• ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ • ΣΥΝΕΔΡΙΑ: ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - AXA - ING •

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 113 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2008
• Euro 5 www.asfalistikonai.gr

GRAS SAVOYE

Patrick Lucas

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Οι μεσίτες είναι αξία προστιθέμενη!

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.

dgt (προσαρμογή)



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

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

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

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

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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO



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

COMMERCIAL value

ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΒΑΣ.ΣΟΦΙΑΣ 60, 115 28 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ: 210 63 89 200 - 210 61 67 600 - 210 74 18 000 FAX: 210 61 06 038
email: info@commercialvalue.gr - www.commercialvalue.gr



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

Όταν θέλεις να προχωρήσεις, όταν χρειάζεσαι βοήθεια, όταν ονειρεύεσαι,
όταν τολμάς, είμαστε δίπλα σου. 60 χρόνια τώρα, για 4 γενιές,
με πάνω από 1 εκατομμύριο πελάτες, σε 5 χώρες, είμαστε εδώ.
Μια ασφαλιστική εταιρία που ξέρει να στηρίζει τη ζωή.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Για καλό και για κακό

60 χρόνια ΑΣΠΙΣ

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

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 113. Μάιος-Ιούνιος 2008



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

Συνέντευξη

32 Patrick Lucas

Συνέδρια

40 Εθνική Ασφαλιστική
52 ING
62 AXA

Άρθρο

48 Οδική Βοήθεια

Θέμα

42 Συμβάσεις

Εταιρείες

60 Νταλιάνη
70 Commercial Value
74 Mega Brokers
76 Allianz
78 Alico
82 Ατλαντική Ένωση
84 Συνεταιριστική
86 Activa
88 Ιντερσαλόνικα
94 Εθνική Ασφαλιστική
96 Υδρόγειος

Μόνιμες στήλες

8 Γράμμα εκδότη
12 Συναισθηματικά

Προϊόντα

98 Interamerican
ING Πειραιώς
Νέος Ποσειδών
DAS Hellas

Κύπρος

92 Alpha Ασφαλιστική
Eurolife

Άρθρο

122 Συνεδριακός Τουρισμός

Underwriting 19-31

Ειδήσεις 106-121


40


60


122


78



52



62


76


70


48

Ασφάλιση με περιεχόμενο...



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Δημιουργήστε το Κεφάλαιο της ζωής σας.

Επιλέξτε το Πρόγραμμα Δημιουργίας Κεφαλαίου που σας ταιριάζει περισσότερο:

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

Η επιλογή είναι δική σας!

Σε όλα τα καταστήματα Eurobank και Open24 και σε επιλεγμένους συνεργάτες

210 9 55 55 55

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Τετράγωνα αυγά σε στρογγυλές αυγοθήκες



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

Μερικές φορές τα πράγματα είναι πολύ απλά και στρογγυλά όπως ένα αυγό. Αυτό είναι: ένα αυγό είναι στρογγυλό, δεν είναι τετράγωνο. Και το αυγό μπαίνει σε μια στρογγυλή αυγοθήκη. Δεν στέκεται σε τετράγωνες αυγοθήκες, άλλωστε δεν υπάρχουν, όπως δεν υπάρχουν και τεράγωνα αυγά στη φύση...

Οι άνθρωποι γύρω μας πολλές φορές τα απλά τα κάνουν δύσκολα. Στην προσπάθειά τους να γίνουν διαφορετικοί και να πρωτοτυπήσουν, κάνουν τη ζωή τους και τη δική μας δύσκολη... Αυτό συμβαίνει παντού, σ' όλους τους τομείς. Στις δουλειές, στην τέχνη, στις σχέσεις. Εκεί με το ζόρι θέλουν να τετραγωνίσουν τα αυγά, τα καρπούζια, τα στρογγυλά... Θέλουν να πάνε κόντρα στη φύση, στην αποστολή τους, στο ρόλο τους, στο σχήμα τους, στο DNA τους.... Αραδιάζουν ένα σωρό προφάσεις να δικαιολογήσουν την παρέκκλισή τους... και να τον παντρευτούν!

Άποψή μας είναι ότι όλα αυτά τα παθαίνουν επειδή δεν βρήκαν «άκρη» και σκοπό στην ύπαρξή τους και έμπλεξαν στο δρόμο.... Δεν ξέρουν τον προορισμό τους, δεν γνωρίζουν από πού ήρθαν, δεν ξέρουν πού πάνε και ούτε μια πυξίδα ή ένας οδοδείκτης δεν υπάρχει να τους κατευθύνει....

Έτσι είναι λογικό να μην ικανοποιούνται και να επιζητούν το κάτι άλλο, το διαφορετικό... «Σκέψου διαφορετικά» είναι ένα σύνθημα εποχής... Διαφορετικά ως προς τι, ως προς ποιους, ως προς τα πού... Και μετά τα διαφορετικά, διαφορετικά στα διαφορετικά; Μέχρι πού πάει στο χρόνο; Και ο χρόνος πάει διαφορετικά, πόσο μπροστά και πόσο πίσω;

Έτσι έχουμε πρόοδο, λένε κάποιοι. Πρόοδο ως προς τι; Ποιο το μέτρο σύγκρισης; Και όταν ικανοποιηθεί το «ανικανοποίητο», τι διαφορετικό να σκεφθούμε; Ίσως το απλό είναι ότι όλοι μας είμαστε διαφορετικοί και καλά είμαστε όπως είμαστε! Κάποιοι όμως θέλουν να μας κάνουν ίσους εν ονόματι ισότητας και σεβασμού της διαφορετικότητας. Κάποιοι άλλοι θέλουν να αλλάξουν όλους τους διαφορετικούς...



Στην καθημερινότητα είμαστε διαφορετικοί, το λένε και οι ταυτότητες των δακτυλικών αποτυπωμάτων, με διαφορετικά μάτια, μαλλιά, ύψος, βάρος, χέρια, σωματότυπο, φερσίματα, φωνές, συμπεριφορές. Μια «εξυπνάδα» είναι να δεχθούμε αυτή την ανθρώπινη κατάσταση και να αγαπήσουμε αυτό που είναι ο καθένας... Δεν χρειάζονται καλούπια, αντίγραφα, φωτοτυπίες και αντιγραφές.



Βέβαια υπάρχουν κάποιες «μόδες» ορισμένης λήξεως, που ταλαιπωρούν και κάνουν ακόμα και την Κοκό Σανέλ να λέει ότι «για να είσαι στη μόδα πρέπει να είσαι ντεμοντέ»... Είναι η δύναμη αλλαγής μέσα στη φύση κι αυτή που κινεί τις δυνάμεις για ανανέωση. Αυτό όμως είναι ίδιο πάντα, γίνεται χρόνια, δεν είναι διαφορετικό, ακολουθεί τη φύση και τις εποχές: άνοιξη, καλοκαίρι, φθινόπωρο, χειμώνας κ.ο.κ.

Η μακρόχρονη εμπειρία μου με πληροφορεί ότι οι ευχαριστημένοι στη ζωή ζουν φυσιολογικά, ανθρώπινα, ζώντας αυτό που είναι. Χαίρονται αυτό που είναι, ζουν την κάθε στιγμή, έχουν τάξη και ισορροπία και δεν ακολουθούν τα «στερεότυπα» που φτιάχνουν κάποιοι αποτυχημένοι, δήθεν δυναμικοί, δήθεν ριζοσπάστες. Η ανθρώπινη ιστορία είναι γεμάτη αντιγραφές και επαναλήψεις και από «σκέψου διαφορετικά» γι' αυτούς που δεν γνωρίζουν ιστορία... και δεν διάβασαν ότι μερικά καινούρια είναι πολύ παλιά...

Αγαπητοί φίλοι, εύχομαι αυτό το καλοκαίρι του 2008 να σας βρει ήρεμους, ανθρώπινους στους ρόλους σας. Μην αγωνιάτε να αντιγράψετε κάποιους άλλους... Κάντε αυτό που μπορείτε, αφήστε τον εαυτό σας να παίζει το μοναδικό επί γης ρόλο του, κλάψτε όπως κλαίτε, γελάστε όπως γελάτε, ερωτευτείτε όπως ξέρετε εσείς, βοηθήστε όπως εσείς μπορείτε, περπατήστε όπως περπατάτε, τραγουδήστε με τη φωνή σας, αγκαλιάστε όσο χωρά η αγκαλιά σας. Και στις δουλειές σας κάντε σωστά αυτά τα απλά, γιατί τα πολλά σωστά κάνουν τη διαφορά... και δίνουν πόντους. Αν είστε ασφαλιστές, χαμογελάστε στους συνανθρώπους σας, κάντε φίλους, επισκεφθείτε συγγενείς στα χωριά σας και στις πόλεις που γεννηθήκατε, πηγαίνετε στις εκκλησίες των αγίων του καλοκαιριού, χορέψτε στα πανηγύρια, δείξτε συμπόνοια και κατανόηση, «αγαπήστε τον πλησίον ως σεαυτόν», τιμήστε τους γονείς σας, δείξτε κατανόηση στους γύρω και τα παιδιά σας, κάντε εξεύρεση πελατών, κλείστε ραντεβού αξιοπρεπή, μιλήστε απλά, πείτε πόσο χρήσιμοι είστε, μιλήστε τα βασικά για τη σπουδαιότητα της δουλειάς σας...

Κυρίως μην ακούτε αυτούς που δεν έκαναν ποτέ πώληση στη ζωή τους ή δεν έχουν έργο να δείξουν. Η δουλειά π.χ. του ασφαλιστή, με μια γραμμή, είναι μια ιδέα απλή, είναι ένα συμβόλαιο που δίνει χρήματα σε κάποιον σε ώρα ανάγκης για να τα βγάλει πέρα. Η απάντηση σ' όλες τις αντιρρήσεις είναι κι αυτή απλή. Αν δεν μπορείς μόνος σου να αντιμετωπίσεις το κόστος που φέρνει μια ζημιά στην περιουσία σου, ένας θάνατος, μια αναπηρία, μια εισαγωγή σε νοσοκομείο, σε σένα και αυτούς που αγαπάς, τότε χρειάζεσαι μια ασφάλεια. Τα πολλά λόγια, οι «περικοκλάδες», τα επιχειρήματα, οι μέθοδοι, η τυποποίηση, τα «τρικ» και οι συνταγές επιτυχίας και πώλησης των «στιλιζαρισμένων» επαγγελματιών είναι «τετράγωνες αυγοθήκες» για στρογγυλά αυγά...

«Δεν υπάρχει πιο ωραίο απ' το χαριτωμένο άνθρωπο» έλεγαν οι αρχαίοι... Δείξτε το αυτό με απλότητα και σύνεση. Ναι, η συνταγή τού «σκέψου διαφορετικά» ευτυχώς μας ταιριάζει: σκεφθείτε διαφορετικά απ' όλους αυτούς που πάνε να αλλάξουν αυτό που είμαστε σαν άνθρωποι... Στηριχθείτε καλά στη γη, κρατήστε την κάτω απ' τα πόδια σας και όλα όσα είναι ευτελέστερα, γήινα, της επιβίωσης, της ανάγκης. Θυμηθείτε και ζήστε με τα δυνατά σας σημεία του άνω μέρους σας, που δηλώνουν την ατομικότητά σας, τις επιθυμίες σας, τα συναισθήματα, τις λειτουργίες σας και δεν υπαγορεύονται από φυσικές ανάγκες αλλά από θεϊκά χαρίσματα, από το ΑΥΤΟΣ και όχι το ΑΛΛΟΣ, από την εναρκτήριο μονάδα που προσδιορίζει το Α και το 1, όπου Α=1=άνθρωπος! Να είστε ο εαυτός σας!

ΥΓ. Με την ευκαιρία να πούμε ότι το αυγό έχει να μας πει πολλά για την ύπαρξή μας. Ωόν ετυμολογικά προέρχεται από το ώια που σημαίνει άκρη, εσχατιά. Σχετικό με το οίος, που σημαίνει μόνος. «Ωόν, εκ του οίον ότι μόνον τίκτεται». Ο σύμπας κόσμος κατά τους Ορφικούς προήλθε από το αρχικόν ωόν, «ο μεν γαρ εστί ρίζωμα των πάντων (Τίμαιος, Πλάτων). Κάποιοι επιστήμονες λένε περίπου ότι το σύμπαν όλο ήταν συμπυκνωμένο σε μια «σταγόνα» –άτομο που προ 20 δισεκατομμυρίων ετών εξερράγη και δημιούργησε ουράνια σώματα κ.λπ. κ.λπ.– ίσως να είναι έτσι... Το όμικρον του αλφαβήτου μας σηματοδοτούσε ένα κλειστό χώρο και δύο όμικρον έκαναν το Ω, που έδειχνε ευρύτερο χώρο και ήταν ω-μέγα, Ο μεγάλο..! Έτσι το ωόν είναι από το ώια=άκρη, την εσχατιά, το τέλος του κόσμου! Τα αυγά του Πάσχα συμβολίζουν τον Χριστό, που ήταν «η ζωή εν τάφω», όπως εντός του αυγού υπάρχει ζωή. Ο Χριστός όμως είναι και η Αρχή του κόσμου, ο ων, το Α και Ω! Ας βρούμε κι εμείς την Αρχή και μια «άκρη» της ζωής μας. Διαφορετικά θα ψάχνουμε τετράγωνα αυγά για στρογγυλές αυγοθήκες... Η Ελλάδα ως χώρα και ως έννοια έχει τις απαντήσεις για όλα! Ανακαλύψτε την!





Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

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

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΠΥΡΟΣ
Για κινητή και ακίνητη περιουσία



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΡΓΩΝ



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582 καθ' όλο το 24ωρο, όλο το χρόνο, έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, εσείς και η οικογένειά σας



ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA INTERPARTNER ASSISTANCE



ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΖΩΗΣ
Τα πάντα για την Περιθαλψη σε μία κάρτα, τη Χρυση Κάρτα Υγείας



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝ
ΤΗΛ.: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑ
ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • **e-mail:** minetta@otenet.gr

800 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας









ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

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

Πανηγύρι είναι γενικός εορτασμός θρησκευτικής εορτής. Είναι και διασκέδαση, ξεφάντωμα. Είναι συγκέντρωση πλήθους για κοινό εορτασμό στην επέτειο αγίου ή και το μετά το θρησκευτικό εορτασμό συμπόσιο και χορός.



Ο Βαγγέλης Περπινιάδης μαζί με κορυφαίες προσωπικότητες όπως οι Τσιτσάνης, Αγγελόπουλος, Διονυσίου κ.ά.

Ελληνικά καλοκαίρια των πανηγυριών

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Τα πανηγύρια ήταν γνωστά στους αρχαίους Έλληνες. Στα αρχαία πανηγύρια εκτός από τους αθλητικούς αγώνες οργανώνονταν χοροί, ευωχίες και μουσικές πομπές σ' όλες σχεδόν τις πόλεις της Ελλάδος, για να τιμηθούν τοπικές θεότητες. Πολλές φορές ήταν αφορμή και για αγοραπωλησίες προϊόντων και ζώων, όπως και σήμερα. Στη Σπάρτη διόριζαν και ειδικούς άρχοντες, τους πανηγυριάρχες. Ονομαστά πανηγύρια ήταν τα Παναθήναια (9 ημέρες) και τα Κάρνεια (9 ημέρες). Πανελλήνια φήμη είχαν τα Ολύμπια, τα Πύθια, τα Ίσθμια και τα Νέμεα. Και σε άλλες χώρες ήταν γνωστά πανηγύρια, όπως της Τυρ στην Ινδία και της Καμπούλ στο Αφγανιστάν. Στην Ευρώπη έχουμε πανηγύρια στην Καμπανία της Γαλλίας. Τα πανηγύρια διακρίνονται σε ζωοπανηγύρια και εμποροπανηγύρια. Στην επαρχία Επιδαύρου υπάρχει πεδινός οικισμός Πανηγυρίστρα.

Πανηγυρικός είναι αυτός που αναφέρεται στο πανηγύρι ή ανήκει στο πανηγύρι ή γίνεται για τον εορτασμό, ο εορταστικός. Πανηγυρικό λέμε και το λαμπρό επιδεικτικό. Πανηγυρικός είναι ο λόγος που εκφωνείται σε γιορτή ή τελετή. Πανηγυρίζω σημαίνει εκδηλώνω τη χαρά μου για κάτι.



Πανηγύρια γίνονται σήμερα σ' όλη την Ελλάδα, όλο το χρόνο, κυρίως όμως το καλοκαίρι. Οι Άγιοι του καλοκαιριού έχουν την τιμητική τους, με πρώτα τα πανηγύρια τα αφιερωμένα στην Παναγία το Δεκαπενταύγουστο. Ειδικότερα οι ευσεβείς Έλληνες του Πόντου κρατούσαν νηστεία και γιόρταζαν τη γιορτή της Παναγίας. Προτιμούσαν να τελούν τους αρραβώνες, τους γάμους και τα βαπτίσια την ημέρα της γιορτής Της από τον 4ο αιώνα, όταν στο όρος Μελά της Τραπεζούντας ιδρύθηκε της Παναγίας Σουμελά το Μοναστήρι από τους μοναχούς Βαρνάβα και Σωφρόνιο, που βρήκαν εκεί την εικόνα της Παναγίας, ζωγραφισμένη από τον Ευαγγελιστή Λουκά, μετά από όνειρο που είδαν και εν συνεχεία στο σημείο «στου Μελά - σου Μελά» έχτισαν εκκλησούλα. Το 1931 με ενέργειες του Ελευθερίου Βενιζέλου ο Αμβρόσιος Σουμελιώτης μετέφερε τα ιερά κειμήλια της μονής στην Ελλάδα, μετά τον ξεριζωμό των Ελλήνων από τους Τούρκους, και από το 1951 είναι στο χωριό Καστανιά του Βερμίου, αποτελώντας κέντρο του Ποντιακού Ελληνισμού.

Μεγάλες εορτές γίνονται στην Τήνο και στην Πάρο και σε κάθε πόλη, χωριό, σε κάθε ναό και ξωκλήσι σε κάθε γωνιά της Ελλάδος.

Μεγάλα πανηγύρια γίνονται ακόμα στους ναούς της Αγίας Τριάδος, του Αγίου Πνεύματος και την Πεντηκοστή, στις 6 Αυγούστου του Σωτήρος, των Αγίων Αποστόλων, του Πέτρου και Παύλου, των Αγίων Αναργύρων, της Αγίας Κυριακής, της Αγίας Μαρίνας, του Αι-Λια, της



Ο Αλέκος Κιτσάκης τραγουδά στο Διστράτο Άρτας


Χορεύοντας, πατέρας, γιος και εγγονός

Αγίας Παρασκευής 26 Ιουλίου και του Αγίου Παντελεήμονος (27 Ιουλίου), του Αγίου Μύρωνος (17 Αυγούστου), του Κοσμά του Αιτωλού (24 Αυγούστου), του Αγίου Φανουρίου (27 Αυγούστου), του Αγίου Ιωάννου (29 Αυγούστου).

Βρέθηκα πολλές φορές σε πανηγύρια σε διάφορες μεριές της πατρίδας μας, κυρίως στα μέρη που έζησα, στην Άρτα, στην Αιτωλοακαρνανία, στην Αττική, στην Κρήτη, και γεύτηκα, όπως όλοι οι συμπατριώτες μου, το Αντίδωρο της γιορτής. Άφησα κάποιο αγριολούλουδο στην τιμώμενη εικόνα του Αγίου και διασταύρωσα τη ματιά μου με κάποια εορτάζοντος Αγίου Παντελεήμονα. Χαιρέτησα γελαστά πρόσωπα, αναπόλησα περασμένα και ακούμπησα ελπίδες σε ιλαρό αγιοκέρι. Ήμουν κι εγώ ανάμεσα σ' αυτούς που απευθύνονταν η ευχή του παπα-Νικόλα Στρατάκη «υπέρ του περιεστώτος λαού του απεκδεχομένου το Μέγα Έλεος...» στην εσχατιά της Κρήτης στο ξωκλήσι του Αγίου Μύρωνα... Άκουσα τον Αρτινό επίσκοπο Άρτης Ιγνάτιο σε πανηγύρι της Αγίας Τριάδος Διστάτρου να ευλογεί την άμπελον που του εμπιστεύτηκε ο Θεός. Είδα λεβεντόκορμους Κρητικούς να κουβαλάνε άρτους στο εκκλησάκι της Παναγίας στην Επισκοπή Ρεθύμνου και να προσκυνάνε την εικόνα της, όπως ευλαβικά προσέρχονται εκατομμύρια πιστοί σε κάποια από τις 2.200 που υπάρχουν σ' όλη την Ελλάδα καταγραμμένες στα «Δίπτυχα της Εκκλησίας της Ελλάδος».

Εξήντα τρεις ναοί και παρεκκλήσια για την Παναγία στην Αρχιεπισκοπή Αθηνών, 36 στην Αιτωλία-Ακαρνανία, 12 στη Μητρόπολη Αλεξανδρουπόλεως, 30 στην Αργολίδος, 31 στην Άρτης, 42 στη Μητρόπολη Αττικής, 19 στη Βεροίας-Ναούσης, 6 στη Γλυφάδας, 36 στη Γόρτυνος και Μεγαλοπόλεως, 9 στη Γουμένισσας - Πολυκάστρου, 19 στη Γρεβενών, 47 στη Γυθείου και Οιτύλου, 24 στη Δημητριάδος, 20 στην Ορεστιάδος-Διδυμοτείχου, 20 στη Δράμας, 33 στην Πωγωνιανής και Κονίτσης, 18 στην Εδέσσης-Πέλλης, 11 στην Ελασσόνος, 6 στην Ελευθερουπόλεως, 15 στη Ζακύνθου, 16 στη Ζιχνών-Νευροκοπίου, 36 στην Ηλείας, 61 στη Θεσσαλιώτιδος, 14 στη Θεσσαλονίκης, 27 στη Θηβών-Λεβαδείας, 11 στη Θήρας-Αμοργού, 10 στην Ιερισσού-Αγίου Όρους, 70 στην Ιωαννίνων, 7 στην Καισαριανής, 26 στην Καλαβρύτων.

Πάμπολλα και τα ονόματα της Παναγίας. Μετρήσαμε 336 ονόματα, άλλα προερχόμενα από το Άγιο Όρος, άλλα από την υμνολογία, άλλα από τον τόπο προελεύσεως ή ευρέσεως εικόνων Της, άλλα από την εικονογραφία, άλλα από τις ιδιότητες της Παναγίας. Μεγάλη η Χάρη Της!

Έψαλα κι εγώ το «Απόστολοι εκ περάτων...» και το «εν τη γεννήσει την παρθενίαν εφύλαξας» και σε ευλαβικές παρακλήσεις τόλμησα να πω το «Φως Ιλαρόν...» και το «ανοίξω το στόμα μου» και το «Υπεραγία Θεοτόκε σώσον ημάς» και το «από των πολλών μου αμαρτιών ασθενεί το σώμα και η ψυχή...» και το «Προστασία των Χριστιανών κακαταίσχυντε...».


Ο Δ. Σπύρου τραγουδά στο Δίστρατο Άρτας






Άγιος Μύρων Χανίων


Ο Παπα-Νικόλας Στρατάκης στη σπηλιά του Αγίου Μύρωνα

Μνήμες και νοσταλγίες και φωτογραφίες έρχονται να μου θυμίσουν αυτά τα ελληνικά καλοκαίρια, με τα πανηγύρια και τα δημοτικά τραγούδια κάτω από σκιερά πλατάνια και δένδρα στις αυλές και χορταριασμένες πλατείες των εξωκλησιών. Εκεί σπρώχνονται ποια θύμηση θα πρωτοβγεί να πει μια ιστορία, τότε που τρέχαμε στα πανηγύρια να μεταλάβουμε, να πάρουμε παγωτά, ζαχαρωτά, γλυφιτζούρια, μπακλαβάδες, παστέλια, σουβλάκια, παιχνίδια. Έρχονται γεύσεις, έρχονται ακούσματα δημοτικά, κλαρίνα, λαούτα, έρχονται φορεσιές και ρούχα και παπούτσια λουστρίνια και δίχρωμα καφέ-άσπρα των τραγουδιστών, και φωνές και χρώματα και χαιρετούρες και ανταμώματα και ξενιτεμένοι και ξενόφερτα πουκάμισα Γερμανίας νάιλον με πλατιά πέτα και τσιγάρα σε ταμπακέρες και γραβάτες με χρυσά πιαστηράκια και λεφτά στα όργανα και παραγγελίες και χοροί κυκλωτικοί και εθνικές φορεσιές και λόγοι πολιτικών και φωτογράφοι και φλερτ και προξενιά και πονηρά κοιτάγματα και έρωτες και επίδειξη και κάπου κάπου «παρεξηγήσεις»... Μέσα από τα πανηγύρια αναδεικνύεται και η Ελλάδα που αγωνίζεται, που μάχεται, που προσδοκά. Στα πανηγύρια η Ελλάδα δείχνει την πραμάτεια της με πάμπολλες εκδηλώσεις κι αφορμές. Με αφορμή τα πανηγύρια θα 'ρθουν στην επιφάνεια και οι ομορφιές του τόπου μας, τα τοπία μας, τα έθιμά μας, τα μοναδικά κάθε τόπου, τα χειροποίητα γλυκά, τα άγρια βότανα, τα μέλια, τα γιαούρτια, τα τυριά, τα αμυγδαλωτά, τα καλιτσούνια, η παστιτσάδα της Κέρκυρας, τα σμυρναίικα τζουτζουκάκια, τα κοκορέτσια και τα ψητά της Ρούμελης, το ρακί και η τσικουδιά, το ούζο της Μυτιλήνης, το αυγοτάραχο Μεσολογγίου, το σταμναγκάθι Χανίων, οι τραχανάδες και οι χυλοπίτες στην Ήπειρο και τη Θεσσαλία, οι σφακιανές πίτες, η βραστή γίδα, το ξυγάλαν και πλιγούρι, το τρίμμαν και τα τσιριχτά των Ποντίων, τα «σουτζούκ λουκούμ» στην Ξάνθη, την μπουγάτσα κ.ά.

Απ' τα πανηγύρια «πέρασαν» σχεδόν οι μικροί και μεγάλοι καλλιτέχνες μας παίζοντας δημοτικά. Σχεδόν όλοι θυμούνται σε πανηγύρια τη Σοφία Κολλητήρι, τον Αλέκο Κιτσάκη, τον Κώστα Μουντάκη, τον Τάκη Καρναβά, την Τασία Βέρα, τον Γ. Παπασιδέρη, τον Γ. Κόρο με το βιολί, τους Χαλκιάδες, τον Β. Περπινιάδη, τον Β. Σούκα, τον Γ. Μπάκη, τον Χριστοδουλόπουλο, τον Σαλέα, τον Βασιλόπουλο,









Άγιος Αθανάσιος Περάματος Διστράτου

τον Κ. Σκαφίδα, τον Μάγγα, τον Γ. Κωνσταντίνου, τον Στ. Κάβουρα, τον Ν. Ξυλούρη, τον Χ. Γαργανουράκη, τη Χ. Αλεξίου, τον Β. Τσιτσάνη, τη Βιτάλη, τη Ρόζα Εσκενάζυ, τον Σιάτρα, τον Μηέλλο, τον Δ. Ζάχο, τον Χ. Πανούτσο, τον Σκορδαλό, τον Δερμιτζάκη, τους Κονιτόπουλους, τον Αβησσυνό, τον Φουσταλιέρη, τον Σμυρνιωτάκη, τη Ρίτα Αματζή, τον Καζαντζίδη, τον Πάριο (τα θαλασσινά) κ.ά. Χρόνης Απδονίδης, Χρύσανθος, Άννα και Αιμ. Χατζηδάκη.

Είναι τα ίδια τραγούδια που τραγουδούν στα πανηγύρια και στους γάμους και στα κέντρα και στις γιορτές. Δεν υπάρχει γάμος και πανηγύρι χωρίς ν' ακουστεί η Ιτιά, ο Αϊτός, ο Αμάραντος, η Καραγκούνα, το Πουλάκι Ξένο, η Παπαλάμπραινα, τα Μελιτζανιά, Να 'ταν τα νιάτα δυο φορές, Σάλα Σάλα Αρτεμώνας, Ωραία που 'ναι την αυγή, Μαυριδερούλα, Μαραίνουμ' ο καϋμένος, Μανουσάκια, ο Πλάτανος, Τι έχεις Ρήνα κι αρρωσταίνεις, Τζουμέρκα μου περήφανα, Κόκκινη παπαρούνα, το Παπάκι, Παιδιά μ' γιατί είστε ανάλαγα, Παιδιά της Σαμαρίνας, Μήλο μου κόκκινο, Αγγέλω κρέν' η μάνα σου, Απόψε μαυρομάτα μου, Γιάννη μου το μαντήλι σου, ο Γιατρός ο Νικολής, Κοντούλα λεμονιά, ο ήλιος βασιλεύει, Μαντήλι καλαματιανό, Μια μελαχρινή, Τ' Ανδρούτσου η μάνα, Του Κίτσου η μάνα, Σε ξένο χώμα περπατάς, Στης Πάργας τον ανήφορο, Άσπρο τριαντάφυλλο, Κρυσταλλοβραχιωνάτη, Αργαλειός πραματευτής, Ανωγειανό μου γιασεμί, Φιλεντέμ, Όσο βαρούν τα σίδερα, Πέρα στους πέρα κάμπους (ο Μάνος Χατζιδάκις στο δίσκο του «Πασχαλιές μέσα από τη νεκρή γη» έχει μια θαυμάσια μελωδική εκτέλεση στο σκοπό του τραγουδιού) κ.ά.

Αυτοί οι καλλιτέχνες των πανηγυριών ήταν και οι καλύτεροι Έλληνες πρεσβευτές για τους ξενιτεμένους Έλληνες σε Αμερική, Αυστραλία, Καναδά, Γερμανία... Δημιουργούσαν κέφι και νοσταλγία για την Ελλάδα και οι εμφανίσεις τους ήταν πραγματικό πανηγύρι. Και στην Ελλάδα η εμφάνιση των τραγουδιστών στα πανηγύρια ήταν και είναι γεγονός. Οι συναυλίες και τα φεστιβάλ είναι συνέχεια των πανηγυριών. Ο Βαγγέλης Περπινιάδης ήταν ένας από τους θρύλους του λαϊκού και δημοτικού τραγουδιού με μεγάλης διάρκειας (50 χρόνια) θητεία σε εμφανίσεις στα πανηγύρια. Ήταν πρώτος σε προτίμηση καλοκαίρια και χειμώνες. Ο ίδιος θυμάται το εξής, καλοκαίρι του 1960 σε χωριό του Άργους όπου τραγουδούσε με τη Μαριάννα Χατζοπούλου: «Πάνω από 3.000 άτομα είχαν έρθει από τα διπλανά χωριά και κατέκλυσαν το χώρο γύρω στην εκκλησία. Ακόμα και πάνω στο καμπαναριό είχαν ανέβει να μας δουν, να μας ακούσουν και να μας χειροκροτήσουν. Στα πανηγύρια η διασκέδαση ήταν μαζική αλλά και γνήσια λαϊκή και οικονομική, για την εποχή του '50 και '60... Οι άνθρωποι μπορούσαν να εκτονωθούν με χορό, τραγούδι και λίγα χρήματα...»

«Το πανηγύρι» είναι ένα θέμα που περιμένει τον ιστορικό να καταγράψει την πολύπλευρη εθνικοθρησκευτική σημασία του. Πολλά συμπεράσματα και στοιχεία θα καταγραφούν πριν οι άνεμοι της λήθης τα σκορπίσουν στην αφάνεια...

Η θετική ή αρνητική στάση των ασφαλιστών έναντι των πανηγύρεων ίσως είναι θετική ή αρνητική στάση και για το επάγγελμα. Οι ασφαλιστές είναι άνθρωποι κοινού ενδιαφέροντος. Η μοναξιά και η μοναχικότητα δεν τους ταιριάζουν. Οι ασφαλιστές είναι κοντά στο πλήθος των συνανθρώπων τους, τραγουδώντας και χορεύοντας και προσευχόμενοι στην «υγεία» τους!

Καλό καλοκαίρι!

Ε.Σ.

Κάπου στα Δωδεκάνησα

Πηγή: Δίφωνο, Πίστα, Προσωπικό Αρχείο Ε. Σπύρου, Δωδεκάνησα Νίκος Κασέρης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



★ Ίσως ένας λόγος που η ασφαλιστική αγορά δεν είναι στα ευρωπαϊκα επίπεδα είναι και οι ελλείψεις σε οργάνωση και αρμοδιότητες των επιτροπών της Ένωσης μαζί με τη στρατηγική που χαράσσει το Διοικητικό Συμβούλιο και η Διευρυμένη Εκτελεστική Επιτροπή. Θέλουν τόλμη και φαντασία οι ηγεσίες και δεν βλέπουμε τολμηρές και με φαντασία προτάσεις και παρεμβάσεις στην ελληνική κοινωνία.

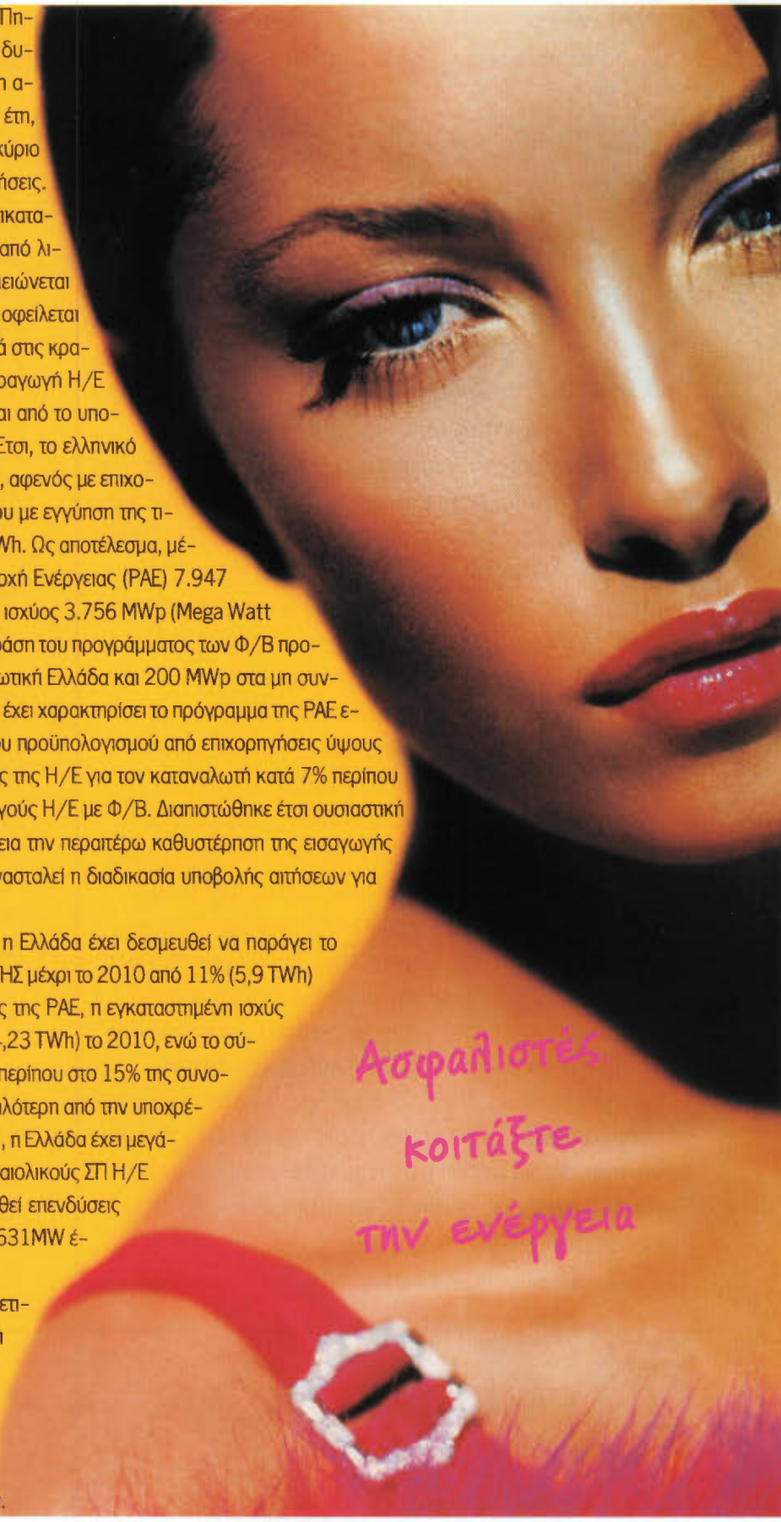
Οι πρόεδροι αυτών των επιτροπών θα έπρεπε ίσως να είναι συχνοί πρωταγωνιστές θεμάτων που ενδιαφέρουν την ελληνική πραγματικότητα. Δυστυχώς η ασφαλιστική παρουσία είναι ελάχιστη έως μηδενική. Το «ΝΑΙ» προτείνει η ηγεσία της Ένωσης να ηγηθεί ενός ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ των ρόλων των επιτροπών προς τα μέσα στον κλάδο και προς τα έξω στην πελατεία (υπάρχουσα και υποψήφια). Οι Έλληνες περιμένουν προτάσεις και λύσεις. Οργανώσεις και φορείς, ενώσεις, κόμματα και σύλλογοι πρέπει να ενημερωθούν και να ενθαρρυνθούν για από κοινού προσπάθειες. Η επιτροπή επικοινωνίας πρέπει ίσως να επανασχεδιάσει και αυτή ρόλους και αρμοδιότητες ΜΕΣΩ των επιτροπών. Οι επιτροπές και οι πρόεδροί τους δεν πρέπει να περιπέσουν σε «φιλοπρόοδους εξωραϊστικούς συλλόγους» συνταξιούχων, αλλά να συνεχίσουν τις καλές προσπάθειες πιο δυνατά με αρθρογραφίες, blogs, ομιλίες, συνέδρια και δυναμική παρουσία σε επικεφαλής φορείς όπως ο ΣΕΒ, ο Δικηγορικός Σύλλογος, ναυτικοί όμιλοι, πανεπιστήμια, εφοπλιστές, αυτοκινητοβιομηχανίες, έμποροι, ιατρικοί σύλλογοι κ.λπ.

Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη ήταν ώς τώρα και είναι η πιο γλυκιά παρουσία σε χιλιάδες εκδηλώσεις σ' όλη την Ελλάδα για λογαριασμό της Ένωσης και πρέπει η φωτεινή παρουσία της να πολλαπλασιασθεί με περισσότερες παρουσίες καθ' ύλην αρμοδίων προέδρων επιτροπών... Η ηγεσία Δ. Κοντομηνά είχε δείξει ένα δείγμα κινητοποίησης σε κάποιες εκδηλώσεις στο Ζάππειο, στο ΕΙΑΣ κ.λπ. Δείτε τις τότε φωτογραφίες και δυναμώστε τις με νέες προσπάθειες. Οι πρόεδροι Σ. Ταγκόπουλος, Ι. Παυλίδης, Γρ. Ξουράφης, Θ. Κοκκάλας, Κ. Παπαμιχαλόπουλος, Δ. Παλαιολόγος, Γ. Κώτσαλος, Ι. Βοτσαρίδης, Π. Παπανικολάου, Ν. Αδαμαντιάδης, Ι. Λινός, έχουν το λόγο.

★ Ο κλάδος της παραγωγής Η/Ε από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (ΑΠΕ) θεωρείται ως ένας από τους πιο δυναμικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Όμως, η ανάπτυξη του κλάδου δεν μπορεί να γίνει μέσα σε λίγα έτη, όπως φαίνεται να επιδιώκεται σήμερα και μάλιστα με κύριο μοχλό τις μεγάλες κρατικές επιχορηγήσεις και εγγυήσεις. Ούτε είναι δυνατόν, με τα σημερινά δεδομένα, να αντικατασταθούν από μόνες τους οι ΑΠΕ την παραγωγή Η/Ε από λιγνίτη. Όσον αφορά τις ΑΠΕ, μεγάλη καθυστέρηση σημειώνεται και στην περίπτωση των φωτοβολταϊκών (Φ/Β). Αυτό οφείλεται στο ότι η ανάπτυξη του κλάδου βασίστηκε αποκλειστικά στις κρατικές επιχορηγήσεις και εγγυήσεις. Ανταγωνιστική παραγωγή Η/Ε από Φ/Β με βάση την τιμή της Η/Ε που προσδιορίζεται από το υποτιμημένο κόστος της ΔΕΗ ήταν ουσιαστικά αδύνατη. Έτσι, το ελληνικό κράτος θέσπισε σημαντικά κίνητρα για τους επενδυτές, αφενός με επιχορήγηση των επενδύσεων κατά 25%-60% και αφετέρου με εγγύηση της τιμής πωλήσεως της Η/Ε στο ΔΕΣΜΗΕ σε 450ευρώ/MWh. Ως αποτέλεσμα, μέχρι τις 18.3.2008 είχαν υποβληθεί στη Ρυθμιστική Αρχή Ενέργειας (ΡΑΕ) 7.947 αιτήσεις για αδειοδότηση Φ/Β συστημάτων συνολικής ισχύος 3.756 MWp (Mega Watt peak), ενώ ο προγραμματισμός της ΡΑΕ, στην πρώτη φάση του προγράμματος των Φ/Β προβλέπει την εγκατάσταση ισχύος 500 MWp στην ηπειρωτική Ελλάδα και 200 MWp στα μη συνδεδεμένα νησιά. Το Τεχνικό Επιμελητήριο της Ελλάδος έχει χαρακτηρίσει το πρόγραμμα της ΡΑΕ εξαιρετικά φιλόδοξο, αφού συνεπάγεται επιβάρυνση του προϋπολογισμού από επιχορηγήσεις ύψους 1,5 δισ. ευρώ περίπου, και, επιπλέον, αύξηση της τιμής της Η/Ε για τον καταναλωτή κατά 7% περίπου για να πληρωθούν οι εγγυημένες τιμές στους παραγωγούς Η/Ε με Φ/Β. Διαπιστώθηκε έτσι ουσιαστική αδυναμία υλοποιήσεως του προγράμματος, με συνέπεια την περαιτέρω καθυστέρηση της εισαγωγής των Φ/Β. Τον Μάρτιο του 2008 αποφασίστηκε να ανασταλεί η διαδικασία υποβολής αιτήσεων για λήψη άδειας πλεκτροπαραγωγής από Φ/Β σταθμούς.

Σύμφωνα με την Κοινοτική Οδηγία 2001/77/ΕΚ η Ελλάδα έχει δεσμευθεί να παράγει το 20,1% της συνολικής Η/Ε (12,06 Twh) από ΑΠΕ και ΥΗΣ μέχρι το 2010 από 11% (5,9 TWh) περίπου το 2006. Ωστόσο, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της ΡΑΕ, η εγκαταστημένη ισχύς σε ΣΠ από ΑΠΕ θα φθάσει, τα 1.850 MW (παραγωγή 4,23 TWh) το 2010, ενώ το σύνολο της παραγωγής των ΥΗΣ και από ΑΠΕ θα φτάσει περίπου στο 15% της συνολικής παραγωγής Η/Ε το 2010. Θα είναι δηλαδή χαμηλότερη από την υποχρέωση της Ελλάδος με βάση την ανωτέρω Οδηγία. Γενικά, η Ελλάδα έχει μεγάλες δυνατότητες να αναπτύξει την παραγωγή Η/Ε από αιολικούς ΣΠ Η/Ε από ΥΗΣ και από Φ/Β συστήματα. Ήδη η ΔΕΗ προωθεί επενδύσεις που θα ενισχύσουν την παραγωγή Η/Ε από ΥΗΣ κατά 631MW έως το 2013.

Οι ασφαλιστές έχουν πολλά να κερδίσουν, αν οι σχετικοί κλάδοι ενημερωθούν έγκαιρα, προετοιμαστούν και ανοίξουν πωλήσεις, ξεφεύγοντας από τα γνωστά και τετριμμένα. ALLIANZ, AXA, ΕΘΝΙΚΗ, GENERALI, INTERAMERICAN, AIG GREECE έχουν ήδη ξεκινήσει τους σχεδιασμούς τους. Οι ασφαλιστές ας μην τα περιμένουν όλα από τους άλλους, ας δραστηριοποιηθούν.





πρόταση

★ Αύξηση κατά 45% στην υποβολή δηλώσεων εισοδήματος φυσικών προσώπων μέσω internet. Περίπου 10% των εργαζομένων πολιτών αξιοποιεί το internet για τις συναλλαγές του με το υπουργείο Οικονομικών. Πέρυσι 610.000 πολίτες υπέβαλαν δηλώσεις εισοδήματος ηλεκτρονικά. Οι συνολικές ηλεκτρονικές συναλλαγές το 2007 έφτασαν τις 5.045.358 και οι πιστοποιημένοι χρήστες ηλεκτρονικών υπηρεσιών ανήλθαν στα 2.000.000. Δυστυχώς η ασφαλιστική αγορά που εκ προοιμίου θα 'πρεπε να πρωτοπορεί σε όλους τους τομείς πληροφορικής και επικοινωνιών υστερεί και αφήνει αναξιοποίητη αυτή την αγορά... Πολλές εταιρείες και ασφαλιστές δεν έχουν ακόμα ιστοσελίδα και αρκετοί δεν κάνουν καθόλου χρήση. Και από πολλούς που έχουν ιστοσελίδα λίγοι ενημερώνουν με τα στοιχεία τους... Η αρμόδια επιτροπή της Ένωσης είναι χωρίς πρωτοβουλίες και χωρίς παρεμβάσεις, αφήνοντας το σημαντικότερο κομμάτι (τις πωλήσεις) εκτός «παιγνιδιού», σπαταλώντας εκατομμύρια παραγωγικές ώρες και μειώνοντας την παραγωγικότητα... Ο κ. Ι. Βοτσαρίδης, πρόεδρος επιτροπής Πληροφορικής, ικανό στέλεχος της αγοράς, έχει όλες τις δυνατότητες να πηγθεί μιας προσπάθειας εκσυγχρονισμού των πωλήσεων μέσω χρήσης της πληροφορικής. Θα τον ευγνωμονούν όλοι.



★ Στις πρώτες θέσεις με βάση τα ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις βρέθηκε η Activa Insurance το 2007. Πρώτη στον κλάδο Πυρός και δεύτερη στις Μεταφορές, κλάδους που απαιτούν εξειδίκευση, τεχνογνωσία και φερεγγυότητα. Εν τω μεταξύ έγινε αναβάθμιση αξιολόγησης της Activa Insurance σε BBB+ από τον οίκο Fitch, που καλεί τους συνεργάτες της να πορευθούν «με ασφαλή βήματα προς το μέλλον» μέσω μιας εταιρείας πολλών πλεονεκτημάτων και που τα ίδια κεφάλαιά της είχαν απόδοση 25,7% και υψηλή φερεγγυότητα. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της είναι Ασφαλίσεις Περιουσίας 62% έναντι 23% της αγοράς και ασφαλίσεις αυτοκινήτων 28% έναντι 60% της αγοράς.
Η ιστορική διαδρομή της εταιρείας ξεκινά το 1869 στη Θεσσαλονίκη, συνεχίζει από το 1878 στην Αθήνα ώς σήμερα, που εκσυγχρόνισε την εταιρική της ταυτότητα σε όλα τα επίπεδα.

★ Υπό κατασκευή είναι η ιστοσελίδα της «ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ». Δυστυχώς πολλές εταιρείες δεν φροντίζουν όσο επιτάσσουν οι καιροί της πληροφορικής την επικοινωνία τους με τους πελάτες και το κοινό.

★ Στα νέα της εταιρείας Groupama - Φοίνιξ ο χρόνος σταμάτησε στις 22.12.2006... Η αγορά και εμείς περιμένουμε σύντομα τη δημιουργική παρουσία αυτής της εταιρείας... Αργεί πολύ η εμφάνισή της... εκτός και θέλει ν' αρχίσει από... μηδενική βάση.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING



★ Οι ανθρώπινες ανάγκες αλλάζουν, καθώς μπορούν και αλλάζουν οι τρόποι με τους οποίους τις ικανοποιούμε. Όταν ο Γκράχαμ Μπελ εφεύρισκε το τηλέφωνο το 1876, λίγοι είχαν φανταστεί την παγκόμια επέκταση του τηλεφωνικού δικτύου στη μεταπολεμική περίοδο. Και όμως το κλείσιμο και άνοιγμα ενός ηλεκτρικού κυκλώματος ήταν επανάσταση για τις ανθρώπινες επικοινωνίες. Η μεταφορά της φωνής μέσα από ένα συνεχές αναλογικό σήμα, που περνά από δισύρματο χάλκινο καλωδιακό δίκτυο, έγινε παγκόσμιο πρότυπο. Η επέκταση και αποτελεσματική χρήση αυτής της υποδομής μεθοδεύθηκε σε μεγάλο βαθμό μέσα από τη μονοπωλιακή παροχή υπηρεσιών από κρατικές εταιρείες τηλεπικοινωνιών που είχαν υπό τον έλεγχό τους τα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα. Έναν αιώνα μετά την εφεύρεση του Μπελ, το αναλογικό ηλεκτρομαγνητικό σήμα έδωσε τόπο στο ψηφιακό σήμα με παλμούς φωτός, ενώ η κρατική μονοπωλιακή παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών έδιδε τη θέση της στον ανταγωνισμό, προς μεγάλο όφελος του καταναλωτή, της οικονομίας και της κοινωνίας. Στο μεταξύ, είχε ήδη δημιουργηθεί μία ισχυρή δυναμική συγκλίσεως της τεχνολογίας στις επικοινωνίες και στην πληροφορική, η οποία οδήγησε στη δημιουργία του κλάδου Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ). Η ταχεία ανάπτυξη του κλάδου αυτού συνέβαλε στον εκδημοκρατισμό της πληροφορίας και της τεχνολογίας που αποτελεί το βασικό πυλώνα της παγκοσμιοποιήσεως των αγορών.

(Πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ «ALPHA BANK».)

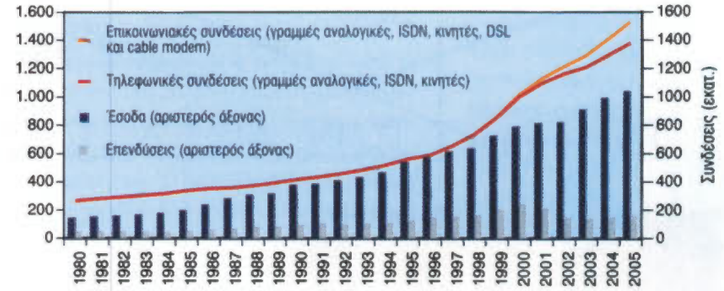


★ Η ψηφιοποίηση δεδομένων (ομιλίας, λέξεων-αριθμών-εγγράφων, ήχων-μουσικής, εικόνων-φωτογραφιών, κινηματογραφικών ταινιών, τηλεοπτικών εκπομπών κ.ά.), η μετατροπή τους δηλαδή σε δυαδιακά ψηφία (bits) 0 ή 1 που αναγνωρίζει και διαχειρίζεται ο μικροεπεξεργαστής του Η/Υ, του ψηφιακού τηλεφώνου και άλλων συσκευών, επεκτείνεται σε όλους τους οικονομικούς και κοινωνικούς χώρους δίδοντας μία δυναμική και σύγχρονη μορφή στην πληροφορία, την επικοινωνία, τη διασκέδαση, την εργασία, τη μόρφωση. Σήμερα, βιβλιοθήκες ολόκληρες έχουν ψηφιοποιηθεί παγκοσμίως και προσφέρονται on line στο Internet, ενώ επίκειται και η ψηφιοποίηση πολλών σπουδαίων Ελληνικών Βιβλιοθηκών. Επίσης, η ελληνική και παγκόσμια ιστορία και επιστημονικά συγγράμματα προσφέρονται ήδη σε ψηφιακή μορφή, ενώ παγκοσμίου εμβέλειας βιβλιοπωλεία λειτουργούν μέσω του διαδικτύου και ανταγωνίζονται τα εγχώρια. Στον ιατρικό τομέα, αρχεία με ιστορικά ασθενών, η παροχή ιατρικών συμβούλων κ.ά., παρέχονται σε ψηφιακή μορφή, ενώ στο Σύστημα Κοινωνικών Ασφαλίσεων ο φάκελος του κάθε ασφαλισμένου και η προσωπική του κάρτα, με τον Αριθμό Μητρώου Κοινωνικής Ασφαλίσεως (ΑΜΚΑ), του παρέχουν πλήρη στοιχεία για τις εισφορές του και για τις συνταξιοδοτικές και άλλες αποδοχές. Στο φορολογικό σύστημα, οι φορολογικές δηλώσεις υποβάλλονται σήμερα μέσω του διαδικτύου και τα φορολογικά αρχεία τού κάθε φορολογουμένου είναι ψηφιοποιημένα και διαθέσιμα στον ασφαλισμένο on line. Οι τραπεζικές δοσοληψίες, οι συναλλαγές και οι διακυμάνσεις των τιμών των μετοχών και των ομολόγων στις κεφαλαιαγορές, το κτηματολόγιο και το δασολόγιο, το δημοτολόγιο και το ποινικό μητρώο, οι οικονομικές καταστάσεις επιχειρήσεων, κ.ά. είναι σήμερα διαθέσιμα ή πραγματοποιούνται on line. Τέλος, η μουσική δισκογραφία, η διακίνηση κινηματογραφικών ταινιών, το επάγγελμα του φωτογράφου έχουν αλλάξει εκ βάθρων με την ψηφιοποίησή τους και τη διακίνησή τους μέσω του Internet.

(Πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ «ALPHA BANK»)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

★ Όλα άρχισαν με τη διάσπαση της εταιρείας AT&T την 1η Ιανουαρίου 1984, κατόπιν δικαστικής αποφάσεως που κέρδισε η κυβέρνηση των ΗΠΑ και η οποία διαπίστωνε παράνομες μονοπωλιακές πρακτικές της εταιρείας αυτής σε πολλά επίπεδα. Ως αποτέλεσμα η AT&T διασπάσθηκε στην AT&T που περιορίσθηκε μόνο στις υπεραστικές κλήσεις και σε 32 εταιρείες Bell ή BOC (Bell Operating Companies). Σε αντάλλαγμα η AT&T έλαβε την άδεια να εισέλθει δυναμικά στον τομέα της πληροφορικής με την ίδρυση της εταιρείας AT&T Computer Systems. Η εξέλιξη αυτή, που σηματοδοτεί επίσης τη σύγκλιση των τομέων πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, συνέβαλε στην εντατικοποίηση του ανταγωνισμού στην αγορά τηλεπικοινωνιών στην προσφορά υψηλότερες ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών και σε χαμηλότερες τιμές για τις υπεραστικές τηλεφωνικές κλήσεις για τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις. Μετά τις ΗΠΑ ανάλογες διαδικασίες διασπάσεως των παραδοσιακών μονοπωλιακών εταιρειών και εισαγωγής ανταγωνιστικών συνθηκών έλαβαν χώρα και σε άλλες χώρες του ΟΟΣΑ και στην Ελλάδα. Το 1991 σημειώθηκε η διάσπαση του διπωλίου των εταιρειών British Telecom και Vodafone στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το 1992 πραγματοποιείται η διάσπαση του ιαπωνικού μονοπωλίου, ενώ την 1.1.1999 ανοίγει στον ανταγωνισμό, επισήμως, ο τομέας των τηλεπικοινωνιών σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), γεγονός που προαναγγέλλει το οριστικό άνοιγμα των αγορών παγκοσμίως.



Πηγή: ΟΟΣΑ

★ Ο χώρος της πληροφορικής επηρεάσθηκε εξίσου από τις τεχνολογικές εξελίξεις, με τη δημιουργία ορισμένων πολύ δυναμικών και καινοτόμων εταιρειών, χωρίς όμως σε κάθε περίπτωση να δημιουργούνται επί μακρόν μη ανταγωνιστικές καταστάσεις στις συγκεκριμένες αγορές. Η IBM, η Apple Computers, η Intel, η Microsoft, η Google και άλλες εταιρείες αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα της δυναμικής μεταξύ των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων που παρέχουν οι καινοτομίες, της εισαγωγής στην αγορά νέων τεχνολογιών τεράστιας αξίας και της αναπόφευκτης, στη συνέχεια, εντάσεως του ανταγωνισμού, με την είσοδο στην αγορά ανταγωνιστικών προϊόντων από άλλες εταιρείες. Σε πολλές περιπτώσεις, βέβαια οι μεγάλες καινοτόμες εταιρείες προσπαθούν να διατηρήσουν την ανταγωνιστική τους κυριαρχία και μάλιστα, σε ορισμένες περιπτώσεις, με τη χρήση αθέμιτων, μη ανταγωνιστικών, πρακτικών. Όμως, τελικά ο εκδημοκρατισμός των νέων τεχνολογιών αποτελεί γεγονός σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι σε οποιαδήποτε άλλη προηγούμενη περίοδο στην ιστορία. Έτσι, ο ανταγωνισμός στο χώρο της πληροφορικής, μέσα και από τη δυναμική της συγκλίσεως των τεχνολογιών, φέρνει τα μεγαλύτερα οφέλη στον καταναλωτή με τις ίδιες τις μονοπωλιακές δυνάμεις να παρέχουν πολλές φορές προϊόντα υψηλών τεχνικών προδιαγραφών δωρεάν. Οι πιο πάνω τάσεις έχουν σημαντικές συνέπειες στη διάρθρωση της αγοράς. Συγκεκριμένα, φαίνεται ότι οι τεχνολογικές εξελίξεις από μόνες τους προωθούν τον ανταγωνισμό έναντι του μονοπωλίου, ευνοώντας τον καταναλωτή ως αποδέκτη των υπηρεσιών που σχετίζονται με τις νέες τεχνολογίες.

Μελέτες σχετικά με τις επιλογές πολιτικών που στηρίζουν τη δυναμική ανάπτυξη του κλάδου των ΤΠΕ έχουν δείξει ότι η απελευθέρωση της αγοράς παρουσιάζει σημαντική στατιστική συσχέτιση με την αποδοτικότητα με την οποία χρησιμοποιούνται οι συντελεστές της παραγωγής. Επιπλέον, πολλές έγκυρες μελέτες αποδεικνύουν την ισχυρή θετική σχέση μεταξύ των επενδύσεων στις νέες τεχνολογίες και στην ανάπτυξη γενικότερα. Έτσι, η ανάπτυξη του κλάδου ΤΠΕ παρασύρει προς το μέλλον και τον εκσυγχρονισμό και αλλάζει τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων σε όλους τους άλλους κλάδους της οικονομικής δραστηριότητας.

Πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ «ALPHA BANK»

ΑΘΗΝΑ 1961

ΣΤΙΓΜΕΣ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕΙ ΝΑ ΘΥΜΟΜΑΣΤΕ



Ο Μίκης Θεοδωράκης, ο Γιώργος Ζαμπέτας, μια λατέρνα και μερικά περίεργα πιτσιρίκια (Αθήνα, 1961) σε ένα μοναδικό κάδρο του αμερικανού φωτογράφου Σλιμ Ααρονς

(Πηγή: BHMAgazino)

Ελληνική Ασφαλιστική Ιστορία



Φωτογραφία του 1950, απεικονίζει τα γραφεία της Generali στην Αθήνα, οδός Σταδίου 48Α. Την εποχή εκείνη η Generali λειτουργούσε στην Ελλάδα ως Πρακτορείο με την επωνυμία «Assicurazioni Generali - Γενικαί Ασφάλειαι Τεργέστης».

ΠΟΣΟ ΣΟΒΑΡΑ ΒΛΑΠΤΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ;

★ «Αν κάθε μέρα συντριβόταν ένα αεροπλάνο με 350 επιβάτες, αυτό θα προκαλούσε σοκ. Στη χώρα μου 350 άνθρωποι πεθαίνουν καθημερινά εξαιτίας του καπνίσματος. Να γιατί χρειάζεται να πολεμήσουμε αυτόν τον επικίνδυνο ρύπο, ο οποίος περιέχει χιλιάδες χημικές ουσίες, συμπεριλαμβανομένων 250 καργκινογόνων και τοξικών ουσιών», δήλωνε τον περασμένο Οκτώβριο στο Ευρωκοινοβούλιο ο Γερμανός χριστιανοδημοκράτης Καρλ Χάιντς Φλόρεντς.



Το κάπνισμα σκοτώνει κάθε χρόνο 650.000 ανθρώπους στην Ε.Ε. Από αυτούς οι 80.000 πεθαίνουν από παθητικό κάπνισμα, ενώ οι έρευνες δείχνουν ότι ένας εργαζόμενος σε μπαρ πεθαίνει κάθε εβδομάδα με τον τρόπο αυτό. Σήμερα υπάρχει σαφής τάση για περιβάλλοντα χωρίς κάπνισμα σε ολόκληρη την Ευρώπη. Πολλές χώρες έχουν θεσπίσει πανεθνικές απαγορεύσεις καπνίσματος. Τον Οκτώβριο το Ευρωκοινοβούλιο υποστήριξε αποφασιστικά την έκθεση του Φλόρεντς που ζητούσε «εκτεταμένα μέτρα περιορισμού του καπνίσματος στους δημόσιους χώρους».

Όλες οι χώρες της Ε.Ε. έχουν κάποιο είδος ρύθμισης για το κάπνισμα, αλλά το πεδίο εφαρμογής και ο χαρακτήρας της ρύθμισης εμφανίζει μεγάλες διαφορές.

Έρευνα του ευρωβαρόμετρου τον Μάιο του 2007, με θέμα «στάση των Ευρωπαίων απέναντι στο κάπνισμα», διαπίστωσε σημαντική μείωση της κατανάλωσης σε σχέση με την προηγούμενη έρευνα του 2002, μολονότι 32% των Ευρωπαίων εξακολουθούν να είναι καπνιστές. Τα μεγαλύτερα ποσοστά βρίσκονται στην Ελλάδα με 42% και σε Λετονία, Ουγγαρία και Βουλγαρία με 36%. Η Σουηδία, με 18% έχει τους λιγότερους καπνιστές.

Περίπου 88% των Ευρωπαίων υποστηρίζουν την απαγόρευση του καπνίσματος στα γραφεία, στους εσωτερικούς χώρους εργασίας και στους εσωτερικούς δημόσιους χώρους, όπως τα αεροδρόμια, τα καταστήματα και το μετρό. Μεγάλη υποστήριξη έχει επίσης η απαγόρευση του καπνίσματος στα μπαρ και στα εστιατόρια.

Το κάπνισμα σκοτώνει και με άλλους τρόπους.

Το τσιγάρο δεν προκαλεί θανάτους μόνο μέσω ασθενειών. Στοιχεία από 14 κράτη-μέλη δείχνουν ότι περισσότεροι από 2.000 θάνατοι ετησίως προκαλούνται από πυρκαγιές που συνδέονται με το τσιγάρο. Η Κομισιόν προωθεί προτάσεις ώστε να γίνουν υποχρεωτικά σε όλα τα κράτη-μέλη της Ε.Ε. τα τσιγάρα που σβήνουν μόνα τους.

Πηγές: www.epha.org, www.ensp.org, www.economist.com., www.bbc.co.uk.

★ Τώρα το καλοκαίρι σ' όλη την Ελλάδα γίνονται παντού συναυλίες, θεατρικές παραστάσεις και πολιστικά δρώμενα με διάφορες αφορμές: γιορτές αγίων, γιορτές κρασιού, γιορτές συλλόγων, χοροί, γιορτές σαρδέλλας, κ.λπ.



Είναι ευκαιρία να «βγείτε» λίγο, να πετάξετε τις γραβάτες και τα «κλισέ», να τραγουδήσετε, να χορέψετε, να πάτε αγκαλιά με αγαπημένα σας πρόσωπα, να πιείτε λίγο τσίπουρο, τσικουδιά, κρασάκι. Πιάστε την αφορμή να πάτε παρέα με φίλους, με συγγενείς, με τα παιδιά σας, με τους παππούδες και γιαγιάδες, με τους γονείς σας. Αυτά θα σας μείνουν. Τολμήστε να δώσετε ένα στοργικό φιλάκι στο ζαρωμένο μαγουλάκι της μαμάς σας, κρατήστε σ' ένα χορό το αδύναμο χέρι του πατέρα σας, αγκαλιάστε έναν παλιό συγχωριανό σας, πηγαίνετε ένα παγωτό στον κουμπάρο σας... Πείτε τους ότι τους αγαπάτε, ζητήστε κι ένα «συγγνώμη» σε κάποιον «σπασίκλα», πείτε ένα αστείο στον ψευτοσοβαρό κυρ-εισαγγελέα γείτονα, δείξτε λίγο κατανόηση στην «τρελοπαντιέρα» συνάδελφο και τον «αχώνευτο» προϊστάμενο. Και τι έγινε; Όλα είναι ένα ψέμα, μια ανάσα... Θυμάμαι το 1982, πριν 26 χρόνια, καλοκαίρι είχα πάει στο χωριό του πεθερού μου με τη γυναίκα μου τη Μαρία, στον Βάμο Αποκορώνου Χανίων σε συναυλία, Ήταν ο Γιάννης Πάριος, η Χάρις Αλεξίου ο Μανώλης Μητσιάς, ο Στ. Μπέλλος, ο Λευτέρης Παπαδόπουλος κ.ά. Αξέχαστες στιγμές όμορφες μοναδικές... Ουρές τα αμάξια και τα αγροτικά, κόσμος πολύς, κέφι, καλοκαίρι, Κρήτη... Όταν γύρισα στην Αθήνα οι «μπαταρίες» ήταν γεμάτες και οι υποχρεώσεις πιο ανάλαφρες... είχαν δίκιο οι αρχαίοι που έλεγαν ότι πρέπει να χαλαρώνουμε επειδή και το τόξο όταν τεντώνει συνέχεια γίνεται χαλαρό και δεν πετυχαίνει σωστά το στόχο του... Όχι συνέχεια ένταση... Χαλαρώστε τώρα το καλοκαίρι!

★ Καλοκαίρι ήρθε και τα Aerosol θα γεμίσουν τα υπνοδωμάτια να διώξουν μύγες και κουνούπια... Όμως ούτε έτσι θα γίνει κάτι. Θα μείνει η μόλυνση και οι αλλεργίες... και οι ωραίες διαφημίσεις που απευθύνονται σε... άλλο πλανήτη, σε άλλους ανθρώπους χαμογελαστούς, ευτυχισμένους, με τα δάνειά τους, τα κινητά τους, τ' αυτοκίνητα... Ούτε αρρώστιες, ούτε θάνατοι, ούτε δάκρυα, ούτε πείνα, ούτε φτώχεια, ούτε γεράματα... Μακάρι να ήταν έτσι, αλλά η καθημερινότητα άλλαξε και την... Ζωίτσα...



Η Ζωή Λάσκαρη σε διαφήμιση AEROSOL.

★ Σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας –σε δείγμα 6.027 ατόμων– που πραγματοποίησε η εταιρεία Public Issue, για λογαριασμό του Οργανισμού Διεθνής Διαφάνεια - Ελλάς, η διαφθορά, όχι μόνο αποτελεί πληγή ανοιχτή και επώδυνη, αλλά κυρίως κοστίζει πολύ ακριβά στην ελληνική κοινωνία. Τα χρήματα που διακινούνται κάτω από το τραπέζι ξεπερνούν με τους μετριοπαθέστερους υπολογισμούς, μόνο για το 2007, τα 613 εκατ. ευρώ.

Ανάγοντας τα στοιχεία της έρευνας στο γενικό πληθυσμό, τα αποτελέσματα είναι συγκλονιστικά: περισσότεροι από 1,2 εκατομμύρια Έλληνες πολίτες αλλά και 733.000 νοικοκυριά έχουν εκτεθεί με τον ένα ή το άλλον τρόπο σε φαινόμενα διαφθοράς. Περίπου το 20% των ερωτηθέντων απάντησε καταφατικά στην ερώτηση περί ανταλλάγματος στη συναλλαγή με το δημόσιο τομέα (που ζητήθηκε είτε από τους ίδιους είτε από άλλο μέλος της οικογένειάς τους) και αντιστοίχως το 9% των ερωτηθέντων ως προς τον ιδιωτικό τομέα.

Ο τιμοκατάλογος του λαδώματος για «ευνοϊκές» διευθετήσεις υποθέσεων και «θετική» μεταχείριση προσώπων –που χειρουργούνται, ζητούν οικοδομικές άδειες, κλείνουν βιβλία σε επιχειρήσεις ή απλώς χρειάζονται δίπλωμα οδήγησης– είναι αποκαρδιωτικός. Οι συναλλαγές φθάνουν σε ιλιγγιώδη ύψη και στον ιδιωτικό τομέα. Το «φακελάκι» για υποθέσεις που αφορούν τον κατασκευαστικό κλάδο φθάνει ώς και τα 100.000 ευρώ, ενώ για ορισμένες άλλες που σχετίζονται με τραπεζικά ζητήματα τα 27.000 ευρώ.

Στο δημόσιο τομέα τη μερίδα του λέοντος λαμβάνουν οι εφορίες, θέματα των οποίων έχουν τακτοποιηθεί με ποσά που αγγίζουν ώς και τα 20.000 ευρώ. Ακολουθούν οι πολεοδομίες (ώς και 13.000 ευρώ) και υπηρεσίες του υπουργείου Μεταφορών (ώς και 15.000 ευρώ). Τα «φακελάκια» στους γιατρούς φθάνουν ώς και 5.000 ευρώ, όσα και αυτά που προορίζονται για διοικητικά ξεμπερδέματα στο ΙΚΑ.

Τα ποσά που ζητούνται στο σύνολό τους αφορούν κατά 57% το δημόσιο τομέα και κατά 43% τον ιδιωτικό τομέα (Πηγή: Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών).

★ Το πρώτο τρίμηνο του 2008 ξεκίνησε με παραγωγή στο σύνολο της αγοράς 56% Ζημιές και 44% Ζωή. Στο 2007 η παραγωγή Ζημιών ήταν μεγαλύτερη από το 2008. Στο 2008 η Ζωή είναι μεγαλύτερη από το 2007. Τα αυτοκίνητα εξακολουθούν να έχουν το μεγαλύτερο μερίδιο παραγωγής στις Ζημιές...

Ελπίζουμε να βελτιωθούν οι αναλογίες...

πρόταση



★ Στις 9 Ιουλίου 1985 η GENERALI πλήρωσε για ζημίες στον εξοπλισμό της ΔΕΗ στο υδροηλεκτρικό εργοστάσιο στη Σφηκιά, που είχαν γίνει Τρίτη 9 Ιουλίου 1984 (ένα χρόνο πριν), 785.835.687 εκατομμύρια δρχ.!! «Η πείρα μας μετριέται με αιώνες!» ήταν το μήνυμα που έστελνε αυτή η εταιρεία, που από το 1886 ώς σήμερα δίνει το επαγγελματικό παρών της στην Ελλάδα. Η ευθύνη της GENERALI, αφορούσε τον ηλεκτρολογικό εξοπλισμό. Η ζημιά είχε χαρακτηριστεί συμφορά για την Εθνική οικονομία. Πρόσφατα παρατηρούσα όσα χρήσιμα είναι στην ιστοσελίδα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας στο www.eaee.gr και στη θέση «Η συμβολή της Ιδιωτικής Ασφάλισης» και σκέφτηκα να προτείνω σ' αυτή τη θέση να μπουν μεγάλες αποζημιώσεις μελών-εταιρειών της Ένωσης για να αποτελούν την καλύτερη απόδειξη του έργου των ασφαλιστών. Ο κ. Δημητρίου Π. της GENERALI ας ηγηθεί της προσπάθειας.

★ «Εκβιάζουν οι αερπτζήδες» ήταν ο τίτλος του ΡΙΖΟΣΠΑΣΤΗ, αρχές Ιουλίου 1985, αναφερόμενος στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, που αρνούνταν να υλοποιήσουν υπουργικές αποφάσεις για υποχρεωτική αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου τους. Στο θέμα αναφέρονταν (2/7/85) και οι εφημερίδες ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΕΞΠΡΕΣ, ΕΣΤΙΑ, ΚΕΡΔΟΣ, ΗΜΕΡΗΣΙΑ. Ζητούσαν κλιμακώσεις υποχρεώσεων και απειλούσαν με κλεισίματα και «κλάματα» για το καλό των εργαζομένων. Είκοσι τρία χρόνια μετά κάποιοι «παίζουν το ίδιο έργο» ακόμα...

★ Τα επίσημα στοιχεία όσον αφορά την Ελλάδα είναι καταλυτικά. Ανάμεσα στις 180 χώρες που εξετάζει η Μη Κυβερνητική Οργάνωση «Διεθνής Διαφάνεια», η χώρα μας κατέχει περήφανα την 56η θέση όσον αφορά την καταπολέμηση της διαφθοράς. Σε χειρότερη θέση από την Ελλάδα, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, βρίσκονται χώρες όπως η Ρουμανία (70ή θέση στο σύνολο των 180 κρατών), η Βουλγαρία (64η θέση) και η Πολωνία (62η θέση). Από την άλλη πλευρά του λόφου, χώρες όπως η μικρή Ν. Ζηλανδία, η πολύ μικρή Δανία και η –όχι και τόσο μεγάλη– Φινλανδία εμφανίζουν τη μικρότερη διαφθορά. Στην κορυφή της διαφθοράς βρίσκονται χώρες όπως η Μιανμάρ, η Σομαλία και το Ιράκ.

Ο «Γιατρός» του Αμαρουσίου και της Εθνικής



Με την ευκαιρία της μεγάλης γιορτής του ποδοσφαίρου αυτή την εποχή και των προσπαθειών της ΕΘΝΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ παραθέτουμε μια φωτογραφία της Εθνικής Ελλάδος στο Βουκουρέστι τον Ιούνιο του 1933.

Τη φωτογραφία τη βρήκα σ' ένα φυλλάδιο στο Μαρούσι όπου θα γινόταν πριν χρόνια (2003;) παρουσίαση του βιβλίου «Ο ΓΙΑΤΡΟΣ Τάκης Τριανταφύλλης, το δεκάρι του Παναθηναϊκού και της Εθνικής Ελλάδος». Ο Αδαμάντιος (Τάκης) Τριανταφύλλης γεννήθηκε στο Μαρούσι το 1911. 17 ετών παίζει στον Γυμναστικό Σύλλογο Αμαρουσίου. 18 ετών παίζει στον Παναθηναϊκό και σπουδάζει ιατρική.

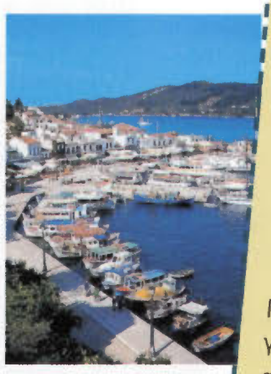
Στα 20 παίζει στην Εθνική Ελλάδος και γίνεται πρώτος σκόρερ. Με τον πόλεμο του '40 και την Κατοχή σταματά 4 χρόνια και επανέρχεται για άλλα 3 χρόνια ώς το 1947 όπου γυρίζει στο πανεπιστήμιο (15 χρόνια μετά) να τελειώσει τις σπουδές που εγκατέλειψε παίρνοντας πτυχίο φαρμακοποιού και όχι «ιατρού».

Άνοιξε φαρμακείο στο Μαρούσι. Στην πλατεία Κασταλίας φαρμακείο είχε και ο πατέρας και ο πρώτος αδερφός του Γιώργος. Ο αδερφός του Αλέκος, μαιευτήρας, με σπουδές στο Παρίσι «ξεγέννησε» σχεδόν όλους τους Μαρουσιώτες και την Αλίκη Βουγιουκλάκη...

Ο τρίτος αδερφός είναι ο Βαγγέλης, που αντί για φαρμακοποιός γίνεται ο «Βαγγελάρας» των φιλάθλων του Παναθηναϊκού (1923-1927), ανοίγοντας δρόμος για τον Τάκη που σπουδάζει μεν φαρμακοποιός αλλά διαπρέπει στο ποδόσφαιρο και γίνεται πρώτος σκόρερ Ελλάδος με το «τριφύλλι» στο στήθος και το τριαντάφυλο στο επώνυμο... Το 1932 από τον Τριανταφύλλη μπήκε το ταχύτερο γκολ μεταξύ Παναθηναϊκού-Ολυμπιακού στο 1'. Στις 17/11/35 βάζει 2 γκολ εναντίον του Ολυμπιακού όπως και στις 3 Μαρτίου 1940 μέσα στο Καραϊσκάκη. Είναι ο πρώτος σκόρερ με 7 γκολ σε 7 πρωταθλήματα στα ντέρμπι των 2 ομάδων. Εφτά έβαλε ο Βάζος του Ολυμπιακού αλλά σε 8 πρωταθλήματα, 7 ο Γιώργος Σιδέρης (ασφαλιστής σήμερα) του Ολυμπιακού σε 10 πρωταθλήματα, 7 ο Σαραβάκος σε 11 και 7 ο Βαζέχα (ΠΑΟ) σε 13 πρωταθλήματα... Πέθανε το 1993.

★ Έχω ένα καλό «φιλαράκι» στη Σκιάθο, τον Βασίλη Καραθάνο (αδερφό του Σταύρου, που τον γνώρισα τέλος του '60 στην Αθήνα). Αξέχαστη μου 'μεινε μια επίσκεψη στη Σκιάθο του Παπαδιαμάντη και η ευαισθησία του Βασίλη για τη θάλασσα, τη ζωή, τη φύση, το ωραίον, τα ζώα, τα φυτά, την Ελλάδα μας... «Είναι ωραία η ζωή όταν έχεις καλούς φίλους», που λέει και ο γιος μου ο Κωστής. Πρόσφατα ο Βασίλης μου 'στειλε με fax ένα ποίημα, που το 'γραψε μέσα Μαΐου 2008 ένας δικός του φίλος να το μοιραστούμε κι εγώ το μοιράζομαι με σας, θέλοντας να πω πως υπάρχουν ωραίες ψυχές γύρω μας που «κόβουν» την εμπειρία τους σαν «πρόσφορο» και την κάνουν «αντίδωρα» για τους απλούς. Να τι μου έστειλε:









Κάποιον παλιόν μου γνώριμο
με τ' όνομα Βασίλη,
συνάντησα και ήπιαμε
μαζί ένα ποτήρι

Μιλήσαμε για περιστατικά
πριν εικοσπέντε χρόνια,
τότε που ο Ακάκιος έψαχνε
τα MISKO μακαρόνια

Και διερωτηθήκαμε
πώς πέρασαν τα χρόνια
εκείνος με μικρά παιδιά
και εγώ με τρία εγγόνια

Σ' αυτή τη φάση της ζωής
είναι πολύ σημαντικό
σκέψεις να ανταλλάξεις,
όταν από τις εμπειρίες σου
κάπου κατασταλάξεις

Γι' αυτό, Βασίλη, χάρηκα
για την προσέγγισή μας
αφού είχε και πολλά καλά
τότε η εποχή μας

Φιλικά
Θανάσης
Μαΐου δεκαπέντε 2008

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



Γιατρέ, το κινητό μου!

Η ΦΡΑΝΤΖΕΣΚΑ ΣΤΗΛ, από την Αγγλία, ανήκει στο 53% του πληθυσμού της χώρας, που, σύμφωνα με έρευνα που δημοσιεύεται στους «Τάιμς του Λονδίνου», παρουσιάζουν εμφανείς ψυχοσωματικές επιπτώσεις όταν χάνουν το κινητό τους τηλέφωνο. Ο πανικός που, εξαιτίας αυτής απώλειας, καταλαμβάνει αυτούς τους ανθρώπους, η οξεία ανησυχία και το ισχυρό στρες, είναι φαινόμενα τόσο αναγνωρίσιμα πλέον από τους επιστήμονες, ώστε μιλούν για «πάθηση του φόβου εξαιτίας της απώλειας κινητού τηλεφώνου». Έδωσαν, μάλιστα, στην πάθηση αυτή και νέα ονομασία, «nomophobia», όπου το «nomo» είναι συντομογραφία του «no mobile», που σημαίνει «χωρίς κινητό». Σ' αυτήν την κατηγορία των «νομοφοβικών» δεν ανήκουν μόνον εκείνοι που χάνουν το κινητό τους, αλλά ακόμα και εκείνοι που το ξέχασαν στη δουλειά ή στο σπίτι και υποχρεούνται να ζήσουν για λίγο χωρίς αυτό, εκείνοι των οποίων η μπαταρία έχει τελειώσει και πρέπει να περιμένουν λίγο μέχρι να επαναφορτιστεί, αλλά ακόμα και εκείνοι που αναγκάζονται, σε θέατρο, κινηματογράφο, αεροπλάνο, νοσοκομείο ή όπου αλλού, να απενεργοποιήσουν τη συσκευή τους. Στην ηλεκτρονική διεύθυνση http://women.timesonline.co.uk/tol/life-andstyle/women/the way we live/article3699476.ece μπορείτε να διαβάσετε πώς η Φραντζέσκα Στηλ υποφέρει τη ζωή μιας εβδομάδας χωρίς κινητό.

(Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»)

★ Ένα αρκετά ενδιαφέρον, όχι μόνο για τους Ηπειρώτες αλλά για όλους τους Έλληνες, είναι το βιβλίο «ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΟΣ ΝΕΟΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΔΙΑΦΩΤΙΣΜΟΣ» του Κώστα Ν. Σακελλαρίου που εκυκλοφόρησε πρόσφατα (ΔΩΔΩΝΗ 2008.) «Η εργασία αυτή πρέπει να εκληφθεί ως ιστορική αναδρομή: σε γεγονότα, σε καταστάσεις και πρόσωπα που με την πολύμορφη παρέμβασή τους στη μακραίωνη πορεία της Τουρκοκρατούμενης Ηπείρου, σε ρόλο πρωταγωνιστικό, δημιούργησαν συνθήκες συνέχειας, ελληνικής Παιδείας και πνευματικής άνθησης, τον Ηπειρωτικό Νεοελληνικό Διαφωτισμό και εξέθρεψαν την εθνική ιδέα της Παλιγγενεσίας», γράφει ο Κ. Ν. Σακελλαρίου. Στο βιβλίο ο αναγνώστης θα βρει ενδιαφέροντα στοιχεία για τον Ιωάννη Βηλαρά, τον Αθανάσιο Ψαλλίδα, τα μοναστήρια (φώτων εστίες) της Ηπείρου τους Ηπειρώτες εμπόρους, μεγάλους ευεργέτες, την ηπειρωτική τυπογραφία κ.ά.

(Εκδόσεις Δωδώνη 210-3825485). Ευτυχώς υπάρχουν άνθρωποι σαν τον Κώστα Σακελλαρίου που κάθε τόσο μας δίνουν λίγο δροσερό νερό ελληνικής Παιδείας και ξεδιψάμε στην έρημο ιδεών που ζούμε... Είναι λόγος να ελπίζουμε...





Οι μεσίτες είναι αξία προστιθέμενη!

Patrick Lucas

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Gras Savoye

Αποκλειστική συνέντευξη στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στους Λάμπρο Καραγεώργο και Έλενα Ερμείδου

Σημαντικά μηνύματα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά στέλνει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Gras Savoye, κ. Patrick Lucas, με την αποκλειστική του συνέντευξη στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ». Ως επικεφαλής του μεγαλύτερου διεθνούς Γαλλικού οίκου μεσιτείας ασφαλειών, με παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες παγκοσμίως, κατάφερε και με τη στρατηγική κίνηση συγχώνευσης του ομίλου του με το group Willis, να αποτελούν σήμερα έναν από τους 3 μεγαλύτερους διεθνείς μεσίτες ασφαλειών με 300 γραφεία παγκοσμίως και παρουσία σε περισσότερες από 100 χώρες. Μέλος της διοίκησης και του Willis Group, ο κ. Lucas με 39 χρόνια εμπειρίας στις ασφάλειες αποτελεί αναμφισβήτητα μία από τις ασφαλιστικές προσωπικότητες της Γαλλίας και όλης της Ευρώπης. Το «ΝΑΙ» τον συνάντησε στην Αθήνα στα νέα γραφεία της εταιρείας, μετά από μια πολύ κοπιαστική ημέρα μαζί με τους συνεργάτες του στην Αθήνα, κ. Κωστή Σ. Μαυρόπουλο και κ. Antoine Bourbon. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Gras Savoye, Patrick Lucas, σε μια συνέντευξη εφ' όλης της ύλης μας μιλά για τους στόχους του ομίλου του, για τις τραπεζοασφάλειες, για το επάγγελμα του μεσίτη ασφαλειών, ενώ καταγράφει τις απόψεις του για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

«ΝΑΙ»: Είναι ιδιαίτερη τιμή για εμάς που ο πρόεδρος της Gras Savoye βρίσκεται στην Ελλάδα μαζί μας. Θα μπορούσατε παρακαλώ να μας πείτε δυο λόγια για το σκοπό της επίσκεψής σας στη χώρα μας;

P.LUCAS: Ο λόγος της επίσκεψής μου είναι αρχικώς το ενδιαφέρον που έχω για την ίδια τη χώρα σας. Είναι 30 χρόνια ήδη που η Gras Savoye και ο συνεταίρος της Willis έχουν παρουσία στην Ελλάδα και ιδιαίτερα τώρα βρισκόμαστε σε μια νέα φάση ανάπτυξης, καθώς ολοκληρώσαμε την εξαγορά των δύο εταιρειών Cargotrust Insurance Brokers Ltd και Net-Trust Insurance Services S.A. του Κωσταντίνου Σ. Μαυρόπουλου. Το γεγονός αυτό αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα για την ανάπτυξη των εταιρειών μας και όπως καταλαβαίνετε με τη νέα αυτή δυναμική που παρουσιάζεται, είναι φυσικό να συγκεντρώνεται τόσο το ενδιαφέρον μου όσο και οι προσπάθειές μου για τα επόμενα χρόνια στην Ελλάδα.

«ΝΑΙ»: Πώς αξιολογείτε την πορεία της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς ; Σε ποιους τομείς και σε ποιες γεωγραφικές περιοχές διαπιστώνετε ευκαιρίες για μια δυναμική ανάπτυξη;

P. LUCAS: Ο όμιλος των εταιρειών μας έχει πάνω απ' όλα την αίσθηση μιας υψηλής αποστολής: να προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες και προϊόντα σε επιχειρηματικούς ομίλους. Αν και προσφέρουμε φυσικά ασφαλιστικές λύσεις και για ιδιώτες, κύριο στόχο

έχουμε να αυξήσουμε τον κύκλο εργασιών μας σε τομείς εξυπηρέτησης επιχειρηματικών ομίλων. Εξάλλου το μοντέλο που έχουμε αναπτύξει και στη Γαλλία δεν περιορίζεται αποκλειστικά σε εξειδικευμένους κινδύνους και για το λόγο αυτό η παρουσία μας είναι αισθητή σε όλους τους τομείς ασφαλειών. Έτσι, και στην περίπτωση αυτή βασικός μας στόχος είναι να προσπαθήσουμε να προσφέρουμε εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις κατάλληλες για την ελληνική αγορά. Μία από αυτές –παρόλο που ήδη από το παρελθόν τη γνώριζα αλλά με την ευκαιρία αυτή ανακαλύπτω ξανά το πόσο ενδιαφέρουσα είναι αλλά και τι περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης έχει, ιδιαίτερα μέσα στα επόμενα χρόνια, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή μας, είναι ο τομέας της αστικής ευθύνης μεταφορών. Οι εταιρείες του συνεργάτη μου Κωστή Σ. Μαυρόπουλου είχαν και συνεχίζουν να έχουν τέλεια γνώση του κλάδου αυτού αλλά, κυρίως τα κατάλληλα εργαλεία για να προσδώσουν την προστιθέμενη αξία που χρειάζεται για να μπορέσουμε να αναπτύξουμε την αγορά αυτή περισσότερο. Επιμένω σ' αυτό το παράδειγμα, καθώς είναι μια περίπτωση εξειδίκευσης τόσο προς τους πελάτες όσο και ως προς το ίδιο το γραφείο μας. Είναι με άλλα λόγια την ίδια στιγμή κάλυψη αστικής ευθύνης μεταφορών, εμπορευμάτων αλλά και διαχείρισης κινδύνου. Συνδυασμός ιδιαίτερα ενδιαφέρον θα έλεγα. Τέλος, η Gras Savoye έχει παρουσία σχεδόν σε όλους τους ασφαλιστικούς τομείς καθώς θεωρούμαστε multi-specialists.

«ΝΑΙ»: Η Ελλάδα αποτελεί γεωγραφική περιοχή που καλύπτει το ενδιαφέρον σας; Σκοπεύετε να επενδύσετε κι άλλο στην ελληνική αγορά ;

P. LUCAS: Σαφώς και θα μπορούσαμε να επενδύσουμε κι άλλο στην Ελλάδα. Εξαρτάται βεβαίως από το τι εννοείτε επένδυση. Τι ορισμό δίνετε εσείς στη λέξη επένδυση. Στο χώρο το δικό μας, σαν πρώτη επιλογή μας, θα μπορούσαμε να επενδύσουμε περαιτέρω με εξαγορές πρακτορειακών και μεσιτικών εταιρειών. Αυτή είναι μια πολύ πιθανή κίνηση και γι' αυτό είμαστε πάντα ανοιχτοί, υπό την προϋπόθεση ότι θα βρούμε κάτι που μας ενδιαφέρει και το οποίο θα έχει τη δυνατότητα να προσδώσει υψηλή προστιθέμενη αξία στον υπάρχοντα όμιλό μας στην Ελλάδα.

Η δεύτερη επιλογή μας για επένδυση είναι ο τομέας των ανθρωπίνων πόρων. Υψίστης σημασίας για μας είναι και η εύρεση ταλαντούχου ανθρώπινου δυναμικού. Το κομμάτι αυτό συγκεντρώνει αμέριστα το ενδιαφέρον μας και απο-



Το κτίριο της εταιρείας στην Αθήνα

τελεί μέρος των επενδύσεών μας. Βρισκόμαστε σε συνεχή αναζήτηση νέων στελεχών, αλλά αυτό θα πρέπει να αναφέρω, ότι είναι ιδιαίτερα δύσκολο να επιτευχθεί στην Ελλάδα, η οποία χαρακτηρίζεται κυρίως από ελεύθερους επαγγελματίες, οι οποίοι δουλεύουν ως ανεξάρτητοι στο χώρο. Αυτό εξηγεί και το γεγονός ότι υπάρχει τόσο μεγάλος αριθμός μικρού μεγέθους πρακτόρων στην Ελλάδα. Πάντως για να πετύχεις στην Ελλάδα με τους πελάτες πρέπει να μιλάς Ελληνικά. Για να μπορεί να διαχειριστεί σωστά κάποιος επαγγελματίας έναν πελάτη και να πετύχει, είναι απαραίτητο να γνωρίζει καλά τη γλώσσα. Όταν κάποιος πουλάει εξειδίκευση, και στόχος είναι να κρατήσει τον πελάτη, θα πρέπει να γνωρίζει την ελληνική γλώσσα και να κατέχει ένα υψηλό βαθμό γνώσεων, η οποία και προκύπτει κυρίως από την εκπαίδευση.

Από την άλλη πλευρά, είναι εύκολο να βρεις καλά εκπαιδευμένα στελέχη στη Γαλλία αλλά δύσκολο να μιλούν την ελληνική γλώσσα. Για το λόγο αυτό, οργανώνουμε σε ετήσια βάση στο Παρίσι καλοκαιρινή εκπαίδευση (που εμείς ονομάζουμε «Καλοκαιρινό Πανεπιστήμιο») των ξένων υπαλλήλων μας απ' όλο τον κόσμο που επιθυμούν να εξειδικευθούν σε συγκεκριμένους τομείς, φέρνοντας συνεργάτες από διαφορετικές χώρες του ομίλου μας.

> **Ο μεσίτης ασφαλειών καθοδηγεί με τον καλύτερο τρόπο και με απόλυτη ακρίβεια την επιχείρηση σχετικά με το πώς πρέπει να διαχειριστεί τον κίνδυνο**

Τέλος, να προσθέσω επίσης, ότι σε μεγάλο βαθμό επενδύουμε και στο κομμάτι της τεχνολογίας, ιδιαίτερα σ' αυτή που θα μας βοηθήσει να εξυπηρετούμε καλύτερα τους πελάτες μας, π.χ. on-line δυνατότητες τιμολόγησης/υποβολής προσφορών.

«ΝΑΙ»: Ξέρουμε ότι είσασταν οι σύμβουλοι ασφαλειών των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004 με σημαντική εμπλοκή σας στο κομμάτι διαχείρισης κινδύνου. Ποια είναι η γνώμη σας σε ό,τι αφορά τις νέες τάσεις στη διαχείριση κινδύνου και συγκεκριμένα σε αυτό που όλοι πλέον γνωρίζουμε ως Risk Management; Θεωρείται ότι αποτελεί προστιθέμενη αξία στο επάγγελμα του μεσίτη ασφαλειών;

P. LUCAS: Έχουμε πολύ συγκεκριμένη άποψη, εμπειρία και γνώση στο επάγγελμα του μεσίτη ασφαλειών.

Η άποψή μας είναι ότι το επάγγελμα του μεσίτη ασφαλειών και γενικότερα του ασφαλιστικού διαμεσολαβούντα δεν είναι δυνατόν να επιβιώσει, εάν οι διαμεσολαβούντες δεν φέρουν πραγματική προστιθέμενη αξία στους πελάτες τους.

Έτσι, στα δικά μας μάτια, ένας μεσίτης ασφαλειών δεν είναι ένας απλός ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που διεξάγει συναλλαγές, αλλά ένας πάροχος υπηρεσιών που δίνει συγκεκριμένες συμβουλές επί των ασφαλιστικών συναλλαγών και ο οποίος κάνει το μεγαλύτερο μέρος της διαχείρισης αυτών. Με άλλα λόγια, θα πρέπει ο μεσίτης ασφαλειών με τον καλύτερο τρόπο να καθοδηγεί με απόλυτη ακρίβεια την επιχείρηση σχετικά με το πώς πρέπει να διαχειριστεί τον κίνδυνο και για το πόσο η επιχείρηση είναι εκτεθειμένη σε πιθανούς κινδύνους. Επίσης, να προτείνει τρόπους με τους οποίους δύναται να αποφευχθεί ή να μειωθεί ο κίνδυνος. Ο μεσίτης ασφαλειών, να προσθέσω, θα πρέπει να προτείνει διάφορες μεθόδους και τρόπους, οι οποίοι να συνεισφέρουν αποτελεσματικά στον παραπάνω σκοπό και σαφώς να ενημερώνουν τον πελάτη ποιες είναι οι καλύτερες τιμές της αγοράς που δικαιούται. Επίσης, μέσα στα δυνατά πλαίσια, αυτός είναι και ο τελικός σκοπός του, δηλαδή να βρίσκει τρόπους αποφυγής πιθανών ζημιών. Όπως βλέπετε, είναι δυνατή η πρόβλεψη κινδύνου σε πολλά επίπεδα, και γι΄ αυτό θα έλεγα ότι το Risk Management αποτελεί μια πολιτισμική επανάσταση. Στην Ελλάδα, παρά ταύτα, δεν μπορώ να πω με σιγουριά, ότι υπάρχει μεγάλη εφαρμογή των διαδικασιών αυτών, εκτός αν λάβουμε κάποιες εξαιρέσεις, όπως π.χ. η εταιρεία μας στην Ελλάδα που εξυπηρετώντας κυρίως μεταφορείς και διαμεταφορείς, σκέφτεται πολύ έντονα τη διαχείριση κινδύνου για την καλή λειτουργία του cover facility που έχουμε. Επίσης, ένας σημαντικός παράγοντας είναι και η πρόληψη κινδύνου. Δυστυχώς στην Ελλάδα δεν βλέπω να γίνονται προσπάθειες προς αυτή την κατεύθυνση χωρίς να επιμένω καθώς δεν θεωρούμαι ειδικός της ελληνικής αγοράς, ενώ απουσιάζει η πρόληψη και από ένα μεγάλο τμήμα των εμπορικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων εν αντιθέσει με τη Γαλλία. Στη Γαλλία έχουμε κάνει πολύ σημαντικά βήματα σε ό,τι αφορά τα θέματα πρόληψης, κυρίως στο κομμάτι των αυτοκινητιστικών ατυχημάτων, ώστε να προλαμβάνονται και να μειωθούν σε σημαντικό βαθμό. Όταν βλέπουμε τα αποτέλεσματα των τροχαίων ατυχημάτων στην Ευρώπη, είναι ανησυχητικό να βλέπουμε την Ελλάδα ανάμεσα στις δύο χώρες με τα χειρότερα αποτελέσματα. Τα αποτελέσματα της Ελλάδας είναι

καταστροφικά. Η Γαλλία είχε στο παρελθόν αντίστοιχα προβλήματα για μεγάλο χρονικό διάστημα, αλλά τα τελευταία δύο με τρία χρόνια η κυβέρνηση υποχρέωσε τους οδηγούς να μειώσουν το όριο ταχύτητας, να σέβονται τους πεζούς, τα πρόστιμα αυξήθηκαν και είναι αδιαπραγμάτευτα. Τα διπλώματα επίσης αφαιρούνται με πολύ γρήγορες διαδικασίες.

Αυτός είναι και ο λόγος που στη Γαλλία, τα ασφάλιστρα στον κλάδο αυτοκινήτου μειώθηκαν σε σημαντικό βαθμό. Η εταιρεία μας, σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες, δίνει κίνητρα προς αυτή την κατεύθυνση, παρέχοντας bonus στους πελάτες, που με την εφαρμογή των συστάσεών μας έχουν μειώσει τα ατυχήματα και τις μικροζημιές' σύστημα το οποίο αναπτύξαμε σε όλους τους κλάδους. Επίσης, για να μειώσουμε τα εργατικά ατυχήματα εξασκούμε μια πιλοτική πολιτική με βάση την πρόληψη. Στη Γαλλία, η Gras Savoye έθεσε σε εφαρμογή ένα ασφαλιστικό και στατιστικό σύστημα που στόχο του έχει τη δημιουργία πρόληψης.



Ο κ. Patrick Lucas με τους συνεργάτες του στην Αθήνα, κ. Κωστή Σ. Μαυρόπουλο (πάνω) και κ. Antoine Bourbon (κάτω)



Συνεπώς, είναι εμφανές και καθίσταται απολύτως αναγκαία, όπως κι εσείς βλέπετε, η εφαρμογή του Risk Management. Σίγουρα λοιπόν υπάρχει ανάγκη στην Ελλάδα για διαχείριση κινδύνων αλλά δεν πιστεύω ότι η χώρα έχει αναπτύξει αυτόν τον τομέα στα ίδια επίπεδα με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες και φυσικά αυτή τη στιγμή υπάρχουν πολλά κίνητρα για μας στο χώρο αυτό.

Και γι' αυτό ακριβώς είμαι εδώ. Υπάρχει μεγάλη προοπτική για εμάς.

«ΝΑΙ»: Συνεργάζεστε με αρκετές ευρωπαϊκές τράπεζες και ειδικά γαλλικές. Θα μπορούσατε να μας περιγράψετε τη σχέση του μεσίτη ασφαλειών με τις τράπεζες;

P. LUCAS: Αναφέρεστε στο bancassurance. Η Gras Savoye έχει εξειδίκευση στο bancassurance.

Είμαστε ειδικοί σε συγκεκριμένους κινδύνους που αφορούν σε τράπεζες και όχι μόνο στην ασφάλιση των ιδίων αναγκών των τραπεζών, όπως ασφάλιση BBB, ασφάλιση του προσωπικού της, των ιδιοκτησιών της και άλλων συγκεκριμένων κινδύνων, αλλά επίσης στη δημιουργία ειδικών προϊόντων για τους πελάτες της τράπεζας αλλά κυρίως στην προώθηση των προϊόντων αυτών.

Η τράπεζα από μόνη της δεν μπορεί να παρέχει ολοκληρωμένα ασφαλιστικά πακέτα. Στη Γαλλία ήδη είμαστε πολύ μπροστά στο αντικείμενο δημιουργίας και προώθησης ασφαλιστικών πακέτων, και εδώ σαφώς λειτουργούμε ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες.

Έχουμε ένα τμήμα στη Gras Savoye, το οποίο έχει ως αποστολή του να δημιουργεί προϊόντα πιστότητας που επιτρέπουν σε μια τράπεζα να αυξάνει την πιστότητα των πελατών της, να προωθεί νέες πωλήσεις και τέλος να φέρνει πρόσθετο έσοδο στην τράπεζα. Τα ίδια φυσικά προϊόντα μπορούν να προωθηθούν σε άλλους διανομείς όπως π.χ. εταιρείες κινητής τηλεφωνίας, μια και λειτουργούμε ως μεσάζοντες τόσο στη δημιουργία όσο και στην προώθηση των προϊόντων, δηλαδή ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες.

Τέτοια προϊόντα έχουμε αναπτύξει σε αρκετές χώρες παγκοσμίως, λαμβάνοντας υπόψη μας τις ιδιαιτερότητες της κάθε χώρας, εμπειρία που προσδίδει στην εταιρεία μας μεγάλη προστιθέμενη αξία. Εδώ, βέβαια, εύλογα τίθεται κι ένα άλλο ερώτημα: Μπορούν οι μεσίτες ασφαλειών να πωλούν και τραπεζικά προϊόντα; Είναι ένα φυσικό συμπλήρωμα τα τραπεζικά στα ασφαλιστικά προϊόντα: όπως οι τράπεζες πουλάνε ασφάλειες έτσι και οι μεσίτες ασφαλειών και όλοι οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες, θα μπορούσαν να πουλάνε τραπεζικά προϊόντα. Έτσι λοιπόν, σύμφωνα με αυτά τα δεδομένα, εφαρμόζουμε μια στρατηγική που έχει ως στόχο να εντοπίσουμε όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες και δίκτυα διανομής, οι οποίοι θέλουν να αυξήσουν τον τζίρο τους μέσω της στρατηγικής αυτής. Για την επίτευξη αυτού του σκοπού, έχουμε δημιουργήσει ομάδα marketing που έχει ως στόχο το σχεδιασμό νέων προϊόντων ή τη σύλληψη μιας νέας ιδέας σε συνεργασία με τους φορείς αυτούς. Επίσης, έχουμε και μια άλλη ομάδα, η οποία κάνει σεμινάρια και εκπαίδευση πωλήσεων, τα οποία απευθύνονται σε ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες. Έχουμε ιδέες για προϊόντα, εκπαιδεύουμε ανθρώπους και διαχειριζόμαστε τα προϊόντα αυτά. Και φυσικά αυτός είναι ένας τομέας που μας ενδιαφέρει και που μπορεί να υπερκεράσει και τις τράπεζες καθώς η ασφάλιση παίζει ρόλο σε όλες τις οικονομικές δραστηριότητες και υπάρχει παντού και σε όλα τα επίπεδα.

Δεν υπάρχουν λοιπόν όρια όπως καταλαβαίνετε. Έτσι έχουμε αναπτύξει πολλές δραστηριότητες που έχουν αυτό το στόχο. Το κάναμε με εταιρείες κινητής τηλεφωνίας, ενοικιάσεις αυτοκινήτων μπορούμε να το κάνουμε με ναυπηγεία και boat concessionaries.

Με μια λέξη δεν υπάρχουν όρια.

«ΝΑΙ»: Τι μήνυμα θα δίνατε στους Έλληνες μεσίτες ασφαλειών και αντασφαλειών;

P. LUCAS: Καταρχήν να πω ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι ακόμη μια μικρή αγορά αν θέλουμε να την συγκρίνουμε με άλλες χώρες. Πιστεύω ότι υπάρχουν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες σε σχέση με το μέγεθος της αγοράς. Για να αναπτυχθεί υγιώς μια αγορά, θα πρέπει να υπάρχει ένας αρκετά ικανοποιητικός αριθμός εταιρειών, ώστε να δουλεύει αποτελεσματικά ο μηχανισμός του ανταγωνισμού και του συναγωνισμού. Οι εταιρείες όμως αυτές οφείλουν να είναι αρκετά μεγάλες για να έχουν τους απαραίτητους πόρους για να αναπτύσσονται και να υπάρχουν με συνέχεια και συνέπεια.

Στην Ελλάδα, όπως και σε άλλες χώρες, υπάρχουν μεν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, όμως, κατά την άποψή μας όχι αρκετές με σημαντικό μέγεθος. Και θα πρόσθετα επίσης ένα πράγμα το οποίο είναι πολύ σημαντικό και μας αφορά άμεσα: η φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών.

Εμείς, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες, λειτουργούμε ως σύμβουλοι των πελατών μας, επιλέγουμε την εταιρεία και εμείς τέλος προτείνουμε στον πελάτη. Σκοπός μας είναι να εξασφαλίζουμε ότι σε περίπτωση ζημιάς, η εταιρεία που έχουμε συστήσει, θα αποζημιώσει τον πελάτη σωστά. Αν για κάποιο λόγο αποκαλυφθεί ότι η ασφαλιστική εταιρεία αδυνατεί να αποζημιώσει τον πελάτη, κάτι το οποίο σαφώς δεν συμβαίνει και τόσο συχνά, αλλά αν συμβεί, τότε εμείς απέναντι στον πελάτη θα φανούμε εκτεθειμένοι και εν μέρει υπεύθυνοι.

Αλλά ακόμη κι αν πούμε ότι δεν είμαστε υπεύθυνοι, ο πελάτης μας δεν θα εκτιμήσει καθόλου το γεγονός ότι δεν αποζημιώθηκε.

Στη Γαλλία επαγρυπνούμε επ' αυτού, και ακόμη περισσότερο στο εξωτερικό για τις επιλογές των ασφαλιστικών εταιρειών με τις οποίες συνεργαζόμαστε, καθώς αυτές μας οι επιλογές μας καθιστούν υπεύθυνους έναντι των πελατών μας. Το μήνυμά μου λοιπόν για τα θέματα αυτά είναι ότι για να αναπτυχθεί η αγορά υγιώς, θα πρέπει απαραιτήτως να είναι οργανωμένη κατά έναν τρόπο εξαιρετικά επαγγελματικό. Κατά συνέπεια να ακολουθούνται οι κανόνες κατά γράμμα, να υπάρχει φερεγγυότητα, να τηρούνται οι όροι του solvency γιατί πραγματικά προσφέρουν προστιθέμενη αξία και ας λειτουργήσει η αγορά με επαγγελματισμό καθώς μπαίνουμε σε μια νέα εποχή.

Αυτή είναι και η συμβουλή μου για την ασφαλιστική αγορά και για τους Έλληνες μεσίτες και ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες, με έμφαση όπως αναλυτικά σας παρουσίασα στο κομμάτι της προστιθέμενης αξίας που οφείλουν να παρέχουν πλέον στον πελάτη τους, για να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό και να επιβιώσουν στο μέλλον.

Όσες εταιρείες θα παρέχουν επαγγελματικές υπηρεσίες, θα επενδύσουν στο χώρο παρέχοντας την προστιθέμενη αυτή αξία και θα κινούνται δυναμικά στο χώρο αυτό με υγιή φιλοδοξία, θα αποτελέσουν τις εταιρείες αυτές που σίγουρα θα επιβιώσουν.

Όσες εταιρείες θα παρέχουν επαγγελματικές υπηρεσίες, θα επενδύσουν στο χώρο παρέχοντας την προστιθέμενη αυτή αξία και θα κινούνται δυναμικά στο χώρο αυτό με υγιή φιλοδοξία, θα αποτελέσουν τις εταιρείες αυτές που σίγουρα θα επιβιώσουν

Ασφαλιστικές εταιρείες-ασφαλιστικοί σύμβουλοι



Τα δικαστήρια αναστενάζουν

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Ήταν να μην γίνει η αρχή! Η ανάδειξη του θέματος των συμβάσεων μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλιστικών συμβούλων από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έβγαλε στην επιφάνεια μία δικαστική διαμάχη, που είναι σε εξέλιξη, μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλιστικών συμβούλων ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων. Μία διαμάχη που υποβόσκει χρόνια τώρα και όλη η αγορά κάνει ως να μην υπάρχει. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» με την πρωτοβουλία του να θίξει το συγκεκριμένο θέμα δεν επιδιώκει να «δικάσει» ούτε να «καταδικάσει». Θεωρεί ωστόσο ότι κάτι πρέπει να αλλάξει στις συμβάσεις. Να γίνουν όλοι πιο επαγγελματίες. Γιατί σε τελευταία ανάλυση δεν εξηγείται εύκολα πώς όταν ένας ασφαλιστής «διώκεται» από μία ασφαλιστική εταιρεία και σέρνει μαζί του σοβαρές κατηγορίες, τον υποδέχεται κάποια άλλη με τα πιο θερμά λόγια. Στη συνέχεια, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει δύο αντιπροσωπευτικές επιστολές που έλαβε και υπόσχεται ότι θα έχει πάντα τις σελίδες του ανοικτές για θέματα που αφορούν εταιρείες και διαμεσολαβούντες, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του επαγγελματισμού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Κύριο Λάμπρο Καραγεώργο

Αγαπητέ Λάμπρο,

Θα ήθελα να σε συγχαρώ για την έρευνα που έκανες στο περιοδικό «ΝΑΙ», σχετικά με την κίνηση που έχουν εφεύρει οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες για να βγάζουν στο περιθώριο, χωρίς ηθική και υλική αποζημίωση, όσους δεν τους κάνουν άλλο, βυθίζοντάς τους σε βαθιά πικρία, απογοήτευση, πόνο ψυχικό και πόνο σωματικό.

Παράλληλα συνεχίζουν να εκμεταλλεύονται όλο το ανθρώπινο δυναμικό, το οποίο τόσα χρόνια χρειαστήκαμε για να το εκπαιδεύσουμε και να το πείσουμε να κάνει αυτή τη δουλειά. Ένας από αυτούς, αγαπητέ φίλε, είμαι και εγώ.

Πίστεψα τον Διευθυντή... και έφυγα από μια δουλειά το Δεκέμβριο του 1980 και αφού έκανα από το 1982 στην πόλη ... ένα υποκατάστημα στην ...εταιρεία (γι' αυτή όμως και όχι για μένα), η οποία μετά από 18 ολόκληρα χρόνια, χωρίς κανένα λόγο μου κατήγγειλε τη σύμβαση και του συντονιστού και του ασφαλιστικού συμβούλου εκμεταλλευομένη όμως τους 53 ασφαλιστικούς συμβούλους που είχα και τους 8.624 πελάτες του υποκαταστήματός μου. Δεν θεωρώ πάντως τον εαυτό μου άλογο, που όταν γεράσει το σκοτώνουν γιατί το 1998 ήμουν 46 ετών. Τώρα σε ηλικία 56 ετών έχω 18 μήνες που συνεργάζομαι με ..., τη μοναδική στη χώρα που δίνει για 10 χρόνια υπερπρομήθειες στους συντονιστές της.

Πιστεύω πως στην πόλη ... η ... μετά από την εποχή μου ούτε έκανε ούτε θα κάνει ποτέ τα νούμερα που της έκαναν οι συνεργάτες μου.

Ακόμη θέλω να αναφέρω πως στην πόλη ... τους είχα δημιουργήσει έναν ομαδάρχη, ο οποίος ακόμη υπάρχει και παράγει πολύ καλά αποτελέσματα αλλά ποτέ δεν μου έστειλαν τα νόμιμα για μένα. Θα ήθελα να συνεχίσετε αυτή την έρευνα σε βάθος και τότε θα ανακαλύψετε πάρα πολλά τεχνάσματα, τα οποία εύρισκαν οι εταιρείες για να βγάζουν εκτός όλους εμάς, που αδιάκοπα και ακούραστα κάναμε τα πάντα για να διαδώσουμε την ιδιωτική ασφάλιση, μιας και γίναμε θιασώτες της.

Μετά Τιμής

...

Κύριο Ε. Σπύρου, εκδότη Περιοδικού «ΝΑΙ»

Κύριο Λ. Καραγεώργο, Δημοσιογράφο

Αξιότιμοι κύριοι,

Με μεγάλη μας χαρά διαβάσαμε στο τεύχος Ιανουαρίου – Φεβρουαρίου του περιοδικού σας την έρευνα με θέμα τις συμβάσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Όπως αναφέρεται και στο άρθρο σας, ο Π.Σ.Α.Σ. επί σειρά ετών προσπαθεί (άλλοτε πολύ, άλλοτε λιγότερο) για να αλλάξουν οι συμβάσεις των διαμεσολαβητών. Πρόκειται για ένα μακροχρόνιο «αγώνα» που πρέπει να γίνει βήμα, χωρίς ακρότητες και ανούσιες κορόνες.

Με αυτήν την επιστολή μας θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε, που αποφασίσατε να θίξετε ένα τόσο σοβαρό θέμα, που αφορά όλη την ασφαλιστική αγορά. Η συμβολή σας από τη δικιά σας σκοπιά κρίνεται ιδιαιτέρως σημαντική, μια και εσείς βλέπετε τα τεκταινόμενα με πιο σφαιρική αντίληψη από το σύνολο της αγοράς.

Θα χαρούμε ιδιαίτερα να σας έχουμε αρωγούς στην προσπάθειά μας για να αλλάξουν επιτέλους οι συμβάσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στη βάση της αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τις ασφαλιστικές εταιρείες, για ένα πολύ καλύτερο ασφαλιστικό αύριο της χώρας.

Σας ευχαριστούμε και πάλι.

Με εκτίμηση

Η πρόεδρος	Ο γενικός γραμματέας
Ελένη Γρυπάρη	Γεώργιος Στρατηγός

ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Insurance & Risk Management

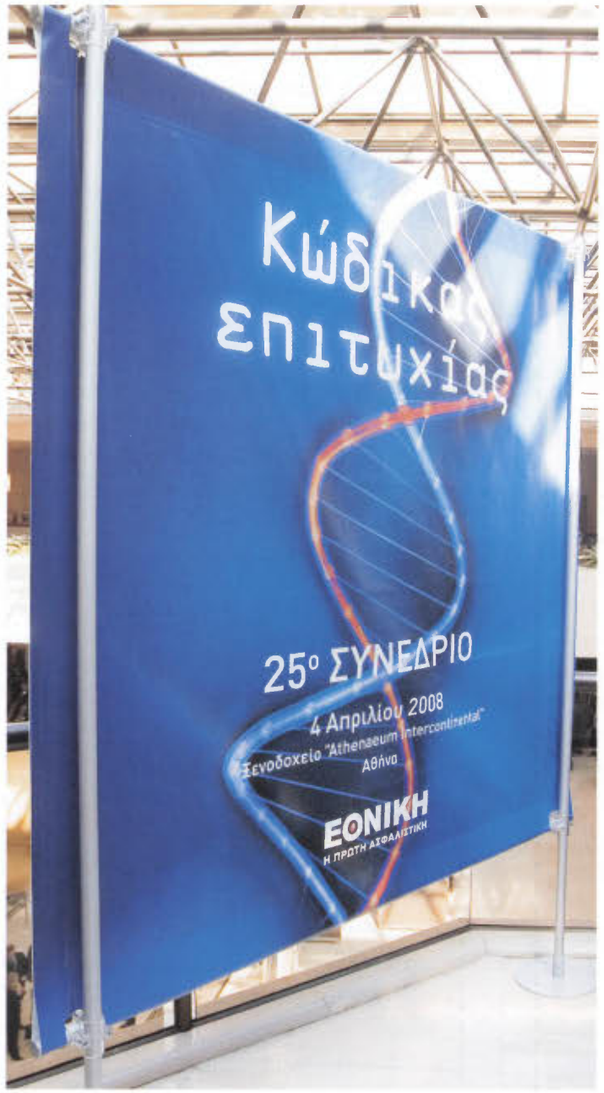


Η επαγγελματική ασφάλιση για μας... είναι νόμος!

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

Οι ειδικοί στην ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

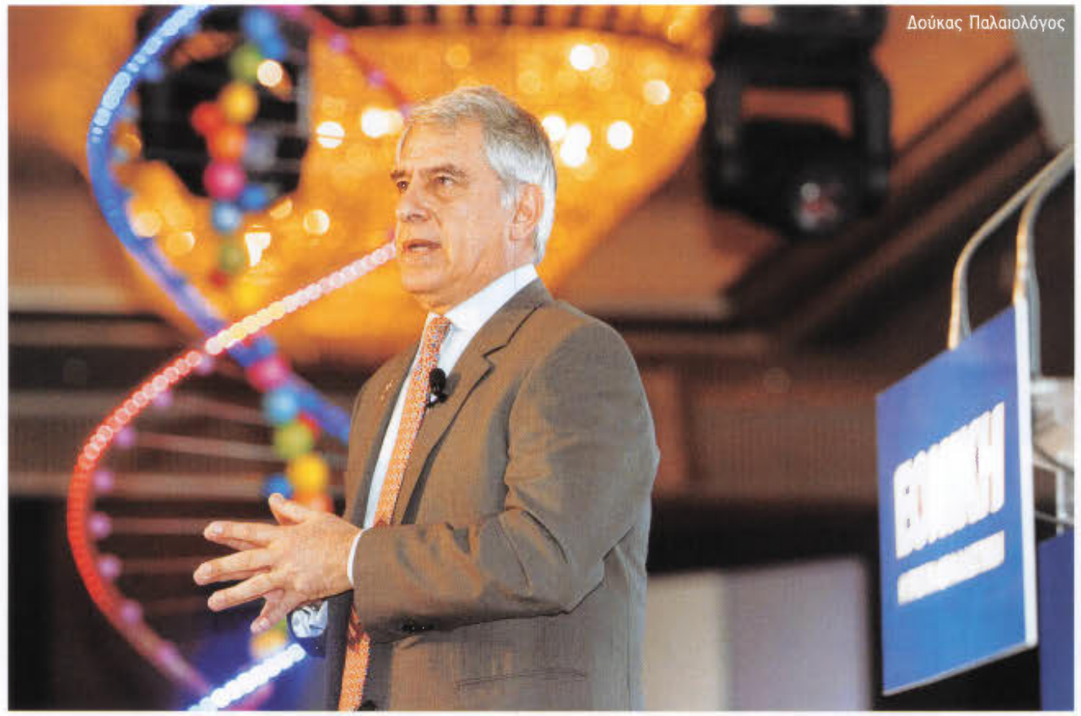
Ανοιχτοί για γόνιμη συνεργασία



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ανακάλυψε τον κώδικα επιτυχίας

Περισσότεροι από δύο χιλιάδες άνθρωποι των πωλήσεων - εταιρικό δίκτυο και ασφαλιστικοί πράκτορες- μοιράστηκαν τον κώδικα επιτυχίας της Εθνικής Ασφαλιστικής που την καθιέρωσαν στην συνείδηση του κόσμου ως την μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία. Είναι η μεγαλύτερη εταιρεία της αγοράς, όμως μεγαλώνει κι άλλο. Είναι ενδεικτικό ότι κατά την διάρκεια του 25ου συνεδρίου ανακοινώθηκαν τρεις νέες επιθεωρήσεις και δέκα νέα γραφεία πωλήσεων του εταιρικού δικτύου.



Δούκας Παλαιολόγος

Στα πολύ θετικά επιτεύγματα σε παραγωγή και πωλήσεις αναφέρθηκε στην ομιλία του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Δούκας Παλαιολόγος. Το 2007 ήταν μια χρονιά κατά την οποία οι παραγωγικοί μας στόχοι επιτεύχθηκαν πλήρως, κι όχι μόνο αυτό, αλλά καταφέραμε και στον κλάδο Ζωής να πιάσουμε την πρώτη θέση με όποιον τρόπο κι αν μας μετρήσει κανείς, είπε ο κ. Παλαιολόγος, τονίζοντας ότι το εταιρικό δίκτυο κατάφερε να αυξήσει τις πωλήσεις του από 16 εκατ. σε 36 εκατ. ευρώ. Εξέφρασε την ικανοποίησή του για την αθρόα εισδοχή νέων συνεργατών και για τη δυναμική της εταιρείας η οποία, όπως είπε, θα οδηγήσει σε νέα παραγωγικά ρεκόρ.

Αριθμοί όπως 5 εκατ. παραγωγή το μήνα, που πριν τρία χρόνια μας φαίνονταν απλησίαστοι, τώρα είναι πλέον απολύτως εφικτοί για την Εθνική Ασφαλιστική κι ας είναι αριθμοί συνολικής ετήσιας παραγωγής για τους περισσότερους ανταγωνιστές μας, είπε χαρακτηριστικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου και έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην ανάπτυξη του bancassurance. Στο τέλος του 2007 η παραγωγή του bancassurance ήταν 200 εκατ. ευρώ. Πριν τρία χρόνια ήταν περίπου μηδέν, κι αυτά τα 200 εκατ. και μόνα τους, ακόμη, θα μας έβαζαν στην πρώτη πεντάδα των ασφαλιστικών εταιρειών της Ελλάδας, σημείωσε ο κ. Παλαιολόγος, δίνοντας έμφαση και στην πώληση των τραπεζικών προϊόντων. «Το 2007 πουλήσαμε 3.500 στεγαστικά δάνεια και η φετινή υποχρέωση που έχουμε αναλάβει απέναντι στην Τράπεζα είναι να διπλασιάσουμε, σχεδόν, αυτόν τον αριθμό. Να ξεπεράσουμε το 10%». Εξέφρασε ακόμη τη στήριξη της Εθνικής Ασφαλιστικής στο έργο της ΕΠΕΙΑ, εκφράζοντας την πίστη ότι θα μπει επιτέλους μια τάξη στον άναρχο, μέχρι σήμερα, κόσμο της εποπτείας της ασφαλιστικής αγοράς. Για τον κλάδο αυτοκινήτου, προέβλεψε ημέρες ανάπτυξης και ζήτησε να δοθεί έμφαση στις σταυροειδείς πωλήσεις, το cross - selling. Για τα συμβόλαια σημείωσε ότι αυτό που διαφοροποιεί την Εθνική Ασφαλιστική έναντι του ανταγωνισμού είναι ότι έχοντας δεκάδες χιλιάδες ασφαλισμένους με ένα συμβόλαιο, που είναι πασιφανώς ασύμφορο για την εταιρεία, δεν σκέφθηκε ποτέ να ακυρώσει αυτά τα συμβόλαια.

«Είσαστε αυτό που θέλουμε να γίνουν όλα τα τραπεζικά μας στελέχη πρώτης γραμμής: σύμβουλοι και πωλητές μαζί», ήταν η έκφραση που χρησιμοποίησε απευθυνόμενος στο εμπορικό δίκτυο της Εθνικής











Ασφαλιστικής, ο αντιπρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας Γιάννης Πεχλιβανίδης στον χαιρετισμό του. Ο κ. Πεχλιβανίδης ανέφερε ότι το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής πουλά ήδη το 7% των στεγαστικών δανείων της Εθνικής Τράπεζας και ανέφερε ότι οι συνέργειες που άρχισαν από μηδενική βάση πριν τρία χρόνια θα αυξηθούν και θα δημιουργηθούν νέα πεδία συνεργασίας. Αναφερόμενος στον Όμιλο, είπε ότι το 2007 χαρακτηρίστηκε από υψηλή κερδοφορία, με το σύνολο του ενεργητικού να αγγίξει τα 100 δισ. ευρώ.

Με αναφορές στο περιβάλλον και στις προσπάθειες της Εθνικής Ασφαλιστικής να ευαισθητοποιήσει τους πολίτες ξεκίνησε την ομιλία του ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Σπύρος Λευθεριώτης, ενώ ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στις ουσιαστικές τομές που συντελούνται στην εταιρεία. Ειδικότερα ανέλυσε τη νέα διοικητική, πιο ευέλικτη, δομή της εταιρείας μετά τη μείωση του προσωπικού κατά 13% και τόνισε ότι ο νέος προσανατολισμός είναι στραμμένος στις πωλήσεις. Ο κ. Λευθεριώτης ζήτησε από τους ανθρώπους του εμπορικού δικτύου να πολλαπλασιάσουν τις προσπάθειές





τους για cross – selling, ειδικά σε μια στιγμή που οι πελάτες της εταιρείας εμφανίζονται στις έρευνες εξαιρετικά ικανοποιημένοι από αυτήν (82% ικανοποιημένοι από τα προϊόντα και 89% ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες), ενώ την ίδια ώρα, το 81% των πελατών στον κλάδο Ζωής, δεν έχει κανένα άλλο συμβόλαιο στην εταιρεία. Ακόμη παρουσίασε και τη νέα μεγάλη καμπάνια για το Αυτοκίνητο με κεντρικό μήνυμα «Την Εθνική την κάνεις για τον εαυτό σου και όχι για τους άλλους».

Έμφαση στις πωλήσεις και ειδικότερα στη «λιανική πώληση», έδωσε ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Τάσος Παγώνης. Αναφερόμενος στις διαδικασίες γνωστοποίησε ότι τα υποκαταστήματα ενδυναμώνονται για να μπορούν να διεκπεραιώνουν όλες τις εργασίες τοπικά, κανένα χαρτί δεν θα ταξιδεύει στα κεντρικά, και πολύ σύντομα δεν θα χρειάζεται να γραφεί κανένα χαρτί. Κεντρικοί άξονες της προϊοντικής πολιτικής, όπως είπε ο κ. Παγώνης, είναι η «τυποποίηση» προϊόντων ενός κλάδου, ώστε να διευκολύνεται η πώληση και «πακετοποίηση» προϊόντων από πολλούς κλάδους έτσι, ώστε ο πελάτης να καλύπτει όλες τις ανάγκες του με ένα σύνθετο προϊόν.

«Θα πάμε σε αυτοματοποίηση όλης της διαδικασίας. Σε τοπική εισαγωγή της αίτησης, αυτόματο underwriting, αυτόματη έκδοση (που σημαίνει πέρασμα στα μπρώα της εταιρείας), και τελικά τοπική εκτύπωση στα γραφεία των ασφαλιστών, στα γραφεία των πρακτόρων και φυσικά στα υποκαταστήματα» είπε ο κ. Παγώνης, δηλώνοντας χαρακτηριστικά ότι το πήγαινε – έλα με τα κεντρικά θα τελειώσει πολύ σύ-





ντομα. Γραφεία πωλήσεων, πράκτορες και υποκαταστήματα θα έχουν τη δυνατότητα να τυπώσουν τοπικά το συμβόλαιο και το σήμα αυτοκινήτου, αφού θα έχουν εισάγει ηλεκτρονικά την αίτηση, διαδικασία που θα επεκταθεί σταδιακά σε όλους τους κλάδους και σε όλα τα προϊόντα. Ο κ. Παγώνης εξήρε τέλος την προσπάθεια των «αφανών ανθρώπων» της εταιρείας και κάλεσε όλους να αξιοποιήσουν όλη αυτή την υποδομή και να δουν τα συμβόλαια, με πρώτα του αυτοκινήτου, να τυπώνονται στα γραφεία, και να είναι και πολλά.

Τις προσπάθειες του παραγωγικού δικτύου εξήρε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρείας, Θανάσης Ανδρεόπουλος, ζητώντας παράλληλα να συμβάλλουν πιο ενεργά στην επίτευξη του στόχου για αύξηση της παραγωγής στις εργασίες ασφάλισης αυτοκινήτων.

Στην πώληση στεγαστικών δανείων της Εθνικής Τράπεζας από τους ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής αναφέρθηκε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρείας Γιάννης Βασιλάτος. Ο κώδικας επιτυχίας σας και στο assurebanking είναι πολύτιμος και μοναδικός, είπε απευθυνόμενος στους ασφαλιστές ο κ. Βασιλάτος, σημειώνοντας ότι η προσπάθεια σε αυτόν τον τομέα, ήταν η ιδανική εφαρμογή του cross-selling στο επίπεδο του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας για το 2007. Τις τεράστιες δυνατότητες που υπάρχουν για αύξηση των πωλήσεων μέσω του cross – selling, ανέπτυξε ο συντονιστής διευθυντής πωλήσεων και Marketing κ. Κώστας Ταραβίρας, ενώ παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα σχετικών ερευνών, που πραγματοποιήθηκαν στο πελατολόγιο των δικτύων της εταιρείας, σημείωσε ότι οι μεγάλες επιτυχίες του δικτύου ξεπερνούν τα κοινώς παραδεκτά όρια.

Ένα χειροκρότημα διεκδίκησε ο πρόεδρος του συλλόγου υπαλλήλων της Εθνικής Ασφαλιστικής Άγγελος Νικολάου, αλλά όχι για τον εαυτό του αλλά για όλους όσοι πάλεψαν για να είναι σήμερα η εταιρεία στην κορυφή, να είναι σήμερα στο στάδιο της υλοποίησης. Για πολλά χρόνια είχα συνεργαστεί με πολλούς παλαιούς συναδέλφους και αυτό που μου έκανε εντύπωση -και παράλληλα μου προκαλούσε και θαυμασμό- ήταν αυτό που διέκρινα στα πρόσωπά τους: το μεγάλο πάθος και τη δίψα για επιτυχία και διάκριση, αλλά και την αγάπη για τη δουλειά που έκαναν. Σήμερα, μετά από χρόνια, στους περισσότερους νέους, βλέπω το ίδιο πάθος, την ίδια θέληση, την ίδια μεγάλη ψυχή. Αυτό θα μπορούσα να το χαρακτηρίσω σαν μια μεταδοτική – κληρονομική ασθένεια, που μεταδίδεται από τους παλαιούς στους καινούργιους.







Υψηλοί στόχοι
για το τριετές πλάνο 2008-2010.

Στόχοι για το 2008-2010

- 3 Νέες Επιθεωρήσεις
- 15 Νέα Γραφεία Πωλήσεων
- 25 Νέες Ομάδες
- 400 νέοι επιτυχημένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Κλάδος Ζωής

Στόχος 52 εκατ.

Αύξηση Διατηρησιμότητας

2008 80,3

2010 83,3

Αύξηση του μέσου όρου τεμαχίων το μήνα

2008 1,2

2010 2

Κλάδος Αυτοκινήτου

Στόχος 250.000 νέα οχήματα

Μείωση ακυρώσεων

2009 έως και 30%

Αύξηση του μέσου όρου τεμαχίων το μήνα

2010 τρία το μήνα

Τραπεζικά προϊόντα-ASSURBANKING

20.000 πωλήσεις συνολικά

6 τραπεζικά προϊόντα ανά παραγωγό το χρόνο

Βραβεύσεις 2007.Κλάδος Ατομικών Ζωής

Επιθεωρητές Πωλήσεων: Φουφόπουλος Γεώργιος, Γλεντής Παναγιώτης, Αρμπουνιώτης Παναγιώτης.

Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Μαυρομμάτης Ιωάννης, Μπρουμεριώτης Παναγιώτης, Αδαμάκης Μιχάλης, Χρυσός Αντώνιος, Κατσαϊδώνης Παναγιώτης.

Αναπληρωτές Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Δημητρόπουλος Δημήτριος - Κατσαϊδώνη, Ρήγας Γεώργιος - Κασκάνη, Δρακούλη Δήμητρα - Φουφόπουλου, Τζουάνη Μαρία - Μαυρομμάτη.

Διευθυντές Ομάδας Γραφείων Πωλήσεων: Γεωργιάδης Ιωάννης - Αδαμάκη, Αντωνόπουλος Δημήτριος - Μπρουμεριώτη, Κοκκότη Κωνσταντίνα - Μπρουμεριώτη, Μηλιόρδος Δημήτριος - Μαυρομμάτη, Ντόκος Δημήτριος - Γκίλιας, Τσιούμας Δημήτριος - Χρυσολόγου Ι., Ανανιάδης Αντώνιος - Γιάππου.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Γιωτάκος Αναστάσιος - Κελεσίδη Δ., Ντεμερτζής Σταύρος - Αδαμάκη, Κουτσουβέλης Διονύσιος - Καργάκη, Σπαντίδου Παρασκευή - Φουφόπουλου, Πλατής Ιάσων - Καραβά, Ηλιόπουλος Αντώνιος - Φουφόπουλου, Γαλάνη Μαρία - Γκίλια, Βραχνάκη Ιωάννα - Διακουμάκου Π., Παπαστεργίου Νικόλαος - Τοτόλου, Βερμπής Γεώργιος - Αδαμάκη, Χριστοδουλίδης Νικολ. - Φουφόπουλου, Κανελλόπουλος Σωτηρ. - Τσαπαλου, Αγγελάκου Ουρανία - Μαυρομμάτη, Αετόπουλος Γεώργιος - Τριάντου, Κοιλιας Βασίλειος - Παπαγιάννη, Σιδηροπούλου Σοφία - Γιαππού, Γαλιατσάτου Ερασμία - Κασκάνη, Δημόπουλος Κωνσταντίνος - Αδαμάκη, Καφούρος Ελευθέριος - Χρυσολόγου Χρ., Τζονίκη Σοφία - Βαρελά, Δερμεντζδου Μαρία - Αναστασίου Γ., Μαρκάτου Βασιλική - Φουφόπουλου, Λειβαδής Κωνσταντίνος - Παπαγιάννη, Λιγάτου Δέσποινα - Χαλκοδαίμων, Μπέμπελος Αντώνιος - Χρυσολόγου Ι., Ελευθεριάδου Άννα - Αδαμάκη, Χριστοδούλου Ιωάννης - Κατσαϊδώνη, Απειρανθίτου Ευαγγελία - Φουφόπουλου, Μουτάφης Θεόδωρος - Κατσαϊδώνη, Καλαντζή Χριστίνα - Κελεσίδη Δ., Βαρβαλουκά Δέσποινα - Κελεσίδη Β., Λύρα Χρυσούλα - Φουφόπουλου, Μουτάφης Θεόδωρος - Κατσαϊδώνη, Καλαντζή Χριστίνα - Κελεσίδη Δ., Βαρβαλούκα Δέσποινα - Κελεσίδη Β., Λύρα Χρυσούλα - Φουφόπουλου, Τουλούπα Ευφροσύνη - Αγγελόπουλου Π., Νάννου Ισιδώρα - Φουφόπουλου, Θεοδωράκη Δήμητρα - Φραγκάκη, Λύρη Παρασκευή - Φραγκάκη, Μαλάμος Δημήτρης - Σκαβαρα, Ζερίτης Κωνσταντίνος - Μαυρομμάτη, Σιαμήτρος Μιλτιάδης - Κατσαϊδώνη, Αδαμάκης Ιωάννης - Αδαμάκη, Φραγκογιώργος Ιωάννης - Παϊκοπούλου, Παπαδημητρίου Χρυσ. - Πουλιάκη, Δαμίγου Κυριακή - Φουφόπουλου, Λεμονής Άγγελος - Σταϊκαλάκη, Ανανιάδης Παναγιώτης - Γιαππού, Γιαππού Αναστασία - Γιαππού, Πανελούδης Ευάγγελος - Σταϊκαλήκη.

Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Αγγελάκου Ουρανία - Μαυρομμάτη, Δερμεντζδου Μαρία - Αναστασίου Γ., Νόννου Ισιδώρα - Φουφόπουλου, Μεϊντάνης Αλέξανδρος - Αδαμάκη, Φωτοπούλου Μαρία - Καραβά, Ασπρούδη Κωνσταντίνα - Παπαγιάννη, Φλώρος Δημήτρης - Σκαβαρά, Καρνή Ιωάννα - Μπεκίρη, Καρνέση Αικατερίνη - Καραβά, Βλάχου Γεωργία - Γκίλια.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Κλάδου Ατομικών Ζωής τεμάχια καθαρής: Πλατσής Ιάσων - Καραβά 188, Ντεμερτζής Σταύρος - Αδαμάκη 134, Χριστοδουλίδης Νικόλαος - Φουφόπουλου 121.

Αύξηση Εργασιών Γενικών Κλάδων 2006-2007

Επιθεωρητές Πωλήσεων: Αρμπουνιώτης Παναγιώτης, Γλέντης Παναγιώτης, Καραθάνος Βασίλειος.

Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Αδαμάκης Μιχαήλ, Κατσαϊδώνης Παναγιώτης, Παρπούλας Ιωάννης.

Αναπληρωτές Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Δημητρόπουλος Δημήτριος - Κατσαϊδώνη, Ρήγας Γεώργιος - Κασκάνη, Κακολύρη Φωτεινή - Φουφόπουλου.

Διευθυντές Ομάδας Γραφείων Πωλήσεων: Ζαχαρής Ανδρέας - Παπαναστασίου, Θεοδωρακόπουλος Χρήστος - Καταγά, Τσακαλής Θεόδωρος - Ντούσκα.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Μουτάφης Θεόδωρος - Κατσαϊδώνη, Αδαμάκης Ιωάννης - Αδαμάκη, Παλλά Μακρινά - Αναστασίου Δ.

Βραβεύσεις Προώθησης Στεγαστικών Δανείων. Επιθεωρητές Πωλήσεων: Καραθάνος Βασίλειος.

Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Κιαμήλογλου Ερ Μπιλ, Χριστόπουλος Αλέξιος.

Διευθυντές Ομάδας Γραφείων Πωλήσεων: Τσακιρίδης Γεώργιος - Κιαμήλογλου, Κατακουζηνός Ιωάννης - Χριστόπουλου Αλ., Τεκερλέκη Στυλλιανή - Σωτηριάδη, Μαντζανάς Παναγιώτης - Αναστασίου Δ., Καλούδης Εμμανουήλ - Χρυσού

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Αγγελόπουλος Παναγιώτης - Χριστοπούλου Αλ., Σιδηροπούλου Σοφία - Γιαππού, Μπαμπούκα Αικατερίνη - Πάλλη, Αναστασόπουλος Βασιλ. - Αναστασίου Γ., Πλάγος Γεώργιος - Διαμαντόπουλο, Τσιχλία Αλεξάνδρα - Σωτηριάδη, Barbullushi Ilinden - Παϊκόπουλου, Ναρλιώτου Μαριάνθη - Κουκλάρη, Ανδρέαδης Ιωάννης - Κατσαρός, Σκούφου Βασιλική - Τσαπαλού.

Διατηρησιμότητα 2005. Επιθεωρητές: Φουφόπουλος Γεώργιος, Γλεντης Παναγιώτης, Χρυσολόγου Χρήστος, Αρμπουνιώτης Παναγιώτης, Καραθάνος Παναγιώτης.

Προϊστάμενοι: Μπρουμεριώτης Παναγιώτης, Κοτσαρίνης Ζώης, Μαυρομμάτης Ιωάννης, Κασκανής Γεώργιος, Νικολάου Χρήστος

Ομαδάρχες: Κοκκοτή Κων/να - Μπρουμεριώτη, Αντωνόπουλος Δημήτριος - Μπρουμεριώτη, Γκιλιας Χρήστος - Κοτσαρινη, Σκαβαράς Δημήτριος - Νικολάου.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Μηλιόρδος Δημήτριος - Μαυρομμάτη, Λαμπρόγλου Γεωργία - Γραφα, Τότολου Αναστασία - Φουφόπουλου, Ανδρινόπουλος Γεώργιος - Παλλη, Κώντσας Σταμάτιος - Καραθάνου, Ηλιόπουλος Αντώνιος - Κασκανη, Χριστοδουλίδης Νικόλαος - Φουφόπουλου, Γεωργιάδου Αννα - Πουλιακη, Ηλιόπουλος Δημήτριος - Μπρουμεριωτη, Λυρή Παρασκευή - Φραγκάκη, Σκουτέρης Βασίλειος - Καμίτση, Βολιώτης Αντώνιος - Κουκλάρη, Παπακωνσταντίνου Δέσποινα - Μπρουμεριωτη, Αντιώτη Ευαγγελία - Μπρουμεριώτη, Βασιλείου Ειρήνη - Φουφόπουλου, Κοιλιας Βασίλειος - Παπαγιάννη.

Βραβεύσεις συνολικών πωλήσεων. Τραπεζικών προϊόντων. Επιθεωρητές πωλήσεων: Καραθάνος Βασίλειος.

Διευθυντές Ομάδας Γραφείων Πωλήσεων: Κιαμηλόγλου Ερ Μπιλ, Χρυσός Αντώνιος, Διαμαντόπουλος Θεόδωρος.

Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων: Τσακιρίδης Γεώργιος - Κιαμηλόγλου, Καλούδης Εμμανουήλ Χρυσού, Ανανιάδης Αντώνιος - Γιαππού.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Αγγελόπουλος Παναγιώτης - Χριστόπουλου Αλ., Μπαμπούκα Αικατερίνη - Πάλλη, Σιδηροπούλου Σοφία - Γιαππού.

Βραβεύσεις Πρακτορειακού Δικτύου.Ύψος Χαρτοφυλακίου: Γαβρίλης Αντώνης, 6.712.793€, Κουιδουρμαζή Ιωάννα, 5.887.665€, Παπαγεωργίου Ευαγγελία, 3.524.847€.

Άυξηση παραγωγής: Παπαγεωργίου Ευαγγελία, 2.030.884€, Γαβρίλης Αντώνης , 1.174.458€, Κουιδουρμάζη Ιωάννα, 712.209€.

Άυξηση παραγωγής-Πλήθους συμβολαίων: ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Κοντοπίδης Αρτεμης, Αλεξοπούλου Μαρία.

Σύνθεση χαρτοφυλακίου: Κουιδουρμάζη Ιωάννα, Γαβρίλης Αντώνης, Γκιολέκας Δημήτριος.

Νεα παραγωγή κλ. ζωής: Ζιώγας Γεώργιος 48.444€, Κόκκινος Λάμπρος 35.922€, Δημοπούλου Αρτεμις 35.648€.

Βραβεύσεις στεγαστικών δανείων: Σπηλιωπούλου Αναστασία, Βαβουγιού Εύα, Καραϊσκάκης Δημήτριος.

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!

ASK

INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK Α.Ε. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

Κλάδος Οδικής Βοήθειας

Κόβουν τα φτερά

του φύλακα άγγελου των πολιτών

Του Sven V. Loison, γενικού διευθυντή της Inter Partner Assistance

Προτού αναπτύξω τις αρνητικές και αποδιοργανωτικές πτυχές που επιβάλλει ο νόμος, που προσφάτως ψηφίστηκε σχετικά με τη δραστηριότητα της οδικής βοήθειας, θα ήθελα να εκφράσω κάποιες απόψεις για όσους δεν γνωρίζουν τον κλάδο μας, θεωρώντας ότι το επάγγελμά μας είναι ένα από τα πλέον συναρπαστικά της ασφαλιστικής αγοράς.

Η αποστολή μας είναι η κάλυψη των συμπολιτών μας ασφαλισμένων, κάθε φορά που συναντούν προβλήματα στην καθημερινότητά τους, είτε βρίσκονται στο σπίτι, είτε σε κίνηση, είτε σε ταξίδι.

Ο ρόλος μας είναι αυτός του «φύλακα αγγέλου».

Ένα σπασμένο τζάμι, η επισκευή μιας διαρροής νερού, η εύρεση ενός ιατρού, μια νοσηλεία στο εξωτερικό, ένας επαναπατρισμός, μια βλάβη στο δρόμο και άλλες πολλές περιπτώσεις ασφαλισμένων που περιέρχονται σε δυσχερή θέση και χρειάζονται την άμεση επέμβασή μας.



Η οδική βοήθεια, σε αντίθεση με ό,τι θέλουν να πιστέψουν μερικοί, είναι ασφάλιση στην κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών κλάδων. Μάλιστα αποτελεί και το πιο ευρέως αναπτυγμένο και προωθημένο προϊόν βοηθείας στην Ελλάδα, τονίζει στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο Sven V. Loison.

Ναι, βεβαίως, και η οδική βοήθεια, σε αντίθεση με ό,τι θέλουν να πιστέψουν μερικοί, είναι ασφάλιση (Κλάδος 18 Βοηθείας), στην κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών κλάδων. Μάλιστα αποτελεί και το πιο ευρέως αναπτυγμένο και προωθημένο προϊόν βοηθείας στην Ελλάδα.

Δεν είναι τυχαίο ότι η άφιξη των εταιρειών βοηθείας στην αρχή της δεκαετίας του '90 ενόχλησε μερικούς.

Οι εξειδικευμένες πολυεθνικές εταιρείες, σήμερα παρούσες στην αγορά, επέτρεψαν την εύκολη πρόσβαση των ασφαλιστικών εταιρειών στην πώληση υπηρεσιών, των οποίων έως τότε η αποκλειστικότητα μοιραζόταν μεταξύ ενός γνωστού ιδιωτικού Brand και της ΕΛΠΑ.

Αντί να προσπαθήσουν να αναπροσαρμοστούν και να συμβαδίσουν με τη νέα εποχή και τον αέρα που άρχισε να πνέει στο χώρο της οδικής βοήθειας, οι εταιρείες παλαιού τύπου, που βρισκονταν ήδη σε αποδιοργάνωση, επέλεξαν να εναντιωθούν με κάθε τρόπο στις ασφαλιστικές εταιρείες, επιλέγοντας τη μετωπική σύγκρουση με σκοπό να τις εμποδίσουν να προσφέρουν σε ελκυστική τιμή οδική βοήθεια στο ευρύ κοινό.

Σήμερα περισσότερα από 450.000 οχήματα είναι ασφαλισμένα στα προγράμματα οδικής βοηθείας, συνέπεια βλάβης και ατυχήματος των ασφαλιστικών εταιρειών, και τουλάχιστον 3 εκατομμύρια οχήματα απολαμβάνουν τις υπηρεσίες ρυμούλκησης, συνέπεια ατυχήματος στο πλαίσιο των ασφαλιστηρίων αστικής ευθύνης αυτοκινήτου.

Βάσει των στοιχείων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, περισσότερες από 413.985 περιπτώσεις οδικής εξυπηρέτησης προσφέρθηκαν το περασμένο έτος. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα ποσοστά ικανοποίησης των πελατών, όπως προκύπτουν από τις έρευνες ποιότητας που διεξάγουν οι εταιρείες του κλάδου, δείχνουν επίπεδα ικανοποίησης κατά πολύ υψηλότερα του 90%. Οι δε μέσοι χρόνοι επέμβασης κυμαίνονται μεταξύ 25 και 35 λεπτών.

Η προσφορά των ασφαλιστικών εταιρειών είναι τρεις φορές φτηνότερη από αυτή των εμπορικών λεσχών αυτοκινητιστών.

Αναρωτιέται, λοιπόν, κανείς: γιατί να ψηφιστεί ένας νόμος για την οδική βοήθεια;

Μετά από περισσότερο από μία δεκαετία δικαστικών ενεργειών, κανείς δεν κατάφερε να εμποδίσει την ασφάλιση να αποτελεί το δημοφιλέστερο κανάλι απόκτησης προγραμμάτων οδικής βοήθειας.

Μήπως το υπουργείο Μεταφορών επεμβαίνει προς την κατεύθυνση διάσωσης αυτών που επιμένουν να πωλούν τρεις φορές ακριβότερα το προϊόν εις βάρος της τσέπης του καταναλωτή ή πρόκειται απλώς για μία χρονική συγκυρία;

Η δικαιολογία που πρόβαλε το υπουργείο στην ιστοσελίδα του, τον Μάρτιο του 2007, όταν πρωτοεμφανίστηκε το τότε προτεινόμενο προσχέδιο νόμου, ήταν ότι επιθυμεί να «βάλει τάξη σε μία ανοργάνωτη αγορά», όπου κυριαρχούν αναρχία και πειρατές...

Εάν η επιστροφή σε μονοπωλιακές ή ολιγοπωλιακές καταστάσεις, μέσω της θέσπισης υποχρεωτικών υψηλών ποσοτικών κριτηρίων αποκομμένων από κάθε επαγγελματική λογική, αποτελεί μια επαναφορά της τάξης, τότε αντιλαμβάνεστε πού οδηγούμαστε.

Ενώ στην Αθήνα η συγχώνευση εταιρειών ή η δημιουργία κοινοπραξιών μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη ενός δικτύου ικανού να ανταποκρίνεται στο απαγορευτικό νομικό πλαίσιο, τίθεται το ερώτημα: τι γίνεται με την επαρχία, όπου ένας μεγάλος αριθμός μικρών επιχειρήσεων, συχνά οικογενειακού χαρακτήρα, εξυπηρετούσε τις εταιρείες βοηθείας και τις ασφαλιστικές εταιρείες;

Η επιβίωσή τους τίθεται σε άμεσο κίνδυνο.

Τα νέα κριτήρια (πίνακας), και ειδικότερα ο απαιτούμενος αριθμός υπαλλήλων οδηγούν αναπόφευκτα σε μία σημαντική αύξηση του κόστους λειτουργίας των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας και εν τέλει της τελικής τιμής του προϊόντος που θα κληθεί να αναλάβει ο καταναλωτής.

Τι επιπτώσεις θα είχε ένας διπλασιασμός των ασφαλίστρων;

Οπωσδήποτε έναν αποκλεισμό μεγάλου μεριδίου καταναλωτών από υπηρεσίες αποδεδειγμένης αποτελεσματικότητας στις περιπτώσεις ακινητοποιήσεων στο οδικό δίκτυο λόγω βλάβης ή ατυχήματος.

Απαιτούμενα μέσα Ν3651 Άρθ. 2 Φεκ. 44 18/3/08		
Νομός	**Φορτηγά**	**Προσωπικό**
Αττικής	18	70
Θεσσαλονίκης	7	27
Αχαΐας, Λάρισας, Κορινθίας, Φθιώτιδας, Πιερίας, Ιωαννίνων, Καβάλας, Χαλκιδικής, Βοιωτίας, Αιτωλοακαρνανίας	3	11
Υπόλοιπης ηπειρωτικής Ελλάδας, Κρήτης, Εύβοιας	2	7
Ρόδου, Κέρκυρας, Λέσβου, Ζακύνθου, Κεφαλονιάς (*)	2	5
Ευρυτανίας, Φωκίδας, Γρεβενών	1	;(**)
(**)Υπόλοιπα νησιά υπουρ. Απόφαση.	;	;
(*) Ρόδος, Κέρκυρα 7 εργαζόμενοι		



Να υποχρεώνει κανείς τις επιχειρήσεις να διαθέτουν υπεράριθμο ανθρώπινο δυναμικό και οχήματα, δεν βοηθά σε καμία περίπτωση την ποιότητα των υπηρεσιών. Ο νόμος δεν κάνει καμία αναφορά σε ποιοτικές προδιαγραφές των μέσων οδικής βοήθειας! Όλοι γνωρίζουμε ότι το πλήθος του χαρτοφυλακίου είναι αυτό που προσδιορίζει τις ανάγκες και τον αριθμό των απαραίτητων μέσων για την προσφορά μιας ποιοτικής υπηρεσίας σε κάθε νομό.

Μπορεί να φανταστεί κανείς, ο νομοθέτης να ορίζει έναν υποχρεωτικό ελάχιστο αριθμό υποκαταστημάτων ανά νομό για να δώσει άδεια λειτουργίας σε τραπεζικό Όμιλο ή ακόμη να υποχρεώνει τις αεροπορικές εταιρείες να κατέχουν έναν ελάχιστο αριθμό αεροπλάνων για να δικαιούνται να ασκούν τη δραστηριότητά τους;

Μπορεί να φανταστεί κανείς, ο νομοθέτης να ορίζει έναν υποχρεωτικό ελάχιστο αριθμό υποκαταστημάτων ανά νομό για να δώσει άδεια λειτουργίας σε τραπεζικό Όμιλο ή ακόμη να υποχρεώνει τις αεροπορικές εταιρείες να κατέχουν έναν ελάχιστο αριθμό αεροπλάνων για να δικαιούνται να ασκούν τη δραστηριότητά τους;

Αναφέρθηκα στη συγκεκριμένη πλευρά του νόμου, επειδή πράγματι είναι αυτή που επιφέρει τις πιο ζοφερές επιπτώσεις στους καταναλωτές και τους μικρούς επιχειρηματίες. Θα πρέπει ωστόσο να αναφερθώ και στους υπόλοιπους παραλογισμούς που κυριαρχούν στις διατάξεις του νόμου, όπως:

• Η υποχρέωση να αμείβονται οι συνεργάτες συνολικά προκαταβολικά και όχι κατά περίπτωση, ανάλογα με τον όγκο των εξυπηρετούμενων περιστατικών, αντιστοιχεί στην ουσία σε μία αντασφάλιση των εταιρειών βοηθείας στους συνεργάτες-εμπορικές εταιρείες που δεν υπόκεινται στα κριτήρια και υποχρεώσεις φερεγγυότητας που επιβάλλει η ασφαλιστική νομοθεσία.

• Η αδύνατη πώληση του προϊόντος σε ελεύθερη τιμή και η υποχρέωση τήρησης μίας υποθετικής μέσης τιμής του κλάδου, όπως και ο υποχρεωτικός τρόπος είσπραξης των ασφαλίστρων.

• Μια σειρά ρυθμίσεων που ξεφεύγουν από την αρμοδιότητα του υπουργείου Μεταφορών και αντιβαίνουν στην απελευθέρωση των αγορών και στις ευρωπαϊκές οδηγίες περί ελευθέρου ανταγωνισμού στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Δηλώνω εκ νέου ότι, μαζί με τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου και με τις δυνατότητες που μας προσφέρουν οι θεσμοί, θα προβούμε σε κάθε απαιτούμενη ενέργεια διεκδίκησης του αναφαίρετου δικαιώματός μας να ασκούμε τον κλάδο στην Ελλάδα με τον ίδιο τρόπο που τον ασκούμε στις υπόλοιπες χώρες-μέλη της Ε.Ε.

Όσον αφορά τις εταιρείες που διοικώ, AXA Assistance και Inter Partner Assistance Ελλάδας, χάρη στο ισχυρό μας δίκτυο και το σημαντικό μερίδιο αγοράς που κατέχουμε, προβαίνουμε ήδη στις απαραίτητες ενέργειες λήψης μέτρων, όπου χρειάζεται, προκειμένου να ανταποκριθούμε στα νέα δεδομένα.

Κλείνω με το ερώτημα, πότε θα σταματήσει επιτέλους στην Ελλάδα, η οποία δεν παύει να δηλώνει ότι διεκδικεί ξένους επενδυτές, να τίθενται συνεχώς εμπόδια στην ελεύθερη επιχειρηματική πρωτοβουλία και να παρεμβάλλονται γραφειοκρατία και αδιαφανείς διαδικασίες, που οδηγούν αποκλειστικά και μόνο στον προστατευτισμό και στη διαιώνιση των πελατειακών σχέσεων;

Αξίζουν το καλύτερο!



Γιατί να πληρώσω για την κάλυψη των παιδιών μου

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

Αγοράστε Online
2 μήνες ΔΩΡΕΑΝ
Έκπτωση

CITY
Insurance Brokers
www.citybrokers.gr

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



Για τη γενιά που επιλέγει τη ζωή της

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

GENERALI
www.generali.gr

Γενιές μπροστά!

Symposium Communications





Πρόσκληση για ένα γοητευτικό ταξίδι στον κόσμο του ING



Δεν μίλησαν για παραγωγή ασφαλίστρων, μίλησαν για ταξίδια. Ταξίδια γοητευτικά στο παρελθόν, στο παρόν, στο μέλλον. Οι άνθρωποι της ING Ελλάδος, οι «πολίτες του ING», είναι πολύ τυχεροί. Ανήκουν σε μία οικογένεια που έχει τη δυνατότητα να ταξιδεύει σε έναν κόσμο γεμάτο αντιθέσεις και χρώματα, σε έναν κόσμο γεμάτο ζωή και υγεία. Σε έναν κόσμο που και οι ίδιοι με τη δράση τους κάνουν λίγο καλύτερο. Αυτοί είναι οι «πολίτες του ING» που δεν βρέθηκαν εδώ τυχαία, αλλά για να υπηρετήσουν τον άνθρωπο. Παρόν σε μία στάση του ταξιδιού των «πολιτών του ING» στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων του Ομίλου και το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια τα σημαντικότερα σημεία από ομιλίες, που αξίζει να διαβάσετε, γιατί συνθέτουν τη φιλοσοφία μίας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας.

Στιγμιότυπα από το ταξίδι του CORNELIS DEN BOER, διευθύνοντος συμβούλου της ING, στον κόσμο της ING.



...Μου ανατέθηκε μια σχεδόν αδύνατη αποστολή: Να ταξιδέψω μαζί σας στο δικό μου κόσμο της ING.

...Πού ξεκίνησαν όλα, λοιπόν; Ξεκίνησαν στις 11 Αυγούστου 1969, πριν από σχεδόν 39 χρόνια, στην Ολλανδία, σε μια μικρή τοπική ασφαλιστική εταιρεία γενικών ασφαλειών που απασχολούσε 100 εργαζόμενους. Ξεκίνησα ως διακανονιστής ζημιών, με ειδίκευση στις ζημιές που αφορούσαν σωματικές βλάβες, ανικανότητα κ.ο.κ.

...Εργάστηκα σε 14 διαφορετικές θέσεις, σε 6 διαφορετικές εταιρείες, σε τρεις διαφορετικές χώρες. Η οικογένειά μου χρειάστηκε να μετακομίσει 4 φορές σε άλλες πόλεις ή χώρες, ενώ συμμετείχα σε τουλάχιστον 50 εκπαιδευτικά ταξίδια με δίκτυα πωλήσεων.

...Η πρώτη μου μέρα στην Ελλάδα: 21 Σεπτεμβρίου 2003. Ακόμη θυμάμαι ακριβώς σε ποιον μίλησα και για ποιο θέμα. Εκείνη την ημέρα, βασισμένος στη διαίσθησή μου, εμπιστεύτηκα ορισμένους ανθρώπους και δεν διαψεύστηκα μέχρι και σήμερα.

...Ποιες είναι οι αποσκευές που χρειάζεστε για να ταξιδέψετε μέσα στον κόσμο της ING, πέρα από τις βασικές ικανότητες, τη βασική εκπαίδευση και γνώση; Κατά τη γνώμη μου το πιο σημαντικό είναι η κοινωνική νοημοσύνη. Δίχως κοινωνική νοημοσύνη, δεν επιτυγχάνεται η ομαδικότητα, η ευελιξία και η ικανότητα να παρακολουθεί κανείς τον τρόπο σκέψης του άλλου. Πιθανότατα αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο αισθάνομαι τόσο άνετα ανάμεσα στους ανθρώπους των πωλήσεων. Θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι αυτοί την εφηύραν (την κοινωνική νοημοσύνη).

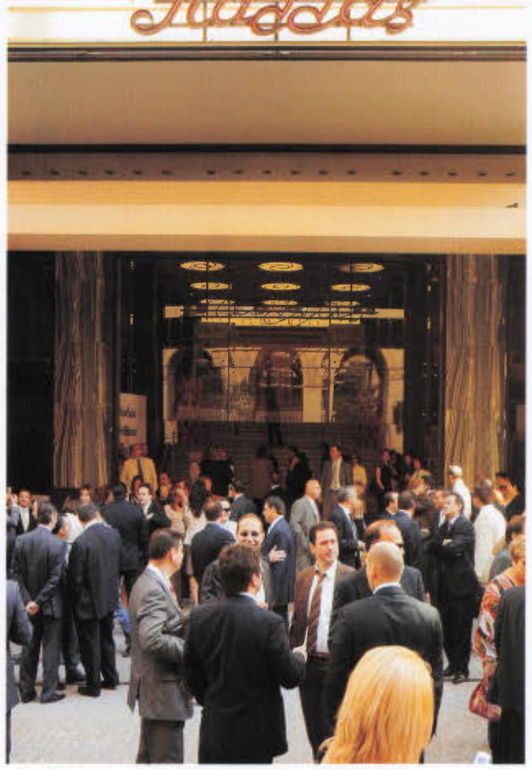
...Πού με έφερε το ταξίδι μου στον κόσμο της ING μέχρι τώρα; Αυτό το ταξίδι με έφερε σε εσάς, στην ING Ελλάδος. Μια εταιρεία με ένα δυναμικό πωλήσεων, το οποίο το 2007 αποδείχτηκε το καλύτερο της ασφαλιστικής αγοράς.

Το ταξίδι της Σοφίας Ρατσιάτου, γενικής διευθύντριας πωλήσεων και marketing της ING Ελλάδος



...Σκέφτομαι ότι κάθε ταξίδι, ακόμη κι η πιο κοντινή εκδρομή είναι έννοια ταυτόσημη με το μέλλον μας. Προετοιμαζόμαστε για ένα ταξίδι, ακριβώς όπως θα έπρεπε να σχεδιάζουμε τη ζωή μας.

...Και πριν από κάθε ταξίδι μας πιάνει μια ανυπομονησία: «Θέλω να φύγω ΤΩΡΑ! Δεν αντέχω άλλο!» Το ίδιο μας συμβαίνει και όταν σχεδιάζουμε το μέλλον μας. Θέλουμε αυτό που θέλουμε και το θέλουμε ΤΩΡΑ! «Θέλω λεφτά! Θέλω ένα ωραίο και μεγάλο σπίτι! Θέλω το πιο γρήγορο αυτοκίνητο! Τα θέλω όλα και τα αξίζω όλα. ΚΑΙ ΟΛΑ ΤΑ ΘΕΛΩ ΤΩΡΑ!» Ξεχνάμε το μάθημα της υπομονής. Ξεχνάμε ότι για να τα έχουμε όλα, μέσα στο σύγχρονο περιβάλλον του σκληρού ανταγωνισμού και της ταχύτατης τεχνολογικής εξέλιξης, σημαίνει ότι πρέπει κι εμείς να εξελισσόμαστε συνεχώς.



...Η πραγματική συνταγή της επιτυχίας είναι η διάρκεια και η ανάπτυξη. Ή αλλιώς, η διαρκής ανάπτυξη! Και η κουλτούρα μας, η κουλτούρα του ING είναι αυτή ακριβώς: έχουμε καταφέρει να ισορροπήσουμε την ανάγκη, να έχουμε ΤΩΡΑ τα ΘΕΛΩ μας, με την επίσης σημαντική ανάγκη να επενδύσουμε τώρα, σε όλα όσα θα μας φέρουν την επιτυχία αύριο.

...Εμείς, στη χώρα του ING, ξέρουμε ποια είναι η θεμελιώδης αρχή της ανάπτυξης και της εξέλιξης για κάθε άτομο και κάθε οργανισμό. Ξέρουμε ότι ο Εαυτός μας αποτελεί την πιο αποτελεσματική κινητήρια δύναμη στη ζωή μας. Και ξέρουμε ότι ο κάθε πολίτης του ING δεν χρειάζεται οδηγίες, αλλά διαρκή έμπνευση, συνεχή παρακίνηση και εύφορο έδαφος για να αναπτυχθεί.

...Εμείς, οι πολίτες του ING, δεν βρεθήκαμε εδώ ούτε τυχαία, ούτε ευκαιριακά. Είμαστε εδώ γιατί αποφασίσαμε να υπηρετήσουμε έναν θεσμό. Να υπηρετήσουμε αυτόν που είναι πάνω απ' όλα: ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ. Κι αυτόν τον ΑΝΘΡΩΠΟ που είναι ένας από εμάς και είμαστε όλοι εμείς, έχουμε μάθει να τον ΑΚΟΥΜΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ. ...Χρόνια είχα να κάνω ένα τόσο ονειρεμένο ταξίδι! Χρόνια είχα να περάσω τόσο υπέροχα και με τόσο καλή παρέα! Χρόνια είχα να κάνω ένα τόσο επιτυχημένο ταξίδι!!!

Αν γυρίσετε σήμερα στα σπίτια σας και νιώσετε έτσι για το σημερινό σας ταξίδι στον κόσμο του ING, τότε σίγουρα το διαβατήριο, που κρατάτε στα χέρια σας, είναι το δικό σας διαβατήριο στην επιτυχία.

...Ας κρατήσουμε ο ένας το χέρι του άλλου κι ας γίνουμε πυξίδες στο ταξίδι μας σε νέες στεριές και νέες θάλασσες. Κι ας κάνουμε ακόμη πιο μεγάλο και πιο όμορφο τον κόσμο μας! Τον κόσμο του ING! Γιατί, πραγματικά, τώρα που σας βλέπω, ξέρω. Τώρα που σας νιώθω, γνωρίζω. Τώρα που σας μιλάω, ξέρω ότι δεν θα ήθελα να ζω σε κανέναν άλλο κόσμο!

Σε ποιο περιβάλλον ταξιδεύει ο κόσμος του ING. Ομιλία Σταύρου Κωνσταντά, γενικού διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών ING Ελλάδος



...Η παγκοσμιοποίηση του χρηματοοικονομικού συστήματος εξελίσσεται ραγδαία και λαμβάνει τη μορφή ενός σύνθετου και χαοτικού συστήματος, μη προβλέψιμου.

...Πώς αλλιώς μπορεί κανείς να περιγράψει το τσουνάμι αλλαγών και την πανωλεθρία του παγκόσμιου χρηματοοικονομικού συστήματος, από τις συνέπειες κάποιων φαινομενικά αθώων φαινομένων, όπως η χορήγηση αθρόων στεγαστικών δανείων χωρίς κατάλληλη αξιολόγηση των κινδύνων. Σήμερα μιλάμε για μια παγκόσμια μαύρη τρύπα 7 τρισ. δολαρίων, που μπορεί σταδιακά να φτάσει τα 11 τρισ. δολάρια, με εταιρείες κολοσσούς να έχουν εγγράψει ζημιές της τάξεως 25 δισ. δολαρίων και άλλες να αγοράζονται σε μια νύχτα...



...Στην Ελλάδα η κρίση έχει δευτερογενείς συνέπειες, που αντικατοπτρίζονται στην αύξηση του κόστους του πετρελαίου και των τροφίμων και στην έλλειψη ρευστότητας στην αγορά. Το ING σαν όμιλος είχε περιορισμένη έκταση στα στεγαστικά δάνεια υψηλού ρίσκου, με βάση το κλείσιμο 31.12.2007, με οικονομικές συνέπειες αρκετά λιγότερες από 750 εκατ. ευρώ.

Στην ING Ελλάδος, όλα τα φαινόμενα αυτά τελούν υπό την προσοχή μας και τη συνεχή μας επαγρύπνηση.

...Η καλύτερη απάντησή μας στη μεταβλητότητα των καιρών είναι: τα ίδια κεφάλαιά μας, που καλύπτουν τα υφιστάμενα περιθώρια φερεγγυότητας κατά 2,4 φορές στην Εταιρεία Ζωής και κατά 5,6 φορές στην Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων, τα επιπλέον του νόμου αποθέματα κατά 44 εκατ. ευρώ, η συνετή επενδυτική μας πολιτική όλα αυτά τα χρόνια, ...η συνεπής πολιτική ανταποδοτικότητας προς τους ασφαλισμένους μας, ...η αξιοποίηση της τεχνογνωσίας του ομίλου. Είμαι σε θέση να σας βεβαιώσω ότι με 31.12.2007 ο όμιλός μας με τα ήδη υφιστάμενα ίδια κεφάλαια έχει καλύψει τα κεφάλαια που θα απαιτούντο σε περιβάλλον Solvency II. Εξίσου σημαντικό είναι ότι γνωρίζοντας τα τελευταία χρόνια τη δυναμική, πήραμε τις κατάλληλες αποφάσεις και μειώσαμε τα κεφάλαια που απαιτούνται, παρόλη τη σημαντική αύξηση παραγωγής.

Η απάντηση του ομίλου μας στις προκλήσεις του συνταξιοδοτικού συστήματος θα έρθει με αξιοποίηση της τεράστιας τεχνογνωσίας του σε αντίστοιχες μεταρρυθμίσεις σε όλο τον κόσμο.

...Τα πλάνα μας οριοθετούν παραγωγή Ασφαλίστρων όλων των εταιρειών του ομίλου το 2010, 610 εκατ. ευρώ.

Το ταξίδι του Δημήτρη Ροκανά, agency manager ING Ελλάδος



...Ξύπνησα όπως κάθε μέρα στις 8. Ήπια τον καφέ μου, ξυρίστηκα και έβαλα το καινούργιο μου κοστούμι. Διάλεξα μια γαλάζα γραβάτα για να μου θυμίζει τον ουρανό. Τον ουρανό που κοίταζα πριν από 19 χρόνια, έναν άλλο Μάιο, τότε που για πρώτη φορά πέρασα το κατώφλι της ΝΝ.

Εκείνο το Μάιο ξύπνησα το πρωί κι έκανα ακριβώς τα ίδια πράγματα. Μόνο που τότε η εταιρεία, μέσα στο δικό μου μυαλό, είχε άλλες διαστάσεις. Χωρούσε σε 180 τετραγωνικά στη Μιχαλακοπούλου και στον ενθουσιασμό δύο ανθρώπων: «Μεγάλε, πέφτω και κοιμάμαι και στον ύπνο μου βλέπω τη φωτεινή επιγραφή της ΝΝ ν' αναβοσβήνει», έλεγε ο Γιάννης Γιαννακόπουλος. «Θα γίνεις αστέρι! Δεν μπορεί να σε σταματήσει τίποτα», επαναλάμβανε μ' ένα τεράστιο και σίγουρο χαμόγελο η Σοφία Ρατσιάτου.

...Άκουγα να μιλάνε για τη μεγάλη εικόνα, για το όραμα, αλλά οι δικές μου ανάγκες ήταν πολύ πιο πεζές. Πιο καθημερινές. Ήθελα να πουλήσω. Να πετύχω. Να μπορώ κι εγώ να βάλω με άνεση ένα στοίχημα.

...Πέτυχα τη συμμετοχή μου στο συνέδριο. Και βρέθηκα στο ταξίδι της Ολλανδίας. Ο Δημήτρης στη χώρα της ΝΝ.

...Και μέρα με τη μέρα μεγάλωνα, ωρίμαζα, ένιωθα ολοένα και πιο παραγωγικός. Πιο δημιουργικός, πιο δυνατός. Όταν η ΝΝ έγινε ING κατάλαβα ότι πλέον είχα περάσει το κατώφλι της μεγάλης πόρτας.

...Σήμερα έχω sales support, έχω call center, έχω leads, έχω ουσιαστικές καμπάνιες, όπως η πρόσφατη με τη μαστογραφία. Σήμερα, έχω όλα όσα ονειρευόμουν, όσα δεν είχα καν φανταστεί, όλα όσα χρειάζεται ο σύγχρονος επαγγελματίας. Όλα όσα χρειάζεται ο πρωταθλητής του αύριο.

...Η χώρα του ING δεν σταματάει ποτέ να γυρίζει, ακριβώς όπως η γη γύρω από τον ήλιο. Μόνο που ο δικός μας ήλιος δεν δύει ποτέ. Γιατί ακόμη κι όταν κλείνουν τα φώτα και λέμε καληνύχτα στην Ελλάδα, το e-mail με τ' αποτελέσματα του πιλοτικού μας προγράμματος φτιάχνει τη μέρα των συναδέλφων μας στην Ινδία. Κι όταν γυρνάμε το πρωί στα γραφεία μας, ξέρουμε το ποσοστό της αύξησης των πωλήσεων του νέου επενδυτικού στο Μεξικό!!!

...Σχεδόν είκοσι χρόνια βλέπω τον εαυτό μου ως πολίτη του ING.

Σχεδόν είκοσι χρόνια αντιλαμβάνομαι τη ζωή μέσα από ανθρώπινες επιθυμίες και ανάγκες.

Σχεδόν είκοσι χρόνια τώρα κοιμάμαι και ξυπνάω με μια βεβαιότητα:

Αν δεν το οραματιστούμε εμείς, τότε δεν θα το οραματιστεί κανένας άλλος!







Τη λέξη "μέτριος"
τη δεχόμαστε μόνο
για τον καφέ.

Έλα να μιλήσουμε για το μέλλον σου.

INSURANCE • BANKING • ASSET MANAGEMENT

ING

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

Αγγελική Νταλιάνη

«Ταλανίζομαι ανάμεσα στο όραμα και το αποτέλεσμα»

Την πρόθεσή της να εδραιώσει την παρουσία της εταιρείας Νταλιάνη Μεσίτες Ασφαλίσεων –η οποία έχει περάσει στη δεύτερη γενιά υπό την ηγεσία του κ. Γιάννη Αθυρίδη Νταλιάνη– στην αγορά της Ρουμανίας, εξασφαλίζοντας έτσι τη διείσδυσή της στην αγορά της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, εκφράζει σε συνέντευξή της στο Ασφαλιστικό «Ναι» η κ. Αγγελική Νταλιάνη

Η κ. Νταλιάνη τοποθετείται για όλα τα θέματα της αγοράς, εκφράζει την αντίθεσή της στο Assurebanking, καλεί τους νέους Brokers να χαράξουν νέους δρόμους και επαναβεβαιώνει την πίστη στο επάγγελμα του ασφαλιστή, το οποίο και χαρακτηρίζει λειτούργημα.

«Μπαίνοντας» στην ιστοσελίδα σας www.daliani-insurance.gr είδα ευχαριστήρια επιστολή πελάτη, προς την ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ και τις συνεργαζόμενες εταιρείες –δημοσιευμένες στον Τύπο– για ταχύτατη και πλήρη αποζημίωση. Τι συναισθήματα σας προκάλεσε αυτή η επιστολή; Δικαιώνεται η άποψη, που έχετε διατυπώσει, ότι ο ασφαλιστής είναι λειτούργημα και όχι επάγγελμα;

Πράγματι από την αρχή της καριέρας μου πίστεψα στο θεσμό της ασφάλισης όχι μόνο ως επάγγελμα αλλά και ως λειτούργημα! Η δικαίωση του ασφαλιστή στην κοινωνία και την οικονομία είναι η στιγμή που στην πράξη αποδεικνύεται η συμβολή του στην αποκατάσταση μιας οικονομικής απώλειας από ένα τυχαίο συμβάν.



Οι νέοι Brokers έχουν πολλή δουλειά να κάνουν και να χαράξουν νέους δρόμους, τόνισε η Αγγελική Νταλιάνη.

Είναι η πεμπτουσία της εργασίας μας και η αναγνώριση των υπηρεσιών που προσφέρει ο Broker ως στρατηγικός σύμμαχος του επιχειρηματία.

Η εμπρόθεσμη διευθέτηση της αποζημίωσης δικαιώνει όλες τις προηγούμενες ενέργειες του Broker από την κατάρτιση του σωστού ασφαλιστικού προγράμματος, τη διαδικασία επιλογής και διαπραγμάτευσης με τις ασφαλιστικές εταιρείες μέχρι την υποστήριξή του για την άμεση και δίκαιη πληρωμή της ζημίας.

Περιγράψτε μας την πορεία σας στην ασφαλιστική αγορά.

Το ξεκίνημα της ασφαλιστικής μου καριέρας συνέπεσε χρονικά στα μέσα της δεκαετίας του '70. Μέχρι τότε η ασφαλιστική αγορά λειτουργούσε παραδοσιακά, με απαρχαιωμένο νομοθετικό πλαίσιο και ασαφείς τους κανόνες του παιχνιδιού.

Είναι όμως ακριβώς τότε, που το τοπίο άρχισε σιγά-σιγά να αλλάζει και να παρατηρείται η απαρχή της διαδικασίας του εξευρωπαϊσμού της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, μέχρι τις σημερινές προσπάθειες λειτουργίας της στο πλαίσιο της παγκοσμιοποιημένης φιλοσοφίας.

Τύχη αγαθή μου έδωσε δάσκαλο και μέντορα τον αείμνηστο Γιάννη Παλαιολόγο, που μου εμφύσησε την αγάπη και το σεβασμό για τον επαγγελματικό αυτό χώρο, καθώς και την επιθυμία για «γνώση» ως το καλύτερο διαβατήριο για την επιτυχία. Ο δρόμος όμως για την κατάκτησή της είναι μακρύς και φοβάμαι πως πάντα θα ταλανίζομαι ανάμεσα στο όραμα και το αποτέλεσμα.

Πιστεύω ότι ο μεγαλύτερος κίνδυνος για κάθε επιχειρηματική προσπάθεια είναι αυτό που χαρακτηριστικά προσδιόρισε ο γκουρού του σύγχρονου management Σ. Γκοσάλ, ως «ικανοποιητική υπολειτουργία». Η αίσθηση δηλαδή, ότι είμαστε καλά ως εδώ, μας φτάνει. Αν το συνειδητοποιήσει κανείς αυτό, μπορεί να ανανεώνει τις δυνάμεις του και να επαναπροσδιορίζει συνεχώς τους στόχους του.

Είστε επίτιμο μέλος του ΣΕΜΑ και έχετε πρωτοστατήσει σε όλους τους αγώνες του κλάδου. Από το 1993 που καθιερώθηκε ο θεσμός του Broker τι έχει αλλάξει και τι θα θέλατε να έχει αλλάξει;

Χαιρετίζω με πολύ χαρά το νέο Δ.Σ. του ΣΕΜΑ, τους νέους επαγγελματίες συναδέλφους και τους εύχομαι κάθε επιτυχία.

Τύχη αγαθή μου έδωσε δάσκαλο και μέντορα τον αείμνηστο Γιάννη Παλαιολόγο

Το ΣΕΜΑ έχει στόχο να συμβάλλει στη διαμόρφωση της ασφαλιστικής αγοράς σύμφωνα με τα πρότυπα της παγκοσμιοποιημένης σήμερα ασφαλιστικής πραγματικότητας, όπου «τα πάντα ρει» με ρυθμούς πυραυλικούς. Δεν υπάρχει χρόνος για παιδικές αρρώστιες και θνησιγενείς πρακτικές.

Οι νέοι Brokers έχουν πολλή δουλειά να κάνουν και να χαράξουν νέους δρόμους.

Πώς κινήθηκαν τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας το 2007 και το πρώτο τρίμηνο του 2008;

Η αιχμή του δόρατος για το 2008 είναι η εδραίωσή μας στην αγορά της Ρουμανίας, όπου οι ρυθμοί ανάπτυξης είναι σημαντικοί.

Τα βήματά μας στην ελληνική αγορά θα έλεγα ότι χαρακτηρίζονται από σύνεση, καθώς οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι μεγαλώνουν και οι οικονομικές εξελίξεις δεν είναι ευοίωνες, ενώ παρατηρείται το φαινόμενο της αποβιομηχάνισης ιδιαίτερα στη Βόρεια Ελλάδα.

Η «πίτα» δεν μεγαλώνει στην εγχώρια αγορά, αντίθετα από την ίδια «πίτα» προσπαθεί να αντλήσει κομμάτι το bancassurance, το οποίο αναπτύσσεται χωρίς όρους και υποδομές. Δεν συμφωνούμε επίσης με το Assurebanking.

Πιστεύουμε στο «καθείς εφ' ω ετάχθη». Ούτε ο τραπεζικός υπάλληλος θα γίνει ασφαλιστής, ούτε ο ασφαλιστής τραπεζικός υπάλληλος, προωθώντας δάνεια και κάρτες. Ιδιαίτερα τα θέματα των δανείων μας βρίσκουν και ιδεολογικά αντίθετους. Σύμφωνα με καταναλωτικές οργανώσεις το 2007 κατατέθηκαν 100.000 αιτήσεις κατάσχεσης και βγήκαν στο «σφυρί» περί τις 12.000 ακίνητα και 18.000 αυτοκίνητα.

Ποια θα είναι τα επόμενα βήματά σας στην αγορά των Βαλκανίων;

Σήμερα η ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ έχει ήδη περάσει στη δεύτερη γενιά υπό την ηγεσία του κ. Γιάννη Αθυρίδη Νταλιάνη και τα σχέδιά μας περιλαμβάνουν την εδραίωσή μας σε αναπτυσσόμενη αγορά των Βαλκανίων.

Το νέο αυτό επιχειρηματικό περιβάλλον που βρίσκεται υπό διαμόρφωση κρύβει και παγίδες παρά τις ευκαιρίες που προσφέρει.

Ο ασφαλιστής ακολουθεί τον επιχειρηματία του οποίου η δράση απαντά επιτυχώς στην πρόκληση της εποχής για διεύρυνση της παρουσίας του στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων.



Πρόκληση η αγορά των Βαλκανίων

Η εταιρεία έχει περάσει στη δεύτερη γενιά, υπό την ηγεσία του κ. Γιάννη Αθυρίδη

AXA PROTECTION FINANCIÈRE

& κάνε την αλλαγή




Eric Kleijnen

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο της ΑΧΑ Ασφαλιστικής στην Καλαμπάκα με θέμα «Κάνε την αλλαγή» και όπως είπε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ στην Ελλάδα Eric Kleijnen «οι πελάτες αλλάζουν, γίνονται όλο και πιο απαιτητικοί, συγκρίνουν όχι μόνο τις τιμές αλλά και την εξυπηρέτηση, ενώ πολλές φορές συνδυάζουν ή εναλλάσσουν τα κλασικά με τα εναλλακτικά δίκτυα διανομής». Ανοίγοντας τις εργασίες του συνεδρίου, ο κ. Eric KLEIJNEN, παρουσίασε το νέο μέλος της εκτελεστικής επιτροπής της εταιρείας, κ. Αδαμάντιο Χατζηστύλη, ο οποίος από τις αρχές Μαΐου είναι επικεφαλής στη διεύθυνση δικτύων διανομής, έναν νέο άνθρωπο με εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο. Η κα Αναστασία Κοντοθανάση, διευθύντρια επικοινωνίας, καλωσόρισε τους συμμετέχοντες στην τριήμερη εκδήλωση και μίλησε για το θέμα του συνεδρίου, όπως παρουσιάστηκε με πολύ παραστατικό τρόπο και στο εναρκτήριο video, ενώ στη συνέχεια, οι προσκεκλημένοι της εταιρείας από το εξωτερικό ξεκίνησαν τις ομιλίες του συνεδρίου. Ειδικότερα, ο κ. Michael Elliott, International Consultant της Limra, αναφέρθηκε στη σπουδαιότητα και την αναγκαιότητα της ΑΛΛΑΓΗΣ ιστορικά, ως βασικό παράγοντα της ανθρώπινης δραστηριότητας και ανέπτυξε τα τέσσερα στάδια της.

■ Ο κ. Stefano Sardara, ασφαλιστικός σύμβουλος από την ΑΧΑ Ιταλίας, αναφέρθηκε στην ΑΛΛΑΓΗ ως συνδυασμό της αναγκαιότητας της αγοράς με τις απαιτήσεις της εταιρείας στην αποδοτική λογική της κερδοφορίας.

Οι ομόλογοί του από την ΑΧΑ Ισπανίας, κ.κ. Federico Vidal, Antonio Moraques και Manuel Perez περιέγραψαν τον τρόπο εργασίας του Agency System στη χώρα τους και μίλησαν για την ΑΛΛΑΓΗ, όπως εκείνοι την αντιμετώπισαν σε αντίστοιχη περίοδο.

■ Ο κ. Χρήστος Αγγουράκης, γενικός γραμματέας της Ελληνικής Παραολυμπιακής Επιτροπής, αναφέρθηκε στην προσωπική του πραγματικότητα, όντας ανάπηρος από ατύχημα και τόνισε πόσο σημαντικό είναι να έχουμε στη ζωή μας μεράκι, υπομονή και επιμονή. Είπε χαρακτηριστικά ότι «στη ζωή κάθε ανθρώπου συμβαίνουν αλλαγές, μικρές ή μεγάλες, τις οποίες πρέπει να αντιμετωπίζει σαν μια νέα αρχή».

Από την ΑΧΑ Ασφαλιστική ομιλητές ήταν:

■ Ο διευθυντής πωλήσεων Agency System, κ. Παναγιώτης Λεόπουλος, που σημείωσε ότι η εμπορική επιτυχία επιτυγχάνεται μέσα από το marketing, την επικοινωνία, τη συνεχή εκπαίδευση και φυσικά μέσα από την προσωπική προσπάθεια εξέλιξης για ΑΛΛΑΓΗ!

■ Ο διευθυντής πληροφορικής, οργάνωσης & AXA WAY, μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής, κ. Θεόδωρος Αργυρακόπουλος, ο οποίος αναφέρθηκε στην υποστήριξη του δικτύου πωλήσεων ως μέρος του στρατηγικού πλάνου Πληροφορικής για τα επόμενα έτη. Σημείωσε πως προβλέπεται, εντός του έτους, ο πλήρης ανασχεδιασμός του δικτύου διαμεταγωγής δεδομένων, αλλά και η υλοποίηση της νέας πλατφόρμας υποστήριξης ασφαλιστικών πωλήσεων μέσω διαδικτύου, η οποία θα ενισχύσει σημαντικά την προώθηση των εργασιών των συνεργατών, σηματοδοτώντας τη δέσμευση της εταιρείας προς αυτή την κατεύθυνση.

■ Ο διευθυντής AXA WAY, κ. Μόρφης Τσαλικίδης , που αναφέρθηκε στην ανάγκη για αλλαγή των εσωτερικών διαδικασιών, η οποία αποσκοπεί στη βελτίωση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας. Για να το πετύχει αυτό η ΑΧΑ Ασφαλιστική έχει αρχίσει να εφαρμόζει τη μεθοδολογία AXA WAY-Six Sigma, η οποία χρησιμοποιείται με επιτυχία στον Όμιλο ΑΧΑ.



■ Για το θέμα του Traffic Marketing, την πρωτότυπη προωθητική ενέργεια που πραγματοποιείται σε όλα τα γραφεία πωλήσεων της εταιρείας μίλησαν η Διευθύντρια Marketing, κα Δήμητρα Ντότσια και ο κ. Σπύρος Γαλανόπουλος από την ίδια Διεύθυνση, καθώς και οι Unit Managers κ.κ. Κωνσταντίνος Καραϊσκος και Απόστολος Φιλίππου.

■ Ο ασφαλιστικός σύμβουλος κ. Αχιλλέας Μπάτσιος αναφερόμενος στις σταυροειδείς πωλήσεις, τόνισε τη σπουδαιότητά τους για τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου του ασφαλιστή, αλλά και για τη διατήρηση της πιστότητας των πελατών.

■ Ο Unit Manager κ. Ιωάννης Τσαγκάδας μίλησε για την ανάγκη της στρατολόγησης, αναφερόμενος στο προσωπικό του παράδειγμα.

Ολοκληρώνοντας το συνέδριο ο κ. Eric Kleijnen τόνισε ότι «η εταιρεία επενδύει στους ανθρώπους της, σε νέα προϊόντα και συστήματα. Η τεχνολογία από μόνη της δε συνεπάγεται επιτυχία. Πρέπει όλοι να γίνουμε καλύτεροι, να βελτιωνόμαστε σε όλα τα επίπεδα και φυσικά να ξεκινήσουμε από τον εαυτό μας». Όπως κάθε χρόνο, μαζί με το συνέδριο πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών πωλήσεων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής.

























Βραβεύσε 007















Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων

Διατηρησιμότητα 85% και άνω

1. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, Βάλλα, Φαραός, Μουντάκης. **2.** Μπόνια Παρασκευή, Τσωλά, Μουντάκης. **3.** Μαυρομματάκης Γεώργιος, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **4.** Ντερμπεντέρης Νικόλαος, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **5.** Βιλλιώτη Παρασκευή, Δαμαλίτης, Φαραός, Μουντάκης. **6.** Πιπέρης Ιωσήφ, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **7.** Αλεξόπουλος Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **8.** Βαμβακούση Καλλιόπη, Δαμαλίτης, Φαραός, Μουντάκης. **9.** Βάλλα Ειρήνη, Φαραός, Μουντάκης. **10.** Δαμαλίτης Αργύριος, Φαραός, Μουντάκης. **11.** Κυριακού Δήμητρα, Τσώλα, Μουντάκης. **12.** Τζανετής Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **13.** Παναγιωτοπούλου Κων/να, Μουντάκης. **14.** Χρυσικός Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **15.** Βογιατζής Φίλιππος, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **16.** Αλαγιάννη Ελένη, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **17.** Κνίφης Χρήστος, Χωματάς, Μουντάκης. **18.** Παλλίδης Βασίλειος, Χωματάς, Μουντάκης. **19.** Τσώλα Ευθυμία, Μουντάκης. **20.** Θηραίου Μαρία, Θηραίος, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **21.** Θηραίου Ελευθερία, Θηραίος, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **22.** Θεοφανοπούλου Θεοδώρα, Βάλλα, Φαραός, Μουντάκης. **23.** Βρεττόπουλος Παναγιώτης, Βάλλα, Φαραός, Μουντάκης. **24.** Μάντζιου Ευγενία, Μουντάκης. **25.** Κατσουνάκη Ειρήνη, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **26.** Ζουλινάκη Στυλιανή, Αγγελόπουλος, Μαρίνος Ντακόλιας. **27.** Κατσαρός Σπύρος, Αγγελόπουλος, Μαρίνος Ντακόλιας. **28.** Καινούργιου Αμαλία, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **29.** Ανδριοπούλου Θάλεια, Μαρίνος, Ντακόλιας. **30.** Σκλάβος Σπυρίδων, Στέλλιου, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **31.** Γαλάκος Βασίλειος, Στέλλιου, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **32.** Πρέντζα Μανθούλα, Αγγελόπουλος, Μαρίνος Ντακόλιας. **33.** Τσαπάρας Σπυρίδων, Μαρίνος, Ντακόλιας. **34.** Μαρούλα Παρασκευή, Μαρίνος, Ντακόλιας. **35.** Βασιλειάδη Αγγελική, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **36.** Καβαδάς Γεώργιος, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **37.** Βαγιανός Δημήτριος, Γκουγκουλιός, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **38.** Καμπούρη Καλλιόπη, Γκουγκουλιός, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **39.** Οικονόμου Στέλλα, Παυλίδης. **40.** Κοτενίδου Δέσποινα, Αμίλλης, Παυλίδης. **41.** Παπαδόπουλος Χρήστος, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **42.** Μπάτσιος Αχιλλέας, Κόσσου, Παυλίδης. **43.** Καραόγλου Ηλίας, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **44.** Σαμούτη Χαρούλα, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **45.** Κοντοκώστα Χριστίνα, Αμίλλης, Παυλίδης. **46.** Τσιάκος Γρηγόριος, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **47.** Καραγιάννη Ιωάννα, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **48.** Βασιλείου Στέργιος, Αμίλλης, Παυλίδης. **49.** Κυριάτσης Θεόδωρος, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **50.** Παπανικολάου Παναγιώτα, Αμίλλης, Παυλίδης. **51.** Τσίτρα Ελένη, Κόσσου, Παυλίδης. **52.** Ανέστης Ιωάννης, Τσίτρα, Κόσσου, Παυλίδης.

Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων

53. Κοντολέων Παναγιώτης, Δημάτος, Αργυράκος. **54.** Χατζηαποστόλου Κων/νος, Δημάτος, Αργυράκος. **55.** Παπαδόπουλος Δημήτριος, Φιλίππου, Αργυράκος. **56.** Βιτάλης Λεωνίδας, Πικέας, Αργυράκος. **57.** Βαΐτσης Γεώργιος, Φιλίππου, Αργυράκος. **58.** Ανδρεοπούλου Ουρανία, Αργυράκος. **59.** Παπαδοπούλου Αναστασία, Πικέας, Αργυράκος. **60.** Πατρίκιος Γρηγόριος, Πικέας, Αργυράκος. **61.** Πρίγεντς Αναστασία, Δημάτος, Αργυράκος. **62.** Καραΐσκος Παναγιώτης, Καραΐσκος, Χριστοδούλου. **63.** Ρασσιάς Ευάγγελος, Καραΐσκος, Χριστοδούλου. **64.** Καραΐσκος Απόστολος, Καραΐσκος, Χριστοδούλου. **65.** Σαρρή Αντιγόνη, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **66.** Κουτσοδόντης Αντώνιος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **67.** Σκαλτσάς Ευστάθιος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **68.** Καλογερόπουλος Αριστογείτων, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **69.** Κατσαρός Κων/νος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **70.** Καλογεράς Αλέξιος, Καλογεράς, Σιγάλας, Φραγκάκος. **71.** Κοτσίνη Χρυσαυγή, Καλογεράς, Σιγάλας, Φραγκάκος. **72.** Μπακομήτρος Απόστολος, Γαλαρης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **73.** Μπορμπίλας Μάριος, Γάλαρης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **74.** Παπατζίκης Σωτήριος, Παυλίδης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **75.** Σαββουλίδη Μαρία, Παυλίδης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **76.** Λύτρας Γεώργιος, Τσαμαδιάς, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **77.** Μπακάνος Γεώργιος, Πλιατά, Μανουάκ. **78.** Γκάνιος Ηρακλής, Καψιώχα, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **79.** Αθανασιάδης Θεόδωρος, Πλιατά, Μανουάκ. **80.** Οντου Αικατερίνη, Μανουάκ. **81.** Κουτσιάδης Παύλος, Πλιατά, Μανουάκ. **82.** Λογοδότης Κωνσταντίνος, Παπακώστας, Καρανικολός. **83.** Μουρούτσος Πέτρος, Σκουλάτος, Καρανικολός. **84.** Σακλιά Ελένη, Σκουλάτος, Καρανικολός. **85.** Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, Ντaή. **86.** Νικολακοπούλου Χαραλαμπία, Ντaή. **87.** Παπαδοπούλου Διονυσία, Ντaή. **88.** Κυρακής Κων/νος, Αθυρίδης, Νταλιάνη. **89.** Χρονόπουλος Χρόνης, Αθυρίδης, Νταλιάνη. **90.** Λαζαρίδου Μαρία, Λουκανίκας. **91.** Ρουμπέσης Σωτήριος, Τύρης.



Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων

Διατηρησιμότητα 80% έως 84,99%

1. Καραμπίνα Αρετή, Μαρίνος, Ντακόλιας. **2.** Γιαννοπούλου Μάρθα, Ντακόλιας. **3.** Κοτσυφά Ελένη, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **4.** Χριστοπούλου Φωτεινή, Ντακόλιας. **5.** Μπτσάκης Ευάγγελος, Ντακόλιας. **6.** Καισίδης Διονύσιος, Καισίδης, Αλμπανίδου, Παυλίδης. **7.** Μαυρουδή Βασιλική, Τσίτρα, Κόσσου, Παυλίδης. **8.** Παπανικολάου Παναγιώτα, Αμίλλης, Παυλίδης. **9.** Σπυριδωνίδης Δημήτριος, Κόσσου, Παυλίδης. **10.** Τσαγκαδάς Ιωάννης, Φαραός, Μουντάκης. **11.** Κουνελάκης Ιωάννης, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **12.** Χωματάς Δημήτριος, Μουντάκης. **13.** Μαγαλιού Ελένη, Τσαμαδιάς, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **14.** Τσιβούλης Ανδρέας, Τσαμαδιάς, Μπλαντέμης. **15.** Παρασκευοπούλου Ελένη, Ζαμάνη. **16.** Πιερράκου Αικατερίνη, Λουκανίκας.

Διατηρησιμότητα Β. Συντονιστών

Διατηρησιμότητα 85% και άνω

1. Βάλλα Ειρήνη, Φαραός, Μουντάκης. **2.** Δαμαλίτης Αργύριος, Φαραός, Μουντάκης. **3.** Θηραίος Ιάκωβος, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **4.** Μοναστηρίδης Χρήστος, Κόσσου, Παυλίδης. **5.** Αμίλλης Νικόλαος, Παυλίδης. **6.** Τσίτρα Ελένη, Κόσσου, Παυλίδης. **7.** Καραΐσκος Κων/νος, Χριστοδούλου. **8.** Πλιατά Άννα, Μανουκά. **9.** Τσαμαδιάς Λάμπρος, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **10.** Καλογεράς Κων/νος, Σιγάλας, Φραγκάκος.



Διατηρησιμότητα Β. Συντονιστών

Διατηρησιμότητα 80% έως 85%

1. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **2.** Στέλλιου Ελένη, Μπτσάκης, Ντακόλιας.**3.** Ντaή Κων/να.

Διατηρησιμότητα Συντονιστών

Διατηρησιμότητα 80% έως 85%

1. Σιγάλας Επιφάνειος, Φραγκάκος. **2.** Μπτσάκης Ευάγγελος, Ντακόλιας.

Διατηρησιμότητα Επόπτη

Διατηρησιμότητα 80% έως 85%

1. Μανουάκ Μωυσής

Ασημένια Ασφαλιστικού Συμβούλου

1. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, Βάλλα, Φαραός, Μουντάκης. **2.** Ντερμπεντέρης Νικόλαος, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **3.** Πιπέρης Ιωσήφ, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **4.** Κυριακού Δήμητρα, Τσώλα, Μουντάκης. **5.** Κουνελάκης Ιωάννης, Αλεξόπουλος, Φαραός, Μουντάκης. **6.** Χρυσίκος Παναγιώτης, Τσαγκαδάς, Φαραός, Μουντάκης. **7.** Θηραίου Μαρία, Θηραίος, Κατσουνάκη, Μουντάκης. **8.** Παλλίδης Βασίλειος, Χωματάς, Μουντάκης. **9.** Μασκαλίδου Αλμπίνα, Τσαγκαδάς, Φαραός, Μουντάκης. **10.** Γκιόκας Χρήστος, Αρσένος, Μουντάκης. **11.** Αλεξόπουλος Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **12.** Παπαδάκης Δημήτριος, Αρσένος, Μουντάκης. **13.** Κατσαρός Σπυρίδων, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **14.** Καινούργιου Αμαλία, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **15.** Καραμπίνα Αρετή, Μαρίνος, Ντακόλιας. **16.** Σκλάβος










ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Σπυρίδων, Στέλλιου, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **17.** Πρέντζα Μανθούλα, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **18.** Γιαννοπούλου Μάρθα, Ντακόλιας. **19.** Βασιλειάδη Αγγελική, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **20.** Κότσυφα Ελένη, Μαρίνος, Ντακόλιας. **21.** Σαρρή Αντιγόνη, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **22.** Σκαλτσάς Ευστάθιος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **23.** Καλογερόπουλος Αριστογείτων, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **24.** Ρασσιάς Ευάγγελος, Καραΐσκος, Χριστοδούλου. **25.** Κατσαρός Κων/νος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **26.** Χριστοδούλου Λάμπρος, Ευαγγελόδημος, Χριστοδούλου. **27.** Παπαδόπουλος Χρήστος, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **28.** Καραόγλου Ηλίας, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **29.** Βασιλείου Στέργιος, Αμίλλης, Παυλίδης. **30.** Χατζοπούλου Ευδοκία, Παυλίδης. **31.** Σιδηρούδης Αθανάσιος, Μοναστηρίδης, Κόσσου, Παυλίδης. **32.** Αλεξίου-Βέη Κερασιά, Φιλίππου, Αργυράκος. **33.** Κορμανιώτης Δημήτριος, Μπουλουγούρη, Πικέας, Αργυράκος. **34.** Βαΐτσης Γεώργιος, Φιλίππου, Αργυράκος. **35.** Παπαδοπούλου Αναστασία, Πικέας, Αργυράκος. **36.** Μπακομήτρος Απόστολος, Γάλαρης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **37.** Μπορμπίλας Μάριος, Γάλαρης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **38.** Παπατζίκης Σωτήριος, Παυλίδης, Σιγάλας, Φραγκάκος. **39.** Αθανασιάδης, Πλιατά, Μανουάκ. **40.** Τσιβούλης Ανδρέας, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **41.** Σακλιάς Βασίλειος, Σκουλάτος, Καρανικολός. **42.** Λογοδότης Κων/νος, Παπακώστας, Καρανικολός. **43.** Νικολακοπούλου Χαραλαμπία, Ντατή. **44.** Παπαδοπούλου Διονυσία, Ντατή. **45.** Πιερράκου Αικατερίνη, Λουκανίκας. **46.** Σπυρίδης Σπυρίδων, Τύρης.

Χρυσά Ασφαλιστικού Συμβούλου

1. Δημοπούλου Λεμονιά, Αμίλλης, Παυλίδης. **2.** Καισίδης Διονύσιος, Καισίδου, Αλμπανίδου, Παυλίδης. **3.** Βαγιανός Δημήτριος, Γκουγκουλιός, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **4.** Μπόνια Παρασκευή, Τσώλα, Μουντάκης. **5.** Ζουλινάκη Στυλιανή, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **6.** Θεοφανοπούλου Θεοδώρα, Βάλλας, Φαραός, Μουντάκης. **7.** Τσαπάρας Σπύρος, Ντακόλιας. **8.** Κουτσοδόντης Αντώνιος, Γεωργούλιας, Χριστοδούλου. **9.** Βρεττόπουλος Παναγιώτης, Βάλλα, Φαραός, Μουντάκης. **10.** Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, Ντατή. **11.** Κοτσίνη Χρυσαυγή, Καλογεράς, Σιγάλας, Φραγκάκος. **12.** Παπανικολάου Παναγιώτα, Αμίλλης, Παυλίδης. **13.** Τσίτρα Ελένη, Κόσσου, Παυλίδης. **14.** Τσαγκαδάς Ιωάννης, Φαραός, Μουντάκης. **15.** Αρσένος Κων/νος, Μουντάκης.

Αδαμάντινα Ασφαλιστικού Συμβούλου

1. Αντωνίου Γεώργιος, Τσώλα, Μουντάκης. **2.** Κοτσίφας Δημήτριος, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **3.** Ζαμάνης Μιχαήλ, Ζαμάνη. **4.** Μπακανός Γεώργιος, Πλιατά, Μανουάκ. **5.** Κατσαβάρας Ηρακλής, Καψιώχα, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **6.** Κοντολέων Παναγιώτης, Δημάτος, Αργυράκος. **7.** Νταλίπη Βάια, Κατσαφλιάκα, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **8.** Οικονόμου Στέλλα, Παυλίδης. **9.** Λύτρας Γεώργιος, Τσαμαδιάς, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **10.** Καραΐσκος Παναγιώτης, Καραΐσκος, Χριστοδούλου. **11.** Γκάνιος Ηρακλής, Τσαμαδιάς, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **12.** Βιτάλης Λεωνίδας, Πικέας, Αργυράκος. **13.** Μπάτσιος Αχιλλέας, Κόσσου, Παυλίδης. **14.** Παπαδόπουλος Δημήτριος, Φιλίππου, Αργυράκος.

Ασημένια Βοηθού Συντονιστή

1. Καψιώχα Κων/να, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **2.** Τυρής Μιχαήλ. **3.** Στέλλιου Ελένη, Μπτσάκης, Ντακόλιας. **4.** Γκουγκουλιός Νικόλαος, Μπτσάκης, Ντακόλιας.

Χρυσά Βοηθού Συντονιστή

1. Γάλαρης Μιχαήλ, Σιγάλας, Φραγκάκος. **2.** Πλιατά Άννα, Μανουάκ. **3.** Τσίτρα Ελένη, Κόσσου, Παυλίδης. **4.** Βάλλα Ειρήνη, Φαραός, Μουντάκης. **5.** Φιλίππου Απόστολος, Αργυράκος. **6.** Τσαγκαδάς Ιωάννης, Φαραός, Μουντάκης.

Αδαμάντινα Βοηθού Συντονιστή

1. Αγγελόπουλος Μαρίνος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **2.** Γεωργούλιας Ασημάκης, Χριστοδούλου. **3.** Τσώλα Ευθυμία, Μουντάκης. **4.** Αλεξόπουλος Παναγιώτης, Φαραός, Μουντάκης. **5.** Αμίλλης Νικόλαος, Παυλίδης. **6.** Μοναστηρίδης Χρήστος, Κόσσου, Παυλίδης. **7.** Καραΐσκος Κων/νος, Χριστοδούλου. **8.** Ντατή Κων/να. **9.** Λουκανίκας Ιωάννης. **10.** Αρσένος Κων/νος, Μουντάκης.

Ασημένια Συντονιστή

1. Πικέας Βασίλειος, Αργυράκος.

Χρυσά Συντονιστή

1. Μπτσάκης Ευάγγελος, Ντακόλιας.

Αδαμάντινα Συντονιστή

1. Φαραός Περικλής, Μουντάκης. **2.** Μαρίνος Σπυρίδων, Ντακόλιας. **3.** Κόσσου Σταύρος, Παυλίδης. **4.** Σιγάλας Επιφάνειος, Φραγκάκος. **5.** Μπλαντέμης Νικόλαος, Μανουάκ.

Ασημένια Επόπτη

1. Μανουάκ Μωυσής.

Αδαμάντινα Επόπτη

1. Μουντάκης Βασίλειος. **2.** Ντακόλιας Σπυρίδων. **3.** Παυλίδης Αναστάσιος. **4.** Αργυράκος Αντώνιος

Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Διατηρησιμότητα

1. Αντωνίου Γεώργιος, Τσώλα, Μουντάκης. **2.** Νταλίπη Βάια, Κατσαφλιάκα, Μπλαντέμης, Μανουάκ. **3.** Κότσιφας Δημήτριος, Αγγελόπουλος, Μαρίνος, Ντακόλιας.

Πρώτοι Βοηθοί Συντονιστές σε διατηρησιμότητα

1. Τσώλα Ευθυμία, Μουντάκης. **2.** Αγγελόπουλος Μαρίνος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **3.** Γεωργούλας Ασημάκης, Χριστοδούλου.

Πρώτοι Συντονιστές σε Διατηρησιμότητα

1. Φαραός Περικλής, Μουντάκης. **2.** Μαρίνος Σπυρίδων, Ντακόλιας. **3.** Κόσσου Σταύρος, Παυλίδης.

Πρώτοι Επόπτες σε Διατηρησιμότητα

1. Μουντάκης Βασίλειος. **2.** Ντακόλιας Σπυρίδων. **3.** Χριστοδούλου Σωτήριος

Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Χαρτοφυλάκιο

1. Αντωνίου Γεώργιος, Τσώλα, Μουντάκης. **2.** Κοτσίνη Χρυσαυγή, Φραγκάκος. **3.** Βιτάλης Λεωνίδας, Πικέας, Αργυράκος.

Πρώτοι Βοηθοί Συντονιστές σε Χαρτοφυλάκιο

1. Αγγελόπουλος Μαρίνος, Μαρίνος, Ντακόλιας. **2.** Τσώλα Ευθυμία, Μουντάκης. **3.** Σκουλάτος Δημήτριος, Καρανικολός.

Πρώτοι Συντονιστές σε Χαρτοφυλάκιο

1. Σιγάλας Επιφάνειος, Φραγκάκος. **2.** Φαραός Περικλής, Μουντάκης. **3.** Μαρίνος Σπύρος, Ντακόλιας.

Πρώτοι Επόπτες Χαρτοφυλακίου

1. Μουντάκης Βασίλειος. **2.** Φραγκάκος Μιχαήλ. **3.** Ντακόλιας Σπυρίδων

Οι Πρώτοι των Πρώτων

Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Αντωνίου Γεώργιος, Τσώλα, Μουντάκης

Πρώτος Β. Συντονιστής

Αγγελόπουλος Μαρίνος, Μαρίνος, Ντακόλιας.

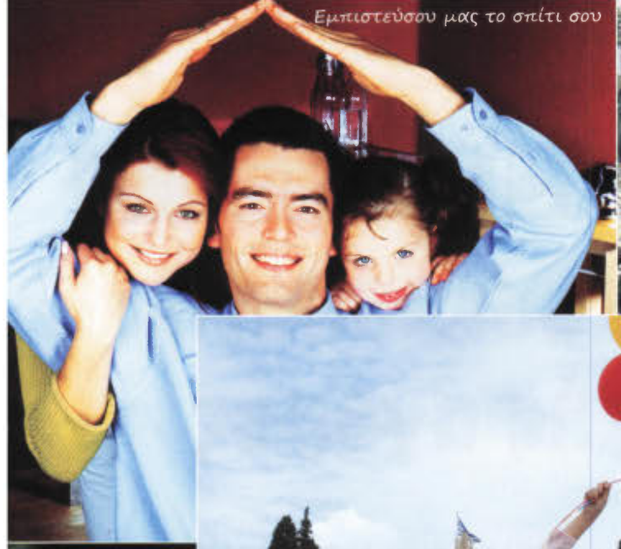
Πρώτος Συντονιστής

Φαραός Περικλής, Μουντάκης

Πρώτος Επόπτης

Μουντάκης Βασίλειος













ΑΧΑ Ασφαλιστική.
Ένας κόσμος εμπιστοσύνης.

Η ΑΧΑ, Ασφαλιστική Εταιρία με παγκόσμια παρουσία και κύρος, ήρθε τώρα και στην Ελλάδα για να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις σε κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη.
Την ΑΧΑ εμπιστεύονται περισσότεροι από 51 εκατομμύρια άνθρωποι σε ολόκληρο τον κόσμο.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ γίνεται ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μιχαλακοπούλου 48, 115 28 Αθήνα, Τηλ.: 210 726 8000, FAX: 210 726 8810
Website: www.axa-insurance.gr - E-mail: info@axa-insurance.gr

Εμπιστοσύνη Ζωής

COMMERCIAL value

Στις 10 πρώτες ασφαλιστικές της ελληνικής αγοράς

Την πρόθεσή της να διεκδικήσει την ΑΤΕ Ασφαλιστική εκδήλωσε η Commercial Value, με δηλώσεις του διευθύνοντος συμβούλου Δημήτρη Βιδάλη, ο οποίος γνωστοποίησε ότι η εταιρεία του έχει εκδηλώσει καταρχήν το ενδιαφέρον της για τη συμμετοχή της στη διαδικασία πώλησης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής. Η Αγροτική είναι μια εταιρεία παραπλήσια με τη δική μας, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Commercial Value κ. Δημήτρης Βιδάλης. Με πολύ καλή κερδοφορία (16,3 εκατ. ευρώ), ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο (32,3% Ζωή, 36,6% Α.Ε. Αυτοκινήτων, 31,17% ασφαλίσεις λοιπών κλάδων) και έχει επιπλέον μια «προίκα», το bancassurance, μέσω των περίπου 500 καταστημάτων της ΑΤΕ και την πολύ καλή παρουσία της στην επαρχία, τόνισε ο κ. Βιδάλης. Εκτός όμως της καθαρά επιχειρηματικής προοπτικής, υπάρχει και ένας πολύ σημαντικός παράγοντας, που μας ωθεί στη συμμετοχή στη διαδικασία αυτή, πρόσθεσε. Η διατήρηση της ελληνικότητας της επιχείρησης με τους περίπου 430 εργαζόμενους και τους άνω των 3.000 συνεργάτες.

Είναι γνωστό ότι σήμερα η ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία ελέγχεται κατά πολύ μεγάλο μέρος από ξένες εταιρείες είτε αυτόνομα (ING, AIG) είτε μέσω ελληνικών εταιρειών, στις οποίες οι ξένες κατέχουν την πλειοψηφία (Generali, Allianz, Victoria, Axa, Groupama-Φοίνιξ, Eureko-Interamerican κ.λπ.).

Συγκεκριμένα, το ποσοστό ελέγχου από ξένες εταιρείες ανέρχεται σε 40,84% στις ασφαλίσεις Ζωής και 28,61% στις Γενικές ή 35,64% στη συνολική παραγωγή, πάνω δηλαδή από 1/3. Και αν πουληθεί και η Εθνική με μερίδια 18,36% στη Ζωή και 14,42% στις Γενικές και 16,25% συνολικά, το ποσοστό επιρροής θα μεγαλώσει.

Η αύξηση δε αυτή θα είναι ακόμη μεγαλύτερη με την πώληση του 51% και του management, όπως αναγγέλθηκε, της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Ποια είναι η Commercial Value

Η Commercial Value, βάσει μεγεθών, κατατάσσεται στις 10 πρώτες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων (συνολικό μερίδιο αγοράς με στοιχεία 31/12/2007 3,19%).

Το μετοχικό της κεφαλαίο ανέρχεται στα 62.421.553,10 ευρώ. Ήδη έχει αποφασιστεί η αύξηση του κεφαλαίου κατά 30 εκατ. ευρώ. Το ενεργητικό της στα 494.473.719,12 ευρώ και το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων στα 62.713.589,67 ευρώ. Το ποσό αυτό των ιδίων κεφαλαίων είναι πάνω από τριπλάσιο του ελαχίστου απαιτούμενου από τη νομοθεσία περιθωρίου φερεγγυότητας (28.199.704,97 ευρώ σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του υπουργείου Ανάπτυξης).

Η εταιρεία έχει πάνω από 350.000 πελάτες και 206 άτομα εξειδικευμένο διοικητικό προσωπικό. Το δίκτυο πωλήσεων αποτελείται από 6 γραφεία εξυπηρέτησης συνεργατών και πελατών, 40 γραφεία πωλήσεων με 550 εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, 626 πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων και 286 ανεξάρτητους ασφαλιστικούς συμβούλους.

Αποτελέσματα 2007

Το 2007 ήταν μια χρονιά κατά την οποία τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν στο ποσό των 166.473.505,16 ευρώ σε σχέση με το 2006, όπου τα συνολικά ασφάλιστρα ήταν 161,12 εκατομμύρια ευρώ. Το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων στον κλάδο Ζωής ανήλθε στα 46,47 εκατ. ευρώ, ενώ στις Γενικές Ασφαλίσεις η παραγωγή «άγγιξε» τα 120 εκατ. ευρώ.



Δημήτρης Βιδάλης, διευθύνων σύμβουλος Commercial Value

Ενδεικτικό της θετικής εικόνας της εταιρείας στη χρήση 2007 είναι η αύξηση του κύκλου εργασιών της σε υγιείς κλάδους, όπως ο Πυρός με παραγωγή ύψους 16,75 εκατ. ευρώ και άνοδο 27% συγκριτικά με το 2006, ο Σκαφών με ποσοστιαία αύξηση 11,42% και ο Τεχνικών Ασφαλίσεων με άνοδο κατά 5,48% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Τα κέρδη προ φόρων για το 2007 (με βάση τα Δ.Λ.Π.) ήταν 14.694.147,89 ευρώ έναντι 7.797.897,72 ευρώ το 2006 (αύξηση 88,43%), σε αντίθεση με το ζημιογόνο αποτέλεσμα άλλων μεγάλων εταιρειών. Τα παραπάνω κέρδη συνδυάζονται και με την περαιτέρω μείωση των λειτουργικών εξόδων, τα οποία αποτελούν 7,77% των ασφαλίστρων χωρίς τα έξοδα επενδύσεων, τόκους και αποσβέσεις ή το 9,32% των ασφαλίστρων συμπεριλαμβανομένων εξόδων επενδύσεων, τόκους και αποσβέσεις.

Παράλληλα, ενισχύθηκαν τα αποθεματικά, τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο αυτοκινήτων.

Αναλυτικά:

1. Τα μαθηματικά αποθέματα για α) Τα παραδοσιακά προϊόντα αυξήθηκαν κατά 8,70 ευρώ ή 10,7% από 81,15 εκατ. ευρώ σε 89,85 εκατ. ευρώ (έναντι 8,35% την προηγούμενη χρονιά) β) Τα προϊόντα unit linked αυξήθηκαν κατά 43,00 εκατ. ευρώ ή 43,32% (έναντι 44,10% της προηγούμενης χρονιάς) από 99,63 εκατ. ευρώ σε 142,27 εκατ. ευρώ.Η εταιρεία είναι απόλυτα αποθεματοποιημένη για την αντιμετώπιση των υποχρεώσεών της, τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στον κλάδο Αυτοκινήτων. Η σχέση μαθηματικών αποθεμάτων προς τα αντίστοιχα καθαρά ασφάλιστρα συν Δ.Σ. αυξήθηκε κατά 4,75% από 641,72% σε 672,20%, ενώ η σχέση συνολικών αποθεμάτων κλάδου Ζωής προς τα αντίστοιχα καθαρά ασφάλιστρα συν Δ.Σ. αυξήθηκε κατά 33,43% από 346,27% σε 462,02%.

Το πλεόνασμα επάρκειας των αποθεμάτων Ζωής σύμφωνα με τους υπολογισμούς του αναλογιστικού τμήματος της εταιρείας ανέρχεται σε 12,92 εκατ. ευρώ.

2. Τα συνολικά αποθέματα του κλάδου Αυτοκινήτων αυξήθηκαν κατά 12,73 εκατ. ευρώ ή 22,79% από 55,80 εκατ. ευρώ σε 68,50 εκατ. ευρώ. Η σχέση αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών Αυτοκινήτων προς τα αντίστοιχα καθαρά ασφάλιστρα συν Δ.Σ. έφτασε στο ποσοστό 101,08%.

Τέλος, η ισχυρή οικονομική θέση της Commercial Value επιβεβαιώθηκε και με νέες επενδύσεις, 18,10 εκατ. ευρώ για την εξαγορά του 25% της Universal Bank περίπου και 20 εκατ. για την αγορά του 91,27% της PROTON Ασφαλιστικής. Απόδειξη της οικονομικής ευρωστίας της εταιρείας ως ιδιωτικού ασφαλιστικού φορέα αποτελεί και η αξιολόγηση BB –με «σταθερή προσδοκία» που έχει η Commercial Value από το διεθνή οίκο αξιολογήσεων Fitch.

Μερίδιο αγοράς Ομίλου ΑΣΠΙΣ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε η Εποπτική Αρχή Ιδιωτικής Ασφάλισης για το 2007, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ & COMMERCIAL VALUE) καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση, με μερίδιο αγοράς 9,12% και συνολική παραγωγή ασφαλίστρων 475.558.433,96 ευρώ. Από αυτό το ποσό 225.842.061,38 ευρώ προέρχονται από την παραγωγή ασφαλίσεων στον κλάδο Ζωής και το ποσό των 249.716.372,58 ευρώ από τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζημιών.

Proton Ασφαλιστική.

Η Proton Ασφαλιστική είχε το 2007 μία παραγωγή της τάξης των 40 εκατ. ευρώ, που αντιπροσωπεύει περίπου το 25% της παραγωγής της Commercial Value, συμβάλλοντας έτσι στην αύξηση του μεριδίου της Commercial Value στην ασφαλιστική αγορά, που θα φτάσει πάνω από το κρίσιμο μέγεθος του 5% στο σύνολο της παραγωγής, και κατατάσσοντάς την ήδη στη δεύτερη θέση στις γενικές ασφαλίσεις με ποσοστό 5,91%, με βάση τα στοιχεία της 31/12/2007.

Η Commercial Value προχώρησε στην υπογραφή σύμβασης εξαγοράς της Proton Ασφαλιστικής με την PROTON ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε., προσβλέποντας στα οφέλη που θα υπάρξουν από την 20ετή σύμβαση bankassurance, που έχει η Proton Ασφαλιστική με την PROTON ΤΡΑΠΕΖΑ. Σήμερα τα υποκαταστήματα της PROTON ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. είναι 30 και αναμένεται να διπλασιαστούν εντός των επομένων 3 ετών.

Μαζί με την παραγωγή bancassurance από τα 70 καταστήματα της Aspis Bank αναμένεται μια σημαντική αύξηση εργασιών μέσω του νέου αυτού εναλλακτικού δικτύου πώλησης.

Ηλεκτρονική Έκδοση Ασφαλιστηρίου.

Υπάρχει η δυνατότητα έκδοσης ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου και πακέτων πυρός με την επίσκεψη απλά στο web site της εταιρείας μας. Εύκολα και προπαντός ταχύτατα, μπορεί να γίνει εκτύπωση του συμβολαίου του πελάτη ...στο γραφείο του συνεργάτη. Χωρίς αναμονή, χωρίς τηλέφωνα, χωρίς μετακινήσεις.

Ηλεκτρονική διαχείριση φακέλου ζημιάς

Η εταιρεία, στο πλαίσιο της συνεχούς βελτίωσης και με γνώμονα την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών της, αναδιοργάνωσε τον τρόπο διαχείρισης ζημιών αυτοκινήτου. Μέσω της νέας εφαρμογής μειώνεται δραστικά ο όγκος των εγγραφών που διακινούνται σήμερα, βελτιώνεται σημαντικά ο χρόνος αποζημίωσης και επιτυγχάνεται καλύτερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση του ΠΕΛΑΤΗ.

Εξαγορά COMMERCIAL VALUE A.A.E. από ASPIS HOLDINGS Plc

Η Aspis Holdings διατύπωσε πρόταση προς τους υφιστάμενους μετόχους της Commercial Value για απόκτηση από 50% συν μία μετοχή (και μέχρι 60%) των μετοχών της CV, με ανταλλαγμα μετοχές της Aspis Holdings Plc (ASP) σε αναλογία 1 μετοχή της ASP για κάθε 1,333 μετοχή της CV.

Αποφασίστηκε επίσης η συμμετοχή της Aspis Holdings στην αύξηση κεφαλαίου της Commercial Value με το ποσό των 10 εκατ. ευρώ, το οποίο θα αναλογεί σε ποσοστό περίπου 7,22% του μετοχικού κεφαλαίου της Commercial Value, επί συνόλου 115.465.990 μετοχών. Η Aspis Holdings συγκάλεσε έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της στις 08/05/2008, η οποία ενέκρινε την εν λόγω εξαγορά.

Η εξαγορά αυτή «αναμένεται να ενισχύσει σημαντικά» τόσο τα εισοδήματα όσο και την κερδοφορία της Aspis Holdings. Είναι «σίγουρα» προς όφελος των μετόχων της και εντάσσεται στο πλαίσιο της περαιτέρω ενδυνάμωσης του κυπριακού Ομίλου και της επέκτασής του στην ανατολική Ευρώπη. Η ολοκλήρωση της εξαγοράς τελεί υπό την έγκριση των αρμοδίων αρχών.

Aspis Bank

Σήμερα η εταιρεία κατέχει ποσοστό 35% της Aspis Bank. Ήδη η εταιρεία Aspis Holdings ανακοίνωσε ότι θα αγοράσει το 20% από αυτό. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στο γενικότερο ανασχεδιασμό του Ομίλου Aspis, που αποτελεί, τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, στρατηγική επιλογή.

Να σημειωθεί ότι η Aspis Holdings κατέχει ήδη το 4,998% της Aspis Bank, άρα θα φτάσει το 30% συνολικά. Δηλαδή σε μεταγενέστερο χρόνο θα αποκτήσει ένα επιπλέον 5% των μετοχών της Aspis Bank. Η εξαγορά θα γίνει με την καταβολή μετρητών και για το σκοπό αυτό θα υπάρξει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου από την Aspis Holdings. Η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της Aspis Holdings για την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας έχει προγραμματιστεί να γίνει στις 30 Μαΐου.

Η συγκεκριμένη κίνηση τελεί υπό την έγκριση της Τράπεζας της Ελλάδος, όπου κατατέθηκε ο σχετικός φάκελος.

COMMERCIAL Value A.A.E. ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΩΣ 31/12/2007

Α. ΖΩΗ 01/01-31/12/2006	ΠΑΡΑΓΩΓΗ 01/01-31/12/07	ΠΑΡΑΓΩΓΗ 01/01-31/12/07	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %	ΕΤΗΣΙΟ BUDGET 2007	ΑΠΟΚΛΙΣΗ %
Βασική Ζωής ατομικά	12.190.682,98	12.105.970,94	-0,695%	13.345.205,08	-9,286%
Βασική Ζωής + DAF ομαδικά	1.811.076,34	1.815.730,35	0,257%	1.982.594,84	-8,416%
Συμπλ.καλύψεις Ζωής ατομικά	11.581.233,29	12.538.020,16	8,262%	12.678.036,95	-1,104%
Συμπλ.καλύψεις Ζωής ομαδικά	4.351.651,49	4.508.116,28	3,596%	4.763.775,87	-5,367%
Σύνολο Κλάδου Ζωής (ατομικά & ομαδικά) + DAF	29.934.644,10	30.967.837,73	3,451%	32.769.612,74	-5,498%
Unit-linked περιοδικών καταβολών	7.142.956,49	9.391.540,21	31,480%	9.771.991,63	-3,893%
Σύνολο Unit-linked περιοδικών καταβολών	7.142.956,49	9.391.540,21	31,480%	9.771.991,63	-3,893%
Unit-linked εφάπαξ καταβολών	32.854.308,28	6.114.115,66	-81,390%	30.000.000,00	-79,620%
Σύνολο Unit-linked εφάπαξ καταβολών	32.854.308,28	6.114.115,66	-81,390%	30.000.000,00	-79,620%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζωής	69.931.908,87	46.473.493,60	-33,545%	72.541.604,37	-35,935%
Ασφάλιστρα περιοδικών καταβολών Ζωής	37.077.600,59	40.359.377,94	8,851%	42.541.604,37	-5,130%
Ασφάλιστρα μιας καταβολής (single)	32.854.308,28	6.114.115,66	-81,390%	30.000.000,00	-79,620%
Β. ΓΕΝΙΚΕΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ 01/01-31/12/07	ΠΑΡΑΓΩΓΗ 01/01-31/12/07	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %	ΕΤΗΣΙΟ BUDGET 2007	ΑΠΟΚΛΙΣΗ %
Κλάδου ατυχημάτων	2.969.205,34	3.686.083,41	24,144%	3.209.983,26	14,832%
Κλάδου σωμάτων χερσαίων οχημάτων	13.519.404,13	17.383.051,49	28,579%	15.532.194,25	11,916%
Κλάδου σωμάτων σκαφών	1.460.250,92	1.626.943,72	11,415%	1.753.964,33	-7,242%
Κλάδου μεταφερόμενων εμπορευμάτων	3.947.436,76	3.444.336,88	-12,745%	4.412.936,13	-21,949%
Κλάδου πυρός	12.785.082,49	16.237.519,96	27,004%	14.205.597,25	14,304%
Κλάδου χαλάζης, παγετού & λοιπών ζημιών	566.150,61	521.719,07	-7,848%	580.343,09	-10,102%
Κλάδου τεχνικών ασφαλίσεων (engineering)	**	1.595.884,12	1.110.077,47	2.012.192,03	-16,342%
Κλάδου διαφόρων χρηματικών απωλειών	**	573.284,71	5,481%		
Κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων	48.525.046,68	67.781.970,39	39,685%	56.492.496,56	19,984%
Κλάδου αστικής ευθύνης σκαφών	519.254,37	524.456,70	1,002%	710.834,21	-26,220%
Κλάδου γενικής αστικής ευθύνης	2.100.207,15	2.646.572,39	26,015%	2.328.717,79	13,649%
Κλάδου πιστώσεων & εγγυήσεων	266,34	4.084,42		0,00	
Κλάδου νομικής προστασίας	1.324.439,15	1.688.252,92	27,469%	1.535.995,44	9,913%
Κλάδου βοηθείας	1.873.452,63	2.771.658,03	47,944%	2.120.802,33	30,689%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζημιών	91.186.080,69	120.000.011,56	31,599%	104.896.056,67	14,399%
Α+Β ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛ.ΕΡΓΑΣΙΩΝ	161.117.989,56	166.473.505,16	3,324%	177.437.661,04	-6,179%

** Στην παραγωγή του 2006 καθώς και το budget 2007 οι κλάδοι τεχνικών ασφαλίσεων και διαφόρων χρηματικών απωλειών δεν είναι διαχωρισμένοι.

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

δίπλα σας!

Safe House

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Προστασίας Κατοικίας

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

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

Συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα

Τη δυναμική συνεργασία της Εθνικής Τράπεζας με το δίκτυο διαμεσολαβούντων Mega Brokers ανακοίνωσε ο γενικός διευθυντής δικτύου εσωτερικού της ΕΤΕ, κ. Μίνως Μωυσής, από το βήμα του Συνεδρίου Πωλήσεων των Mega Insurance Brokers, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας

Ειδικότερα, όπως τόνισε ο κ. Μωυσής, ο ρόλος των διαμεσολαβούντων στην πώληση τραπεζικών προϊόντων είναι καθοριστικός, καθώς είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι τα μισά από τα δάνεια που εκταμιεύονται από το κεντρικό κατάστημα της Εθνικής Τράπεζας προέρχονται από τους διαμεσολαβούντες.

Η Εθνική Τράπεζα, γνωρίζοντας τη σημασία της συνεργασίας με τους διαμεσολαβούντες, παρέχει προς τους τελευταίους ισχυρά κίνητρα για την πώληση των τραπεζικών προϊόντων καθώς η αμοιβή που αντιστοιχεί σε ένα διαμεσολαβητή για την πώληση στεγαστικού δανείου της Εθνικής Τράπεζας ισούται με την αμοιβή από προμήθειες 10 ασφαλειών αυτοκινήτου.

Τη συνεργασία με την ΕΤΕ υποστήριξε με τη σειρά του και ο διευθύνων σύμβουλος των Mega Insurance Brokers, κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, παρουσιάζοντας πέντε νέα προϊόντα, που θα είναι διαθέσιμα στην αγορά από τους Mega Brokers στις 21 Μαΐου.

Πρόκειται για τα προϊόντα: mega carsolutions (ασφαλιστική κάλυψη για οχήματα), mega homesolutions (κάλυψη πυρός – κλοπής κατοικίας), mega προστασία (σύνθετη κάλυψη προσωπικών κινδύνων), mega υγεία (νοσοκομειακή περίθαλψη) και τέλος τα mega στεγαστικά δάνεια με τη συνεργασία της ΕΤΕ.

Για τις ανακατατάξεις, που επρόκειτο να γίνουν στο χώρο της διαμεσολάβησης και των ασφαλειών, μίλησαν στελέχη των Mega Brokers, τονίζοντας ότι οι μεγάλες αυξήσεις κεφαλαίων που απαιτούνται για τις καλύψεις ασφαλειών αυτοκινήτου σηματοδοτούν και αύξηση των ασφαλίστρων.

Ολοκληρώνοντας τις εργασίες, ο κ. Χατζηθεοδοσίου, αναφέρθηκε στα θεαματικά αποτελέσματα του α' τριμήνου, στις νέες μηχανογραφικές υποδομές που διευκολύνουν το έργο των συνεργατών, στις πρακτικές ενέργειες για τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου μέσω cross selling και καθόρισε τη στοχοθεσία 2008-2009, που προβλέπει υψηλά ποσοστά αυξήσεων με στόχο, για το 2009, η παραγωγή να φτάσει τα 30 εκατ. ευρώ.





Μίνος Μωυσής



Γιάννης Χατζηθεοδοσίου

ΜΕΛΟΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΗΣ MEGA INSURANCE

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης
Διαμεσολαβούντων στις Ασφαλίσεις

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

✔ Πρακτόρων Ασφαλίσεων ✔ Ασφαλιστικών Συμβούλων

Με τη συνεργασία και υποστήριξη της COMMERCIAL value

Κόστος για Φυσικά ή Νομικά Πρόσωπα • Ασφαλίσεις Ζωής & Γενικών

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

Επεκτάσεις κάλυψης που συμπεριλαμβάνονται στο κόστος

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

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

«Ελάτε να μας γνωρίσετε!»

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

διαφέρουμε γιατί...

«Προσδοκούμε όλα εκείνα για τα οποία είστε Σύμφωνοι»

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

Allianz

Στρέφεται στον συνειδητοποιημένο οδηγό

Η Allianz Ελλάδος επιδεικνύει συνέπεια προς τον ασφαλισμένο και ταυτόχρονα δημιουργεί νέους «μοχλούς» ανάπτυξης, δραστηριοποιούμενη σε ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου

Έτοιμη να αντιμετωπίσει τις νέες προκλήσεις της 5ης Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Αστική Ευθύνη Οχημάτων είναι η Allianz Ελλάδος, που έχει ήδη επαναπροσδιορίσει την πολιτική της στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, στρεφόμενη προς το συνειδητοποιημένο οδηγό. Ήδη, η διοίκηση της εταιρείας απέστειλε εγκύκλιο στο δίκτυο πωλήσεων, το οποίο ενημέρωσε για τις αλλαγές που επήλθαν στην τιμολόγηση των καλύψεων και τη μακροπρόθεσμη εξέλιξη των ασφαλίστρων, στην ανάληψη των κινδύνων και στις σχέσεις της εταιρείας με τους συνεργάτες της, όπου αναφέρονται οι κύριοι άξονες της στρατηγικής της Allianz Ελλάδος στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, μέσω των οποίων η εταιρεία:

- Συμμετέχει στη συγκράτηση του πληθωρισμού αποφασίζοντας και φέτος αυξήσεις στα ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, που σε μέσα επίπεδα κινούνται χαμηλότερα του 4%.
- Προσανατολίζει την πολιτική της στο συνειδητοποιημένο ασφαλισμένο. Επιδίωξη της Allianz Ελλάδος είναι να εξασφαλίσει τιμολογιακή δικαιοσύνη, αντιμετωπίζοντας με επαγγελματισμό και υπευθυνότητα το πελατειακό της κοινό.
- Επιμένει στην επιβράβευση των προσεκτικών και πιστών οδηγών, εισάγοντας για το σκοπό αυτό νέο ελάχιστο επίπεδο στην κλίμακα Bonus Malus.
- Συνεχίζει να ασκεί με αυτοσυγκράτηση την τιμολογιακή της πολιτική και σε συνδυασμό με την καθιέρωση της νέας – χαμηλής βαθμίδας ΒΜ, επιτυγχάνει σε βάθος χρόνου σταθερότητα τιμών.
- Εφαρμόζει ορθολογικότερο τιμολόγιο ασφάλισης για τις γυναίκες οδηγούς, προβλέποντας ανταγωνιστικότερες τιμές ασφάλισης σε νεότερες ηλικίες.
- Καθιερώνει τον ταχυδρομικό κώδικα ως κλειδί τιμολόγησης της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων.
- Επιμένει στην πολιτική της κερδοφόρας ανάπτυξης, μέσω τόσο της εξασφάλισης προστιθέμενης αξίας από την προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, όσο και της διείσδυσής της σε νέες κερδοφόρες αγορές.
- Εισάγει καινοτόμες εφαρμογές, δημιουργώντας μια νέα, φιλική πλατφόρμα τιμολόγησης μέσω internet για τους συνεργάτες της, επιτυγχάνοντας έκδοση προσφοράς για τον πελάτη σε λιγότερο από 2 λεπτά.
- Επιμένει και εντείνει την πολιτική βελτίωσης των σχέσεών της με τον επαγγελματία συνεργάτη, κερδίζοντας ένα διαρκές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.



«Με τις ανωτέρω ενέργειες και κυρίως με την εφαρμογή ορθής τιμολογιακής πολιτικής, η Allianz Ελλάδος επιδεικνύει συνέπεια προς τον ασφαλισμένο και ταυτόχρονα δημιουργεί νέους «μοχλούς» ανάπτυξης, δραστηριοποιούμενη σε ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως αυτό των Γενικών Ασφαλειών και ειδικότερα του κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Η Allianz ενισχύει τις πωλήσεις της



Τη συνολική ευθύνη των πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, από τη θέση του εκτελεστικού διευθυντή, ανέλαβε ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος. Χάρις στην πολυετή του εμπειρία στις πωλήσεις, ο κ. Σωτηράκος καλείται να συμβάλει στην περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών της Allianz Ελλάδος, δίπλα στους ικανούς και φιλόδοξους συνεργάτες της, με τη συνδρομή του διευθυντή πωλήσεων Πρακτόρων και Εργασιών Κύπρου και των διοικητικών επιθεωρητών πωλήσεων. Ο κ. Σωτηράκος, καταξιωμένο στέλεχος της εταιρείας τα τελευταία χρόνια, κατείχε μέχρι σήμερα τη θέση του διευθυντή ανάπτυξης και υποστήριξης πωλήσεων έχοντας τη συνολική ευθύνη νευραλγικών τομέων της εταιρείας.

Με συνεπή και διαρκή ανάπτυξη

Η ανάπτυξη των πωλήσεων κυριάρχησε στο διήμερο εργασίας των επικεφαλής υποκαταστημάτων πωλήσεων της Allianz Ελλάδος αλλά και επίλεκτων συντονιστών στην Αράχοβα, παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου και CEO της εταιρείας κ. Πέτρου Παπανικολάου, που πραγματοποιήθηκε με απόλυτη επιτυχία για τρίτη συνεχή χρονιά. Ο κ. Παπανικολάου αναφέρθηκε στα εξαιρετικά αποτελέσματα της Allianz Ελλάδος για το 2007, δίνοντας έμφαση στην αναπτυξιακή στόχευση της εταιρείας για την επόμενη τριετία, με ταυτόχρονη διατήρηση και περαιτέρω ενίσχυση της κερδοφορίας της. Ο απολογισμός εργασιών του πρώτου διμήνου και η παρουσίαση χορηγικών θεμάτων από την παγκόσμια δραστηριότητα της Allianz ήταν οι κύριες θεματικές ενότητες, που ολοκληρώθηκαν κατά τη διάρκεια της πρώτης ημέρας εργασίας, ενώ η δεύτερη ημέρα ξεκίνησε με την παρουσίαση της παγκόσμιας πρωτοβουλίας της Allianz «i2s – ιδέες επιτυχίας», όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σ' ένα ιδιαίτερα δημιουργικό εργαστήριο καινοτομίας. Στο πλαίσιο των εργασιών πραγματοποιήθηκαν, μεταξύ άλλων, αναφορές στα αποτελέσματα του προγράμματος στελέχωσης των γραφείων αλλά και στον απολογισμό του πρώτου εξαμήνου λειτουργίας του εκπαιδευτικού κέντρου Allianz Achievers Academy, καθώς και μια εξαιρετικά ενδιαφέρουσα όπως και διεξοδική αναφορά στα πρότυπα ηγεσίας.

Ανοδικές τάσεις

Κέρδη μετά από φόρους 3,2 εκατ. ευρώ και παραγωγή ασφαλίστρων στα 50,8 εκατ. ευρώ, σημείωσε η Allianz Ελλάδος στο πρώτο τρίμηνο του 2008. Σε μια περίοδο αρνητικών διεθνών συγκυριών για τις χρηματαγορές, αλλά και ισχυρών πιέσεων στα νοικοκυριά από τις ανατιμήσεις σε αγαθά ευρείας κατανάλωσης και το πετρέλαιο, η Allianz Ελλάδος εξασφάλισε ανοδικές τάσεις για τα παραγωγικά της μεγέθη, αλλά και κερδοφόρα αποτελέσματα.

Σχολιάζοντας την εξέλιξη των οικονομικών δεικτών του πρώτου τριμήνου του 2008, που βασίστηκαν στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, δήλωσε ότι «η κερδοφόρα ανάπτυξη όλων των εργασιών αποτελεί σήμερα την κύρια προτεραιότητά μας. Σ' ένα οικονομικό περιβάλλον που συνεχίζει και αλλάζει δυναμικά –παρά τις όποιες δυσκολίες, είμαστε σε θέση να σχεδιάζουμε την είσοδό μας σε αγορές που παρουσιάζουν εξαιρετικές προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας, διεκδικώντας ενισχυμένη παρουσία συνολικά στο χρηματοπιστωτικό σύστημα...»

Πιο αναλυτικά, στο διάστημα 1η Ιανουαρίου-31η Μαρτίου 2008, η Allianz Ελλάδος βελτίωσε περαιτέρω τις επιδόσεις της στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών, με τον κρίσιμο δείκτη Combined Ratio να υποχωρεί στο 85,5% από 85,9% το 2007 και 95% το 2006. Όσο για το δείκτη αποθεματοποίησης του κλάδου αυτοκινήτων, εξακολουθεί να κατατάσσεται μεταξύ των κορυφαίων της ελληνικής αγοράς, αγγίζοντας το 234,84% ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων. Αντίστοιχα, θετική εικόνα καταγράφεται και στις δραστηριότητες Ζωής και Υγείας, με την παραγωγή ασφαλίστρων στα 29,3 εκατ. ευρώ. Αύξηση παραγωγής κατά 5,3% παρουσίασαν τα ατομικά συμβόλαια ζωής και 8,3% οι Ομαδικές ασφαλίσεις. Στόχος της Allianz Ελλάδος για το τρέχον δωδεκάμηνο είναι να επιτύχει αύξηση παραγωγής κατά 8,2% στα 198,8 εκατ. ευρώ και κερδών μετά από φόρους στα 13,7 εκατ. ευρώ.

ALICO AIG Life

American Life Insurance Company

A Member of American International Group, Inc.

Δράση και εγρήγορση

Έντονη δραστηριότητα με συνέδρια, περιφερειακές συναντήσεις και σεμινάρια –που πραγματοποιήθηκαν μάλιστα και στην Αθήνα, επιβεβαιώνοντας το σημαντικό ρόλο της χώρας μας στον τομέα της εκπαίδευσης και ανάπτυξης στελεχών για την ALICO AIG Life διεθνώς– ανέπτυξε το τελευταίο διάστημα η εταιρεία. Στελέχη από την Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή συναντήθηκαν και μοιράστηκαν εμπειρίες, προκλήσεις και πρακτικές χρήσιμες για τις μελλοντικές ανάγκες των χωρών τους.

Οι ηγέτες ...της Alico στην Αθήνα

Με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων στελεχών της ALICO AIG Life από διάφορες χώρες του κόσμου πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στην Αθήνα τρία πολύ σημαντικά σεμινάρια, στο πλαίσιο του προγράμματος ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού της, με στόχο την ενδυνάμωση των ηγετικών ικανοτήτων των στελεχών που συμμετείχαν, και την ευθύνη της υλοποίησής τους είχε η Περιφερειακή Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της Εταιρείας στην Ελλάδα.



Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director & Executive Vice President ALICO

Τα σεμινάρια με τίτλο «THE LEADER WITHIN», «LEADING MANAGERS» και «STRATEGIC LEADERSHIP IN THE MARKET PLACE» έχουν σχεδιασθεί στην έδρα της Εταιρείας στις Η.Π.Α και απευθύνονται σε στελέχη με ηγετικό ρόλο, ενώ δίνουν επίσης έμφαση στην εμπέδωση της εταιρικής κουλτούρας σε παγκόσμιο επίπεδο.



Κατά τη φετινή χρονιά τα σεμινάρια παρακολούθησαν 56 υψηλόβαθμα στελέχη της Εταιρείας από 12 χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, εκ των οποίων 12 ήταν από την Ελλάδα, ενώ οι εισηγητές προέρχονταν από τις Η.Π.Α. Τα βασικά θέματα κινήθηκαν στο πλαίσιο της στρατηγικής εφαρμογής των συμπεριφορών ενός ηγετικού στελέχους μέσα από τη χρήση μοντέλων και πρακτικών που έχουν δοκιμαστεί με επιτυχία και που αποσκοπούν στην παρακίνηση της ομάδας για αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των προκλήσεων και την προβολή μιας επιτυχημένης και υγιούς εταιρικής εικόνας. Είναι η έβδομη χρονιά που εκπαιδευτικές ενέργειες τέτοιας εμβέλειας οργανώνονται στην Αθήνα, γεγονός που επιβεβαιώνει το σημαντικό ρόλο της χώρας μας στον τομέα της εκπαίδευσης και ανάπτυξης στελεχών για την ALICO AIG Life διεθνώς.

Επιταχύνεται το Direct Marketing

Με επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του συνεδρίου Direct Marketing των χωρών της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, που διοργανώθηκε στην Αθήνα.

Το συντονισμό των εργασιών είχε ο κ. Αλέξανδρος Μάνδηλας, Regional D.M. Manager, ενώ συμμετείχαν οι διευθυντές Direct Marketing από τα γραφεία μας στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, στελέχη από την Περιφερειακή Διεύθυνση, καθώς και από τα γραφεία του AIG στις Η.Π.Α. και τη Δυτική Ευρώπη, που προσέθεσαν τη δική τους οπτική γωνία.



Το κεντρικό θέμα ήταν η επιτάχυνση της υπάρχουσας σημαντικής ανάπτυξης όλων των ειδών Direct Marketing, καθώς επίσης και η περαιτέρω αξιοποίηση των «Office of the Customer» πρακτικών του AIG. Επιπρόσθετα, μέρος του συνεδρίου ήταν αφιερωμένο στις νέες ευκαιρίες και τάσεις στην αγορά.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να μοιραστούν εμπειρίες, προκλήσεις και πρακτικές, λαμβάνοντας παράλληλα εργαλεία και καθοδήγηση με στόχο την άμεση εφαρμογή τους.

Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director & Executive Vice President ALICO, υπογράμμισε τη σπουδαιότητα ενδυνάμωσης των εργασιών του Direct Marketing στην περιφέρεια και τόνισε την έμφαση στην ανάπτυξη νέων συνεργασιών, καθώς και στην κατάλληλη εφαρμογή όλων των διαθέσιμων επιλογών Direct Marketing.

Με νέες ιδέες στην Πράγα

Με επιτυχία διεξήχθη το «Accident & Health Innovation Drivers Workshop» των χωρών της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life στην Πράγα.

Το Workshop οργανώθηκε από τον κ. Βέλη Παππά, Regional Vice President A&H - CEE, ενώ οι συμμετέχοντες και οι εισηγητές προέρχονταν τόσο από την Περιφέρεια όσο και από το Παγκόσμιο γραφείο του A&H. Από την Ελλάδα συμμετείχαν, εκτός από τον κ. Β. Παππά, και οι κυρίες Μ. Κουτσούκου - Regional Director - Actuary, Β. Μαρμαρινού- Assistant P.A. Manager, καθώς και οι κ. κ. Β. Λυμπέρης - Accident & Health Profit Center Manager και Γ. Σκαλιώτης - Regional Sales Manager - A & H. Κατά τη διάρκεια του Accident & Health Innovation Drivers Workshop, οι συμμετέχοντες εκπαιδεύτηκαν στη δημιουργία και ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών και προϊόντων για όλα τα κανάλια διανομής.

Ενημερώθηκαν για επιτυχημένες πρακτικές που εφαρμόστηκαν σε άλλες χώρες της Περιφέρειας και εργάστηκαν σαν ομάδες σε συνθήκες κανονικής εργασίας. Επίσης, ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην περαιτέρω εκπαίδευση των A&H Profit Center Managers σε σχέση με το Financial Management με στόχο τον αποτελεσματικότερο έλεγχο του Profit Center.



Ο κ. Zack Abounassar, Senior Regional Vice President CE & NO, υπέδειξε τη μεγάλη σημασία των προϊόντων ατυχημάτων και υγείας για την εταιρεία, για το δίκτυο και τους πελάτες.

Ανταλλάσοντας εμπειρίες

Με στόχευση να προσανατολίσει τους συμμετέχοντες σε





μία νέα αντίληψη που θα τους παρακινήσει να αξιοποιήσουν τις στρατηγικές που εφαρμόζονται παγκόσμια, καθώς και να μοιραστούν τις νέες πρακτικές στα τοπικά γραφεία της εταιρείας, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας το πρώτο Operations & Systems Workshop, επικεφαλής του οποίου ήταν η κα J. Warren, ALICO Senior V.P & C.A.O. Την κα Warren συνόδευαν στελέχη από τα Κεντρικά Γραφεία της Αμερικής με ειδίκευση σε θέματα συστημάτων.

Στο Workshop συμμετείχαν οι διοικητικοί διευθυντές καθώς και οι διευθυντές συστημάτων και μηχανογράφησης από την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη καθώς και από τη Μέση Ανατολή.

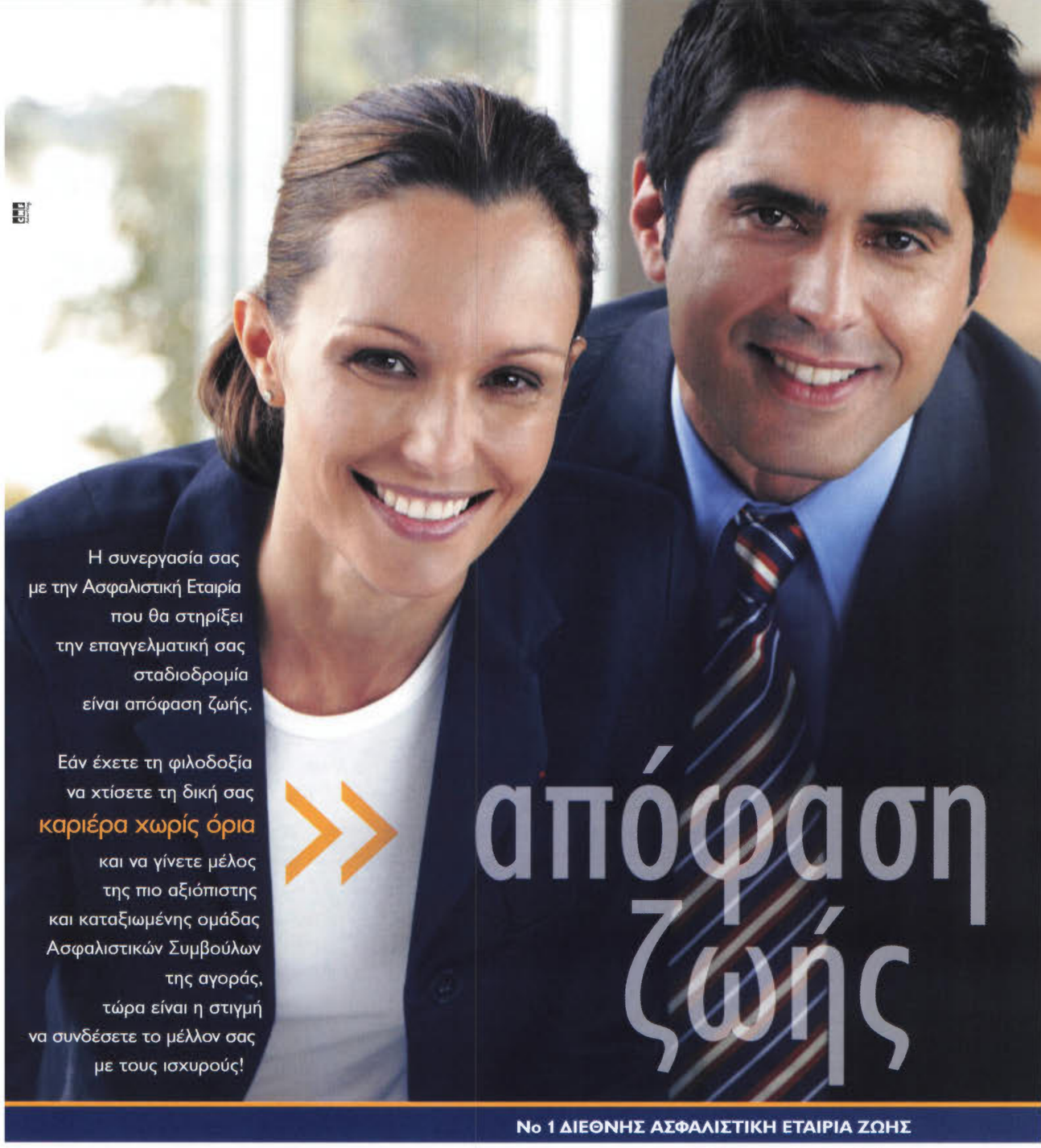
Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στις δυνατότητες ενοποίησης αλλά και σύνδεσης τόσο σε παγκόσμιο, ευρωπαϊκό αλλά και τοπικό επίπεδο. Παράλληλα, ήταν μια καλή ευκαιρία να ενημερωθούν τα στελέχη από τα Κεντρικά Γραφεία της Αμερικής για τις διάφορες τρέχουσες αλλά και μελλοντικές ανάγκες των χωρών, ώστε αυτές να ενσωματωθούν στη συγκεκριμένη στρατηγική.

Ανάμεσα στα θέματα που συζητήθηκαν ήταν το περιβάλλον της αγοράς αλλά και της επιχείρησης, η στρατηγική που ακολουθείται στο πλαίσιο του Operations & Systems, καθώς και η οργανωτική τους δομή στο AIG και στην ALICO, το πρόγραμμα εξοικονόμισης 1 δισ. δολαρίων «$1bn save programme», πρωτοβουλίες όπως τα κέντρα επικοινωνίας, η κινητικότητα εργατικού δυναμικού (μεταξύ των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούμαστε), αλλά και η κεντροποίηση και ομογενοποίηση των λειτουργιών.

Η συνεργασία με τους προμηθευτές, η δημιουργία κέντρων ποιότητας, η τυποποίηση αλλά και η απλοποίηση των διαδικασιών με σκοπό ένα ασφαλές και δομημένο περιβάλλον, η βελτίωση της ανταπόκρισης προς την αγορά και τον ασφαλισμένο, πάντα σύμφωνα με τις ισχύουσες νομοθετικές διατάξεις αλλά και τα πρότυπα του AIG, είχαν επίσης συμπεριληφθεί στη θεματολογία του Workshop.

Τέλος, η χρήση του διαδικτύου ως εναλλακτικό κανάλι διανομής, ο χειρισμός του πελατολογίου και της επιχείρησης αλλά και η αναβάθμιση των ήδη υπαρχόντων συστημάτων, συμπλήρωσαν το φάσμα των θεμάτων που αναλύθηκαν.

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



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.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Με ευρωπαϊκό προφίλ και ανθρώπινο πρόσωπο

Η Ατλαντική Ένωση, εταιρεία με ευρωπαϊκή υποδομή, που της δίνει τη δυνατότητα και την τεχνογνωσία να προσφέρει τα πιο ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα, μπορεί να ικανοποιήσει απόλυτα κάθε σύγχρονη ασφαλιστική ανάγκη.

Παραμένει μία από τις πλέον υγιείς εταιρείες του κλάδου, ενώ οι επιτυχημένες συνεργασίες ισχυροποιούν ακόμη περισσότερο την παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μεταξύ των μετόχων της Ατλαντικής Ένωσης περιλαμβάνεται ο μεγάλος τραπεζοασφαλιστικός οργανισμός της Γερμανίας Deutsher Ring, που ελέγχεται από την κολοσσιαία ασφαλιστική και αντασφαλιστική εταιρεία της Ελβετίας La Baloise. Η Ατλαντική Ένωση είναι συνεπώς εταιρεία μέλος του Group La Baloise - Deutsher Ring. Επίσης, η Ατλαντική Ένωση είναι συνδεδεμένη με μόνιμες αντασφαλιστικές συμβάσεις με αντασφαλιστικές εταιρείες διεθνούς κύρους και τεράστιας οικονομικής επιφάνειας, που συγκαταλέγονται ανάμεσα στις 15 μεγαλύτερες του κόσμου.



Ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Ατλαντικής Ένωσης, Ιωάννης Λαπατάς

Η φιλοσοφία της θα μπορούσε να συνοψιστεί απλά σε μία πρόταση: «Δεν θέλουμε να γίνουμε μόνο μεγαλύτεροι αλλά και καλύτεροι».

Σημειώνεται ότι η εταιρεία εξασφαλίζει τον πελάτη της σε οποιαδήποτε περίπτωση και για οποιοδήποτε ποσό, δίνοντας τη μεγαλύτερη έμφαση στην ποιότητα της εξυπηρέτησης, ώστε να απολαμβάνει το υψηλότερο δυνατό επίπεδο υπηρεσιών, που είναι αντίστοιχο του επιπέδου των υπηρεσιών που απολαμβάνει ο πιο απαιτητικός Ευρωπαίος καταναλωτής. Η ποιότητα των ασφαλιστικών προϊόντων και των υπηρεσιών αποτελεί για την εταιρεία την υψηλότερη αξία και τον τελικό στόχο.

Συνεχής Ανοδική Πορεία

Η Ατλαντική Ένωση προχωρά με συνέπεια στο πρόγραμμα ανάπτυξης και διεύρυνσης του μεριδίου της στην ασφαλιστική αγορά. Πιο συγκεκριμένα:

- Συνεχίζει την επέκταση του δικτύου της με τη δημιουργία νέων υποκαταστημάτων.
- Δραστηριοποιείται σε νέους κλάδους και νέα ασφαλιστικά προϊόντα.
- Συνεχίζει με έντονους ρυθμούς την παραγωγική και επενδυτική της δραστηριότητα.
- Βελτιώνει συνεχώς την υποδομή και την οργάνωσή της (επέκταση μηχανογραφικών εφαρμογών, ευέλικτο

Ασφαλίσεις πλοίων παντός τύπου και σκαφών αναψυχής

- Ασφαλίσεις αεροσκαφών, ελικοπτέρων, ανεμόπτερων, αερόστατων

Καλύψεις:

α) αεροσκαφών, ελικοπτέρων και αστικής ευθύνης τρίτων και επιβατών,

β) προσωπικού ατυχήματος χειριστών, επιβατών, μηχανικών, διοικητικού προσωπικού,

γ) απώλειας πτυχίου χειριστών Πολιτικής Αεροπορίας και Ενόπλων Δυνάμεων,

δ) αστικής ευθύνης λειτουργίας αεροδρομίων,

ε) μηχανικών βλαβών κινητήρων. Οι κυριότεροι πελάτες μας είναι αεροπορικές εταιρείες CHARTERS, εταιρείες εκπαίδευσης χειριστών, αντιπρόσωποι εργοστασίων κατασκευής αεροσκαφών-ελικοπτέρων, εταιρείες γεωργικών αεροεφαρμογών, εταιρείες αεροφωτογράφισης, κατασκευαστικές εταιρείες, αερολέσχες και ιδιώτες. Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ πρωτοπορεί σήμερα στον αεροπορικό κλάδο. Το χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνει 100 αεροσκάφη και ελικόπτερα. Η κάλυψη όλων των αεροπορικών κινδύνων γίνεται στους LLOYD'S και στην ασφαλιστική αγορά του Λονδίνου. Μέρος των καλύψεων της αστικής ευθύνης και προσωπικού ατυχήματος χειριστών και επιβατών τώρα καλύπτονται από την Ατλαντική Ένωση.

ΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

- AEGEAN AVIATION SA
- AEROSERVICES SA
- AMERICAN EMBASSY
- AMERICAN EXPRESS BANK
- AVIONIC AIR SERVICES
- BANQUE NATIONALE DE PARIS (B.N.P.)
- BRAVO A.E.
- CHIPITA
- KLIMATAIR AE - DAIKIN
- DUTY FREE SHOPS (ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΦΟΡΟΛΟΓΗΤΩΝ ΕΙΔΩΝ)
- FIAT CREDIT HELLAS S.A.
- FINA HELLAS A.E.
- GRAND HOTEL A.Ξ.Τ.Ε.
- HELLAMCO - ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
- INTERLINK A.E.
- JAGUAR HELLAS-ROLLS ROYS
- LOUVRE A.E.
- NATALY'S ΠΑΙΔΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
- PHILLIP MORRIS HELLAS
- PHILLIP MORRIS HELLAS A.E.B.E.
- SONY HELLAS
- STIEBEL ELTRON
- ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ
- ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ
- ΑΛΦΑ ΜΠΕΤΟΝ - ΑΦΟΙ ΑΛΑΦΟΓΙΑΝΝΗ ΑΒΕΤΕ
- ANTENNA (ANT-1)
- ΑΥΤΟΝΟΜΟΣ ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΑΞΙΩΜΑΤΙΚΩΝ (ΑΟΟΑ)
- ΑΦΟΙ ΧΙΩΤΟΠΟΥΛΟΙ
- Β.Ζ. ΚΑΡΟΥΛΙΑΣ ΑΒΕΕΠ
- ΒΑΜΒΑΚΙ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
- ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
- ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΑΒΕΕ
- ΔΗΜΟΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
- ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΙΣΜΟΥ (Δ.Ε.Η.)
- ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
- ΕΘΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΝΟΙΑΣ (ΕΟΠ)
- ΕΚΑΣ
- ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΓΕΩΡΓΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΕΛΓΑ)
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΡΑΔΙΟΦΩΝΙΑ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ (Ε.Ρ.Τ.)
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ
- ΕΝΩΣΗ ΠΟΛΥΤΕΚΝΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
- Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ
- ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
- ΙΔΡΥΜΑ ΒΡΕΦΟΝΗΠΙΑΚΩΝ ΣΤΑΘΜΩΝ ΑΘΗΝΩΝ (Ι.Β.Σ.Α.)
- ΚΑΣΙΜΑΤΗΣ Α.Ε.
- ΚΑΦΕΔΕΣ ΣΤΑΡ - ΣΟΛΩΜΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
- ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΛΑΧΑΝΑΓΟΡΑ ΘΕΣ/ΚΗΣ
- ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΠΡΕΒΕΖΗΣ Α.Ε.
- ΚΟΚΩΣΗΣ Α.Ε. SUPER MARKET
- ΚΟΜΟΤΕΞ Α.Ε.
- ΜΕΤ. ΚΑ Α. Ε.
- ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΣΤΡΑΤΟΥ (ΜΤΣ)
- ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΝΑΥΤΙΚΟΥ (ΜΤΝ)
- ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΕΛΕΥΣΙΝΟΣ
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΕΩΣ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ (Ο.Α.Ε.Δ.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΕΚΔΟΣΕΩΣ ΣΧΟΛΙΚΩΝ ΒΙΒΛΙΩΝ (ΟΕΣΒ)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΛΙΜΕΝΟΣ ΘΕΣ/ΚΗΣ Α.Ε. (Ο.Λ.Θ. Α.Ε.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΛΙΜΕΝΟΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε. (Ο.Λ.Π. Α.Ε.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΑΓΩΝΩΝ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ Α.Ε. (Ο.Π.Α.Π. Α.Ε.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΟΣΕ Α.Ε.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΧΟΛΙΚΩΝ ΚΤΙΡΙΩΝ (Ο.Σ.Κ.)
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΟΤΕ)
- ΠΑΤΙΣΤΑΣ Α.Ε.
- ΠΡΟΜΟΤ Ε.Ι. ΛΑΪΝΟΠΟΥΛΟΣ (MERCEDES BENZ)
- ΡΑΔΙΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ Α.Ε.
- ΣΙΒΙΤΑΝΙΔΕΙΟΣ ΔΗΜΟΣΙΑ ΣΧΟΛΗ
- ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΦΟΡΜΑΪΚΕΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
- ΣΥΝΔΙΚΑΤΟ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ Ο.Α.Σ.Α.
- ΤΑΜΕΙΟ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ & ΕΡΓΟΛΗΠΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ (ΤΣΜΕΔΕ)
- ΤΑΜΕΙΟΝ ΠΑΡΑΚΑΤΑΘΗΚΩΝ & ΔΑΝΕΙΩΝ (Τ.Π. & Δ.)
- ΦΥΤΡΟ Α. Ε.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με νέα προϊόντα στην αγορά

Δυναμικό παρών έδωσε και φέτος η Συνεταιριστική Ασφαλιστική στο 14ο συνέδριο πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε στο Άμστερνταμ και το οποίο αποτελεί πλέον ισχυρό θεσμό στη μακροχρόνια και επιτυχημένη πορεία της εταιρείας.

Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος της εταιρείας, κος Θωμάς Ιωαννίδης, απευθύνοντας θερμό χαιρετισμό στους συνέδρους, καθώς και οι επίτιμοι καλεσμένοι κ. Enrico San Pietro, αντιπρόεδρος της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. και εκπρόσωπος της Unipol, ο κ. Νικόλαος Μυρτάκης, πρόεδρος Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος, ο κ. Jean Paul Greard, διευθυντής της MACIF και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. Αναφερόμενος στους άξονες της εμπορικής πολιτικής για την προηγούμενη χρονιά ο κ. Νικόλαος Κωστόπουλος, κεντρικός εμπορικός διευθυντής της εταιρείας, μίλησε για το περιβάλλον της κοινωνικής ασφάλισης αναλύοντας τις προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά και τον υποστηρικτικό της ρόλο στην εξασφάλιση των δαπανών για τη σύνταξη και την υγεία όλων. Κλείνοντας, κάλεσε όλο το δίκτυο συνεργατών της εταιρείας να συνεχίσουν με τον ίδιο επαγγελματισμό και συνέπεια τη δουλειά τους, διαβεβαιώνοντάς τους ότι η εταιρεία θα είναι πάντα δίπλα τους στην προσπάθειά τους να επιτύχουν τους παραγωγικούς τους στόχους.

Ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς, γενικός διευθυντής της εταιρείας, αναφέρθηκε στα οικονομικά αποτελέσματα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής παράλληλα με εκείνα της ευρύτερης αγοράς, στόχευσε ειδικότερα στα αναπτυξιακά μεγέθη της εταιρείας, αναλύοντας τους οικονομικούς της δείκτες και της προοπτικές της και ανακοίνωσε το σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, τα οποία θα αποτελέσουν ένα νέο στίγμα για τη μελλοντική πορεία της εταιρείας. Κλείνοντας τόνισε ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μια εταιρεία δυναμική, με διακριτές εταιρικές αξίες αλλά πάνω απ' όλα με δεσμούς εμπιστοσύνης τόσο με τους συνεργάτες της όσο και με τους ασφαλισμένους της, διαβεβαιώνοντας για μία ακόμη φορά τον ανθρωποκεντρικό της χαρακτήρα.

Το συνέδριο τίμησε επίσης με την παρουσία της η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε., η οποία έθιξε φλέγοντα ζητήματα που αφορούσαν τις εξελίξεις και τα δρώμενα της ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ η κα Ευαγγελία Βαρουχάκη, δικηγόρος, επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων της Ε.Α.Ε.Ε., που ανέπτυξε το κρίσιμο ζήτημα των τελευταίων εξελίξεων που αφορούν την τροποποίηση της νομοθεσίας και την πρόληψη της νομιμοποίησης των εσόδων από παράνομες ενέργειες. Η κα Μπέσσα Νεκταρία, προϊσταμένη Εκπαίδευσης, παρουσίασε τη νέα και καινοτομική πλατφόρμα επικοινωνίας της εταιρείας και των δυνατοτήτων που αυτή παρέχει στο χρήστη, πιστοποιώντας για μία ακόμη φορά τη διάθεση και την ανησυχία της εταιρείας για τεχνολογική εξέλιξη και κατ' επέκταση για την αμεσότητα με το δίκτυό της.





Σημειώνεται ότι οι εργασίες του συνεδρίου έκλεισαν με τις βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων της.

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε εν τω μεταξύ η γενική συνέλευση της εταιρείας, όπου έγινε παρουσίαση των οικονομικών πεπραγμένων της εταιρείας για το προηγούμενο έτος. Ο κ. Ιωαννίδης διαβεβαίωσε για το όραμα της εταιρείας, ενώ ο κ. Ζορμπάς παρουσίασε τη ανοδική πορεία της εταιρείας συγκριτικά με τα προηγούμενα χρόνια αντιπαρατάσσοντας παράλληλα τα αντίστοιχα μεγέθη της ευρύτερης αγοράς.

Νιώθετε άβολη & πληκτική τη συζήτηση με έναν τυχαίο ασφαλιστή;

Σας Καταλαβαίνουμε!

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Είμαστε... εσύ!

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

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

ADSLOT LANE 8-05

ACTIVA Insurance

Αναβαθμίστηκε από την Fitch σε BBB+



Η δέσμευσή μας απέναντι στους μετόχους μας και τους εαυτούς μας είναι «να κάνουμε το πολύ καλό ακόμη καλύτερο», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Activa Insurance, Γιάννης Λινός

Την αναβάθμιση της οικονομικής ισχύος της Activa Insurance από BBB σε BBB+ και με σταθερή προοπτική, ανακοίνωσε ο διεθνής οίκος αξιολόγησης χρηματοοικονομικών οργανισμών Fitch Ratings. Όπως ανακοίνωσε η Fitch η αναβάθμιση αυτή αντανακλά τη συνεχιζόμενη ισχυρή κερδοφορία, την πολύ καλή κεφαλαιοποίηση, την επαρκή αποθεματοποίηση και τη ρωμαλέα εταιρική διακυβέρνηση και διαχείριση κινδύνων. Η Fitch εκτιμά ότι η κερδοφορία της Activa Insurance θα παραμείνει υψηλή και στα επόμενα χρόνια με ποσοστά combined ratio 91%-93%. Αυτή η αξιολόγηση φέρνει την Activa Insurance στο ίδιο ή και ανώτερο επίπεδο σε σύγκριση με πολύ μεγαλύτερες και υπερεθνικής εμβέλειας ασφαλιστικές. Μεταξύ ελληνικών ασφαλιστικών παραμένει με διαφορά η υψηλότερη αξιολόγηση, ενώ σε σύγκριση με ελληνικές τράπεζες την τοποθετεί στην ίδια βαθμίδα με την Τράπεζα Πειραιώς και την ΑΤΕ.

Ο διευθύνων σύμβουλος Γιάννης Λινός σχολίασε την είδηση ως εξής: «Η εξέλιξη αυτή μας κάνει υπερήφανους για την εταιρεία μας και τη δουλειά μας. Δικαιώνει τις καθημερινές μας προσπάθειες να ξεχωρίζουμε με θετικό τρόπο προσφέροντας υψηλής αξίας υπηρεσίες στους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Επιβεβαιώνει ότι υλοποιούμε με συνέπεια τη δέσμευσή μας απέναντι στους μετόχους μας και τους εαυτούς μας "να κάνουμε το πολύ καλό ακόμη καλύτερο". Και βέβαια μας υποχρεώνει να συνεχίσουμε να λειτουργούμε με τα υψηλά πρότυπα που υπαγορεύει αυτή η αξιολόγηση».

Πρωταγωνιστεί και στις αντασφαλίσεις

Στις πρώτες θέσεις της αγοράς με βάση τα ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις βρέθηκε εν τω μεταξύ, η Activa Insurance το 2007 με βάση τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Κατέλαβε την πρώτη θέση στον κλάδο Πυρός και τη δεύτερη στον κλάδο Μεταφορών. Πρόκειται για σημαντική διάκριση σε έναν τομέα που απαιτεί υψηλή φερεγγυότητα, εξειδίκευση, τεχνογνωσία και εμπιστοσύνη και απευθύνεται όχι σε πελάτες λιανικής αλλά σε εταιρείες του ίδιου κλάδου. «Στόχος μας για τα επόμενα χρόνια είναι να διατηρήσουμε την πρωταγωνιστική μας θέση και σε αυτόν τον τομέα», είπε ο κ. Γιάννης Λινός, συμπληρώνοντας ότι η «αναγνώρισή μας ως μια από τις εγκυρότερες αντασφαλιστικές προτάσεις της αγοράς επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη των συναδέλφων μας, την οποία θεωρούμε άκρως τιμητική».

ΣΕΜΑ
Quality™
TÜV CERT
EN ISO 9001:2000
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ
Συγγρού 244,176 72 Καλλιθέα, Αττική Τηλ.: 210 9343241 Fax: 210 9345829
www.quality-brokers.gr • e-mail: info@quality-brokers.gr

ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ
ΠΡΟΤΥΠΑ
ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!

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

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

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

ACTIVA Insurance

Συγγενής εταιρεία του ομίλου Aviva

Τηλ. 210 6306800 | www.activa.gr

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Τέτοια κούκλα και τσαχπίνα δεν υπάρχει στην Αθήνα



Ο ιδρυτής του ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», ασφαλιστής, Μελάς Γιαννιώτης

Όταν το 1969, με δεδομένη την εγκαθίδρυση ασφαλιστικών επιχειρήσεων μόνο στην Αθήνα, ο τότε τραπεζικός υπάλληλος, Μελάς Γιαννιώτης, εγκατέλειπε την τράπεζα και «ρίχτηκε» στα βαθιά νερά των ασφαλίσεων δεν μπορούσε ίσως να φαντασθεί τη γέννηση, το 1978, του ομίλου επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Ο Μελάς Γιαννιώτης εγκαθιστά και οργανώνει συνετά τη νέα Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικών Κλάδων, με ένα ασφαλές σύστημα σταδιακής εισόδου και κατάκτησης της κλειστής ασφαλιστικής αγοράς, από την επαρχία προς τα αστικά κέντρα της χώρας. Παράλληλα, διατηρείται συνεργασία με ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αποκτώντας νέες εμπειρίες και δέκα χρόνια αργότερα (1988) ιδρύεται η δεύτερη ασφαλιστική εταιρεία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής και Υγείας, η οποία είναι και η πρώτη κατά ίδρυση Ελληνική Εταιρεία Ζωής εκτός Αθηνών, με ευρωπαϊκές προδιαγραφές. Η νέα και με ευρεία μετοχική βάση εταιρεία γίνεται η ηγέτιδα εταιρεία του Ομίλου. Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης εκλέγεται πρόεδρος του νέου τοπικού Σωματείου Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος, θέση που διατηρεί έκτοτε συνεχώς. Το 1995 προστίθενται δύο νέες θυγατρικές επιχειρήσεις στον Όμιλο, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. και AIR INTERSALONIKA, που υποβοηθούν το έργο και την ανάπτυξη των μητρικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. αναλαμβάνει την τεχνική υποστήριξη και τις επισκευές-συντηρήσεις κάθε είδους οχημάτων με ιδιόκτητα πολυσυνεργεία, κέντρα τεχνικού ελέγχου, κάρτες καυσαερίων, ανταλλακτικά κ.λπ. Η AIR INTERSALONIKA, με ιδιόκτητο στόλο πτητικών μέσων και εξειδικευμένο προσωπικό, αναλαμβάνει την επείγουσα αερομεταφορά των ασφαλισμένων και πελατών του Ομίλου, πραγματοποιεί επίσης μισθωμένες πτήσεις στο εσωτερικό και εξωτερικό. Το 2002 ιδρύεται η πέμπτη θυγατρική εταιρεία του Ομίλου INTERSALE A.E., η οποία αναλαμβάνει την Προώθηση Πωλήσεων Χρηματο-οικονομικών Υπηρεσιών, με παράλληλη ίδρυση της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Βουλγαρίας, η οποία αναλαμβάνει την παροχή οδικής βοήθειας στη γειτονική και άλλες βαλκανικές χώρες, κυρίως προς τοπική εξυπηρέτηση των Ελλήνων ασφαλισμένων, επισκεπτών και ταξιδιωτών. Με την απελευθέρωση του ανταγωνισμού και των τιμών των ασφαλίστρων που επιβλήθηκαν με την εφαρμογή των Οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καταργούνται προνόμια και μονοπώλια που υπήρχαν για πολλά χρόνια στην Ελλάδα, επιτρέποντας στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων Ασφαλίσεων, με ένα πυκνά και καλά οργανωμένο δίκτυο στην επαρχία και εκτός μεγάλων αστικών κέντρων, όπου και ο κύριος όγκος των καλών εργασιών της, να καθιερώσει μέχρι 100% φθηνότερα ασφάλιστρα. Προσφέροντας πολλαπλάσιες χρήσιμες Παροχές και Υπηρεσίες Ασφάλισης για τον Έλληνα πολίτη και με δικά της μέσα και ιδιόκτητη υποδομή, κατακτά σταδιακά την κλειστή ως τότε ασφαλιστική αγορά στο βασικότερο όλων των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων Κλάδο Αυτοκινήτων









και στην Οδική Βοήθεια. Αποκτά πρωταγωνιστικό ρόλο και οδηγεί τις εξελίξεις στον ανταγωνισμό, με ένα χαρτοφυλάκιο της τάξης των 400.000 ασφαλισμένων πελατών και αναπτύσσοντας δίκτυο με πάνω από 1.000 συνεργάτες. Διαβλέποντας τις επερχόμενες εξελίξεις της νέας χιλιετίας, ο Όμιλος αλλάζει προσανατολισμό και επιλέγει τον άνθρωπο ως πρώτη του φροντίδα, με δεύτερη αυτή της περιουσίας και των οχημάτων του.

Καθιερώνεται σταδιακά ένα μοναδικό Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας με περιφερειακά Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε κάθε μεγάλη πόλη της χώρας, με ίδρυση Πρότυπων Μονάδων Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών στον ασφαλισμένο αλλά και κάθε τρίτο με 24ωρη παροχή ιατρικής βοήθειας, ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα και πτητικά μέσα, παροχή επιτόπου τεχνικής και οδικής βοήθειας, νέα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Υγείας, υγειονομική μεταφορά, ομαδικά ασφαλιστήρια Σωτηρίας της Ζωής & Προστασίας της Υγείας σε απομακρυσμένες περιοχές και κοινωνικές ομάδες, δωρεάν 24ωρη τηλεφωνική κλήση από όλα τα κινητά και σταθερά τηλέφωνα στον κατοχυρωμένο πενταψήφιο αριθμό 11555, καθιέρωση δεύτερου, χωρίς χρέωση, πενταψήφιου αριθμού κλήσης 11655 για ιατρικά περιστατικά, αγορά ενός οκταώροφου πολυτελούς κτιρίου γραφείων της στη Λ. Συγγρού 175-Αθήνα, διαχωρίζοντας τις δραστηριότητες και την παροχή επί 24ωρης βάσης Κάθετων Υπηρεσιών στη Βόρεια και Νότια Ελλάδα.

Παράλληλα, ο όμιλος «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» κατέχει άδεια και είναι πιστοποιημένο Εκπαιδευτικό Κέντρο Ασφαλιστικών Σπουδών για νέους Επαγγελματίες Διαμεσολαβούντες στις ασφαλίσεις.

Λειτουργούν δύο Εκπαιδευτικά Κέντρα, ένα στη Θεσσαλονίκη και ένα στην Αθήνα, σε ιδιόκτητες υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις, παρέχοντας εκπαιδευτικά βοηθήματα και άρτια καταρτισμένους επιστήμονες εκπαιδευτές υποψηφίων με άριστα αποτελέσματα.

Στο πλαίσιο της διεύρυνσης των δραστηριοτήτων του Ομίλου, δημιουργήθηκε η θυγατρική εταιρεία INTERSALONIKA TRAVEL, μέλος IATA, παρέχοντας υπηρεσίες τουρισμού υψηλού κύρους, αλλά και προτάσεις για εναλλακτικό τουρισμό. Το 2005 ιδρύεται η εταιρεία ΤΡΙΑ ΔΕΛΤΑ, με μετόχους πολλούς διαμεσολαβητές ασφαλίσεων και ιδιώτες, με στόχο την παράλληλη και ανεξάρτητη προώθηση των πωλήσεων ασφαλιστικών και συναφών υπηρεσιών πωλήσεων Ελλάδος και εξωτερικού. Ήδη η εταιρεία διασυνδέεται με αντίστοιχα Διεθνή Δίκτυα Διαμεσολαβήσεων, με σκοπό να γίνει εξαγωγική εταιρεία υπηρε-

Η Ιντερσαλόνικα Ζωής, στο πλαίσιο της προσπάθειάς της για άμεση εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, αποζημίωσε πρόσφατα, λόγω θανάτου, την οικογένεια Μένανδρου Μιχαηλίδη, η οποία, σε ένδειξη της ικανοποίησής της, απέστειλε τη συνημμένη επιστολή.Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» επιβραβεύοντας τις ασφαλιστικές εταιρείες με ανθρώπινο πρόσωπο δημοσιεύει την ευχαριστήρια επιστολή:

Ευχαριστούμε θερμά την ασφαλιστική Εταιρεία Ιντερσαλόνικα Ζωής, η οποία μας συμπαστάθηκε ηθικά και υλικά στην πιο δύσκολη στιγμή της ζωής μας, που ήταν ο ξαφνικός θάνατος του συζύγου και πατέρα μας.
Η άμεση καταβολή της αποζημίωσης θανάτου, ύψους 100.000 ευρώ με ανθρώπινες και μη χρονοβόρες διαδικασίες είχε σαν αποτέλεσμα να διαπιστώσουμε τον επαγγελματισμό και τη φερεγγυότητα της Ιντερσαλόνικα Ζωής.
Ευχαριστούμε από καρδιάς και τους συνεργάτες της Ιντερσαλόνικα Ζωής, Αθανάσιο και Πολυξένη Παππά, μέσω των οποίων την εμπιστευθήκαμε και αποζημιωθήκαμε τόσο υλικά όσο και ηθικά.

Δάλλα Ιωάννα, σύζυγος Μενάνδρου Μιχαηλίδη
Μιχαηλίδου Ευαγγελία-Κλειώ, του Μενάνδρου
Μιχαηλίδου Σοφία, του Μενάνδρου

Ποιές κατηγορίες ασφαλίστρων εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα των επιχειρήσεων;



Της Βασιλικής Παπαντωνοπούλου, Οικονομολόγου -Φοροτεχνικού

Το άρθρο 31 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (ΚΦΕ) ορίζει τις κατηγορίες των δαπανών που έχουν τη δυνατότητα οι επιχειρήσεις να εκπέσουν από τα ακαθάριστα έσοδά τους

Ως ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων νοούνται τα έσοδα που προέρχονται από οριστικά πραγματοποιηθείσες πωλήσεις (ανεξάρτητα αν είναι με μετρητά ή με πίστωση), που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο της επαγγελματικής δραστηριότητας της επιχείρησης μέσα στη χρήση (άρθρο 30 ΚΦΕ).

Ομαδική ασφάλιση εργατοϋπαλληλικού προσωπικού

Μια από τις κατηγορίες των δαπανών που εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα των επιχειρήσεων αποτελούν τα ασφάλιστρα.

Πιο συγκεκριμένα, τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδική ασφάλιση του εργατοϋπαλληλικού προσωπικού τους εκπίπτουν φορολογικά με τις προϋποθέσεις που προβλέπονται από τις διατάξεις της υποπερ. δδ΄ της περ. α΄, της §1 του άρθρου 31 του ΚΦΕ. Στην έννοια της ομαδικής ασφάλισης περιλαμβάνεται η χορήγηση εφάπαξ ποσού ή περιοδικά καταβαλλόμενης παροχής σε χρήμα, που μπορεί να δοθεί μετά από πρόωρη ή κανονική συνταξιοδότηση του προσωπικού, καθώς και η κάλυψη ιατρονοσοκομειακής περίθαλψης, θανάτου ή κινδύνων που επέρχονται από τυχαία γεγονότα. Ως ανώτατο όριο εκπιπτόμενων δαπανών ασφαλίστρων για ομαδική ασφάλιση ζωής του προσωπικού των επιχειρήσεων για τις διαχειριστικές χρήσεις από 1/1/2005 και μετά, ορίζεται το ποσό των 1.500 ευρώ για καθέναν από τους ασφαλισμένους (παρ.2, άρθρο 9 του Ν.3296/2004), αντί του ποσού των 1.000 ευρώ όπως οριζόταν από την υποπερ. δδ' της περ. α' της §1 του άρθρου 31 του ΚΦΕ που ίσχυε για τις χρήσεις από 1.1.2003 και μετά. Σημειώνεται ότι το δικαίωμα της έκπτωσης παρέχεται μόνο για τα ασφάλιστρα που αφορούν ομαδική ασφάλιση ζωής του εργατοϋπαλληλικού προσωπικού και όχι για τα ασφάλιστρα ζωής που καταβάλλει η επιχείρηση για να ασφαλίσει μεμονωμένα κάθε έναν υπάλληλό της (1050797/854/Α0012/20.5.1998 έγγραφο).

Ασφάλιση μελών ΔΣ

Μια άλλη κατηγορία ασφαλίστρων που με βάση την 1003821/10037/Β0012.ΠΟΛ 1005/14.1.2005 Α.Υ.Ο.Ο. εκπίπτουν, είναι τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται από Α.Ε. για ομαδική ασφάλιση ζωής των μελών του Δ.Σ. αυτής τα οποία κατά το χρόνο που έγινε η ομαδική ασφάλιση έχουν σχέση εξαρτημένης εργασίας με την εταιρεία. Σε αντίθετη περίπτωση τα ασφάλιστρα αυτά δεν εκπίπτουν φορολογικά (1059903/10474/Β0012/7.6.1994), (1066625/10514/Β0012/25.7.1994).

Όταν τα μέλη του Δ.Σ. συνδέονται με σχέση εξαρτημένης εργασίας με την εταιρεία, τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται για ομαδική ιατροφαρμακευτική περίθαλψη των μελών του Δ.Σ. εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα (1017618/ 10261/ΠΟΛ 1028/17.02.2006 Α.Υ.Ο.Ο.). Επιπλέον, τα ασφάλιστρα που καταβάλλει οικειοθελώς ανώνυμη εταιρεία για ασφάλιση σύνταξης των διευθυνόντων συμβούλων της και των προσώπων που νόμιμα την εκπροσωπούν, εκπίπτουν ως γενικά έξοδα διαχείρισης και αποτελούν εισόδημα από κινητές αξίες των δικαιούχων (1028327/ 10150/Β0012/27.4.1995).

Στην περίπτωση άλλης μορφής εταιρειών (ΕΠΕ, ΟΕ, ΕΕ, κ.λπ.) τα καταβαλλόμενα ασφάλιστρα για ασφαλίσεις ζωής που αφορούν εταίρους ή μέλη ΟΕ ή ΕΕ δεν εκπίπτουν φορολογικά, καθώς τα πρόσωπα αυτά δεν αποκτούν την ιδιότητα του μισθωτού των επιχειρήσεων αυτών.

Ασφάλιση για λοιπούς κινδύνους

Άλλες κατηγορίες ασφαλίστρων φορολογικά εκπεστέες με βάση την 1017618/10261/Β0012/ΠΟΛ.1028/17.2.2006 Α.Υ.Ο.Ο. αποτελούν τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις σε ασφαλιστικές εταιρείες για α) την ασφάλιση των εσόδων που θα απωλέσουν σε περίπτωση διακοπής της παραγωγικής διαδικασίας για λόγους ανωτέρας βίας ή μηχανικής βλάβης, β) την ασφάλιση του προσωπικού τους έναντι κινδύνων τραυματισμού, θανάτου καθώς και απώλειας προσωπικών αντικειμένων τους όταν ταξιδεύει για τις ανάγκες της επιχείρησης, γ) την είσπραξη αποζημίωσης σε περίπτωση μη εξόφλησης απαιτήσεων από χρεώστες της επιχείρησης, δ) την κάλυψη της ζημίας που προκύπτει λόγω της χορηγούμενης στους πελάτες τους εγγύησης, ε) την ασφάλιση του προσωπικού τους σε περίπτωση εργατικού ατυχήματος, στ) τη σύναψη ασφαλίσεων αστικής επαγγελματικής ευθύνης, για σωματικές βλάβες τρίτων ή ζωής τους ή για υλικές ζημίες σε περιουσιακά στοιχεία τους, που ενδέχεται να προξενηθούν από τη δραστηριότητα της επιχείρησης, ζ) την ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων τους από τρομοκρατικές ενέργειες, η) την αγορά μηχανημάτων από το εξωτερικό με σκοπό την επέκταση των ήδη λειτουργουσών εγκαταστάσεών της, εκπίπτουν ως γενικά έξοδα διαχείρισης, ανεξάρτητα αν πραγματοποιήθηκε ή όχι η επένδυση (Ε.1628/35/ 10.3.1986), θ) την ασφάλιση των περιουσιακών τους στοιχείων, εκπίπτουν, από τα ακαθάριστα έσοδά τους, ως παραγωγικές δαπάνες (Α.16989/3241/13.1.1982), ι) τα ασφάλιστρα πυρός, μεταφορικών μέσων και μεταφορών (ΚΦΕ, άρθρο 31, παρ. 1, περ. α').

Τέλος, δεν αναγνωρίζεται φορολογικά προς έκπτωση από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης το ποσό των ασφαλίστρων που καταβάλει επιχείρηση για την πληρωμή επενδυτικού προγράμματος ασφαλιστικής εταιρείας στο οποίο τυχάνει συμβαλλόμενος και δικαιούχος να είναι το ίδιο νομικό πρόσωπο (1074480/10416/Β0012/5.7.1996 έγγραφο)



Βραβεύτηκαν οι πιο ποιοτικοί και παραγωγικοί διαμεσολαβητές

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Hilton, στη Λευκωσία, η τελετή βραβεύσεων των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ, μέλος του Ομίλου της Alpha Bank. Τα διακεκριμένα στελέχη βραβεύτηκαν για τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2007.Στην τελετή παρέστη το δίκτυο πωλήσεων και το προσωπικό της Alpha Ασφαλιστικής.



Αναμνηστική φωτογραφία των μελών της Λέσχης Κορυφαίων, με τους κ.κ. Ευάγγελο Αναστασιάδη, γενικό διευθυντή, και Πόλη Προκοπίου, διευθυντή Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.

Βραβεύτηκαν οι πιο ποιοτικοί και πιο παραγωγικοί διαμεσολαβητές για το 2007, τιμώμενοι από τον πρόεδρο της Alpha Ασφαλιστικής και διευθύνοντα σύμβουλο της Alpha Bank, κύριο Κωνσταντίνο Κόκκινο, και το γενικό διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής, κύριο Ευάγγελο Αναστασιάδη. Ανώτερα διευθυντικά στελέχη της τράπεζας και της Ασφαλιστικής ολοκλήρωσαν τις βραβεύσεις στελεχών και συνεργατών, ξεκινώντας με τους κορυφαίους και ανώτερους συμβούλους και κλείνοντας με τους εκπαιδευόμενους δόκιμους και τις τιμητικές διακρίσεις του διοικητικού προσωπικού της Alpha Ασφαλιστικής.

Ο κύριος Αναστασιάδης στην ομιλία του παρουσίασε την πρόοδο που έχει επιτελεστεί στην Alpha Ασφαλιστική τα τελευταία χρόνια, ευχαριστώντας τον καθένα που εργάζεται σ' αυτήν για τη συνεισφορά του.

Δεν παρέλειψε ακόμα να ευχαριστήσει την Alpha Bank και ιδιαίτερα τον κύριο Κόκκινο για την αυξημένη συνεισφορά του στα αποτελέσματα της Alpha Ασφαλιστικής, καθώς και για τον ολοένα αυξανόμενο ζήλο, την προσπάθεια και τον κόπο, που επιδεικνύονται εκ μέρους του προσωπικού της Alpha Bank.

EuroLife Ανάπτυξη ασφαλιστικών συμβούλων

Σεμινάριο για τους διευθυντές ομάδων παραγωγής, διοργάνωσε η EuroLife, στο πλαίσιο της συνεχούς εκπαίδευσης και ανάπτυξης του δικτύου πωλήσεων. Οι διευθυντές παρακολούθησαν ένα εξαιρετικό διήμερο σεμινάριο με θέμα την Ανάπτυξη των ασφαλιστικών συμβούλων. Το σεμινάριο σχεδιάστηκε από τη LIMRA ειδικά για τις εκπαιδευτικές ανάγκες της EuroLife, με ομιλητή της συνάντησης τον κ. Michael Elliot, international consultant της LIMRA. Τις εργασίες του σεμιναρίου παρακολούθησαν επίσης και διοικητικά στελέχη από τη διεύθυνση πωλήσεων και Μάρκετινγκ της EuroLife.



Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο

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



Νιώστε την ασφάλεια που προσφέρει:

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

THE QUEEN'S AWARDS FOR ENTERPRISE: INTERNATIONAL TRADE 2005

BUPA International

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

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

ΕΘΝΙΚΗ

Επιθεώρηση Φουφόπουλου

Στόχος τα πέντε εκατομμύρια ευρώ

Πλήθος κόσμου και σύσσωμη η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής καθώς και στελέχη από την Εθνική Τράπεζα, παραβρέθηκαν στην ετήσια εκδήλωση της επιθεώρησης του Γιώργου Φουφόπουλου. Σκοπός της εκδήλωσης ήταν ο εορτασμός της επιτυχίας που σημείωσε η επιθεώρηση για το έτος 2007, με την ετησία παραγωγή να αγγίζει τα 3.800.000 ευρώ, καθώς και η βράβευση των στελεχών που συνέβαλαν τα μέγιστα για την επίτευξη του ανώτερου στόχου. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης ο επιθεωρητής, κ. Γ. Φουφόπουλος, απένειμε τιμητική πλακέτα στους διευθυντές γραφείων κ.κ. Στυλιανό Φραγκάκη, Κωνσταντίνο Φραγκάκη, Παναγιώτη Μπεκίρη και Σπυρίδωνα Τότολο, ενώ ακολούθησε ιδιαίτερη βράβευση για τον πρώτο διευθυντή γραφείου τόσο της επιθεώρησης, όσο και της εταιρείας κ. Ιωάννη Μαυρομμάτη, ο οποίος συγκέντρωσε νέα καθαρή παραγωγή για τη χρήση του 2007, 780.000 ευρώ. Οι συντονιστές ομάδων πωλήσεων της επιθεώρησης του κ. Γ. Φουφόπουλου παρέδωσαν ως συμβολικό δώρο στον ίδιο ένα ποδήλατο, υποδηλώνοντας στοιχεία που τον διέπουν κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του πορείας, όπως η ανάβαση και η σταθερότητα, ενώ ο ίδιος δήλωσε ενεργό μέλος στην προσπάθεια της εταιρείας για μείωση της ενέργειας και προστασία του περιβάλλοντος μέσω της εκστρατείας της WWF. Κατά το κλείσιμο των ομιλιών ο κ. Γ. Φουφόπουλος δήλωσε ότι στην επιθεώρησή μας ανήκει μόνο η πρώτη θέση, και δίνοντας όλοι το πιο θερμό και ηχηρό τους χειροκρότημα δόθηκε ως στόχος παραγωγής για το έτος 2008 τα 5.000.000 ευρώ.





75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής,
ασφάλεια θέλει.



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

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ATEBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Σωστός είναι ο ενημερωμένος συνεργάτης

Η Υδρόγειος, αποδίδοντας τεράστια σημασία στο θέμα της επικοινωνίας με τους συνεργάτες της, στηριζόμενη στο δόγμα «σωστός συνεργάτης είναι ο ενημερωμένος συνεργάτης», οργάνωσε και πραγματοποίησε και φέτος ημερίδες για αμφίδρομη επικοινωνία με τους συνεργάτες της. Οι ημερίδες αυτές πραγματοποιήθηκαν σε Ιωάννινα, Καλαμάτα, Ναύπλιο και Πάτρα, με την παρουσία περισσοτέρων των 250 συνεργατών της εταιρείας. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης ενημέρωσε τους συνεργάτες για την πορεία της εταιρείας και τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και έθεσε παραγωγικούς στόχους για την επόμενη χρονιά. Τοποθετήσεις έκαναν ο αντιπρόεδρος της εταιρείας και γενικός διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης και τα στελέχη της, κ.κ. Ιωάννης Σουρλής, Λουκάς Κορομπίλης, Ευγενία Αναγνωστάκη, Ελένη Κούρτη και Πόπη Γραμματάκη.

Στις ημερίδες αυτές βραβεύτηκαν επιλεγμένοι συνεργάτες με βάση τα κριτήρια

- αύξηση παραγωγής
- χαμηλό δείκτη ζημίας
- σύνθεση χαρτοφυλακίου.


Ιωάννινα 28/03/08


Καλαμάτα 07/04/08


Ναύπλιο 18/04/08


Πάτρα 16/05/08



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

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

Ασφαλής Δύναμη!

INTERAMERICAN

Millennium bank

Πιστωτική με έκπτωση στα ασφάλιστρα

Σημαντικές εκπτώσεις στα ετήσια ασφάλιστρα των συμβολαίων των ασφαλισμένων της Interamerican παρέχονται μέσω της νέας κάρτας που εξέδωσε η εταιρεία σε συνεργασία με τη Millennium Bank.

Η κάρτα διατίθεται σε δύο τύπους (Gold και Standard) και παρέχει στους κατόχους της, πέρα από τη δωρεάν συνδρομή για πάντα, μια σειρά πλεονεκτημάτων όπως 5% έκπτωση στα ετήσια ασφάλιστρα προγραμμάτων αυτοκινήτου και κατοικίας της Interamerican. Έως 4% έκπτωση στα ασφάλιστρα επιλεγμένων προγραμμάτων Ζωής και Υγείας της εταιρείας και δυνατότητα εξόφλησης των ασφαλίστρων σε 12 άτοκες μηνιαίες δόσεις. Δυνατότητα επέκτασης του πιστωτικού ορίου για την κάλυψη τυχόν απαλλασσόμενου ποσού σε συμβόλαια Υγείας. Πρόγραμμα μείωσης επιτοκίου έως και 2% και προνομιακό πρόγραμμα μεταφοράς υπολοίπου. Την κάρτα, που διατίθεται από το δίκτυο πωλήσεων των συνεργατών της Ineteramerican διαχειρίζεται η INTERAMERICAN FINANCE, εταιρεία του ομίλου, που παράλληλα δραστηριοποιείται στη διαμεσολάβηση δανειοδοτήσεων.

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ BANCASSURANCE

Lion Ζωής Αποταμιευτικό

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

Η ING Πειραιώς Bancassurance απαντά στις απαιτήσεις της εποχής και σχεδιάζει ειδικά για εσάς το LION ΖΩΗΣ Αποταμιευτικό, ένα επενδυτικό πρόγραμμα χαμηλών μηνιαίων καταβολών, εγγυημένης απόδοσης στη λήξη, το οποίο σας εξασφαλίζει εύκολα και απλά το κεφάλαιο της ζωής σας.

Ξεκινήστε από σήμερα ακόμη και με λίγα ευρώ το μήνα και δημιουργήστε για το αύριο.

Τι προσφέρει;

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

Πού απευθύνεται;

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

Πώς μπορείτε να αποκτήσετε το Lion Ζωής Αποταμιευτικό

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

INTERAMERICAN

Maximum Income

Πρωτοποριακό προϊόν με δυνατότητα δημιουργίας υψηλού σταθερού εισοδήματος

Μια νέα γενιά ασφαλιστικών προϊόντων εφάπαξ καταβολής, που συνδέονται με επενδύσεις και δημιουργούν προϋποθέσεις δημιουργίας υψηλού ετήσιου εισοδήματος για μεγάλα χρονικά διαστήματα, με πρώτο αυτής της σειράς το Interamerican Maximum Income, εγκαινιάζει η Interamerican. Πρόκειται για ασφαλιστήριο τύπου unit-linked που έχει διάρκεια 10 έτη με επιστροφή 100% του επενδυομένου ασφαλίστρου στη λήξη και προσφέρει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους του να πετύχουν υψηλό ετήσιο εισόδημα με βάση την πορεία των διεθνών κεφαλαιαγορών. Παράλληλα, προσφέρει σημαντικές ασφαλιστικές καλύψεις.

Απόδοση 7% στον πρώτο χρόνο

Στο τέλος του πρώτου χρόνου το INTERAMERICAN MAXIMUM INCOME καταβάλλει στους ασφαλισμένους του απόδοση 7% επί του επενδυομένου ασφαλίστρου. Έτσι, ένας πελάτης με επενδυόμενο ασφάλιστρο 20.000 ευρώ θα εισπράξει στο τέλος του πρώτου έτους 1.400 ευρώ σε εισόδημα, ενώ με μια επένδυση 50.000 ευρώ θα εισπράξει 3.500 ευρώ.

Δυνατότητα απόδοσης 6% για κάθε χρόνο μετά τον πρώτο

Από το δεύτερο χρόνο και μετά, εάν συγκεκριμένες επενδυτικές προϋποθέσεις εκπληρωθούν σχετικά με την πορεία των διεθνών αγορών, τότε το MAXIMUM INCOME εξασφαλίζει 6% ετήσια απόδοση κάθε χρόνο.

Δυνατότητα μετατροπής σε σύνταξη στη λήξη

Το INTERAMERICAN MAXIMUM INCOME δίνει τη δυνατότητα στη λήξη της δεκαετίας της μετατροπής του κεφαλαίου σε εγγυημένη ισόβια σύνταξη. Έτσι, ο ασφαλισμένος μπορεί από σήμερα να δημιουργήσει μια σταθερή ροή εισοδημάτων για όλη του τη ζωή.

Σημειώνεται ότι το ελάχιστο ποσόν ασφαλίστρου που μπορεί να επενδυθεί στο MAXIMUM INCOME είναι 5.000 ευρώ. Το νέο προϊόν έχει περιορισμένη διάρκεια διάθεσης, που λήγει στις 12 Ιουνίου.

NP Insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ

Αμοιβαίο κεφάλαιο

Την είσοδό της στα χρηματοοικονομικά προϊόντα με τη δημιουργία του πρώτου της Αμοιβαίου Κεφαλαίου με την επωνυμία «NP Insurance ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Μικτό Εσωτερικού», εγκαινιάζει η NP Insurance A.E.A.E., σε συνεργασία με την τράπεζα Probank A.E. και τη θυγατρική της Profund A.E.Δ.A.K., βάσει της απόφασης της E.K. υπ' αριθμ. 2/816/26.3.2008. Η διάθεση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου έχει ήδη ξεκινήσει στο επενδυτικό κοινό μέσω του πανελλαδικού δικτύου της NP Insurance, από την 1η Μαΐου 2008. Η Διαχείριση του Α/Κ είναι ευθύνη της Profund A.E.Δ.A.K. και Θεματοφύλακας του Α/Κ είναι η Τράπεζα Probank A.E.

Το Ενεργητικό 1.200.000 Α του Αμοιβαίου Κεφαλαίου «NP Insurance ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Μικτό Εσωτερικού» θα επενδύεται κυρίως σε μετοχές υψηλής Κεφαλαιοποίησης του Χρηματιστηρίου Αθηνών (FTSE 20), καθώς και σε ομολογίες και προθεσμιακές καταθέσεις.

Απευθύνεται σε επενδυτές με μεσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα, οι οποίοι αποζητούν ελκυστικές και υψηλότερες αποδόσεις από αυτές του σταθερού εισοδήματος με την ανάληψη ενός μετρίου επενδυτικού κινδύνου.

Από μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρεία, ζητείται Στέλεχος για τη Θέση

Διευθυντή Κλάδου Αποζημιώσεων Αυτοκινήτων.

Η θέση αναφέρεται στη γενική διεύθυνση.

Αποστολή Βιογραφικών:

Τ.Θ. 14199 Αθήνα Τ.Κ. 11501

D.A.S. HELLAS A.E.

SKIPPER

Ο καλός ο καπετάνιος... στην επιλογή των απαραίτητων εφοδίων για το σκάφος του φαίνεται!

Σημαντικές παροχές προσφέρει στους ιδιοκτήτες σκαφών το πρόγραμμα Νομικής Προστασίας Σκάφους Αναψυχής – Skipper, που δημιούργησε η D.A.S.-HELLAS με στόχο να διασφαλίζει τους ιδιοκτήτες σκαφών σε όλες τις φουρτούνες. Οι νόμοι της θάλασσας είναι εξαιρετικά αυστηροί και δεν αξίζει τον κόπο να μπει κανείς σε περιπέτειες για ένα απρόοπτο που μπορεί να συμβεί, ενώ απολαμβάνει τις ομορφιές της χώρας μας και έτσι η Νομική Προστασία D.A.S. προσφέρει στους ιδιοκτήτες σκαφών τις παροχές που έχουν ανάγκη, όταν ταξιδεύουν με ταχύπλοο, ιστιοπλοϊκό, jet ski. Ειδικότερα:

- Το πρόγραμμα προσφέρει σημαντικές παροχές, απαραίτητες για κάθε είδους σκάφος (ταχύπλοο, ιστιοπλοϊκό, jet ski).
- Καλύπτονται: ο κύριος - κάτοχος του σκάφους αναψυχής, ο skipper (κυβερνήτης) και οι επιβαίνοντες.
- Καλύπτονται οποτεδήποτε παραστεί ανάγκη, σε όλη τη χώρα.

Οι καλύψεις προβλέπουν:

- Διεκδίκηση αποζημιώσεων (εξώδικα ή/και δικαστικά) από τρίτους και τις ασφαλιστικές τους εταιρείες για ζημιές/βλάβες που προκάλεσαν στο Ασφαλισμένο Σκάφος/Skipper/Επιβαίνοντες.
- Διεκδικήσεις και αποκρούσεις από Ενοχικές Συμβάσεις: όταν υπάρχει αντιδικία με το ναυπηγείο επισκευής του Σκάφους, όταν υπάρχουν διαφορές με ναυλωτές, όταν σε περίπτωση πώλησης του σκάφους υπάρχει καθυστέρηση ή μη πληρωμή επιταγών ή συναλλαγματικών από τον αγοραστή κ.λπ.
- Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια σε περίπτωση που κληθείτε να δικαστείτε επειδή τραυματίσατε λουόμενο ή προκαλέσατε ρύπανση στη θάλασσα κ.λπ.

Οι περιπέτειες είναι ευπρόσδεκτες εφόσον προσφέρουν διασκέδαση και οι περιπέτειες με τη δικαιοσύνη ουδέποτε ωφέλησαν κανέναν, όπως αναφέρει σε ανακοίνωσή της η D.A.S.-HELLAS.

Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.

La Bâloise Ελβετία

Deutscher Ring Γερμανία

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλειες Ζωής



Σπίτι στην πόλη



Εξοχικό στο βουνό



Σπίτι κοντά στη θάλασσα

melissmedia

Κάποιοι έχουν λύσει για πάντα το στεγαστικό τους πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των τραπεζικών προϊόντων;

Θέλετε να αυξήσετε την ανταγωνιστικότητά σας στην αγορά;

Θέλετε ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης;

Έχουμε τις Λύσεις!

Υπηρεσία Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων
Smart Loans

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

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

International Life Για καλύτερη ζωή

BEST WORKPLACES HELLAS 2007

Στεγαστικά δάνεια smart loans by International Life

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Προτιμώμενη εταιρεία στην ελληνική αγορά

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση των εγκαινίων του γραφείου πωλήσεων του κ. Γεώργιου Λύτρα, συνεργάτη της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, επί της οδού Λεωσθένους 2 στη Λαμία. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, κ. Eric Kleijnen και η βοηθός του κα Λένα Πλαΐτη, ο διευθυντής πωλήσεων Agency System κ. Παναγιώτης Λεόπουλος, η διευθύντρια Marketing κα Δήμητρα Ντότσια, από τη Διεύθυνση Πωλήσεων Agency System ο κ. Απόστολος Ζορμπαλάς, καθώς και οι κ.κ. Κυριακή Καβριγιάννη και Θεόδωρος Δημόπουλος από το Διοικητικό Υποκατάστημα Λάρισας. Επίσης, στην εκδήλωση παρευρέθηκαν ο κ. Michael Elliot, ανώτατο στέλεχος της LIBRA, στελέχη της ΑΧΑ Ιταλίας, καθώς και πολλοί πελάτες και φίλοι. Το νέο γραφείο πωλήσεων υπάγεται στον agency manager κ. Νικόλαο Μπλαντέμη, της περιφερειακής διεύθυνσης πωλήσεων του κ. Μωυσή Μανουάχ, με έδρα τη Λάρισα.



International Life Για καλύτερη ζωή — Δημιουργεί κωδικό πελάτη

Δύο συναντήσεις συνεργατών, η μία στα Καμένα Βούρλα παρουσία των επιθεωρητών πωλήσεων, των διευθυντών υποκαταστημάτων και των στελεχών πωλήσεων και η άλλη στη Θεσσαλονίκη, στην οποία συμμετείχαν στελέχη και ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Βορείου Ελλάδος, διοργάνωσε με επιτυχία ο όμιλος International Life. Και στις δύο συναντήσεις, ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, αναφέρθηκε στις ξεχωριστές επιδόσεις που διαγράφουν οι εταιρείες του Ομίλου σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, καθώς και στις μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης που παρουσιάζονται για την International Life στην ασφαλιστική αγορά. Παράλληλα, επεσήμανε τις στρατηγικές επιλογές που καλείται να πάρει ο ομιλος, μίλησε για το νέο του όραμα αλλά και για το πλάνο ανάπτυξής του για τα προσεχή πέντε χρόνια.

Στο πλαίσιο των συναντήσεων έγινε επίσης επαναπροσδιορισμός των τεχνικών management και της στοχοθεσίας των υποκαταστημάτων, αναλύθηκαν καινοτομικοί τρόποι ανάπτυξης και αξιοποίησης του πελατολογίου και τέλος, προτάθηκαν νέα εργαλεία στρατολόγησης νέων συνεργατών. Επιπρόσθετα στη συνάντηση στα Καμένα Βούρλα έγινε εκτεταμένη αναφορά στις διεθνείς επενδυτικές δραστηριότητες του ομίλου International Life, με πιο πρόσφατη κίνηση αυτή της έναρξης εργασιών στην αγορά της Ρωσίας. Ταυτόχρονα επισημάνθηκαν οι υψηλοί δείκτες φερεγγυότητας που έχουν οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου και παρουσιάστηκαν τα νέα εργαλεία της επικοινωνιακής πολιτικής του, καθώς και ο νέος εκπαιδευτικός προσανατολισμός του, στοιχεία τα οποία αναμένεται να συμβάλουν καταλυτικά στην υποστήριξη της δουλειάς του ασφαλιστικού συμβούλου. Αναλύθηκε, επίσης, η νέα πολιτική γενικών ασφαλίσεων του ομίλου, καθώς και οι επιδόσεις των συνεργατών για το 2007 όσον αφορά στη διατηρησιμότητα. Τέλος, καίριο σημείο της συνάντησης αποτέλεσε η περιγραφή του νέου μηχανογραφικού συστήματος, σύμφωνα με το οποίο δημιουργείται «Κωδικός Πελάτη», κάτω από τον οποίο ομαδοποιούνται όλα τα συμβόλαιά του, με στόχο την αρτιότερη εξυπηρέτησή του. Οι συναντήσεις ολοκληρώθηκαν με την ομιλία του προέδρου του ομίλου, κ. Φ. Μπράβου, ο οποίος παρακίνησε όλους τους συνεργάτες να θέσουν υψηλούς στόχους παραγωγής και για το 2008.



Ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος αναφέρθηκε στις ξεχωριστές επιδόσεις που διαγράφουν οι εταιρείες του Ομίλου σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους

GENERALI LIFE Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής — Από την Αυστρία στην Ιαπωνία

Στο κατάλευκο αυστριακό Τιρόλο βρέθηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali Life. Το ταξίδι επιβράβευσης μιας αποδοτικής χρονιάς τους πρόσφερε την ευκαιρία να επιδοθούν, με τις γνωστές διαθέσεις πρωταθλητισμού που τους διακρίνουν, σε αγώνες σκι αλλά και να απολαύσουν στιγμές ξεκούρασης με θέα το χιονισμένο αλπικό τοπίο. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali επισκέφθηκαν το Innsbruck, όπου είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν πολλά αξιόλογα μνημεία και αξιοθέατα της πόλης, όπως τη Μικρή Χρυσή Στέγη, την κεντρική λεωφόρο Μαρία Τερεζιενστράσε, τον καθεδρικό ναό του Αγίου Ιακώβου, την Αψίδα του Θριάμβου, το μαυσωλείο του Μαξιμιλιανού και τα ανάκτορα Χόφμπουργκ.

Με έδρα το κοσμοπολίτικο Seefeld, το πιο γνωστό θέρετρο της περιοχής, το οποίο φιλοξένησε δύο φορές τα αλπικά αγωνίσματα των χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων του Innsbruck, οι κορυφαίοι της Generali Life είχαν τη δυνατότητα να επισκέπτονται τις διάφορες πίστες του σκι και να απολαμβάνουν το κατάλευκο τοπίο. Η Generali είχε φροντίσει και για τη χαλάρωσή τους, αφού, μετά από μια κοπιαστική μέρα στις χιονοδρομικές πίστες, τους περίμενε μια χαλαρωτική θεραπεία μασάζ.

Στις καθιερωμένες εκπλήξεις που περιλαμβάνουν τα ταξίδια της Generali, η βραδινή λαμπαδηφορία στα χιόνια μέχρι το Popfersub ήταν μία αξέχαστη εμπειρία.

Αλησμόνητη θα τους μείνει όμως και η επίσκεψη στο κάστρο Neuschwanstein, που έχτισε ο Λουδοβίκος Β'. Ο βασιλιάς Λουδοβίκος Β' ήταν λάτρης του Γερμανού συνθέτη Richard Wagner. Έτσι φρόντισε ώστε τα δωμάτια του κάστρου να αντικατοπτρίζουν την αγάπη του για τους μύθους, που χρησίμευσαν σαν θέματα στις όπερες του συνθέτη.

Οι κορυφαίοι της Generali επέστρεψαν έτοιμοι για νέες επαγγελματικές επιτυχίες, με γεμάτες τις αποσκευές τους όχι μόνο με ωραίες αναμνήσεις αλλά και... κρύσταλλα Σβαρόφσκι. Σειρά έχουν τώρα οι συνεργάτες της Generali Hellas και η μακρινή... Ιαπωνία!



EULER HERMES Emporiki — Διαχείριση πολυεθνικής πελατείας

Τη νέα θυγατρική του εταιρεία, Euler Hermes World Agency, ιδρύει ο όμιλος Euler Hermes, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες των πολυεθνικών επιχειρήσεων με μία ομάδα απόλυτα εξειδικευμένων στελεχών και ένα μοναδικό πακέτο υπηρεσιών, που θα τις βοηθήσει να διαχειριστούν και να εξασφαλίσουν τις εμπορικές τους απαιτήσεις.

Η Euler Hermes World Agency θα προσφέρει στους πολυεθνικούς πελάτες της συνολική διαχείριση όλων των εμπορικών τους απαιτήσεων σε διεθνές επίπεδο, μέσα από μία και μοναδική επιχειρηματική σχέση. Συνδυάζοντας την ποιότητα των υπηρεσιών, που παρέχει με την εμπειρία των στελεχών της στις κατά τόπους αγορές, η Euler Hermes World Agency θα επιτρέψει στους πολυεθνικούς πελάτες της να εξασφαλίσουν αυξημένη λειτουργική απόδοση κατά τη διαχείριση των εμπορικών τους απαιτήσεων διεθνώς, ελαχιστοποίηση των ζημιών από εμπορικές απαιτήσεις με τη μεταβίβαση του κινδύνου και βελτίωση των ταμειακών τους ροών και βελτιωμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης.

Η Euler Hermes World Agency θα προσφέρει στις εταιρείες, που δραστηριοποιούνται διεθνώς, μία εξειδικευμένη σειρά υπηρεσιών διαχείρισης πιστώσεων, που ομαδοποιούνται ως εξής:

- Euler Hermes World Service Program, η «κλασική» λύση ασφάλισης πιστώσεων για πολυεθνικούς Ομίλους.
- Euler Hermes World Severity Program, για πελάτες που επιθυμούν να προστατευτούν από την οικονομική αστάθεια και τις μεγάλες ζημιές.
- Euler Hermes World Risk Sharing Program, για επιχειρήσεις που επιδιώκουν να μοιραστούν τον κίνδυνο είτε άμεσα, είτε μέσω ασφαλιστικής εταιρείας.
- Euler Hermes World Working Capital Program, για πολυεθνικούς πελάτες, που θέλουν να βελτιώσουν την ταμειακή τους ρευστότητα.

INTERAMERICAN

Μειωμένες τιμές στην ασφάλιση σκαφών

Μείωση ασφαλίστρων 19% κατά μέσο όρο για τους υφισταμένους πελάτες της εταιρείας επιτυγχάνεται με την εφαρμογή μιας καινοτομικής τιμολογιακής πολιτικής στην υποχρεωτική ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής, που έχει θέσει ήδη σε ισχύ η Interamerican.

Βασικό χαρακτηριστικό της νέας τιμολόγησης είναι η απλότητα στα κριτήρια, καθώς το μόνο στοιχείο που απαιτείται πλέον για τον υπολογισμό των ασφαλίστρων είναι το ολικό μήκος του σκάφους. Ο νέος τρόπος τιμολόγησης εφαρμόζεται μόνο στα ασφαλιστήρια συμβόλαια που παρέχουν την υποχρεωτική από το νόμο κάλυψη Αστικής Ευθύνης και όχι σε αυτά που περιλαμβάνουν και ίδιες ζημιές. Η νέα τιμολόγηση είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική στα ιδιωτικά σκάφη συγκριτικά με τις άλλες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Συγκριτικό πλεονέκτημα της Interamerican στην ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής αποτελεί και το ότι στο «πακέτο» περιλαμβάνεται και η κάλυψη Νομικής Προστασίας, ενώ παράλληλα δεν εφαρμόζονται απαλλαγές. Η εταιρεία διατηρεί την τιμολόγηση όπως ισχύει έως σήμερα για τα επαγγελματικά σκάφη αναψυχής χωρητικότητας άνω των 50 επιβατών, για τα επιβατηγά πλοία, καθώς και για τα θαλάσσια μέσα αναψυχής. Επισημαίνεται ότι η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής είναι υποχρεωτική με βάση το νόμο 2743/99 και προβλέπει κάλυψη για σωματικές βλάβες/θάνατο, υλικές ζημιές επιβαινόντων και τρίτων, αλλά και για θαλάσσια ρύπανση.

VICTORIA

Νέα τιμολόγια για το αυτοκίνητο



Υιοθετούμε πολιτικές που συνάδουν με τα ευρωπαϊκά δεδομένα, τόσο τιμολογιακά, όσο και στην εξυπηρέτηση και το σέρβις, τόνισε ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας Θεόδωρος Κοκκάλας.

Ένα νέο, ακόμα πιο ανταγωνιστικό, τιμολόγιο αυτοκινήτου προώθησε πρόσφατα στην αγορά η VICTORIA. Το νέο τιμολόγιο διατηρεί τη φιλοσοφία του πρωτοποριακού τιμολογίου που υιοθέτησε η εταιρεία πριν ένα περίπου χρόνο και όπως αναφέρει η εταιρεία, χάρη στα βελτιωμένα οικονομικά αποτελέσματα που πέτυχε, ήδη από τον πρώτο χρόνο εφαρμογής του, δημιούργησε ένα ακόμα πιο καινοτόμο προϊόν, με χαρακτηριστικά που το καθιστούν μοναδικά ανταγωνιστικό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η VICTORIA καταβάλλει σημαντικές προσπάθειες για τη μεταρρύθμιση και τον εξορθολογισμό του κλάδου, υιοθετώντας πολιτικές που συνάδουν με τα ευρωπαϊκά δεδομένα, τόσο τιμολογιακά, όσο και στην εξυπηρέτηση και το σέρβις, σχολίασε με αφορμή την ανακοίνωση του νέου τιμολογίου, ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας Θεόδωρος Κοκκάλας.

Η **EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E.**, εταιρεία μεσιτείας ασφαλίσεων, θυγατρική του ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ, ενδιαφέρεται να προσλάβει προσωπικό για την παρακάτω θέση:

● ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ

Απαιτούμενα προσόντα:

- Ηλικία μέχρι 40 ετών
- Πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης
- Άριστη γνώση Αγγλικών
- Άριστη γνώση Η/Υ (εφαρμογών Office, γνώση εφαρμογής IBS επιθυμητή)
- Επικοινωνιακές & Οργανωτικές Ικανότητες
- Προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση επιθυμητή.

ΠΑΡΟΧΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ:

- Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών
- Δυναμικό εργασιακό περιβάλλον
- Προοπτικές εξέλιξης
- Πρόσθετη ασφαλιστική κάλυψη.

Οι ενδιαφερόμενοι καλούνται να υποβάλουν πλήρες βιογραφικό σημείωμα. Οι αιτήσεις θα πρέπει να σταλούν το συντομότερο μέσω fax στο 210 3461 378 ή μέσω e-mail: insbrk@executive.gr, σε προσοχή κας Ε. Σχοινά.

Σημ: Όλες οι αιτήσεις θα θεωρηθούν αυστηρά εμπιστευτικές.



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

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

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

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιόπιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

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

Πιο πολλοί ασφαλιστές πωλούν τραπεζικά προϊόντα



Κάθε χρόνο θα είναι και πιο πολλοί οι συμμετέχοντες στα ταξίδια-βραβεία για προώθηση τραπεζικών προϊόντων που καθιέρωσε από πέρυσι η Εθνική Ασφαλιστική, καθώς οι ρυθμοί πώλησης αυξάνουν συνεχώς. Αυτή τη φορά ο προορισμός για τους 99 επιτυχόντες (περιλαμβάνονται και οι επιτυχόντες σε βραχυχρόνιο διαγωνισμό του κλάδου Ζωής) ήταν το Μιλάνο, η καρδιά της ευρωπαϊκής μόδας και του εμπορίου.

Πέρυσι τα στεγαστικά δάνεια που πούλησε το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν το 6% του συνόλου της Εθνικής Τράπεζας, φέτος το ποσοστό έφτασε το 7% και οι φιλοδοξίες για τον επόμενο χρόνο αγγίζουν το 10%. Στο πλαίσιο του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε και η καθιερωμένη συνάντηση με τη διοίκηση της εταιρείας, μέσα σ' ένα κλίμα «δημιουργικής» ευφορίας για την εξαιρετική πορεία της πώλησης τραπεζικών προϊόντων.

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Νέος στέλεχος



Ο κ. Μανώλης Κολιδάς ανέλαβε ως σύμβουλος ανάπτυξης, στην General Union. Πρόκειται για στέλεχος με πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο και θεωρητική κατάρτιση ανωτάτου επιπέδου με εξειδίκευση στα Νομισματικά και Διεθνή οικονομικά συστήματα, πτυχιούχος του Οικονομικού τμήματος της Νομικής Αθηνών, επί 27 συνεχή έτη προσφέρει έργο στο κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Οι γνώσεις και η εμπειρία του κ. Κολιδά θα ενισχύσουν περαιτέρω την παροχή εξειδικευμένων συμβουλών προς τη διοίκηση και το management team της εταιρείας, με σκοπό τη δημιουργία υπεραξίας για τους ασφαλισμένους μας, τόνισε ο κ. Διαμαντόπουλος, ενώ από την πλευρά του ο κ. Κολιδάς σημείωσε ότι συμπορεύεται με το όραμα και τη φιλοσοφία της διοίκησης.

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK
κοντά σας, όχι κι αν τύχει

Εκλογές εργαζομένων

Ποσοστό μέχρι και 72% έλαβε η ΠΑΣΚΕ σημειώνοντας εντυπωσιακή άνοδο στις εκλογές του Συλλόγου των εργαζομένων της Αγροτικής Ασφαλιστικής στις εκλογές της 17ης Απριλίου.

Συγκεκριμένα για το Δ.Σ. του συλλόγου από τις 7 έδρες, η ΠΑΣΚΕ έλαβε 69,55% και 5 έδρες με αύξηση 5,78%, η ΔΑΚΕ έλαβε 18,72% με μείωση 4,24% και 1 έδρα και η ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ έλαβε 11,73% με μείωση 1,53% και 1 έδρα.

Πλειοψηφών σύμβουλος ανεδείχθη ο μέχρι τώρα πρόεδρος του συλλόγου κ. Γιώργος Συκαμιάς.

- Για την ΟΑΣΕ από τις 8 έδρες, η ΠΑΣΚΕ έλαβε 71,87% και 6 έδρες με αύξηση 21%, η ΔΑΚΕ έλαβε 16,16% με μείωση 4,75% και 1 έδρα και η ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ έλαβε 11,98% με μείωση 15,23% και 1 έδρα.
- Για το ΕΚΑ από τις 5 έδρες, η ΠΑΣΚΕ έλαβε 66,67%, και 4 έδρες με αύξηση 8,27%, η ΔΑΚΕ έλαβε 17,50% με μείωση 4,72% και 1 έδρα και η ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ έλαβε 15,83% με μείωση 1,22% και 0 έδρες.

Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση τα αποτελέσματα δικαιώνουν τη δυναμική και διεκδικητική στάση του απερχόμενου διοικητικού συμβουλίου, απέναντι στις επιλογές της διοίκησης των κ.κ. Μηλιάκου-Παυλίδη. Η ψήφος των εργαζομένων δικαιώνει επίσης την κριτική και τις θέσεις της ΠΑΣΚΕ απέναντι στις αλλοπρόσαλλες και ανεύθυνες αποφάσεις της Διοίκησης, που έχουν ήδη συρρικνώσει δραματικά τα έσοδα της εταιρείας και έχουν μειώσει το μερίδιό της στην ασφαλιστική αγορά, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Allianz

Στο Βερολίνο οι κορυφαίοι σύμβουλοι



Με ένα μοναδικό ταξίδι στο Βερολίνο, επιβράβευσε η Allianz Ελλάδος τους επιτυχόντες συνεργάτες της στο διαγωνισμό πωλήσεων επιλεγμένων προϊόντων αμοιβαίων κεφαλαίων. Γεμάτο από ενδιαφέροντα μουσεία, θέατρα, αξιοθέατα, φυσικό πλούτο και πολλά πολιτιστικά δρώμενα να διοργανώνονται κατά τη διάρκεια όλου του χρόνου, το Βερολίνο διατηρεί δικαίως την εικόνα ενός από τους πιο ολοκληρωμένους προορισμούς της Ευρώπης. Όσοι συμμετείχαν στο ταξίδι είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την όμορφη Δρέσδη, την πιο μπαρόκ πόλη της Γερμανίας και τέως έδρα των βασιλιάδων της Σαξονίας, φημισμένη για τα μοναδικά της μουσεία, αλλά και να ξεναγηθούν στο ιστορικό της κέντρο. Με τη δέσμευση για επίτευξη ακόμη υψηλότερων στόχων, αλλά και ενισχυμένη παρουσία συνεργατών στον επόμενο προορισμό του διαγωνισμού πωλήσεων αντίστοιχων προϊόντων, που επελέγη να είναι η Νέα Υόρκη, οι φετινοί επιτυχόντες αποχαιρέτησαν το Βερολίνο έχοντας αποκομίσει τις θετικότερες εντυπώσεις.

Συνέδριο Αναλογιστών
Για τα επαγγελματικά ταμεία

Παρουσία πανεπιστημιακών, μελών εποπτικών αρχών, στελεχών και φορέων επαγγελματικής ασφάλισης, στελεχών τραπεζών και εταιρειών διαχείρισης επενδύσεων, καθώς και στελεχών της ιδιωτικής ασφάλισης, διεξήχθη με επιτυχία το 5ο συνέδριο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, με θέμα «Επαγγελματικά Συνταξιοδοτικά Σχήματα, Εμπειρία και Προοπτική». Στην ομιλία του ο πρόεδρος της Ένωσης, κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, ανέφερε ότι σε αντίθεση με τις περισσότερες χώρες της Ευρώπης, τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία αποτελούν έναν πρόσφατο θεσμό στη χώρα μας. Τόνισε ότι με την κεφαλαιοποιητική λειτουργία τους εισάγεται ένας σημαντικός χρηματοδοτικός παράγοντας των παροχών, πέρα από τις εισφορές, τα έσοδα των επενδύσεων. Από την πλευρά των ταμείων επαγγελματικής ασφάλισης, ο κ. Σωτήριος Χρυσάφης, αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Ταμείου Ασφάλισης Οικονομολόγων, αναφέρθηκε στην οργάνωση και λειτουργία των πρώτων φορέων επαγγελματικής ασφάλισης στη χώρα μας και στα θέματα που πρέπει να επιλυθούν ώστε να στηριχθεί ο θεσμός. Η κα Hillevi Mannonen, πρόεδρος της Διεθνούς Αναλογιστικής Ένωσης για το 2007 και μέλος πολλών επιτροπών της για θέματα συντάξεων και κοινωνικής ασφάλισης, αναφέρθηκε με λεπτομέρεια στη λειτουργία των επαγγελματικών συντάξεων στη Φινλανδία. Ο κ. Leonardo Sforza, Head of EU affairs and research της εταιρείας Hewitt, νομικός με μεγάλη εμπειρία σε θέματα ευρωπαϊκής νομοθεσίας και συντάξεων, ανέλυσε τις πρόσφατες νομοθετικές αλλαγές που επιδρούν στα συνταξιοδοτικά σχήματα στην Ευρώπη.

Ο κ. Κωνσταντίνος Πάντος, γενικός γραμματέας της Ένωσης Αναλογιστών, πρώην μέλος της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής, αναφέρθηκε με λεπτομέρεια στη λειτουργία των πρώτων Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης, στο σχετικό θεσμικό πλαίσιο αλλά και στους βασικούς παράγοντες για την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού. Θέμα της ομιλίας του ήταν: «Το πλαίσιο λειτουργίας των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης στη χώρα μας».

Τέλος ο κ. Σωτήριος Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής Alico AIG Life και πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, αναφέρθηκε αναλυτικά στο ρόλο που μπορούν να έχουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στη διαχείριση σχημάτων επαγγελματικής ασφάλισης και στα πλεονεκτήματα που προσφέρουν. Θέμα της ομιλίας του ήταν: «Επαγγελματικά Συνταξιοδοτικά Σχήματα και Ιδιωτική Ασφάλιση».

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Δυναμική παρουσία και στις ομαδικές ασφαλίσεις υγείας

Σε σημαντική συνεργασία προέβη η Interasco Α.Ε.Γ.Α. με τον όμιλο ΑΝΤΕΝΝΑ. Ο όμιλος ΑΝΤΕΝΝΑ εμπιστεύθηκε την ομαδική ασφάλιση υγείας 1.388 εργαζομένων και των οικογενειών τους στην Interasco. Η σχετική σύμβαση μεταξύ των εταιρειών υπεγράφη στα μέσα Μαρτίου με τη διαμεσολάβηση της εταιρείας Μ.Α.Σ. ΑΕΜΑ.

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ταξιδεύοντας στο Dubai

Μαγευτικές στιγμές στο Ντουμπάι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι επιτυχόντες του διαγωνισμού της General Union, εταιρεία που στηρίζει και ενισχύει την καθημερινή προσπάθεια των συνεργατών του ομίλου για την επίτευξη βέλτιστων αποτελεσμάτων. Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι, χάρηκαν την κάθε τους στιγμή στο ξεχωριστό αυτό ταξίδι και έγιναν μια όμορφη, καλά συντονισμένη παρέα φίλων.



Παλάτια, σουκς, ουρανοξύστες, παραδοσιακή ισλαμική αρχιτεκτονική, πικάντικες γεύσεις, εξωτικά αρώματα και αισθησιακός χορός της κοιλιάς σκηνοθετούν ένα πρωτότυπο, φανταρμαγορικό σκηνικό εντυπωσιακών εικόνων που μοιάζουν με οπτασίες.

Οι συνεργάτες του ομίλου που ταξίδεψαν στο Ντουμπάι γνώρισαν μεταξύ άλλων και το υψηλότερο ξενοδοχείο του κόσμου, τα καινούρια περίχωρα της πόλης, το Jumeirah Mosque, τον εντυπωσιακό Πύργο των Εμιράτων, το υψηλότερο κτίριο της Μέσης Ανατολής και της Ευρώπης, τις όχθες του Dubai Creek, το φρούριο Al Fahidi, την αγορά των υφαντών και γεύτηκαν τη σαγήνη της παραμυθένιας ατμόσφαιρας των χρωμάτων, των αισθήσεων και των αρωμάτων από τις «χίλιες και μία νύχτες».



Φορώντας όλοι οι ταξιδιώτες του ομίλου τις χαρακτηριστικές κελεμπίες (abayas) –με το λογότυπο της General Union– επιβιβάστηκαν σε jeeps 4x4 για μία συναρπαστική δίωρη διαδρομή μέσα από καταπληκτικούς αμμόλοφους για να οδηγηθούν στο «camping» των Βεδουίνων στην καρδιά της ερήμου, με φόντο το ειδυλλιακό ηλιοβασίλεμα.

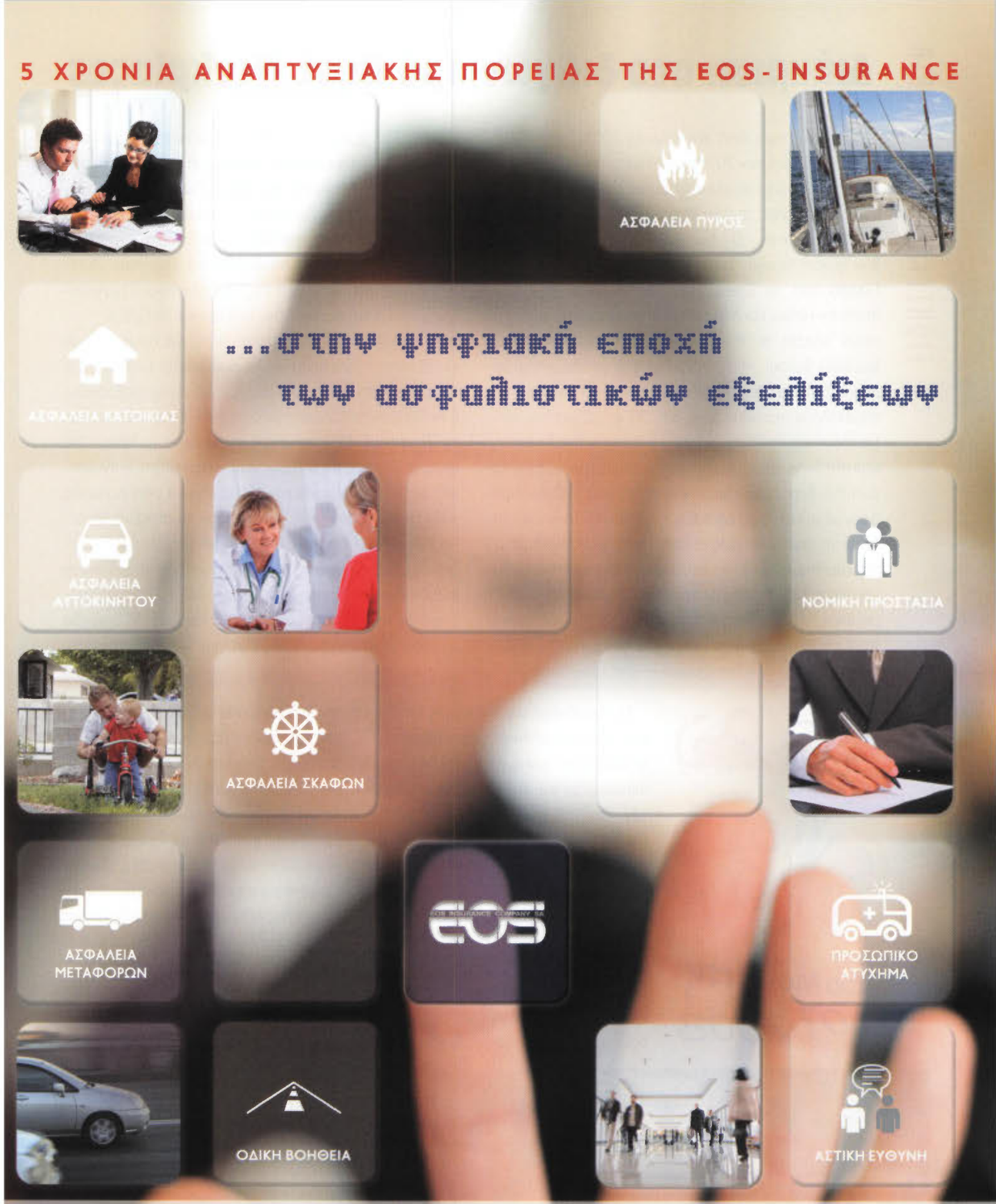
Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γ. Διαμαντόπουλος και η σύζυγός του κ. Αλ. Διαμαντοπούλου και οι κ. Φ. Λουκοπούλου, αντιπρόεδρος και οικονομική διευθύντρια της General Union, Μ. Τσακαλιάς, αντιπρόεδρος της General Trust και σύμβουλος διοίκησης με τη σύζυγό του, Γ. Σιδέρης, διευθυντής υποκαταστήματος Β. Ελλάδας με τη σύζυγό του, Κ. Βακίδης, συντονιστής εργασιών, Θ. Τσαγκουρνός, προϊστάμενος Κλ. Έκδοσης Συμβολαίων Αυτοκινήτου, Κ. Λακαφώσης, επιθεωρητής πωλήσεων, Μ. Κωστής, επιθεωρητής πωλήσεων.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

interasc
Ασφαλιστική Εταιρ
Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χα
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 67
www.interasco.gr, e-mail:info@intera

5 ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ EOS-INSURANCE



EOS INSURANCE COMPANY SA
Ο λόγος μας... ασφάλεια!

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

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

Διάκριση στο διαγωνισμό Best Workplaces

Στο διαγωνισμό Best Workplaces 2008, για την ανάδειξη των 20 εταιρειών με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα, καταλαμβάνοντας τη 15η θέση, διακρίθηκε η AIG Greece. Ο διαγωνισμός Best Workplaces διοργανώνεται κάθε χρόνο στην Ελλάδα από το Great Place to Work® Institute Hellas και η αξιολόγηση των εταιρειών γίνεται σε συνεργασία με το ALBA Graduate Business School. Η συμμετοχή γίνεται σε εθελοντική βάση και δικαίωμα συμμετοχής έχουν όλες οι εταιρείες που απασχολούν περισσότερους από 50 εργαζόμενους, ανεξαρτήτως νομικού καθεστώτος. Οι εταιρείες που διακρίνονται στο διαγωνισμό, λαμβάνουν αυτόματα μέρος στον ευρωπαϊκό διαγωνισμό για την ανάδειξη των 100 επιχειρήσεων με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ευρώπη. Αξίζει να σημειωθεί πως οι απαντήσεις των εργαζομένων στα ερωτηματολόγια –τα οποία συμπληρώνονται ανώνυμα και αποστέλλονται απευθείας στους αξιολογητές– έχουν τη μεγαλύτερη βαρύτητα για τη συνολική αξιολόγηση και κατάταξη κάθε επιχείρησης, καθώς τα δύο τρίτα της τελικής βαθμολογίας εξαρτώνται από τη γνώμη των εργαζομένων. Με αφορμή τη σημαντική αυτή διάκριση, η κ. Μαρία Πατακιούτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της AIG Greece, παρουσίασε με ξεχωριστό τρόπο το εργασιακό περιβάλλον της εταιρείας: «Τι είναι για εμάς στην AIG Greece καλό εργασιακό περιβάλλον. Το Άλφα και το Ωμέγα!

Να εστιάζεις στο αποτέλεσμα χωρίς να ξεχνάς ότι το κλειδί είναι ο Άνθρωπος - Να παρέχονται ευκαιρίες για προσωπική Βελτίωση - Να ακούς Γέλιο στους διαδρόμους - Να αισθάνεσαι Δημιουργικός - Να Εξυπηρετείς με κέφι και Ζωντάνια - Να λειτουργείς με γνώμονα το Ήθος - Να έχεις το Θάρρος της γνώμης σου - Να νιώθεις Ικανοποίηση με την εργασία σου και την προσφορά στην Κοινωνία - Να είσαι Λειτουργικός - Το Μέλλον να σημαίνει Νίκη - Να Ξεχωρίζεις - Να μοιράζεσαι το ίδιο όραμα - Να Παθιάζεσαι με τις προκλήσεις και να παίρνεις Ρίσκα με Σύνεση βασιζόμενος σε Ταχείς αποφάσεις - Να αισθάνεσαι Υπερήφανος που ανήκεις σε αυτήν την ομάδα - Μια ομάδα που δρα με Φαντασία, Χαρά, Ψυχή και Ωριμότητα!»

ING

Ecomobility 2007-2008

Στο Αμφιθέατρο του υπουργείου Μεταφορών πραγματοποιήθηκε η γιορτή για την τελετή Βράβευσης των ομάδων μαθητών της Γ΄ Γυμνασίου απ' όλη την Ελλάδα, που συμμετείχαν στο πρόγραμμα «ECOMOBILITY, ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗ ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΗ», του οποίου η ING Ελλάδας είναι υποστηρικτής. Με την παρουσία εκπροσώπων της Πολιτείας, των Επιστημονικών Φορέων, της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, μαθητών, καθηγητών και γονέων, έγινε η ανακοίνωση των δέκα καλύτερων εργασιών και η γνωστοποίηση της ομάδας των νικητών που θα ταξιδέψουν και θα φιλοξενηθούν για μία εβδομάδα στις Βρυξέλλες, από την Αντιπροσωπεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην Ελλάδα. Στο διαγωνισμό συμμετείχαν ομάδες μαθητών από 26 πόλεις της χώρας. Το Βραβείο για την Καλύτερη Εργασία ήταν ένα ταξίδι στις Βρυξέλλες, όπου η νικήτρια ομάδα και ο καθηγητής της θα έχουν την ευκαιρία να ενημερωθούν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τον περιβαλλοντικό προσανατολισμό της, να περιηγηθούν στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και να επισκεφθούν το Γραφείο του Επιτρόπου Περιβάλλοντος κ. Δήμα.

Τα βραβεία Δημιουργικότητας, απονεμήθηκαν σε ομάδες μαθητών που είχαν τις πιο δημιουργικές προσεγγίσεις στις προτάσεις τους.



AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. Ιδρύεται συνεταιρισμός Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης



Η ίδρυση του Ελληνικού Συνεταιρισμού Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης, ανακοινώθηκε σε εκδήλωση της Αιγαίον στο Golf Club της Γλυφάδας, του οποίου το καταστατικό έχει ήδη εγκριθεί από τον περασμένο Οκτώβριο. Την έναρξη της εκδήλωσης σηματοδότησε η ομιλία του προέδρου του «Ελληνικού Συνεταιρισμού Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης», κυρίου Νικόλαου Βελλιάδη, που τόνισε τη σημαντική συμβολή του συνεταιρισμού στην ανάδειξη του Πειραιά ως ναυτιλιακό κέντρο και την ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας, μέσω της εισροής συναλλάγματος. Ακολούθησε η ομιλία του γενικού διευθυντή του συνεταιρισμού κ. Graham Edmiston και ο χαιρετισμός του κ. Τζωάννου Ιωάννη, γεν. γραμματέα του υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας. Πλήθος εφοπλιστών, ασφαλειομεσιτών καθώς και αντιπρόσωποι της πολιτικής ηγεσίας τίμησαν με την παρουσία τους το σημαντικό αυτό γεγονός.

Στα ύψη η παραγωγή

Η συνολική παραγωγή της AIGAION για το 2007 έκλεισε στα 35.050.659,27 € παρουσιάζοντας 44% αύξηση από τη συνολική παραγωγή του 2006. Παράλληλα κατοχύρωσε την πρώτη θέση στις ναυτασφαλίσεις για το 2007, βάσει στοιχείων παραγωγής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Πιο αναλυτικά η AIGAION πρωταγωνίστησε στις πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις πλοίων και αστικής ευθύνης πλοίων, με μεγάλη ποσοστιαία διαφορά από την αμέσως επόμενη ανταγωνίστρια εταιρεία.

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.		
	Ποσά σε Ευρώ	Ποσοστό Αγοράς
ΠΛΟΙΑ Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	7.883.520,12	33,8 %
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	1.279.384,34	20,4 %
ΠΛΟΙΑ Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	1.897.125,95	90,2 %
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	100.423,57	95,4%



Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

Νομικό Συνέδριο για τα τροχαία

«Διεθνή Τροχαία Ατυχήματα στην Κεντρική Ευρώπη - Συγκριτικό Δίκαιο Αποζημιώσεων» ήταν το θέμα του νομικού συνεδρίου που διοργάνωσαν στη Θεσσαλονίκη η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ο Δικηγορικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης. Στόχος της ημερίδας αυτής ήταν η συγκριτική αξιολόγηση των διαφορετικών ευρωπαϊκών νομοθετικών ρυθμίσεων και νομολογιακών τάσεων στο εξειδικευμένο αυτό πεδίο του δικαίου προς την κατεύθυνση της επιστημονικής ενημέρωσης και της ανάπτυξης διαλόγου για την προσέγγιση του υφιστάμενου νομοθετικού πλαισίου της χώρας μας προς τα αντίστοιχα δίκαια. Στο συνέδριο, εξειδικευμένοι δικηγόροι από Ισπανία, Ολλανδία, Γερμανία, Τσεχία και Ελλάδα ανέλυσαν τον τρόπο αντιμετώπισης ενός εικονικού τροχαίου ατυχήματος από τα δικαστήρια της χώρας τους, σε εφαρμογή της αντίστοιχης εθνικής τους νομοθεσίας. Από μια συγκριτική επισκόπηση της νομοθεσίας και των νομολογιών των παραπάνω χωρών προέκυψε μια εντελώς διαφορετική, τόσο νομοθετική όσο και νομολογιακή, αντιμετώπιση του

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Πάει και κρουαζιέρα

Τρίμηνο διαγωνισμό υγείας και γενικών ασφαλίσεων, ο οποίος λήγει στο τέλος Ιουλίου, διοργανώνει για τους ασφαλιστές της η Interasco Α.Ε.Γ.Α. Το έπαθλο είναι μία κρουαζιέρα με πολυτελές κρουαζερόπλοιο σε νησιά της Ανατολικής Μεσογείου, η οποία θα πραγματοποιηθεί στα τέλη Αυγούστου. Με μεγάλη χαρά εν τω μεταξύ η Interasco θα παραδώσει ένα αυτοκίνητο μάρκας Smart στην εταιρεία «Vester Ασφαλιστική Πρακτόρευση Α.Ε.», η οποία το κέρδισε επάξια, επιτυγχάνοντας τον στόχο που είχε τεθεί στον ετήσιο διαγωνισμό υγείας 2007 της εταιρείας. Το αυτοκίνητο θα παραδοθεί σε εκπρόσωπο της Vester στα μέσα του καλοκαιριού.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Account Officers Ασφαλιστικών Κινδύνων Περιοχών:
– Στερεάς Ελλάδας & Ιονίων Νήσων (έδρα: Αθήνα)
Κωδικός Θέσης: ΠΜΕΣ(ΣΤΕ)_06_08
– Αττικής (έδρα: Αθήνα)
Κωδικός Θέσης: ΠΜΕΣ(ΑΤΤ)_06_08

Η Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Εργασιών (με διακριτικό τίτλο Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλίσεων) ανήκει στον Όμιλο επιχειρήσεων της Τράπεζας Πειραιώς και δραστηριοποιείται στο χώρο της διαμεσολάβησης κάθε μορφής ασφαλιστικών συμβάσεων. Η εταιρία ιδρύθηκε το 1993 και έχει ως πρωταρχικό σκοπό τόσο την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών της Τράπεζας Πειραιώς, όσο και την κάλυψη των αναγκών του Ομίλου.
Οι θέσεις θα αναφέρονται στην Διεύθυνση Πωλήσεων Μη Τιμολογημένων Κινδύνων Δικτύου της εταιρίας και βασική αποστολή της θα είναι η διαχείριση μεσαίων και μεγάλων ασφαλιστικών κινδύνων πελατών της Τραπέζης Πειραιώς για την ευρύτερη περιοχή της Αττικής και της Στερεάς Ελλάδας & Ιονίων Νήσων, αντίστοιχα.

ΠΡΟΦΙΛ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ/ ΑΣ
Απαραίτητα προσόντα:
- Προϋπηρεσία 3 ετών στον ασφαλιστικό κλάδο.
- Πολύ καλή γνώση ασφαλίσεων γενικών κλάδων.
- Έμφαση στην ανάπτυξη εργασιών και την επίτευξη κερδοφορίας.
- Άριστη ικανότητα επικοινωνίας και συνεργασίας.
- Δυνατότητα μετακινήσεων.
- Καλή γνώση χρήσης Η/Υ (MS Office).
- Καλή γνώση της Αγγλικής γλώσσας.

Η Εταιρία προσφέρει ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών με βάση τα προσόντα του/της υποψηφίου και προοπτικές ανάπτυξης και εξέλιξης.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αποστείλουν το βιογραφικό τους, σημειώνοντας τον **Κωδικό Θέσης,**
στην Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού & Εκπαίδευσης,
Όμιλος Τράπεζας Πειραιώς, Αμερικής 4, Αθήνα 10564 ή με fax στο 210-3288539 ή με email human-resources@piraeusbank.gr
Όλες οι υποψηφιότητες θα τύχουν πλήρους εμπιστευτικότητας.

Ο δαίμων του τυπογραφείου μετέτρεψε τη Διεύθυνση Πωλήσεων Ιωάννη Δόγιβαν σε Επιθεώρηση Ιωάννη Δόγιβαν στη σελίδα 132 τεύχος 112.

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

Στη Λάρισα οι επιτυχημένοι



Οι πωλήσεις βρέθηκαν στο επίκεντρο της σύσκεψης των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με μεγάλη επιτυχία στη Λάρισα και παραβρέθηκαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της εταιρείας από ολόκληρη την Ελλάδα, μαζί με τις οικογένειές τους. Στις εργασίες του συνεδρίου συμμετείχαν ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President – ALICO, ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδος, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρείας. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να καταθέσουν τις εμπειρίες τους και να ανταλλάξουν απόψεις με τους συναδέλφους τους σε θέματα που έχουν να κάνουν με την αποτελεσματική και ποιοτική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Ακόμη, στις ομιλίες τους, οι κ.κ. Α. Βασιλείου και Σ. Ταγκόπουλος αναφέρθηκαν στην εξαιρετική πορεία της εταιρείας και στην αναγνώριση που απολαμβάνει από τους ασφαλισμένους και την αγορά, αλλά και στην ανάγκη για περαιτέρω αναβάθμιση του επιπέδου υπηρεσιών, έτσι ώστε η εταιρεία να ανταποκρίνεται πάντα με τον καλύτερο τρόπο στις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες των εκατοντάδων χιλιάδων ανθρώπων που την εμπιστεύονται. Ο Κύκλος των Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life αποτελεί μία μακροχρόνια παράδοση για την εταιρεία, είναι επαγγελματίες υψηλού επιπέδου, στους οποίους η εταιρεία παρέχει όλες τις δυνατότητες για συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση του επιπέδου των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

DAS

ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

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

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

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

No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

AKSHOTELS

Δημοφιλής προορισμός

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο υπερσύγχρονο συνεδριακό κέντρο Porto Heli Conference Centre το 5ο πανελλήνιο συνέδριο Θαλασσαιμίας, δυναμικότητας 350 συνέδρων.

Το ξενοδοχείο AKS Porto Heli της ξενοδοχειακής αλυσίδας AKS Hotels φιλοξένησε περισσότερους από 300 σύνεδρους από ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, οι οποίοι είχαν τη δυνατότητα να απολαύσουν τις ομορφιές της περιοχής αλλά και να επισκεφθούν το νησί των Σπετσών, που απέχει μόλις 10 λεπτά από το Πόρτο Χέλι.

Το ξενοδοχείο AKS Porto Heli, 4 αστέρων, το οποίο τα τελευταία χρόνια είναι ιδιαίτερα δημοφιλής προορισμός διοργάνωσης συνεδρίων και incentive εταιρειών, παραμένει ανοικτό σε επισκέπτες καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Η AKS Hotels διαθέτει ακόμη τρία ξενοδοχεία, το AKS Hinitsa Bay Hotel, 4 αστέρων, στην περιοχή της Αργολίδας, το AKS Minoa Palace, 4 αστέρων, στην Αμνισσό της Κρήτης και το AKS Annabelle Village στη Χερσόνησο της Κρήτης, 5 αστέρων.

Στο πλαίσιο του διήμερου συνεδρίου, που έλαβε χώρα στους υψηλών προδιαγραφών συνεδριακούς χώρους του Porto Heli Conference Centre, ολοκληρώθηκε η εκλογή προέδρου και διοικητικού συμβουλίου του Συνδέσμου Θαλασσαιμίας, ενώ δόθηκε και η ευκαιρία στους παρευρισκόμενους να ακούσουν διακεκριμένους ομιλητές συζητώντας μαζί τους ενδιαφέροντα θέματα και απόψεις, απολαμβάνοντας ταυτόχρονα τη μαγευτική ατμόσφαιρα του κόλπου του Πόρτο Χελίου.

15 χρόνια
μαζί σας...



...με συνέπεια
και συνέχεια!

Οι ειδικοί στις συντάξεις

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

VDV Leben International
Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλειών Ζωής
Λεωφ. Συγγρού 138, 176 71 Καλλιθέα, Αθήνα
Τ.: 210 922 35 64, Fax: 210 922 35 65
e-mail: info@vdv.gr; www.leben.gr



Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 830
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr info@aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Με στόχο τα 300 εκατ. ευρώ η παραγωγή ασφαλίστρων

Με ανοδικούς ρυθμούς συνεχίστηκε η πορεία της παραγωγής ασφαλίστρων και της κερδοφορίας της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους. Τα καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν σε 57,6 εκατ. ευρώ έναντι 35,83 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου, σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 60,76%.

Επισημαίνεται, ότι σε ιδιαίτερα υψηλότερο βαθμό κυμάνθηκε η κερδοφορία της εταιρείας σε ενοποιημένο επίπεδο. Ειδικότερα, τα κέρδη ανήλθαν σε 5,67 εκατ. ευρώ έναντι 86 χιλ. ευρώ σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2007, εμφανίζοντας αύξηση ύψους 6.500%!

Υπογραμμίζεται, ότι το ενεργητικό της εταιρείας ανέρχεται σε 692,4 εκατ. ευρώ και οι ασφαλιστικές προβλέψεις (αποθέματα) σε 423,3 εκατ. ευρώ έναντι 396,5 εκατ. ευρώ του αντίστοιχου περσινού διαστήματος.

Κορυφαία στελέχη της εταιρείας τονίζουν ότι πέραν της αυξημένης παραγωγής, η ραγδαία αύξηση των κερδών αποδίδεται και στη συμπίεση των διοικητικών εξόδων, τα οποία περιορίστηκαν στο 9% (μονοψήφιο ποσοστό για πρώτη φορά) επί των ασφαλίστρων, έναντι 13,21% του ιδίου διαστήματος πέρυσι. Αποτέλεσμα της παραπάνω αναφερόμενης κερδοφορίας ήταν και η σημαντική αύξηση των ίδιων κεφαλαίων, τα οποία έφθασαν τα 68,35 εκατ. ευρώ έναντι 19,8 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του 2007, παρουσιάζοντας ποσοστιαία άνοδο 245%!

Υπενθυμίζεται ότι η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ έλαβε βαθμό αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας Β+ και σταθερή προσδοκία (stable outlook) από τον οίκο Fitch. Αντίστοιχο βαθμό έλαβε και η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ (Κλάδος Ζημιών).

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία εντάσσεται στο γενικότερο σχεδιασμό αναδιοργάνωσης του Ομίλου και της υιοθέτησης των υψηλότερων διεθνών προδιαγραφών λειτουργίας. Σημειώνεται ότι πλέον όλες οι εν Ελλάδι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου κατέχουν βαθμολογία χρηματοοικονομικής ισχύος και πιστοληπτικής ικανότητας του οίκου Fitch. Επισημαίνεται δε ότι μόνο οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου Ασπίς διαθέτουν στην Ελλάδα rating (πιστοληπτική ικανότητα).

Τέλος, η παραγωγή ασφαλίστρων της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, σύμφωνα με τις προβλέψεις της διοίκησης, αναμένεται να φτάσει τα 300 εκατ. ευρώ το 2008.

International Life Για καλύτερη ζωή

Οι κορυφαίοι βραβεύθηκαν από την GAMA



Καταξιωμένα στελέχη της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς, μεταξύ των οποίων οι Supervisors της International Life κ.κ. Κλ. Πεφάνιος και Α. Φουκαράκης, οι Agency Managers κ.κ. Χρ. Γαληρόπουλος και Λ. Καρανίκης, οι Unit Managers Α. Πεφανίου, Θ. Καλαμπόκας, Μ. Μανίδου, Γ. Κουμπιάς, Α. Μαλισιόβα και Κ. Τζοάννου, καθώς επίσης και ο κ. Γ. Μπράβος, γενικός διευθυντής της εταιρείας συμμετείχαν στο συνέδριο LAMP 2008, που διοργανώνει κάθε χρόνο ο διεθνής οργανισμός GAMA. Το συνέδριο, που φέτος διεξήχθη στο San Francisco και είχε τίτλο «Leadership: Gateway to the Future», αποτελεί κορυφαίο γεγονός της ασφαλιστικής αγοράς, στο οποίο οι σύνεδροι έχουν την ευκαιρία να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους και να ενημερωθούν για όλες τις τελευταίες εξελίξεις. Παράλληλα, βραβεύτηκαν για πρώτη φορά στην κατηγορία «International Management Award» βάσει των εισοδημάτων τους από προμήθειες νέων εργασιών όλων των συνεργατών τους για το 2007, ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στον οποίο αποδόθηκε ο τίτλος «Silver» και οι κ.κ. Χρήστος Γαληρόπουλος, Λουκάς Καρανίκης και Αντώνης Φουκαράκης, στους οποίους αποδόθηκε ο τίτλος «Bronze». Τα βραβεία της GAMA απονέμονται κάθε χρόνο στους κορυφαίους managers της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς, οι οποίοι πετυχαίνουν τις προκαθορισμένες από τον οργανισμό προϋποθέσεις βράβευσης.

Έτσι, στην κατηγορία «Silver» αναγνωρίζονται οι managers με ύψος εισοδημάτων από προμήθειες από $600.000 έως $1.999.999 και στην κατηγορία «Bronze» οι managers με ύψος εισοδημάτων από προμήθειες από $300.000 έως $599.999.

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

INTERAMERICAN

Στην πρώτη γραμμή οι ομαδικές ασφαλίσεις

Ιδιαίτερα επιτυχημένη χρονιά για τη γενική διεύθυνση ομαδικών ασφαλίσεων και Corporate Business της Interamerican ήταν το 2007, με τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να αγγίζουν τα 38.111.000 ευρώ (+36%), ενώ η νέα παραγωγή έφτασε τα 5.511.000 ευρώ (+53%), με 150 νέους εταιρικούς πελάτες και 17.000 νέους ασφαλισμένους. Η Interamerican και εφέτος συνεχίζει την ανοδική της πορεία με στόχο την περαιτέρω βελτίωση της θέσης της στην ασφαλιστική αγορά. Σε αυτή την κατεύθυνση φαίνεται πως έχει σύμμαχο τις συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά με άξονα το ολοένα και αυξανόμενο συνταξιοδοτικό πρόβλημα. Στις νέες αυτές προκλήσεις έχει να παραθέσει πληθώρα θετικών στοιχείων, με αποκορύφωμα τη μοναδική απόδοση των ομαδικών συνταξιοδοτικών της προγραμμάτων για το 2007, που ήταν 5,51%!

Παράλληλα, στοχεύοντας μόνο σε κερδοφόρο ανάπτυξη μέσα από ένα συνεχώς αυξανόμενο και υγιές χαρτοφυλάκιο, διευρύνει συνεχώς την γκάμα των προϊόντων της παρέχοντας νέα δυναμικά προγράμματα:

- Ασφάλισης ανθρωπίνου δυναμικού επιχειρήσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους
- Credit Insurance για εξειδικευμένες επιχειρήσεις
- Εταιρικών κινδύνων που υποστηρίζονται από έμπειρα και εξειδικευμένα στελέχη της καθώς και από το Δίκτυο Συνεργατών της Interamerican.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ευρωστία για τον Όμιλο

Στα 3 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη έξι επιχειρήσεων του ομίλου Ιντερσαλόνικα για τη χρήση του έτους 2007, με πρώτη στην κερδοφορία την Ιντερσαλόνικα Γενικών Κλάδων με 2.070.135,70 ευρώ καθαρά κέρδη, δεύτερη την Ιντερσαλόνικα Ζωής με 625.813,42 ευρώ καθαρά κέρδη και τρίτη σε κερδοφορία την Ιντερσαλόνικα Τεχνική με 103.751,68 ευρώ. Μικρότερα κέρδη σημείωσαν οι άλλες τρεις επιχειρήσεις του ομίλου.

Οι αντίστοιχες προβλέψεις για το τρέχον έτος 2008, που ήδη υλοποιούνται, ανεβάζουν τη συνολική κερδοφορία του ομίλου στα 3,7 εκατ. ευρώ με πρώτη σε προβλέψεις κερδοφορίας την Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικών Κλάδων με 2,6 εκατ. ευρώ, δεύτερη την Εταιρεία Ζωής με 0,8 εκατ. ευρώ και τρίτη την Τεχνική με 0,2 εκατ. ευρώ. Αντίστοιχα κέρδη προβλέπονται και για τις άλλες τρεις εταιρείες.

Στις δραστηριότητές του ο όμιλος Ιντερσαλόνικα έχει προσθέσει άλλες δύο εταιρείες εσωτερικού (αγροτουρισμού και καλλιεργειών αρωματικών φυτών) και δύο εταιρείες εξωτερικού (τεχνικής και οδικής βοήθειας), των οποίων τα αποτελέσματα, ως συγγενών επιχειρήσεων, θα εμφανίζονται χωριστά και μετά την πρώτη υπερδωδεκάμηνη χρήση τους.

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

Οδεύει προς πώληση

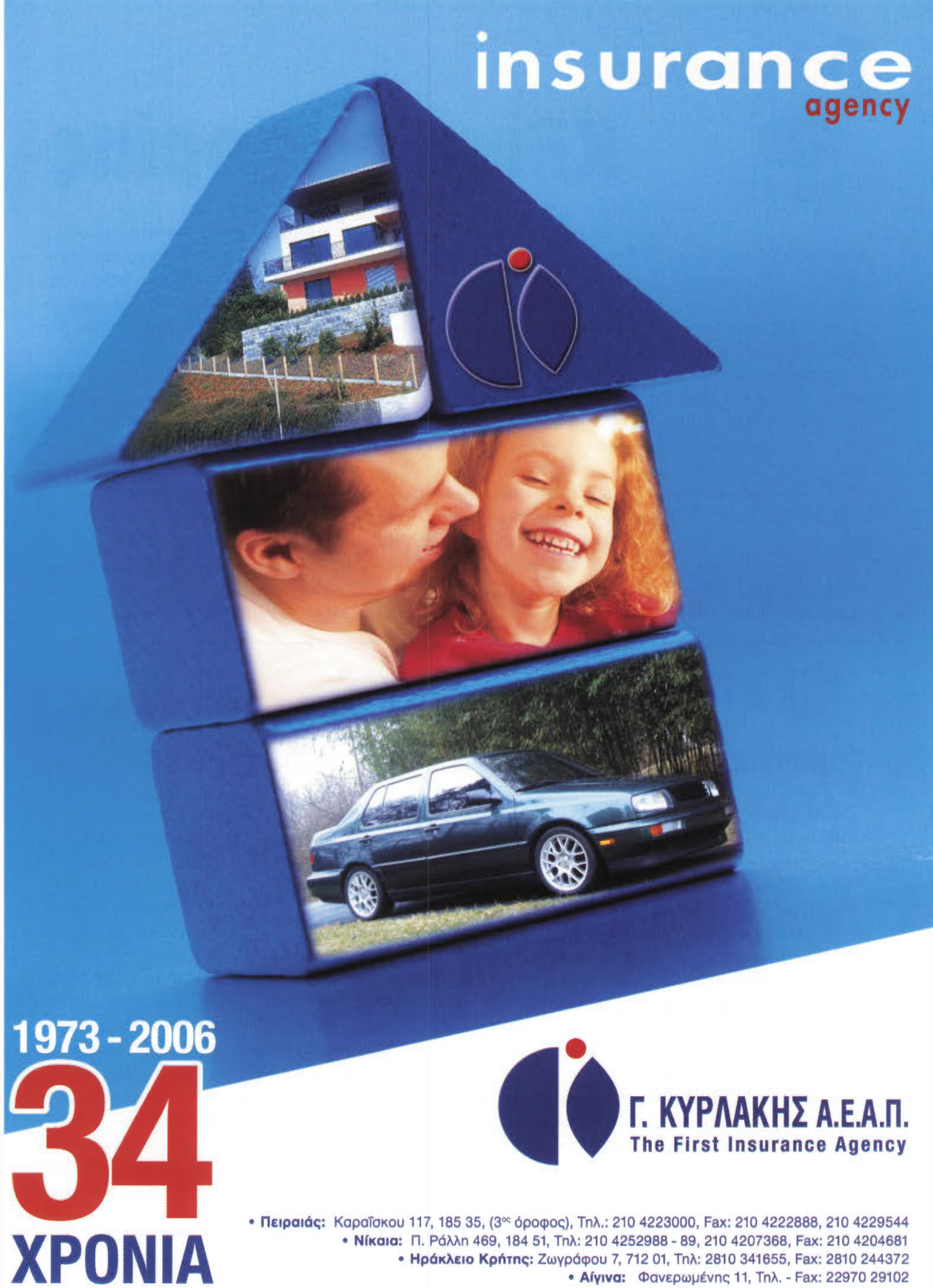
«Πλώρη» για τη διάθεση ποσοστού της ΑΤΕ Ασφαλιστικής έβαλε ο πρόεδρος του ομίλου της ATEbank, Δημήτρης Μηλιάκος, από το βήμα της γενικής συνέλευσης των μετόχων. Όπως χαρακτηριστικά τονίζεται και σε ανακοίνωση της εταιρείας, οι ισχύοντες κανόνες της Βασιλείας ΙΙ για τον υπολογισμό του δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας μίας τράπεζας, επιβάλλουν την αφαίρεση από τα εποπτικά ίδια κεφάλαιά της, των κεφαλαίων εκείνων που η τράπεζα έχει τοποθετήσει σε ασφαλιστικές εταιρείες.

Επίσης σημειώνεται ότι λαμβάνοντας υπόψη αυτά τα δεδομένα, η διοίκηση του ομίλου της ATEbank βρίσκεται στη φάση οριστικοποίησης συμφωνίας με εταιρεία συμβούλων, που θα διερευνήσει τη δυνατότητα μείωσης του ποσοστού συμμετοχής της Τράπεζας στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, με τρόπο ώστε να διασφαλιστεί μακροπρόθεσμα, με αντικειμενικές και διαφανείς διαδικασίες, η αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας.

Οι ανακοινώσεις Μηλιάκου προκάλεσαν την αντίδραση των εργαζομένων, που κάνουν λόγο για οργανωμένο σχέδιο παράδοσης της εταιρείας στον ιδιωτικό τομέα, προκειμένου να υλοποιηθούν κυβερνητικές επιλογές.

Κέρδη έγραψε εν τω μεταξύ, το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα, το Α' τρίμηνο 2008 σημειώθηκε αύξηση κατά 3,3% στην παραγωγή ασφαλίστρων, η οποία ανήλθε στα 53,6 εκατ. ευρώ.

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 2,5 εκατ. ευρώ έναντι 3,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο.



NATIONAL BANK OF GREECE

Κλίμα ευφορίας

Σε 423 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας το πρώτο τρίμηνο του 2008, σημειώνοντας αύξηση κατά 25% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2007. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων διαμορφώθηκε σε 28% για το πρώτο τρίμηνο του 2008, αυξημένη κατά 5 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με πέρυσι. Οι επιδόσεις αυτές του ομίλου είναι αποτέλεσμα της ανάπτυξης των τραπεζικών εργασιών τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στις αγορές της Τουρκίας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Ειδικότερα, αύξηση κατά 8% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2007 σημείωσαν τα καθαρά κέρδη από τις δραστηριότητες στην Ελλάδα και ανήλθαν σε 255 εκατ. ευρώ. Η συνεισφορά της Finansbank στην κερδοφορία του ομίλου, εξαιρουμένης της φορολογικής περαίωσης, ανήλθε σε 129 εκατ. ευρώ (+40% έναντι του Α' τριμήνου 2007), ποσό που αντιστοιχεί στο 30% της συνολικής κερδοφορίας του ομίλου.

Εντυπωσιακή αύξηση κατά 72% σημείωσαν τα καθαρά κέρδη των μονάδων που δραστηριοποιούνται στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, τα οποία ανήλθαν στα 50 εκατ. ευρώ συνεισφέροντας 12% στη συνολική κερδοφορία του ομίλου. Το καθαρό επιτοκιακό αποτέλεσμα του ομίλου ανήλθε σε 855 εκατ. ευρώ, αυξημένο κατά 21% σε σχέση με 708 εκατ. ευρώ στην αντίστοιχη περίοδο του 2007.

Παρά την όξυνση του ανταγωνισμού στην άντληση κεφαλαίων και τη συνεπακόλουθη αύξηση του κόστους χρήματος, το καθαρό επιτοκιακό περιθώριο του ομίλου το πρώτο τρίμηνο του 2008 παρέμεινε στα επίπεδα του τέταρτου τριμήνου 2007 και ανήλθε σε 4,31% έναντι 4,19% το πρώτο τρίμηνο του 2007.

Το συνολικό ύψος χορηγήσεων του ομίλου ανήλθε στο τέλος του πρώτου τριμήνου 2008 σε 57,1 δισ. ευρώ έναντι 45,7 δισ. ευρώ στο τέλος του πρώτου τριμήνου 2007, παρουσιάζοντας αύξηση 25%. Στο πρώτο τρίμηνο οι νέες χορηγήσεις διπλασιάστηκαν σε σχέση με τις αντίστοιχες νέες χορηγήσεις του πρώτου τριμήνου 2007 τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Τουρκία.

attica bank

Σημαντική αύξηση μεγεθών

Ιδιαίτερα θετική ήταν η εξέλιξη των αποτελεσμάτων, τόσο σε ατομική όσο και σε ενοποιημένη βάση, της Attica Bank το α' τρίμηνο του 2008, σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2007, με υπερδιπλασιασμό των αποτελεσμάτων, δεδομένου ότι σε ενοποιημένη βάση τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 106,7% και κατά 111,3% μετά φόρων. Τα μετά από φόρους κέρδη ανήλθαν στα 8,63 εκατ. ευρώ έναντι 4,086 εκατ. ευρώ στο πρώτο τρίμηνο του προηγούμενου έτους, σημειώνοντας αύξηση κατά 111,3%, ενώ προ φόρων τα κέρδη ενισχύθηκαν κατά 106,7% και έφθασαν τα 10,92 εκατ. ευρώ από 5,23 εκατ. ευρώ. Η τράπεζα έχει δρομολογήσει τιτλοποίηση στεγαστικών δανείων για την άντληση κεφαλαίων από την ΕΚΤ.

Σε ποσοστό 12% ήταν αυξημένα στο τρίμηνο τα καθαρά έσοδα από τόκους, στα 25,26 εκατ. ευρώ, και κατά 18,7% τα καθαρά έσοδα από προμήθειες, στα 10,1 εκατ. ευρώ, ενώ υποχώρησαν κατά 6,9% τα έσοδα από χρηματοοικονομικές πράξεις, στα 2,36 εκατ. ευρώ.

ASPIS BANK

Με ζημίες

Ζημίες 2,2 εκατ. ευρώ, μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας, σημείωσε στο πρώτο τρίμηνο η Aspis Bank και σύμφωνα με ανακοίνωση αποδίδεται κυρίως στη συμπίεση του περιθωρίου επιτοκίου, δεδομένης της αύξησης του κόστους καταθέσεων και του κόστους εξυπηρέτησης των αντληθέντων Tier I και Tier II κεφαλαίων από τις διεθνείς αγορές, καθώς επίσης και στο κόστος οργανωτικής αναδιάρθρωσης της τράπεζας, προκειμένου να υλοποιηθεί ο στρατηγικός της σχεδιασμός.

Πάντως, όπως προστίθεται στην ανακοίνωση, η αρνητική αυτή συγκυρία δεν πρόκειται να ανακόψει το αναπτυξιακό πρόγραμμα το οποίο υλοποιείται. Συγκεκριμένα, οι διαδικασίες για τη λειτουργία του πρώτου καταστήματος της Τράπεζας εκτός Ελλάδος, και συγκεκριμένα στη Σόφια της Βουλγαρίας, βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο, ενώ συνεχίζεται η στροφή της στρατηγικής ανάπτυξης της Τράπεζας προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και την καταναλωτική πίστη.

ATEbank ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

Υποχώρησαν τα κέρδη

Σε 30,3 εκατ. ευρώ ανήλθαν στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας της ATEbank έναντι 74,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2007. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση της τράπεζας, η κερδοφορία του πρώτου τριμήνου 2008 επηρεάστηκε τόσο από την τρέχουσα αρνητική συγκυρία στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου όσο και από μη επαναλαμβανόμενα έσοδα που είχαν πραγματοποιηθεί κατά το αντίστοιχο τρίμηνο του 2007.

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο δανείων, μετά τις προβλέψεις και τις διαγραφές ύψους 455 εκατ. ευρώ ανήλθε σε 15,9 δισ. ευρώ, αυξημένο κατά 12,7% (χωρίς τις διαγραφές 15,7%) έναντι της 31 Μαρτίου 2007. Τα υπόλοιπα στο χαρτοφυλάκιο των στεγαστικών δανείων διατηρούν (31.3.2008) σταθερό ετήσιο ρυθμό αύξησης κατά 25,4%, διαμορφούμενα σε 5,3 δισ. ευρώ.

Τα καταναλωτικά δάνεια αυξήθηκαν 51,3% έναντι της 31.3.2007, με τα υπόλοιπα να ανέρχονται στα 884,4 εκατ. ευρώ, ενώ και τα υπόλοιπα των πιστωτικών καρτών αυξήθηκαν 32,2% και ανήλθαν σε 341,4 εκατ. ευρώ. Το χαρτοφυλάκιο δανείων προς τα νοικοκυριά συνεχίζει να αυξάνεται με ρυθμούς υψηλότερους της αγοράς φτάνοντας το ύψος των 6,5 δισ. ευρώ έναντι 5,1 δισ. ευρώ στο τέλος Μαρτίου του 2007 (αύξηση 28,7%). Ο συνολικός δείκτης των μη εξυπηρετουμένων δανείων συνέχισε για ένα ακόμη τρίμηνο την καθοδική πορεία του, διαμορφούμενος σε 7,8% έναντι 10,3% τον Μάρτιο 2007.

Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η συνεχιζόμενη αύξηση των καταθέσεων κατά 3,2% σε σχέση με την 31η Μαρτίου 2007, που ξεπερνούν τα 20 δισ. ευρώ, επιτρέπει τη διατήρηση του δείκτη δανείων προς καταθέσεις στο επίπεδο του 84,2%. Ο χαμηλός λόγος των δανείων προς καταθέσεις, σε συνδυασμό με το σχετικά χαμηλό κόστος άντλησης καταθέσεων, αποτελούν ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε συνθήκες έλλειψης ρευστότητας, όπως αναφέρει η τράπεζα.

MARFIN POPULAR BANK

Μείωση κερδών

Μείωση 13% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2007 και αύξηση 30% σε σχέση με το τέταρτο τρίμηνο του 2007 παρουσίασαν στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας της Marfin Popular Bank και έφτασαν τα 104,4 εκατ. ευρώ.

Το σύνολο των εσόδων αυξήθηκε κατά 9% ετησίως σε 281,6 εκατ. ευρώ, τα έσοδα από δικαιώματα και προμήθειες αυξήθηκαν 18% ετησίως σε 74,1 εκατ. ευρώ, οι χορηγήσεις σημείωσαν αύξηση 44% ετησίως και ανήλθαν σε 19,7 δισ. ευρώ και οι καταθέσεις αυξήθηκαν 28% ετησίως σε 21,9 δισ. ευρώ.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ο διευθύνων σύμβουλος της Marfin Popular Bank, Ευθύμιος Μπουλούτας, σε δήλωσή του αναφέρει ότι ο όμιλος της Marfin Popular Bank συνεχίζει τη δυναμική του ανάπτυξη στο πρώτο τρίμηνο του 2008, εφαρμόζοντας το επιχειρησιακό σχέδιο και πετυχαίνοντας την στρατηγική του, η οποία επιτρέπει σημαντική αύξηση χορηγήσεων και καταθέσεων, περαιτέρω διεύρυνση της γεωγραφικής επέκτασης με έμφαση τα επιχειρηματικά δάνεια και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, και ανάπτυξη του δικτύου και των υποδομών. Ο κ. Μπουλούτας αναφέρει ότι όλα αυτά είχαν ως αποτέλεσμα τη σημαντική αύξηση των μεριδίων στις δύο βασικές αγορές –Ελλάδα και Κύπρο– και θετικά οικονομικά αποτελέσματα, παρά το αρνητικό διεθνές οικονομικό περιβάλλον.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

europ assistance

Europ Assistance Ελλάδος

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

Ο Άρης Σπηλιωτόπουλος στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Ιδανικός προορισμός συνεδρίων η Ελλάδα

Του Άρη Σπηλιωτόπουλου,
Υπουργού Τουριστικής Ανάπτυξης

Ο ελληνικός τουρισμός αποτελεί για τους περισσότερους κατοίκους της πατρίδας μας τρόπο ζωής, αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής μας κουλτούρας και έναν από τους ισχυρότε-



ρους τομείς της εθνικής μας οικονομίας. Τα τουριστικά έσοδα συμβάλλουν σημαντικά στην ελληνική οικονομία, ενώ την ίδια στιγμή ο τομέας του τουρισμού δημιουργεί χιλιάδες θέσεις εργασίας, ειδικότερα για τη νέα γενιά, τονώνει την περιφερειακή ανάπτυξη και αναζωογονεί σημαντικά τις τοπικές κοινωνίες της χώρας μας.

Για να εδραιώσουμε την Ελλάδα στις κορυφαίες θέσεις της παγκόσμιας τουριστικής κατάταξης και να αντεπεξέλθουμε στον ολοένα αυξανόμενο διεθνή τουριστικό ανταγωνισμό δημιουργούμε μεθοδικά έναν σύγχρονο, αποδοτικό και ελκυστικό τουριστικό μοντέλο που βασίζεται στην ποιότητα, τη βιωσιμότητα και την ποικιλομορφία του ελληνικού τουριστικού προϊόντος. Ένα τουριστικό μοντέλο που διασφαλίζει με όρους και προϋποθέσεις μια τουριστική ανάπτυξη ικανή να ανταποκριθεί στις ετερόκλητες πελατειακές απαιτήσεις μιας διαρκώς εξελισσόμενης τουριστικής αγοράς. Η ποιότητα που επιθυμούμε να διασφαλίσουμε δεν αφορά αποκλειστικά στις υπηρεσίες που παρέχει ο ελληνικός τουρισμός. Αφορά και στις τουριστικές υποδομές, στην τουριστική μας συνείδηση, στα προσόντα, στις δεξιότητες και την ευρύτερη φιλοσοφία του ανθρώπινου δυναμικού και κυριότερα στους επισκέπτες που προσελκύουμε. Στοχεύουμε σε επισκέπτες που αντιπροσωπεύουν τα δυναμικά στρώματα της παγκόσμιας τουριστικής αγοράς, που μπορούν να λειτουργήσουν ως κινητήριος μοχλός για την ανταγωνιστικότητα της χώρας μας και τις οικονομίες των τοπικών κοινωνιών. Η ποιότητα ως προς το target group των επισκεπτών στους οποίους απευθυνόμαστε είναι άμεσα αλληλένδετη με την ικανότητα της χώρας μας να δημιουργεί μοναδικές εμπειρίες και να ικανοποιεί ετερόκλητες πελατειακές προτιμήσεις. Για το λόγο αυτό προχωράμε στην εξειδίκευση του τουριστικού προϊόντος της χώρας μας μέσα από την ανάπτυξη νέων μορφών τουριστικής δραστηριότητας.

Σ' αυτή την κατεύθυνση ο συνεδριακός τουρισμός, ως μια νέα, αποδοτική μορφή τουρισμού, που λειτουργεί παράλληλα και συνδυαστικά με τον τουρισμό πόλεων (City Breaks), μπορεί να αποτελέσει την προμετωπίδα των προσπαθειών μας.

Στόχος μας είναι η Ελλάδα να εξελιχθεί σε σημείο αναφοράς στην παγκόσμια τουριστική σκηνή, διατηρώντας παράλληλα την ταυτότητα της και την ιδιοσυστασία της, που την κάνουν να ξεχωρίζει τονίζει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Υπουργός Τουριστικής Ανάπτυξης Αρης Σπηλιωτόπουλος.

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Η διοργάνωση συνεδρίων στη χώρα μας παρέχει στους διοργανωτές μοναδικά πλεονεκτήματα. Εκτός από την ασφάλεια και τις υποδομές που μπορεί να προσφέρει η πατρίδα μας, υπάρχει πληθώρα άλλων χαρακτηριστικών που συνδιαμορφώνουν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ελλάδας: οι συμμετέχοντες των διεθνών συνεδρίων που διοργανώνονται στην Ελλάδα έχουν τη δυνατότητα να συνδυάσουν το επαγγελματικό τους ταξίδι με την ολιγοήμερη διαμονή σε μια χώρα που φημίζεται για τον πολιτισμό της, για τον ήλιο και τη θάλασσα, για τα αμέτρητα, μοναδικά της νησιά. Παράλληλα, η Ελλάδα αναδεικνύεται ως ιδανικός προορισμός για τη διεξαγωγή διεθνών συναντήσεων και συνεδρίων, λόγω της εγγύτητάς της με την κεντρική Ευρώπη, ενώ οι εξαιρετικές συνεδριακές υποδομές της μπορούν να συνδυαστούν με ενδιαφέροντες μουσειακούς και αρχαιολογικούς χώρους, με εμπορικά κέντρα και νυχτερινή ζωή.

Στοίχημά μας είναι η δημιουργία- σε μακροπρόθεσμη βάση- μεγάλων συνεδριακών κέντρων για την προσέλκυση συνεδρίων παγκόσμιας απήχησης με μεγάλο αριθμό συνέδρων σε συνδυασμό με την κατάλληλη επικοινωνιακή διάδοση του ελληνικού συνεδριακού προϊόντος. Η Αθήνα, η Κρήτη, η Ρόδος και η Θεσσαλονίκη -ως κέντρο της Βόρειας Ελλάδας και πόλη που φιλοξενεί σημαντικές εκδηλώσεις με παγκόσμια απήχηση- είναι μερικές μόνο περιοχές που μπορούν να αναδειχθούν σε δημοφιλείς προορισμούς για συνεδριακό τουρισμό στην Ελλάδα.

Σήμερα, η Ελλάδα έχει εδραιώσει τη θέση της ως παράγοντας ισορροπίας και ασφάλειας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, ως ένας σύγχρονος και ελκυστικός προορισμός για όλους τους ταξιδιώτες. Στόχος μας είναι η Ελλάδα να εξελιχθεί σε σημείο αναφοράς στην παγκόσμια τουριστική σκηνή, διατηρώντας παράλληλα την ταυτότητά της και την ιδιοσυστασία της, που την κάνουν να ξεχωρίζει.

Η Ελλάδα μπορεί να γίνει χώρα συνεδρίων

Οι άριστες κλιματολογικές συνθήκες, η μοναδική φυσική ομορφιά, η πολιτιστική και ιστορική κληρονομιά που συναντά κανείς σε κάθε γωνιά της Ελλάδος, αλλά και οι οργανωμένες ξενοδοχειακές μονάδες, συντελούν να αναγνωρίζεται η χώρα μας ως τουριστικός προορισμός με συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι άλλων γειτονικών ανταγωνιστικών χωρών της Μεσογείου, ενώ η επιτυχημένη διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων αποτελεί απόδειξη ότι είναι σε θέση να διοργανώσει και διεθνείς εκδηλώσεις μεγάλου μεγέθους. Στην Αθήνα αλλά και σε άλλες μεγάλες πόλεις της Ελλάδας όπως Κρήτη, Θεσσαλονίκη, Ρόδος έχουν δημιουργηθεί συνεδριακά κέντρα με άρτιες κτιριακές και οργανωτικές συνθήκες, ενώ και τα ξενοδοχεία μπορούν πλέον να παρέχουν σημαντικές υπηρεσίες σε αυτόν το τομέα, καθώς διαθέτουν σύγχρονους χώρους εφοδιασμένους με υψηλή τεχνολογία. Αν και τα τελευταία χρόνια η συνεδριακή υποδομή της Ελλάδος έχει βελτιωθεί σε ικανοποιητικό βαθμό, οι προσπάθειες θα πρέπει να ενταθούν, ώστε να μεγαλώσει το μερίδιο από την πίτα που λέγεται Επαγγελματικός Τουρισμός. Και, επειδή τα συνέδρια αλλά και τα ταξίδια κινήτρων είναι αποδεδειγμένα ένα από τα πιο ισχυρά εργαλεία ανταμοιβής στελεχών και ασφαλιστικών εταιρειών, το «Ασφαλιστικό Ναι» παρουσιάζει ενδεικτικά τέσσερις αντιπροσωπευτικούς συνεδριακούς χώρους ευελπιστώντας να συμβάλλει στην καλύτερη επιλογή.





Porto Heli Conference Centre
Υπηρεσίες με αξιοπιστία

Η AKS Hotels παρακολουθώντας την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού σε παγκόσμιο επίπεδο ξεκίνησε στα τέλη του 2005 τη λειτουργία ενός σύγχρονου, πρότυπου και πλήρως αυτόνομου Συνεδριακού Κέντρου, στο Πόρτο Χέλι Αργολίδας. Το Porto Heli Conference Centre έχει φιλοξενήσει μέχρι σήμερα περισσότερες από 70 εκδηλώσεις κοινωνικού ή επιχειρηματικού χαρακτήρα, στοχεύοντας στην ικανοποίηση των απαιτήσεων κάθε συνέδρου και στην άρτια οργάνωση των εκδηλώσεων, με δεδομένη αξιοπιστία και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση.

Σε απόσταση 50 μ. από το ξενοδοχείο Porto Heli και 3 χλμ. από το ξενοδοχείο Χηνίτσα, το Συνεδριακό Κέντρο αποτελεί πρότυπο χώρο για τη διεξαγωγή κάθε είδους επιχειρηματικής ή άλλης εκδηλώσεως, καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, μένοντας απόλυτα προσαρμοσμένο στις σύγχρονες απαιτήσεις παροχής υψηλής ποιότητας και λειτουργικότητας. Διαθέτει συνολική δυναμικότητα 1.200 συνέδρων σε πλήρη ανάπτυξη και εκτείνεται σε τρία επίπεδα, καλύπτοντας μία επιφάνεια 14.000 τ.μ., συμπεριλαμβανομένου του υπογείου πάρκιν 170 θέσεων.

Η κεντρική αίθουσα χωρητικότητας 800 συνέδρων διαθέτει άνετους χώρους υποδοχής και είναι εφοδιασμένη με σύγχρονης τεχνολογίας ψηφιακά συνεδριακά οπτικοακουστικά συστήματα. Παρέχει καμπίνες διερμηνείας και ηλεκτρική οθόνη προβολής, ενώ η χρήση προηγμένων ηχομονωτικών διαχωριστικών δημιουργεί τρεις επιμέρους αίθουσες πολλαπλών χρήσεων. Για την κάλυψη παράλληλων συναντήσεων οι 15 συμπληρωματικές συνεδριακές αίθουσες παρέχουν τη δυνατότητα φιλοξενίας εκδηλώσεων κάθε είδους και όγκου. Ιδιαίτερα εντυπωσιακός και φωτεινός είναι ο ενιαίος εκθεσιακός χώρος 800 τ.μ., πλησίον της κεντρικής αίθουσας, με πλήθος υπηρεσιών για το σύνεδρο, όπως γραμματειακή υποστήριξη, business center και δωρεάν ασύρματο ευρυζωνικό internet.

AKS PORTO HELI και AKS HINITSA BAY

Σε έναν από τους δημοφιλέστερους προορισμούς της Ανατολικής Πελοποννήσου, με σπάνιο φυσικό κάλλος και μόλις 2½ ώρες από την Αθήνα, το Πόρτο Χέλι Αργολίδας «φιλοξενεί» τα ξενοδοχεία του Ομίλου AKS Hotels, το AKS Porto Heli Hotel, δυναμικότητας 206 δωματίων και το AKS Hinitsa Bay Hotel, δυναμικότητας 220 δωματίων.

Σε περιόδους συνεδρίων τα δύο ξενοδοχεία της αλυσίδας χρησιμοποιούνται για τις ανάγκες διαμονής των συνέδρων, υποστηρίζοντας πλήρως το Συνεδριακό Κέντρο, προσφέροντας πραγματικά ξεκούραστες και απολαυστικές διαμονές. Τα ξενοδοχεία είναι κτισμένα ακριβώς πάνω στη θάλασσα, με πλήθος υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών και μοναδική θέα το μαγευτικό κόλπο του Πόρτο Χελίου και της Χηνίτσας.

Η μοναδικότητα της φυσικής ομορφιάς της ευρύτερης περιοχής, η ευκολία πρόσβασης από την Αθήνα, η αμεσότητα με τα κοσμοπολίτικα νησιά των Σπετσών και της Ύδρας (μετακίνηση με υδρο-ταξί που αναχωρούν από τις προβλήτες των ξενοδοχείων), καθώς και τα αξιοθέατα της Επιδαύρου και των Μυκηνών καθιστούν το Πόρτο Χέλι έναν από τους πλέον σημαντικούς και προσιτούς συνεδριακούς προορισμούς για κάθε μορφής εκδήλωση.



AKSHOTELS
PORTO HELI
CONFERENCE CENTRE
PELOPONNESE • GREECE

mozaik.com

Fun business, serious pleasure.

Στο Συνεδριακό Κέντρο Πόρτο Χέλι η εργασία, η ανάγκη για ψυχαγωγία και οι ιδέες σας βρίσκουν το πιο πρόσφορο έδαφος για δημιουργία.
Εμπνευστείτε, αξιοποιήστε την τεχνολογία αιχμής και τις άρτιες εγκαταστάσεις, κερδίστε γνώση και δημιουργήστε σχέσεις συνεργασίας και εμπιστοσύνης με ανθρώπους που μοιράζονται το ίδιο όραμα. Χαρείτε το ταξίδι στα καταγάλανα νερά του Αργοσαρωνικού, ανακαλύψτε συναρπαστικές γωνιές της Πελοποννήσου και απολαύστε την φροντίδα και την πολυτέλεια που σας παρέχουμε.

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

One event.
Make it eventful!

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

RODOS PALACE
Luxury Convention Resort

Rodos Palace
Με ισχυρά πλεονεκτήματα

Ένα ευρύτατο φάσμα πολύμορφων και απαιτητικών διοργανώσεων, που προέβαλαν καθοριστικά τα ισχυρά πλεονεκτήματα της Ρόδου ως συνεδριακού προορισμού και ποικίλλουν από πολιτικά, ιατρικά και επιστημονικά συνέδρια έως γαστρονομικούς διαγωνισμούς και εταιρικές συναντήσεις διεθνούς εμβέλειας, φιλοξενήθηκαν στο Rodos Palace το 2007.

Στον τομέα της διεθνούς γαστρονομίας, το Rodos Palace, για άλλη μία φορά πρωτοπόρο στις νέες τάσεις της παγκόσμιας τουριστικής αγοράς, είχε την εξαιρετική τιμή να φιλοξενήσει στις εγκαταστάσεις του το 12ο Παγκόσμιο Διαγωνισμό Οινοχόων που διοργάνωσε η Διεθνής Ένωση Οινοχόων. Το κρασί αποτελεί πόλο έλξης για ένα μεγάλο ποσοστό τουριστών σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς δημιουργεί νέους προορισμούς και επανακαθορίζει τους ήδη υπάρχοντες, με βάση τον πλούτο τους σε ποικιλίες κρασιών. Έτσι λοιπόν, η διοργάνωση αυτή αποτέλεσε σημαντικό μέσο προβολής των ελληνικών κρασιών και της Ρόδου, εφόσον θεωρείται το μεγαλύτερο γεγονός της παγκόσμιας οινοχοΐας. Από την πλευρά των πολιτικών διοργανώσεων, σημαντικό και με άμεσες επιπτώσεις στο νησιωτικό χώρο ήταν το Συνέδριο Υπουργών Ευρωπαϊκών Υποθέσεων της Ε.Ε., που οργανώθηκε από το ελληνικό ΥΠΕΞ σχετικά με τη Νέα Θαλάσσια Πολιτική της Ε.Ε. Επίσης, η σημασία των διδυμοποιήσεων μεταξύ πόλεων στα πλαίσια της Ε.Ε. υπογραμμίσθηκε στο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο του Συμβουλίου Ευρωπαϊκών Δήμων και Περιφερειών με τη συμμετοχή δημάρχων και αξιωματούχων από την πλειοψηφία των περιφερειών της Ε.Ε., στη διάρκεια του οποίου υπογράφηκε η «Κοινή Διακήρυξη για το Μέλλον των Διδυμοποιήσεων». Ακολούθησε το Συνέδριο του Διεθνούς Κέντρου Μελετών Ευξείνου Πόντου και στη συνέχεια ακολούθησαν τα «Σεμινάρια της Χάλκης» του Ελληνικού Ιδρύματος Ευρωπαϊκής και Εξωτερικής Πολιτικής με τη συμμετοχή αξιωματούχων και ακαδημαϊκών από τις ΗΠΑ, την Ε.Ε. και τον ευρύτερο χώρο της Μεσογείου.

Στον τομέα των ιατρικών συνεδρίων, μεταξύ άλλων, αυτά που διακρίθηκαν ήταν το Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Νευρολογίας της Πανευρωπαϊκής Ένωσης Νευρολογίας με τη συμμετοχή 2.500 γιατρών και επιστημόνων από όλη την Ευρώπη. Ακολούθησε το Παγκόσμιο Συνέδριο Ηχοκαρδιογραφίας και η χρονιά έκλεισε επιτυχημένα με το 28ο Πανελλήνιο Καρδιολογικό Συνέδριο.

Στον κλάδο των επιστημών και της τεχνολογίας πραγματοποιήθηκαν αξιόλογες διοργανώσεις από τις οποίες ξεχωρίζουν το 15ο Διεθνές Συνέδριο Αριθμητικών Μεθόδων σε μη Νευτώνιες Ροές, η Συνάντηση Αστροφυσικών του Ινστιτούτου Αστρονομίας και Αστροφυσικής του Εθνικού Αστεροσκοπείου Αθηνών, το Συνέδριο της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Συνδέσμων Συμβούλων Μηχανικών και η Συνάντηση της Ομοσπονδίας Ηλεκτρολόγων Μηχανικών της Μεγάλης Βρετανίας.

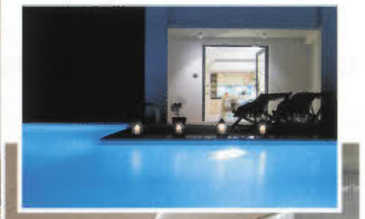
Σημαντικές ήταν επίσης και οι εταιρικές συναντήσεις και τα ταξίδια κινήτρων που πραγματοποιήθηκαν στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο του Rodos Palace, μεταξύ άλλων, της ASTRAZENECA Βελγίου, της NESTLE Γαλλίας και της TAU CERAMICA Ισπανίας.

Η διεξαγωγή των παραπάνω συνεδρίων εξασφάλισε ευρεία δημοσιότητα για το νησί ενώ η καθ' όλα επιτυχής διεκπεραίωσή τους ανέδειξε για άλλη μία φορά τη Ρόδο σε συνεδριακό προορισμό υψηλού κύρους και διεθνούς αναγνώρισης.

Η 30χρονη εμπειρία του Rodos Palace στη φιλοξενία αρχηγών κρατών και διακεκριμένων προσωπικοτήτων επιβεβαιώθηκε και αυτή τη χρονιά με τη φιλοξενία του αναπληρωτή Πρωθυπουργού της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας, κου Hua Jianmin, ο οποίος ευχαρίστησε το Rodos Palace για τη «θερμή και σχολαστική» φιλοξενία του.

Επιπρόσθετα, η σημασία της Κίνας ως μία από τις σημαντικότερες ανερχόμενες δυνάμεις στον τομέα του τουρισμού υπογραμμίσθηκε με την επίσκεψη του υπουργού Τουρισμού της Κίνας στη Ρόδο και τη διαμονή του στο Rodos Palace στα πλαίσια εθιμοτυπικής επίσκεψης στη χώρα μας.







A Legacy of Success















HRH QUEEN RANIA OF JORDAN

HUA JIANMING VICE PREMIER OF THE PEOPLES' REPUBLIC OF CHINA

HIS HOLINESS VARTHOLOMEOS A' ECUMENICAL PATRIARCH

HE LADY MARGARET THATCHER FORMER PRIME MINISTER OF GREAT BRITAIN

PRINCE SULTAN BIN ABDUL AZIZ AL SAUD SAUDI ARABIA

ANTHONY KENNEDY SHRIVER VICE PRESIDENT OF THE SPECIAL OLYMPICS COMMITTEE

FELIPPE GONZALES FORMER PRIME MINISTER OF SPAIN

ANATOLY CARPOV WORLD CHESS CHAMPION

DEMIS ROUSSOS SINGER

CONSTANTINOS CARAMANLIS FORMER PRESIDENT OF THE HELLENIC REPUBLIC

HE CONSTANTINOS STEFANOPOULOS FORMER PRESIDENT OF THE HELLENIC REPUBLIC

ANDREAS PAPANDREOU FORMER PRIME MINISTER OF GREECE

XAVIER SOLANA E.U. CHIEF OF FOREIGN & SECURITY POLICY

FRANCOIS MITTERAND FORMER PRESIDENT OF FRANCE

SIR ROGER MOORE ACTOR & UNICEF GOODWILL AMBASSADOR

MIKIS THEODORAKIS WORLD RENOWNED COMPOSER

MILVA ARTIST-PERFORMER

VALENTINO ROSSI MOTO GP WORLD CHAMPION

Rodos Palace: Το Πολυτελέστερο Συνεδριακό Θέρετρο στην Ελλάδα διανύει μια καταξιωμένη πορεία 30 χρόνων συνεπούς πρωτοπορίας και διεθνούς αναγνώρισης στην παγκόσμια συνεδριακή αγορά. Έχοντας φιλοξενήσει πάνω από 2500 συνέδρια, ταξίδια κινήτρων & εκθέσεις διεθνούς εμβέλειας και υποδεχθεί τις πιο υψηλές προσωπικότητες από τον πολιτικό, επιστημονικό και επιχειρηματικό χώρο, το Rodos Palace διαθέτει το χώρο, την αύρα και την εμπειρία που με παρείχε κάθε συνεδριακή διοργάνωση η επαγγελματική συνάντηση σε χαρισματικό γεγονός.

RODOS PALACE
Luxury Convention Resort

Αγ. Θφ. Τριάντος, Ιξιά, Τ.Θ. 121, 851 00 Ρόδος, Τηλ.: 22410 25222, Fax: 22410 25350
www.rodos-palace.gr or www.rph.gr info@rodos-palace.gr

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Κόσμημα για τη συνεδριακή αγορά

Το Εκπαιδευτικό Κέντρο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος είναι μία αυτόνομη εταιρεία του Ομίλου με δύο άξονες δραστηριότητας: προσφέρει ως πιστοποιημένο ΚΕΚ υπηρεσίες επαγγελματικής κατάρτισης σε ανέργους και σε στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα και παράλληλα φιλοξενεί συνέδρια, εταιρικές συναντήσεις και εκδηλώσεις στην ειδικά σχεδιασμένη για το σκοπό αυτό κτιριακή του υποδομή, στη Γλυφάδα. Καταλαμβάνει συνολική δομημένη επιφάνεια 7.300 τ.μ. σε πολλά επίπεδα, με τριώροφο ξενώνα, υπόγειο γκαράζ και κήπο, ενώ διαθέτει έναν εντυπωσιακό χώρο υποδοχής, ο οποίος σε συνδυασμό με το χώρο του αιθρίου προσφέρει τη δυνατότητα δημιουργίας εκθεσιακού χώρου 500 τ.μ., που διατίθεται στους διοργανωτές των εκδηλώσεων για την προβολή των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους. Στον εκθεσιακό χώρο μπορούν να φιλοξενηθούν 30 περίπου περίπτερα διαστάσεων 6-12 τ.μ. το καθένα. Οι χώροι του Κέντρου έχουν διαμορφωθεί με βάση τα διεθνή πρότυπα άνεσης, ασφάλειας και τεχνικών προδιαγραφών και διαθέτουν τον πιο σύγχρονο ηλεκτρονικό και οπτικοακουστικό εξοπλισμό. Είναι σε θέση να φιλοξενήσουν ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων εκπαιδευτικού, συνεδριακού και εκθεσιακού χαρακτήρα. Η εμπειρία του Εκπαιδευτικού Κέντρου Εθνικής Τράπεζας εγγυάται την επιτυχημένη υλοποίηση διαφόρων τύπων εκδηλώσεων όπως: ● επιστημονικά και επαγγελματικά συνέδρια, ελληνικού και διεθνούς ενδιαφέροντος ● ημερίδες, διασκέψεις, συναντήσεις εργασίας ● εκπαιδευτικές συναντήσεις ● παρουσιάσεις προϊόντων και υπηρεσιών ● διαλέξεις ● εκθέσεις ● πολιτιστικές εκδηλώσεις ● δεξιώσεις και γιορτές.







ATEbank
ΑΤΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

ATExcelixi









Η ATExcelixi, εταιρεία του Ομίλου της ATEbank, με το Εκπαιδευτικό και Συνεδριακό Κέντρο, είναι ένα σύγχρονο συγκρότημα, το οποίο προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες εκπαίδευσης, επαγγελματικής κατάρτισης, διοργάνωσης συνεδρίων, ημερίδων, συμποσίων, εκθέσεων, διαμονής και διατροφής. Βρίσκεται στο Καστρί και με τη νέα του δομή είναι έτοιμο να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές λύσεις στη διοργάνωση συνεδρίων, ημερίδων, διαλέξεων, αλλά και την παροχή εκπαιδευτικών προγραμμάτων, αντικείμενα και δραστηριότητες στα οποία η πολύχρονη εμπειρία εγγυάται ένα άριστο αποτέλεσμα. Το Εκπαιδευτικό και Συνεδριακό Κέντρο μαζί με το ξενοδοχείο Καστρί είναι κτισμένα σε οικόπεδο 15.000 τ.μ., αποτελείται από δύο κτιριακά συγκροτήματα, τα οποία συνδέονται εσωτερικά και εξωτερικά μεταξύ τους, δημιουργώντας την αίσθηση ενός ολοκληρωμένου και λειτουργικού συνόλου.

Εκτός από την εκτεταμένη εμπειρία των στελεχών της, η ATExcelixi διαθέτει άρτια υλικοτεχνική και εργαστηριακή υποδομή, εξασφαλίζοντας έτσι ένα πολιτισμένο και ευχάριστο περιβάλλον. Στη συνολική κτιριακή δομή της περιλαμβάνονται αίθουσες διδασκαλίας, πληροφορικής και λοιποί βοηθητικοί χώροι. Υπάρχουν υπολογιστές που συνοδεύονται από δικτυακούς εκτυπωτές. Η ATExcelixi διαθέτει δικό της κόμβο στο διεθνές δίκτυο με το όνομα atexcelixi.gr και δικό της Web Site μέσα από μόνιμη σύνδεση με το Internet. Οι συνεδριακές αίθουσες έχουν μικροφωνική εγκατάσταση και καμπίνα διερμηνείας, ενώ είναι διαθέσιμη η βιντεοσκόπηση και η μαγνητοφώνηση των εργασιών. Υπάρχει κλειστό κύκλωμα αναμετάδοσης, μεταφραστικοί δέκτες και παρέχεται τεχνική, γραμματειακή και φυσικά διοικητική υποστήριξη.

Σημειώνεται ότι το Εκπαιδευτικό και Συνεδριακό Κέντρο εφαρμόζει σύστημα διαχείρισης ποιότητας ISO 9001, πιστοποιημένο από την T UV Rheinland Group.





ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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



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

Επόμενο

Πιάστε τις γυναίκες πελάτες σας!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

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

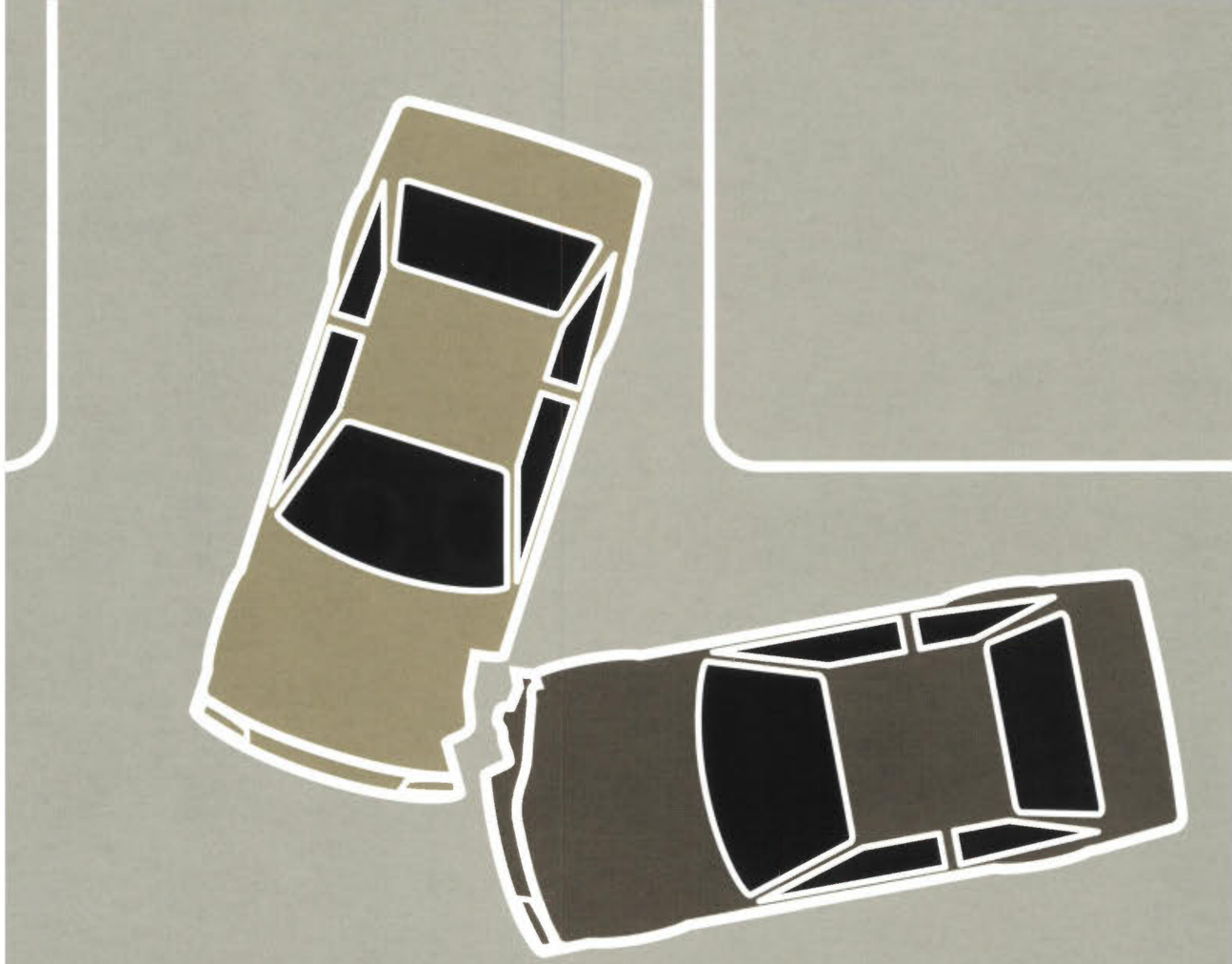
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ - ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΒΑΣΩ ΜΟΥΡΕΛΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ (georgia.kaltsoni@distratoeditions.com)
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ
ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΖΑΝΕΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
ΕΚΤΥΠΩΣΗ-ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

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

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

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



ΔΕΝ ΕΙΧΕ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ.
ΕΥΤΥΧΩΣ ΕΧΩ ΕΘΝΙΚΗ.

Και η Εθνική σας αποζημιώνει η ίδια. Αμέσως.

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

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Μπες στο κλίμα

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

δίπλα σας!

Safe House Safe Family Safe Business Safe Life

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

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

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