητας, χορηγεί αυ-

τόν τον ετήσιο θεσμό, που στα 8 χρόνια της διοργάνωσής του έχει καθιερωθεί ως η ετήσια διεθνής συνάντηση των στελεχών ναυτιλιακών εταιρειών.



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



Καλή χρονιά,
με υγεία
και πολλές
επιτυχίες
για το
2009!



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

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

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

MEDICAL GOLD και MEDICAL DIAMOND.

MINETTA Life

Νέα Διάσταση στις Ασφάλειες Ζωής

Αποζημιώνει Αμέσως

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193 – 195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9314542

e-mail: minettalife@minetta.gr www.minetta.gr



ΑΣΦΑΛΕΙΑ
MINETTA
Ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

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, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΒΑΣΩ ΜΟΥΡΕΛΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ (georgia.kaltsoni@distratocditions.com)

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΑΙΓΕΛΙΚΗ 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 ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑ 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

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ

40 χρόνια δουλεύεις,
δουλεύεις, δουλεύεις,
βλέπεις τη σύνταξή σου
και αναρωτιέσαι:
“Με δουλεύουν;”

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΕ ΑΠΟ ΤΩΡΑ
ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ**

Το πρόγραμμα ING Πειραιώς Σύνταξη σου παρέχει μια άνετη σύνταξη, για μια ξέγνοιαστη και ποιοτική ζωή.
Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφθείτε τώρα ένα από τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς ή καλέστε στα 801 802 803 804 και 210 3288000



Η Τράπεζα με τη δική σου έννοια

