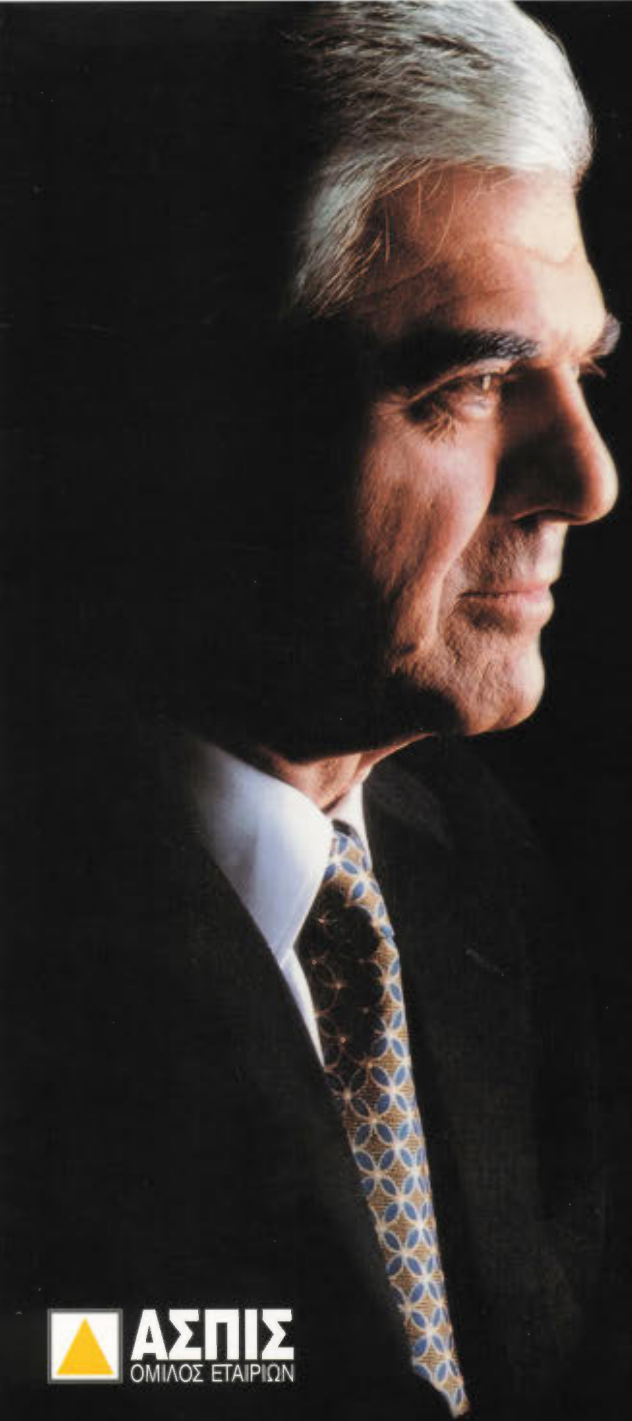
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 112 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2008 • Euro 5
www.asfalistikonai.gr

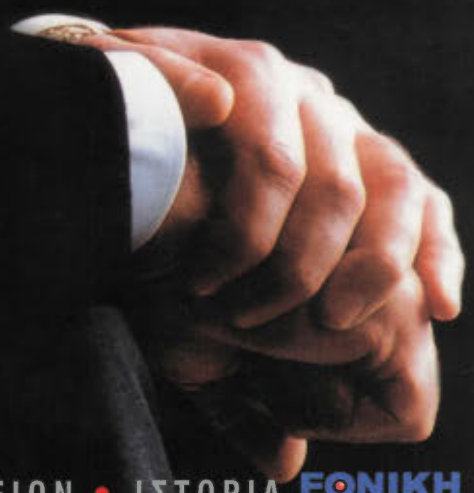


ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ

Με όνειρα ευρύχωρα!



• ΣΥΝΕΔΡΙΟ alico AIG Life • ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ • ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Πλανήτης γη ώρα μηδέν.
Η κλιματική αλλαγή στον πλανήτη
είναι ευθύνη όλων μας.

WWF

ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΣΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μπες στο κλίμα

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Λεωφ. Συγγρού 103-105, 117 45 ΑΘΗΝΑ, Τηλ. Κέντρο: 210 90 99 000, www.ethniki-asfalistiki.gr



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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

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

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO



Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΛΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ; ΕΣΕΙΣ ΘΑ ΤΟ ΚΡΙΝΕΤΕ!

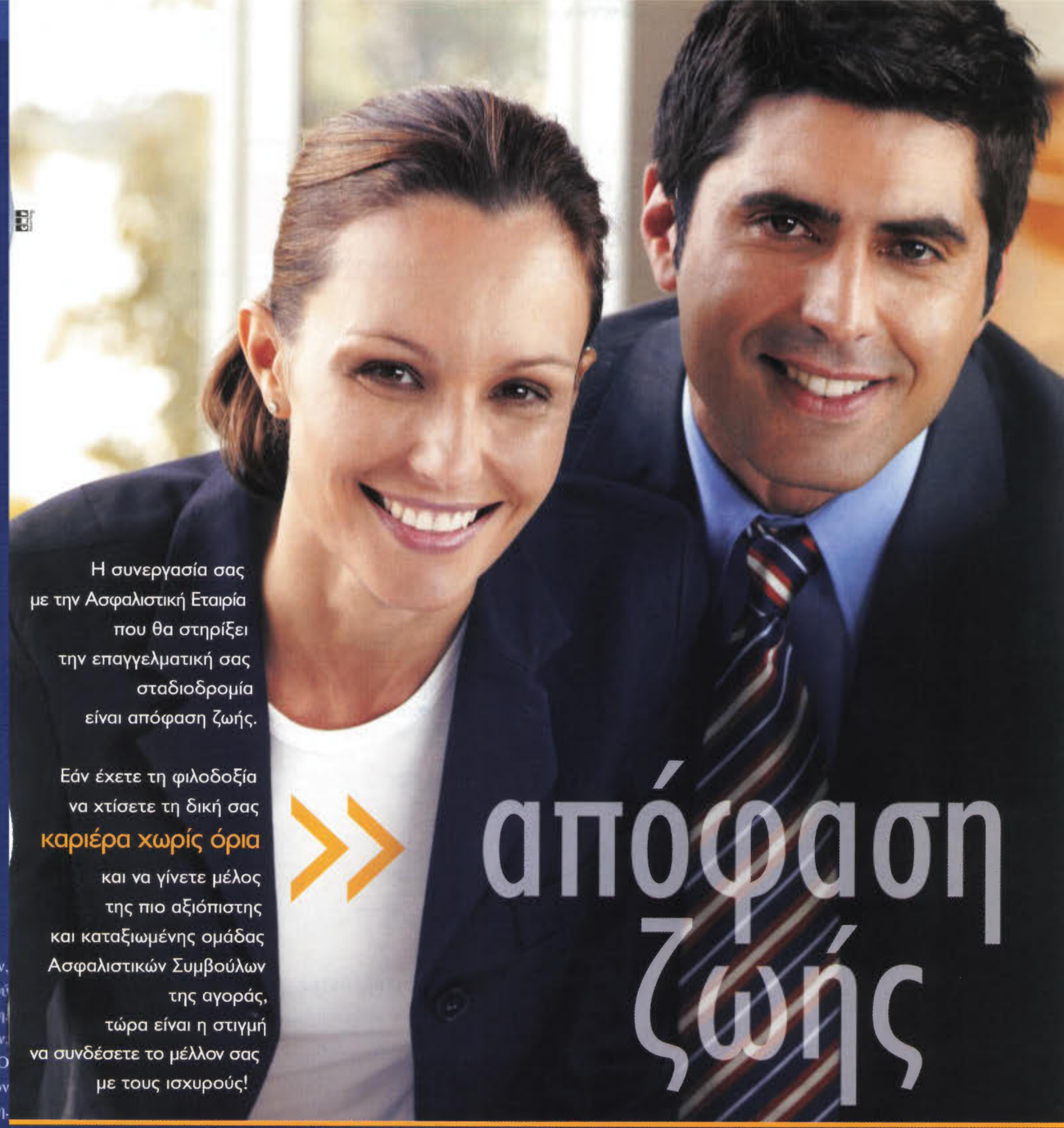
Το καθεστώς που διέπει τις ευθύνες του Διοικητικού Συμβουλίου κάθε Ανώνυμης Εταιρίας πρόσφατα άλλαξε. Η ευθύνη εκτελεστικών και μη μελών, καθώς και των στελεχών στα οποία έχουν παραχωρηθεί εξουσίες, έχει αποσαφηνιστεί και διευρυνθεί. Αυτό σημαίνει ότι, αν είστε μέλος Διοικητικού Συμβουλίου ή ανώτατο στέλεχος μιας επιχείρησης, έχει αυξηθεί η πιθανότητα να στραφούν τρίτα πρόσωπα εναντίον σας διεκδικώντας αποζημίωση. Τα έξοδα αντίκρουσης και μόνο, μπορεί να θέσουν σε κίνδυνο την προσωπική σας περιουσία. Στο καινούριο αυτό νομικό περιβάλλον, πρέπει να σκεφθείτε την ασφάλισή σας. Με το ειδικά σχεδιασμένο προϊόν «BusinessGuard - Ασφάλιση Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης (D&O Liability Insurance)» της AIG GREECE - θα είστε σίγουροι ότι η ασφάλισή σας ανταποκρίνεται στις ανάγκες σας και ότι η διαχείριση τέτοιων απαιτήσεων θα γίνει από έμπειρους και καταρτισμένους επαγγελματίες. Χωρίς αμφιβολία, με το«BusinessGuard», θα είστε σε πλεονεκτική θέση.

Επικοινωνήστε με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο ή μαζί μας στο managementliability-greece@aig.com

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από Εταιρεία μέλος του American International Group, Inc. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται μετά από εκτίμηση του κινδύνου από την AIG GREECE. Για την ακριβή έκταση κάλυψης και τους ειδικούς όρους ασφάλισης, παρακαλούμε ζητήστε αντίγραφο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

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

AIG GREECE



No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ

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

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

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 112. Μάρτιος-Απρίλιος 2008



Φωτογραφία-Πορτρέτο: Π. Ψωμιάδη, Διαμαντόπουλος

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

Έρευνα
68 Συντάξεις σε Ευρώπη και Ελλάδα

Συνέντευξη
50 Παύλος Ψωμιάδης

Συνέδρια
62 Alico
86 Victoria-DAS

Μόνιμες στήλες
10 Γράμμα εκδότη
14 Συναισθηματικά

Εταιρείες
92 AXA
106 ING
116 Activa
124 Υδρόγειος

Διεθνή
104 Allianz

Διαμεσολαβούντες
108 Νέα από τους Διαμεσολαβούντες

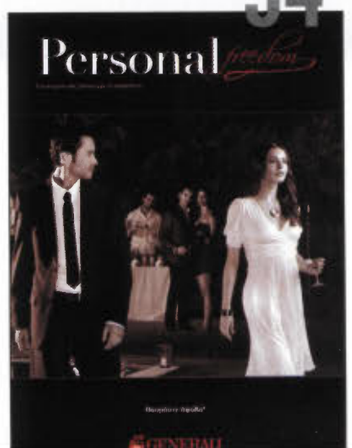
78



72

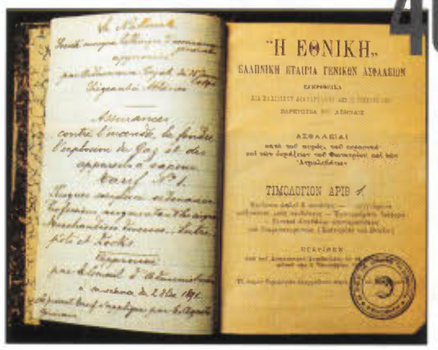


94



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

46



80



62



Τραπεζικά νέα
98 Εθνική Τράπεζα
ATE Bank
HSBC
Millenium

Προϊόντα
94 Generali Life

Θέμα
42 Παραγωγή Ασφαλίστρων

Κύπρος
112 Eurolife
114 Interlife

Underwriting 26-41

Ειδήσεις 126-140

92



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 δυνοτότητα 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

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

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
ΕΝΙΚΗ 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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Πράσινα και πράσιμα ή πράσσειν άλογα;



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

Οι λέξεις του τίτλου και οι φράσεις είναι μια αφορμή να θυμηθούμε τη συνέχεια της ελληνικής γλώσσας και το πώς η εκφορά του Ελληνικού λόγου παραμένει ίδια από τον Όμηρο ως σήμερα

Άλογο, είναι το ζώο ίππος.

Άλογος, η, ο, λένε τα λεξικά ότι είναι και αυτός που δεν έχει λόγο (φωνή), ο άλαλος, ο άφωνος. Κατά μία άλλη έννοια είναι και αυτός που δεν έχει λογικό. Τα ζώα λέγονται άλογα γιατί δεν έχουν λογικό. Υπάρχει και μια άλλη έννοια για το άλογος: είναι αυτός που είναι παράλογος, ασυνάρτητος.

Η λέξη ίππος βγαίνει από το ίκω, ικάνω=έρχομαι, αφικνούμαι, γι' αυτό και οι αρχαίοι τον ονόμαζαν και ίκκο. Με τον ίκκον τους αφ-ίκοντο. Η σημερινή ονομασία άλογο=ίππος προέρχεται από την ανάγκη των στρατιωτικών να μετρήσουν τις δυνάμεις τους όπου κατέγραφαν: τόσοι άνδρες, τόσα άλογα ζώα... Η λέξις άτι των αράβων είναι αντιδάνειο από ελληνική εκ της φράσεως «ο ίππος άτει»=ορμά! Ο ίππος=άλογο, συμπολεμούσε, με τους ανθρώπους γι' αυτό και εις τους Ολυμπιακούς Αγώνες εστέφετο και ο νικητής ίππος (ως αγωνιζόμενος μαζί με τον αναβάτη). Οι Έλληνες εκόσμησαν με τα καλύτερα επίθετα τον ίππο: αιόλος, ακρώνυχος, αερσίππους, άριστος, γαύρος, εύπους, ευγενής, μεγαλοπρεπής, αριπρεπής, λαμπρυντής, αργυροπεταλάτος, ζαφλεγής, περίβλεπτος, υψαύχην, ευαύχην, γοργογόνατος (ταχύγουνος), ποδηνέμος, αελλόπους (άελα=δυνατός άνεμος)...

Οι Νεοέλληνες χρησιμοποιούν τη φράση «πράσινα άλογα» όταν μιλάνε για κάποιο ψέμα ή μια ανυπαρξία ή τερατολογία. «Τι σπουδαίος και πράσινα άλογα, γράφεις για τον τάδε» μου 'πε κάποτε ένας συνδρομητής του «ΝΑΙ». Δεν υπάρχουν πράσινα άλογα και αναρωτιούνται μερικοί από πού κατέληξε αυτή η φράση. Κάποιοι λένε ότι αυτό είναι ένα ακουστικό λάθος. Υπήρχε στην αρχαία Ελλάδα η φράση «πράσιμοι ίπποι» δηλαδή οι ίπποι=άλογα που ήταν για πούλημα. Η πράσις=πράξις ήταν η πώληση και η λέξη προέρχεται από το πιπράσκω που σήμαινε πωλώ κάτι σε άλλο τόπο. Πρατήρ ήταν ο πωλητής. Πρατήριο (και σήμερα) είναι τόπος που γίνονται αι πράσεις=πωλήσεις. Πρατήριο βενζίνης, τροφίμων, ρούχων... Δημοπρασία είναι η δημόσια πώληση. Βουπράσιον ήταν τοπωνύμιο στην Ήλιδα που αναφέρει ο Όμηρος (και υπάρχει ως σήμερα μια κοινότητα με ίδιο όνομα) τόπος όπου πωλούνταν βόδια... Κοντά εκεί προέκυψαν και οι λέξεις αγοράζω, που πρώτα εσήμαινε ζω στην αγορά, είμαι σε συνάθροιση και κατέληξε τόπος όπου πωλούν και αγοράζουν. Πωλώ σήμαινε προσφέρω κάτι προς πώληση και το αντίθετό του ήταν το ωνούμαι=αγοράζω και οψωνεύω, που αναλύεται στο όψα=τρόφιμα και ωνούμαι, και που από αυτό βγήκε το ψώνιον=αγορά τροφίμων=ψώνια...

Οι «πράσιμοι ίπποι» έγιναν αρχικά «πράσινοι ίπποι» και από άγνοια ή συνήθηση έγιναν «πράσινα άλογα», γράφει ο Απ. Τζαφειρόπουλος στο βιβλίο του «ΕΤΥΜΟΛΟΓΙΚΕΣ ΚΑΙ ΣΗΜΑΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΝΙΧΝΕΥΣΕΙΣ» (εκδόσεις Γεωργιάδης).

Είναι θαυμαστός ο τρόπος με τον οποίο οι Έλληνες διαχρονικά πλάθουν λέξεις ως πλαστουργοί πολιτισμού και εννοιών, στα βιβλία και στην καθημερινότητα. Κανένας άλλος λαός δεν διέπλασε γλώσσα με τόση αρμονία και ρυθμό, γλώσσα μουσική που πχεί με διάφορους τρόπους στ' αυτιά, που γονιμοποιεί λέξεις και συλλαβές με τα φωνήεντα και σύμφωνά της, που κάνει το «πράσσειν» πράσιν και τα πράσινα και πράσιμα και έλλογα τα άλογα!

Ο Αριστοτέλης έγραφε ότι η Ελληνίς φωνή υπερείχε ως προς την αρμονίαν και μελωδίαν, επειδή είχε τα φωνήεντα και τα σύμφωνα αρμονικώς διαρρυθμισμένα εις «μελίφθογγον κράσιν» ώστε να δίνουν εύηχον μουσικόν σύνολο. Οι Έλληνες ήταν λαός ερασίμολπος (εραστής της μολπής, δηλαδή της μελωδίας) και γι' αυτό τα παιδιά τους τα μάθαιναν στη βασική εκπαίδευση μουσική (μέλος), γυμναστική (κίνησις) και γραφή-ανάγνωση (λέξεις).

Ο μέγας Περικλής, αναφέρει ο Πλούταρχος, εχρησιμοποίει «αρμόζοντα λόγον ώσπερ όργανον μουσικόν». Ο Πλάτων απαιτούσε στο λόγο ρυθμόν και μελωδίαν «ώσπερ όψον=προσφάι». Φθόγγος στην ελληνική γλώσσα είναι ανθρώπινη φωνή αλλά και μουσικός ήχος. Χαρακτηριστικό της ελληνικής είναι ο φωνηεντισμός, όπου τα φωνήεντα ακούγονται λόγω του ήλιου και του καλού κλίματος. Όσο απομακρυνόμεθα από τον Ελλαδικό χώρο επικρατούν τα σύμφωνα και «αι φωναί εισί τυφλαί και νεφώδεις και καταπεπνιγμέναι» (Αριστοτέλους, Περί ακουσμάτων). Ο Ιπποκράτης επεξηγεί ότι «οι κάτοικοι προς τας δύσεως και άρκτου (βορράν) βαρύφωνοι εισί και βραγχώδεις και διά τον πέρα (εξαιτίας του αέρος) φθέγγονται βαρύτατον».

Οι Έλληνες με σοφή παράταξη λέξεων και συλλαβών κατάφεραν με γλυκύτητα να ευχαριστούν την ακοή, γνωρίζοντας ότι έχει μεγάλη αξία και σημασία πώς δημιουργείται η γλώσσα αφού, όπως είπε ο Διονύσιος Αλικαρνασσεύς, και για τη γλώσσα ισχύει ότι δεν αρέσουν όλα τα μέρη του λόγου στην ακοή, όπως δεν αρέσουν όλα τα ορατά στην όραση και όλα τα γευστικά στη γεύση μας... Η εφημερίδα «Κόσμος του Επενδυτή» στις 14.8.2004 δημοσίευσε άρθρο με τίτλο «Ο Όμηρος κάνει καλό στην καρδιά», όπου επιστήμονες



υποστηρίζουν σε έρευνα του «American Journal of Physiology» ότι η απαγγελία της Οδύσσειας και της Ιλιάδας συγχρονίζει παλμούς και αναπνοές επιδρώντας θετικά στην καρδιά λόγω της μουσικότητας του μέτρου ποίησης του δακτυλικού εξάμετρου. Τα ίδια γράφτηκαν στο «TIME» (Σεπτέμβριος 2004). Αντίθετα κάποιοι Έλληνες και ο υπουργός Παιδείας Γ. Ράλλης με τρόπο αντισυνταγματικό και πραξικοπηματικό παρενέβησαν βιαίως στην εξέλιξη της γλώσσας μας καταργώντας τους τόνους και εισάγοντας το μονοτονικό και τη δημοτική γλώσσα, ένα σύστημα που οδήγησε σε ασάφεια, μονοτονία, παρατονισμό και βεβήλωση ενός ήρεμου γλωσσικού αριστουργήματος που για 2.300 χρόνια μιλιότανε και γραφότανε στον ίδιο χώρο μας, την Ελλάδα του πολιτισμού και των φώτων προς κάθε κατεύθυνση. Τα σημερινά χάλια και τους βαρβαρισμούς τα ζούμε παρακολουθώντας τις ομιλίες της νεολαίας και την λεξιπενία των κακέκτυπων «πρώων» της T.V.

Για να επανέρθουμε στο πράσσειν ή πράσινα άλογα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι, εκτός των άλλων, οι Έλληνες είχαν πρωταθλητισμό και στο αστείον και το εύθυμον, και το ανέκδοτον και το λογοπαίγνιο. Το χιούμορ είναι προελεύσεως ελληνικής από την ηλειακή ελληνική διάλεκτο όπου το ρ εχρησιμοποιείτο αντί του ς στην κατάληξη των λέξεων όπως αναφέρεται στο βιβλίο «Ο ΓΕΛΩΣ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ» του Κ. Πλεύρη. Έλεγαν γαμβρόρ αντί γαμβρός κ.λπ. Η ελληνική λέξις χυμόρ ή χυμός σημαίνει «αίσθημα τέρψεως» ήδυσμα. Το χυμόρ οι Λατίνοι το μετέφεραν στη γλώσσα τους ως humor και οι Άγγλοι ως χιούμορ... Έτσι και οι νεότεροι κάνοντας χιούμορ λογοέπαιξαν με τις λέξεις και φτάσαμε στο «πράσινα άλογα»...

Οι Αρχαίοι Έλληνες ανέλυσαν με σοβαρότητα το αστείον και σε πολλά βιβλία τους βρίσκουμε σήμερα ιστορικά ανέκδοτα, ευφυολογήματα, λογοπαίγνια, λακωνισμούς, σοφίσματα, διαλόγους, μύθους και αστεϊσμούς με υψηλότατα νοήματα ήθους και ζωής. Αγαπητοί μου φίλοι ασφαλιστές ή μη, αυτά δεν είναι «πράσινα άλογα». Σε πνεύμα λογοπαιγνίου εφαρμόζεται και το «ηδέως μανθάνειν», δηλαδή με διασκεδαστικό τρόπο μπορείς ευχάριστα να μάθεις. Αστειευόμενοι λοιπόν να πούμε ότι:

1. Πολλοί ηγέτες εταιρειών αποκαλούν άλογα κούρσας τους ασφαλιστές και γενικώς τους πωλητές τους που πωλούν τα προϊόντα τους. Εκτός των άλλων είναι γι' αυτούς και πράσιμα άλογα. Προς πώληση. Πολλές διαφημίσεις έχουν άλογα που τρέχουν. Κάποιοι σκοτώνουν τα άλογα όταν γεράσουν και άλλοι τα πωλούν ή τα «απολύουν». Μερικοί τα βλέπουν σαν «πράσινα άλογα», παράξενα όντα, μακρινά. Άλλοι τα βρίζουν «παλιάλογα». Κάποιοι τα στεφανώνουν και τα αγαπάνε. Γνωρίζουν πόσο σημαντικά είναι.

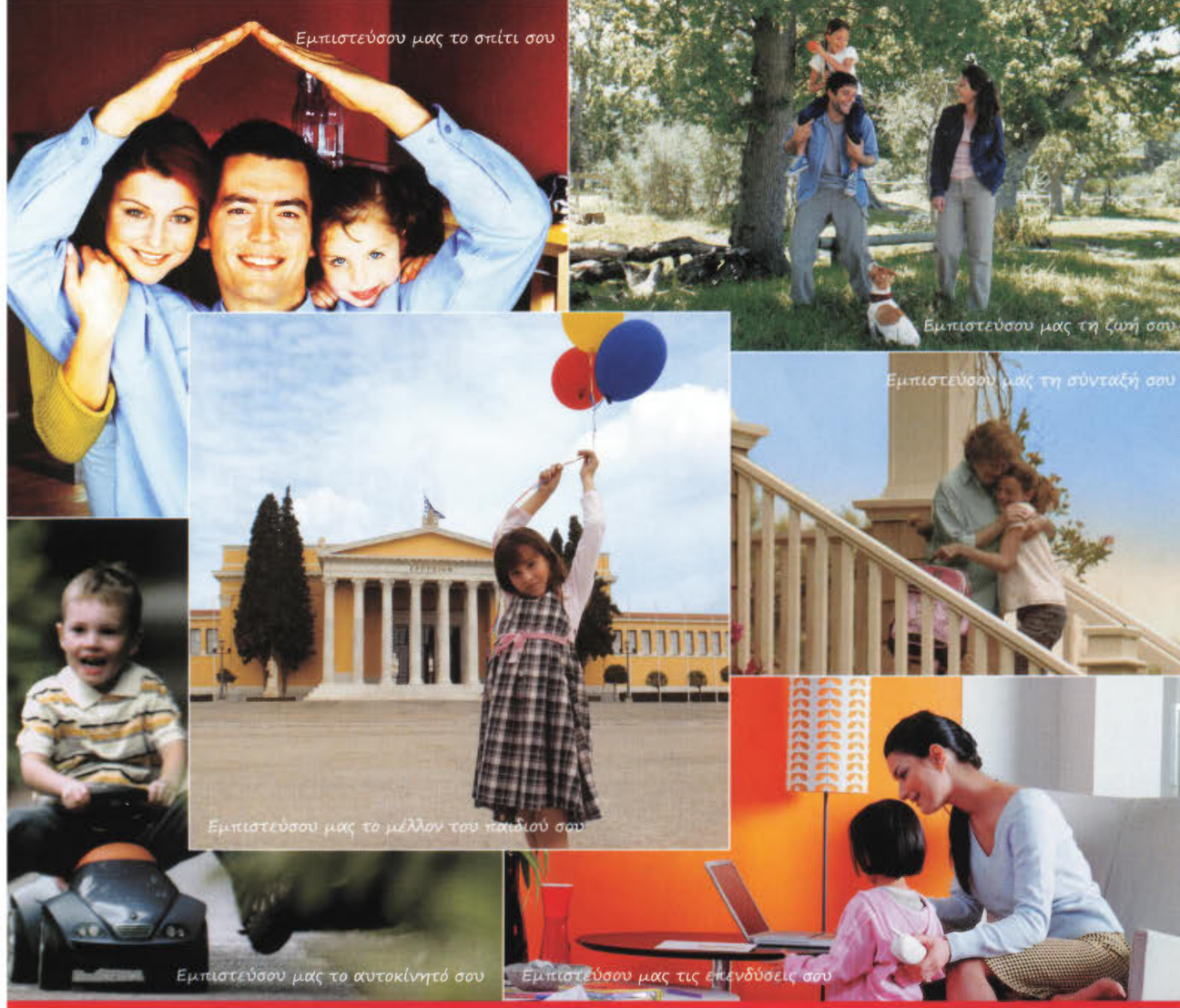
2. Πολλοί ηγέτες αλλά και κατώτατα στελέχη και ασφαλιστές στην επαγγελματική και ιδιωτική τους ζωή «πράσσουν άλογα». Κάνουν ανόητα πράγματα... Δεν έχουν σύνεση, δεν έχουν ευγνωμοσύνη, δεν δείχνουν αγάπη, δεν έχουν παιδεία, δεν είναι σώφρονες, δεν λένε αλήθεια, είναι ατομιστές, εγωιστές, άδικοι, δεν είναι δίκαιοι. Πολλοί κάνουν άστοχες πράξεις εναντίον των συναδέλφων και ανταγωνιστών τους. Πολλές θητείες στελεχών έχουν υπογραφή το «πράσσειν άλογα» και κυρίως σχετικά με τα «πράσιμα άλογά» τους που δεν ξέρουν την αξία τους και τα χάνουν «μισοτιμής» και «τζάμπα» λες και είναι... «πράσινα άλογα»...

Σας εύχομαι υγεία και ζωή με λογική, αρμονία και μελωδία.

Ας είναι η ζωή σας με φωνητισμό και δημιουργικότητα σαν την ελληνική γλώσσα. Ας χαίρονται όλοι γύρω σας τη φωνή και παρουσία σας. Ας είστε γόνιμοι και πλάστες πολιτισμού... Χωρίς αυτό όλα είναι... «πράσινα άλογα»!

Ε.Σ.





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 AXA 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

Ανέτειλε το έαρ, δεύτε ευωχηθώμεν!

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

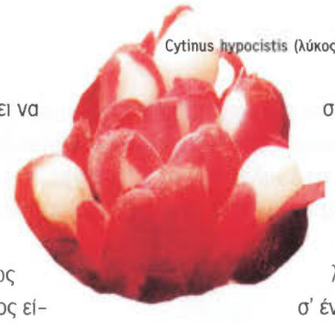
Οι ασφαλιστές αξίζουν πολλά ευχαριστώ από τους συνανθρώπους τους για το έργο τους και συνήθως την ευγνωμοσύνη τους την εκφράζουν οι άνθρωποι στέλνοντας λουλούδια. Γύρω από τα λουλούδια θα μιλήσουμε σ' αυτό το «ΝΑΙ». Συμβολικά στέλνω κι εγώ λουλούδια μέσω του άρθρου ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ.



Γεννήθηκα στην Ελλάδα και η γεωγραφία της με επηρεάζει, όπως με επηρεάζουν η ιστορία και τα θρησκευτικά της. Όλα μαζί μου έδωσαν αυτό που με κάνει να λέω πως είμαι ευχαριστημένος από τη ζωή μου και με τρεις λέξεις «Δόξα τω Θεώ» να τα λέω «όλα»!

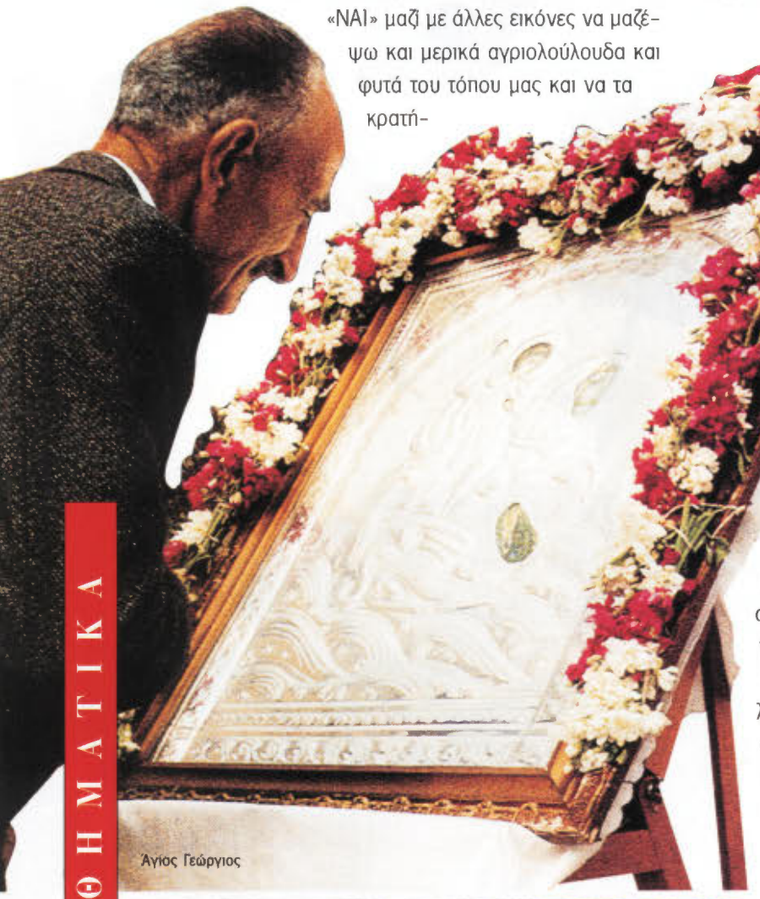
Τολμώ να πω πως κάθε Έλληνας, που μπορεί να δει «σε τι κόσμο ζει», είναι αδύνατον να μην είναι επιτυχημένος» σε κάθε τομέα κοινωνικό, επαγγελματικό, ατομικό, συλλογικό. Αυτό ισχύει για όλους τους φίλους αποδέκτες του «ΝΑΙ» και για όσους ασφαλιστές είναι αναγνώστες αυτού

Anemone coronaria


Cytinus hypocistis (λύκος)

του περιοδικού επικοινωνίας, που συμβαίνει να είναι ένα ταχυδρομείο ιδεών, μια και «όλα είναι μια ιδέα!».

Η άνοιξη στην Ελλάδα είναι και αυτή μια προνομιούχος εποχή για υλικές και πνευματικές απολαύσεις· τόσες πολλές, που ίσως η ποικιλία των αγριολούλουδων της Ελλάδος είναι ικανή να δώσει μια γεύση όλων εκείνων που κάνουν την Ελλάδα μοναδική. Διάλεξα σ' αυτό το «ΝΑΙ» μαζί με άλλες εικόνες να μαζέψω και μερικά αγριολούλουδα και φυτά του τόπου μας και να τα κρατήσουν οι σελίδες του σαν ένα μπουκέτο για σας, να το δώσετε με ευγνωμοσύνη, όπου εσείς θέλετε, στη μάνα σας, στο σύζυγο, στη γυναίκα, στο παιδί, σ' έναν πατέρα, σ' ένα δάσκαλο, σ' έναν προσωπικό σας ευεργέτη, σ' ένα συνάδελφο, σ' έναν που αδικήσατε, σ' έναν πονεμένο, σ' έναν άρρωστο, σ' έναν πελάτη σας, σ' έναν που σας μισεί, σ' έναν που σας αγαπά, σ' έναν αγωνιστή βιοπαλαιστή, σ' ένα φυλακισμένο, σ' έναν ξένο, σ' ένα γείτονα... Αυτήν την εποχή όλα ανθίζουν και μοσχοβολούν.... Όλα είναι σαν να σου μιλάνε. Περνάς και νομίζεις πως στέκονται και σε κοιτάνε και σαν να σου λένε «δες και μένα»! «Είμαι κι εγώ εδώ»!


Άγιος Γεώργιος

Ας περιδιαβούμε λίγο στην Ελλάδα βλέποντας λουλούδια κι ας κόψουμε ένα σαν ευγνωμοσύνη σε μια πράξη αποζημίωσης που δίνει ο Έλληνας ασφαλιστής.

Στο σύνολό της στην Ελληνική Γη φυτρώνουν γύρω στα 6.000 είδη, όσα στην Ιταλία και στην Ισπανία, που έχουν τριπλάσια και τετραπλάσια επιφάνεια. Στην Αγγλία 1.600 είδη, στη Γερμανία 3.000. Ένα 15% των αγριολούλουδων είναι ενδημικά, ήρθαν από γειτονικές ηπείρους λόγω της θέσης της Ελλάδας και δεν απαντώνται στην υπόλοιπη Ευρώπη, όπως σπάνιοι αγριοπανσέδες από Αφρική, φοίνικες και κρινάκια στην Κρήτη, το φυτό Pulsatippa halerii από Βαλκανική ή το ενδημικό δέντρο της Κρήτης Zelkova abelica (ασιατικό γένος μοναδικό στην Ευρώπη), από το οποίο οι Κρητικοί βοσκοί κάνουν τις μαγκούρες και το δένδρο (αμπελιτσιά) το ονόμασαν «ανέγνωρο» (μη γνωστό). Μεγάλο ενδιαφέρον έχουν και οι ονομασίες των λουλουδιών και οι μύθοι γύρω από αυτά, που έρχονται κατευθείαν από την αρχαία Ελλάδα. Λέμε και σήμερα τη λέξη φρύγανα όπως την είπε ο Θεόφραστος και εννοούμε είδη, όπως ασπάλαθοι, φλώμοι, θρούμπη, θυμάρι, λεβάντα, ασφόδελοι, λαδανιές, που έτσι τα έλεγαν και οι αρχαίοι Έλληνες.


Phlomis fruticosa (ασφάκα)

Η επιστήμη της Βοτανικής διαίρεσε το βασίλειο των φυτών σε φύλλα, τα φύλλα σε κλάσεις, τις κλάσεις σε οικογένειες και τις οικογένειες σε γένη. Κάθε γένος αποτελείται από συγγενικά είδη και το όνομα του καθενός έχει δύο συνθετικά, όπου το πρώτο είναι το γένος και το δεύτερο το είδος. Η ιεραρχική αυτή ταξινόμηση των φυτών με διώνυμη ονοματολογία καθιερώθηκε να γράφεται στη λατινική γλώσσα από τον Σουηδό CARL VON LINNE (LINNAEUS, 1707-1778) στο έργο του «SUSTEMA NATURA». Οι λατινικές ονομασίες χρησιμοποιούν σχεδόν στο σύνολο ελληνικές λέξεις, αφού οι Έλληνες πρώτοι περιέγραψαν το κάθε είδος, που ετυμολογικά ανταποκρινόταν στην έννοια που αντιπροσώπευε... π.χ. Heliotropium europaeum (ηλιοτρόπιο ευρωπαίο), Campanula aizoon (καμπανούλα αείζωος), Adonis annua (άδωνις ο ετήσιος, αγριοπαπαρούνα), Anemone Blanda (ανεμώνη βουνού) κ.λπ.


Calicotome villosa (ασπάλαθος)

Βλέποντας αυτό το πανηγύρι της ζωής και της φύσεως οι αρχαίοι Έλληνες καθιέρωσαν γιορτές χαράς και ευφροσύνης όπως τα Ανθεσφόρια, γιορτή λουλουδιών προς τιμή της Δήμητρας και της Περσεφόνης στην αρχή του καλοκαιριού και τα Ανθεστήρια προς τιμή του Διονύσου (Διονύσια) στην αρχή της άνοιξης (Φεβρουάριος - Μάρτιος). Ο Διονύσιος Σολωμός έγραψε πως «έστησ' ο Έρωτας χορό με τον ξανθόν Απρίλη κι η φύσις πύρε την καλή και την γλυκειά της ώρα...», θέλοντας να εκφράσει αυτό που ένιωθε και έβλεπε. «Ο Απρίλης με τον Έρωτα χο-


Paeonia peregrina











Anthemis chia (μαργαρίτα)

Hypericum perforatum (βάλσαμο)

ρεύουν και γελούνε». «Μάγεμα η φύσις κι όνειρο στην ομορφιά και χάρη...», θα πει και κάποια άλλη στιγμή.

Άνθεια ήταν το όνομα μιας Εσπερίδας, καθώς και όνομα αρχαίων πόλεων. Άνθεμα ήταν αρχαίο ελληνικό τραγούδι-λαϊκό. Ανθέμιο ήταν ένα διακοσμητικό στοιχείο φυτικής έμπνευσης σε αμέτρητης ποικιλίες, που δεν είναι συγκεκριμένο άνθος αλλά η ιδέα λουλουδιού, που χρησιμοποιήθηκε πάμπολλες φορές σ' όλα τα είδη τέχνης και έφθασε ως σήμερα σαν ακροκέραμο.

Φυτόν = εκ του φύω και αυτό εκ του ύω = βρέχω. Τα φυτά για να φυτρώσουν θέλουν νερό.

Άνθος = εκ του άνω + θέω. Αυξάνεται όταν πάει προς τα επάνω. Τα άνθη λέγονται και κάλλη από το κάλεα = ηλιακή θερμότης. Λέγονται και θρόνα εκ του θορείν, θρώσκειν άνω. Η λέξις λουλούδι προέρχεται από το λείριον = κρινάκι. Λείριον ' λειρίδιον ' λειλίδιον ' λειλίδι ' λουλούδι. Το αγκάθι του λουλουδιού έρχεται από το ακίς και άνθος-μυτερό άνθος. Το tree = δένδρον έρχεται από το Δρυς των αρχαίων που εσήμαινε κατ' αρχάς παν δένδρον. Η ανεμώνη ήταν το φυτό που διέθετε φύλλα «ευδιάσειστα παντί ανέμου = ανεμώνη». Η άμπελος ονομάσθη έτσι επειδή αναπλέει και αμφιείλει (απλώνεται και αναρριχάται) εκ του ανά + πέλω και αμφί + είλω. Το σταφύλι από το στειβώ, στέμβω = καταπατώ (στέμφυλα = τα πατημένα σταφύλια). Η απιδιά (αχλαδιά) εκ του άπιος (α + πίνω), επειδή θέλει ξερό χώμα χωρίς νερό. Η βαλανιδιά εκ του βάλλω = ρίπτω τους καρπούς. Η δάφνη από το δάφοινος = κατακόκκινος, επειδή η κυριότερη

Thymus capitatus (θυμάρι)



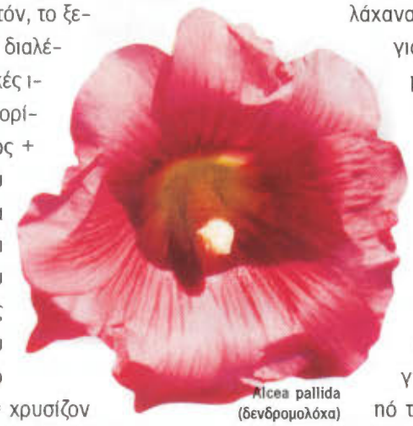
Narcissus poeticus



Ophrys apifera (μελισσάκι)



ποικιλία της έχει άνθη κόκκινα. Η ελπά από το αλέα = ηλιακή θερμασία. Ο ηδύοσμος = δυόσμος διαθέτει ηδείαν οσμή. Το ηλιοτρόπιον τρέπεται προς τον ήλιο. Ο θάμνος είναι πολύκλαδος από το θαμόν = πυκνό, πυκνή βλάστηση. Η ίρις, ιριδίζει όπως τα χρώματα του ουράνιου τόξου. Το κυκλάμινο «φέρει στρογγυλές κυκλικές ρίζες». Η καρυδιά έχει καρπούς σαν τις κεφαλές = κάρα. Ο κρίνος είναι το εκλεκτόν, το ξεχωριστό, διαλεχτό εκ του κρίνω = διαλέγω. Ο νάρκισσος διαθέτει ναρκωτικές ιδιότητες. Η ρίγανη ονομάζεται και ορίγανον, επειδή χαίρει στα όρη (όρος + γάνος = χαρά). Ο πλάτανος εκ του πλατύς διά τα πλατεά φύλλα. Η ρόα = ροδιά από το ροή, που οι κόκκοι της ρέουν. Το ροδάκινο εκ του «δωράκινον» = ωφέλιμος καρπός = δώρο. Τουλίπα εκ του τολύπη που ήταν όγκος σφαιροειδής από το τλάω = τελειώ. Το χρυσάνθεμο = χρυσίζον



Alcea pallida (δενδρομολόχα)

άνθος. Η αμυγδαλιά διαθέτει μικρές σχισμές = αμυχές = αμυγδαλιά. Το άχυρο είναι αντίθετο του οχυρός = αυτό που αντέχει. Το δίκταμο είναι αυτό που βγαίνει στο όρος Δίκτης και Ίδη.

Η Ελάτη, ελαύνει προς τα άνω. Το θυμάρι είναι το θύμον, εκ του θύω, που στο βωμό βγάζει ευχάριστη οσμή, αυτό που στο θυμικό είναι αρεστό. Το κάστανο από το κάστυς = ξύλο. Το κρεμμύδι είναι το κρόμμυον, από την κόρη του οφθαλμού που κλείνει και συσφίγγουμε τα μάτια λόγω της δριμύτητός του και κλαίμε... Τα λάχανα από το λαχαίνω = σκάπτω την γη για να το βγάλω... Η μουριά από τα μόρα = μούρα = μόρια των καρπών. Η φτέρη-πτέρη, επειδή είχε φύλλα σαν φτερά... Το σκόρδο από το σκόροδον, αυτό που σκαιώς όζει, έχει βαριά μυρωδιά... Καρπός είναι αυτό που μαζεύεις με τα χέρια, αρπός, χαρπός, καρπός. Ρίζα είναι το μέρος διά της οποίας ρέει η ζωή, το υγρόν και επί γης κάθεται... Ο κάλυξ των ανθέων από το καλύπτω. Πέταλον είναι αυτό που

Lavandula stoechas (αγριολεβάντα)



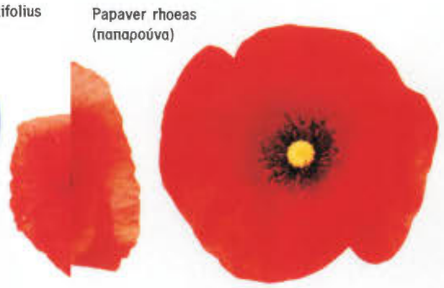
Glaucium flavum



Lupinus angustifolius (αγριολούπινο)



Papaver rhoeas (παπαρούνα)



Quercus coccifera (πουρνάρι)





Cyclamen graecum


Cercis siliquastrum (κουτσουπιά)


Iris cretensis

πετά και απλώνει, πετάνυμι = απλώνω.

Οι αρχαίοι αγαπούσαν τα φυτά και το δάσος. Υπάρχουν πολλοί μύθοι και αναφορές για τιμωρίες αυτών που κατέστρεφαν δένδρα. Για το σεβασμό του φυτικού βασιλείου, ο Πυθαγόρας είπε ότι «Φυτόν ήμερον, μήτε φθίνειν (φθείρειν) μήτε σίνεσθαι (βλάπτειν) μηδέ ζώον, ο μη βλάπτει ανθρώπους». Ο Ερυσίχθων γράφεται στο βιβλίο «Ο εν τη λέξει λόγος» της Άννας Τζροπούλου, όπου υπάρχουν πολλά στοιχεία για τα φυτά ότι «δενδροτομήσας το άλσος της Δήμητρος για να οικοδομήσει μέγαρο, ετιμωρήθη σκληρότατα από τη θεά. Το αντελήφθη η Δήμητρα ότι το ξύλο το ιερό πονάει και είπε θυμωμένη: ποιος κόβει τα ωραία μου δέντρα;» (Ύμνος στην Δήμητρα του Καλλίμαχου). Και ο Όμηρος γράφει ότι «...ή έλατα ή υψηλές βαλανιδιές εφύτρωσαν στην γη την ζωοδότρα ...στα υψηλά όρη... αυτά οι θνητοί άνθρωποι δεν πρέπει να τα κόβουν...». Και ο Αντίπατρος λέει ότι: «Δένδρον είμαι ιερόν· καθώς περνάς φυλάξου μη με βλάψεις· πονώ ξένε όταν με κόβεις. (Δένδρειον ιερόν ειμί· παρερχόμενος με φυλάσσεο πημαίνειν· αλγώ, ξείνε, κολοουμένη). Εκτός τα δάση, τα ποτάμια, τις πηγές, τις λίμνες είχαν «θεοποιήσει» οι προπάτορες για να μη μολυνθούν βάζοντας τις θεές και τις νύμφες να επαγρυπνούν...


Arum dioscoridis


Lilium martagon


Colchicum macrophyllum

Μέσα σ' αυτό το πανηγύρι της ζωής της άνοιξης ο Έλληνας διά μέσου των αιώνων τραγουδούσε και φιλοσοφούσε γύρω από τη ζωή και το θάνατο. Είναι αυτό που καθημερινά μιλά ο Ασφαλιστής. Για ζωή και θάνατο! Γι' αυτό και προτρέπουμε τους ασφαλιστές να διαβάζουν και να φιλοσοφούν. Γι' αυτό και το «ΝΑΙ» παραθέτει τέτοια θέματα που φαίνονται «άσχετα» με το ασφαλιστικό επάγγελμα αλλά είναι τόσο σχετικά! Παλιότερα είχε τα Ανθεστήρια, τα Παναθήναια και μικρά και μεγάλα Μυστήρια της Ελευσίνος, τα Διάσια και τα Δήλια και σήμερα έχει γιορτές Αποκριάς. Γενίτσαρους και μπούλους, καρναβάλια, αλευρομουντζουρώματα και χαρταετούς, γιορτές Ευαγγελισμού, γιορτές Μεγάλης Εβδομάδας, Επιταφίους, Ανάσταση, Πάσχα, Άγιο Γεώργιο, Αναστενάρια κ.ά.

«Οι γιορτές, τα δρώμενα, τα έθιμα, τα πανηγύρια και οι λατρευτικές εκδηλώσεις των Ελλήνων στον κύκλο του χρόνου άφησαν μέσα μου ανεξίτηλες αναμνήσεις, που με γεμίζουν πάντα συγκίνηση και περηφάνεια», έγραψε τον Μάιο του 1997 ο φωτογράφος Κώστας Βέργας στη συλλεκτική έκδοση «Λατρεία στον κύκλο του χρόνου», που μου έστειλε τότε ο χορηγός της έκδοσης Όμιλος ασφαλιστικών εταιρειών Allianz-Helvetia. Γι' αυτό και εγώ έγραψα ξεκινώντας το άρθρο ότι η γεωγραφία, η ιστορία και τα θρησκευτικά της Ελλάδας με κάνουν να λέω «Δόξα τω Θεώ» που γεννήθηκα Έλλην! Δεν μπορώ να γράψω τίποτα άλλο. Δεν μπορώ να περιγράψω την ελληνική Άνοιξη! Ο Ζορμπάς του Καζαντζάκη σε παρόμοια κατάσταση άπλωσε τα χέρια κι άρχισε ένα χορό δίπλα στη θάλασσα, στη θέση Σταυρός των Χανίων, πάνω στο χαλί των αγριολούλουδων, σε μια συνολική έκφραση σώματος και ψυχής...

Εύχομαι σε όλους σας η Άνοιξη και το Πάσχα να περάσουν στο σώμα και την ψυχή σας. Θα ήθελα να χαίρεσθε. Να λαμποκοπάτε μέσ' τη Λαμπρή. Και αν τύχει του Αη-Γιωργιού και βρεθείτε σε κάποια εκκλησία, προσέξτε λίγο τα λόγια ενός ύμνου που τα έχει όλα όσα γράψαμε και ίσως αποτελούν έναν καλό οδηγό για την επόμενη στιγμή, που θα 'ναι και η πρώτη μέρα του υπόλοιπου της ζωής σας:


Tulipa Bakeri


Orchis boryi (ορχιδέα)

«Ανέτειλε το έαρ, δεύτε ευωχηθώμεν· εξέλαμψεν η ανάστασις Χριστού, δεύτε ευφρανθώμεν· η του αθλοφόρου μνήμη τους πιστούς φαιδρύνουσα ανεδείχθη· διό φιλέορτοι δεύτε μυστικώς αυτήν πανηγυρίσωμεν...».

Ανέτειλε το έαρ! Ρίξτε μια ματιά σ' ένα δείγμ Ελλάδας. Ελάτε να χαρούμε. Είμαστε στον ελληνικ παράδεισο! Ζήστε στην εποχή της Ευγνωμοσύνης!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Πηγές: «Ο εν τη λέξει λόγος», Άννα Τζροπούλου, Εκδ. Γεωργιάδη. «Αγριολούλουδα της Ελλάδας», Mediterraneo Editions. «Ο γέλως στην Αρχαία Ελλάδα», Κ.Πλεύρης. Μέγας Συνέκδημος Εκκλησίας. Charles von Linne-Linnays 1707, Σύστημα Natura. «Ύμνος εις την Ελευθερίαν», Διονύσιος Σολωμός. Αρχαίοι συγγραφείς: Πυθαγόρας, Ερυσίχθων, Καλλίμαχος, Αντίπατρος. «Λατρεία στον κύκλο του χρόνου», Κώστας Βέργας.


Dactylorhiza saccifera

Ruscus aculeatus (μυρσίνη)


Gladiolus italicus (μαχαιρίδα)


Trifolium repens (τριφύλλι)


Ruta chalepensis (απήγανος)


Cistus creticus (λάδανον)


Ferula communis (νάρθηκας)


Rubus sanctus (βάτος)


Dianthus cruentus

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Αυτές οι σαρδέλες
ίσως έμαθαν
να ζουν πολλές μαζί.
Κάποιοι δεν
το αντέχουν.
Προσέξτε τους
ανθρώπους σας

© ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ «ΝΑΙ»
επειδή όλα είναι μια ιδέα!

★ Με μεγάλη προσφορά στον κλάδο η Έφη Κουτσοβασίλη για ωραίες αναμνήσεις σταμάτησε τη συνεργασία της με τον κ. Κούμπα και ήρεμη συνταξιοδοτήθηκε για να ασχοληθεί λίγο και με τον εαυτό της. Θέλει να ταξιδέψει και να χαρεί ακόμα πιο πολλά εκτός δουλειάς. Έφη να είσαι καλά! Σ' ευχαριστούμε για όλα τα «χαμόγελά» σου σε μας και τον κλάδο...

★ Δεν «τραβάνε» ακόμα οι σύλλογοι των διαμεσολαβούντων, γι' αυτό ίσως και η ασφαλιστική αγορά δεν έχει καλούς ρυθμούς. «Αλωνίζουν» και κάνουν ό,τι θέλουν οι εταιρείες «εν λευκώ». Πουλιούνται και αγοράζονται αμαχητί. Καμιά αντίδραση, καμιά διαμαρτυρία, καμιά δήλωση. Οι σύλλογοι «αρκούνται» ακόμα σε μια φιλοφρόνηση, σε μια χορηγία, σε μια παρουσία στην «πίτα»... Μια βιοτεχνία κλείνει με 50 εργάτες και ασχολείται όλη η Ελλάδα... Εδώ συζητιούνται και γίνονται κοσμογονίες και κανείς δεν παίρνει χαμπάρι... Χαρτοφυλάκια, πελατολόγια, αποθεματικά κυκλοφορούνε στη νύχτα και η μέρα που τα βλέπει δεν γελάει ούτε κλαίει... Οι μεγαλύτερες ανακατατάξεις στο χώρο συντονιστών πέρασαν χωρίς να «ανοίξει μύτη»... Για χρόνια παρατηρούμε «μουγκές» συνάξεις και πίτες και ευχαριστήρια και λιβάνια. Ίσως ήρθε η ώρα να βρεθούν οι ρόλοι του καθενός. Οι καιροί δύσκολοι. Απροετοίμαστοι οι σύλλογοι και έναντι ενώσεων καταναλωτών όπως η ΕΚΠΟΙΖΩ. Ως πότε;

★ Ο Μάνος Χειράκης, διευθυντής Marketing της ING GREECE, μετακινούμενος από την INTERNATIONAL LIFE φιλοδοξεί να βάλει ένα χεράκι και να αναδείξει ανθρώπους και εταιρεία μετά τις αλλεπάλληλες αλλαγές που έγιναν εκεί τα τελευταία χρόνια «για καλό και για κακό»... Η Σοφία Ρατσιάτου προσδοκά να φωτίσει περισσότερο τους ανθρώπους πρώτης γραμμής και την ταυτότητα της εταιρείας. Το ευχόμαστε. Κοντά στον Φ. Μπράβο έδειξε ότι μπορεί να κάνει θαύματα.

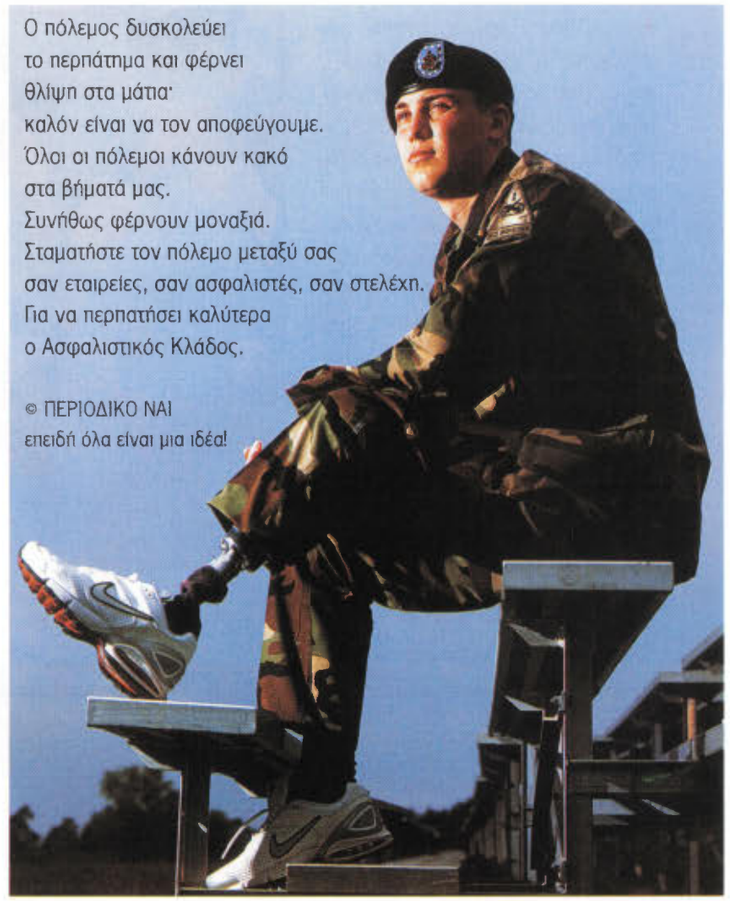


★ 15η σε συνολική παραγωγή το 2007 και 6η στις ασφαλίσεις ζημιών η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ανεβάζει το μεριδιό της στην αγορά με 4,8% μερίδιο στον κλάδο ζημιών και με μηδέν παραγωγή ζωής... Μπορεί περισσότερα, γιατί κάνει έξυπνες κινήσεις και στρατηγικές ο κ. Κασκαρέλης... Χαιρόμεθα που νέες εταιρείες ανεβάζουν τα μερίδια και την ανανέωση στην αγορά. Πίσω της έμειναν στις ζημιές μεγάλα ονόματα...

★ Η EFG Eurolife AEA ζωής με μερίδιο αγοράς 14,8% στο 2007 και ασφάλιστρα 371.254.155,90, έχει πραγματοποιήσει τεράστια επιτυχία στην παραγωγή ασφαλίστρων κλάδου ζωής και δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι όλα έγιναν σε λίγο χρονικό διάστημα έναντι αιώνων προσπάθειας των ανταγωνιστών της. Ο Αλεξ. Σαρπηγεωργίου έχει όλες τις προϋποθέσεις για μια φωτεινότερη παρουσία της εταιρείας και ευθύνη να πείσει τη μέτοχο τράπεζα ότι η ασφαλιστική αγορά έχει άλλους κανόνες από αυτούς των τραπεζών με άκαμπτες ιεραρχίες και άλλο τρόπο και ρόλο. Η ασφαλιστική αγορά θέλει τα προϊόντα της να φαίνονται, όπως και οι άνθρωποι που



υλοποιούν τις υπηρεσίες της. Δεν είναι μόνο η παραγωγή, είναι και το service και η διαρκής παρουσία στη διάρκεια ισχύος του συμβολαίου και πολλά άλλα που ο κ. Βύρων Μπαλλής γνωρίζει από το πέρασμά του στην Interamerican, πριν και μετά την Interbank και από τις ποικίλλες συνανασταφές του με τον κόσμο και την ιεραρχία των ασφαλιστών που πουλούσαν ασφάλειες εντός - εκτός Ελλάδος. Η EFG Eurolife είναι μια μεγάλη ελπίδα για την αναβάθμιση του κλάδου ασφαλειών. Τα διεθνή και ελληνικά επιτεύγματα αυτού του ομίλου αποτελούν προσδοκία και για τους ασφαλιστές που αναμένουν συνεργασία και με την Eurolife. Σίγουρα το κύρος της μεγάλης αυτής τράπεζας θα ανοίξει δρόμους για περισσότερη καταξίωση πολλών. Κύριε Σαρπηγεωργίου, το «ΝΑΙ» γνωρίζει ότι εξαιτίας της EFG Eurolife δραστηριοποιήθηκαν αρκετοί στον ασφαλιστικό χώρο και στο μέλλον τους καρπούς των προσπαθειών σας θα γευθούν περισσότεροι συνάνθρωποί μας, γι' αυτό και σας συγχαίρει και αναμένει να καταγράψει τα επιτεύγματά σας...



Ο πόλεμος δυσκολεύει
το περπάτημα και φέρνει
θλίψη στα μάτια·
καλόν είναι να τον αποφεύγουμε.
Όλοι οι πόλεμοι κάνουν κακό
στα βήματά μας.
Συνήθως φέρνουν μοναξιά.
Σταματήστε τον πόλεμο μεταξύ σας
σαν εταιρείες, σαν ασφαλιστές, σαν στελέχη.
Για να περπατήσει καλύτερα
ο Ασφαλιστικός Κλάδος.

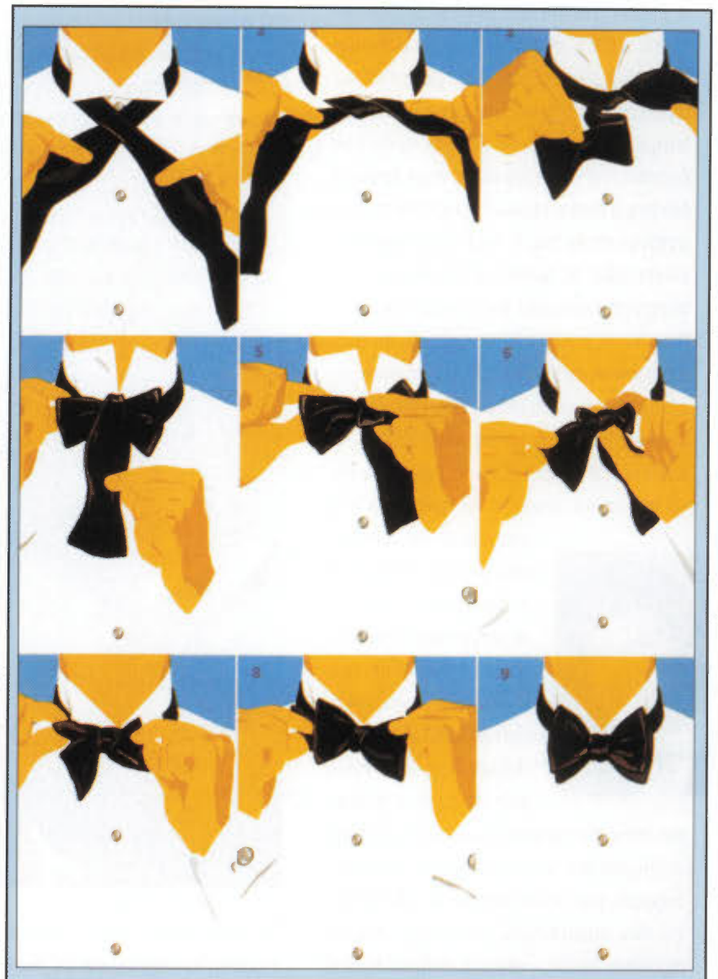
© ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ
επειδή όλα είναι μια ιδέα!

★ Τώρα που βγαίνει μπροστά και επανιδρύεται η Ευρωπαϊκή Πίστη και προσκαλεί επαγγελματίες, ευελπιστούμε ότι θα ανεβάσει το μεριδιό της και στον κλάδο Ζωής, που σύμφωνα με στοιχεία της ένωσης είναι 0,6%, στη 18η θέση μεταξύ των 28 εταιρειών ζωής. Από τις 150 εταιρείες που υπήρχαν όταν ξεκίνησε έχουν κλείσει 129 και επιβίωσε μέσα στις 63 που υπάρχουν σήμερα και έχει τη 14η θέση στις Γενικές και τη 18η στη Ζωή. Η μεταβίβαση από την «ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ» Χαρτοφυλακίου Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων (πλην σκαφών) και αυτοκινήτων θα προσθέσει 952.000 ευρώ παραγωγή 2007 Ζωής και κάπου 10,8 εκατ. ευρώ Γενικών, δηλαδή κάπου ένα μερίδιο γύρω στο 0,5%. Θα είναι μια ανάσα και αυτά αλλά παραμένει χαμηλό το μερίδιο και υψηλές οι προσδοκίες... Τώρα είναι κατάλληλη εποχή, πριν ο μεγαλομέτοχος «Πειραιώς» κάνει άλλες κινήσεις...

★ Οι εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ και ALICO AIG LIFE πρωταγωνιστούν στις ασφαλίσεις διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών ταμείων και ομαδικών προγραμμάτων πρόνοιας. Πολλοί ασφαλιστές (κατ' όνομα) δεν γνωρίζουν ούτε αν υπάρχουν τέτοιοι κλάδοι... Πνίγηκαν στα λασπόνερα του αυτοκινήτου οι πολλοί... Πώς να δουν λίγο παραέξω;

★ «Πόσο πρώτη είναι η INTERAMERICAN»; Με αυτό το διαφημιστικό μήνυμα εμφανιζόταν η εταιρεία αυτή τον Ιανουάριο του 1983, 25 χρόνια πριν, και με στοιχεία κλάδου Ζωής των δέκα πρώτων εταιρειών κατέγραφε την εποχή και τη θέση της. Αν έκανε και σήμερα την ίδια ερώτηση ένας ασφαλιστής ή πελάτης στην INTERAMERICAN, στην ΕΘΝΙΚΗ, στην EUROLIFE, που φιλοδοξούν το επίτευγμα της πρωτιάς, όπως και στην ALICO AIG LIFE, στην ΑΧΑ, στην ALLIANZ, στην ΑΣΠΙΔΑ, τότε ίσως να άλλαζαν πιο γρήγορα προς το καλύτερο πολλά... Για κάθε εταιρεία και για την INTERAMERICAN, ίσως είναι καλή αφορμή τώρα για να κάνουν στον εαυτό τους αυτήν την ερώτηση: «Πόσο πρώτη είναι η εταιρεία μας»; «Πόσο πρώτη είναι σήμερα η INTERAMERICAN; «Πόσο η...»;

★ Με επιστολή του τον Δεκέμβριο 1982 προς τον πρόεδρο του Δ.Σ. της Ενώσεως Ασφαλιστών Ελλάδος, τη μία εκ των δύο Ενώσεων της εποχής 1982, ο κ. Παύλος Νικολαΐδης, επικεφαλής της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής τότε, μεταξύ των άλλων, έγραφε ότι «ΔΕΝ αποδέχομαι την απόφασή σας να είμαι τακτικό μέλος, και οι λόγοι άρνησής μου προέρχονται καθαρά και μόνο από τις αμφιβολίες για την ορθότητα της λειτουργίας των συνδικαλιστικών οργάνων των Ασφαλιστικών Εταιρειών»... Το έβλεπαν και άλλοι εκτός του Μελά Γιαννιώτη αυτό το πρόβλημα προ 25ετίας... Η λειτουργία των οργάνων είναι μεγάλο θέμα, σαν τη «σωτηρία» της ψυχής, που λέει και η Άλκηστις Πρωτοψάλτη... Εδώ η σωτηρία θα είναι για το θεσμό, για την ίδια την Ένωση και για τους πελάτες. Η λέξη ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ των ρόλων των συνδικαλιστικών οργάνων είναι το κλειδί και για το 2008.



Η συνταγή του φιόγκου!

Για να είστε «κύριος», πρέπει να ξεχάσετε
τα έτοιμα φιογκάκια με το λαστιχάκι.
Ο άντρας πρέπει, τουλάχιστον μία φορά στην καριέρα του,
να δέσει μόνος το παπιγιόν του.

★ Οι γερμανικές εταιρείες νομικής προστασίας DAS και ARAG με 0,2% και 0,1% μερίδιο αγοράς έχουν πολλά περιθώρια για ανάπτυξη δική τους και του κλάδου στην Ελλάδα. Ο πολύς κόσμος δεν γνωρίζει τα προϊόντα τους...

★Υπάρχουν ακόμη συμβόλαια κλάδου κεφαλαιοποίησης (μερίδιο 0,01% κλάδου ζωής) στις εταιρείες ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ (164.036,14 €), INTERAMERICAN (143.328 €) και GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ (6.965 €), σύνολο αγοράς 314.329 €.



Eric Kleijnen, ο «Γάλλος» της ΑΧΑ

★ Δημιουργικό αεράκι φύσηξε από την εμφάνιση της ΑΧΑ στην Ελλάδα. Ένας νέος κόσμος εμπιστοσύνης στις ασφάλειες ήρθε να απαντήσει στα ερωτήματα ανασφάλειας χιλιάδων ανθρώπων. Η φράση «εμπιστεύσου μας» το σπίτι σου, τη ζωή σου, τη σύνταξή σου, τις επενδύσεις σου, το αυτοκίνητό σου, το μέλλον του παιδιού σου ήταν κυρίαρχη σ' όλες τις διαφημίσεις και έκανε μια σημαντική «εκπαίδευση» στο Ελληνικό κοινό, που θα αξιοποιήσουν όλοι οι ασφαλιστές... Δεν ξέρω γιατί μου 'φερε μια αισιοδοξία κι ένα πρόσχαρο ύφος αυτή η εμφάνιση και μου θύμισε ξένοιαστες ώρες όταν διάβαζα ΑΣΤΕΡΙΞ και ΟΒΕΛΙΞ και έλεγα «είναι τρελοί αυτοί οι Ρωμαίοι»... Είχε ένα παιδικό χαμόγελο αυτή η πρώτη παρουσία της ΑΧΑ και θα 'θελα να τους πω ότι οι Έλληνες τους καλοδέχθηκαν και ότι πέρασαν τις εξετάσεις και να συνεχίσουν αισιόδοξοι. Λένε ότι «δεν σου δίνεται δεύτερη ευκαιρία για μια ΠΡΩΤΗ καλή εμφάνιση» και τα κατάφεραν να κάνουν την πρώτη καλή εμφάνιση. Για την ιστορία καταγράφω ότι με το τέλος 2007 το μερίδιό τους στην αγορά είναι 4,8% του κλάδου ζωής με 120.339.552 ευρώ και στις Γενικές ζημιών 3,9% με 84.368.660 ευρώ. Κρατήστε τα νούμερα, γιατί σύντομα ο αετός τους θ' ανέβει πολύ ψηλά και ως το 2012 ίσως να 'ναι στην ψηλότερη πρώτη θέση! Καλές δουλειές, φίλοι της ΑΧΑ!

ΕΘΝΙΚΗ



Ο κ. Κώστας Ταραβίρας

★ Το 7% των στεγαστικών δανείων που πούλησε η Εθνική Τράπεζα (κάπου 3.500 χιλ.) στο 2007 το οφείλει στις πωλήσεις του δικτύου πωλήσεων ασφαλιστών της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το ποσοστό αναμένεται να ξεπεράσει το 10% στο 2008. Κι είμαστε ακόμα στην αρχή. Άργησε να το καταλάβει η Τράπεζα το τι μπορεί να κάνει ένα μεγάλο δίκτυο πωλήσεων και ευτυχώς επί Δούκα Παλαιολόγου φάνηκε περίτρανα ότι οι ασφαλιστές έχουν στο DNA τους έναν «κώδικα επιτυχίας» μοναδικό.
Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική βράβευσε τους πρώτους της του 2007. Κλάδος ατομικών Συμβολαίων Ζωής: επιθεωρητές πωλήσεων 1ος ο Γιώργος Φουφόπουλος, 2ος ο Γλεντής Παναγιώτης, 3ος ο Παναγ. Αρμπουνιώτης. 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γιωτάκος Αναστάσιος γραφείου Δ. Κελεσίδη. Στα Στεγαστικά Δάνεια και τραπεζικά προϊόντα 1ος ο Βασ. Καραθάνος, Επιθεωρητής Πωλήσεων. Στις Εργασίες Bancassurance πρώτος περιφερειακός διευθυντής ΕΤΕ Ζωγραφάκης Ι. Στην αύξηση εργασιών Γενικών Κλάδων 1ος επιθεωρητής πωλήσεων ο Παναγ. Αρμπουνιώτης. Ο κ. Ταραβίρας Κώστας Συντονιστής Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing δικαιώνεται στους αγώνες μιας μακρόχρονης θητείας του που ανέβασε σημαντικά και τις προσδοκίες και τα εισοδήματα των ανθρώπων των πωλήσεων.

★ Οι δίκες συνεχίζονται μεταξύ Ν. Κλήμη (που πήγε στην Commercial Value με τον Πολυχρόνη), Αγροτικής και εφημερίδας «Ελεύθερος Τύπος». Η εφημερίδα «Απογευματινή» μέσα στο 2007 αναγνώρισε όσα λέει ο κ. Ν. Κλήμης: ότι ο Ν. Κλήμης δεν ενήργησε σε βάρος της Αγροτικής Α.Ε., ότι το πρακτορείο του έκανε ασφαλίσεις αποκλειστικά για την Αγροτική, που εγνώριζε τη δράση του και συνεργαζόταν μαζί του και ότι η σύμβαση συνεργασίας του με την Αγροτική διεκόπη λόγω παραίτησης και όχι απόλυσης λόγω παραπτώματος... Ευχόμαστε να λάμψει η αλήθεια, γιατί έχει πολύ πόνο και πίκρα η αδικία προς κάθε κατεύθυνση...

★ Πριν γίνει κα Σαρκοζί, στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ένα χρόνο πριν, είχαμε μια σελίδα με την Κάρλα Μπρούνι και κάποιες ιδέες της, που ίσως θα βοηθούσαν τους ασφαλιστές. Στα μέσα Φεβρουαρίου 2008, η πρώτη πια κυρία της Γαλλίας είπε στο «L' Express», περιοδικό γαλλικό, αρκετά ενδιαφέροντα, καλά και όχι.

Την παρθενική της συνέντευξη ως πρώτη κυρία της Γαλλίας παραχώρησε η Κάρλα Μπρούνι. Και ήταν άψογη στην προσπάθειά της να πείσει πως είναι απλώς μια –γυναίκα– που αγάπησε. Κάποιοι είπαν πως έκανε και μια γκάφα: παρομοίασε την αποκάλυψη του SMS με την κατάδοση Εβραίων στους ναζί! Στα «ΝΕΑ» της 15-2-08 διαβάσαμε:

«Το επίμαχο περιοδικό είναι, φυσικά, ο "Nouvel Observateur" και η πέτρα του σκανδάλου μία πληροφορία που δημοσιεύτηκε στην ιστοσελίδα του –και ήθελε τον Νικολά Σαρκοζί να έστειλε, οκτώ ημέρες πριν από το γάμο του με την Κάρλα, ένα απελπισμένο SMS στην πρώην του, την Σεσιλιά: "Αν γυρίσεις, τα ακυρώνω όλα". Ο πρόεδρος υπέβαλε μήνυση για "πλαστογράφηση, χρήση πλαστογραφημένου υλικού και αποδοχή κλοπιμαίων": είναι αυτή η αρχή μιας επιθετικής συμπεριφοράς απέναντι στα ΜΜΕ;, ρώτησε ο δημοσιογράφος του περιοδικού "L' Express" την Κάρλα. Κι εκείνη απάντησε: "Η δικαιολογημένη μήνυση του συζύγου μου δεν βάλλει, φυσικά, εναντίον ενός οργάνου του τύπου αλλά εναντίον των "νέων μέσων παραπληροφόρησης"... Αναρωτιέμαι, αν αυτού του είδους οι ιστοσελίδες υπήρχαν στη διάρκεια του πολέμου, θα κατέδιδαν Εβραίους;»

«Οι ερωτευμένοι έχουν το δικό τους ρυθμό».

Υπεραμύνθηκε της ταχύτητας με την οποία εξελίχθηκε σε γάμο η σχέση τους «Ανάμεσα στον Νικολά και σε εμένα, δεν ήταν γρήγορο, ήταν άμεσο... Οι ερωτευμένοι έχουν το δικό τους ρυθμό, ο δικός μας είναι up tempo», προέβη, παρ' ότι έχει δηλώσει ότι η μονογαμία την κάνει «να πλήττει αφόρητα», σε δήλωση αιώνιας πίστης «Είμαι η πρώτη κυρία μέχρι το τέλος της θητείας του συζύγου μου και η σύζυγός του μέχρι το θάνατο», δήλωσε.





★ «Πάντρεψα το νερό με τη φωτιά» μου είπε κάποτε ο Κώστας Γιόνης, ανώτατο στέλεχος του Ομίλου Ασπίς - Πρόνοια, για κάποιο θέμα, που εμάχετο να το λύσει υπέρ της εταιρείας του. Δεν παντρεύεται η φωτιά με το νερό και δείχνει τον ψυχικό μόχθο κάποιων στελεχών, που τα φώτα των επιτυχιών δεν πέφτουν πάνω τους αλλά στους διευθύνοντες συνήθως. Είναι πολλά τα ανώτερα στελέχη σε όλες τις εταιρείες, που στραγγίζουν και αδειάζουν το «είναι» τους για το καλό των εταιρειών τους, απ' το οποίο κερδίζουν πελάτες και πωλητές πρώτης γραμμής, χωρίς καν να ξέρουν ούτε τ' όνομά τους ούτε την ύπαρξή τους. Τα στελέχη αυτά, εκτός των άλλων, γνωρίζουν και «τα απόρρητα των απορρήτων» κάθε εταιρείας, όπως ειδικότερα οι αναλογιστές, οι αντασφαλιστές και οι εσωτερικοί ελεγκτές και δεν είναι εύκολο κάποιες φορές να διαχειρισθούν «έξυπνα» αυτή τη δύναμη και αποτελούν τον άγγελο φύλακα ταυτόχρονα με τον εκπρόσωπο της κόλασης.
Ο Κώστας Γιόνης «διαχειρίσθηκε» καλά μαζί με άλλα στελέχη και τις πραγματικές ή φανταστικές επιθέσεις, τους ελέγχους του υπουργείου και άλλων κρατικών υπηρεσιών, που είχαν θετική κατάληξη με το να πάρει στο 2007 όλα τα αναλογούντα πιστοποιητικά ελέγχου και φερεγγυότητας και να συνεχίσουν το δημιουργικό έργο τους με εντονότερο ρυθμό και απόδοση οι εταιρείες του ομίλου...
Να μην συνηθίζουμε την παρουσία τους και να τους τιμάμε, επειδή αυτοί κάνουν «τη δουλειά» και υλοποιούν όνειρα χιλιάδων συναδέλφων...

75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής,
ασφάλεια θέλει.



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

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

★ Το πρώτο μου αυτοκίνητο

Δεν ήταν εύκολο να γυρίσω στις παιδικές μου μνήμες, κάπου εκεί στα τέλη του 1950 και να θυμηθώ λεπτομέρειες, όταν είδα κάποιες φωτογραφίες του πρώτου αυτοκινήτου (ιδιοκτησίας Ντίνου Αναγνωστάκη) που είδα στη ζωή μου και με το οποίο πρωτοταξίδεψα από το μικρό χωριουδάκι μου το Δίστρατο για την πόλη της Άρτας. Ευχαριστώ πολύ την πρώτη μου εξαδέρφη, Αθανασία Ν. Κωνσταντάκη, που μου έστειλε αυτές τις φωτογραφίες και δημοσιεύω. Έβλεπα από μακριά αμάξια που περνούσαν το δρόμο Άρτα - Γραμμενίτσα - Μπρένιστα - Ροδαυγή - Πράμαντα - Καταρράκτης, ιδίως τα φώτα τη νύχτα, αλλά μέχρι 7-8 χρόνων δεν είχα μπει σε αμάξι. Η περιοχή των χωριών μας στα Τζουμέρκα, νότια της Πίνδου, μέχρι το 1950 δεν είχε γραμμές λεωφορείων και οι άνθρωποι πήγαιναν με άλογα, μουλάρια, γαϊδούρια και τα πόδια. Η μάνα μου πήγαινε στην Άρτα, 5-6 ώρες με τα πόδια ολοπόταμα, δηλαδή άκρη ή περνώντας στα νερά του Άραχθου ή από χωματόδρομους για ανθρώπους όχι για αυτοκίνητα, για να φέρει ψώνια και φάρμακα. Ο αδελφός μου, Πάνος, πήγαινε στο Γυμνάσιο στην Άρτα και γύριζε με τα πόδια τις γιορτές. Το ίδιο και ο πατέρας, που ξενοδούλευε οικοδόμος στην Κεφαλονιά, Αγρίνιο, Άρτα.





Ο άλλος αδελφός μου, ο Μάκης, πήγαινε με γαϊδουράκι φορτωμένο ξύλα την ίδια διαδρομή (5 ώρες!) για να τα πουλήσει για 5 - 10 δραχμές σε φούρνους! Κάποια φορά είδα ένα τρακτέρ μέσα στο ποτάμι του Άραχθου να κουβαλά έναν κορμό καρυδιάς. Πολλοί συγχωριανοί έμεναν σε συγγενικά σπίτια να ξημερώσουν, όπως και από άλλα χωριά στα δικά μας, καθώς περνούσαν από Κεντρικό, Νησιστά, Χώσεψη, Ράμια, Κουκούλια, Σχορέτσιανα (Καταρράκτης), Λεπιανά, Ρωμανού, Πράμαντα για Άρτα. Η μάνα μου, η κακομοίρα, ζαλιζόταν όταν αργότερα έπαιρνε αυτό το λεωφορείο του Ντίνου Αναγνωστάκη, τύπου «Καρνάβαλος», και έκανε μέρες να συνέλθει.

Κρατούσε ένα λεμόνι αμίλητη ή κλαριά από το δένδρο «πουρδαλιές» κι έκλεινε τα μάτια πεθαμένη σε μια διαδρομή 30 χιλιομέτρων. Από δίπλα της, όταν ήταν πεζή, περνούσε αμάξι και ζήταγε «σακούλα»! Άνθρωποι, πράγματα, κότες, ζώα στοιβαγμένα πηγαινοέρχονταν σ' αυτά τα δρομολόγια «ξεπατωμού», που πάντα ήταν πολύ πικρά και μύριζαν «ξενητειά» και «αποχωρισμό». Μ' αυτό ξενιτεύτηκαν πολλοί συγχωριανοί που δεν ξαναγύρισαν από Γερμανία και Αμερική... Ήταν δύσκολα χρόνια, γεμάτα λάσπη σαν τους χωματόδρομους, γεμάτα «βλάβες» και καθυστερήσεις και αναμονές σε δρόμους ανηφορικούς της ορεινής πατρίδας και ζωής μας.

Α ρε Θανασία, μ' έκανες κι έκλαψα μ' αυτόν τον «Καρνάβαλο»... που 'μοιαζε λίγο και με τη ζωή μας... Μακάρι και οι ασφαλιστές μας να νιώθουν τα συναισθήματα του κόσμου που ασφαλίζουν. Κι έχουν τόσα πολλά! Με την ευκαιρία να παραθέσω την ιστορία για το χωριό μου, Δίστρατο:

Πιστιανά ή Οπισθιανά Νέα (σ.σ. Δίστρατον σήμερα), χωρίον απέναντι του παλαιού κείμενον και διαχωριζόμενον υπό του Ποταμού Ινάχου. Αυτόθι ην ποτέ χωρίον, Λυπούρας καλούμενον, όπου μετά την μεταπολίτευσιν, εν έτει 1881, κατέφυγον 50 οικογένειαι, αποφεύγουσαι τον πολυχρόνιον και ανυπόφορον τυραννικόν ζυγόν. Αύται εκκλησιάζονται εις μικρόν τινά πεπαλαιωμένον ναόν της αγίας Τριάδος, ιερουργούμενον υπό ιερέων δύω. Εν τη περιφερεία του χωρίου υπάρχουσι παρεκκλήσια τινά πρειπωμένα όμως πάντα, οίον του Αγίου Νικολάου, των Ταξιαρχών, του Αγίου Γεωργίου και του Ευαγγελισμού, όπερ λέγεται ότι υπήρξέ ποτέ Μονή, διό και Παλαιομοναστήριον καλείται.

(Πηγή: Σεραφείμ Ξενόπουλου μητροπολίτη Άρτης: Δοκίμιον ιστορικών περί Άρτης και Πρεβέζης, Αθήναι 1884).



★ Πρόσφατα έτυχε να δω κάποια δραστηριότητα της εκδοτικής και δημιουργικής εταιρείας ΕΛΙΑ, Βασ. Σοφίας 43, 10676 Αθήνα, τηλέφ. 210-7291260, www.eliaad.gr, e-mail: marketing@eliaad.gr. Είναι καταπληκτικοί οι άνθρωποι και η Μαρία Παπαδογιάννη που ηγείται αυτής της προσπάθειας. Οι άνθρωποι της ΕΛΙΑ λένε για τον εαυτό τους: «Η φιλοσοφία της εταιρείας ELIA Adverting είναι απλή: Κάθε μήνυμα –συνεπώς και το διαφημιστικό– εκπέμπει ένα πολιτιστικό και πολιτισμικό σήμα, το οποίο αποκωδικοποιείται ποικιλοτρόπως από τους δέκτες. Θεωρούμε ότι ο ρόλος μας είναι να προσφέρουμε τον κατάλληλο αποκωδικοποιητή, ώστε το μήνυμα να φτάνει και να λειτουργεί με ασφάλεια σε αυτούς τους οποίους απευθύνεται». Μου αρέσει που έχουν ιδέες και προτείνω στους φίλους μας των τμημάτων επικοινωνίας των εταιρειών να τους γνωρίσουν, επειδή όλα είναι μια ιδέα! Μας ζεσταίνει αφού η λέξη, προέρχεται από το αλέα που σημαίνει ηλιακή θερμασία, και αυτή από τον ήλιο που θερμαίνει και φωτίζει. Επιτυχία είχε και η εκδήλωσή τους στο βιβλιοπωλείο Παπασωτηρίου με την ευκαιρία της νέας έκδοσης «Sweet Suite in Greece».

★ Σημαντικές ανακατατάξεις παρατηρούνται στα μερίδια αγοράς των εταιρειών του κλάδου ζωής για τη χρήση 2007 σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία «παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης 2007» που έδωσε στη δημοσιότητα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Σύμφωνα με την παραγωγή ασφαλίστρων των εταιρειών, η Εθνική Ασφαλιστική δικαιώνει το σύνθημά της «Εθνική η πρώτη ασφαλιστική» καθώς είναι η μεγάλη κερδισμένη στα μερίδια αγοράς για το 2007 και αφού αναρριχήθηκε και πάλι στην πρώτη θέση τόσο στο σύνολο της ασφαλιστικής παραγωγής όσο και στους δύο μεγάλους επιμέρους κλάδους Ζωής και Ζημιών.
Το Bancassurance, και η στενή και αποδοτική συνεργασία της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας με την Ασφαλιστική Εταιρεία, συνέβαλλαν αποφασιστικά στην επιστροφή στην κορυφή.

★ Η Ε.Α.Ε.Ε, με συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης και με τη συνεργασία του Οργανισμού Οδικής Ασφάλειας του Δήμου Αθηναίων, οργανώνει και διεξάγει το «VAMOS», ένα πρόγραμμα στελεχωμένο με εθελοντές για την κυκλοφοριακή αγωγή των παιδιών. Με βάση τα παραπάνω, η Ε.Α.Ε.Ε προσκαλεί όλα τα μέλη της μεγάλης ασφαλιστικής οικογένειας να συμμετάσχουν ενεργά σ' αυτό το πρόγραμμα, ενισχύοντας το κίνημα του εθελοντισμού, συμβάλλοντας στη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων και αποδεικνύοντας έμπρακτα την κοινωνική ευαισθησία του κλάδου μας. Εθελοντισμός είναι «Εργασία που γίνεται χωρίς υποχρέωση και σε άμισθη βάση, μέσα σ' ένα οργανωμένο πλαίσιο, για άλλους ή για την κοινωνία». Πληροφορίες: 210-3334130.



★ Επιστολή και αναμνηστικό δωράκι για τον εορτασμό της 20ής επετείου από την έναρξη λειτουργίας του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης έστειλε στις 15-11-07 ο πρόεδρός του Γεώργιος Τζανής προς τον διευθύνοντα σύμβουλο της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελά Γιαννιώτη. Όπως φαίνεται διαμορφώνεται ένα καλό κλίμα μεταξύ του ΓΔΑ και του κ. Γιαννιώτη που υποστηρίζει τα δίκαια της Μακεδονίας μας και πολλές φορές συγκρούεται με διάφορους φορείς. Μακάρι να αξιοποιηθεί η παρουσία του κ. Γιαννιώτη και η «αλλαγή των καιρών» να τον φέρει πιο κοντά και σε άλλα σωματεία των Αθηνών για κοινές προσπάθειες... «Αγάπες δεν βρίσκεις μόνο στα παραμύθια» και κάπου κάπου κάποια «είναι όλα ψεύτικα και ας φαίνονται αλήθεια»! Περιμένω και τους προέδρους των σωματείων των διαμεσολαβούντων να ανακαλύψουν την «άγνωστη χώρα» της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για κοινές επιδιώξεις...

★ Αν κρίνουμε επί του αποτελέσματος πολλά «δήθεν» αξιόλογα στελέχη κρατικών εταιρειών είχαν όνειρα μέχρι την «εθελουσία έξοδο» και το καλό εφάπαξ... Οι εταιρείες; Ας ξεπουληθούν ως ζημιογόνες και «βάρος» του κρατικού προϋπολογισμού...

★ Ενημερωθείτε για το Solvency II: www.eaee.gr/οικονομικά θέματα/Solvency II/Newsletter.

πρόταση

Η εποχή μας είναι τυχερή με τη βοήθεια της νέας τεχνολογίας που συντομεύει πράξεις, αποστάσεις, χρόνο, κράτη, εταιρείες και ανοίγει συνεχώς νέους δρόμους επικοινωνίας. Άλλαξε τον τρόπο ζωής των ανθρώπων και όλα τα δεδομένα. Δυστυχώς αρκετοί άνθρωποι και ασφαλιστές και εταιρείες μένουν στην ύπαρξη της τεχνολογίας και όχι στην ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ της. Η νέα τεχνολογία είναι μια κορυφή για να την κατακτήσεις και να ΔΕΙΣ μια ΝΕΑ ΚΟΡΥΦΗ, είναι μια γέφυρα για να περάσεις ΑΠΕΝΑΝΤΙ. Πολλοί κάνουν το λάθος να ασχολούνται με τη γέφυρα και όχι με το τι είναι απέναντι. Ασχολούνται με την κορυφή και το μικρό έδαφος που «πατάνε» στην κορυφή και όχι με το τι βλέπουν από την κορυφή... Πολλοί μπαίνουν στο Διαδίκτυο και τρώνε τις ώρες τους πάνω στη γέφυρα. Δεν αξιοποιούν αυτά που βλέπουν, τα νέα δεδομένα. ΔΕΝ ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ σε τι χρησιμεύουν όλα αυτά. Δεν τα βάζουν στους στόχους τους. Προτείνουμε στις εταιρείες να οργανώσουν ομάδες εργασίας που θα αξιοποιούν στην ΠΡΑΞΗ τα νέα δεδομένα και στοιχεία... Λίγοι αξιοποιούν τα συγκριτικά στοιχεία, τα στατιστικά, τα νούμερα σε σχέση με τους δικούς τους στόχους... Και επειδή οι επιτυχημένοι πέτυχαν, επειδή απέκτησαν καλές ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ, χρήσιμο είναι να βάλουν αυτές τις συνήθειες στους ανθρώπους τους, με νέα συνθήματα, νέα μηνύματα, νέα γνωμικά, όπως π.χ. «ΠΡΙΝ ΚΛΕΙΣΕΙΣ ΤΟ PC σου, τι πήρες να κάνεις πράξη;» ή «παρατηρώντας αυτό... τι σκέφθηκες για να αυξήσεις τις πωλήσεις σου», ή «ψάξε να βρεις πώς πουλά ο πρώτος της τάδε εταιρείας». «Πατήστε στις κορυφές της νέας τεχνολογίας», κ.λπ.



★ Ο πρόεδρος τη Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Πρακτόρων και Ασφαλιστικών Συμβούλων Ναυπακτίας, κ. Ν. Αγγελής, στις 12/2/2008 έστειλε ευχαριστήρια επιστολή για τη συμμετοχή του κ. Σπύρου Ε. στην ημερίδα που διοργάνωσε το σωματείο τους στη Ναύπακτο, με συμμετοχή ασφαλιστών και κοινού για τα τροχαία δυστυχήματα και κεντρικό ομιλητή τον Τάσο Ιαβέρη. Τους ευχόμαστε καλές επιτυχίες στο επάγγελμα και σε άλλες διοργανώσεις. Σε παρόμοια ημερίδα στο Αγρίνιο ΔΕΝ συμμετείχε ΚΑΝΕΝΑΣ ασφαλιστής, αν και προσεκλήθησαν.

★ Κάποιος «οφείλει» την επιτυχία του στην «απομάκρυνσή» του από εταιρεία για «συνδικαλιστικούς λόγους»... Του άνοιξαν νέοι ορίζοντες. Λέτε γι' αυτό να κάνει το ίδιο απομακρύνοντας συνεργάτες του, μήπως και βρουν και αυτοί την τύχη τους κάπου αλλού; Η επιτυχία έχει πολλές αφορμές, η πίκρα είναι πάντα ίδια...

★ Πίσω στα παρασκήνια, στη μεγάλη «ΖΟΥΓΚΛΑ» της ασφαλιστικής αγοράς γίνεται και μια άλλη μάχη που δεν φαίνεται στο κοινό. Εκεί είναι κάποιοι «άγνωστοι» στους πωλητές πρώτης γραμμής, αλλά «φιλαράκια» των γενικών διευθυντών που τους λένε ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ. «Κουστουμάτοι», «φιγουρίνια», με συνήθως «απλανές βλέμμα προβάτου», όταν διαπραγματεύονται ή όταν αναγκάζονται κάπου να δηλώσουν την ιδιότητά τους και πάντα με ύφος αναλυτή μακράς ημερομηνίας λήξεως, που όλα τα ξέρει, όλα τα προβλέπει, που όλους θέλει να τους σώσει από τον Αρμαγεδώνα, που φέρνουν φυσικές καταστροφές και χαρτογιακάδες των διεθνών εξελίξεων και χρηματιστηρίων... Είναι αυτοί που ξέρουν τι θα γίνει σε 3-5 χρόνια και είναι οι σίγουροι προστάτες στις μελλοντικές ζημιές... και αλίμονο στο «φουκαράκο» γενικό, που δεν φρόντισε γρήγορα να υπογράψει τη νέα αντασφαλιστική σύμβαση... Χάος η ψυχή του ανθρώπου και τα τεκταινόμενα στο χώρο της αντασφάλισης με τους «βλοσυρούς» διαπραγματευτές της διεθνούς αντασφάλισης και τα χιλιάδες γραφεία και γραφειάκια στο Λονδίνο... Είναι και αυτοί στην «άλλη πλευρά του λόφου» που προδιαγράφουν τιμολόγια και κόστος και σίγουρα επηρεάζουν πολλά και τις αμοιβές των πωλητών... Το «ΝΑΙ» εξασφάλισε κάποιες συνεργασίες πάνω σ' αυτό το θέμα και σύντομα θα καταγράφει νέα και σ' αυτό το θέμα· παρουσιάζονται πρόσωπα και πράγματα.

Γράμμα στο ΝΑΙ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Η προ ολίγων ημερών τυχαία μας συνάντηση στο αεροδρόμιο «ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ» και ιδιαίτερα το κάλεσμά σου και όσα μου είπες για το παρελθόν, μου έδωσαν μεγάλη χαρά, ξύπνησαν μνήμες δημιουργικών ημερών, ενώ ταυτόχρονα λειτούργησαν τονωτικά μέσα μου την περίοδο αυτή της επαγγελματικής απραξίας.
Όλο αυτό το πλέγμα αναμνήσεων και συναισθημάτων μου δημιούργησαν την ανάγκη να σου γράψω δύο λόγια για να σε ευχαριστήσω, γιατί όπως πολύ καλά γνωρίζεις, η αναγνώριση της όποιας αποδοχής είναι η μεγάλη και άφθαρτη επιβράβευση της όποιας προσπάθειας.
Χάρηκα ακόμη που το τελευταίο μου βιβλίο βρίσκεται στα χέρια σου και σε παρακαλώ πολύ να ξεκλέψεις λίγο χρόνο για το σχολιασμό του. Γνωρίζοντας την ευαισθησία σου, σε ευχαριστώ και γι' αυτό εκ των προτέρων. Είμαι βέβαιος για την ορθή και αντικειμενική σου κριτική, την οποία να μη διστάσεις να διατυπώσεις, όποια και αν είναι. Τελειώνω με τις καλύτερες ευχές μου για τη συνέχιση του δύσκολου έργου που διακονείς τόσα χρόνια με επιτυχία αλλά και για την προσωπική σου υγεία και ευτυχία.

Με ιδιαίτερη εκτίμηση
Φιλικότατα
Βασίλειος Χαρδαλιάς



★ Ο συνετός και πολύ προσεκτικός ηγέτης (Vice President American International Group), κ. Α. Βασιλείου, σε πρόσφατη τελετή απονομής βραβείων στους συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος (2007) έδωσε ιδιαίτερη βαρύτητα στη μεγάλη ευθύνη της Εταιρείας έναντι όλων των εκατοντάδων χιλιάδων ασφαλισμένων που εμπιστεύονται τους ασφαλιστές της. Με τέτοια προσήλωση στους πελάτες δεν είναι τυχαίο και το μέγεθος της Εταιρείας και η δυναμική ανάπτυξη και η προσδοκία μεγάλου αριθμού νέων ανθρώπων για καριέρα και ευημερία κοντά της... Ευτυχώς, υπάρχει και η ALICO AIG Life, μια σταθερή αξία για 44 χρόνια, αταλάντευτη στις αρχές της, «ο καλύτερος πρεσβευτής του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης σε κάθε γωνιά της Ελλάδος», όπως τόνισε στην ίδια εκδήλωση ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής. Στα 44 χρόνια λειτουργίας της είχε μόνο «ανοιχτούς ορίζοντες» για τους ανθρώπους της, όταν κάποιοι άλλοι δεν είχαν καν όνειρα και πέταγαν τις προσδοκίες των ανθρώπων τους «σαν της γαρδένιας τον ανθό» στη λάσπη... Ίσως ο αγαπητός μου Κύπριος Ανδρέας Βασιλείου, όταν τον ρωτούσαν κάπου αλλού, τι γίνεται στην Ελλάδα, να μονολογούσε βλέποντας ανταγωνιστές της ασφαλιστικής αγοράς, κομμάτι-ποίημα του Γ. Σεφέρη: **«Μεγάλος πόνος είχε πέσει στην Ελλάδα. Τόσα κορμιά ριγμένα στα σαγόνια της θάλασσας, στα σαγόνια της γης· τόσες ψυχές δοσμένες στις μυλόπετρες σαν το σιτάρι...».** Ψέματα; Γυρίστε 44 χρόνια σελίδες πίσω και θα το δείτε τι σημαίνει σταθερή πορεία της ALICO σε σχέση με την υπόλοιπη αγορά. Αν στην ALICO AIG LIFE δεν μπορεί κάποιος να κάνει καριέρα, δεν μπορεί πουθενά.

Γκρινιάζω κι εγώ πολλές φορές (και δεν ξέρω αν έχω δίκιο) που αυτή η Εταιρεία δεν μιλά περισσότερο για τα επιτεύγματά της, για το έργο της, για τη δύναμη με την οποία οι άνθρωποί της «γυρνάνε τον τροχό της μοίρας». Στον κ. Βασιλείου αφιερώνω ένα κομμάτι από την ΕΓΚΩΜΗ του Σεφέρη να το θυμάται στα δειλινά, σαν πλησιάζει κάποια χώρα ευθύνης του ή κάποια πρωινά σε δύσκολα συμβούλια όπου Γης.

«Ήταν πλατύς ο κάμπος και στρωτός· από μακριά φαινόνταν το γύρισμα χεριών που σκάβαν. Στον ουρανό τα σύννεφα πολλές καμπύλες, κάπου κάπου μια σάλπιγγα χρυσή και ρόδινη, το δείλι· Στο λιγοστό χορτάρι και στ' αγκάθια τριγύριζαν ψιλές αποβροχάρισες ανάσες. Θα 'χε βρέξει· πέρα στις άκρες τα βουνά που έπαιρναν χρώμα... Και εγώ προχώρησα προς τους ανθρώπους που δουλεύαν...».

Είναι όμορφη η δουλειά στις ασφάλειες. Αγαπάς ανθρώπους!



Για διευθυντές πωλήσεων

Επειδή η αναγνώριση είναι η μεγαλύτερη παρακίνηση για αύξηση πωλήσεων και αξιοποίηση των πωλητών, που είναι το μεγαλύτερο κεφάλαιο για τις εταιρείες, για το λόγο αυτό όσοι διευθυντές ασφαλιστών, ή με άλλη ιδιότητα επικεφαλής ασφαλιστών, ΔΕΝ τα καταφέρνουν σ' αυτό τον τομέα θα πρέπει να βελτιωθούν, ή να μετακινηθούν, ή να ΑΠΟΛΥΘΟΥΝ από αυτή την ευθύνη διοίκησης ασφαλιστών. Επιτυχημένοι διευθυντές είναι εκείνοι που αξιοποιούν με επιτυχία τους πωλητές τους. Οι ασφαλιστές «ξεπερνούν» τον εαυτό τους, όταν οι διευθυντές τους τούς οδηγούν να το κάνουν... Με την προσωπική αναγνώριση καταξιώνονται όλα τα κίνητρα και ικανοποιείται η επιθυμία να ξεχωρίσει κάποιος κάπου. Η αναγνώριση είναι ανώτερη χρηματικών αμοιβών, διαρκεί περισσότερο και σημαίνει πιο πολλά για τον πωλητή. Η ελληνική αγορά είναι γεμάτη από διευθυντές που τα κατάφεραν καλά και από διευθυντές που κατέστρεψαν καριέρες και αποθάρρυναν ανθρώπους... Κυκλοφορούν ανάμεσά μας.... Ε.Σ.

★ Η νέα εποπτική αρχή πρόκειται να συντομεύσει τις ημερομηνίες υποβολής αποτελεσμάτων της προηγούμενης χρονιάς στο πρώτο τρίμηνο αντί του 6μήνου... Θα πρεμήσουν λίγο και οι διοικητικοί, που όλο αυτό το διάστημα είχαν πονοκέφαλο με τις καθυστερήσεις και τα «παιχνίδια» στο Λογιστήριο, ώστε τα ασφάλιστρα να κλείνουν τρύπες προηγούμενων υποχρεώσεων κ.ά.

★ Σε ένα σύνολο 1.350 εργαζομένων στην ΕΘΝΙΚΗ, αποχώρησαν 500 εργαζόμενοι με εθελούσιες εξόδους. Αυτά τα νούμερα δείχνουν πολλά και ένας αναλυτής θα κουνούσε το κεφάλι του με σημασία. Φανταστείτε αν ήταν ένας εθνικός στρατός, πόσες σκέψεις θα μας προβλημάτιζαν για το πριν και το μετά... Ερώτημα είναι και το πόσοι είναι αξιωματικοί και πόσοι οπλίτες...

Οι πρώτες 10 εταιρείες στην αγορά για το 2007
Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (με δικαίωμα συμβολαίου)

Α/Α	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ		ΣΥΝΟΛΟ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
		ΖΩΗΣ	ΖΗΜΙΩΝ		
1.	ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	463.854.364,24	387.962.381,25	851.816.745,49	16,33%
2.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ & ΑΕΑΖ & COMMERCIAL VALUE Α.Ε.Γ.Α. (3)	225.842.061,38	249.716.372,58	475.558.433,96	9,12%
3.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ, ΖΗΜΙΩΝ, ΥΓΕΙΑΣ, ΟΔΙΚΗΣ (4)	287.421.411,06	182.909.624,71	470.331.035,77	9,02%
4.	E.F.G. EUROLIFE ΖΩΗΣ & ΑΕΓΑ (2)	372.116.329,77	26.821.540,45	398.937.870,22	7,65%
5.	ING Α.Ε.Γ.Α. & ΖΩΗΣ (3)	339.732.797,61	21.810.288,29	361.543.085,90	6,93%
6.	AMERICAN LIFE INSURANCE CO (ALICO)	271.364.454,56	0,00	271.364.454,56	5,20%
7.	ALHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Α.Ε. (ΑΧΑ ΑΣΦΑΛ.)	120.495.728,66	95.173.269,76	215.668.998,42	4,13%
8.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	63.473.438,33	138.521.685,86	201.995.124,19	3,87%
9.	GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.Α.Ε.	71.851.559,31	117.266.965,00	189.118.524,31	3,63%
10.	ALLIANZ ΕΛΛΑΣ. Α.Α.Ε.	105.097.933,92	79.440.819,01	184.538.752,93	3,54%

Πηγή: Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης

★ Ο Χρήστος Ζαχαράτος και Γιούλης Δημήτριος κάνουν χρυσές δουλειές στην Ασπίς-Πρόνοια με δυναμική ανάπτυξη σ' όλους τους κλάδους. Από διαφορετικούς δρόμους ήρθαν αλλά ενώθηκαν στις πωλήσεις και ο κοινός δρόμος τους οδηγεί σε μια κορυφή, στην κορυφή της επιτυχίας. Ο Χρήστος Ζαχαράτος εγκατέλειψε την «Ευρωπαϊκή Πίστη», όπου δεν είχε, όπως λέει, τις δυνατότητες να πετάξει ψηλά και ίσως το όλο κλίμα να τον έπνιγε στο «λίγο», τότε που ήθελε το πολύ. Τον άκουσα κάπου σε συνάντηση με τους ανθρώπους του να λέει ότι η Ασπίδα είναι «μεγάλο μαγαζί» και ο Παύλος Ψωμιάδης έχει τη μαεστρία να δίνει ώθηση στους ανθρώπους του για επιτυχία. «Είναι μεγάλος ηγέτης ο Παύλος και σ' αφήνει να παίξεις όμορφη μπάλα στο γήπεδο, αναδεικνύοντας τα ταλέντα σου...» συμπλήρωσε... «Τα λόγια είναι λόγια, τα μακαρόνια είναι το φαΐ» λέει μια παροιμία και οι άνθρωποι του Χρήστου και του Δημήτρη κάνουν έργο, ιδρύουν μια νέα κατάσταση και δεν προσπαθούν να επανιδρύσουν περιορισμένης αντοχής μοντέλα ασφαλιστών μέσα στο χώρο της Ασπίδας. Νέες ιδέες, νέες προοπτικές, νέες πωλήσεις, τραπεζικές υπηρεσίες, ασφάλειες ζωής, Γενικές και ό,τι έχει το οπλοστάσιο του δεύτερου ομίλου της ελληνικής αγοράς είναι στη διάθεση των συνεργατών του, για ένα σίγουρο μέλλον.

★ **Νέο Ασφαλιστικό Newsletter από τη Morax**

Ένα νέο Ασφαλιστικό Ηλεκτρονικό Newsletter που το ονομάζει η Morax: «Insurance Weckly» εμφανίστηκε από την αντίστοιχη ιστοσελίδα www.insurance-weekly.gr. Η εβδομαδιαία έκδοση στέλνεται σε όλη την αγορά κάθε Δευτέρα πρωί και στη συνέχεια προστίθεται στην ιστοσελίδα του, ώστε να μπορούν οι αναγνώστες να επικαλούνται όποιο τεύχος επιθυμούν.

Το νέο Newsletter, πέρα από την ειδησεογραφία, περιλαμβάνει και Σύγχρονες Μεθόδους Πώλησης που είναι άξιες προσοχής.

★ Νέοι άνθρωποι μπαίνουν σιγά σιγά στο σωματείο του ΣΕΜΑ και ευχόμαστε να γίνουν ανακατατάξεις στην πορεία αυτού του σημαντικού οργάνου διαμεσολαβούντων. Ο απερχόμενος πρόεδρος κ. Λ. Κόκκινος έκανε πολλές και σημαντικές προσπάθειες αλλά δυσκολεύτηκε να φέρει την «άνοιξη» σ' ένα χώρο με απειρίες, προσωπικές επιδιώξεις, παρέες και «κατεστημένο» ανθρώπων που δεν έβλεπαν «λίγο παραπέρα από τη μύτη» τους... Ο Γιάννης Πετρίδης και οι νέοι «παίκτες» είναι ένας νέος φρέλπις του ΣΕΜΑ που μαζί με έμπειρους των δημοσίων σχέσεων μπορούν να αξιοποιήσουν όσα έκτισαν οι παλαιότεροι και να παραμερίσουν παρέες των παρασκηνίων...

Η Με «άλμα» 260 θέσεων στην παγκόσμια κατάταξη μέσα σ' έναν χρόνο, το Πανεπιστήμιο Αθηνών κατατάσσεται στην 106η θέση των καλύτερων πανεπιστημίων της Ευρώπης.

Τα 10 πρώτα πανεπιστήμια στην Ευρώπη
Το Πανεπιστήμιο Αθηνών στην 106η θέση

	ΙΔΡΥΜΑ	ΧΩΡΑ	ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ	ΘΕΣΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ 2007	ΘΕΣΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ 2006	ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ*
1.	Πανεπ. Κέμπριτζ	Βρετανία	1	2	2	97,6
2.	Πανεπ. Οξφόρδης	Βρετανία	1	2	3	97,6
3.	Ιμπέριαλ Κόλετζ, Λονδίνο	Βρετανία	3	5	9	97,5
4.	UCL Λονδίνο	Βρετανία	4	9	25	95,3
5.	Πανεπ. Εδιμβούργου	Βρετανία	5	23	33	88,8
6.	Κινγκ'ς Κόλετζ, Λονδίνο	Βρετανία	6	24	46	88,2
7.	Εκόλ Νορμάλ Σουπεριέρ, Παρίσι	Γαλλία	7	26	18	87,1
8.	Εκόλ Πολυτεκνίκ	Γαλλία	8	28	37	85,1
9.	Πανεπ. Μάντσεστερ	Βρετανία	9	30	40	84,7
10.	Πανεπ. Μπρίστολ	Βρετανία	10	37	64	84,1
105.	Πανεπ. Στοκχόλμης	Σουηδία	105	246	261	49,4
106.	Πανεπ. Αθηνών	Ελλάδα	106	248	508	49,3

Πηγή: *Sunday Times* * (άριστα 100)

Τα 6 καλύτερα πανεπιστήμια της Ευρώπης, σύμφωνα με πρόσφατη διεθνή ακαδημαϊκή κατάταξη, όπως δημοσιεύθηκε (12 Νοεμβρίου 2007) στην εφημερίδα «Sunday Times», είναι βρετανικά.

Μοναδικό ελληνικό πανεπιστήμιο στη λίστα των 150 καλύτερων ευρωπαϊκών είναι το Καποδιστριακό, το οποίο βρίσκεται πλέον στην 106η θέση στην Ευρώπη και την 248η στον κόσμο, έχοντας βελτιώσει σημαντικά την κατάταξή του, καθώς πέρσι βρισκόταν στην 508η θέση παγκοσμίως. Το Πανεπιστήμιο Αθηνών συγκέντρωσε 49,3 βαθμούς με άριστα το 100. Πρώτα στην Ευρώπη κατετάγησαν το Κέμπριτζ και η Οξφόρδη με 97,6 βαθμούς.

Πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ»

★ Με προβληματίζει που όλοι οι δείκτες των εταιρειών στις ανακοινώσεις και τις πίτες αυξάνονται, αλλά το χαρτοφυλάκιο και η συνολική πίτα της αγοράς μένει ίδια και με σημειωτόν (συνήθως αρνητικό). Επανιδρύεται συνεχώς και η Ευρωπαϊκή Πίστη, αλλά το μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής παραμένει στο 0,6% στην εξαετία 2000-2006. Αυξάνεται η Interamerican, αλλά από το 22,6% μερίδιο κατέβηκε στο 13,5. Ασπίς, ING, Allianz, Αγροτική, International Life μειώνουν τα μερίδιά τους... Με τόσα προβλήματα στο ασφαλιστικό και το κοινωνικό σύστημα και την οικονομία τι γίνεται και δεν αυξάνεται θεαματικά η αγορά;



★ Ανερχόμενο διαρκείας αστέρι στον ουρανό της Interamerican ο Δ. Φαραντούρης, δεύτερος και σε νέα και σε καθαρή παραγωγή Ζωής και Υγείας (μετά τον πρώτο Θωμά Θωμόπουλο, πρώτο των πρώτων για 30 συνεχή χρόνια, ένα ρεκόρ γκίνες παγκοσμίου ενδιαφέροντος και αξίας). Ο Δ. Φαραντούρης έχει ιδέες, θέλει να είναι διαφορετικός, αξιοποιεί το όνομα Interamerican, είναι φιλοπρόοδος και αντέχει στο να τραβά γρήγορα το ...τρένο της Interamerican ανεβάζοντας τις επιδόσεις και το μέσο όρο «απειλώντας» τον πρώτο. Θέλουμε να επισημάνουμε και κάτι, παρατηρώντας τις βραβεύσεις των διακριθέντων, που βλέπουμε και σε άλλες εταιρείες και που πρέπει οι νέοι επικεφαλής των εταιρείων να σεβαστούν, να διατηρήσουν και να αξιοποιήσουν: είναι κάποιες χαρισματικές οικογένειες που τα δίνουν όλα για την εταιρεία τους. Και εδώ την πρωτιά την έχει η οικογένεια Θωμοπούλου, που την ακολουθεί η οικογένεια Μαρίας Παπαδοπούλου (1η στα Αμοιβαία), που προήλθε και αυτή από το υποκατάστημα Θωμά Θωμόπουλου... Κάποιοι άσχετοι και ανίκανοι να συλλάβουν τη δύναμη της οικογένειας μέσα στις εταιρείες τους, όπου κάποιοι μπήκαν και «φυτευτοί»-«διορισμένοι», έσπασαν κάποιες αλυσίδες οικογενειών... Εμποδίστηκαν «παιδιά» στη συνέχεια έργου γονέων τους... Δεν με παίρνει ο χώρος ή ο χρόνος να επεκταθώ σε όλες τις εταιρείες αναδεικνύοντας το θαύμα των οικογενειών στην ανάπτυξη... Σ' όλες τις εταιρείες και σε άλλες εταιρείες άλλων κλάδων πολλές οικογένειες έσπασαν ρεκόρ ποιότητας και μακροχρόνιας παρουσίας... Όχι δεν θα γράψω για το μέγεθος του εγκλήματος που έκαναν κάποιοι, μη αξιοποιώντας τους κρίκους της αλυσίδας των οικογενειών... Άλλη φορά...

★ Ο ΚΑΡΑΛΗΣ Ο ΤΑΚΗΣ στη νέα του καριέρα αναλαμβάνει την ανάπτυξη εργασιών κλάδου ζωής της εταιρείας MINETTA. Η συνεργασία του με την INTERNATIONAL LIFE δεν καρποφόρησε. Γεμάτος εμπειρίες, καλές και κακές, μιας πολυτάραχης πορείας στον κλάδο, αισιοδοξεί για κάτι καλό βλέποντας με διαφορετική ματιά τα ανθρώπινα και όπως λέει ο Γ. Σεφέρης: «Καθώς περνούν τα χρόνια πληθαίνουν οι κριτές που σε καταδικάζουν· καθώς περνούν τα χρόνια και κουβεντιάζεις με λιγώτερες φωνές βλέπεις τον ήλιο μ' άλλα μάτια...». Με άλλα μάτια επανέρχεται και ο Δ. Κοντομηνάς μέσω ανθρώπων του από Κύπρο με την DEMCO. Με άλλα μάτια και ο Γ. Ψαρράς στην EUROLIFE και αλλού... Με άλλα μάτια και ο κ. Φιοράντης στην GROUPAMA. Με άλλα μάτια επανιδρύεται και ο Χρ. Γεωργακόπουλος και η εποπτεία Ασφαλιστικών Εταιρειών... Ο Γιώργος Καπουράνης κοιτάζει την AVANTI να χάνεται στην άμμο της INTERNATIONAL και την METROLIFE στα βαθειά νερά της GRUPAMA και απαγγέλλει Οδ. Ελύτη: «...Λοιπόν αυτό που γύρευα είμαι. Ω λινό καλοκαίρι συνετό φθινόπωρο, χειμώνα ελάχιστε, η ζωή καταβάλλει τον οβολό του φύλλου της ελιάς. Και στη νύχτα μέσα των αφρόνων μ' ένα μικρό τριζόνι κατακυρώνει πάλι το νόμιμο του ανέλπιστου...».

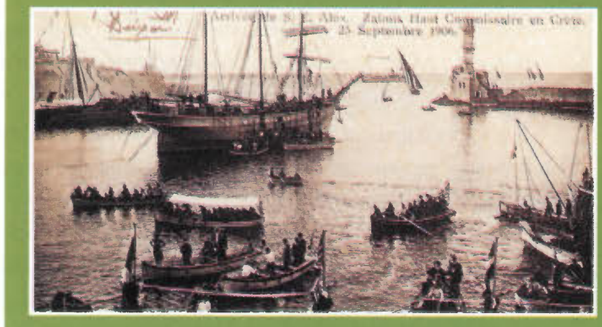
★ Στα νέα του γραφεία, Στουρνάρη 16 στα Εξάρχεια, εγκαταστάθηκε ο ΠΣΑΣ «στο νέο σπίτι του ΠΣΑΣ». Περιμένουμε αναβάθμιση του ρόλου και Δελτία Τύπου που να περιγράφουν έργο και συγκεκριμένες παρεμβάσεις στο έργο των ασφαλιστών και λιγότερες αναφορές στο ποιοι «παρέστησαν στις εκδηλώσεις» και τις πίτες ή δεν παρέστησαν... Καλορίζικο και «λόγω περιοχής» πιο δυναμικοί και πιο πολύ «στους δρόμους», κοντά στους ανθρώπους του πεζοδρομίου και της τσάντας...

★ Γέμισε η αγορά με πρώην στελέχη της INTERAMERICAN... Όπου κι αν πας, σε όποια εταιρεία κι αν σταθείς, θα βρεις μπροστά σου κι έναν πρώην της INTERAMERICAN. Είναι «πονηροί» οι διευθυντές της INTERAMERICAN και διώχνουν τους «κακούς» για να διαλύσουν τους εχθρούς, ή πιο «πονηροί» οι νέοι διευθύνοντες που τους παίρνουν για να αποδυναμώσουν την πρώην μεγάλη σχολή ασφαλιστών του Κοντομηνά; Όλα παίζονται και ελπίζουμε να προβληματίζει εκείνους που πρέπει αυτή η κινητικότητα...

★ Πολύ με πείραξε που έβλεπα στο ιδιωτικό συμφωνητικό που είχα με την INTERAMERICAN ως συντονιστής ασφαλιστών τη λέξη ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ. Δεν ήμουν μόνο εκπαιδευτής, όπως δεν ήταν και όλοι οι συνάδελφοί μου που έκαναν έ-να σωρό δουλειές: εκπαίδευση, στρατολόγηση, παρακολούθηση, πωλήσεις στην αγορά, ιατροψυχολόγοι, παιδαγωγοί, υπάλληλοι, προϊστάμενοι διοικητικοί κ.λπ., κ.λπ... Γι' αυτό είμαι σίγουρος ότι κάποτε η ζωή θα τιμωρήσει όλους αυτούς που ορκίζονται στα διάφορα δικαστήρια διαφορετικές απόψεις για το επάγγελμα: δικηγόροι, διευθυντές πωλήσεων, λογιστές κ.λπ. Το ότι είναι «άθεοι» (δηλαδή δεν έχουν τον Θεό τους) δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχει και θεός των αθέων... Μαύρο τέλος έχουν οι πιο πολλοί... Γελάτε μερικοί ε; Αμ δε, δυστυχώς αυτή είναι η αλήθεια... Κάποια μέρα θα σας γράψω παραδείγματα.

★ Ενημερωθείτε στην ιστοσελίδα της CEA: www.cea.assur.org

Χρήσιμες ιστορικές μνήμες από τα Χανιά Κρήτης για μελλοντική χρήση





★ Στις «ειδικού τύπου» κοινωνίες υποτιθέμενης δημοκρατίας του αιώνα μας οι αποικιοκράτες Γάλλοι, Άγγλοι, Αμερικανοί, Ολλανδοί, Ισπανοί, Ρώσοι γράφουν στα επίσημα έγγραφά τους ότι είναι πολιτισμένοι, δημοκράτες, λαοκράτες κ.λπ. Ιδίως στις ευρωπαϊκές λεγόμενες πολιτισμένες χώρες ζουν απολαμβάνοντας, σε κάθε επίπεδο, πολιτικό, θρησκευτικό, οικονομικό, κοινωνικό, τα «κλεμμένα». Ακόμα και στα «Μουσεία Πολιτισμού» κλεμμένα έργα τέχνης επιδεικνύουν «κόβοντας» εκατομμύρια εισιτήρια... Και στην ειδικού τύπου, με προϋποθέσεις, δημοκρατία μας όλα σχεδόν είναι «επιλεκτικά» και με πλαίσια έ-να «πλην» ή ένα «αλλά» και ένα «απαγορεύεται». Πριν χρόνια, στο πλαίσιο των φοιτητικών σπουδών μου, θυμάμαι μια εργασία στο μάθημα Συνταγματικού Δικαίου με τίτλο «Οι αντισυνταγματικές διατάξεις του Συντάγματος»... Ψάχνεται ακόμα η σύγχρονη πολιτική ζωή να απαλλαγεί από «αντινόμους» και «πολυνόμους» και αντιδημοκρατικές διαδικασίες. Μέσα σ' αυτό το πλαίσιο σκέψεων παρακολουθούσα την εμφάνιση νέων προσώπων στο ελληνικό προσκήνιο, το νέο Αρχιεπίσκοπο που δηλώνει ότι «άρρωστοι άνθρωποι κάνουν άρρωστους θεσμούς», το νέο πρόεδρο του ΣΥΡΙΖΑ Αλέξη Τσίπρα, την «απόσυρση» Βενιζέλου με όρους αναμονής, τους χειρισμούς στο Σκοπιανό με κουμπάρο έναν «τρίτο» μη αποδεκτό α-πό όλους, που θέλει να επιβάλει όνομα πέραν της ι-στορίας και του διεθνούς δικαίου, το νέο κράτος του Κοσόβου, όπου όλα τα «διεθνή κοράκια» περιμένουν να φάνε τον πλούτο της περιοχής (και η δική μας ΔΕΗ)... Με ούτε χίλιες ψήφους μιας μειοψηφίας ο Τσίπρας... «Θεός» (δηλώνει και άθεος) θα είναι ένα «κακό παιδί», είπε σε συνέντευξή του στην κρατική τηλεόραση, και είναι χαρούμενος που φαίνεται πως ο νέος αρχιεπίσκοπος (κατ' αυτόν) δεν θα μιλά, ενώ αυτός θα μιλά, επειδή τα ΜΜΕ τον έκαναν και πρώτο σε πρόθεση ψήφου. Όμως για χρόνια ΣΥΝ και ΚΚΕ δεν πείθουν για να τους ψηφίσουν και στην κάλπη... Είναι κρίμα νέοι άνθρωποι να ξεκινάνε με θέση τους μια άρνηση... Εκεί που όλοι νιώθουν απογοητευμένοι από ΠΑΣΟΚ και ΝΔ, περιμέναμε θέσεις, ελπίδα, έ-να «ΣΥΝ» από τον ΣΥΝ ...και όχι τι ΔΕΝ θα κάνει... Και μέσα σ' όλα και ο νέος αρχιεπίσκοπος Κύπρου δήλωσε δημόσια τι θα ψήφιζε... Δεν απορρίπτω τον κά-θε νέο άνθρωπο με ό,τι νέο φέρνει, επειδή η ιστορία χρειάζεται «όλα» τα υλικά για το βιβλίο της. Αλλά...

Groupama Φοίνιξ

★ Ξέρετε τι συμβολίζει το λογότυπο της GRUPAMA-ΦΟΙΝΙΞ; Ρώτησα και χάρηκα αυτό που ο γραφίστας έφτιαξε. Φροντίστε να το μάθετε και θα θέλετε να μάθετε περισσότερα γι' αυτό το νέο «παίκτη» της ασφαλιστικής αγοράς. Λένε ότι θα φέρει πολλά νέα και όμορφα πράγματα για την ελληνική ασφαλιστική α-γορά βάζοντας τους ασφαλιστές σε μια νέα εποχή και τους ανθρώπους της εταιρείας σε μια πιο αξιοπρεπή θέση σε σχέση με το κομματικό σύστημα που έφυγε πια...

★ Η Σοφία Καλλέργη μετακινήθηκε από την ALIGO AIG LIFE στην Τράπεζα Πειραιώς, κοντά στον κ. Τρ. Λυσιμάχου, όπου πρόσφατα μετακινήθηκε από την Vester και ο Ν. Νανόπουλος. Η μετακίνηση Γ. Κούμπα και Ν. Μακρόπουλου δεν ετελεσφόρησε. Άνθρωποι του ασφαλιστικού χώρου μετακινούνται σε τραπεζικές περιοχές... με καλές προοπτικές και μόνο πρόβλημα τις συνήθειες του παρελθόντος, το οποίο δεν μπορεί να αλλάξει ούτε ο Θεός, ούτε το Marketing...

★ Τι έγιναν τα συμβόλαια της ΕΓΝΑΤΙΑ; Πώς πήγε η κάθαρση της αγοράς απ' τα ασφάλιστρα της εταιρείας που έκλεισε; Τι κέρδισαν αυτοί οι 4-5 που τα πήραν τα χιλιάδες αυτοκίνητα; Με τι ασφάλιστρα ανανεώνουν; Τι κέρδισαν οι διαμεσολαβούντες;



★ Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Βασιλάτος είναι μια ξεχωριστή παρουσία που τιμά τον κλάδο και την Εταιρεία του. Η συμμετοχή του σε διεθνείς συναντήσεις δίνει κύρος και στα ελληνικά δρώμενα και οι εμπειρίες του οι σχετικές με εφαρμογή Solvency II θα φέρουν καρπούς σε ώρες δύσκολες των επόμενων ετών για τις ελληνικές εταιρείες. Καταθέτει αρκετό χρόνο α-πό τη ζωή του για όσα σχετίζονται με την καλυτέρευση των δραστηριοτήτων της ευθύνης του και οι τόκοι θα είναι αποδοτικοί για την Εθνική... Ας τον μιμηθούν και άλλοι συνάδελφοί του...

★ Συνεργασία με την Ατλαντική Ενωση θα έχει ο Αλ. Δούμας της Leben και ο φίλος Ραπτόπουλος από την Γενική μετακομίζει στην Marfin πρακτορειακή να συνενώσει δυνάμεις...

★ Με ανησυχεί που στο δημόσιο ασφαλιστικό βίο «λιγόστεψε» η παρουσία χαρισματικών αστεριών των διαμεσολαβούντων του AGENCY. Είναι στρατηγική πονηρή των επικεφαλής ή «α-νυδρία;». Φταίνε οι ίδιοι ή τους έκρυψαν οι ανασφαλείς επικεφαλής; Κοιτάζω τον ουρανό και η νύχτα είναι πιο μαύρη χωρίς πολλά αστέρια της NN, της INTERAMERICAN, της ALLIANZ... Γιατί; Αυτοί δεν είναι η δύναμή σας; Γιατί να τους κρύψουμε;

★ Η Ελλάδα διαδραματίζει επίσης σημαντικό ρόλο στις οικονομίες της ΝΑ Ευρώπης κατέχοντας μία εκ των κορυφαίων θέσεων μεταξύ των ξένων επενδυτών στην περιοχή. Εκτιμάται ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν επενδύσει άνω των 12 δισ. ευρώ στη ΝΑ Ευρώπη με τον αριθμό των ελληνικών συμφερόντων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην περιοχή να υπερβαίνει τις 3.500. Τα κέρδη από τις ελληνικές άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ) στην περιοχή αυξάνουν εκθετικά τα τελευταία χρόνια και εκτιμάται ότι υπερέβησαν το 1,3 δισ. ευρώ το 2007, αν και η επίδρασή τους στο ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης ήταν έως σήμερα αμελητέα, καθώς σε μεγάλο βαθμό επανεπενδύονταν στις αρχικές επενδύσεις.

Οι μετανάστες από τη ΝΑ Ευρώπη εκτιμάται ότι συνεισέφεραν σημαντικά στην ελληνική οικονομία τροφοδοτώντας την εγχώρια ζήτηση. Συγκεκριμένα, οι μετανάστες αντιστοιχώντας στο 13% του εργατικού δυναμικού και στο 6% του διαθεσίμου εισοδήματος στήριξαν την καταναλωτική δαπάνη, ενώ βελτίωσαν την αποδοτικότητα του κεφαλαίου αυξάνοντας την προσφορά εργασίας και ενθαρρύνοντας τις επενδύσεις παγίου κεφαλαίου. Η συνολική συνεισφορά των μεταναστών στο ρυθμό ανάπτυξης μέσω της ενίσχυσης της εγχώριας ζήτησης εκτιμάται στο 0,3% ετησίως την τελευταία δεκαετία.

(Πηγή: Εθνική Τράπεζα - http:www.nbg.gr/Publications/ecofinbulle-tin.html)

★ Κάτι που έχει σημασία σχετικά με το κόστος είναι το γεγονός ότι μερικοί διαχειρίζονται δικά τους περιουσιακά στοιχεία ως ιδιοκτήτες-μέτοχοι και άλλοι ως υπάλληλοι περαστικοί. Και αν σπαταλάς τα χρήματά σου μπορεί και να πει κάποιος «δικά του» είναι. Αν είναι ξένα;

πρόταση

«Η Ασφάλεια Ζωής αγοράζεται, επειδή κάποιος αγαπά κάποιον». Αυτό γίνεται εδώ και πολλά χρόνια και όπως φαίνεται δεν πρόκειται ν' αλλάξει... Αυτή η αλήθεια πολλές φορές φαίνεται σε μια ματιά, ένα χάδι, μια σκέψη. Δεν θέλει πολλά να αποδειχθεί. Πολλοί ασφαλιστές ξεχνούν τα απλά και γίνονται δυσνόητοι, περίπλοκοι, πιεστικοί, καταπιεστικοί, αποπροσανατολιστικοί, «περίεργοι», στα μάτια του πελάτη, εφαρμόζοντας πολύπλοκα συστήματα και δαιδαλώδεις δρόμους μέσα από διαδίκτυα, προγράμματα, διαφημιστικά, προτάσεις, επηρεασμούς, τρικ, ευφυολογήματα κ.λπ. για να πουν το αυτονόητο. Ο καθένας αγαπάει τον εαυτό του, τα παιδιά του, την οικογένειά του, τη μάνα του, τους γονείς, το εισόδημά του, την περιουσία του. ΠΕΙΤΕ ΑΠΛΑ ΑΥΤΟ ΤΟ ΑΠΛΟ. Ασφάλεια είναι να προστατέψουμε αυτό που αγαπάς, κύριε πελάτη. Αφήστε τα δύσκολα, μιλήστε απλά. Μιλήστε με συναισθήματα που είναι κοινά για όλους... Γυρίστε στην ανθρώπινη σχέση, στην ανθρώπινη φύση... Δεν πιάνουν τόπο και δεν θα επιτύχετε από τη «φιγούρα» και την επίδειξη... Αυτά τα φοβούνται και τα απεχθάνονται οι άνθρωποι. Να είστε απλοί, ο εαυτός σας και επιτέλους εφαρμόστε και λίγο το ρητό της Αγίας Γραφής «όπως θέλετε να συμπεριφέρονται οι άλλοι σε σας, κάντε και σεις το ίδιο».

Ε.Σ.

Γράμμα στο NAI

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Στο έγκριτο περιοδικό σας, μηνός Ιουλίου-Αυγούστου 2007, αναφερθήκατε στην Ι. Μ. Αγ. Παντελεήμονος Πεντέλης. Χαίρομαι ιδιαίτερα για τις τακτικότατες παρουσιάσεις θρησκευτικού περιεχομένου που κάνετε και μας ενημερώνετε για θέματα που ίσως δεν θα είχαμε αφιερώσει τον απαιτούμενο χρόνο να ασχοληθούμε. Επιπλέον χάρηκα που προβήκατε στην έκδοση του βιβλίου για την Ι. Μονή, γεγονός που δεν το πήρα εγκαίρως είδηση. Στενοχωρήθηκα όμως που δεν διάβασα το όνομα του νυν ηγουμένου και κοινώς ομολογουμένως αγίου και ευλογημένου προσώπου, του πατρός Ονουφρίου.
Αξίζει πραγματικά να τον γνωρίσετε, χωρίς φυσικά να υποτιμώ τους λοιπούς άξιους πατέρες της Ι. Μονής. Επειδή δυστυχώς δεν έχω προμηθευτεί το βιβλίο που αφιερώσατε στην Ι. Μονή, σας παρακαλώ αν υπάρχει διαθέσιμο, να μου το στείλετε.*
Συνεχίστε το αξιέπαινο έργο σας και ο Θεός να ευλογεί τις προσπάθειές σας.

Ευχαριστώ προκαταβολικά
Καραγεώργος Γ. Λάμπρος, Πάτρα

* Σ.Σ. Σου στέλνω το βιβλίο να το διαβάσεις και θα βρεις εκεί αυτά που ζητάς.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΥ ΑΓΩΝΙΖΕΤΑΙ ΠΑΝΤΑ ΜΟΝΗ ΤΗΣ... ΚΑΙ ΠΑΝΤΑ ΠΡΟΔ)ΜΕΝΗ ΑΠΟ ΕΧΘΡΟΥΣ ΚΑΙ «ΦΙΛΟΥΣ» ΞΕΝΟΥΣ ΚΑΙ «ΕΛΛΗΝΕΣ»...

Κύπρος, χωριό Λύση, 25 Φεβρουαρίου 1959. Μαθήτριες και μαθητές με τις ελληνικές σημαίες αναπεπταμένες προσέρχονται πλέον ελεύθεροι στο μνημόσυνο των πεσόντων Κυπρίων πατριωτών.





Κύπρος, 23 Φεβρουαρίου 1959. Οι βρετανικές αρχές αρχίζουν την αποφυλάκιση κρατουμένων αγωνιστών, οι οποίοι επευφημούνται από τον Ελληνοκυπριακό πληθυσμό.



Μπάνια, Γιουγκοσλαβία, 16 Μαρτίου 1951. Ιατρική επιτροπή εξετάζει 53 παιδιά, τα οποία είχαν μεταφερθεί εκεί κατά τη διάρκεια του Εμφυλίου και επιστρέφονται στην Ελλάδα.

Αρχές δεκαετίας του '50. Ευτυχής πατέρας υποδέχεται το παιδί του. Στο πλάι ο μικρός αδελφός του. Στο βάθος απομακρύνεται φορτηγό με άλλα παιδιά. Άγνωστο αν το παιδί επιστρέφει από κατασκήνωση, παιδόπολη ή από τη Γιουγκοσλαβία.





Ρόδος, 31 Μαρτίου 1947. Ο αντιναύαρχος Περικλής Ιωαννίδης μόλις έχει παραλάβει τη διοίκηση των Δωδεκανήσων από τον Βρετανό στρατιωτικό διοικητή ταξίαρχο Πάρκερ και φωτογραφίζεται με άλλους παράγοντες και νέες που φέρουν τα ονόματα των δώδεκα νησιών, τα οποία, ύστερα από σκλαβιά αιώνων σε δυνάστες ποικίλους, αποδίδονται στην Ελλάδα με τη συνθήκη ειρήνης των Παρισίων (2 Φεβρουαρίου 1947) μεταξύ της Ιταλίας και των νικητών του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου. Σύμφωνα με τη συνθήκη: «Η Ιταλία εκχωρεί εις την Ελλάδα εν πλήρει κυριαρχία τας νήσους της Δωδεκανήσου τας κατωτέρω απαριθμουμένας, ήτοι: Αστυπάλαιαν, Ρόδον, Χάλκην, Κάρπαθον, Κάσον, Τήλον, Νίσυρον, Κάλυμνον, Λέρον, Πάτμον, Λειψούς, Σύμην, Κω και Καστελλόριζον, ως και τας παρακειμένας νησίδας». Με δήλωση της ελληνικής κυβερνήσεως διευκρινίζεται ότι οι παρακείμενες των νησιών νησίδες είναι αυτές που τελούσαν υπό ιταλική κυριαρχία όταν εισήλθε η Ιταλία στον πόλεμο.



Σύνορα Ελλάδος-Γιουγκοσλαβίας, 1951. Συνάντηση εκατέρωθεν του συρματοπλέγματος αντιπροσωπειών του Διεθνούς και του Γιουγκοσλαβικού Ερυθρού Σταυρού για τον επαναπατρισμό 85 Ελλήνων πολιτών.



Λευκωσία, 11 Δεκεμβρίου 1955. Κύπριος μαθητής ενώ συλλαμβάνεται από Βρετανούς στρατιώτες. Την ίδια ημέρα κλείνουν δύο σχολεία, γιατί ύψωσαν ελληνική σημαία.



Αθήνα, 25 Μαρτίου 1949. Μέλη του βορειοπειρωτικού σωματείου «Σελλασφόρος» καταθέτουν στέφανο στο Μνημείο του Αγνώστου Στρατιώτου. Σε όλη τη διάρκεια του Μεταπολέμου οι διαμαρτυρίες των εν Ελλάδι Βορειοπειρωτών για τις διώξεις των συμπατριωτών τους από τις αλβανικές αρχές και οι εκκλήσεις τους σε πνεύμα αλυτρωτισμού παρέμειναν φωνές βοώντων εν τη ερήμω, καθώς η ελληνική πολιτική ηγεσία ήδη από το 1946 είχε φρονηματισθεί από τους δυτικούς συμμάχους, οι οποίοι είχαν εκ προοιμίου όχι μόνο απορρίψει κάθε πιθανή ελληνική διεκδίκηση αλλά και αδιαφορούσαν για την τύχη της ελληνικής μειονότητας.



Αθήνα, 13 Απριλίου 1992. Στο προεδρικό μέγαρο υπό την προεδρία του προέδρου της Δημοκρατίας Κ. Καραμανλή συσκέπτονται ο πρωθυπουργός Κ. Μητσοτάκης και οι άλλοι πολιτικοί αρχηγοί Α. Παπανδρέου του ΠΑΣΟΚ, Αλέκα Παπαρήγα του ΚΚΕ και Μαρία Δαμανάκη του Συνασπισμού. Αντικείμενο της σύσκεψης το Μακεδονικό. Παρών και ο υπουργός Εξωτερικών Α. Σαμαράς, ο οποίος εκθέτει επτά σημεία προγράμματος δράσης. Ο Καραμανλής τον αποπέμπει της συσκέψεως και έπειτα όλοι μαζί –διαφωνούσης μόνον της Παπαρήγα– συμφωνούν ότι η Ελλάδα θα αναγνωρίσει ανεξάρτητο κράτος των Σκοπίων, υπό τον όρο ότι στο όνομά του δεν θα υπάρχει η λέξη «Μακεδονία».

Πηγή: Μιχ. Κατσιγεράς «Ελλάδα, 20ός αιώνας, οι φωτογραφίες»

Γράμμα στο ΝΑΙ

«Ήταν κάποτε»

Αλήθεια, πόσες φορές από τη μικρή μας ηλικία προφέρουμε αυτή τη φράση όταν θέλουμε να μνημονεύσουμε κάτι καλό που πέρασε και δεν το έχουμε ξεχάσει;

Ο άνθρωπος πεθαίνει πέρα από τη βιολογική έννοια του όρου μόνο όταν τον ξεχνάμε και για να μην τον ξεχάσουμε, πρέπει να έχει δημιουργήσει τουλάχιστον ένα σημαντικό πράγμα στη ζωή του.

Ένας άνθρωπος που «ήταν κάποτε» δημιουργός σημαντικών γεγονότων που άφησαν τη δική τους ιστορία στον ασφαλιστικό χώρο ήταν ο Μανώλης Ανδρόνικος. Έτσι κι' εγώ με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 3 ετών από τότε που χάθηκε από κοντά μας, θυμήθηκα τα πολλά «ήταν κάποτε».

Δυστυχώς όμως, όπως διαπιστώνω, τον ξέχασαν όλοι.

Πρώτη η εταιρεία για την οποία δημιούργησε το πιο δυναμικό δίκτυο πωλήσεων με αρχές, δομή και πάθος για το επάγγελμα και το θεσμό της ασφάλισης. Ένα δίκτυο στο οποίο εμφύσησε την αγάπη για την εταιρεία αυτή που τον είχε βραβεύσει ως τον καλύτερο διευθυντή πωλήσεων του ομίλου παγκοσμίως που «ήταν κάποτε»!

Τον ξέχασε η σημερινή ηγεσία των πωλήσεων της εταιρείας που «ήταν κάποτε» δικά του παιδιά, που τους γέμιζε για έναν ολόκληρο χρόνο τις μπαταρίες στα ετήσια συνέδρια, που έκλαιγαν μαζί του από πάθος, που τους έθετε στόχους πρωτιάς ως έμπειρος στον αγώνα για την κατάκτησή τους, που έθεσαν κάποτε μαζί του το «δικό του στοίχημα» και το πέτυχαν.

Ξεχνάνε όλοι οι συνεργάτες του πως «ήταν κάποτε» ένας διευθυντής πωλήσεων που έβγαζε το σακάκι του για να το φορέσει ο ασφαλιστής του για να μην βραχεί, που σήκωνε τη βαλίτσα του ασφαλιστή του όταν ο ίδιος δεν μπορούσε να τη σηκώσει, που τους έκανε να αγαπήσουν το επάγγελμα αυτό όσο τίποτα άλλο στον κόσμο, που γελούσαμε και κλαίγαμε μαζί του.

«Ήταν κάποτε» ένας διεύθυντης πωλήσεων που στοιχημάτιζε από ένα κουτί πορτοκαλάδα ως το ακίνητό του για να βγουν πρώτοι απ' όλους, γιατί αυτός πίστευε ότι ήταν οι πρώτοι.

«Ήταν κάποτε» ένας διευθυντής πωλήσεων που έθεσε τόσο γερά θεμέλια ώστε άντεξαν όλους τους «σεισμούς» που ακολούθησαν χωρίς την παραμικρή απώλεια. Σ' εσάς ένα μπράβο αλλά και σ' εκείνον που «ήταν κάποτε».

Αναρωτιέμαι γιατί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και όλες οι Ενώσεις Ασφαλιστών και Συντονιστών δεν θέσπισαν ένα βραβείο Μανώλη Ανδρόνικου για όλα αυτά, λες και υπήρχαν πολλοί σαν κι' αυτόν που «ήταν κάποτε».

Βραβεύουν όμως τα άτομα που καταχρέωσαν, διέλυσαν και στη συνέχεια πούλησαν τις εταιρείες και τα δίκτυά τους.

Θυμάμαι πως συνέχεια έγραφε ο κλαδικός τύπος γι' αυτόν τον χαρισματικό, τολμηρό και «τρελό» για τις πωλήσεις, Μανώλη Ανδρόνικο, τον μεγαλύτερο αναλογιστή της καρδιάς τους ασφαλιστή, τον άνθρωπο που αγάπησε τόσους ανθρώπους σε μια εποχή επαγγελματικού αντιερωτισμού και μετά από τρία μόνο χρόνια... τίποτα!*

Αγαπητοί μου, όταν ο άνθρωπος σταματά να λέει «ήταν κάποτε», σταματά να γράφει ιστορία. Και η ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι πολύ μικρή για να ξεχνά ανθρώπους σαν τον Μανώλη Ανδρόνικο που «ήταν... κάποτε»!

Στη μνήμη του Μανώλη
Ήταν κάποτε φίλος μου!

* Το ΝΑΙ αναφέρθηκε πολλές φορές στον Μανώλη.
Διαβάστε το τεύχος 105 με εξώφυλλο τον Μίκη Θεοδωράκη, σελ. 30



★ Πήγα στην ετήσια συνάντηση που έκανε ο Γιώργος Παϊκόπουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, και θαύμασα τον ωραίο άνθρωπο που μάζεψε ένα ωραίο μελίσσι γύρω του και δημιούργησε φιλοπρόοδο έργο από το μηδέν. Αυτοί οι ηγέτες μου αρέσουν. Αυτοί που παίρνουν από το σωρό πέτρες και χτίζουν παλάτια. Που ζυμώνουν με τον ιδρώτα τους ζυμάρι και φτιάχνουν ζυμωτό ψωμί και το μοιράζουν χωρίς να κρατήσουν ένα ψίχουλο κάποιες φορές. Αυτοί οι μπροστάρηδες ηγέτες μου άρεσαν που την προαγωγή τους την παίρνουν από τους υφιστάμενους και όχι από τους προϊστάμενους, που δεν έχουν ανάγκη να παρακαλέσουν ή να κολακέψουν για να δεχθούν ένα μπράβο, αλλά το δικαιούνται... Του αφιερώνω ένα ποίημα του Ελύτη:

«Με τις πέτρες, τι αίμα, και τι σίδερο, και τι φωτιά είμαστε καμωμένοι ενώ φαινόμαστε από σκέτο σύννεφο· και μας λιθοβολούν και μας φωνάζουν Αεροβάτες. Το πώς περνούμε τις μέρες και τις νύχτες μας, ένας Θεός ξέρει...

... Κι όμως του πόθου τ' όραμα ξυπνάει μια μέρα σάρκα κι εκεί όπου πριν δεν άστραφτε παρά γυμνή ερημιά. Τώρα γελάει μια πολιτεία όπως τη θέλησες...».

Συγχαρητήρια Γιώργο που το έργο σου κοσμεί την ασφαλιστική αγορά και την Εθνική.

πρόταση

Κάντε μια «εκτίμηση» στην εξέλιξη που μπορεί να έχουν οι πωλητές σας είτε ως γραφείο είτε ως δύναμη πωλήσεων, σε επίπεδο εταιρείας ή περιφέρειας ή τοπικού υποκαταστήματος και αποφασίστε αν θα συνεχίσετε όπως είστε ή θα πρέπει να αλλάξετε αυτά που κάνετε και αυτούς με τους οποίους στοχεύετε κάποιους στόχους. Βαθμολογώντας από 1 (κατώτερη βαθμολογία) έως 10 (ανώτερη) εντοπίστε περίπου το επίπεδο των ανθρώπων σας: 1) Είναι άνθρωποι με ακεραιότητα; Δηλαδή, είναι έντιμοι, εμπνέουν εμπιστοσύνη; Είναι αξιόπιστοι; (1-10); 2) Έχουν ανεξαρτησία; Δηλαδή εργάζονται με ελάχιστη επίβλεψη; Λύνουν τα προβλήματα μόνοι τους; Είναι υπεύθυνοι ή «τα ρίχνουν» όλα στους άλλους; (1-10); 3) Έχουν χρήματα; Προσπαθούν να αυξήσουν το εισόδημά τους, ώστε να φαίνεται ότι καλυτερεύουν και βελτιώνονται (1-10); 4) Επιδιώκουν αναγνώριση και διάκριση ώστε να «πουν» μέσω της επιτυχίας σε κάποιους (διευθυντές, γυναίκες, φίλους, συναδέλφους κ.λπ.) ότι αξίζουν ή είναι αδιάφοροι (1-10); 5) Έχουν προσωπικότητα; Θα θέλατε να παντρευτούν ένα παιδί σας; Θα κάνατε παρέα; Θα τον συστήνατε εύκολα;

Τι συγκεντρωτική βαθμολογία θα είχατε; Κάτω του μέσου (25); Αυτό θέλετε, τη βάση; Μήπως άνω του 70% προς το άριστα; Ξανατολμήστε και επανασχεδιάστε τι θέλετε! Φυσικά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες επιτυχίας. Αυτά που προτείναμε είναι ένα ΔΥΝΑΤΟ δείγμα.

Ε.Σ.

★ Μετά από χρόνια η Generali επέστρεψε στην τηλεοπτική διαφήμιση με μία πρωτότυπη «μικρού μήκους» ταινία. Αρκούν μόλις 25 δευτερόλεπτα για να ξεδιπλωθεί με ξεχωριστή αισθητική κα με τη χρήση animation η ζωή, η καθημερινότητα μίας σύγχρονης γενιάς που επιχειρεί, εργάζεται αγωνίζεται, αγωνιά, αγαπάει, κάνει οικογένεια, διασκεδάζει χαίρεται και επιλέγει τη ζωή, είναι ελεύθερη γιατί είναι ασφαλής. Η τηλεοπτική διαφήμιση είναι συνεπής με την όλη επικοινωνιακή ιδέα της Generali. Ασπρόμαυρη ταινία με το κόκκινο χρώμα της εταιρείας στο τέλος αναδεικνύει την πολυχρωμία της ζωής, η οποία εξασφαλίζεται με την ασφαλιστική συνδρομή της Generali.

Η τηλεοπτική διαφήμιση της Generali δεν είναι ταινία, είναι η καθημερινότητά μας! Η ίδια μας η ζωή.



Η διαφημιστική προβολή της εταιρείας θα πραγματοποιηθεί σε δύο περιόδους μέσα στο έτος στους τηλεοπτικούς σταθμούς. Όπως επισημαίνει το τμήμα marketing της εταιρείας προς τους συνεργάτες της με στόχο πάντα την ποιοτική ανάπτυξη και την πρωτοπορία, ο όμιλος Generali παρουσιάζει με το δικό του μοναδικό τρόπο τη νέα αντίληψη για το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη σημερινή ταχέως εξελισσόμενη αγορά. Δηλώνει δυναμικά παρών και με σεβασμό αφουγκράζεται και μοιράζεται τις αγωνίες και τα όνειρα του σύγχρονου Έλληνα, που διεκδικεί μια ποιότητα ζωής και αποζητάει καθημερινότητα χωρίς συμβιβασμούς για τον ίδιο και την οικογένειά του».

Η Generali απλώνει την προστασία της σε παγκόσμιο επίπεδο. Οποιοδήποτε σχόλιο εις βάρος της δείχνει άγνοια και αγνωμοσύνη.

Αποτελέσματα Ασφαλιστικών Κλάδων 2007

Κερδισμένα τα ...δικαιώματα

Ολοκληρώθηκε για μία ακόμη χρονιά η ετήσια έρευνα της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2007.

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 78 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που παρουσίασαν παραγωγή ασφαλίστρων μέσα στο 2007, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2007 τα 4,69 δισ. ευρώ, παρουσίασε δηλαδή αύξηση 8,12% έναντι των αποτελεσμάτων της προηγούμενης έρευνας (το 2006 η αντίστοιχη έρευνα κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 4,33 δισ. ευρώ).

Αντίστοιχα η παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα έφθασε το 2007 τα 94,2 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 10,57% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (85,2 εκατ. ευρώ). Επίσης τα δικαιώματα συμβολαίων των ίδιων επιχειρήσεων έφθασαν τα 436,7 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 10,08% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (396,7 εκατ. ευρώ).

Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 2,18 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 8,01% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2006 (2,02 δισ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 2,5 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 8,22% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2006 (2,31 δισ. ευρώ).

Συνεπώς, το ποσοστό συμμετοχής των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων διαμορφώνεται σε 46,63% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών και 53,37% για τις ασφαλίσεις ζωής.

Τα αποτελέσματα της έρευνας επί της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις έτους 2007, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 2006, καταγράφουν μέσο ποσοστό αυξήσεως 8,12% στο σύνολο της παραγωγής. Οι ασφαλίσεις ζωής παρουσίασαν μεγαλύτερο ποσοστό αυξήσεως (8,22%), σε σχέση με τις ασφαλίσεις ζημιών (8,01%).

Σημειώνεται ότι τα ανωτέρω ποσοστά αντιπροσωπεύουν μόνο την αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και όχι τη συνολική αύξηση της εγγεγραμμένης παραγωγής (η οποία συμπεριλαμβάνει εκτός των ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και τις αντασφαλιστικές αναλήψεις και τα δικαιώματα συμβολαίων).

Τέλος επισημαίνεται ότι τόσο εδώ, όσο και στην ανάλυση που ακολουθεί, τα στοιχεία του έτους 2006 έχουν αναμορφωθεί έτσι ώστε να συμπεριλάβουν νεότερα στοιχεία και να είναι συγκρίσιμα με τα αντίστοιχα στοιχεία του 2007.

Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας παραγωγής ασφαλίστρων έτους 2007

	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.184.616.861,60	417.498.467,70	87.675.706,49
Ασφαλίσεις Ζωής	2.500.866.772,73	19.209.828,68	6.530.789,61
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	4.685.483.634,33	436.708.296,38	94.206.496,10

Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων (Ποσά σε ευρώ)

	2007	2006	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.184.616.861,60	2.022.562.237,28	8,01%
Ασφαλίσεις Ζωής	2.500.866.772,73	2.310.891.700,32	8,22%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	4.685.483.634,33	4.333.453.937,60	8,12%

Ανάλυση παραγωγής κατά κλάδο ασφάλισης

Ασφαλίσεις Ζημιών

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων ζημιών, με 1.011,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 46,3% επί των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 942 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 46,6% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 46 επιχειρήσεις (41 Ασφαλιστικές Εταιρείες και 5 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί) δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 10. Αστικής Ευθύνης Οχημάτων το 2007, έναντι 44 Ασφαλιστικών Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 63,7% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 62,9%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 85,1% της παραγωγής (αντίστοιχα 84,8% το 2006).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως με 369,96 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 16,93% επί των 5 ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 344,61 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 17,04% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 45 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 8. Πυρκαϊάς το 2007, έναντι 48 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 74,6% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 75%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 92,2% της παραγωγής (αντίστοιχα 91,6% το 2006).

Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 3. Χερσαία Οχήματα με 319,57 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 14,63% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 288,55 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 14,27% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 39 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 3. Χερσαίων Οχημάτων το 2007, έναντι 42 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 65,5% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 64,7%), ενώ ο 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 89,3% της παραγωγής (αντίστοιχα το 88,2% το 2006).

Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 9. Λοιπές ζημίες αγαθών με 121,3 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,55% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 117,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,83% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 44 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 9. Λοιπών ζημιών το 2007, έναντι 48 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 76% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 75,5%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 94,5% της παραγωγής (αντίστοιχα 93,3% το 2006).

Συνεπώς αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι 10. Αστική Ευθύνη και 3. Χερσαία Οχήματα) παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλίστρων της τάξεως των 1.331,04 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 60,93% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2006 ήταν 1.230,56 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 60,84%).

Κατ' αντίστοιχο τρόπο, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι 8. Πυρκαϊά και 9. Λοιπές ζημίες αγαθών) συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 491,26 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 22,49% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2006 ήταν 462,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 22,87%).

Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 362,3 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 16,59% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (16,29% στην αντίστοιχη έρευνα του 2006).

Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων παρουσίασε το 2007 αύξηση 7,37% έναντι του 2006, ενώ ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως παρουσίασε αύξηση 7,35%.

Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των

Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδων Ζημιών έτους 2007 (Ποσά σε ευρώ)

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	51.858.525,48	2,37%
2. Ασθένειες	6.118.232,38	0,28%
3. Χερσαία οχήματα	319.571.481,99	14,63%
5. Αεροσκάφη	436.254,17	0,02%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	23.323.812,21	1,07%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	42.104.982,61	1,93%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	369.957.803,12	16,93%
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	121.302.230,62	5,55%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.011.463.950,86	46,30%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	2.479.607,85	0,11%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.268.304,07	0,29%
13. Γενική αστική ευθύνη	70.926.625,76	3,25%
14. Πιστώσεις	27.249.290,88	1,25%
15. Εγγυήσεις	6.580.482,96	0,30%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	18.252.509,91	0,84%
17. Νομική προστασία	44.769.034,86	2,05%
18. Βοήθεια	61.953.731,87	2,84%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.184.616.861,60	100,00%

κλάδων: 2. Ασθένειες (19,31%), 11. Αστική Ευθύνη Αεροσκαφών (17,75%) και 14. Πιστώσεις (16,43%).

Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν δύο κλάδοι 5. Αεροσκάφη (-22,16%) και 15. Εγγυήσεις (-10,19%).

Ασφαλίσεις Ζωής

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει την πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλίστρων των ασφαλίσεων ζωής, με 1.314,3 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 52,55% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 1.291,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 55,9% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 28 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Ι. Ζωής το 2007, έναντι 29 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 84,9% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 86,3%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 99,4% της παραγωγής (αντίστοιχα 99,3% το 2006).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις με 726,4 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 29,04% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 649,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 28,11% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 18 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο ΙΙΙ. Ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις το 2007, έναντι 17 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2006. Οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 94,5% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2006 συγκέντρωσαν το 96,2%).

Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο κλάδος Ι. Ζωής παρουσίασε το 2007 αύξηση 1,74% έναντι του 2006, ενώ ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις παρουσίασε αύξηση κατά 11,82%.

Μεγάλη αύξηση της παραγωγής τους παρουσίασαν οι κλάδοι : ΙV. Ασφάλιση Υγείας (40,8%) και VIII. Ομαδικών Προγραμμάτων Πρόνοιας (43,65%).

Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων κλάδων Ζωής (Ποσά σε ευρώ)

	Ασφάλιστρα 2007	Ασφάλιστρα 2006	Ποσοστό μεταβολής
Ι. Ζωής	1.314.307.981,82	1.291.856.767,80	1,74%
ΙΙΙ Ζωής Συνδ. με Επ/σεις	726.360.797,72	649.598.931,25	11,82%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	62.572.286,66	44.441.666,84	40,80%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	314.329,74	289.166,06	8,70%
VII. Ομαδ. Συνταξ. Κεφ/λαίων	218.003.717,96	199.884.681,87	9,06%
VIII. Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	179.307.658,83	124.820.486,50	43,65%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	2.500.866.772,73	2.310.891.700,32	8,22%

Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδων Ζωής έτους 2007 (Ποσά σε ευρώ)

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
Ι. Κλάδος Ζωής	1.314.307.981,82	52,55%
ΙΙΙ.Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	726.360.797,72	29,04%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	62.572.286,66	2,50%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	314.329,74	0,01%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	218.003.717,96	8,72%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	179.307.658,83	7,17%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	2.500.866.772,73	100,00%

Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων κλάδων Ζημιών (Ποσά σε ευρώ)

	Ασφάλιστρα 2007	Ασφάλιστρα 2006	Ποσοστό μεταβολής
1. Ατυχήματα	51.858.525,48	49.710.923,86	4,32%
2. Ασθένειες	6.118.232,38	5.128.019,15	19,31%
3. Χερσαία οχήματα	319.571.481,99	288.548.668,55	10,75%
5. Αεροσκάφη	436.254,17	560.472,81	-22,16%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	23.323.812,21	21.985.207,13	6,09%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	42.104.982,61	39.927.665,29	5,45%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	369.957.803,12	344.614.296,41	7,35%
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	121.302.230,62	117.926.287,46	2,86%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.011.463.950,86	942.014.399,30	7,37%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	2.479.607,85	2.105.793,19	17,75%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.268.304,07	6.118.425,19	2,45%
13. Γενική αστική ευθύνη	70.926.625,76	62.573.115,09	13,35%
14. Πιστώσεις	27.249.290,88	23.404.290,55	16,43%
15. Εγγυήσεις	6.580.482,96	7.326.849,91	-10,19%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	18.252.509,91	17.307.538,39	5,46%
17. Νομική προστασία	44.769.034,86	38.728.598,75	15,60%
18. Βοήθεια	61.953.731,87	54.581.686,25	13,51%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.184.616.861,60	2.022.562.237,28	8,01%

TBWA\ATHENS

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

Έλα να μιλήσουμε για το μέλλον σου.

NSURANCE • BANKING • ASSET MANAGEMENT

ING

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

1900: «... Ἐγένετο θαῦμα ἀπροσδόκητον...»

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«...Ἑταιρεία ἀξία τοῦ ὀνόματος αὐτῆς...»

Εντός λίγων ετών, μέσω της συνέπειας και της ορθής διαχείρισης, έλαβε τη θέση της στον παράξενο «κόσμο» των ασφαλειών. Και για να αποδώσουμε το κλίμα της εποχής, τη θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής αλλά και της ιδιωτικής ασφάλισης γενικότερα στην αρχή του 20ού αιώνα, παραθέτουμε τμήμα από δημοσίευμα της εφημερίδας «Ακρόπολις», στην οποία αναδημοσιεύθηκε άρθρο από εφημερίδα του Βόλου:

«Δέν ὑπάρχει ἐν Ἑλλάδι πολίτης, μή κατανοήσας τήν πηγήν τῆς οἰκονομικῆς δυσπραγίας τῆς χώρας, ἧς τίς καταστρεπτικές συνέπειες, δοκιμάζομεν κατά τάς ἡμέρας ταύτας ἰδιαζόντως. Ἡ ἀποκλειστική αἰτία τῆς οἰκονομικῆς ἡμῶν ἀθλιότητος, εὑρίσκεται εἰς τό γεγονός, ὅτι εἰσάγομεν πολλά περισσότερα, ἀφ' ὅσα ἐξάγομεν. Τουτέστιν (διά νά λαλήσωμεν τήν γλῶσσαν καταληπτοτέραν) εἰσάγομεν ἐκ τῆς ἀλλοδαπῆς πολύ ὀλιγώτερον χρυσόν ἐτησίως, ἀπό ἐκεῖνον τόν ὁποῖον χρειαζόμεθα διά νά προμηθευθῶμεν ἐκ τῆς ἀλλοδαπῆς τόν ἄρτο μας, τά ἐνδύματά μας, καί ὅλα τά εἴδη, τά ὁποῖα ἤ δέν παράγονται καθ' ὁλοκληρίαν εἰς τήν Ἑλλάδα ἤ δέν παράγονται ἀφθόνως καί ἐπαρκῶς.

Ἑπομένως κατ' ἐξοχήν Ἐθνικόν καί φιλόπατρι ἔργον εἶναι ἡ πολιτεία τῆς ἐθνικῆς περισυλλογῆς, πᾶσα ἐργασία πρός ἐλάττωσιν τῆς καταστρεπτικῆς πηγῆς, ἕνεκα τῆς ὁποίας καί τό κράτος καί ἡ κοινωνία πάσχουσι δεινῶς, συμπάσχει δέ καί συνθλίβεται ἡ ὅλη Πατρίς.

Ἡ ἐργασία αὕτη δέν εἶναι μόνον ἔργον τῶν Κυβερνήσεων καί τῶν πολιτευομένων. Ὄχι. Μεγαλητέρα πλάνη ἀπό αὐτήν δέν ἠμπορεῖ νά ὑπάρξῃ.

Ἀναμφισβητήτως τό μεῖζον μέρος τῆς τοιαύτης ἐνεργείας κεῖται εἰς τάς χεῖρας τῶν κυβερνήσεων καί τῆς σωφρονούσης πολιτείας. Ἀλλά καί εἰς τάς χεῖρας τῶν ἰδιωτῶν, εἰς τήν ἐξουσίαν τῶν πολιτῶν τοῦ βασιλείου, παραμένουσι μέγιστα καί σοβαρά τμήματα τῆς ἐν λόγῳ ἐργασίας, τῆς περισυλλογῆς τουτέστιν τῶν Ἐθνικῶν δυνάμεων.

Ὑπάρχουσι πόροι ἐν τῷ ἐμπορίῳ καί τῇ ἐθνικῇ οἰκονομία, δι' ὧν οὐκ λίγος χρυσός διοχετεύεται εἰς τήν ἀλλοδαπήν ἄνευ ἀνάγκης, καί τούς ὁποίους δύνανται να σφραγίσωσι οἱ ἰδιῶται, οἱ πολῖται τοῦ Βασιλείου, ἀνακουφίζοντες κατά ἑκατομμύρια τό ἐξαγωγικόν ἐμπόριον τῆς ἐπικρατείας. Εἷς ἐκ τῶν ὀχετῶν τούτων εἶναι καί αἱ διάφοροι ἀσφαλιστικαί Ἑταιρεῖαι. Πόσα ἑκατομμύρια χρυσᾶ φράγκα ἔφευγον ἐτησίως εἰς τήν ἀλλοδαπήν ἀπό τά καταβαλλόμενα ἀσφάλιστρα, ἐκ μέρους τοῦ Ἑλληνικοῦ ἐμπορίου, τῶν Ἑλληνικῶν ἰδιοκτησιῶν τῆς Ἑλληνικῆς ναυτιλίας, τῆς Ἑλληνικῆς παραγωγῆς; Πλέον τῶν δέκα ἑκατομμυρίων!!! Διατί; Διότι δέν ἐσκέφθη κανείς νά ἱδρύσῃ ἐν Ἑλλάδι ἀσφαλιστικήν ἑταιρείαν, ἐμπνέουσαν διά τῆς σώφρονος διοικήσεώς της.

»Ὑπῆρξαν ποτέ δύο ἑταιρεῖαι ναυτικῶν ἀσφαλειῶν, αἱ ὁποῖαι ἔκαμαν τούς ἀσφαλιζομένους νά ἀπελπισθῶσι, νά καταρασθῶσι τήν στιγμήν, καθ' ἥν ἀπεφάσισαν νά ἐμπιστευθῶσι εἰς Ἑλληνικάς ἑταιρείας, καί οἱ ὁποῖαι ἔπαθαν οἰκτρόν θάνατον.

»Ἔκτοτε ἐν Ἑλλάδι ἐνέμοντο ξέναι ἀσφαλιστικαί ἑταιρεῖαι, μέχρι οὗ ἐνεφανίσθη ἐπί τοῦ Ἑλληνικοῦ ὁρίζοντος ἡ "Ἐθνική" ἱδρυθεῖσα κατά τό ἔτος 1892, εἰς ἐποχήν καθ' ἥν ἡ Ἑλληνική πίστις ἐλάμβανε τά καιριώτερα τῶν τραυμάτων. Οὐδείς ἐπίστευεν εἰς τήν ἐπιτυχίαν αὐτῆς διότι δυσκόλως ἐν Ἑλλάδι συναντᾶται τιμία διαχείρισις τῶν ἀνωνύμων Ἑταιρειῶν.

Ἐν τούτοις ἐγένετο θαῦμα ἀπροσδόκητον, καί ἡ "Ἐθνική" κατέκτησε συντόμως τήν ἐμπιστοσύνην τῶν μετόχων καί τήν ἐμπιστοσύνην τῆς Ἑλληνικῆς κοινωνίας. Σήμερον δύναται νά παραβληθῇ πρός τάς τελειοτέρας ἀσφαλείας τῆς Δύσεως. Σώφρων διαχείρισις, πράκτορες καί διευθυνταί νοήμονες καί δραστήριοι πρό πάντων, ὅπως μεγίστη ἀποστροφή πρός τάς φιλοδικίας καί δικαστικάς ἔριδας: ἰδού ὅ,τι χαρακτηρίζει τήν "Ἐθνικήν". Δίς ἤ τρίς ἡ πόλις τοῦ Βόλου ἐδοκίμασε τάς ἀρετάς ταύτας τῆς Ἀσφαλιστικῆς Ἑταιρείας καί τῶν διευθυντῶν αὐτῆς.

Εἰς πάσας τάς ἐπισυμβάσας εἰς τήν πόλιν πυρκαϊάς, ἔσπευσε νά καταβάλῃ μέχρις ὀβολοῦ τάς γενομένας ζημίας ἐντός τριῶν ἡμερῶν, χωρίς νά ἀντιτάξῃ τήν ἐλαχίστην ἀντίρρησιν, καί εἰς τάς περιστάσεις ἀκόμη ἐκείνας, καθ' ἃς ἠδύναντο νά ὑπάρξωσι οὐχί παράλογοι ὑπόνοιαι ὅτι ὑπερβολικῶς παρίστανται ἤ ἐκτιμῶνται αἱ προξενηθεῖσαι βλάβαι εἰς τούς ἀσφαλισθέντας.

»Ἐν τούτοις παρά τήν προθυμίαν ταύτην, παρά τα ἀναντίρρητα ταῦτα προσόντα, ἡ "Ἐθνική" δέν συνεκέντρωσεν ἀκόμη ὅλας τάς ἀσφαλείας τοῦ κράτους καί ὑπάρχουσι πολῖται προτιμῶντες ἐξ ἐπιπολαιότητος τάς ξένας ἀσφαλείας.

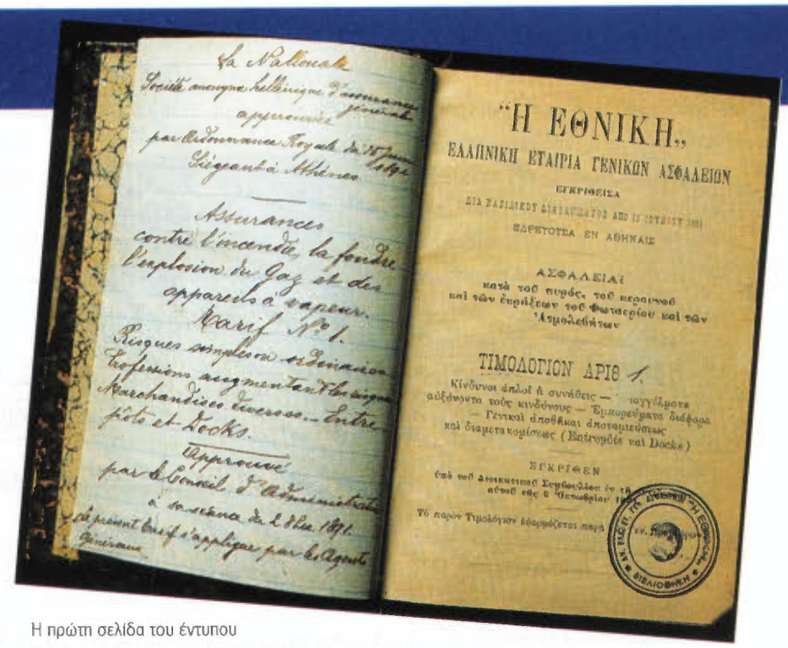
»Διότι καί σήμερον ὅτε ἔχομεν μεγίστην ἀνάγκην τῆς συγκρατήσεως τοῦ χρυσοῦ ἐντός τῶν ὁρίων τῆς ἐπικρατείας, ἐκφεύγουσι τῆς Ἑλλάδος περίπου 4.000.000 φράγκων, διά τῶν ξένων ἀσφαλιστικῶν ἑταιρειῶν.

»Τό φαινόμενον τοῦτο δέν εἶναι κολακευτικόν οὔτε διά τήν φιλοπατρίαν, οὔτε διά τάς οἰκονομολογικάς γνώσεις τῶν Ἑλλήνων πολιτῶν. Δέν κατενοήσαμεν ὅτι ἕκαστον φράγκον ἐκφεῦγον τῆς Ἑλληνικῆς ἐπικρατείας, εἶναι μία σταγών αἵματος, ἀπορριπτομένη ἀπό τῆς καρδίας τῆς Ἑλλάδος. Ὅτι ἑκάστη λίρα ἐξαγομένη ἄνευ ἀνάγκης ἐξασθενίζει τήν Ἑλληνικήν οἰκονομίαν, καί ἐπιτείνει τά δεινά τῆς μεγάλης διαφορᾶς τοῦ συναλλάγματος.

»Ὅτι ἄν εἶναι ἔνοχοι αἱ Κυβερνήσεις, αἱ μή μεριμνῶσαι νά καταστήσωσι τό Κράτος αὐταρκες διά τῆς ἐνισχύσεως τῆς παραγωγῆς καί βιομηχανίας, τρίς ἔνοχώτεροι καθίστανται οἱ πολῖται, οἵτινες ἄνευ ἀνάγκης συντρέ-



Ο Στέφανος Στρέιτ (1835-1920) (1891-1911) σπούδασε νομικά στην Αθήνα, όπου και αναγορεύθηκε διδάκτωρ το 1867, και στη Γερμανία. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην Εθνική Τράπεζα ως Διευθυντής το έτος 1872 στο υποκατάστημά της στη Λαμία. Το επόμενο έτος έγινε επιθεωρητής και σύντομα Διευθυντής του Δικαστικού Τμήματος της Τραπέζης στην Αθήνα. Το 1876 εξελέγη Καθηγητής Συνταγματικού Δικαίου στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, όπου δίδαξε ως το 1897. Το 1879 εξελέγη Υποδιοικητής της ΕΤΕ και Διοικητής από το 1897 ως το 1911. Ως υποδιοικητής ήρε ενεργό ρόλο στην προσπάθεια για την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Υπήρξε ο πρώτος πρόεδρος του Διοικητικού της Συμβουλίου μέχρι και το 1910 και Επίτιμος Πρόεδρός του ως το θάνατό του.



Η πρώτη σελίδα του έντυπου
Τιμολογίου Κλάδου Πυρός της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Το χειρόγραφο κείμενο παραπλεύρως αποτελεί τη γαλλική μετάφραση

χουσι διά τῶν ξένων ἀσφαλειῶν εἰς τήν ἐξαγωγήν τῶν 4.000.000, ὅσα εἰσπράττουσιν ἐκ τῆς Ἑλλάδος.

»Καί διά τοῦτο φωνοῦμεν, ὅτι πάντες οἱ ἀγαπῶντες τήν Πατρίδα αὐτῶν, ὀφείλουσι νά συγχαρῶσιν ἐγκαρδίως τήν διοίκησιν τῆς ἀσφαλιστικῆς ἑταιρείας "Ἐθνικῆς". Ἰδία δέ τόν πρόεδρον τοῦ διοικητικοῦ της Συμβουλίου, τόν κ. Στέφανον Στρέϊτ, ὅστις ἐγένετο ὁ κυριώτερος μοχλός, πάσης ἀναπτύξεως τῆς Ἐθνικῆς Οἰκονομίας.

»Ἡ πεφωτισμένη αὐτοῦ διοίκησις ἐξησφάλισεν εἰς τήν Ἑλλάδα ἀσφαλιστικήν Ἑταιρείαν ἀξίαν τοῦ ὀνόματος αὐτῆς, ταχέως δέ θά κατανοήσωσι πάντες οἱ Ἕλληνες, ὅτι ὕψιστα συμφέροντα τῆς Πατρίδος, ἐπιβάλλουσι τήν μέριστον καί ἀποκλειστικήν ὑποστήριξιν τῶν εὐδοκιμούντων Ἑλληνικῶν καθιδρυμάτων, διά νά βραβεύηται καί ἀμείβηται ὁ ζῆλος τῶν ὑπέρ Πατρίδος ἀγωνιζομένων.».

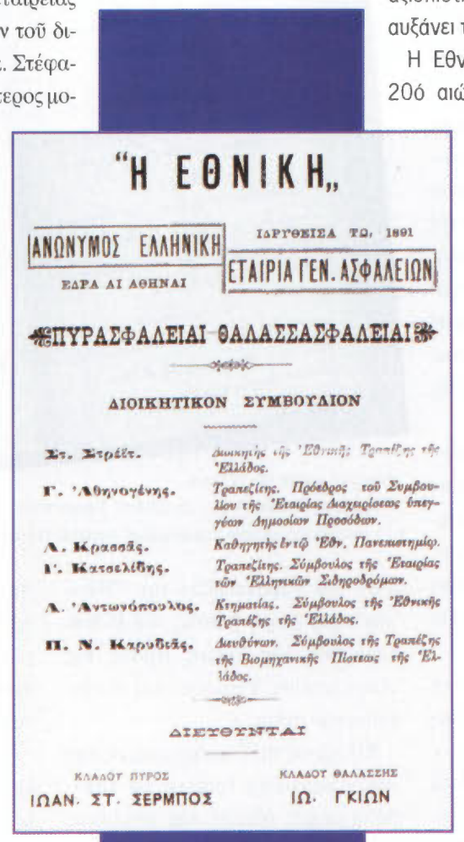
Εἶναι γεγονός ότι, όπως προκύπτει από την έκθεση του ισολογισμού του έτους 1900, τα αποτελέσματα εργασιών στους Κλάδους Πυρασφαλειών και Θαλάσσης παρουσιάζουν σημαντική αύξηση εισπράξεων έναντι του προηγούμενου έτους. Επίσης, τα χρεώγραφα της Εταιρείας παρουσιάζουν πλεόνασμα, σε σχέση με την αντίστοιχη αξία του έτους 1899, κατά 1.944 δρχ. Τα καθαρά κέρδη άλλωστε ανέρχονται σε περισσότερες από 223. χιλ. δρχ., μετά τη μετατροπή του χρυσού σε τραπεζογραμμάτια.

Την επόμενη διετία 1901-2, η Εταιρεία «στερρῷ βήματι» προοδεύει και κερδίζει όλο και περισσότερο την εμπιστοσύνη των πελατών της, λόγω της ταχύτητας με την οποία εκπληρώνει τις υποχρεώσεις της αλλά και λόγω των υψηλών αποθεματικών της.

Τρία χρόνια αργότερα, το έτος 1905, τα έσοδα των εργασιών του Κλάδου της Πυρασφάλειας ήταν χαμηλότερα, συγκρινόμενα με τα αντίστοιχα ποσά των προηγούμενων ετών, εξαιτίας των μεγάλων πυρκαγιών στην Αδριανούπολη και στην Κωνσταντινούπολη. Το Διοικητικό Συμβούλιο προτίμησε κατά τη λήξη της χρονιάς αυτής, αντί να αυξήσει το μέρισμα ανά μετοχή, να ενισχύσει το αποθεματικό της διότι θεώρησε ότι με αυτό τον τρόπο παγιώνει την αξιοπιστία της Εταιρείας και κατά συνέπεια αυξάνει την πελατεία της.

Η Εθνική Ασφαλιστική εισήλθε στον 20ό αιώνα ασκώντας ουσιαστικά τους Κλάδους Πυρός και θαλάσσης. Ο μεν πρώτος δεν παρουσίασε ιδιαίτερα προβλήματα, ο δεύτερος όμως, ο Κλάδος Θαλλάσης, υπήρξε θύμα των γενικότερων εξελίξεων και τελικά κατέστη ζημιογόνος. Και παρά την κάλυψη της ζημίας από το αποθεματικό Πρόνοιας της Εταιρείας η Διοίκηση αποφάσισε, το 1907, να διακόψει τις εργασίες και αυτού του Κλάδου. Το 1907, οι ζημίες στον Κλάδο των Θαλασσασφαλειών ξεπέρασαν τις 115 χιλ. δρχ., ενώ οι πυρασφάλειες άφησαν κέρδος μεγαλύτερο των 109 χιλ. δρχ. Το επόμενο έτος 1908, συνεχίζεται η εκκαθάριση των εργασιών του Κλάδου Θαλάσσης ο οποίος καταργήθηκε, τα δε συνολικά καθαρά έσοδα του έτους υπερέβησαν τις 149 χιλ. δρχ.

Το τελευταίο έτος αυτής της περιόδου, το 1909, παρά την οικονομική κρίση και την αύξηση του ανταγωνισμού που προερχόταν από τις πρόσφατα εγκατεστημένες στην Ελλάδα ξένες πυρασφαλιστικές εταιρείες, η Εθνική συνέχισε να απολαμβάνει την εμπιστοσύνη της πελατείας της και επέδειξε αύξηση των εργασιών της σε σχέση με τα προηγούμενα έτη. Σύμφωνα με τις εξελίξεις αυτές, η Εθνική Ασφαλιστική θα πορευθεί για περισσότερα από τριάντα χρόνια ασκώντας μόνον εργασίες του Κλάδου Πυρός.



"Η ΕΘΝΙΚΗ„

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΙΔΡΥΘΕΙΣΑ ΤΩ. 1891

ΕΔΡΑ ΑΙ ΑΘΗΝΑΙ

«ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΘΑΛΑΣΣΑΣΦΑΛΕΙΑΙ»

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΝ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΝ

Στ. Στρέϊτ.	Διοικητής τῆς Ἐθνικῆς Τραπέζης τῆς Ἑλλάδος.
Γ. Ἀθηνογένης.	Τραπεζίτης. Πρόεδρος τοῦ Συμβουλίου τῆς Ἑταιρίας Διαχειρίσεως ὑπεγγύων Δημοσίων Προσόδων.
Α. Κρασσᾶς.	Καθηγητής ἐν τῷ Ἐθν. Πανεπιστημίῳ.
Γ. Κατσελίδης.	Τραπεζίτης. Σύμβουλος τῆς Ἑταιρίας τῶν Ἑλληνικῶν Σιδηροδρόμων.
Α. Ἀντωνόπουλος.	Κτηματίας. Σύμβουλος τῆς Ἐθνικῆς Τραπέζης τῆς Ἑλλάδος.
Π. Ν. Καρυδιᾶς.	Διευθύνων. Σύμβουλος τῆς Τραπέζης τῆς Βιομηχανικῆς Πίστεως τῆς Ἑλλάδος.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΑΙ

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ: ΙΩΑΝ. ΣΤ. ΣΕΡΜΠΟΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΘΑΛΑΣΣΗΣ: ΙΩ. ΓΚΙΩΝ

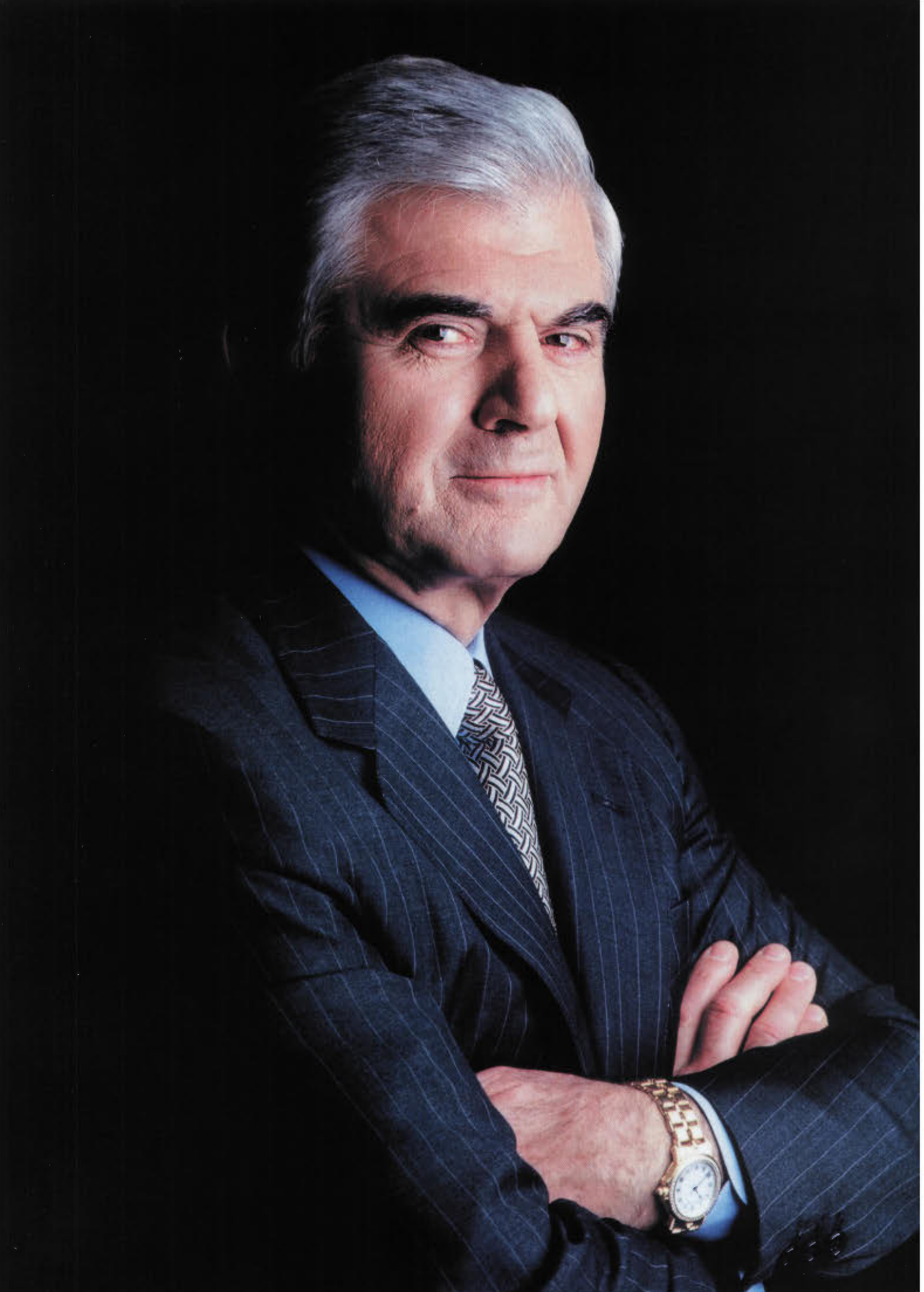
Διαφημιστική καταχώρηση της Εταιρείας του έτους 1906

Πηγή: ΕΛΕΥΘ. ΣΚΙΑΔΑΣ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από τον 19ο στον 21ό αιώνα έκδοση ΕΘΝΙΚΗΣ - Γεν. Συντονισμός Σπ. Λευθεριώτης, 1998.



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





Παύλος Ψωμιάδης.
Με όνειρα ευρύχωρα!

Ο Παύλος Ψωμιάδης, του πρόσφυγα ποντίου πρόσφυγα Δανιήλ και της Όλγας, γεννημένος στα Ταμπούρια του Πειραιά, καλοκαίρι του 1939, μεγάλωσε σε πικρά χρόνια για την Ελλάδα, με κατοχή, πείνα και εμφύλιο, γεμάτος «ευρύχωρα όνειρα». Χώραγαν πολλές σκέψεις τα όνειρά του, για μια καλύτερη μοίρα, στις σκληρές ώρες της εφηβικής και φοιτητικής ζωής του, τότε που στη βιοπάλη από εφτά χρονών διάβαζε βιβλία στο σχολείο, παράλληλα με δουλειές του ποδαριού ως μικροπωλητής που πούλαγε τσιγάρα, υπαλληλάκος σε γραφείο ταξιδίων, σε γραφείο αντιπροσωπειών, γκαρσόνι στη Γερμανία, εργάτης καθαριστής τζαμιών και κτιρίων στη Σουηδία κ.ά... Ίσως πάνω στη σφαίρα του στίβου, που ξεχώριζε στη σφαιροβολία ως αθλητής του Πειραϊκού, να ακούμπαγε και άλλους στόχους που πάνε μακριά αυτόν που τολμά... Ήταν μέλος της Εθνικής Ομάδας και βαλκανιονίκης. Ο Σύνδεσμος Ελλήνων βετεράνων αθλητών στίβου, αρχές 2008, έμαθα τυχαίως ότι του έστειλε πρόσκληση στην ετήσια εκδήλωσή του μέσω του γενικού γραμματέα κ. Σ. Συμεωνίδη. Υπηρέτησε στον Ελληνικό Στρατό την πατρίδα ως αλεξιπτωτιστής. Έκανε καλές σπουδές στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών, στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο του Μονάχου, στη Σουηδία. Απόφοιτος European Center For Insurance Education and Training. Πέρασε από ένα μεγάλο αριθμό σεμιναρίων LIMRA, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, Center of insurance Congress, GREEK Management Association, Harvard Business School κ.ά. Δούλεψε ως ασφαλιστής στην ALICO και την INTERAMERICAN μέχρι να παραλάβει από τον Αλεξ. Ταμπουρά την «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ» το 1976 (ως διευθυντής πωλήσεων) και το 1986 ως μέτοχος και να την... απογειώσει, σήμερα, το 2008, στο δεύτερο Όμιλο μετά την Εθνική και να αφήσει πίσω του τις INTERAMERICAN, EFG EUROLIFE, ING, AIG GREECE, AXA, Αγροτική GRUPAMA, ALLIANZ.

Πριν λίγο καιρό αρμοδίως και επαρκώς από τις Ελληνικές Κρατικές Αρχές, πήρε όλα τα πιστοποιητικά καλής λειτουργίας, οι οποίες για πολύ καιρό έκαναν εξονυχιστικούς ελέγχους.

Αυτά γίνονται μόνο όταν έχεις «όνειρα ευρύχωρα» για να χωράνε τα οράματά σου και το «άλμα» από τα Ταμπούρια του Πειραιά, στη Σουηδία, στη Γερμανία, στην Κύπρο, στη Σερβία, στην Αλβανία, με ισχυρό εταιρικό όνομα, με 94% αναγνωρισιμότητα στο κοινό, με ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κοντά στο 1 δισ. ευρώ, με 3.300 ασφαλιστικούς συμβούλους, 200 ασφαλιστικά υποκαταστήματα, 700 συνεργαζόμενα πρακτορεία, 70 τραπεζικά υποκαταστήματα, με σύγχρονη εξυπηρέτηση πελατών 24 ώρες x 365 μέρες για «καλό και για κακό» και υπηρεσίες ζωής και υγείας,

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

για προστασία και επένδυση, με υπηρεσίες Γενικών Ασφαλίσεων, Πυρός, αυτοκινήτων κ.λπ., με υπηρεσίες προσωπικών ατυχημάτων και κλάδους βοήθειας, νομικής προστασίας, μεταφορών, χρηματικών απωλειών, Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων. Στο χρηματοοικονομικό τομέα κυριαρχούν η ASPIS BANK, η ASPIS ΑΕΔΑΚ, η ASPIS Leasing, η ASPIS CREDIT. Προσφέρονται ακόμα διάφορες υπηρεσίες μέσω της ASPIS REAL ESTATE (αγοραπωλησίες - μισθώσεις ακινήτων), οικονομικές μέσω ASPIS ΕΣΤΙΑ, ηλεκτρονικού εμπορίου E-VALLEY, και οργάνωσης ιατρικών δικτύων PROHEALTH MEDICAL HOLDING... Η Εταιρεία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ιδρύθηκε το 1945 και ξεπέρασε τα 63 χρόνια ζωής και προσφοράς ποικιλοτρόπως... Στοχεύει να είναι μέσα στις 50 καλύτερες της Ευρώπης των 5.500 ασφαλιστικών εταιρειών και τολμά, επειδή δεν μένει ποτέ «στάσιμη» και σε «στενά πλαίσια» και επειδή ο επικεφαλής σήμερα Παύλος Ψωμιάδης ξεκίνησε από τον Πειραιά με «ευρύχωρα όνειρα». Μεγάλα όνειρα για να χωράνε πολλά οράματα, πολλών ανθρώπων. Άλλωστε και ο τόπος γέννησης, Πειραιεύς, αυτό εσήμαινε. Ήταν μέσα στο DNA του· Πειραιεύς είναι αυτός που αναλαμβάνει την ίδια –περαίωσιν ανθρώπων και πραγμάτων από τη μία ακτή στην άλλη, «Πέραν». Μέχρι σήμερα η λέξη «Περαίας» υπάρχει για τον Πειραιά, το λιμάνι πέρασμα, πέραμα και πορεία. Πορεία είναι το ταξίδι, πέρας το τέλος του ταξιδιού, πέρατα της γης, όλοι οι προορισμοί, όλων τα «όνειρα» να πάνε κάπου...

Εκεί κοντά είναι και οι λέξεις πόρος, (πόρος = θάλασσα), πόροι θαλασσινοί = δρόμοι θαλασσινοί, πορθμός = ο στενός πόρος, ο έμ-πορος, ο άπορος, ο θαλασσοπόρος, ο έμπειρος, ο άπειρος, ο πειρατής, οι πράκτορες, οι πράξεις, οι εφοπλιστές-ναυλωτές, οι πλούσιοι κ.ά. Στο λιμάνι του Πειραιά, πατρίδα του Παύλου Ψωμιάδη, μεγαλομετόχου της ΑΣΠΙΣ BANK, κάτω από τη Στέγη της Μακράς Στοάς, αυτοί που είχαν το χρήμα σαν αντικείμενο δουλειάς και την αγοραπωλησία του, οι κεφαλαιούχοι, έστηναν το δικό τους «τραπέζιον» συναλλαγής, γι' αυτό και λέγονταν τραπεζίται. Τα «τραπέζια» ήταν τοποθετημένα σε μια πλευρά της αγοράς και πάνω τους γίνονταν οι ανταλλαγές νομισμάτων με τους ξένους που έμπαιναν στη χώρα και είχαν νομίσματα άλλων χωρών και πόλεων, και ακόμα δανεισμοί χρημάτων. Πολλοί τραπεζίτες συγκεντρώθηκαν κάποια στιγμή σε ένα κοινό κατάστημα όπου μετέφεραν τα «τραπέζια» τους δημιουργώντας τις πρώτες τράπεζες. Η πρώτη γνωστή στην ιστορία τράπεζα λένε ότι ήταν η «Πειραιώτις Τράπεζα» υπό την επωνυμία «Αντισθένης και Αρχέστρατος».



«Sky is the limit. Αυτό είναι το όραμα των ανθρώπων μας. Πάντοτε!»

Πεποίθηση του Παύλου Ψωμιάδη, που για πολλούς «δεν ξέρει τι έχει», είναι ότι στη ζωή το χρήμα δεν είναι το παν, αλλά αυτό που αξίζει είναι η προσφορά στο συνάνθρωπο και κυρίως στους νέους. «Χρήμα για τον Παύλο» είναι κάτι «χρήσιμο» για συναλλαγές και τίποτα άλλο. Το χρήμα είναι προς χρήσιν, όχι προς αποθήκευση και δεν το βρίσκεις εύκολα. Το χρήμα «παράγεται με μόχθο και κόπο και σκληρή εργασία» για να χρησιμεύσει κάπου και κυρίως να βοηθήσει ανθρώπους. «Χρήματα είναι... αν χρήσιμα είναι», όπως έγραψε ο Πλάτων.

Το ξεκίνημά μας στην πρωινή κουβέντα έγινε με το «Σκοπιανό ζήτημα» και το «βέτο» του Έλληνα πρωθυπουργού στο Βουκουρέστι, παραμονή της συζήτησης:

Ε. Σπύρου: Πώς είδατε τις τελευταίες εξελίξεις με τα Σκόπια; Ο Όμιλός σας επεκτείνεται και σ' αυτές τις περιοχές, για τις οποίες ως Έλληνας, φαντάζομαι, ενδιαφέρεσθε σ' όλες τους τις προεκτάσεις, εθνικές και οικονομικές.

Π. Ψωμιάδης: Ήταν σωστή η στάση της Ελλάδας με το βέτο. Δεν μπορούν οι Σκοπιανοί να σφετερίζονται το ελληνικό όνομα και την Ιστορία μας, αυτοί που δεν έχουν σχετική ιστορία και είναι ένα συνονθύλευμα διαφόρων Βαλκάνιων και μία «χώρα» που δεν ξέρουμε και το «αύριό» της. Ευκαιρία είναι να εκτιμήσουμε δεόντως και τη στάση της Γαλλίας. Εμείς επεκτεινόμεθα ως Όμιλος στην περιοχή... Χρειάζονται βέβαια πολύ προσεκτικά βήματα σ' αυτές τις χώρες που ψάχνουν να βρουν το δρόμο τους και όπου παλιές δυνάμεις και νέες δυνάμεις αντιπαρατίθενται στο ποιες θα επικρατήσουν.

Ε. Σπύρου: Τι έχετε να πείτε για το ρόλο των οικονομικών στα εθνικά ζητήματα;

Π. Ψωμιάδης: Ναι, ο οικονομικός παράγων «εξομαλύνει» τις σχέσεις των ανθρώπων και λαών αλλά πάνω από τα οικονομικά αρκετές φορές επικρατούν τα εθνικά και θρησκευτικά συμφέροντα και απόψεις και για να μην ξεχνιόμαστε και τα συμφέροντα των «μεγάλων δυνάμεων»...

Αντίθετα με κάποιες «κινδυνολογίες» που ακούγονται, η Ελλάδα σήμερα είναι μια μεγάλη χώρα, πλέον, με καλή «γειτνίαση», με 200 χρόνια σχέσεις με την Αμερική, με συμμετοχή στους μεγαλύτερους οργανισμούς του κόσμου και την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η Ελλάδα ανεβαίνει οικονομικά, το ΑΕΠ της έφτασε τα 300 δισεκατομμύρια δολάρια και οι προοπτικές είναι καλές. Αυτό παλιότερα ήταν στη σφαίρα της φαντασίας και σήμερα είναι πραγματικότητα. Είναι πια δυνατή και πλούσια χώρα η Ελλάδα με μεγάλες δυνατότητες.

Ε. Σπύρου: Κάπως έτσι άκουγα πριν καιρό και το στόχο του Ομίλου σας να μπείτε μέσα στις 50 καλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης. Όμως όλα αλλάζουν.

Π. Ψωμιάδης: Κοιτάξτε, όταν υπάρχει όραμα και προσπάθεια, με σύνεση και τόλμη, γίνονται όλα! Και βέβαια όταν είσαι προσγειωμένος στη δουλειά μας. Όταν υπηρετούμε την εταιρεία μας και την εργασία μας και όχι λίγους μεγαλομετόχους.

Ε. Σπύρου: Συνεχίζει ο στόχος σας να «...πιάσετε τον ουρανό»; Πώς το λέγατε; «Ο ουρανός είναι ο στόχος μας...»

Π. Ψωμιάδης: Sky is the limit. Αυτό είναι το όραμα των ανθρώπων μας. Πάντοτε!

Ε. Σπύρου: Αυτό άλλαξε τη μία «χούφτα» ανθρώπων του '87 και την έκανε να μετριέται σε χιλιάδες;

Π. Ψωμιάδης: Όχι μόνο αυτό και οι σχέσεις εντιμότητας με τους ανθρώπους μας. Μας εμπιστεύονται και τους εμπιστευόμαστε... Όλοι μαζί προχωράμε με κοινά οράματα και στόχους...

Ε. Σπύρου: Πόσο εύκολο είναι στην πράξη ένα τέτοιο «ουρανοκατέβατο» σύνθημα να το ασπασθούν όλοι από τον Πρόεδρο ώς τον τελευταίο της ιεραρχίας;

Π. Ψωμιάδης: Ούτε εύκολο είναι, ούτε γίνεται από τη μια μέρα στην άλλη. Θέλει κόπο και χρόνο, επειδή τα λόγια δεν τα πιστεύει κανένας.

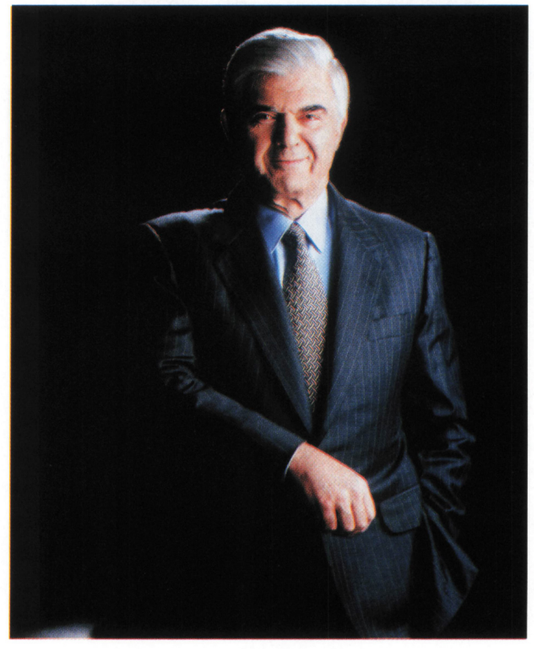
Ε. Σπύρου: Έχει συνταγή;

Π. Ψωμιάδης: Είναι απλή. Να είσαι έντιμος με τους ανθρώπους σου. Να τους δίνεις ένα δικό τους όραμα. Να βλέπουν ότι έχουν ένα μέλλον, ένα πραγματικό μέλλον. Αυτό το μέλλον υπάρχει μόνο στις εταιρείες που έχουν ένα μέγεθος, διότι μία εταιρεία ή ένας όμιλος όταν δεν έχει κάποιο σεβαστό οικονομικό μέγεθος δεν υπάρχει και μέλλον για τους ανθρώπους του. Σε μια μικρή εταιρεία πώς να προοδεύσουν οι άνθρωποι! Τι οράματα και τι όνειρα να κάνουν;

Ε. Σπύρου: Τους δώσατε, λοιπόν, «ευρύχωρα όνειρα», όπως είχατε κι εσείς!

Κύριε Ψωμιάδη, ο νομπελίστας ποιητής μας Οδυσσέας Ελύτης στο ποίημά του «ΗΛΙΚΙΑ ΤΗΣ ΓΛΑΥΚΗΣ ΘΥΜΗΣΗΣ» γράφει κάπου αυτό το χαρακτηρισμό «ευρύχωρα» για τα όνειρα. «Ευρύχωρα όνειρα»! Πώς νιώθετε αυτή τη φράση, τι σημαίνει για σας και τους ανθρώπους σας «ευρύχωρα όνειρα»;

Π. Ψωμιάδης: Όνειρα μεγάλα εννοούσε! Πιστεύω ότι όλοι οι άνθρωποι πρέπει να έχουμε όνειρα, να κάνουμε όνειρα, να σχεδιάζουμε και βέβαια πάντα να ονειρευόμαστε και να οραματιζόμεθα με τα πόδια στη Γη! Έτσι δεν είναι;



Να μην είμαστε αιθεροβάμονες, διότι ακόμα και η ζωή μιας επιχείρησης είναι σαν τη ζωή ενός ανθρώπου, έχει τα πάνω, τα κάτω της, τις διακυμάνσεις της και η πίστη των ανθρώπων προς εσένα και της δικής σου προς αυτούς φαίνονται στις δύσκολες ώρες. Οφείλω να πω ότι οι άνθρωποί μας εδώ και οι διοικητικοί και οι των πωλήσεων σε όλα τα πολλά που κάνουμε και που συνήθως ήταν δύσκολα φάνηκαν πάντα σωστοί και άξιοι και τους το αναγνωρίζω. Έχει και δύσκολα η ζωή...

Ε. Σπύρου: Ήταν δύσκολη και η περσινή χρονιά αλλά τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι άνθρωποί σας κάνανε



θαύματα και μάλιστα σε κλίμα που δυσκολεύτηκε και από την επιστολή συνεργάτη σας προς το υπουργείο και τα επακόλουθα.

Π. Ψωμιάδης: Εκτός των άλλων κάνανε θαύματα και επειδή είδαν έναν άνθρωπο που ευεργέτησα ότι φάνηκε ανάξιος της εμπιστοσύνης μου. Εν πάση περιπτώσει, όταν έχεις να κάνεις με δουλειά ανθρώπων, πάντοτε βρίσκονται και ευτυχώς είναι σε απειροελάχιστα ποσοστά...

Ε. Σπύρου: Με ωριμότητα και σύνεση αντιμετώπισαν το θέμα οι άνθρωποί σας...

Π. Ψωμιάδης: Ναι... τους είπαμε ποια είναι η αλήθεια, τους δείξαμε την επιστολή και επειδή ποτέ δεν φανήκαμε ασυνεπείς ή να είπαμε κάτι που δεν είναι αληθινό, φάνηκαν σωστοί και σταθήκανε δίπλα στον Όμιλο. Είναι άξιοι συγχαρητηρίων...

Ε. Σπύρου: Έχω ακούσει πολλά για την ΑΣΠΙΔΑ- υπέρ και κατά -και εσάς σας γνωρίζω 35 χρόνια. Και τι δεν έχω ακούσει! Όμως προσωπικά για το άτομό σας δεν άκουσα κάποιον που να σας κατηγορεί ευθέως ότι τον αδικήσατε. Ίσως να έτυχε, αλλά μου κάνει εντύπωση. Έχουν πολύ καλή άποψη οι άνθρωποι που συνεργάζονται μαζί σας. Αυτή η προσωπική σχέση σας με όλους είναι ένα μεγάλο στοιχείο που μπορεί να συγκρατήσει τα πάντα και να κάνει θαύματα σε εποχή ανώνυμων εταιρειών που συνήθως παραμερίζουν το άτομο και κάποιες γίνονται απρόσωπες έως «εχθρικές» με τα πρόσωπα;

Π. Ψωμιάδης: Αυτό, το ότι οι εταιρείες γίνονται απρόσωπες, είναι ένας «μύθος». Οι εταιρείες δεν γίνονται ποτέ απρόσωπες, όταν το θέλει η ηγεσία τους και όταν έχουν φιλοσοφία τους τη θέλπση να φέρονται στους ανθρώπους πολύ σωστά. Όταν τους συμπεριφέρεσαι σαν να είναι όμοιοί σου ακόμα και ανώτεροι. Έστω κι αν είναι ο τελευταίος κλητήρας. Και ο κλητήρας κάνει μια δουλειά, του κλητήρα, και εγώ κάνω μια άλλη δουλειά για να «τραβήξει» η εταιρεία, να δουλεύει η μηχανή. Απαιτείται ήθος και συμπεριφορά πέρα για πέρα ανθρώπινη για να μη γίνει απρόσωπη η εταιρεία και αυτοί θα το ανταποδώσουν. Στη ζωή ό,τι δώσεις παίρνεις!

Ε. Σπύρου: Ποια είναι η γνώμη σας γι' αυτό που λένε «συλλογική ευθύνη»; Υπάρχει κάτι τέτοιο ή είναι μια «δικαιολογία» κάποιων να παίρνουν σκληρές αποφάσεις; Μήπως είναι και «αδυναμία Management;».

Π. Ψωμιάδης: Μπορεί να είναι και έτσι! Μπορεί να είναι και αδιαφορία για την τύχη της εταιρείας, μπορεί να είναι ένας στόχος προς μια κατεύθυνση, αλλά όπως σας είπα δεν υπάρχουν «απρόσωπες» εταιρείες. Η ηγεσία μιας εταιρείας πρέπει να είναι πάντοτε κοντά στους ανθρώπους και να δίνει το παράδειγμα. Η φιλοσοφία της πρέπει να είναι ανθρώπινη και ειδικότερα σ' ένα λαό σαν το δικό μας, που έχει μια λέξη που δεν μεταφράζεται και τη λένε «φιλότιμο». Σε λογικά πλαίσια πρέπει πάντα να κάνουμε ό,τι είναι δυνατόν για τον «άνθρωπο»...

Ε. Σπύρου: Είμαστε όμως και σε εποχές μεγάλων αλλαγών και μετασχηματισμών, όπου «ξένοι» ιδιοκτήτες και ηγεσίες έρχονται και αποσπούν μερίδια από την ελληνική αγορά, όπου «σπάνε» φιλίες, γνωριμίες και σχέσεις. Πώς βλέπετε αυτές τις αλλαγές; Είναι εύκολοι καιροί για ανθρώπινες σχέσεις; Πωλούνται σχεδόν τα πάντα και η μισή αγορά ήδη έχει αλλάξει χέρια.

Π. Ψωμιάδης: Κοιτάξτε, το ποσοστό που ανήκει στους ξένους με τον καιρό θα μεγαλώσει. Να σας θυμίσω κ. Σπύρου ότι είμαστε σε μια δουλειά που είναι κεφαλαιοβόρα! Απαιτεί πολλά κεφάλαια! Τρώει χρήμα πολύ! Μέσα στην Ηνωμένη Ευρώπη παίζουμε με τους κανόνες των μεγάλων, και οι μεγάλοι επιβάλλουν τους όρους του παιγνιδιού που παίζουν και θέλουν να παίζουν και οι άλλοι. Δεν θα πω αν είναι σωστό ή όχι. Αυτό που θα πω είναι ότι έπρεπε να ενισχυθεί η επάρκεια κεφαλαίων κάθε εταιρείας, κάτι που είναι αργά να γίνει τώρα. Έπρεπε να συνενωθούν οι μικρές εταιρείες για να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν. Το όνομα του παιγνιδιού είναι μέγεθος και οικονομική υγεία. Όποιος δεν τα έχει, δεν έχει μέλλον.

Όπως χαθήκανε τα «μικρομπακάλικα», όταν ήρθαν τα μεγάλα super markets, το ίδιο θα χαθούν και οι μικρές ασφαλιστικές εταιρείες, και όχι μόνο...

Ε. Σπύρου: Εσείς προσπαθείτε να μεγαλώσετε το μέγεθός σας και αναρωτιούνται μερικοί ανταγωνιστές σας πώς και πού βρίσκετε λεφτά για εξαγορές και επεκτάσεις.

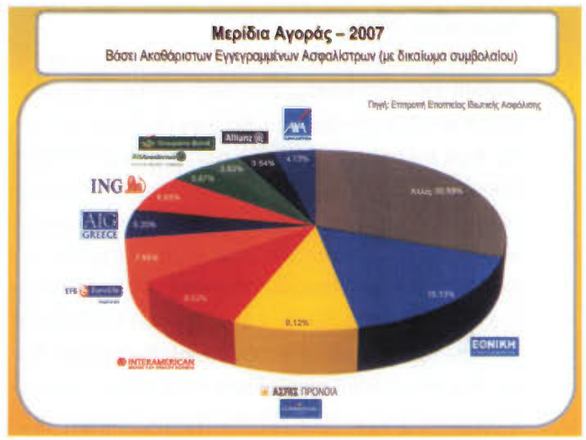
Π. Ψωμιάδης: Δεν βρίσκονται τα λεφτά κ. Σπύρου. Τα λεφτά παράγονται. Παράγονται. Το κέρδος σε μια επιχείρηση είναι κοινωνική αναγκαιότητα. Μια οικονομική εταιρεία δεν έχει μόνο ρόλο οικονομικό στα τεκταινόμενα μιας αγοράς. Έχει και ρόλο κοινωνικό. Δεν βρίσκονται τα χρήματα. Τα χρήματα παράγονται, και επαναεπενδύονται για να αυξηθεί το κέρδος ώστε να παίξει τον κοινωνικό του ρόλο. Τα χρήματα ή θα τα παράξουμε ή θα τα κλέψουμε, δεν υπάρχει άλλη λύση ή τρόπος. Και τα χρήματα παράγονται μόνο όταν κάποιος είναι με το επιτελείο και τους συνεργάτες όλης της εταιρείας, δώδεκα ώρες τουλάχιστον πάνω από τη δουλειά. Αυτή εδώ η εταιρεία είναι μια εταιρεία που ποτέ η ηγεσία της δεν το έπαιξε «κοσμική». Δεν το παίξαμε ποτέ κοσμικοί του πλούτου και της μοντέρνας ζωής. Χθες το βράδυ φύγαμε από δω μέσα εννιά και μισή μετά από σκληρή δουλειά που ξεκίνησε 8 το πρωί. Όλα τα στελέχη. Και φύγαμε «νωρίς», επειδή ορισμένοι ταξιδεύουν τώρα που μιλάμε για διάφορες αποστολές εντός Ελλάδας και προς τα Βαλκάνια. Για να μεγαλώσει το έργο και η προσφορά μας στους άλλους.

Ε. Σπύρου: Ξεκινάτε ακόμα όπως σας έβλεπα πριν από χρόνια από τις 7 το πρωί;

Π. Ψωμιάδης:...Και χειρότερα! Όσο περισσότερες απαιτήσεις έχει η αγορά τόσο πιο πολύ πρέπει να δουλεύουμε για να ανταποκριθούμε. Αυτά τα «καμώματα» μερικών «κοσμικών» της μεγάλης ζωής περί του πού βρίσκονται τα λεφτά είναι μεγάλη πλάνη και δικαιολογίες για λάθη τους. Τα λεφτά δεν βρίσκονται στο δρόμο, παράγονται, με ιδρώτα, στόχους, κόπους και ομαδική δουλειά.

> «Αυτή εδώ η εταιρεία είναι μια εταιρεία που ποτέ η ηγεσία της δεν το έπαιξε «κοσμική». Δεν το παίξαμε ποτέ κοσμικοί του πλούτου και της μοντέρνας ζωής».

Ε. Σπύρου: Φαίνεται πως κάποιοι, αν και δεν μπορούν, προσπαθούν να σας δυσκολέψουν κι αν μπορούσαν θα σας «εξόριζαν» από τον κλάδο. Διάβαζα σ' ένα βιβλίο ότι πολλές μεγάλες προσωπικότητες και άριστοι πολίτες στην Αρχαία Ελλάδα εξορίστηκαν και εκδιώχθησαν από τις «μάζες» και τους δημαγωγούς της εποχής. Υπήρχε ένα μίσος προς κάποιους που ξεχώριζαν. Να αναφέρω μερικούς: Αισχύλος, Αλκιβιάδης, Αριστείδης, Αριστοφάνης, Δημοσθένης, Διαγόρας, Εμπεδοκλής, Ηρόδοτος, Θεμιστοκλής, Θουκυδίδης, Κίμων, Λυσίας, Μιλτιάδης, Ξενοφών, Περικλής, Σαπφώ, Πυθαγόρας, Σωκράτης, Φειδίας κ.ά. Πολλοί εθανατώθησαν, εξορίστηκαν, εξευτελίσθηκαν εν ζωή... Δεν ξέρω γιατί στον τόπο μας κάποιους που ξεχωρίζουν τους κάνουν τη ζωή δύσκολη οι πολλοί... Υπάρχει και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας, το σωματείο σας, μια τέτοια τάση αλληλοεξόντωσης και ίσως να έχετε νιώσει σχετικές πικρίες. Είναι φήμες ή αλήθεια όσα λέγονται; Σας στηρίζει η



Ένωση ως μέλος στα προβλήματά σας, και στην προσπάθειά σας να ζήσετε 3.000 κόσμο που τρώει «ψωμί» από τον Όμιλο; Η πολιτεία, το κράτος; Μήπως φταίτε και κάπου;

Π. Ψωμιάδης: Δεν τρώει μόνο 3.000 κόσμος. 3.000 είναι μόνο οι ασφαλιστές μας, αν προσθέσετε και 2.500 υπαλλήλους είναι 5.500 οικογένειες και ένα εκατομμύριο εκατό χιλιάδες πελάτες, συν προμηθευτές, συν, συν, συν, είναι μεγάλες οι ευθύνες μας. Αυτό το θέμα που θίξατε με την Ένωση είναι μια ιστορία που ευθαρσώς σας λέω καλό είναι να μη συζητήσουμε... Από τις προσωπικές μου εμπειρίες, θα κρίνω, σε κατάλληλο χρόνο... Όσον αφορά το κράτος είμαι από αυτούς, που δεν περιμένω κάτι από το κράτος. Δεν το περίμενα και δεν περιμένω. Κοιτάζω εδώ που είμεθα τι μπορούμε να κάνουμε εμείς και πώς θα προοδεύσουμε χωρίς να κατηγορούμε συναδέλφους μέσα στην ασφαλιστική αγορά, χωρίς να λέμε αυτά τα αισχρά που λέγονται ότι κλείνει η μια εταιρεία ή άλλη. Είναι τόσο άσχετοι με το ασφαλιστικό επάγγελμα αυτοί που τα λένε, που δεν καταλαβαίνουν ότι όταν μιλάνε για μια εταιρεία ότι δεν πάει καλά, ότι θα κλείσει, ότι βλάπτουν τον εαυτό τους. Και μετά από πού ξέρουν μερικοί ότι μια εταιρεία πάει καλά ή όχι. Είναι μέσα στις εταιρείες; Γι' αυτό υπάρχουν οι κρατικές εποπτικές αρχές να το διαπιστώσουν... Όταν έρχεται η Κρατική Εποπτική Αρχή και δίνει πιστοποιητικά δεν έχει δικαίωμα ο καθένας να λέει ό,τι θέλει και να ασχολείται με τις ζωές των άλλων...

Είναι αθέμιτος ανταγωνισμός ίσως, και θέμα επιπέδου του καθενός. Εκείνο που έχω να πω είναι ότι ο σωστός θα ανέβει, θα προοδεύσει, θα επιβιώσει κι ας λένε ό,τι θέλουν μερικοί. Στη ζωή μου, κ. Σπύρου, είχα ένα μεγάλο δάσκαλο, τον Αλέξανδρο Ταμπουρά, κοντά στον οποίο έμαθα πολλά. «Ας τους να ασχολούνται με τα σκ..., εσύ τράβα το δρόμο σου», έλεγε.

Για να τελειώνουμε με αυτά, έχω να πω ότι η χώρα έχει ανάγκη από υγιείς επιχειρήσεις, διότι τότε έχεις και εμπορικό λόγο μέσα στην Ευρώπη. Και όταν έχεις εμπορικό λόγο, έχεις και πολιτικό λόγο, κάτι που χρειάζεται η Ελλάδα. Παρακολουθώ με θαυμασμό το θαύμα των ελληνικών τραπεζών, οι οποίες πραγματικά έχουν άξιες ηγεσίες και προχωρούν και κατακτούν τα Βαλκάνια και άλλες χώρες. Δεν έχω ακούσει έναν τραπεζίτη, κ. Σπύρου, να λέει ότι η τάδε τράπεζα είναι έτσι ή αλλιώς ή δεν πάει καλά ή πάει άσχημα. Αυτό παρατηρείται μόνο στην ασφαλιστική αγορά. Μόνο στην ασφαλιστική αγορά! Έχετε ακούσει κάποια τράπεζα να κατηγορεί την άλλη; Και μπράβο τους, γιατί έχουν άξιες ηγεσίες, έχουν ανθρώπους άξιους και μορφωμένους και βγήκαν έξω και κατέκτησαν τα Βαλκάνια. Αντί το ίδιο να κάνουμε και οι Έλληνες του Ασφαλιστικού Τομέα, τρωγόμαστε. Θαυμάζω τους Έλληνες τραπεζίτες, και μπράβο τους, για το παράδειγμα που δίνουν και από πίσω τους τραβάνε και άλλους και προχωράνε... Η αθλιότητα να κατηγορεί ο ένας τον άλλο παρατηρείται μόνο στις ασφαλιστικές εταιρείες και είναι ντροπή! Διότι οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν τρομακτικό μέλλον και καλό παρόν. Όπως και να γίνει, κάποια μέρα θα έχουμε και εμείς αυτά τα νούμερα που έχουν άλλες χώρες με 5, 6, 7, 8, 9, 10% του ΑΕΠ σε ασφάλιστρα. Αντί να καθίσουμε και να βρούμε τρόπους πώς μπορούμε να βοηθήσουμε ο ένας τον άλλο, πώς μπορούμε να συνεργαστούμε για να προοδεύσουμε, εμείς καθόμαστε στην αθλιότητα κατηγορίας ο ένας του άλλου! Και δεν βλέπουμε ότι σε λίγο (τι σε λίγο, έγινε πραγματικότητα) αυτή την αγορά θα την πάρουν οι ξένοι και οι ελληνικές εταιρείες θα είναι απλοί θεατές! Και κανένας δεν μας φταίει. Εμείς φταίμε...

Ε. Σπύρου: Δεν μπορεί να κρατήσει πολύ όμως αυτό το κλίμα, και δεν ξέρω αν συμβάλλετε κι εσείς στην παράτασή του.

Π. Ψωμιάδης: Δεν ξέρω πόσο θα κρατήσει... Για μας, έχω να πω ότι έχουμε αρκετές προσεγγίσεις συνεργασίας και σε επίπεδο συνεργατών και σε επίπεδο εταιρειών. Πολλές εταιρείες ελληνικές πωλούνται. Εμείς έχουμε προσεγγίσεις από δέκα τουλάχιστον εταιρείες και ήδη μιλάμε με τρεις από αυτές που αξίζει τον κόπο και προχωράμε... Προχωράμε να πιάσουμε το στόχο που πλησιάζει το 1 δισ. ευρώ ασφάλιστρα. Δεν μας μένει χρόνος να ανακατευτούμε με πράγματα που δεν μας φέρνουν κοντύτερα στο στόχο μας. Καλό είναι να σταματήσει η αθλιότης που κατηγορεί ο ένας τον άλλο και να ακολουθήσουμε το παράδειγμα των τραπεζών. Όπως οι τράπεζες, οι εφοπλιστές, ο τουρισμός, έτσι και οι ασφάλειες μπορούν να γίνουν παράγων οικονομικής δύναμης στην Ελλάδα και έξω...

Ε. Σπύρου:...Και στην Κύπρο εκτός από Βαλκάνια. Πού βρίσκεται το θέμα σας εκεί; Με τον κ. Γεωργίου ελπίζετε σε κάποια συνεργασία επιλύσεως της πρόθεσής σας για αγορά της εταιρείας που δημιούργησε;

Π. Ψωμιάδης: Προχωράμε μετά μυρίων βασάνων. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ίσως έκανε εκεί την καλύτερη επένδυση αλλά... η λέξη Έλληνας και η λέξη συνεργασία δύσκολα κολλάνε... Αλλά προχωράμε... και δεν σταματάμε. Η ασφάλιση είναι ένας έρωτας που δεν τον αφήνεις εύκολα. Δεν ξεκολλάς, σ' αρέσει να ασχολείσαι συνέχεια...

Ε. Σπύρου: Μια και το έφερε η κουβέντα: οι ασφαλιστές πουλούν ασφάλεια-προστασία ή ξέφυγαν λίγο με τα χρηματιστήρια και τις ΕΛΔΕ και τις επενδύσεις; Ασφάλεια, ασφάλεια πουλάνε;

Π. Ψωμιάδης: Πολλοί ασφαλιστές το έκαναν αυτό και οι πιο πολλοί έχασαν πολλά λεφτά. Όμως, οι πολλοί πουλούν ασφάλειες και να μη μας διαφεύγει ότι την αγορά δεν την πάμε πάντα εμείς, μας πάει και αυτή. Ό,τι ζητάει η αγορά πουλάνε, όσοι πουλάνε. Στο σωστό Marketing δεν την φτιάχνεις εσύ την αγορά, εκείνη σε φτιάχνει με τις ανάγκες της.

Εκείνη ζητάει. Σήμερα ζητάει συνταξιοδοτικά και νοσοκομειακά. Εμείς πουλάμε και αυτά και άλλα προϊόντα και προγράμματα προστασίας ζωής. Τα πάντα πουλάμε για να έχει ο ασφαλιστής μας εισόδημα από πολλές πηγές και να καλύπτει τον πελάτη αναλόγως αναγκών. Εδώ μπορώ να πω ότι η μικρή μας αγορά επεκτείνεται, και αύριο οι ασφαλιστές μας θα έχουν πελάτες σε όλη την αγορά της Ευρώπης των 400 εκατομμυρίων και θα είναι όλα καλύτερα.

Ε. Σπύρου: Και η ASPIS BANK μεγαλώνει αλλά δεν βλέπω θεαματικά αποτελέσματα στο Bancassurance όπως άλλες τράπεζες.

Π. Ψωμιάδης: Ξεκινήσαμε και το Bancassurance και είναι σχετικά ικανοποιητικό το ξεκίνημά μας... Συνεργάζονται οι ασφαλιστές με την τράπεζα, αλλά θέλει το χρόνο του και την εκπαίδευση των τραπεζικών.

Ε. Σπύρου: Η φιλοσοφία του ασφαλιστή στον Όμιλό σας ποια είναι;

Π. Ψωμιάδης: Καθημερινά να είναι κοντά στον πελάτη του, έξω, και βάσει των αναγκών του, να του προσφέρει στα μέτρα του το προϊόν που του ταιριάζει. Έχουμε φιλοσοφία να αποκτούμε πελάτες προσφέροντας υπηρεσίες έστω και σε μικρά ποσά καθημερινά. Θέλουμε οι ασφαλιστές μας να χτίσουν ένα δικό τους πελατολόγιο.

Ε. Σπύρου: Πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος των Managers σας - προπονητών ασφαλιστών; Βλέπουμε και μειώσεις των συντονιστών και δικαστήρια και υποβαθμίσεις στην αγορά. Εσείς πώς νιώθετε απέναντι σ' αυτούς τους επαγγελματίες;

Π. Ψωμιάδης: Όλοι θέλουμε το μέντορά μας. Υπάρχει κι ένας μύθος σχετικά με το κόστος Agency system που πιστεύουν κάποιοι ότι είναι υψηλό. Είναι θέμα σχέσεως εξόδων και παραγωγικότητας, κ. Σπύρου. Εάν ένα γραφείο έχει καλή παραγωγικότητα είναι πολύ καλό το Agency. Είναι θέμα ελέγχου και φιλοσοφίας εταιρείας στο πώς λειτουργεί. Υπάρχουν και ξένες εταιρείες που στη χώρα τους δεν γνωρίζουν αυτό το σύστημα, που είναι αμερικανικό σύστημα, που ήρθε στη χώρα μας από εποχής ALICO, απ' όπου ξεκινήσαμε οι παλαιότεροι μετά το '65. Είναι ένα καθαρά αμερικανικό σύστημα ανάπτυξης και προώθησης των πωλήσεων. Πολλές χώρες στην Ευρώπη, όπως η Ιταλία, η Ολλανδία, το Βέλγιο, η Γαλλία, ακολουθούν σύστημα πρακτορειακό και όχι Agency.

Λειτουργεί και η παραδοσιακή ιστορία στα συστήματα. Όλα όμως τα συστήματα έχουν ανάγκη παραγωγικότητας.

Ε. Σπύρου: Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι σας που θαυμάζουν τον τρόπο που και σήμερα μιλάτε στους ασφαλιστές, σαν να είστε ένας νέος manager, όπως μου έλεγε η Ελένη Κλόγκα. Με πάθος και αγάπη. Ποιο είναι το κίνητρο για να ξεκινήσει ένας ασφαλιστής την ανάπτυξή του σαν πωλητής;

Π. Ψωμιάδης: Εισόδημα και καριέρα θέλουν οι νέοι ασφαλιστές. Όλοι θέλουν ένα όραμα, να ξέρουν πού θα πάνε, πού θα φτάσουν και αυτό πρέπει να τους το πεις με τον καλύτερο τρόπο. Πού θα φτάσει και με τι εισόδημα.

Ε. Σπύρου: Εσείς φτάσατε εκεί που θέλατε; Πότε θα σταματήσετε; Θα συνταξιοδοτηθείτε κάποτε;

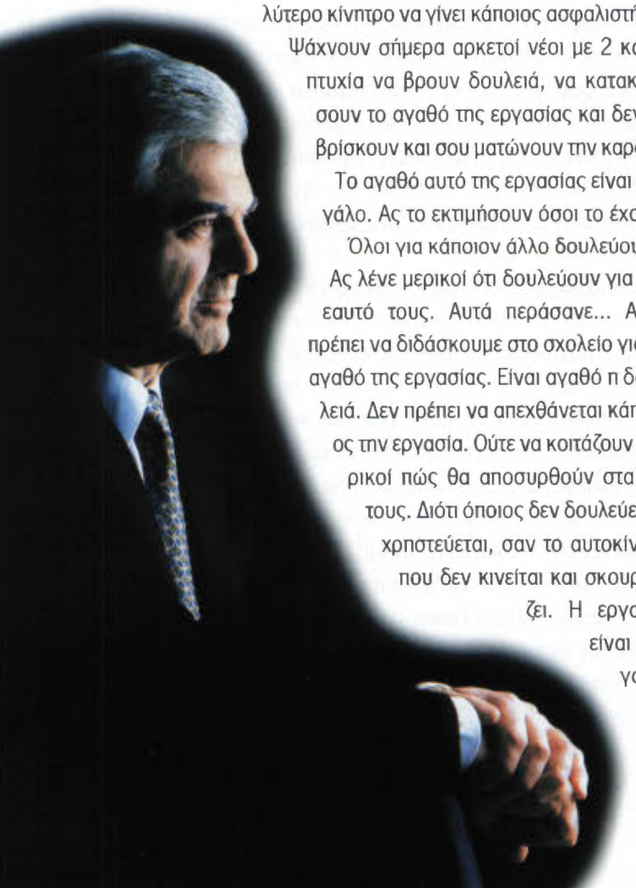
Π. Ψωμιάδης: Όταν συνταξιοδοτηθώ θα πεθάνω! Η σύνταξη δεν με ενδιαφέρει. Όσο ο Θεός μου δίνει υγεία σωματική και πνευματική θα δουλεύω... Ποτέ δεν θα εγκαταλείψω... Αν συνταξιοδοτηθώ θα την δώσω σ' ένα ίδρυμα...

Ε. Σπύρου: Σήμερα ξέρετε τι έχετε; Είναι κάποιοι σαν αυτόν της διαφήμισης που δεν ξέρουν τι έχουν.

Π. Ψωμιάδης: Σαφώς και ξέρω και θα 'θελα να σας πω ότι ο τρόπος ζωής μου δεν άλλαξε μ' αυτή την έννοια που λέτε, ούτε τότε που ήταν μικρή η ΑΣΠΙΔΑ ούτε τώρα που εί-

ναι 42 εταιρείες στον Όμιλο σε 6 χώρες...

Σημασία στη ζωή δεν έχει πόσο «χλιδάτα» μπορείς να περάσεις (κάτι που δεν μου αρέσει), σημασία έχει το τι μπορείς να δημιουργήσεις και τι μπορείς να προσφέρεις στους άλλους και στη χώρα σου. Στο τέλος αυτό μένει. Για πέστε μου, ο Ωνάσης και ο Νιάρχος πού προσέφεραν πιο πολλά, στον εαυτό τους ή στην Ελλάδα; Στην Ελλάδα προφανώς. Λοιπόν τι μένει στο τέλος; Αϊ; Να το παίξω «κοσμικός»; Αυτό που μένει είναι να δίνεις δουλειά σε συνανθρώπους, να προοδεύει η επιχείρησή σου, να πληρώνεις φόρους και συνεχώς ο κόσμος να βρίσκει δουλειά, δουλειά, δουλειά... Διότι, κύριε Σπύρου, μετά την απώλεια της υγείας και ελευθερίας το τρίτο χειρότερο κακό είναι η απώλεια της εργασίας, το να είσαι άνεργος. Αυτά είναι τα τρία κακά. Γι' αυτό και οι ασφαλιστές πρέπει να εκτιμούν τη δουλειά μας. Να τη σέβονται διότι δεν θα τους αφήσει ποτέ άνεργους. Φαντάζεσαι πόσο κακό είναι ένας άνθρωπος 45, 50, 60 χρονών να μένει άνεργος με όλες τις οικογενειακές, ψυχολογικές, κοινωνικές, επαγγελματικές επιπτώσεις; Σ' αυτή τη δουλειά μας δεν θα μείνει ποτέ άνεργος. Και αυτό πρέπει να το εκτιμήσουν οι ασφαλιστές. Αυτό πρέπει να «πουλάμε» στους νέους ασφαλιστές μας. Αυτό πρέπει να δείξουν οι managers. Αυτό είναι το μεγαλύτερο κίνητρο να γίνει κάποιος ασφαλιστής... Ψάχνουν σήμερα αρκετοί νέοι με 2 και 3 πτυχία να βρουν δουλειά, να κατακτήσουν το αγαθό της εργασίας και δεν το βρίσκουν και σου ματώνουν την καρδιά. Το αγαθό αυτό της εργασίας είναι μεγάλο. Ας το εκτιμήσουν όσοι το έχουν. Όλοι για κάποιον άλλο δουλεύουμε. Ας λένε μερικοί ότι δουλεύουν για τον εαυτό τους. Αυτά περάσανε... Αυτά πρέπει να διδάσκουμε στο σχολείο για το αγαθό της εργασίας. Είναι αγαθό η δουλειά. Δεν πρέπει να απεχθάνεται κάποιος την εργασία. Ούτε να κοιτάζουν μερικοί πώς θα αποσυρθούν στα 55 τους. Διότι όποιος δεν δουλεύει αχρηστεύεται, σαν το αυτοκίνητο που δεν κινείται και σκουριάζει. Η εργασία είναι αγαθό.



Είναι δημιουργία! Το ξαναλέω: είναι δημιουργία!

Ε. Σπύρου: Δεν έχω κάτι καλύτερο να ρωτήσω μετά από αυτά που είπατε. Μου άρεσε αυτή η πλευρά της εργασίας που αναδείξατε. Η εργασία είναι αγαθό και δημιουργία, που όποιοι το έχουν πρέπει να το κρατήσουν ως το τέλος της ζωής τους. Κλείνοντας κ. Ψωμιάδη, θα 'θελα να πω κάτι που διάβασα σ' ένα βιβλίο του Καζαντζάκη, νομίζω. Γράφει ότι πηγαίνοντας σ' ένα μοναστήρι βρήκε έναν καλόγερο εκατό χρονών και τον ρώτησε πώς πάει και τι προσδοκά. Αγωνίζομαι να νικήσω του απάντησε ο καλόγερος. Ως πότε γέροντα θα αγωνίζεσαι, σε βλέπω έξω από την πόρτα του παραδείσου, ακόμα; Μέχρι να μπω μέσα και να κλειδώσω και την πόρτα, του είπε ο άγιος εκείνος γέροντας, θέλοντας να δείξει το διά βίου αγώνα του ανθρώπου. Έτσι είναι οι άνθρωποι προσφοράς και δημιουργίας κ. Ψωμιάδη. Αγωνίζονται να καλυτερέψουν τον εαυτό τους και τον κόσμο ως το τέλος της ζωής τους...

Π. Ψωμιάδης: Αυτής της ζωής! Όταν ο άνθρωπος κλείνει τα μάτια αυτής της ζωής πρέπει να σκεφθεί και τι άφησε πίσω. Τι προσέφερε στους άλλους και τη χώρα του.

Ε. Σπύρου: Κάνετε το σταυρό σας το πρωί ξεκινώντας για να τα καταφέρετε;

Π. Ψωμιάδης: Και το πρωί και το βράδυ! Και καθημερινά αθλούμαι! Αφού δεν έχω πολλές πολυτέλειες, ούτε δύο λουλουδάκια να φυτέψω στον κήπο μου. Αγωνίζομαι κι εγώ για πολλά!

Ε. Σπύρου: Σας ευχαριστώ πολύ κ. Ψωμιάδη. Νιώθω μεγάλη ευχαρίστηση και χαίρομαι που σήμερα είχα την τύχη να μοιραστώ λίγο χρόνο σας και να επισκεφθώ την εταιρεία σας, όπου είδα αυτό το μελίσσι ανθρώπων σας σε ώρα προσφοράς υπηρεσιών. Λάμπουν εδώ μέσα οι άνθρωποί σας και το χαμόγελό τους είναι μια ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο. Ο Μιχ. Τάτσης μου 'δωσε σημαντικά στοιχεία για την πρόοδο των ανθρώπων σας, την ανάπτυξη και την αύξηση των εισοδημάτων τους. Οι χιλιάδες αναγνώστες του «ΝΑΙ» ελπίζω να κερδίσουν πολλά από αυτά που ένας μεγάλος πγέτης της ασφαλιστικής αγοράς είπε.

Είχε λίγο πρωινή ομίχλη όταν ξεκίνησα το πρωί, αλλά βλέπω ότι ο ουρανός έγινε πιο ξάστερος και ο Ήλιος φωτίζει και αναζωογονεί τον κόσμο στην οδό Κηφισίας, στα κεντρικά της ΑΣΠΙΔΟΣ και την Αθήνα... Έρχεται πιο ζεστή η Ανοιξη του 2008 και ο Παύλος περιμένει να γίνει παππούς.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



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

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ελπίζει οι υποσχέσεις να γίνουν πράξεις

Στις εξελίξεις στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στον τομέα της Εποπτείας, των φορολογικών και νομοθετικών μεταρρυθμίσεων, καθώς και στις πρωτοβουλίες της Ένωσης στα παραπάνω θέματα, αναφέρθηκε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Φωκίων Μπράβος κατά τη διάρκεια της ετήσιας τακτικής γενικής Συνέλευσης στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, ενώ μετά το πέρας των εργασιών πραγματοποιήθηκε ειδική εκδήλωση με θέμα «Εποπτεία της Χρηματοπιστωτικής Αγοράς: Προστασία του Καταναλωτή», παρουσία διακεκριμένων εκπροσώπων της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής ζωής του τόπου και φορέων της ασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Μπράβος σημείωσε ότι η χρονιά που πέρασε είχε ιδιαίτερο χαρακτήρα λόγω της επετείου των εκατό χρόνων αδιάλειπτης λειτουργίας της Ένωσης που εορτάστηκε πανηγυρικά μέσα από πλήθος εκδηλώσεων που κάλυψαν σχεδόν όλη τη διάρκεια του 2007 με επίκεντρο την προαγωγή του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ οι πρόεδροι των επιτροπών της Ένωσης ανέπτυξαν τους στόχους, τις δραστηριότητες και τα επιτεύγματα των επιτροπών τους κατά το έτος 2007. Ο κ. Μιχάλης Χρυσοχοΐδης, βουλευτής ΠΑΣΟΚ, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό, επικεντρώνοντας στις θέσεις του κόμματός του σχετικά με την ανάπτυξη του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης, ενώ ο κ. Γιάννης Οικονόμου, γενικός γραμματέας Καταναλωτή, του Υπουργείου Ανάπτυξης μίλησε εκ μέρους των Καταναλωτών και τόνισε ότι η άσκηση αποτελεσματικής εποπτείας στο σύνολο του χρηματοπιστωτικού τομέα αποβαίνει προς όφελος του καταναλωτή.

Την εμπειρία τους στην άσκηση εποπτείας του τραπεζικού κλάδου και της Κεφαλαιαγοράς παρουσίασαν αντίστοιχα ο κ. Παναγιώτης Θωμόπουλος, Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος και ο κ. Αλέξιος Πιλάβιος, πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, ενώ τέλος ο κ. Γιώργος Πέτσας, πρόεδρος της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης αναφέρθηκε στους στόχους και το πρόγραμμα της Νέας Εποπτικής Αρχής. Το συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

Καταργείται το χαρτόσημο στα ασφάλιστρα Ζωής

Την κατάργηση του χαρτοσήμου επί των ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις Ζωής από 1ης Ιανουαρίου του 2009 και στις ασφαλίσεις Ζημιών από το 2010, εξήγγειλε ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών Γιώργος Αλογοσκούφης (φωτό), αναπτύσσοντας την κυβερνητική πολιτική για την ανάπτυξη του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης και την αναβάθμιση της εποπτείας. Όπως χαρακτηριστικά είπε ο κ. Αλογοσκούφης στο πλαίσιο των προσπαθειών μας για μείωση των στρεβλώσεων που υπάρχουν στην ασφαλιστική αγορά και περιορίζουν τον ανταγωνισμό, προχωρούμε από την 1η Ιανουαρίου του 2009 στην κατάργηση του χαρτοσήμου για τις ασφάλειες ζωής. Δυστυχώς, για δημοσιονομικούς λόγους δεν μπορέσαμε να εφαρμόσουμε από το 2008 το μέτρο αυτό. Και από την 1η Ιανουαρίου του 2010 προχωρούμε στην κατάργηση του χαρτοσήμου για όλες τις ασφάλειες.





Ο κ. Γιώργος Πέτσας, Πρόεδρος της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, ο κ. Αλέξης Πιλάβιος, Πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, ο κ. Παναγιώτης Θωμόπουλος, Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ο κ. Φωκίων Μπράβος, Πρόεδρος της ΕΑΕΕ

"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

ALICO AIG Life

American Life Insurance Company

A Member of American International Group, Inc.

Μια ακόμη μεγάλη γιορτή για όλα τα μέλη του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων της ALICO AIG Life πραγματοποιήθηκε στα τέλη Φεβρουαρίου, σε γνωστό ξενοδοχείο της Αθήνας, μέσα σε κλίμα ενθουσιασμού και υπερηφάνειας για τα επιτεύγματα που σηματοδότησαν τη χρονιά που πέρασε.

Για τη «Βραδιά Επιτυχιών 2007» συγκεντρώθηκαν περισσότεροι από 1.000 Συνεργάτες της Εταιρείας, από κάθε γωνιά της Ελλάδας, προκειμένου να τιμήσουν και να συγχαρούν τους βραβευόμενους και να εκφράσουν με την ενεργή συμμετοχή τους την προσήλωσή τους στις αρχές και τις αξίες που διαχρονικά αναδεικνύει η ALICO AIG Life. Η ατμόσφαιρα ήταν πανηγυρική και αντανακλούσε τη ζωντάνια και τη θέρμη που χαρακτηρίζει όλους τους ανθρώπους της Εταιρείας.

Τα μηνύματα της ηγεσίας κατέγραψαν υπεύθυνα την ξεχωριστή αναπτυξιακή δυναμική της ALICO AIG Life αλλά και την αισιοδοξία με την οποία προσβλέπουν στην πορεία της για τα χρόνια που έρχονται.

Το «Λεξικό της Επιτυχίας» –μια πρωτότυπη βιντεοπαρουσίαση που πλαισίωσε όλα τα δρώμενα– ανέδειξε τις λέξεις-κλειδιά που αποτυπώνουν την εταιρική της φιλοσοφία και τις οποίες «σφράγισαν» ερμηνευτικά με την αμεσότητα, το δυναμισμό και το πάθος που τους διακρίνει καταξιωμένοι αλλά και νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, οι οποίοι συμμετείχαν με πολύ κέφι σε αυτή την παραγωγή.



Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας
Στέλιος Στυλιανίδης, Διευθυντής Πωλήσεων Κεντρικής & Βόρειας Ελλάδας



Εκείνο όμως που έκλεψε πραγματικά την παράσταση και το χειροκρότημα των παρευρισκόμενων ήταν οι βραβεύσεις των Κορυφαίων Συνεργατών της, οι οποίοι για άλλη μια φορά εκπροσώπησαν επάξια στο βάθρο των νικητών την πιο διακεκριμένη παραγωγική ομάδα της ελληνικής αγοράς. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ένα πλούσιο δείπνο κατά τη διάρκεια του οποίου κυριάρχησαν οι προπόσεις, οι ευχές και οι υποσχέσεις για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες, δίνοντας έτσι το στίγμα της νέας παραγωγικής χρονιάς που αναμένεται να είναι και πάλι πλούσια σε δράση και αποτελέσματα, αντάξια της ηγετικής θέσης της ALICO AIG Life.

Ο ρόλος των μελών του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών» (Κ.Ε.Α.)

Η βραδιά ξεκίνησε με την παρουσίαση των 63 μελών που απαρτίζουν τον «Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών» της Εταιρείας για το 2008, ένα επίλεκτο σώμα άξιων και ικανών Συνεργατών που διαχρονικά έχει συμβάλλει σημαντικά στην εξέλιξη του Δικτύου της.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας, κάνοντας μια σύντομη αναδρομή στην 25χρονη πορεία αυτού



Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President ALICO



Άποψη από την αίθουσα που πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση

Δυναμική ανάπτυξη... κορυφαίες διακρίσεις


Ανδρέας Βασιλείου-Φώτης Γκαϊτατζής


Ανδρέας Βασιλείου-Αλέξανδρος Χατζόπουλος


Ανδρέας Βασιλείου-Ζακ Σούσης


Ανδρέας Βασιλείου-Αθανάσιος Αναστασόπουλος


Σωτήρης Ταγκόπουλος-Αλέξης Μορντό


Σ. Ταγκόπουλος-Λευτέρης Τρύφωνας


Σ. Ταγκόπουλος-Στράτος Καλαμπαύρας


Σ. Ταγκόπουλος-Λ. Δουλγεράκης


Σ. Ταγκόπουλος-Γ. Ιορδανίδης


Σ. Ταγκόπουλος-Γιάννης Καύσης


Θεόδωρος Μπάρδης-Τότα Αναγνωστοπούλου


Θ.-Λουκάς Γεωργιάδης


Θ. Μπάρδης-Γιάννης Δάγκαρης


Μ. Χατζηδημητρίου-Λ. Χριστοδουλίδης


Μιχάλης Χατζηδημητρίου-Μιχάλης Πιστόπουλος


Δ. Μαζαράκης-Κίμωνας Αντωνίου


Δημήτρης Μαζαράκης-Νίκος Παλάζης


Δημήτρης Μαζαράκης-Χρήστος Χυτήρης


Δημήτρης Μαζαράκης-Χαράλαμπος Σουΐδας


Γιώργος Ζερβουδάκης-Κυριάκος Χατζηστεφάνου


Γιώργος Ζερβουδάκης-Θ. Θεοδωρίδη


Γιώργος Ζερβουδάκης-Δημήτρης Καστρινάκης


Γιώργος Ζερβουδάκης-Μαρία Τρυβιζά


Γιώργος Ζερβουδάκης-Εμμανουήλ Παράσχης


Γ. Ζερβουδάκης-Παναγιώτης Σταθόπουλος


Γιώργος Ζερβουδάκης-Δήμος Τσέτσος


Γιώργος Ζερβουδάκης-Μηνάς Τσούμπος


Γιώργος Ζερβουδάκης-Απόστολος Κοκκίνης


Γιώργος Ζερβουδάκης-Γρηγόρης Κυριακίδης


Γιώργος Ζερβουδάκης-Ευφροσύνη Ρογκάκου


Βελισάριος Παππάς-Γιώργος Οικονομάκος


Βελισάριος Παππάς-Τριαντάφυλλος Μετρινός


Βελισάριος Παππάς-Κάρολος Μαρκουίζος


Μιχάλης Χατζηδημητρίου-Αντώνης Μηλιος


Μ. Χατζηδημητρίου-Στέφανος Φυρογένης


Μιχάλης Χατζηδημητρίου-Άγγελος Βαρδάκης


Χ. Μιστιλλίογλου-Σταύρος Παπαθανασίου


Χρήστος Μιστιλλίογλου-Μαρία Κορολη


Σωτήρης Μπαχτής-Χρήστος Μιστιλλίογλου


Κωνσταντίνος Μιχαήλ-Χρήστος Μιστιλλίογλου


Χάρης Μορντο Χασδαϊ-Χρήστος Μιστιλλίογλου


Γιάννης Παπαδημητρίου-Χ. Μιστιλλίογλου


Ηλίας Διαμαντάκης-Στέλιος Στυλιανίδης


Μάρκος Χαμπόκης-Στέλιος Στυλιανίδης


Αχιλλέας Δερμεντζδης-Στέλιος Στυλιανίδης


Σμαράγδα Μαρμαρά-Στέλιος Στυλιανίδης


Σοφία Τσοπανάκη-Στέλιος Στυλιανίδης


Δημήτρης Χουλιάρας-Στέλιος Στυλιανίδης

του πρωτοποριακού εταιρικού θεσμού «... τα μέλη του Κ.Ε.Α. είναι ο προπομπός και η αιχμή της παραγωγικής μας ομάδας και προσφέρουν σημαντικό έργο, το οποίο είναι μια εξαιρετικά θετική πρόκληση για όλους μας!»

«Καταρχήν λειτουργούν ως "αισθητήρες", μεταφέροντας τακτικά ιδέες, απόψεις, γνώσεις και εμπειρίες που μπορούν να μας κάνουν πιο αποτελεσματικούς προς όφελος των ασφαλισμένων μας. Ταυτόχρονα, όμως, με την άψογη επαγγελματική συμπεριφορά τους, την αξιοπιστία τους και την προθυμία τους να συνεισφέρουν στην εκπαιδευτική διαδικασία –όποτε τους ζητηθεί– λειτουργούν και ως "φάροι" για την ασφαλή πορεία των νέων συνεργατών μας προς την επιτυχία».

«Τα μέλη του Κ.Ε.Α. δίκαια φέρουν τον τίτλο του επιτυχημένου: έχουν όραμα, στόχους, ποιότητα, συνέπεια και υψηλή αυτοπειθαρχία, που τους οδηγεί σε πλούσια και συστηματική δραστηριότητα με απολαβές αντάξιες της προσπάθειας και των ικανοτήτων τους».

Προσήλωση στις εταιρικές αξίες

Στο δεύτερο μέρος της ομιλίας του, ο Σ. Ταγκόπουλος επικεντρώθηκε στις αξίες που εμπνέουν στελέχη του παραγωγικού δυναμικού της ALICO AIG Life, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην αναπτυξιακή πορεία της.

Αναφερόμενος σε όλους όσοι έχουν την ευθύνη του συντονισμού των Γραφείων Πωλήσεων, τα οποία αποτελούν πάντα την «καρδιά» του συστήματος διανομής της εταιρείας, επεσήμανε: «Είναι πραγματικά άξιοι άνθρωποι, με περισσή υπευθυνότητα που κλωνοποιούν καθημερινά τον καλό τους εαυτό και έχουν δημιουργήσει μια μοναδική παρακαταθήκη επιτυχιών που μετράει ήδη 44 χρόνια ιστορίας στην Ελλάδα».

«Με τη δική τους καθοδήγηση αναπτύσσουμε αυτούς τους εξαιρετικούς επαγγελματίες που τιμούμε και επιβραβεύουμε σήμερα. Με τη δική τους φροντίδα και ένθερμη υποστήριξη, οι νέοι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι αποκτούν την απαιτούμενη ασφαλιστική συνείδηση, ώστε να μπορούν να ενημερώνουν σωστά και υπεύθυνα τους συνανθρώπους μας, σε κάθε γωνιά της Ελλάδας, για τα οφέλη του θεσμού που υπηρετούμε».

«Συμμετέχοντας δημιουργικά στην καθημερινή δράση τους διασφαλίζουν ότι οι ασφαλισμένοι μας απολαμβάνουν την ολοκληρωμένη και αξιόπιστη ασφαλιστική προστασία που οφείλει να υπογράφει ένας απόλυτα φερέγγυος και οικονομικά ισχυρός οργανισμός, όπως είναι η ALICO AIG Life».

«Το πάθος και η συνέπεια που διακρίνει το δίκτυό μας αποδίδει εξαιρετικούς καρπούς. Το 2007 παρουσιάσαμε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και σημαντικά παραγωγικά επιτεύγματα. Ακόμα, κάναμε σπουδαίες επενδύσεις σε νέο ανθρώπινο δυναμικό και σε νέα τεχνολογία».

«Είμαστε αυστηρά προσηλωμένοι στους εταιρικούς μας στόχους που αποσκοπούν στην ευημερία όλων των μελών που απαρτίζουν αυτό τον κορυφαίο οργανισμό. Και είναι γνωστό σε όσους παρακολουθούν την πορεία της ALICO AIG Life τόσο στην Ελλάδα αλλά και παγκόσμια ότι μέλη της είναι και οι ασφαλισμένοι της».



Τους Million Dollar Producers του 2007 παρουσίασε στην εκδήλωση ο κ. Νίκος Δασκαλάκης, Regional Vice President - Agency Central & Eastern Europe, και κάτω τα μέλη του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών»

«Με αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, λοιπόν, αξιοποιούμε κάθε δυνατότητα που μας προσφέρεται για να εκπληρώσουμε σωστά το ρόλο μας προς όφελος των πελατών μας. Η εμπιστοσύνη με την οποία μας περιβάλλουν είναι, τελικά, η πιο σημαντική διάκριση που έχουμε κερδίσει διαχρονικά».

Μια επιτυχημένη αναπτυξιακή πορεία

Την ιδιαίτερη ικανοποίηση για την πορεία της Εταιρείας και τους ανθρώπους της εξέφρασε από την πρώτη στιγμή της ομιλίας του ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President ALICO.

«Χαίρομαι πολύ που βλέπω όλους τους καλούς φίλους της Εταιρείας και τους συνεργάτες μας συγκεντρωμένους εδώ απόψε. Είμαι πολύ χαρούμενος που τους βλέπω ανάμεσα στις συζύγους και στους συζύγους τους, που είναι πάντα δίπλα τους για να τους ενθαρρύνουν...».

Σημαντικές ήταν και οι αναφορές του Α. Βασιλείου για την ποιότητα και τον επαγγελματισμό του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας. Απευθυνόμενος στα μέλη του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών» τους προέτρεψε να συνεχίσουν με το ίδιο πάθος και την ίδια αφοσίωση την πορεία της προσωπικής και επαγγελματικής ευημερίας που έχουν επιλέξει, γνωρίζοντας ότι η Εταιρεία θα στηρίζει και θα επιβραβεύει πάντα τα βήματα προόδου που κάνουν. Στη συνέχεια, ο Α. Βασιλείου αναφέρθηκε στο δυναμισμό και την αξιοπιστία όλων των παραγωγικών συνεργατών, αλλά έκανε και ειδική μνεία για τις ικανότητες των στελεχών και του προσωπικού που πλαισιώνει το διοικητικό μηχανισμό της Εταιρείας. Όπως επεσήμανε, προσφέρουν τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες με τον επαγγελματισμό και την προσήλωσή τους τόσο στην επιτυχημένη λειτουργία της Εταιρείας στη χώρα μας, όσο και στην ανάπτυξη των χωρών της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, η οποία εξακολουθεί να παρουσιάζει τα καλύτερα, σε σύγκριση με κάθε άλλη περιφερειακή Διεύθυνση στο AIG.

Κλείνοντας την ομιλία του ο κ. Βασιλείου τόνισε ότι είναι μεγάλη αναγνώριση αλλά και τεράστια ευθύνη η εμπιστοσύνη με την οποία περιβάλλουν την ALICO AIG Life οι εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένοι της, δηλώνοντας τη βεβαιότητά του ότι και το 2008 η αξιοπιστία και η παραγωγικότητα των συνεργατών θα δικαιώσει τις προσδοκίες όλων και με υποδειγματικό τρόπο θα εφαρμοστούν όσα έχουν προγραμματιστεί για να συνεχιστεί η δυναμική αναπτυξιακή πορεία της Εταιρείας.

Όπως χαρακτηριστικά είπε:

«Περιμένω από όλους σας να συμμετέχετε ενεργά σε αυτή τη διαδικασία. Η Εταιρεία έχει μεγάλη εμπιστοσύνη στους συνεργάτες της και είμαι βέβαιος ότι είστε άξιοι αυτής της εμπιστοσύνης!»





ΣΥΝΕΔΡΙΟ

MILLION DOLLAR PRODUCERS

Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι με παραγωγή σε νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 2 εκατ. δολαρίων ΗΠΑ.

Τ. Αβεντισιάν • Η. Αγραφιώτης • Γ. Αλεξανιάν • Σ. Αναγνωστόπουλος | Ν. Ανδρεόγλου • Π. Ασημακοπούλου • Θ. Βαΐδης • Γ. Βάσιου • Χ. Γκίκας • Α. Δελαρόκα • Σ. Δημητριάδης • Η. Διαμαντάκης • Ε. Εγγλεζάκη • Φ. Ευσταθίου • Α. Ζηκούλης • Α. Θεοχαροπούλου • Γ. Ιστικόπουλος • Δ. Καζακόπουλος • Ο. Καλαμπαλίκη • Σ. Καλαντζής-Καλαντζόπουλος • Δ. Καμάρας • Δ. Καραμπέκιος • Χ. Καρατζάς • Κ. Καρούσης • Δ. Καστρινάκης • Μ. Κατρανιτσιώτης • Δ. Κερκελές • Α. Κοκκίνης • Ν. Κοντογιάννης • Μ. Κορολή • Γ. Κορολής • Γ. Κουζιώρτης • Δ. Κουτρουμπής • Γ. Κυριακίδης • Μ. Κωνσταντόπουλος • Γ. Λαγοπάτης • Κ. Μαρκουΐζος • Σ. Μαρμαρά • Ε. Μενιδιάτη • Τ. Μετρινός • Κ. Μήτογλου • Κ. Μιχαήλ • Ο. Μίχου • Ν. Μουζάκης • Ε. Μουράτου • Σ. Μπάχτης • Α. Μπλιος • Ε. Μπούσμπουρα • Σ. Νέστορ • Γ. Νικολαΐδης • Γ. Νικολακάκος • Γ. Οικονομάκος • Δ. Πάνου • Σ. Παντελιδάκης • Α. Παπαβασίλης • Α. Παπαγεωργίου • Γ. Παπαδημητρίου • Χ. Παπαδημητρίου • Ε. Παπαδόπουλος • Μ. Παπαθανασίου • Κ. Παπακωνσταντίνου • Ε. Παράσχης • Α. Παρμενίδης • Θ. Πατίκας • Α. Πάτσιος • Ν. Πάτσιος • Α. Πετρίδης • Δ. Πιπερίδου • Θ. Πουρλίδας • Ε. Ρήγας • Α. Ριγανά • Γ. Ρίζος • Ε. Ρογκάκου • Β. Ρόκος, • Σ. Ρούλη • Ε. Σαββίδης • Τ. Σαράντη • Α. Σελαμσίδου • Σ. Σουΐδάς • Ζ. Σούσης • Π. Σταθόπουλος • Α. Σταματέλου • Γ. Στεργίου • Ν. Στούμπου • Ν. Τελάλης • Δ. Τζαλιγόπουλος • Μ. Τζαλιγόπουλος • Φ. Τζελέπη • Δ. Τζουβάνη • Α. Τζώτζη • Γ. Τομαής • Θ. Τραμπούλης • Μ. Τριβυζά • Μ. Τρύφωνας • Σ. Τρύφωνας • Μ. Τσακιρίδου • Λ. Τσαμπαζής • Δ. Τσέτσος • Σ. Τσοπανάκη • Δ. Τσουκαλάς-Σταθάκης • Μ. Τσούμπος • Δ. Φασούλα • Δ. Φράγγος • Σ. Φυρογένης • Μ. Χαμπάκης • Κ. Χατζηστεφάνου • Δ. Χουλιάρας • Α. Χριστοφόρου • Δ. Χρονάκη • Σ. Χυτήρη

Μεγάλη έρευνα του «ΝΑΙ» για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα



Εσείς τι σύνταξη τους δίνετε;

Το συνταξιοδοτικό εξελίσσεται ως το υπ' αριθμό ένα πρόβλημα σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες. Αν και εκφράζεται με διαφορετική ένταση γεγονός είναι ότι το δημογραφικό πρόβλημα πρωτίστως και οι ακολουθούμενες πολιτικές δευτερευόντως έχουν δημιουργήσει έναν «πονοκέφαλο» στις κυβερνήσεις για την αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού προβλήματος. Ήδη πολλές χώρες της Δυτικής Ευρώπης έχουν «εισάγει» ως συμπληρωματική λύση την ιδιωτική ασφάλιση στο συνταξιοδοτικό σύστημα. Η έρευνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης Ασφαλιστών (CEA), εκτενή αποσπάσματα της οποίας δημοσιεύει το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ», είναι αποκαλυπτική. Περίπου το 25% των συνολικών συντάξεων στην Ευρώπη καταβάλλεται από ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Δυστυχώς στα στοιχεία της CEA δεν αναφέρεται η χώρα μας. Για μία ακόμη φορά είναι εμφανή τα κενά στην στατιστική αποτίμηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας στην Ελλάδα.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πάντως προωθούν την περίοδο αυτή τα συνταξιοδοτικά τους προϊόντα αξιοποιώντας και τη συζήτηση που εκ των πραγμάτων άνοιξε με την κοινωνικοασφαλιστική μεταρρύθμιση. Μία μεταρρύθμιση που κατά γενική ομολογία, δεν χαρακτηρίστηκε από μία γενναία τομή στο ασφαλιστικό σύστημα. Στη συνέχεια παρουσιάζονται εκταταμένα αποσπάσματα της μελέτης της CEA, αποκαλυπτικά για το πώς η ιδιωτική ασφάλιση συμπληρώνει την κοινωνική σε μία σειρά χωρών της Ευρώπης καθώς και παραδείγματα συνταξιοδοτικών προγραμμάτων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Λ.Κ.

Ο πληθυσμός της Ευρώπης βιώνει εξαιρετικά μεγάλες αλλαγές στην ηλικιακή δομή του, οι οποίες πηγάζουν από τρεις κυρίως δημογραφικούς παράγοντες: 1) Στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες ο δείκτης γεννητικότητας είναι χαμηλότερος από αυτόν της φυσικής αντικατάστασης και η εσωτερική μετανάστευση δεν προβλέπεται να ισορροπήσει την προαναφερθείσα τάση. 2) Το προσδόκιμο ζωής όσον αφορά τις γεννήσεις έχει αυξηθεί κατά οχτώ χρόνια περίπου από το 1960 και αναμένεται να αυξηθεί περαιτέρω κατά έξι χρόνια μέσα στα επόμενα πενήντα χρόνια. 3) Η έκρηξη των γεννήσεων, που βίωσε η Ευρώπη μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, οδηγεί σήμερα σε μια έκρηξη το ποσοστό των συνταξιούχων. Αυτοί οι παράγοντες διαφοροποιούνται και ενισχύονται από τη συμπεριφορά των ατόμων που βρίσκονται στην ηλικία συνταξιοδότησης. Στις περισσότερες χώρες η ηλικία συνταξιοδότησης για τις γυναίκες ποικίλλει από τα 60 έως τα 65 έτη, ενώ για τους άνδρες αναγνωρίζεται στα 62 έως τα 65 έτη. Στην πραγματικότητα ωστόσο, η ηλικία στην οποία οι Ευρωπαίοι αποφασίζουν να αποσυρθούν από την ενεργό επαγγελματική δράση είναι χαμηλότερη και ποικίλλει σημαντικά από χώρα σε χώρα και από άτομο σε άτομο. Σύμφωνα με την Eurostat, η μέση ηλικία για τις γυναίκες είναι τα 59,4 χρόνια και η μέση ηλικία για τους άνδρες είναι τα 61 χρόνια. Οι συνέπειες των προαναφερόμενων παραγόντων και στοιχείων είναι πολλές και σε κάθε περίπτωση επισημαίνουν την ολοένα και αυξανόμενη ζήτηση για συνταξιοδοτικά προγράμματα που παρέχονται από τις ασφαλιστικές εταιρείες. Για την ακρίβεια το αδιαμφισβήτητα σημαντικό γεγονός είναι ότι ο πληθυσμός των συνταξιούχων αυξάνεται συνεχώς σε σχέση με τον εργαζόμενο πληθυσμό. Σύμφωνα με τις υπάρχουσες προβλέψεις, εάν το 2004 τέσσερις άνθρωποι στην ηλικία της παραγωγικής τους ακμής αντιστοιχούσαν σε έναν ηλικιωμένο άνθρωπο, το 2050 υπολογίζεται πως δύο εργαζόμενοι θα αντιστοιχούν σε κάθε συνταξιούχο. Μια τέτοια διαφαινόμενη αλλαγή αξιώνει μεγάλες και σημαντικές αλλαγές στις συνταξιοδοτικές δαπάνες, καθώς επίσης και σε τομείς όπως είναι η υγεία, η μακρόχρονη φροντίδα κ.ά. Η σημερινή δημόσια συζήτηση επικεντρώνεται στους τρόπους με τους οποίους οι ευρωπαϊκές κοινωνίες (τα δημόσια και ιδιωτικά ινστιτούτα) θα χρηματοδοτήσουν αυτές τις κοινωνικές ανάγκες. Η τελευταία μελέτη της CEA με τίτλο «Ο ρόλος της ασφάλισης στην παροχή συνταξιοδοτικών εσόδων» επιχειρεί να υπολογίσει το μέγεθος της συνταξιοδοτικής αγοράς στο σύνολό της, να καθορίσει τον τρέχοντα ρόλο των α-

ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Παράδειγμα 1: Νέος άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

Παράδειγμα 2: Νέα γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

Και στα δύο παραδείγματα τα ασφάλιστρα υπολογίζονται σταθερά στα 1.000 ευρώ ετησίως, και εναλλακτικά το ετήσιο ασφάλιστρο των 1.000 ευρώ αναπροσαρμόζεται 3% ετησίως.

ALICO AIG Life ALICO ΣΥΝΤΑΞΗ

Φύλο	Άνδρας
Ηλικία στην έναρξη της Ασφάλισης	30
Διάρκεια Πληρωμής Ασφαλίστρων	35
Καθαρό Ετήσιο Ασφάλιστρο	1.000,00 €
Εγγυημένο Εφάπαξ στην ηλικία των 65	51.918,92 €
Εγγυημένη Μηνιαία Σύνταξη	371,95 €
δηλαδή Ετησίως	4.463,37 €
Κεφάλαιο Θανάτου από Ατύχημα κατά τη διάρκεια πληρωμής ασφαλίστρων	155.756,77 €

Φύλο	Γυναίκα
Ηλικία στην έναρξη της Ασφάλισης	30
Διάρκεια Πληρωμής Ασφαλίστρων	35
Καθαρό Ετήσιο Ασφάλιστρο	1.000,00 €
Εγγυημένο Εφάπαξ στην ηλικία των 65	54.031,64 €
Εγγυημένη Μηνιαία Σύνταξη	345,16 €
δηλαδή Ετησίως	4.141,89 €
Κεφάλαιο Θανάτου από Ατύχημα κατά τη διάρκεια πληρωμής ασφαλίστρων	162.094,91 €

Το πρόγραμμα «ALICO Σύνταξη» στοχεύει να προσφέρει στον ασφαλισμένο τη σιγουριά και την άνεση ότι θα απολαύσει τα χρόνια της συνταξιοδότησής του. Κύριο χαρακτηριστικό του προγράμματος είναι η ελευθερία επιλογής του ύψους που μπορεί να πάρει ο ασφαλισμένος στην ηλικία των 55, 60 ή 65 ετών. Επίσης δυνατότητα επιλογής: Εφάπαξ ή ισόβια μηνιαία Σύνταξη; Προβλέπει και η συμμετοχή στην Υπεραπόδοση των Μαθηματικών Αποθεμάτων του Συμβολαίου όταν υπερβαίνει το 3,35.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ **Δημιουργία Κεφαλαίου**

ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΑΝΑ/ΓΗ	ΕΦΑΠΑΞ	ΣΥΝΤΑΞΗ
ΑΝΔΡΑΣ	30	35	1.000,00 Α	0,00%	66.902,80 €	430,10 €
ΑΝΔΡΑΣ	30	35	1.000,00 Α	3,00%	104.747,67 €	673,40 €
ΓΥΝΑΙΚΑ	30	35	1.000,00 Α	0,00%	66.902,80 €	398,71 €
ΓΥΝΑΙΚΑ	30	35	1.000,00 Α	3,00%	104.747,67 €	624,25 €

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, μία από τις μεγαλύτερες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό χώρο πάνω από 60 χρόνια, θέλοντας να προσφέρει εναλλακτικές λύσεις στο θέμα της συστηματικής αποταμίευσης, δημιούργησε το πρόγραμμα «Δημιουργία Κεφαλαίου». Ένα πρόγραμμα το οποίο αποτελεί μια επένδυση με μακροπρόθεσμη προοπτική, εξασφαλίζοντας ικανοποιητική απόδοση όταν οι χρηματαγορές παρουσιάζουν άνοδο. Δίνεται με ελάχιστη ετήσια καταβολή 220 Α και προσφέρει ελάχιστο εγγυημένο ετήσιο επιτόκιο 3,35% στη λήξη του προγράμματος.

Κύπρου Ζωής **Προγραμματισμός Σύνταξης**

Παράδειγμα: Νέα γυναίκα – άντρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 25 χρόνια.

Μηνιαία τακτική εισφορά	125€.
Συνολικά ετήσια ασφάλιστρα	1.500€.
Καταβολή εφάπαξ ποσού στη λήξη (με ενδεικτική ετήσια απόδοση 3%)	47.736,70€.

Η μέγιστη διάρκεια προϊόντος 25 έτη, τακτικές μηνιαίες εισφορές από 25€ έως 300€ επιλεγμένες από τον πελάτη, χωρίς ετήσια αναπροσαρμογή 3%. Δεν συμπεριλαμβάνεται παράδειγμα με ετήσια αναπροσαρμογή ασφαλίστρων.

Το Κύπρου Προγραμματισμός Σύνταξη, καλύπτει μια ιδιαίτερα συνειδητοποιημένη οικονομική ανάγκη όπως αυτή της εξασφάλισης ενός πρόσθετου εφάπαξ κεφαλαίου για τη σύνταξη ή για κάποιες μελλοντικές ανάγκες του πελάτη. Το προϊόν Unit Linked, Κύπρου Προγραμματισμός Σύνταξη βοηθά τον ενδιαφερόμενο να μετατρέψει τις καλές του προθέσεις σε πράξεις γιατί είναι ευέλικτα ως προς τις επιλογές τακτικών ή και έκτακτων καταβολών και διαρκειών και εύχρηστα με δυνατότητα αυτοματοποιημένης χρηματοδότησης με πάγιες εντολές σε τραπεζικό λογαριασμό ή κάρτα.

σφαλιστών στην αγορά και να αναγνωρίσει τις δυνατότητες για μελλοντική ανάπτυξη αυτής της αγοράς. Η ανάλυση των υπαρχόντων στοιχείων έδειξε ότι τα συνολικά έσοδα από τα ασφάλιστρα της αγοράς για όλους τους παίχτες εντός αυτής (κυβέρνηση, ασφαλιστικές εταιρείες, συνταξιοδοτικά κεφάλαια...) ξεπερνούν τα 1.220 δισεκατομμύρια ευρώ. Το μεγαλύτερο μέρος αυτού του ποσού (69%) απαρτίζεται από τον 1ο πυλώνα (κρατικές συντάξεις κ.ά.), ενώ το υπόλοιπο μοιράζεται ανάμεσα στο 2ο και τον 3ο πυλώνα (Pillar) σε ποσοστό 18% και 13% αντίστοιχα. Ο πρώτος πυλώνας, που αφορά όλα τα δημόσια συνταξιοδοτικά πλάνα, διαχειρίζεται βάσει του διανεμητικού συστήματος (Pay-as-you-Go system), ενώ οι άλλοι δύο πυλώνες διαχειρίζονται αποκλειστικά βάσει της αρχής της χρηματοδότησης. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι αρκετές κυβερνήσεις έχουν αναπτύξει χρηματοδοτούμενα προγράμματα (Φινλανδία, Σουηδία κ.ά.), τα οποία σε ορισμένες περιπτώσεις διαχειρίζονται από ιδιωτικούς παράγοντες, όπως οι ασφαλιστές. Στα νέα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Πολωνία κ.ά.) η αναθεώρηση των πρώην σοσιαλιστικών συνταξιοδοτικών τους προγραμμάτων συνοδεύτηκε από τη μεταφορά τμήματος της διαχείρισης του τομέα κοινωνικής ασφάλισης σε ιδιωτικούς λειτουργούς σαν τμήμα χρηματοδοτούμενων σχεδίων. Στις περισσότερες από αυτές τις χώρες, η συμμετοχή σε αυτά τα σχέδια είναι υποχρεωτική (τουλάχιστον για τους νέους εργαζόμενους). Τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα από την άλλη πλευρά, που οργανώνονται επί μίας ιδιωτικής ή συνολικής βάσης, χαρακτηρίζονται επίσης από ετερογένεια στην οργάνωσή τους και στο νομικό τους περιβάλλον. Μπορεί να οργανώνονται δηλαδή στο επίπεδο ενός ασφαλιστικού τομέα (Ολλανδία, Σουηδία κ.ά.), μιας ομάδας από εταιρείες (Ολλανδία, Βέλγιο κ.ά.) ή μιας και μόνης εταιρείας μέσω ιδιωτικής χρηματοδότησης ή συγκεκριμένων συνταξιοδοτικών κεφαλαίων. Τα έσοδα από τα ασφάλιστρα, όπως καταγράφονται από τους ασφαλιστές, υπολογίζονται στα 251 δισεκατομμύρια ευρώ, ένα ποσό που αντιστοιχεί στο 21% των εσόδων από τα ασφάλιστρα της όλης αγοράς. Αυτά τα έσοδα αφορούν και τους τρεις πυλώνες, κυρίως όμως το δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα. Το πρώτο συμπέρασμα αυτής της έρευνας είναι ότι οι ασφαλιστές είναι ενεργοί και στους τρεις πυλώνες, αν και η ποσοστιαία δραστηριοποίησή τους σε κάθε πυλώνα παρουσιάζει διακυμάνσεις. Το μερίδιο των ασφαλιστών στην αγορά είναι μόλις 1% όσον αφορά τον πρώτο πυλώνα, ανεβαίνει στο 4% όσον αφορά το δεύτερο πυλώνα και σκαρφαλώνει στο 91% όσον αφορά τον τρίτο πυλώνα. Και πάλι όμως αυτά τα ποσοστά ποικίλλουν από χώρα σε χώρα. Ο συνολικός αριθμός των προνομίων που καταβάλλονται από όλους τους παίχτες υπολογίζονται στα 1.125 δισεκατομμύρια ευρώ, εκ των οποίων το 18% πληρώνεται από τους ασφαλιστές. Το ποσό των προνομίων για τον πληθυσμό άνω των 65 ετών δείχνει ένα μέσο έσοδο αντικατάστασης που εκτιμάται στα 15.000 ευρώ. Το τελευταίο ανταποκρίνεται στο 70% του μέσου ακαθάριστου μισθού που παρατηρείται στη βιομηχανία και στον τομέα υπηρεσιών. Η αναλογία αυτή ωστόσο διαφοροποιείται σημαντικά από χώρα σε χώρα. Προκειμένου να επιτραπεί στις χώρες με χαμηλότερο δείκτη αντικατάστασης να προσφέρουν επαρκείς συνταξιοδοτικές συνθήκες στον ηλικιωμένο πληθυσμό τους, η ασφαλιστική βιομηχανία απευθύνει έκκληση για ανάπτυξη στα προϊόντα του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα. Μια τέτοια εξέλιξη θα επιτρέψει τη μείωση της πίεσης στη δημόσια χρηματοδότηση και την αύξηση των χρηματοδοτούμενων σχεδίων, με αποτέλεσμα τη διαφοροποίηση των πηγών εσόδων των συνταξιοδοτούμενων και την παροχή μακρόχρονης επένδυσης στην οικονομία μέσω της αποταμίευσης για μεγάλο χρονικό διάστημα. Η διαδικασία της γήρανσης σημειώνεται σε διαφορετικές στιγμές και σε διαφορετικές αναλογίες στις διάφορες χώρες. Επιπλέο τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν αναπτύξει διάφορες λύσεις για να ανταποκρίνονται στη γήρανση του πληθυσμού, έχοντας την ευκαιρία να μάθουν από αυτές τις πολλές και διαφορετικές εμπειρίες. Ανάμεσα στα μαθήματα, που έχουν ήδη γίνει κατανοητά, είναι ότι ο ασφαλιστικός τομέας μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός παράγοντας στην παροχή συνταξιοδοτικών εσόδων.

Μαθηματικά αποθέματα

Τα μαθηματικά αποθέματα των σχεδίων ιδιωτικής χρηματοδότησης απαρτίζονται από το συνολικό ποσό που οφείλεται στους ασφαλιζόμενους (λαμβανόμενες αποταμιεύσεις, απαιτούμενα επιτόκια, μπόνους), αλλά περιλαμβάνουν επίσης όλα τα ρίσκα που λαμβάνονται από τους ασφαλιστές (αξιώσεις αποζημιώσεων, γήρανση, χαμηλότερα ποσοστά). Το μοίρασμα των μαθηματικών αποθεμάτων ανάμεσα στους τρεις πυλώνες αποδεικνύει ότι τα συνταξιοδοτικά προγράμματα είναι οργανωμένα με πολλούς και διαφορετικούς τρόπους στην Ευρώπη. Μια σημαντική πλειοψηφία των χωρών της Ένωσης έ-

COMMERCIAL value **Εναλλακτικές λύσεις**

Ισόβια μηνιαία σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 έτη και επιστροφή 100% των ασφαλίστρων σε περίπτωση αποβίωσης.

Άνδρας ετών30	Γυναίκα ετών 30	
Ισόβια Μηνιαία σύνταξη:	400,00 €	370,00€
Ή Εφάπαξ εγγυημένο κεφ. λήξης:	60.408,20€	60.276,58€
Ετήσιο καθαρό Ασφάλιστρο:	993,30€	1.015,86€

Το πρόγραμμα αυτό έχει υπολογισθεί με Ελάχιστο Εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 3,35% και με δικαίωμα συμμετοχής με ποσοστό 90% στην υπεραπόδοση της επένδυσης των αποθεμάτων.

Ισόβια μηνιαία σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 έτη Πρόγραμμα Επιλογή Σύνταξης – Unit Linked

Άνδρας ετών 30	Γυναίκα ετών 30	
Ισόβια Μηνιαία σύνταξη :	430,10€	398,71€
Ή Εφάπαξ εγγυημένο κεφ. λήξης:	66.900,00€	66.900,00€
Ετήσιο καθαρό Ασφάλιστρο:	1.000,00€	1.000,00€

Το ως άνω πρόγραμμα ανήκει στη νέα γενιά προϊόντων που συνδέονται με επενδύσεις στο χρηματιστήριο, προσφέροντας ευκαιρίες για μεγαλύτερες αποδώσεις. Επιπλέον προσφέρει: Εγγύηση των συνολικά καταβληθέντων ασφαλίστρων, και ελάχιστη απόδοση με τεχνικό εγγυημένο επιτόκιο ανατοκισμού 3,35% στην λήξη της περιόδου ασφάλισης. Σε περίπτωση αποβίωσης του ασφαλισμένου κατά τη διάρκεια της ασφάλισης επιστρέφεται στους δικαιούχους η αξία λογαριασμού του συμβολαίου.

Ισόβια μηνιαία σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 έτη και επιστροφή 100% των ασφαλίστρων σε περίπτωση αποβίωσης.

Άνδρας ετών 30	Γυναίκα ετών 30	
Ισόβια Μηνιαία σύνταξη:	618,42€	575,23€
Ή Εφάπαξ εγγυημένο κεφ. λήξης:	93.394,10€	93.710,52€
Ετήσιο αρχικό Ασφάλιστρο:	993,30€	1.015,86€

Το ως άνω πρόγραμμα πλέον των όσων αναφέρονται στο παράδειγμα (1) περιλαμβάνει την επιλογή του ασφαλισμένου να αναπροσαρμόζει το αρχικό του ασφάλιστρο κατά 3% ετησίως.

Ισόβια μηνιαία σύνταξη και επιστροφή 100% των ασφαλίστρων σε περίπτωση αποβίωσης (Πρόγραμμα GOLD PERSON).

Άνδρας ετών 30	Γυναίκα ετών 30	
Ισόβια Μηνιαία σύνταξη:	700,00€	600,00€
Ή εφάπαξ εγγυημένο κεφ. λήξης:	97.710,94€	93.925,40€
Ετήσιο αρχικό Ασφάλιστρο:	1.038,99€	1.018,14€

Το ως άνω πρόγραμμα διέπεται από τις αρχές όπως αυτές περιγράφονται στο παράδειγμα (1), χωρίς την εγγυημένη περίοδο καταβολής για 10 έτη σε περίπτωση αποβίωσης του ασφαλισμένου μετά την έναρξη της συνταξιοδότησης. Επιπλέον περιλαμβάνει την επιλογή του ασφαλισμένου να αναπροσαρμόζει το αρχικό του ασφάλιστρο κατά 3% ετησίως.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συμπλήρωμα Σύνταξης

Άνδρας 30 ετών επιλέγει να συνταξιοδοτηθεί σε ηλικία 65 ετών και επιθυμεί ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗ μηνιαία σύνταξη συγκεκριμένου ποσού, με δυνατότητα επιλογής εγγυημένης περιόδου καταβολής της σύνταξης στους δικαιούχους του (για 0, 5, 10, 15 ή 20 έτη) σε περίπτωση απουσίας του από τη ζωή .

–Με την καταβολή ετήσιου καθαρού ασφαλίστρου 1.000€.

–Σε ηλικία 65 ετών θα εισπράττει από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ισοβίως μηνιαίο ποσό σύνταξης ίσο με 407,11€ έχοντας τη δυνατότητα εφόσον το επιθυμεί να την μετατρέψει σε εφάπαξ ποσό.

Ο ασφαλισμένος έχει την δυνατότητα με το πρόγραμμα αυτό να επιλέξει το ποσό μηνιαίας σύνταξης κατά την έναρξη της ασφάλισης καθώς και τη διάρκεια της εγγυημένης περιόδου .

Το ποσό της σύνταξης καθώς και του εφάπαξ εξαρτάται από τη διάρκεια της εγγυημένης περιόδου.

Παρέχεται δυνατότητα χορήγησης δανείου και εφαρμογή συμπληρωματικών καλύψεων.

Γυναίκα 30 ετών επιλέγει να συνταξιοδοτηθεί σε ηλικία 65 ετών και επιθυμεί ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗ μηνιαία σύνταξη συγκεκριμένου ποσού, με δυνατότητα επιλογής εγγυημένης περιόδου καταβολής της σύνταξης στους δικαιούχους της (για 0, 5, 10, 15 ή 20 έτη) σε περίπτωση απουσίας της από τη ζωή .

Με την καταβολή ετήσιου καθαρού ασφαλίστρου 1.000€.

Σε ηλικία 65 ετών θα εισπράττει από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ισοβίως μηνιαίο ποσό σύνταξης ίσο με 353,36€ έχοντας τη δυνατότητα εφόσον το επιθυμεί να την μετατρέψει σε εφάπαξ ποσό.

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα με το πρόγραμμα αυτό να επιλέξει το ποσό μηνιαίας σύνταξης κατά την έναρξη της ασφάλισης καθώς και τη διάρκεια της εγγυημένης περιόδου .

Το ποσό της σύνταξης καθώς και του εφάπαξ εξαρτάται από τη διάρκεια της εγγυημένης περιόδου.

Παρέχεται δυνατότητα χορήγησης δανείου και εφαρμογή συμπληρωματικών καλύψεων.

χουν μαθηματικά αποθέματα μόνο στο δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα. Αυτό σημαίνει ότι στον πρώτο πυλώνα χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο η αρχή του διανεμητικού συστήματος, ενώ ο δεύτερος και ο τρίτος πυλώνας βασίζεται σχεδόν αποκλειστικά στην αρχή της χρηματοδότησης. Στο συνταξιοδοτικό σκηνικό της Ευρώπης εξαίρεση αποτελούν οι σκανδιναβικές χώρες (Φινλανδία, Σουηδία, Δανία), που διαθέτουν ένα σημαντικό μερίδιο μαθηματικών αποθεμάτων, που διαχειρίζονται υπό τον πρώτο πυλώνα οι ασφαλιστές, τα συνταξιοδοτικά κεφάλαια και το κράτος. Σε κάθε περίπτωση τα συνταξιοδοτικά προγράμματα λειτουργούν υπό την επιτήρηση των δημόσιων αρχών που ελέγχουν τη διακυβέρνησή τους και τους δείκτες αξιοπιστίας αυτών των κεφαλαίων, προστατεύοντας τα συμφέροντα των ασφαλιζόμενων. Αρκετές χώρες πάντως, ανάμεσά τους το Βέλγιο και η Ολλανδία, έχουν δημιουργήσει ένα απόθεμα χρημάτων (Silver fund), προκειμένου να μειώσουν το κόστος του διανεμητικού συστήματος μέσα στα επόμενα χρόνια, όταν το οικονομικό βάρος της συνταξιοδότησης θα αυξηθεί. Οι ασφαλιστές, που εργάζονται σχεδόν κατά αποκλειστικότητα στα χρηματοδοτούμενα συνταξιοδοτικά προγράμματα, έχουν συγκεντρώσει ένα συνολικό ποσό αποθεμάτων που ξεπερνά τα 220 δισεκατομμύρια ευρώ. Το ποσό αυτό αυξήθηκε κατά 9,3% το 2004 και κατά 6,2% το 2003. Ουσιαστικά αυτό τροφοδοτείται από τις συνεισφορές των ασφαλιζομένων και από τα επενδυτικά έσοδα, τα οποία το 2002 μείωσαν τους ρυθμούς ανάπτυξης των μαθηματικών αποθεμάτων λόγω της οικονομικής κρίσης. Ο εν δυνάμει ρόλος των ασφαλιστών στην παροχή συνταξιοδοτικών αποθεμάτων μέσω των χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων γίνεται καλύτερα κατανοπτός μέσω του μεριδίου τους στη συνολική μαθηματική παροχή (Figure 7). Το επίπεδο αυτό είναι ιδιαίτερα υψηλό στην Τουρκία, το Βέλγιο, τη Δανία, τη Γερμανία και τη Φινλανδία (πάνω από 60% του μέσου) αλλά κάτω του 20% στη Σουηδία (όπου τα δημόσια χρηματοδοτούμενα προγράμματα έχουν κυρίαρχο ρόλο) και την Ολλανδία και την Ιταλία, όπου τα συνταξιοδοτικά προγράμματα έχουν μεγάλο μερίδιο της αγοράς στο δεύτερο πυλώνα. Το μερίδιο των ασφαλιστών στο δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα (Figure 8) σε σχέση με τα μαθηματικά αποθέματα είναι άνω του 50% στις σκανδιναβικές χώρες, το Βέλγιο, την Ισπανία και την Τουρκία, ενώ πέφτει κάτω του 50% στις υπόλοιπες χώρες. Ο δείκτης είναι ακόμα χαμηλότερος του 20% σε χώρες όπως η Ολλανδία, η Ιταλία και η Πολωνία. Όσον αφορά το χαμηλό δείκτη στην Πολωνία συνδέεται μεταξύ άλλων με το γεγονός ότι οι ασφαλιστές δεν είναι ενεργοί στο δεύτερο πυλώνα σε αυτή τη χώρα.

Ασφάλιστρα

Τα ασφάλιστρα όλων των παιχτών περιλαμβάνουν τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται στους ασφαλιστές, τα συνταξιοδοτικά προγράμματα και τις τράπεζες για συνταξιοδοτική αποταμίευση, καθώς επίσης και τις συνεισφορές που γίνονται από εργοδότες και εργαζόμενους στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Σύμφωνα με τα υπάρχοντα στοιχεία από τις 15 χώρες που αποτέλεσαν το δείγμα για τη μελέτη της CEA το υπολογιζόμενο συνολικό εισόδημα από τα ασφάλιστρα για όλους τους παίχτες του συνταξιοδοτικού τομέα ξεπερνά τα 1.281 δισεκατομμύρια ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 5,4% το 2005. Το μερίδιο των τριών πυλώνων στο εισόδημα από τα ασφάλιστρα για όλους τους παίχτες (Figure 9 και table 10) δείχνει σαφώς ότι ο πρώτος πυλώνας είναι ο κυρίαρχος στις περισσότερες χώρες. Για την ακρίβεια αντιστοιχεί στο 69% του συνολικού εισοδήματος από τα ασφάλιστρα λόγω του διανεμητικού συστήματος που οργανώνεται από τα διάφορα κράτη - μέλη. Οι ασφαλιστές συνεισφέρουν μόνο 1% στον πρώτο πυλώνα. Με περισσότερο από το 50% των συνολικών ασφαλίστρων να κατοχυρώνεται στο δεύτερο πυλώνα, αυτός αναδεικνύεται στο μεγαλύτερο συνταξιοδοτικό έρεισμα σε Δανία και Ολλανδία, ενώ ο τρίτος πυλώνας με 13% ποσοστό στο συνολικό εισόδημα από τα ασφάλιστρα φαίνεται πως διαδραματίζει μικρό ρόλο στα συνταξιοδοτικά σχέδια των περισσότερων χωρών, με εξαίρεση την Ισπανία, όπου στα ασφάλιστρα του 2005 έπιασε ποσοστό 30%. Οι μεγάλες διακυμάνσεις στο μερίδιο του κάθε πυλώνα αποδεικνύουν αφενός ότι δεν υπάρχει ένας τρόπος οργάνωσης των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων στην Ευρώπη και αφετέρου ότι η ανάπτυξη του δεύτερου πυλώνα σε χώρες όπως η Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί μια βιώσιμη εναλλακτική στον πρώτο πυλώνα. Συμπερασματικά οι ασφαλιστές, τα συνταξιοδοτικά κεφάλαια και οι άλλοι ιδιωτικοί παράγοντες μπορούν να παίξουν ένα σημαίνοντα ρόλο στην παροχή συνταξιοδοτικών εσόδων μειώνοντας την πίεση στους κρατικούς προϋπολογισμούς. Όσον αφορά τα ασφάλιστρα που καταβλήθηκαν στους ασφαλιστές αυτά έφτασαν τα 251 δισεκατομμύρια ευρώ στο δείγμα των 17 χωρών, ένα ποσό που α-

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Easy Life - Easy Value

Νέος άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης. Ετήσια ασφάλιστρα 1.000€.

–Το πρόγραμμά Easy Life με 0% αναπροσαρμογή δίνει ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ μηνιαία συνταξη 398€ ή εγγυημένο ποσό στη λήξη 57.108€.

–Το πρόγραμμά Value με 2% αναπροσαρμογή δίνει ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ μηνιαία συνταξη 415€ ή εγγυημενο ποσό στη λήξη 62.312€.

Νέα γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης. Ετήσια ασφάλιστρα 1.000€.

–Το πρόγραμμά Easy Life με 0% αναπροσαρμογή δίνει ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ μηνιαία συνταξη 345 ευρώ ή εγγυημενο ποσό στη λήξη 55.743€.

Το πρόγραμμά Value με 2% αναπροσαρμογή δίνει ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ μηνιαία σύνταξη 390€ ή εγγυημενο ποσό στη λήξη 65.860€.

Δεν έχει πρόγραμμα με 3% αναπροσαρμογή.



GENERALI LIFE — Pension Plan

Άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 έτη		**Άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 έτη**	
Εγγυημένα ποσά		Εγγυημένα ποσά	
Εφάπαξ Καταβολή	57.712,22€	Εφάπαξ Καταβολή	88.086,61€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη	413,45€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη	562,70€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 5 ετών	316,19€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 5 ετών	428,99€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών	297,49€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών	415,48€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη μεταβιβαζόμενη κατά 80% στο/στη σύζυγο	253,42€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη μεταβιβαζόμενη κατά 80% στο/στη σύζυγο	378,51€
Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 5 ετών	1.021,51€	Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 5 ετών	1.559,13€
Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 10 ετών	541,92€	Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 10 ετών	827,13€
Πίνακας Ασφαλίστρων Ετήσιας δόσης		**Πίνακας Ασφαλίστρων Ετήσιας δόσης**	
Καθαρά Ασφάλιστρα	1.000,00€	Καθαρά Ασφάλιστρα με ετήσια αναπροσαρμογή 3%	1.000,00€
Δικαίωμα Διαχείρισης	0,00€	Δικαίωμα Διαχείρισης	0,00€
Φόρος Ασφαλίστρων	0,00€	Φόρος Ασφαλίστρων	0,00€
Χαρτόσημο	24,00€	Χαρτόσημο	24,00€
Μικτά Ασφάλιστρα	1.024,00€	Μικτά Ασφάλιστρα	1.024,00€
Γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 έτη		**Γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 έτη**	
Εγγυημένα ποσά		Εγγυημένα ποσά	
Εφάπαξ Καταβολή	56.469,54€	Εφάπαξ Καταβολή	89.535,00€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη	360,73€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη	641,43€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 5 ετών	275,01€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 5 ετών	490,53€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών	266,35€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών	461,52€
Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη μεταβιβαζόμενη κατά 80% στο/στη σύζυγο	242,65€	Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη μεταβιβαζόμενη κατά 80% στο/στη σύζυγο	393,16€
Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 5 ετών	999,51€	Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 5 ετών	1.584,77€
Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 10 ετών	530,25€	Μηνιαίες Καταβολές διάρκειας 10 ετών	840,73€
Πίνακας Ασφαλίστρων Ετήσιας δόσης		**Πίνακας Ασφαλίστρων Ετήσιας δόσης**	
Καθαρά Ασφάλιστρα	1.000,00€	Καθαρά Ασφάλιστρα με ετήσια αναπροσαρμογή 3%	1.000,00€
Δικαίωμα Διαχείρισης	0,00€	Δικαίωμα Διαχείρισης	0,00€
Φόρος Ασφαλίστρων	0,00€	Φόρος Ασφαλίστρων	0,00€
Χαρτόσημο	24,00€	Χαρτόσημο	24,00€
Μικτά Ασφάλιστρα	1.024,00€	Μικτά Ασφάλιστρα	1.024,00€

ντιπροσωπεύει το 96% της αγοράς. Το ποσό αυτό μειώθηκε ελάχιστα σε σύγκριση με το 2003 και το 2002, κυρίως λόγω της μείωσης που καταγράφηκε στις τρεις μεγάλες συνταξιοδοτικές αγορές, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ολλανδία και την Ελβετία, που θεωρούνται πλέον σχεδόν εξαντλημένες. Σχετικά με τη συνεισφορά των ασφαλιστών στα έσοδα από τα ασφάλιστρα όλων των παιχτών, η Φινλανδία, όπου οι ασφαλιστές ζωής και σύνταξης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον πρώτο πυλώνα, αναδεικνύεται η χώρα με την πρωτιά της συμμετοχής, αφού κατέχει το 54% της αγοράς. Αυτή η εξέλιξη αποδεικνύει την ικανότητα των ασφαλιστών να διαχειρίζονται κάποια τμήματα της κοινωνικής ασφάλισης, που συνήθως διαχειρίζεται το κράτος στις περισσότερες χώρες. Το μερίδιο των ασφαλιστών είναι επίσης υψηλό σε Ελβετία και Σουηδία, όπου ο δεύτερος πυλώνας είναι καλά ανεπτυγμένος, ενώ η Γερ-

INTERAMERICAN — Σύνταξη Ζωής

Παράδειγμα 1: Νέος άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

Για το συγκεκριμένο παράδειγμα ο νέος άνδρας 30 ετών που θα καταβάλει ετησίως 1.000€ μέσω του συνταξιοδοτικού προγράμματος ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ, στα 65 έτη ηλικίας του θα λάβει το εφάπαξ ποσό των 54.153,88€ ή εναλλακτικά μια ισόβια εγγυημένη μηνιαία σύνταξη 377€.

Σε περίπτωση που ο ίδιος άνδρας αποφασίζει να ξεκινήσει την αποταμίευσή του με 1.000€ ετησίως και με μια ετήσια αναπροσαρμογή 3%, μέσω του συνταξιοδοτικού προγράμματος ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ χαμηλής εκκίνησης, στα 65 έτη ηλικίας του το εφάπαξ ποσό θα είναι 86.904,78€ ή εναλλακτικά η ισόβια εγγυημένη μηνιαία σύνταξή του θα είναι 605€.

Παράδειγμα 2: Νέα γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

Για το συγκεκριμένο παράδειγμα η νέα γυναίκα ηλικίας 30 ετών που θα καταβάλει ετησίως 1.000€ μέσω του συνταξιοδοτικού προγράμματος ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ, στα 65 έτη ηλικίας της θα λάβει το εφάπαξ ποσό των 54.153,88€ ή εναλλακτικά μια ισόβια εγγυημένη μηνιαία σύνταξη 340€.

Σε περίπτωση που η ίδια κυρία αποφασίζει να ξεκινήσει την αποταμίευσή της με 1.000€ ετησίως και με μια ετήσια αναπροσαρμογή 3%, μέσω του συνταξιοδοτικού προγράμματος ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ χαμηλής εκκίνησης, στα 65 έτη ηλικίας της το εφάπαξ ποσό θα είναι 87.980,77€ ή εναλλακτικά η ισόβια εγγυημένη μηνιαία σύνταξή της θα είναι 545€.

Η ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ είναι μία από τις βασικές επιλογές που προσφέρει η INTERAMERICAN για την εξασφάλιση μιας πλήρους ή συμπληρωματικής σύνταξης. Είναι ένα πρόγραμμα με εγγυημένες συνταξιοδοτικές παροχές. Αποτελεί την πλέον κατάλληλη λύση για όσους εκτιμούν τη σιγουριά και θεωρούν απαραίτητες τις εγγυήσεις τόσο κατά τη διάρκεια της αποταμίευσής τους όσο και κατά την περίοδο που η Εταιρεία θα καταβάλλει την σύνταξή τους. Τέλος, η ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ μπορεί να συνδυαστεί με οποιαδήποτε συμπληρωματική ασφαλιστική κάλυψη, όπως σύνταξη αναπηρίας, κεφάλαιο χηρείας, απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων κ.λπ.

International Life Για καλύτερη ζωή — Inlife: Σίγουρη Σύνταξη

Παράδειγμα 1: Νέος άνδρας 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΤΗ ΛΗΞΗ

Με 1.000€ μικτό ετήσιο ασφάλιστρο	Εγγυημένο, χωρίς ετήσια αναπροσαρμογή	Εγγυημένο, με 3% Ετήσια αναπροσαρμογή
Εφάπαξ	56.507€	86.441€
Ύψος Μηνιαίας Σύνταξης	384€ ισοβίως	588€ ισοβίως

Παράδειγμα 2: Νέα γυναίκα 30 ετών, διάρκεια ασφάλισης 35 χρόνια. Καταβολή εφάπαξ εγγυημένου ποσού στη λήξη του συμβολαίου και εναλλακτικά εγγυημένο ύψος μηνιαίας σύνταξης.

ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΤΗ ΛΗΞΗ

Με 1.000€ μικτό ετήσιο ασφάλιστρο	Εγγυημένο, χωρίς ετήσια αναπροσαρμογή	Εγγυημένο, με 3% Ετήσια αναπροσαρμογή
Εφάπαξ	56.840€	87.201€
Ύψος Μηνιαίας Σύνταξης	344€ ισοβίως	527€ ισοβίως

Το προϊόν που προτείνει η International Life για τις ανωτέρω δύο περιπτώσεις είναι το Inlife Σίγουρη Σύνταξη, Συνταξιοδοτικό με Συμμετοχή στα Κέρδη.

Σκοπός του προγράμματος είναι να εξασφαλίσει στον ασφαλισμένο συνταξιοδοτική κάλυψη στην ηλικία που θα επιλέξει.

Ο ασφαλισμένος προεπιλέγει το ποσό της σύνταξης καθώς και την ηλικία συνταξιοδότησης. Το πρόγραμμα Inlife Σίγουρη Σύνταξη αποτελεί κατάλληλη λύση για εκείνον που θέλει να αποφύγει τη δραστική μείωση του εισοδήματός του στην ηλικία συνταξιοδότησης.

μανία, η Πορτογαλία, το Βέλγιο και η Ολλανδία αποκαλύπτουν επίσης μερίδιο άνω του 20%.

Προνόμια

Τα προνόμια που καταβάλλονται από τους ασφαλιστές, την κοινωνική ασφάλιση και τους άλλους τύπους συνταξιοδοτικών ινστιτούτων περιλαμβάνουν όλες τις πληρωμές που γίνονται κατά τη διάρκεια του έτους που ακολουθεί μια αποζημίωση, το τέλος ενός ασφαλιστικού συμβολαίου ή την

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ — **Προγράμματα**

Σύνταξη Σταθερών Ασφαλίστρων σε άνδρα με καθαρά ετήσια ασφάλιστρα 1.000€

Ηλικία Ασφαλισμένου:	30 ετών
Ηλικία Συνταξιοδότησης:	65 ετών
Μηνιαία Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη:	440€ ή
Εφάπαξ στη λήξη του προγράμματος:	61.418€

Σύνταξη Σταθερών Ασφαλίστρων σε γυναίκα με καθαρά ετήσια ασφάλιστρα 1000€

Ηλικία Ασφαλισμένου:	30 ετών
Ηλικία Συνταξιοδότησης:	65 ετών
Μηνιαία Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη:	380€ ή
Εφάπαξ στη λήξη του προγράμματος:	59.486€

Σύνταξη με αναπροσαρμογή Ασφαλίστρων 5% ετησίως σε άνδρα (αρχικά ασφάλιστρα 1.000€)

Ηλικία Ασφαλισμένου:	30 ετών
Ηλικία Συνταξιοδότησης:	65 ετών
Μηνιαία Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη:	680€
Εφάπαξ στη λήξη του προγράμματος:	102.694€

Σύνταξη με αναπροσαρμογή Ασφαλίστρων 5% ετησίως σε γυναίκα (αρχικά ασφάλιστρα 1000€)

Ηλικία Ασφαλισμένου:	30 ετών
Ηλικία Συνταξιοδότησης:	65 ετών
Μηνιαία Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη:	620€
Εφάπαξ στη λήξη του προγράμματος:	101.004€

Γενική Περιγραφή: Ελάχιστο Εγγυημένο Επιτόκιο 3,35%. Σε περίπτωση αποβίωσης του Ασφαλισμένου πριν την έναρξη της συνταξιοδότησης επιστροφή των καθαρών ασφαλίστρων. Εγγυημένη περίοδος συνταξιοδότησης 10 έτη (για τα προγράμματα με ετήσια αναπροσαρμογή ασφαλίστρων). Η ετήσια αναπροσαρμογή ασφαλίστρων γίνεται επί των αρχικών ασφαλίστρων. Ηλικίες ασφαλισμένων από 1 έως 60 ετών. Ελάχιστη διάρκεια προγράμματος 10 έτη. Δυνατότητα σχεδιασμού των προγραμμάτων με ελεύθερες καταβολές ασφαλίστρων.

MARFIN LIFE — **Marfin Pension**

Παράδειγμα 1ο

Πελάτης ηλικίας 30 ετών (ανεξαρτήτως φύλου) ασφαλίζεται για 35 έτη και καταβάλλει μηνιαία εισφορά ύψους 90€. Στη λήξη της ασφάλισης θα λάβει εφάπαξ το ποσό των 60.566€. Εάν η ενδεικτική απόδοση των επενδύσεων είναι της τάξεως του 5% τότε ο πελάτης θα λάβει επιπλέον εφάπαξ το ποσό των 11.366€, δηλαδή σύνολο 71.932€.

Παράδειγμα 2ο

Πελάτης ηλικίας 30 ετών (ανεξαρτήτως φύλου) ασφαλίζεται για 35 έτη και καταβάλλει μηνιαία εισφορά ύψους 90€. Επιπρόσθετα, ο πελάτης προβαίνει και σε έκτακτες εισφορές ύψους 500€, στην αρχή κάθε έτους. Στη λήξη της ασφάλισης θα λάβει εφάπαξ το ποσό των 90.670€. Εάν η ενδεικτική απόδοση των επενδύσεων είναι της τάξεως του 5% τότε ο πελάτης θα λάβει επιπλέον εφάπαξ το ποσό των17.142€, δηλαδή σύνολο 107.812€.

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

παράδοσή του. Το ποσό των προνομίων, που καταβλήθηκε στους συνταξιοδοτούμενους από όλους τους παίχτες του σχετικού τομέα, ανήλθεστα 1.125 δισεκατομμύρια ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 6% μέσα στο 2005. Σημειώνεται ότι ο πρώτος πυλώνας, δηλαδή το διανεμητικό σύστημα, παραμένει ο μεγαλύτερος πάροχος συνταξιοδοτικών εσόδων σε κάθε χώρα προσφέροντας για παράδειγμα από το 100% στην Πολωνία έως το 48% στην Ολλανδία. Όσον αφορά τα ασφάλιστρα, ο δεύτερος πυλώνας είναι η κύρια εναλλακτική σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Ολλανδία και η Ελβετία, στις οποίες ο πρώτος πυλώνας έχει μικρότερο μερίδιο στην αγορά, ενώ μόνο τρεις χώρες, η Ισπανία, η Πορτογαλία και η Ελβετία, παρουσιάζουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον τρίτο πυλώνα από ό,τι στο δεύτερο. Όσον αφορά τα προνόμια που καταβλήθηκαν από τους ασφαλιστές, αυτά ανήλθαν σε 200 δισεκατομμύρια ευρώ, ένα ποσό που αντιστοιχεί στο 18% του συνολικού ποσού των προνομίων που καταβλήθηκαν από όλους τους παίχτες. Ο υψηλότερος δείκτης αναγνωρίζεται στη Φινλανδία, όπου το σχετικό ποσοστό φτάνει το 53% λόγω της συμμετοχής των ασφαλιστών στη διαχείριση του πρώτου πυλώνα, ενώ ιδιαίτερα υψηλό είναι στις σκανδιναβικές χώρες και το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου οι ασφαλιστές έχουν μακρά παράδοση στη συνταξιοδοτική διαχείριση. Στις άλλες χώρες, όπως είναι η Πορτογαλία, η Ολλανδία και το Βέλγιο το μερίδιο των ασφαλιστών ποικίλλει από 15% έως 25%. Στις περισσότερες χώρες το μερίδιο των ασφαλιστών αναμένεται να αυξηθεί λόγω των πρόσφατων εξελίξεων στα ασφαλιστικά προϊόντα συνταξιοδότησης και της στήριξης αυτών με φορολογικά πλεονεκτήματα.

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

8-05

Allianz Παραμένει σε υψηλά επίπεδα

Ανοδικά κινήθηκαν το 2007 όλα τα βασικά οικονομικά μεγέθη της Allianz Ελλάδος, έναντι του 2006, επιτρέποντας στην Εταιρεία να διατηρήσει σε υψηλά επίπεδα τις προσδοκίες της και για τη φετινή χρονιά. Ειδικότερα, βάσει των Δ.Λ.Π. ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδος αυξήθηκε πέρυσι στα 191,8 εκατ. ευρώ από 180 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρήση καταγράφοντας άνοδο 7%, με τις ασφαλίσεις Ζωής να αυξάνονται κατά το ίδιο ποσοστό στα 105,1 εκατ. ευρώ και τις ασφαλίσεις Ζημιών να παρουσιάζουν επίσης ανάλογη βελτίωση στα 78,5 εκατ. ευρώ. Τα έσοδα από τα αμοιβαία κεφάλαια διαμορφώθηκαν στα 7,4 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο κατά 23% έναντι στόχου 15% και τα χρηματοοικονομικά έσοδα ανήλθαν στα 0,8 εκατ. ευρώ. Μεγάλη αύξηση 21% κατέγραψαν το 2007 τα λειτουργικά κέρδη της Allianz Ελλάδος, φθάνοντας σε αξία τα 16,3 εκατ. ευρώ από 13,5 εκατ. ευρώ το 2006. Τα αποτελέσματα μετά φόρων παρέμειναν για μία ακόμη χρονιά σε υψηλά επίπεδα, με την αξία τους να διαμορφώνεται στα 9,2 εκατ. ευρώ.

Για το 2008 η Allianz Ελλάδος στοχεύει σε ανάπτυξη του κύκλου εργασιών κατά 7% και σε αυξημένα κέρδη μετά φόρων κατά 10%, με τα έσοδα από τα Αμοιβαία Κεφάλαια να αυξάνονται περαιτέρω κατά 15%, το περιθώριο κέρδους των νέων εργασιών ατομικών ασφαλίσεων Ζωής να κινείται σε επίπεδα κερδοφορίας μεγαλύτερα του 6% και τον κλάδο Αυτοκινήτου να παρουσιάζει ανάπτυξη 10%.

Τα ίδια κεφάλαια της Allianz Ελλάδος κατέγραψαν πέρυσι άνοδο 9%, στα 78,8 εκατ. ευρώ από 72,2 εκατ. ευρώ το προηγούμενο 12μηνο. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, επεσήμανε ότι στην επίτευξη των αποτελεσμάτων του 2007 συνέβαλαν καθοριστικά η βελτίωση της κερδοφορίας όλων των δραστηριοτήτων, σε συνδυασμό με τη σημαντική ανάπτυξη του κλάδου Αυτοκινήτου, που βασίστηκε κατά κύριο λόγο στο νέο τιμολόγιό μας και την ενίσχυση της παραγωγικότητας του κλάδου Ζωής.

Ο κ. Παπανικολάου, αναφερόμενος στις Γενικές Ασφάλειες, επεσήμανε ότι η Allianz Ελλάδος εφάρμοσε και το 2007 με συνέπεια την πολιτική της, που είχε σαν αποτέλεσμα την περαιτέρω βελτίωση του δείκτη Combined Ratio (άθροισμα ζημιών και εξόδων), ο οποίος περιορίσθηκε στο 88,6% από 92,4%, συμβάλλοντας σημαντικά στην ενίσχυση της κερδοφορίας. Ο Δείκτης Ζημιών διαμορφώθηκε στο 58,2% και ο Δείκτης Εξόδων στο 30,4%.

Ειδικότερα, ο Δείκτης Ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτων μειώθηκε στο 65,1% από 67% το 2006, ενώ η Αποθεματοποίηση διαμορφώθηκε στο 228,5% επί των εισπραχθέντων ασφαλίστρων. Στους κλάδους Περιουσίας και Γενικών Ατυχημάτων, ο Δείκτης Ζημιών κρατήθηκε σε χαμηλά επίπεδα, στο 40,7%.

Στον κλάδο Ζωής, όπου η Allianz Ελλάδος επέμεινε και το 2007 στην υγιή ανάπτυξη, πέτυχε αύξηση του Λειτουργικού Αποτελέσματος κατά 2% στα 6,4 εκατ. ευρώ από 6,3 εκατ. ευρώ το 2006, παρά την οριακή άνοδο του Δείκτη Ζημιών Συμπληρωματικών καλύψεων στο 63% από 62,3% την προηγούμενη χρήση. Τα καθαρά κέρδη του κλάδου Ζωής ήταν 5,2 εκατ. ευρώ έναντι στόχου 4,5 εκατ. ευρώ.



«Βαδίζουμε σταθερά προσηλωμένοι στη διαμόρφωση του κορυφαίου ποιοτικά δυναμικού πωλήσεων της ελληνικής αγοράς», σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου

Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 25,7% και υψηλή φερεγγυότητα

ACTIVA Insurance

Καθαρά κέρδη προ φόρων 4,3 εκατ. ευρώ, που αντιστοιχούν σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων 25,7% (έναντι 24,6% του 2006), πραγματοποίησε το 2007 η Activa Insurance. Τα κέρδη μετά από φόρους έφτασαν τα 3,02 εκατ. ευρώ έναντι 2,56 εκατ. του 2006 (αύξηση 18,3%). Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 11,7%.



«Η επιλογή μας για μια εταιρική ταυτότητα, που θα μας εκφράζει αποδίδοντας αυτό ακριβώς που θέλουμε να είμαστε, αποδείχτηκε ιδιαίτερα επιτυχής», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Γιάννης Λινός.

Το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων ιδίας κράτησης, ήταν πολύ κάτω από το κρίσιμο όριο του 100% (87,1% έναντι 92,0% του 2006). Η βελτίωση αυτή είχε ως συνέπεια την πραγματοποίηση εξαιρετικά υψηλού καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν δηλαδή το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων, αυξημένου κατά 49,5% έναντι του 2006. Για δεύτερη συνεχή χρονιά τα λειτουργικά έξοδα μειώθηκαν τόσο ως ποσοστό των ασφαλίστρων, όσο και σε απόλυτο μέγεθος.

Αξίζει να σημειωθεί ότι:

- Οι επενδύσεις, τα διαθέσιμα και τα λοιπά στοιχεία ενεργητικού, που, σύμφωνα με το νόμο, είναι αποδεκτά ως ασφαλιστική τοποθέτηση, καλύπτουν κατά 160% τη σχετική υποχρέωση (τεχνικά αποθέματα).
- Το περιθώριο φερεγγυότητας, που διαθέτει η εταιρεία, είναι υπερτετραπλάσιο (455%) του απαιτούμενου από το νόμο.
- Οι προβλέψεις εκκρεμών ζημιών ως ποσοστό των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίου είναι 375% για τις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και 80% για τις λοιπές, δηλαδή βρίσκονται αντίστοιχα σε επίπεδο τριπλάσιο και διπλάσιο του μέσου όρου της αγοράς.

Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της Activa Insurance σε σύγκριση με αυτή της υπόλοιπης ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκε ως εξής:

	Activa	Αγορά
Ασφαλίσεις περιουσίας	62%	23%
Ασφαλίσεις αυτοκινήτων	28%	60%
Λοιπές ασφαλίσεις	10%	17%

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος Γιάννης Λινός ανέφερε τα εξής: «Για άλλη μια χρονιά η έμπρακτη πίστη στις βασικές μας αξίες της ακεραιότητας, του προοδευτικού πνεύματος, της αποδοτικότητας και της ομαδικής δουλειάς έδωσε τους καρπούς της. Το 2007 ήταν μια ιδιαίτερη χρονιά εξαιτίας της μετονομασίας μας σε Activa Insurance. Η επιλογή μας για μια εταιρική ταυτότητα, που θα μας εκφράζει, αποδίδοντας αυτό ακριβώς που θέλουμε να είμαστε, αποδείχτηκε ιδιαίτερα επιτυχής. Το νέο μας όνομα υπενθυμίζει την ιστορία των σχεδόν 140 χρόνων μας στην ελληνική αγορά και ταυτόχρονα συμπυκνώνει τη φιλοσοφία μας για ενεργό ανταπόκριση στις σημερινές και αυριανές απαιτήσεις των πελατών μας, των συνεργατών μας και των μετόχων μας. Σημαντικό θεσμικό μας επίτευγμα στη χρονιά που κλείνει ήταν η βελτιωμένη προοπτική (από σταθερή σε θετική), που περιέλαβε ο διεθνής οίκος Fitch στην αξιολόγηση της εταιρείας μας. Η κίνηση αυτή καθιστά πιθανότατη την αναβάθμιση και της οικονομικής μας ισχύος (Insurer's Financial Strength rating - IFS) σε επίπεδο ανώτερο του σημερινού BBB, που παραμένει η υψηλότερη αξιολόγηση που έχει δοθεί σε ελληνική ασφαλιστική εταιρεία. Συναφής είναι και η έγκαιρη προετοιμασία μας για το πλαίσιο εποπτείας Solvency 2, που θα ισχύσει από το 2012 καθώς και η ανάπτυξη εταιρικού συστήματος διαχείρισης κινδύνων. Η πρόοδός μας στις δύο αυτές κατευθύνσεις υπήρξε κατά το 2007 τόσο καλή, ώστε να διασφαλίζει ότι το νέο καθεστώς, που για τις περισσότερες ελληνικές ασφαλιστικές εμφανίζεται ως απειλή, για την Activa θα αποτελέσει ευκαιρία και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Σημειώνω ακόμη ότι δύο και πλέον χρόνια μετά τη χωρίς παρεκκλίσεις εφαρμογή του Προτύπου Διακανονισμού Ζημιών παραμένουμε η μόνη ασφαλιστική με τέτοια αυτοδέσμευση. Το γεγονός αυτό δίνει ασφαλώς το στίγμα της πρωτοπορίας μας σε θέματα εξυπηρέτησης και σεβασμού των πελατών και των συνεργατών μας».

Στόχος ηπρώτη δεκάδα


Ο γενικός διευθυντής της Groupama κ. Jean Azèma

«Σε ένα δύσκολο περιβάλλον, συνεχίσαμε την ανάπτυξή μας στο σύνολο των δραστηριοτήτων μας, εντατικοποιήσαμε την ανάπτυξή μας στο εξωτερικό και ενισχύσαμε την κερδοφορία μας», δήλωσε ο Jean Azèma, γενικός διευθυντής της Groupama.

«Με αποτέλεσμα εκμετάλλευσης βελτιωμένο κατά 15,7% και μειωμένο κατά 0,5 μονάδα combined ratio (τεχνικό αποτέλεσμα συμπεριλαμβανομένων των λειτουργικών εξόδων), είναι αναμφισβήτητο ότι οι προσπάθειές μας αποδίδουν καρπούς. Παραμένουμε επικεντρωμένοι στους στόχους μας περισσότερο από ποτέ άλλοτε», πρόσθεσε.

«Το 2008, θα εντείνουμε τις πρωτοβουλίες που θα μας επιτρέψουν να επιταχύνουμε την εσωτερική μας ανάπτυξη και να αναπτύξουμε την παρουσία μας διεθνώς. Η Groupama διατηρεί τη φιλοδοξία της να συμπεριληφθεί στις 10 πρώτες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες», κατέληξε.

Αύξηση κατά 5,7% σημείωσε το 2007 ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών της Groupama S.A., ενώ το αποτέλεσμα εκμετάλλευσης εμφανίζεται βελτιωμένο κατά 15,7%,ενδεικτικό της ευρωστίας του ομίλου. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο γενικός διευθυντής της Groupama Jean Azèma, τόνισε ότι οι προσπάθειές αποδίδουν καρπούς και το 2008 οι προσπάθειες θα ενταθούν, ώστε η Groupama να συμπεριληφθεί στις 10 πρώτες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι κυριότερες εξελίξεις το 2007

Ελεγχος Κινδύνων

- Έξοδος από την αντασφάλιση: η Groupama εκχωρεί 15,35% του κεφαλαίου της Scor πραγματοποιώντας υπεραξία 144,5 εκατομμυρίων ευρώ. Η εναπομένουσα συμμετοχή του ομίλου στο κεφάλαιο του αντασφαλιστή ανέρχεται σε 0,67%.

- Κανένα άνοιγμα σε subprime US και πολύ περιορισμένη εμπλοκή σε διάφορα πιστωτικά ανοίγματα – ιδιωτικός δανεισμός κυμαινόμενου επιτοκίου, τιτλοποίηση.

- Κανένα άμεσο άνοιγμα σε ασφάλιση χρεογράφων.

- Η Groupama τιτλοποίησε στην κεφαλαιαγορά, μέσω του αντασφαλιστή Swiss Re, ένα μέρος του κινδύνου θύελλας στη Γαλλία, ύψους 200 εκατομμυρίων ευρώ, για το μέρος που υπερβαίνει τα 1,7 δισεκατομμύρια ευρώ.

Αυξημένη χρηματοοικονομική ευελιξία

Το 2007 ο όμιλος συνέχισε ενεργά την αύξηση της χρηματοοικονομικής ισχύος και ευελιξίας του, η οποία αντικατοπτρίζεται εξάλλου στην αναβάθμιση της μακροπρόθεσμης βαθμολογίας αντισυμβαλλομένου του ομίλου από A σε A+ από τη Standard and Poor's τον Οκτώβριο του 2007, χάρη:

– Στην τεχνική προετοιμασία για το άνοιγμα του κεφαλαίου της Groupama SA, το οποίο ενδέχεται να υλοποιηθεί μέσω σημαντικής πράξης εξωτερικής ανάπτυξης.

– Στην έκδοση υπερεξαρτημένου δανείου αόριστης διάρκειας (TSSDI) ύψους ενός 1 δισεκατομμυρίου ευρώ τον Οκτώβριο του 2007, το οποίο συμπλήρωσε τη γκάμα των υβριδικών δανείων που χρησιμοποιήθηκαν ήδη το 1999 (εξαγοράσιμο εξαρτημένο δάνειο, TSR) και το 2005 (εξαρτημένο δάνειο αόριστης διάρκειας, TSDI) και είναι επιλέξιμο από άποψη ιδίων κεφαλαίων σύμφωνα με τη λογιστική νομοθεσία και τους οργανισμούς αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας.

- Στην επιδίωξη της βελτιστοποίησης και της ενεργής διαχείρισης του ισολογισμού.

ΓΑΛΛΙΑ

Ενισχυμένη ηγετική θέση και ανάπτυξη εταιρικών σχέσεων

- Πρόοδος, στη Γαλλία, στις δύο σημαντικότερες δραστηριότητές του ομίλου: +1,2% στην ασφάλιση προσώπων (σε μια αγορά που υποχώρησε κατά 2%), +1,8% στην ασφάλιση αγαθών και ευθύνης (σε μια αγορά που σημείωσε άνοδο κατά 2%).

- Επιδόσεις σαφώς ανώτερες από αυτές της αγοράς στις ασφάλειες ζωής: κύκλος εργασιών + 0,6%, εκτός επίδρασης της λεγόμενης τροποποίησης Fourgous. (Η αύξηση θα ήταν +5,2% συνυπολογίζοντας την επίδραση των μεταβιβάσεων που συνδέονται με τη λεγόμενη τροποποίηση Fourgous).

- Παγίωση της ηγετικής θέσης στον κλάδο της ατομικής υγείας, με καθαρό κέρδος 16.000 συμβολαίων το 2007. Δρομολόγηση επίσης της προσφοράς μιας νέας υπηρεσίας, του δικτυακού τόπου «Groupama Nutrition Santè» (Groupama Υγιεινή Διατροφή).

- Η Groupama και ο Όμιλος Cegid υπογράφουν συμφωνία βιομηχανικής εταιρικής σχέσης, με στόχο την από κοινού ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών και προϊόντων προς όφελος των 2,5 εκατομμυρίων πολύ μικρών επιχειρήσεων και μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των επαγγελματιών συμβούλων. Με στόχο τη διαρκή εδραίωση της εταιρικής σχέσης, η Groupama απέκτησε μειοψηφική συμμετοχή σε ποσοστό 17% στο κεφάλαιο της Cegid.

- Εταιρική σχέση της Groupama με τον όμιλο κοινωνικής προστασίας Rèunica για την από κοινού ανάπτυξη της συλλογικής υγειονομικής πρόνοιας, της προστασίας κατά της εξάρτησης και της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης.

ΔΙΕΘΝΩΣ

Εντατικοποίηση των εξαγορών και των επενδύσεων στη διανομή

- Η ιταλική ασφαλιστική εταιρεία Nuova Tirrena εντάσσεται στον όμιλο καθιστώντας τη Groupama ένατη ασφαλιστική εταιρεία ζημιών στην Ιταλία. Το ύψος της συναλλαγής ανέρχεται σε 1 250 εκατομμύρια ευρώ.

- Η Groupama εξαγοράζει τη Phoenix Metrolife, δεύτερη ασφαλιστική εταιρεία ζημιών στην Ελλάδα και όγδοη ασφαλιστική εταιρεία ζωής, έναντι 96 εκατομμυρίων ευρώ.

- Εξαγορά της εταιρείας BT Asigurari, ένατης ασφαλιστικής εταιρείας γενικών ασφαλειών και δωδέκατης ασφαλιστικής εταιρείας ζωής στη ρουμανική αγορά, με μερίδιο αγοράς 4% και κύκλο εργασιών ύψους 77 εκατομμυρίων ευρώ το 2007.

Η Groupama στη Γαλλία

Ο κύκλος εργασιών της ασφάλισης στη Γαλλία εμφάνισε άνοδο +1,4% στις 31 Δεκεμβρίου 2007, σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2006, και ανήλθε σε 8 941 εκατομμύρια ευρώ, σε μια αγορά που κατέγραψε υποχώρηση -1,2%.

...και στον κόσμο

Ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών του ομίλου διεθνώς ανήλθε σε 2 832 εκατομμύρια ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2007, σημειώνοντας αύξηση +21,0% σε τρέχουσες τιμές και +2,4% σε σταθερές τιμές σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2006. Οι παρατηρούμενες εξελίξεις διαφοροποιούνται ανάλογα με τη χώρα και τον κλάδο δραστηριότητας.

...και στην Ελλάδα

Η ελληνική θυγατρική Groupama Phoenix αποκτήθηκε κατά τη διάρκεια του 2007 και ενοποιήθηκε μόνον στο δεύτερο εξάμηνο της χρήσης. Για την εν λόγω περίοδο, ο κύκλος εργασιών εμφανίζει πτώση -12,5% σε 71,9 εκατομμύρια ευρώ. Η υποχώρηση αυτή είναι συνέπεια της πολιτικής τεχνικής εξυγίανσης, η οποία εφαρμόσθηκε πριν από την εξαγορά. Η νέα διοικούσα ομάδα δρομολόγησε ένα σχέδιο εμπορικής ανάκαμψης.

- Ισχυρά αποτελέσματα
- Αυξημένη χρηματοοικονομική ευελιξία

Εύρος Groupama S.A.
Κύκλος εργασιών: 12 133 εκατομμύρια ευρώ, +5,7%
Καθαρό αποτέλεσμα: 793 εκατομμύρια ευρώ, +32,2%
Αποτέλεσμα εκμετάλλευσης: 375 εκατομμύρια ευρώ, +15,7%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων: 22,5%, +2,5 μονάδες
Συνδυασμένος δείκτης κόστους ασφάλισης αγαθών και ευθύνης: 97,5%, -0,5 μονάδα
Εύρος Ομίλου
Κύκλος εργασιών: 14 859 εκατομμύρια ευρώ, +4,9%
Καθαρό αποτέλεσμα: 938 εκατομμύρια ευρώ, +24,6%
Αποτέλεσμα εκμετάλλευσης: 398 εκατομμύρια ευρώ, +13,4%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων: 16,4%, +1,4 μονάδα
Συνδυασμένος δείκτης κόστους ασφάλισης αγαθών και ευθύνης: 99,7%, +0,8 μονάδα
Οι οικονομικές καταστάσεις καταρτίσθηκαν σύμφωνα με τα ΔΠΧΠ.

Σε τροχιά συνεχούς κερδοφορίας

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

Τα υψηλότερα κέρδη της, ιστορικά, πέτυχε το 2007 η ΑΤΕ Ασφαλιστική και, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, η αύξηση της κερδοφορίας για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, σε συνδυασμό με την αύξηση της συνολικής παραγωγής της, αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών της διοίκησης του Ομίλου της ATEbank για εκσυγχρονισμό και ανάπτυξη. Από το 2004 και μετά, έχουν βελτιωθεί όλοι οι οικονομικοί δείκτες ΑΤΕ Ασφαλιστικής σε σχέση με το παρελθόν και έχει ενισχύσει τη θέση της στον ανταγωνισμό. Τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη της ΑΤΕ Ασφαλιστικής διαμορφώθηκαν στα 18,19 εκατ. ευρώ και τα μετά φόρων στα 15,88 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα, τα προ φόρων κέρδη της μητρικής χρήσης 2007, διαμορφώθηκαν στα 16,33 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 19,6% σε σχέση με αυτά του 2006.

Τα μετά φόρων κέρδη διαμορφώθηκαν στα 14,01 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 14,4% σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσης. Η αξία της εγγεγραμμένης παραγωγής καθαρών ασφαλίστρων το 2007 ανήλθε στα 181,9 εκατ. ευρώ έναντι 165,2 εκατ. ευρώ το 2006, σημειώνοντας αύξηση 10,1%. Η παραγωγή αυτή αντιστοιχεί σε 62,4 εκατ. ευρώ ασφαλίσεων Ζωής και 119,5 εκατ. ευρώ ασφαλίσεων κατά Ζημιών, βελτιωμένη αρκετά ως προς τη σύνθεση κερδοφόρων δραστηριοτήτων προς μη κερδοφόρες δραστηριότητες.

Τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν στα 21,6 εκατ. ευρώ το 2007 έναντι 21,8 εκατ. ευρώ το 2006, σημειώνοντας μείωση 0,8%.

Τα λειτουργικά έξοδα μειώθηκαν κατά 6%, από 42,8 εκατ. ευρώ σε 40,2 εκατ. ευρώ ή κατά 1,1%, αν δεν υπολογισθούν οι έκτακτες φορολογικές προβλέψεις παλαιοτέρων χρήσεων ύψους 2,1 εκατ. ευρώ που επιβάρυναν τη χρήση του 2006. Σημειώνεται ότι η πρόβλεψη αυτή αφορά το πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου που έγινε στη χρήση του 2003, για την οποία η εταιρεία έχει προσφύγει στα φορολογικά δικαστήρια. Η εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας τα τελευταία τέσσερα χρόνια, που αποδεικνύει ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική έχει μπει σε τροχιά ανάπτυξης και κερδοφορίας, είναι:


Ι. Παυλίδης

Η αύξηση της κερδοφορίας για τρίτη συνεχόμενη χρονιά σε συνδυασμό με την αύξηση της συνολικής παραγωγής της αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών της διοίκησης του Ομίλου της ATEbank για εκσυγχρονισμό και ανάπτυξη


Δ. Μπλιάκος

- 2004: τα αποτελέσματα (μετά την αφαίρεση των δαπανών διοίκησης και διάθεσης) εξισωτικά μετά από αρκετά χρόνια παρουσίασαν σημαντικά μειωμένη ζημία κατά 85% σε σχέση με το 2003, αφού από 17 εκατ. ευρώ μειώθηκε σε 2,5 εκατ. ευρώ
- 2005: η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρουσίασε σημαντική κερδοφορία ύψους 8,30 εκατ., ευρώ
- 2006: παρουσίασε βελτίωση κερδοφορίας στα 13,65 εκατ. ευρώ, και
- 2007: βελτίωσε την κερδοφορία της στα 16,33 εκατ. ευρώ και σε 18,19 εκατ. ευρώ σε ενοποιημένη βάση.

Για να συνεχιστεί η διατήρηση και η ενίσχυση του ρόλου στην αγορά, η εταιρεία, με βάση και το τριετές πρόγραμμα δράσης 2008-2010, προωθεί:

- την ενδυνάμωση και ανάπτυξη της συνεργασίας με τον Όμιλο της ATEbank.
- το λειτουργικό εκσυγχρονισμό, με στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη, τη σταθεροποίηση με περαιτέρω μείωση, όπου είναι δυνατόν, του λειτουργικού κόστους, για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.
- την προώθηση ευέλικτων ασφαλιστικών προϊόντων με χαμηλό κόστος, τα οποία να καλύπτουν ικανοποιητικά τους πελάτες.
- υψηλούς στόχους ανάπτυξης που θα επιφέρουν ακόμη μεγαλύτερη κερδοφορία με ανάλογη αύξηση της παραγωγής.

Σημειώνεται ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική στο πλαίσιο της στρατηγικής του Ομίλου της ATEbank υλοποιεί με επιτυχία το τριετές 2008-2010 επιχειρηματικό σχέδιό της, με κύριο χαρακτηριστικό την ενδυνάμωση της κερδοφορίας και τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της παραγωγής της.



INTERAMERICAN
Πάνω κέρδη και παραγωγή

Αύξηση της κερδοφορίας κατά 14,3% και βελτίωση της παραγωγής παρουσίασε το 2007 ο Όμιλος Interamerican έναντι του 2006. Ειδικότερα, τα αποτελέσματα του ομίλου για την περυσινή χρήση με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα εμφάνισαν συνολικά κέρδη μετά φόρων 12 εκατ. ευρώ, έναντι 10,5 εκατ. το 2006, χωρίς να υπολογίζονται τα έκτακτα κέρδη, όπως η υπεραξία από την αποτίμηση ακίνητης περιουσίας. Η Interamerican σταθεροποίησε την πορεία κερδοφορίας, στην οποία έχει επιστρέψει από το 2006, μετά την αναδιάρθρωση και τις οργανωτικές-δομικές αλλαγές του 2005. Η συνολική θετική επίδοση προήλθε, κυρίως, από την αυξημένη νέα παραγωγή ασφαλίστρων, τα κεφαλαιακά κέρδη, τη βελτίωση της διαχείρισης των ζημιών από τα ασφαλιστικά προγράμματα υγείας και την απόδοση των κλινικών του Ομίλου.

Οι ασφαλιστικές δραστηριότητες

Σε όλες τις επιμέρους ασφαλιστικές δραστηριότητες καταγράφη αξιόλογη αύξηση. Ειδικότερα, στον κλάδο Ζωής η εταιρεία σημείωσε παραγωγή 287,4 εκατ. ευρώ επιτυγχάνοντας αύξηση 2,1% έναντι του 2006 (281,6 εκατ.), με το μερίδιο αγοράς να διαμορφώνεται στο 11,4%. Επισημαίνεται η αύξηση της νέας παραγωγής Ζωής σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα το 2007 κατά 20,9%, η οποία έφθασε στα 39,5 εκατ. ευρώ έναντι 32,7 εκατ. το 2006. Τα εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα στον κλάδο των γενικών ασφαλειών ανήλθαν το 2007 στα 154 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 19,4% σε σχέση με το 2006 (129 εκατ.). Τέλος, τα έσοδα των κλινικών αυξήθηκαν το 2007 κατά 9,3% έναντι του 2006, προερχόμενα κυρίως από πελάτες εκτός των ασφαλισμένων για υγεία πελατών της Interamerican.

Το επιχειρηματικό σχέδιο

Η Interamerican, προσανατολισμένη σε υψηλότερες και ποιοτικότερες πωλήσεις, στην εστίαση στην αξία και όχι μόνο στα μεγέθη των πωλήσεων, σε υψηλότερη παραγωγικότητα και στην εξισορρόπηση του μείγματος εργασιών στις γενικές ασφάλειες, έχει ξεκινήσει την υλοποίηση πέντε στρατηγικών πρωτοβουλιών στο πλαίσιο του επιχειρηματικού σχεδιασμού 2008 - 2010, που είναι οι εξής:

- Πολιτική εξορθολογισμού διαχείρισης και βελτίωσης παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών στον κλάδο ασφαλειών Υγείας.
- Ανάδειξη και ανάπτυξη των ανθρωπίνων πόρων.
- Εφαρμογή ενιαίας μηχανογραφικής πλατφόρμας για όλους εκτός Ζωής κλάδους (ενοποίηση 6 συστημάτων διαχείρισης) με νέο λογισμικό.
- Εδραίωση της πελατοκεντρικής αντίληψης. Σημειώνεται ότι η έρευνα αγοράς καταδεικνύει μια εντυπωσιακή βελτίωση στην ικανοποίηση των πελατών με ποσοστό 81,9% το 2007. Το 2007 η εταιρεία επιβεβαίωσε τη συνέπειά της έναντι των ασφαλισμένων της καταβάλλοντας συνολικά 315,4 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις.
- Έμφαση στην κερδοφόρο ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλίσεων με προτεραιότητα την προώθηση των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, που το 2007 είχαν υψηλή απόδοση για τους ασφαλισμένους (5,51%).

Βασικός στόχος του επιχειρηματικού σχεδίου είναι η σταδιακή αύξηση απόδοσης του δείκτη ιδίων κεφαλαίων, που ήδη κινείται σε ικανοποιητικό επίπεδο. Το 2007 εξάλλου, ξεκίνησε η νέα εταιρεία Interamerican Finance, με αντικείμενο τη διαμεσολάβηση για χρηματοδοτήσεις και την έκδοση πιστωτικών καρτών, η οποία από τους πρώτους μήνες της λειτουργίας της παρουσιάζει ήδη κερδοφορία στο κλείσιμο του έτους. Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Γιώργος Κώτσαλος, σχολιάζοντας τα αποτελέσματά του δήλωσε ότι τα κέρδη της προηγούμενης χρονιάς επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητα μιας στρατηγικής με την οποία από το 2005 επιχειρούμε την ανατοποθέτηση της Εταιρείας στο σύγχρονο και ιδιαίτερα απαιτητικό ασφαλιστικό και οικονομικό περιβάλλον.



Θέλουμε να διατηρήσουμε και να αναπτύξουμε περαιτέρω το σταθερό πρωταγωνιστικό μας ρόλο και βρισκόμαστε σε πολύ καλό δρόμο, υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Γιώργος Κώτσαλος

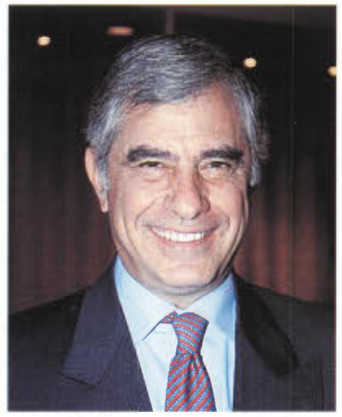
Τα αποτελέσματα της EUREKO

Κέρδη μετά το φόρο 979 εκατ. ευρώ, έναντι 985 εκατ. το 2006 εμφάνισε και ο Όμιλος Eureko. Τα συνολικά ασφάλιστρα έφθασαν τα 15,6 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 5% σε σχέση με το 2006 (14,9 δισ.), ενώ τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 8% και ανήλθαν σε 10,4 δισ. ευρώ, από 9,6 δισ. το 2006.

ΕΘΝΙΚΗ

Κέρδη στον κλάδο ζωής

Σε 9.744 χιλ. ευρώ ανήλθαν το 2007 τα μετά από φόρους κέρδη του ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, πριν από το κόστος του προγράμματος καταγγελιών συμβάσεων εργαζομένων, έναντι κερδών ύψους 6.939 χιλ. ευρώ για το 2006. Το κόστος του προγράμματος καταγγελιών συμβάσεων εργαζομένων ανήλθε σε 25.677 χιλ. ευρώ (μετά από φόρους 21.515 χιλ. ευρώ) και αφορούσε 160 εργαζόμενους. Κατά συνέπεια, τα μετά από φόρους αποτελέσματα της χρήσης 2007 ανέρχονται σε ζημία 11.771 χιλ. ευρώ έναντι ζημίας 2.341 χιλ. ευρώ για τη χρήση 2006. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, βελτιωμένα είναι τα αποτελέσματα των κλάδων Ζωής της Μητρικής. Συγκεκριμένα, τα κέρδη προ φόρων των κλάδων Ζωής ανήλθαν σε 4.096 χιλ. ευρώ έναντι ζημιών 1.789 χιλ. ευρώ το 2006. Σημαντική συνεισφορά στην κερδοφορία έχει το πρόγραμμα Ζωής Δανειοληπτών, του οποίου η παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε σε 15.547 χιλ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 92%. Ιδιαίτερα μεγάλη αύξηση παρουσίασε η παραγωγή της μητρικής εταιρείας με το συνολικό μερίδιο αγοράς της να ανέρχεται σε 16,7% έναντι 15,8% το 2006. Αναλυτικότερα, τα δεδουλευμένα μεικτά ασφάλιστρα πλέον δικαιωμάτων των κλάδων Ζωής της μητρικής ανήλθαν σε 428.860 χιλ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση 26% σε σχέση με το 2006. Η παραγωγή πρωτασφαλίστρων παρουσίασε αύξηση 21,3% έναντι 10% της αγοράς. Σημειώθηκε αύξηση κατά 24% των νέων εργασιών του Κλάδου Ατομικών Ζωής φθάνοντας σε 40.490 χιλ. ευρώ και αύξηση πρωτασφαλίστρων κατά 54,2% του Κλάδου Ομαδικών. Τα αποτελέσματα των γενικών κλάδων της Μητρικής, ανήλθαν σε κέρδη 3.399 χιλ. ευρώ έναντι κερδών 8.973 χιλ. ευρώ το 2006. Η παραγωγή πρωτασφαλίστρων των γενικών κλάδων αυξήθηκε κατά 6,2% το 2007 έναντι μείωσης 1,3% το 2006, με συνέπεια να παραμείνει σταθερό το μερίδιο αγοράς της εταιρείας. Ο δείκτης αποθεματοποίησης επί καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 12,2 ποσοστιαίες μονάδες δηλαδή σε 174,2% έναντι 162% το 2006. Στον κλάδο αυτοκινήτων παρατηρείται αύξηση παραγωγής κατά 3,9%. Η τάση αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι έχουν μειωθεί οι ακυρώσεις συμβολαίων κατά 11,7% ενώ έχουν αυξηθεί οι νέες αιτήσεις κατά 40,3%. Η ποιότητα του χαρτοφυλακίου του κλάδου Πυρός είναι εξαιρετική, με κύριο χαρακτηριστικό την άνοδο της συμμετοχής καλύψεων κατοικιών στο 52,4% του συνόλου. Εντυπωσιακή επίδοση είχε το δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής στην προώθηση στεγαστικών δανείων της Ε.Τ.Ε., φθάνοντας τα 3.486 εγκεκριμένα δάνεια, συνολικού ποσού 350.500 χιλ. ευρώ. Τα έσοδα επενδύσεων του ομίλου για την περίοδο που έληξε 31/12/2007, παρά τις εξαιρετικά δυσμενείς και ευμετάβλητες συνθήκες των αγορών, ανήλθαν σε 82.699 χιλ. ευρώ έναντι 65.738 χιλ. ευρώ της αντίστοιχης περιόδου του 2006.



Ο πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δούκας Παλαιολόγος

Τέλος τα κέρδη των θυγατρικών προ φόρων ανήλθαν σε 6.809 χιλ. ευρώ έναντι 6.246 χιλ. ευρώ του δωδεκαμήνου 2006, αυξημένα κατά 9%.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο έχων το χρήμα πληρώνει

Τα 92.202.054 ευρώ άγγιξαν το 2007 οι πληρωμές αποζημιώσεων και δαπανών καλύψεως υποχρεώσεων εξυπηρετήσεως των ασφαλιζομένων στον όμιλο ασφαλιστικών επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα. Συγκεκριμένα 83.208.661 ευρώ καταβλήθηκαν για αποζημιώσεις απαιτήσεων γενικών κλάδων ασφαλίσεως και ποσό 8.993.393 ευρώ οι πληρωμές απαιτήσεων ζωής και βοήθειας. Για τη χρήση του 2008 προβλέπεται να υπερβούν το ποσό των 120 εκατ. ευρώ οι αντίστοιχες πληρωμές.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

συγγενής εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

Εξαιρετικά αποτελέσματα



Ο Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΓΑ κος Νικόλαος Μακρόπουλος

Αυξημένα κατά 40% για τη χρήση του 2007 και ανέρχονται σε € 1.327,697,10 σε σχέση με εκείνα της χρήσεως του 2006 τα οποία ανήλθαν σε € 948.263,77 εμφανίζονται τα καθαρά κέρδη της εταιρείας, όπως ανακοίνωσε ο πρόεδρος & δ/νων σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΓΑ κος Νικόλαος Μακρόπουλος. Το combined loss ratio για τη χρήση του 2007 (άθροισμα ποσοστού αποζημιώσεων, εκκρεμών ζημιών, εξόδων) είναι 84,63% δηλαδή πολύ χαμηλότερα από το κρίσιμο όριο του 100% επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση σημαντικού καθαρού κέρδους από το τεχνικό αποτέλεσμα.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, το τεχνικό αποτέλεσμα για τη χρήση του 2007 ήταν κερδοφόρο και εξαιρετικά ικανοποιητικό και ανήλθε σε € 1.919.483,64 έναντι € 1.584.145,88 για τη χρήση 2006 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 21,17%. Τα έσοδα από επενδύσεις για τη χρήση του 2007 ανήλθαν σε € 380.164,18 έναντι € 282.009,95 το 2006 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 34,80%. Λόγω των γνωστών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο κλάδος Αυτοκινήτων τα τελευταία χρόνια στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, η εταιρεία συνεχίζοντας τη συντηρητική πολιτική της για τη χρήση του 2007 στον κλάδο Αυτοκινήτων μείωσε την παραγωγή κατά 23,42% σε σχέση με τη χρήση του 2006, με αποτέλεσμα η συμμετοχή του κλάδου στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας να περιορισθεί σε 8,80% ενώ ο κλάδος Πυρός, ο οποίος αντιπροσωπεύει ποσοστό 67,08% του συνολικού χαρτοφυλακίου, παρουσίασε αύξηση κατά 5,41% με τα καθαρά ασφάλιστρα και τα δικαιώματα συμβολαίου να ανέρχονται για τη χρήση 2007 σε € 5.704.075,32 έναντι € 5.411.233,93 για τη χρήση του 2006. Οι επενδύσεις και τα χρηματικά διαθέσιμα της εταιρείας καλύπτουν το 147,70% των ασφαλιστικών προβλέψεων και το περιθώριο φερεγγυότητας που διαθέτει η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. είναι περίπου το διπλάσιο του απαιτούμενου από το νόμο.

Η εταιρεία θα συνεχίσει το 2008 την αναπτυξιακή της πορεία στην ασφάλιση μεγάλων Βιομηχανικών και Εμπορικών πελατών όπου προβλέπεται, σε συνδυασμό με τη μείωση των λειτουργικών εξόδων, αύξηση κερδοφορίας τουλάχιστον 15% - 20% έναντι του 2007.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου είναι:		
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤ/ΚΙΟΥ		
Ασφαλίσεις περιουσίας	5.704.075,32	67,08 %
Ασφαλίσεις Μεταφορών και Σκαφών	529.028,86	6,22 %
Λοιπές Ασφαλίσεις	1.521.920,38	17,90 %
Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου (Γ. Α. Ευθύνη)	748.193,31	8,80 %
Σύνολο	8.503.217,87	100,00%

EULER HERMES Emporiki

Προτείνει μέρισμα 5,00€ ανά μετοχή

Αυξημένα κατά 24,8% σε σχέση με το 2006 εμφανίστηκαν τα καθαρά κέρδη του Ομίλου Euler Hermes για το 2006 και ανήλθαν μετά την αφαίρεση των χρηματοοικονομικών δαπανών και των φόρων στα 407,0 εκατομμύρια ευρώ. Η αύξηση αυτή συμπεριλαμβάνει το ποσό των 43 εκατομμυρίων ευρώ, που επανακτήθηκε από τη μείωση των εκκρεμών φορολογικών υποχρεώσεων στη Γερμανία, σε συνέχεια της φορολογικής μεταρρύθμισης που ψήφισε η γερμανική κυβέρνηση το 2007 και έθεσε σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου του 2008. Η επίδραση της φορολογικής μεταρρύθμισης θα οδηγήσει στη μείωση της εταιρικής φορολόγησης από 40,38% σε 32,38% για το 2008. Παράλληλα, τα κέρδη ανά μετοχή αυξήθηκαν στα 9,33 ευρώ, σε σύγκριση με τα 7,51 ευρώ το 2006. Συνυπολογιζομένων των μη επαναλαμβανομένων κερδών από αναβαλλόμενη φορολογία, τα κέρδη ανά μετοχή διαμορφώθηκαν στα 8,33 ευρώ. Με βάση τα κέρδη ανά μετοχή, που έχουν διαμορφωθεί σε 9,33 ευρώ, η Euler Hermes θα προτείνει στην ετήσια γενική συνέλευση, που θα λάβει χώρα στις 16 Μαΐου 2008, την πληρωμή μερίσματος 5,00 ευρώ ανά μετοχή. Το μέρισμα είναι αυξημένο κατά 25% σε σχέση με αυτό που καταβλήθηκε το 2006.

VICTORIA ERGO DAS D.A.S. HELLAS A.E.



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, γενικός διευθυντής και Αντιπρόεδρος Δ.Σ. VICTORIA AAEZ

Κάλεσμα για κοινή δυναμική πορεία και το 2008, με την εγγύηση της ERGO, απηύθυναν οι VICTORIA και D.A.S.-HELLAS στους συνεργάτες τους, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας τους στην ελληνική αγορά και την απογείωση των επιδόσεών τους. Όλοι μαζί, διοικήσεις, στελέχη και συνεργάτες των δύο εταιρειών, εξέφρασαν την πεποίθησή τους, κατά τη διάρκεια του ετήσιου κοινού συνεδρίου πωλήσεων, το οποίο πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, ότι το 2008 θα είναι μια χρονιά καινοτόμων παρεμβάσεων και ανάπτυξης. Οι δύο εταιρείες γιόρτασαν παράλληλα τα 10 χρόνια της μητρικής εταιρείας, του ομίλου ERGO, αλλά και τα 35 χρόνια παρουσίας της D.A.S.-HELLAS στην Ελλάδα, ως Νο 1 εταιρεία Νομικής Προστασίας, παρουσία του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος Φωκίωνα Μπράβου, της γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ Μαργαρίτας Αντωνάκη, και του Peter Stoeckl, ανώτατου στελέχους και υπευθύνου της D.A.S. μεταξύ άλλων χωρών και για την Ελλάδα και μέλους του Δ.Σ. της D.A.S.-HELLAS. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών των δύο εταιρειών, που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους το 2007. Η D.A.S.-HELLAS, με την ευκαιρία των 35 χρόνων παρουσίας στην Ελλάδα, βράβευσε επίσης τα στελέχη, τα οποία συνέδεσαν την επαγγελματική τους σταδιοδρομία με την εταιρεία, επί 35 συναπτά έτη, καθώς επίσης και τους δύο ανθρώπους που κράτησαν όλα αυτά τα χρόνια τα ηνία της εταιρείας: τον τέως διευθύνοντα σύμβουλο κ. Μάνο Ματθία και τον νυν διευθύνοντα σύμβουλο Γρηγόρη Ξουράφη.



Ο κ. Γρηγόριος Ξουράφης, διευθύνων σύμβουλος D.A.S.-HELLAS

Ο **γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας** αναφέρθηκε στις εξελίξεις της διεθνούς και εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, καθώς επίσης στην πορεία του ομίλου ERGO και στα πολύ θετικά αποτελέσματα της VICTORIA το 2007. Ειδικότερα για τον όμιλο ERGO –που απασχολεί 50.000 υπαλλήλους σε 25 χώρες ο κ. Κοκκάλας αναφέρθηκε στην πολιτική που ακολουθεί σε επιλεγμένες διεθνείς αγορές, με έμφαση στην Κεντρική, Νότια και Ανατολική Ευρώπη, αλλά και στην Ασία. Σε ό,τι αφορά στη VICTORIA ο κ. Κοκκάλας τόνισε ότι στην Ελλάδα ακολούθησε μία αντίστοιχα επιτυχημένη πορεία. Η παραγωγή αυξήθηκε κατά 10% τη χρονιά που πέρασε, επιτυγχάνοντας παράλληλα και το στρατηγικό της στόχο για αύξηση της παραγωγής της εταιρείας στους εκτός αυτοκινήτου κλάδους, άνω του 50%. Παράλληλα, όπως γνωστοποίησε, αυξήθηκαν τα αποθεματικά της εταιρείας στα 134 εκατομμύρια ευρώ έναντι 122 περίπου του 2006 και ενίσχυσε τη σταθερά υψηλή της αποθεματοποίηση μεταξύ των εταιρειών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης ο γενικός διευθυντής της VICTORIA υπογράμμισε ότι η εταιρεία αύξησε την παραγωγικότητά της κατά 12% περίπου, μέσα από τη μείωση των εξόδων, βελτίωσε την κερδοφορία κατά 36% περίπου, ενώ τα μικτά κέρδη ξεπέρασαν τα 5 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας για πρώτη φορά από συστάσεως στη σημερινή της μορφή το 1989, να δώσει μέρισμα στους μετόχους της.

Ο **διευθύνων σύμβουλος της D.A.S-HELLAS Γρηγόρης Ξουράφης** αναφέρθηκε στην ισχυρή παρουσία του κλάδου της Νομικής Προστασίας στην Ευρώπη, καθώς ε-

Μαζί
για σίγουρο και επιτυχημένο μέλλον



Ο κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής VICTORIA AAEZ

Ο δρόμος προς την επιτυχία δεν είναι στρωμένος με ροδοπέταλα και στο δρόμο αυτό εμφανίζονται συχνά ως σύγχρονες «Σειρήνες», αθέμιτοι ανταγωνιστές, οι οποίοι «παγιδεύουν» ικανή μερίδα του ασφαλιστικού κοινού στα πλοκάμια τους, με σημαία τους «τα χαμηλά ασφάλιστρα», τα οποία όμως συνοδεύονται από μειωμένη αξιοπιστία και ανεύθυνο χειρισμό των θεμάτων, που σχετίζονται με τα δικαιώματα και τα συμφέροντα των πελατών, τόνισε ο κ. Χατζηπαναγιώτου, Α. αναπληρωτής γενικός διευθυντής VICTORIA και κάλεσε τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να επικεντρώσουν την προσοχή τους στην ουσιαστική ενημέρωση των πελατών τους.

πίσης στην αργή αλλά σταθερή άνοδό του στην Ελλάδα και στα 35 χρόνια συνεπούς και επιτυχημένης παρουσίας της εταιρείας στην Ελλάδα. Όπως είπε ο κ. Ξουράφης, η πιο ανεπτυγμένη αγορά της Ευρώπης, στον κλάδο ασφάλισης Νομικής Προστασίας, σύμφωνα με επίσημα στοιχεία, είναι η Γερμανική, η οποία κατέχει το 51% του συνόλου των ασφαλίστρων των ευρωπαϊκών χωρών. Ακολουθούν οι αγορές της Μεγάλης Βρετανίας και της Γαλλίας με ποσοστό 10% η καθεμία, η Ολλανδία με 7%, η Αυστρία με 6%, το Βέλγιο με 5%, η Ιταλία με 4%, η Σουηδία με 3% και η Ισπανία με 2%. Στο υπόλοιπο 2% περιλαμβάνονται όλες οι λοιπές χώρες, όπως και η Ελλάδα, με πολύ χαμηλά ποσοστά.

Σύμφωνα με έρευνες ένα πολύ μικρό ποσοστό πολιτών – 13%– καταφεύγει στην Ευρώπη με τη βοήθεια δικηγόρου στα δικαστήρια. Ποσοστό πολιτών 12% ζητά απλώς και μόνο συμβουλές από κάποιον δικηγόρο ή από κάποιο σύνδεσμο καταναλωτών, αποφεύγοντας να διεκδικήσει δικαστικά την αποζημίωσή του. Ποσοστό 75% παραιτείται από τη διεκδίκηση των δικαιωμάτων του. Σαν βασικό λόγο, για να μην προχωρήσει κανείς δικαστικά, το 53% επικαλείται τα υψηλά έξοδα, ενώ το 31% τη χρονοβόρα διάρκεια ενός δικαστικού αγώνα, αναφέρει ο κ. Ξουράφης.

Σε ό,τι αφορά στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον κ. Ξουράφη, τη 12ετία 1992-2005 η Ελλάδα πέτυχε τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση ασφαλίστρων από 3 εκατ. ευρώ το 1992 άγγιξε τα 36,7 εκατ. ευρώ ασφάλιστρα το 2005, δηλαδή αυξήθηκαν τα ασφάλιστρα κατά 1.123%, ποσοστό εξαιρετικά υψηλό σε σχέση με όλες τις άλλες χώρες της Ευρώπης.

Στους στόχους που πρέπει να επιτευχθούν το 2008 αναφέρθηκε ο κ. Τσαούσης, τονίζοντας ότι η διεύθυνση πωλήσεων σχεδίασε ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης βασισμένο στις ανάγκες των συνεργατών και στις απαιτήσεις της αγοράς.

Ο κάθε συνεργάτης πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ανεξάρτητη μονάδα και να είναι ενταγμένος σε ένα συγκεκριμένο στρατηγικό πρόγραμμα συνεργασίας, πρόσθεσε ο κ. Τσαούσης και μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στη δημιουργία του Εθελοντικού Κώδικα Δέσμευσης με την ποιότητα, το οποίο θα λάβουν όλοι οι συνεργάτες μας υπογεγραμμένο από την VICTORIA.

Ο κ. Peter Stoeckl, ανώτατο στέλεχος και υπεύθυνος της D.A.S., μεταξύ άλλων χωρών και για την Ελλάδα και μέλος του Δ.Σ. της D.A.S. - HELLAS, απέδωσε εύσημα στους κ. Ματθία και Ξουράφη, για την αυξημένη παραγωγή ασφαλίστρων στη Νομική Προστασία που εμφανίζει η









Οι κ.κ. Peter Stoeckl, ανώτατο στέλεχος και υπεύθυνος της D.A.S., Νάντια Σταυρογιάννη, Διευθύντρια Πωλήσεων D.A.S.-HELLAS, Thomas Schöllkopf, μέλος Δ.Σ. ERGO International AG, Ευστάθιος Τσαούσης, Διευθυντής Πωλήσεων VICTORIA AAEZ



Από αριστερά: Δημήτριος Παραφέστας, Ιφιγένεια Καρίβαλη, εταιρεία Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλίσεων ΑΕ, Δημήτριος Μπατσούλης, Χρήστος Κελέφης, Ανδρέας Διαμαντόπουλος, Θεόδωρος Κοκκάλας, Όλγα Βακάλη, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Γεώργιος Μάστακας, Ελευθέριος Δρόσος, Ευστάθιος Τσαούσης

Από αριστερά: Δημήτριος Πάσιος, Δημήτριος Παραφέστας, Ιορδάνης Αποστολίδης, Ελευθέριος Δρόσος, Θεόδωρος Κοκκάλας, Χρήστος Μακρής, Ελένη Ναλμπάντη, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Παναγιώτης Στασινόπουλος, Γρηγόριος Ξουράφης, Ευστάθιος Τσαούσης



Ελλάδα σε σχέση με τις άλλες χώρες.

Ως πολυτιμότερο κεφάλαιο χαρακτήρισε το δίκτυο η κ. Σταυρογιάννη, σημειώνοντας ότι το 2007 ήταν μια ακόμα θετική χρονιά για την D.A.S.-HELLAS. Όπως έκανε γνωστό η αύξηση της νέας παραγωγής, στα προϊόντα εκτός της Νομικής Προστασίας Αυτοκινήτων, άγγιξε το 54%, σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά.

Τα όπλα στη φαρέτρα του δικτύου μας είναι η ποικιλία και το εύρος των ασφαλιστικών καλύψεων της D.A.S.-HELLAS, η αναγνωρισιμότητα του σήματός της, η ευρωπαϊκή της εμβέλεια, το κύρος και η αξιοπιστία της, είπε η Νάντια Σταυρογιάννη, διευθύντρια πωλήσεων D.A.S.-HELLAS.



Από αριστερά: Σωτήριος Παπαθανασόπουλος, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Βασιλική Τσίκα, Αριστείδης Βασιλειάδης, Ιφιγένεια Καρίβαλη, εταιρεία Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλίσεων ΑΕ, Θεόδωρος Κοκκάλας, Όλια Αναγνώστου, εταιρεία ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΕΠΕ, Ευστάθιος Τσαούσης, Δανιήλ Εμμανουήλ



Από αριστερά: Ιφιγένεια Καρίβαλη, εταιρεία Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλίσεων ΑΕ, Ιωάννης Ντόιμας, Δανιήλ Εμμανουήλ, Κάτια Χουρμούζη, εταιρεία ING Ελληνική ΑΕ Μεσιτείας Ασφαλίσεων, Ηρώ Φίκα, Αριστείδης Βασιλειάδης, Θεόδωρος Κοκκάλας, Όλια Αναγνώστου, εταιρεία ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΕΠΕ, Peter Stoeckl, Δημήτριος Νικολαΐδης, Σωτήριος Παπαθανασόπουλος, Έλια Τριανταφύλλου, γραφείο Σκαλκέας Σ. & ΣΙΑ ΕΕ, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Παναγιώτης Στασινόπουλος, Ευστάθιος Τσαούσης

Από αριστερά: Ιωάννης Στεφάνου, Αικατερίνη Στεφάνου, Αντώνιος Προδρόμου, Μάνος Ματθίας, τ. διευθύνων σύμβουλος D.A.S.-HELLAS, Γρηγόριος Ξουράφης, Γεώργιος Γεννηματάς



Από αριστερά: Γρηγόριος Ξουράφης, Θεόδωρος Κοκκάλας,



Από αριστερά: Χαρίλαος Κορύλλος, Γεώργιος Καλλιμάνης, Σίμος Αλεκοζίδης, ALFA POINT ΑΕ, Θεόδωρος Κοκκάλας, Χρήστος Κελέφης, Ευάγγελος Μίχος, Κοσμάς Μουτσουρούφης, Δημήτριος Νικολαΐδης, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Δημήτριος Παραφέστας, Βασίλειος Πρετιμπάιλος, Έλια Τριανταφύλλου, γραφείο Σκαλκέας Σ. & ΣΙΑ ΕΕ, Παναγιώτης Στασινόπουλος, Ευστάθιος Τσαούσης



Σε αυξητική πορεία η παραγωγή ασφαλίστρων

Σταθερά ανοδική πορεία ακολουθεί η παραγωγή ασφαλίστρων της VICTORIA. Το 2007 η αύξηση ανήλθε ποσοστιαία στο 8,91%, ενώ σε απόλυτους αριθμούς τα ασφάλιστρα ανήλθαν τη χρονιά που πέρασε στο ποσό των 64.418.330 ευρώ έναντι 59.146.477 ευρώ το 2006. Το καινοτόμο νέο παραμετρικό τιμολόγιο αυτοκινήτου που υιοθετήθηκε το 2007, αλλά και η αναπτυξιακή στρατηγική στους λοιπούς κλάδους οδήγησαν την εταιρεία στη διατήρηση της ισχυρής θέσης της στον κλάδο αυτοκινήτου, στη βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος και στη συνεχή βελτίωση των αποτελεσμάτων στους εκτός αυτοκινήτου γενικούς κλάδους.

Η παραγωγή ασφαλίστρων στους εκτός αυτοκινήτου γενικούς κλάδους αυξήθηκε τη χρονιά που πέρασε κατά 52,92%. Ειδικότερα στον κλάδο ασφάλισης περιουσίας η αύξηση ανήλθε στο 27,20%. Τα τεχνικά αποθέματα της εταιρείας, η οποία βρίσκεται μεταξύ των 3 εταιρειών με τα υψηλότερα αποθέματα στην ελληνική αγορά, ανήλθαν στο ποσό των 133.428.801 ευρώ το 2007 έναντι 122.689.378 ευρώ το 2006, αύξηση δηλαδή κατά 8,75%. Η VICTORIA διαθέτει επίσης ισχυρότατη κεφαλαιακή επάρκεια, με τα ίδια κεφάλαιά της να υπερκαλύπτουν τα προβλεπόμενα από το νόμο περιθώρια φερεγγυότητας και ανέρχονται σε 19.646.798 ευρώ. Σημαντική αύξηση εμφανίζουν και οι επενδύσεις της εταιρείας, οι οποίες άγγιξαν τα 122.155.680 ευρώ το 2007 έναντι 111.935.191 ευρώ το 2006. Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 36% (5.240.856 ευρώ το 2007 έναντι 3.845.783 ευρώ το 2006). Η VICTORIA προωθεί τα προϊόντα της μέσω δικτύου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Οι συνεργάτες της, κατά κύριο λόγο αποκλειστικής απασχόλησης, ξεπερνούν τους 1.200 σε όλους τους νομούς της Ελλάδας.



Κορυφαία ΑΧΙΑ



Με ένα μοναδικό ταξίδι στο Ιγκουάσου και στο μαγευτικό Μπουένος Άιρες, επιβράβευσε τους καλύτερους ασφαλιστικούς συνεργάτες η ΑΧΑ Ασφαλιστικής. Οι άνθρωποι της ΑΧΑ Ασφαλιστική ταξίδεψαν μέχρι το Ιγκουάσου (σημαίνει «ξακουστά και μεγαλοπρεπή νερά»), που είναι γνωστό σε ολόκληρο τον κόσμο για τους καταρράκτες του, οι οποίοι αποτελούν Μνημείο Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς της ΟΥΝΕΣΚΟ. Επισκέφτηκαν το Εθνικό Πάρκο Ιγκουάσου από την πλευρά της Βραζιλίας και της Αργεντινής και είχαν τη δυνατότητα να κάνουν βαρκάδα στους καταρράκτες.

Επόμενος τόπος διαμονής ήταν το Μπουένος Άιρες, μία από τις πιο πολυσύνθετες και ενδιαφέρουσες πόλεις της Νοτίου Αμερικής. Ξεναγήθηκαν στο σύγχρονο κέντρο της πόλης, που σφύζει από ζωή, καθώς και στις πολλές γειτονιές με τα διαφορετικά χρώματα και τις ξεχωριστές ταυτότητες, La Boca, San Telmo, Recoleta και Palermo. Το ταξίδι περιελάμβανε ολοήμερη εκδρομή σε δημοφιλές ράντσο, όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τους gauchos και τις συνήθειές τους και να δοκιμάσουν τις ικανότητές τους στην ιππασία. Επίσης, οι συνεργάτες έκαναν βαρκάδα στο Δέλτα του ποταμού Parana και θαύμασαν τα μικρά νησάκια. Τους διακεκριμένους ασφαλιστικούς συνεργάτες συνόδευσαν στο ξεχωριστό αυτό ταξίδι οι κ.κ. Eric Kleijnen, Θ. Αργυρακόπουλος, Γ. Πιταούλης, Α. Ζορμπαλάς και η κα Α. Κοντοθανάση.

Γιορτάζοντας στη Λάρισα

Αύξηση 57% στις γενικές ασφαλίσεις το 2007 σημείωσε το γραφείο πωλήσεων περιφερειακής διεύθυνσης Λάρισας με διευθυντή τον κ. Μωυσή Μανουάχ, επιτυχία που γιορτάστηκε σε μια όμορφη εκδήλωση. Ο περιφερειακός διευθυντής κ. Μωυσής Μανουάχ, πλαισιωμένος από τους συνεργάτες του, τον Agency Manager κ. Νικόλαο Μηλαντέμη και τις Unit Managers κ.κ. Άννα Πλιάτα, Κωνσταντίνα Καψιώχα, συνεχάρη όλους τους συνεργάτες του για τη συμβολή τους στην επίτευξη του ετήσιου στόχου του Κλάδου Ζωής, καθώς και για την αύξηση κατά 57% στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων και ευχήθηκε το 2008 να είναι ακόμη πιο δημιουργικό και αποδοτικό. Από τα κεντρικά γραφεία της ΑΧΑ Ασφαλιστικής παρευρέθησαν οι κ.κ. Αλέξανδρος Γούναρης από το υποκατάστημα Θεσσαλονίκης, Απόστολος Ζορμπαλάς από τη διεύθυνση πωλήσεων Agency System, Σπυρίδων Γαλανόπουλος από τη διεύθυνση Marketing, καθώς επίσης και ο υποδιευθυντής διευθύνσεως καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος και Δυτικής Μακεδονίας της Alpha Bank κ. Κωνσταντίνος Παπαγιάννης.



Την εκδήλωση έκλεισε ο κ. Απόστολος Ζορμπαλάς, ο οποίος συνεχάρη τους ασφαλιστικούς συνεργάτες του γραφείου και επεσήμανε τη δυναμική προσέλευση της ΑΧΑ Ασφαλιστικής στην ελληνική αγορά, με καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα πάντα στις προσωπικές ανάγκες του πελάτη καθώς και ολοκληρωμένη, άμεση και επαγγελματική εξυπηρέτηση. «Δουλεύοντας ομαδικά και αξιοποιώντας όλες τις ευκαιρίες, και με τη συμβολή όλων των συνεργατών μας, θα ξεχωρίσουμε και στην ελληνική αγορά και θα εκπληρώσουμε τη φιλοδοξία μας να γίνουμε η Προτιμώμενη Εταιρεία από τους πελάτες», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Ζορμπαλάς.

Εξαγόρασε τη μεξικανική ING Seguros

Στην εξαγορά του 100% του μεριδίου μετοχών της ING Seguros, κυρίαρχης ασφαλιστικής εταιρείας στο Μεξικό, έναντι περίπου 1 δισ. ευρώ προχώρησε η ΑΧΑ.

Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο κ. Henri De Castries, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της ΑΧΑ, ανέφερε ότι η συγκεκριμένη κίνηση δίνει στην εταιρεία μια ηγετική θέση σε μια μεγάλη και αναπτυσσόμενη αγορά με ελκυστικούς όρους, καθώς πιστεύουμε ότι στηριζόμενοι στην τεχνογνωσία μας μπορούμε να συμβάλουμε στην ανάπτυξη και στην αποδοτικότητα της ING Seguros. Με την πρόσφατη επέκτασή μας στην Ασία, την Ανατολική Ευρώπη, την περιοχή της Μεσογείου, και τώρα με την απόκτηση της ING Seguros στην περιοχή του Μεξικού, ενδυναμώνει ο επεκτατικός χαρακτήρας της ΑΧΑ, συμβάλλοντας στην επίτευξη της Φιλοδοξίας 2012, σημείωσε ο Henri De Castries, σημειώνοντας ότι η διοικητική ομάδα του ομίλου είναι πολύ ενθουσιασμένη με αυτή τη νέα πρόκληση και σίγουρη ότι θα επικεντρωθεί στην επίτευξη υψηλής ικανοποίησης πελατών και υπαλλήλων, για να οδηγήσει την ΑΧΑ σε μια ακόμα επιτυχία και στο Μεξικό.



Με την απόκτηση και της ING Seguros ενδυναμώνει ο επεκτατικός χαρακτήρας της ΑΧΑ, συμβάλλοντας στην επίτευξη της φιλοδοξίας 2012, σημείωσε ο Henri De Castries

Η ING Seguros είναι η 3η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στο Μεξικό (12% του μεριδίου αγοράς, 5,5 εκατομμύρια πελάτες) με κυρίαρχη θέση στις βασικές ασφαλιστικές κατηγορίες, όπως στον Κλάδο Αυτοκινήτων (2η μεγαλύτερη εταιρεία με 17% μερίδιο αγοράς) και στον Κλάδο Υγείας (2η μεγαλύτερη εταιρεία με 19% μερίδιο αγοράς). Επίσης, δραστηριοποιείται στον Κλάδο Ζωής με 6% μερίδιο αγοράς. Η ING Seguros υποστηρίζεται από ένα εκτενές δίκτυο διανομής 7.500 συνεργατών, από τους οποίους οι 1.500 είναι εξειδικευμένοι στις Ασφαλίσεις Ζωής.

Στην αγκαλιά του ομίλου

Όλο το Διοικητικό Προσωπικό της ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, την Καθαρά Δευτέρα, είχε την ευκαιρία να ταξιδέψει για μια μέρα στην Πόλη του Φωτός, με σκοπό να επισκεφτεί και να γνωρίσει τα κεντρικά γραφεία του ομίλου ΑΧΑ και να κάνει μια βόλτα στους κεντρικούς δρόμους του Παρισιού.





Ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Henri De Castries, υποδέχθηκε την νέα χώρα-μέλος του ομίλου και εξέφρασε τον ενθουσιασμό του για το εγχείρημα αυτό, το οποίο καμία άλλη χώρα του ομίλου δεν έχει πραγματοποιήσει. Έκφρασε τα συγχαρητήριά του για τη γρήγορη ενσωμάτωση και ένταξη της Ελλάδας στον όμιλο και δήλωσε την πεποίθησή του ότι η ελληνική ομάδα θα κατορθώσει να εκπληρώσει τη «Φιλοδοξία 2012» και να γίνει η ΑΧΑ η Προτιμώμενη Εταιρεία στην ασφαλιστική αγορά. Η ελληνικής καταγωγής, κα Δήμητρα Μάνη, Group Executive Management of Human Resources, καλωσόρισε με τη σειρά της την Ελληνική Ομάδα, νιώθοντας υπερήφανη για την επιτυχία της ΑΧΑ Ασφαλιστικής να ενταχθεί στον Όμιλο μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Δήλωσε ότι είναι σίγουρη και θετική για το μέλλον και την επίτευξη των στόχων, καθώς η επιτυχία είναι δεδομένη, αφού αποτελεί κομμάτι της προσωπικότητας των Ελλήνων. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με μια περιήγηση στα πιο σημαντικά αξιοθέατα του Παρισιού και το Διοικητικό Προσωπικό της ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ επέστρεψε νοιώθοντας υπερήφανο που εργάζεται για τον Όμιλο ΑΧΑ.



Νέα προϊόντα γενιές μπροστά

Μία νέα σειρά ολοκληρωμένων και ευέλικτων ασφαλιστικών προϊόντων, δημιούργησε ο όμιλος Generali. Πρόκειται για οκτώ νέα προγράμματα, προγράμματα που καλύπτουν όλες τις ανάγκες μιας γενιάς, της «Generation G». Μιας γενιάς που μπορεί να απολαμβάνει το παρόν και να σχεδιάζει το μέλλον, με στέρεες βάσεις για ένα δυνατό ξεκίνημα, γιατί έχει το προσωπικό της σύστημα υγείας, δεν την ανησυχεί το απρόοπτο, επιχειρεί με σιγουριά, της δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχει σε ομάδες με ισχυρούς δεσμούς, να νιώθει ασφάλεια και σιγουριά στο δικό της χώρο και να γεύεται τις χαρές της ζωής, ταξιδεύοντας ελεύθερη από έννοιες!

Pension plan — Απολαύστε το παρόν, σχεδιάστε το μέλλον!



Το Pension Plan είναι το πιο ολοκληρωμένο και ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, καθώς δίνει την ευχέρεια στον ασφαλιζόμενο να επιλέξει ανάμεσα στους πολλαπλούς εναλλακτικούς συνδυασμούς παροχών και να δημιουργήσει το δικό του «προσωπικό» πρόγραμμα που ταιριάζει στους στόχους, τις δυνατότητες και τις προσωπικές του επιδιώξεις. Το Pension Plan εξασφαλίζει τον ασφαλισμένο με δύο εναλλακτικά ασφαλιστικά προγράμματα, εγγυημένου Επιτοκίου και Unit Linked.

Το πρόγραμμα Pension Plan – Εγγυημένου Επιτοκίου είναι ένα σύγχρονο και απόλυτα εγγυημένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να γνωρίζει, από την ημέρα της υπογραφής του ασφαλιστικού του συμβολαίου, το ακριβές ελάχιστο ποσό που θα εισπράξει στη λήξη του, ενώ υπάρχει πάντα η δυνατότητα το ποσό να αυξηθεί, εάν προκύψουν αποδόσεις πάνω από τις ελάχιστα εγγυημένες.

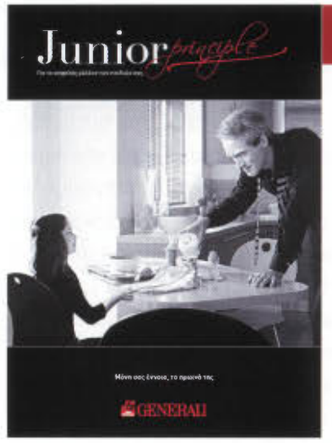
Το Pension Plan – Unit Linked είναι ένα δυναμικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, το οποίο απευθύνεται σε όσους επιθυμούν να συμμετέχουν ενεργά στη δημιουργία του κεφαλαίου που θα εισπράξουν στη λήξη του συμβολαίου, μέσα από τρία «Επενδυτικά Χαρτοφυλάκια» τα Generali Stable, Generali Balanced και Generali Dynamic, της Generali τα οποία προσφέρουν διαφορετικά επίπεδα επενδυτικού ρίσκου και αντίστοιχης στοχευόμενης υπεραξίας.

Team spirit — Για ομάδες με ισχυρούς δεσμούς



Τα ευέλικτα προγράμματα ομαδικής ασφάλισης ζωής και υγείας της Generali αποτελούν μια εξαιρετικά έξυπνη επιλογή με πολλαπλά οφέλη για τις επιχειρήσεις εκείνες που επενδύουν ουσιαστικά στους συνεργάτες τους.

Το Team Spirit προβάλλει και ικανοποιεί το υψηλό αίσθημα ευθύνης της εταιρείας απέναντι στους συνεργάτες της, δημιουργώντας υψηλά κίνητρα παραγωγικότητας και διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό.



Junior principle — Στέρεες βάσεις για ένα δυναμό ξεκίνημα

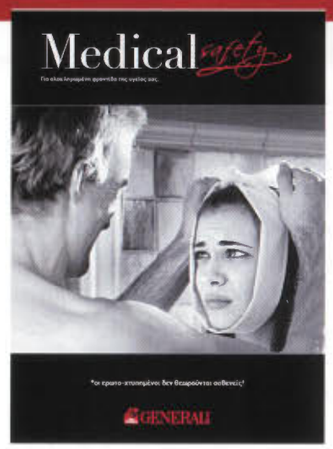
Το Junior Principle είναι το πλέον εξελιγμένο ασφαλιστικό-αποταμιευτικό πρόγραμμα για το παιδί με μοναδικά πλεονεκτήματα.

Η Generali δίνει από την πρώτη στιγμή τη δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε δύο «προγράμματα» διαφορετικού αποταμιευτικού χαρακτήρα το Junior Principle – Εγγυημένου Επιτοκίου και το Junior Principle – Unit Linked με δυνατότητα επιλογής των επενδύσεων μέσα από τα τρία «Επενδυτικά Χαρτοφυλάκια» Generali Stable, Generali Balanced και Generali Dynamic.

Επίσης υπάρχει η δυνατότητα συνδυασμών και τροποποίησης των επενδυτικών επιλογών μέχρι τέσσερις φορές για κάθε ασφαλιστικό έτος.

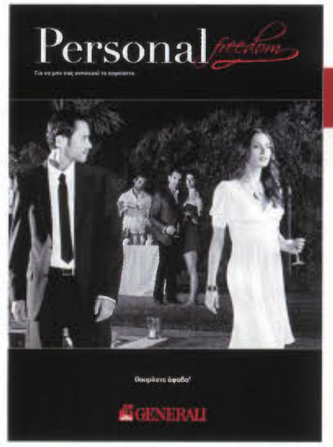
Μία πρωτοποριακή δυνατότητα που προσφέρει το Junior Principle είναι η καταβολή του κεφαλαίου στη λήξη του προγράμματος είτε ως εφάπαξ ποσό ή ως σταθερή μηνιαία καταβολή για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα 5 ή 10 χρόνων.

Medical safety — Το προσωπικό σας σύστημα υγείας



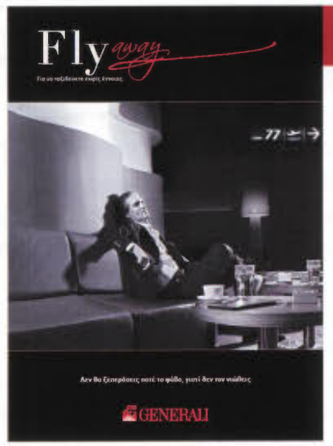
Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό για τα ελληνικά δεδομένα Πρόγραμμα Υγείας, που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να δημιουργήσει ένα απόλυτα «προσωπικό» πρόγραμμα. Το Medical Safety είναι μοναδικό, καθώς είναι εξαιρετικά ευέλικτο και δεν προϋποθέτει την ύπαρξη κάποιου άλλου προγράμματος στο οποίο θα προσαρτηθεί προκειμένου να απολαμβάνετε τις παροχές και τις υπηρεσίες που αφορούν στην Υγεία σας.

Στις Βασικές Καλύψεις η Generali συμπεριλαμβάνει ετήσιο check-up. Παρέχει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα να επιλέξει ανάλογα με τις ανάγκες και τις επιθυμίες του, το ανώτατο, ετήσιο όριο κάλυψης νοσοκομειακών δαπανών, τη θέση στην οποία επιθυμεί να νοσηλευθεί, το ποσό απαλλαγής για κάθε νοσηλεία. Προσφέρει κάρτα Νοσηλείας σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία εντός και εκτός Ελλάδος και 24ωρη φροντίδα με το Generali Call Center, επείγουσα Υγειονομική Αερομεταφορά, επιδόματα μη χρήσης. Στις προαιρετικές καλύψεις περιλαμβάνονται απεριόριστες επισκέψεις σε συνεργαζόμενους ιατρούς και συμμετοχή στην αμοιβή του ιατρού επιλογής του ασφαλισμένου, κάλυψη διαγνωστικών εξετάσεων με παραπεμπτικό ιατρού είτε του δικτύου είτε της επιλογής του ασφαλισμένου.



Personal freedom — Για να μην σας ανησυχεί το απρόοπτο

Το Personal Freedom, ένα καινοτόμο πρόγραμμα φροντίδας και κάλυψης σε περίπτωση προσωπικού ατυχήματος για άτομα ηλικίας μέχρι και 70 ετών. Παράλληλα, προβλέπει τη δυνατότητα ασφάλισης της οικογένειας στο ίδιο ασφαλιστήριο. Τα παιδιά μπορούν να είναι ασφαλισμένα ως εξαρτώμενα μέλη μέχρι την ηλικία των 25 χρόνων, εφόσον σπουδάζουν. Το Personal Freedom καλύπτει τον ασφαλισμένο, σε περίπτωση ατυχήματος, για έξοδα νοσηλείας, ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, μετατραυματικές θεραπείες, εξετάσεις ή και θεραπείες εκτός νοσοκομείου, οργάνωση μεταφοράς και επιλογή μεταφορικού μέσου, μεταφορά επίσης του θεράποντα ιατρού και ενός οικείου προσώπου για συνοδεία.



Ταξιδέψτε ελεύθεροι από έννοιες Fly away

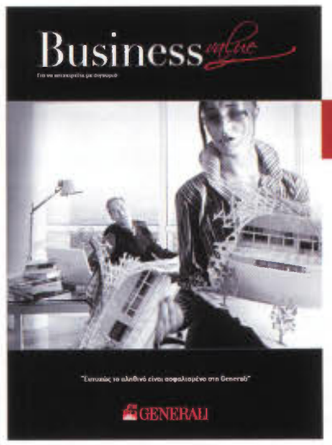
Το πρόγραμμα Fly Away είναι ένα ολοκληρωμένο και ευέλικτο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης, που καλύπτει απόλυτα από κάθε απρόοπτο όσους ταξιδεύουν συχνά κατά τη διάρκεια του χρόνου, ιδιώτες ή στελέχη επιχειρήσεων, πωλητές κάθε είδους, καθώς και εταιρείες που ενδιαφέρονται για την ασφάλιση των στελεχών τους. Το Fly Away καλύπτει μεταξύ άλλων τα έξοδα διακοπής του ταξιδίου και τα έξοδα επιστροφής. Επίσης αποζημιώνει περιπτώσεις καθυστέρησης του ταξιδιού. Ασφάλιση αποσκευών: Η Generali με το Fly Away καταβάλλει αποζημίωση για ολική απώλεια ή καθυστέρηση άφιξης των αποσκευών. Επίσης, καλύπτονται τα έξοδα για αγορές ειδών πρώτης ανάγκης σε περίπτωση καθυστέρησης άφιξης των αποσκευών στον τελικό προορισμό για διάστημα μεγαλύτερο των έξι (6) ωρών. Έκτακτα Έξοδα Υγείας: Το Fly Away καλύπτει εξ ολοκλήρου έκτακτα έξοδα στο εξωτερικό καθώς και δαπάνες για υγειονομική μεταφορά στη χώρα μόνιμης διαμονής. Κλοπή Χρημάτων, απώλεια ή κλοπή κ.ά



Ασφάλεια και σιγουριά για το δικό σας χώρο Home comfort

Η Generali, γνωρίζοντας πόσο σημαντικό είναι το αίσθημα της ασφάλειας στο σπίτι, σχεδίασε ένα πρωτοποριακό για τα ελληνικά δεδομένα «προσωπικό» πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας, με μοναδικά προνόμια και μεγάλη ευελιξία. Δίνει την ευκαιρία στον ασφαλισμένο να καλύψει ταυτόχρονα κύρια κι εξοχική κατοικία. Η αποζημίωση καταβάλλεται σε «Αξία Αντικατάστασης Καινούριου».

Βασικές Καλύψεις: Πυρκαγιά, Φυσικά φαινόμενα, Ζημιογόνες ενέργειες τρίτων, Κλοπή / Ληστεία: Καλύπτεται σε κάθε περίπτωση ζημιάς που προκύπτει από κλοπή, βανδαλισμό κατά τη διάρκεια κλοπής. Προβλέπονται επίσης δαπάνες για τα έξοδα επανέκδοσης εγγράφων, κλοπή χρημάτων και για την ψυχολογική, ιατρική υποστήριξης, από ψυχολόγο/ψυχίατρο για τον ασφαλισμένο και τα μέλη της οικογένειάς του, μετά από κλοπή, Πρόσκρουση ή πτώση αντικειμένων, Μετεγκατάσταση / Απώλεια ενοικίων, Αστική Ευθύνη, Προστασία από τον πληθωρισμό & την υπασφάλιση. Επίσης περιλαμβάνει μια σειρά προαιρετικών καλύψεων με απεριόριστες επιλογές και δυνατότητες που διαμορφώνεται και προσαρμόζεται απόλυτα στα μέτρα, και τις ανάγκες του ενδιαφερομένου. Η αποζημίωση καταβάλλεται σε 24 ώρες από την ημέρα συμπλήρωσης του φακέλου.



Για να επιχειρείτε με σιγουριά Business value

Η Generali, κατανοώντας τις ανάγκες του σήμερα, έχει δημιουργήσει ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης για κάθε είδους επιχείρηση, μικρή ή μεγάλη. Το Business Value είναι ένα πλήρες σύστημα προστασίας της επιχείρησης, απόλυτα προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες του επιχειρηματία. Προσφέρει ολοκληρωμένη κάλυψη, προσαρμογή στις δυνατότητές του και πλήρη διαφάνεια στους όρους του συμβολαίου. Το μοναδικό σύστημα αντικατάστασης του Business Value καλύπτει αυτόματα τα νεοαποκτηθέντα περιουσιακά στοιχεία ή τυχόν κτιριακές βελτιώσεις, ενώ αποζημιώνει στην αξία αντικατάστασής τους με καινούρια.

Symposium Communications

Για τη γενιά που επιλέγει τη ζωή της

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

GENERALI
ΟΜΙΛΟΣ GENERALI
www.generali.gr

Γενιές μπροστά!

Εθνική Τράπεζα

Ισχυρή ανάπτυξη σε Ελλάδα και εξωτερικό

Στο ιστορικό υψηλό των 1.678 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη του ομίλου της ΕΤΕ στο 2007, αυξημένα κατά 70% σε σχέση με το 2006. Περιλαμβανομένης της έκτακτης φορολογικής επιβάρυνσης των χρηματοοικονομικών κερδών και της ενίσχυσης των πυροπαθών, τα καθαρά κέρδη του Ομίλου διαμορφώθηκαν σε 1.625 εκατ. ευρώ. Όπως επισημαίνει η διοίκηση, η ενίσχυση της κερδοφορίας του Ομίλου αντανακλά τη ραγδαία ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στις αγορές της Τουρκίας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, όπως προβλέπεται στο τριετές Επιχειρησιακό Σχέδιο του Ομίλου. Συγκεκριμένα, τα καθαρά κέρδη από τις εγχώριες δραστηριότητες ανήλθαν σε 1.1095 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 37% σε σχέση με το 2006. Η συμβολή της τουρκικής Finansbank στην κερδοφορία του Ομίλου για το 2007 ανήλθε σε 448 εκατ. ευρώ έναντι 87 εκατ. ευρώ στο προηγούμενο έτος. Αύξηση κατά 41% σημείωσαν τα καθαρά κέρδη των μονάδων του Ομίλου στη ΝΑ Ευρώπη και ανήλθαν σε 155 εκατ. ευρώ στο 2007. Το συνολικό ύψος χορηγήσεων του Ομίλου ανήλθε στο 2007 σε 56 δισ. ευρώ, αυξημένο κατά 27% σε σχέση με το 2006. Αντίστοιχα, οι καταθέσεις διαμορφώθηκαν σε 60 δισ. ευρώ, έναντι 53 δισ. ευρώ το 2006, σημειώνοντας αύξηση 13%, ενώ η σχέση δανείων προς καταθέσεις διατηρείται στα επίπεδα του 90%, που είναι από τα χαμηλότερα διεθνώς. Όπως επισημαίνει σε ανακοίνωσή της η τράπεζα, η χαμηλή σχέση δανείων προς καταθέσεις και η συνεπαγόμενη υπερβάλλουσα ρευστότητα αποτελεί στρατηγικό πλεονέκτημα στην τρέχουσα συγκυρία των διεθνών αγορών χρήματος και εγγύηση σταθερότητας και χρηματοδότησης της μελλοντικής επέκτασης του Ομίλου.

Με δυναμικούς ρυθμούς συνεχίστηκε και η ανάπτυξη της λιανικής στο 2007, καθώς το σύνολο των χορηγήσεων ανήλθε σε 25,7 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 19% σε σχέση με το 2006. Ειδικότερα, το 2007 η Εθνική Τράπεζα χορήγησε 4 δισ. ευρώ σε νέα στεγαστικά δάνεια σημειώνοντας νέο ρεκόρ παραγωγής (+13% σε σχέση με το 2006). Οι χορηγήσεις της τράπεζας προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις και επαγγελματίες προσέγγισαν τα 3,7 δισ. ευρώ το 2007, αυξημένες κατά 24%, με τον πληθυσμό των συνεργαζομένων επιχειρηματιών να αυξάνεται κατά 10%. Παράλληλα, συνεχίζονται οι ανοδικές επιδόσεις στον τομέα των επιχειρηματικών χορηγήσεων, οι οποίες κατέγραψαν τον υψηλότερο ρυθμό αύξησης (20%) των τελευταίων ετών, προσεγγίζοντας τα 14 δισ. ευρώ. Οι καταθέσεις του Ομίλου στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν στα 48 δισ. ευρώ, αυξημένες κατά 10% σε ετήσια βάση.



Σε 500 ημέρες από την εξαγορά της Finansbank ανακτήθηκε το 14% της επένδυσης, τονίζει ο πρόεδρος της ΕΤΕ, Τάκης Αράπογλου

Μέρισμα 1,40 ευρώ ανά μετοχή

Μέρισμα 1,40 ευρώ, αυξημένο κατά 40% ανά μετοχή θα διανείμει η Εθνική Τράπεζα για το 2007, όπως πρότεινε το διοικητικό συμβούλιο.

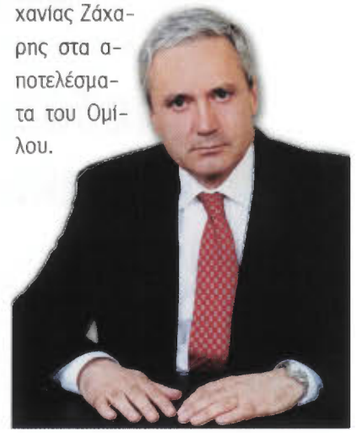
Ταυτόχρονα το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε να προτείνει στη γενική συνέλευση των μετόχων την παροχή δυνατότητας επανεπένδυσης μέρους του μερίσματος ύψους 1,00 ευρώ σε μετοχές της τράπεζας, που θα εκδοθούν και διανεμηθούν δωρεάν σε όσους μετόχους το επιλέγουν.

ATEbank
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πάνω όλα τα μεγέθη

Αύξηση 28,1% στα 241,4 εκατ. ευρώ σημείωσαν το 2007 τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους της Αγροτικής Τράπεζας. Σύμφωνα με τη διοίκηση της τράπεζας, χαρακτηριστικά της ανάπτυξης των δραστηριοτήτων και των επιδόσεων του Ομίλου αποτελούν η συνεχιζόμενη κερδοφορία σχεδόν όλων των εταιρειών του Ομίλου, με συνέπεια τη βελτίωση του δείκτη αποδόσεων των ιδίων κεφαλαίων (ROE) σε 17,4% από 15,5% το 2006, η σημαντική αύξηση στα υπόλοιπα του χαρτοφυλακίου δανείων κατά 19,1%, με αύξηση της δανειοδότησης της λιανικής τραπεζικής κατά 27,4% ενισχύοντας τα μερίδια αγοράς της ATEbank και ειδικότερα των στεγαστικών δανείων κατά 26% και των καταναλωτικών δανείων κατά 46%, η ενίσχυση των καταθέσεων κατά 14,1%, με αποτέλεσμα η ATEbank να διατηρεί μια εξαιρετικά προνομιακή σχέση δανείων προς καταθέσεις (86,1%), στοιχείο ιδιαίτερα σημαντικό από πλευράς ρευστότητας και ιδιαίτερα με τις υπάρχουσες συνθήκες στις αγορές και με ανταγωνιστικό κόστος χρήματος, η σημαντική μείωση του δείκτη μη εξυπηρετούμενων δανείων στο επίπεδο του 7,1% έναντι 10,8% τον Δεκέμβριο του 2006. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η θετική εξέλιξη του οικονομικού αποτελέσματος οφείλεται αφενός στην αύξηση των λειτουργικών εσόδων κατά 8,2%, φθάνοντας στα 950,7 εκατ. και αφετέρου στη συγκρατημένη αύξηση των εξόδων διαχείρισης κατά 6,6%, φθάνοντας το επίπεδο των 568 εκατ. ευρώ.

Συνέπεια των αποτελεσμάτων αυτών είναι η μείωση του δείκτη κόστους προς έσοδα στο 59,8% (έναντι 60,7% το 2006). Τα καθαρά έσοδα τόκων σημείωσαν αύξηση κατά 2,3% έναντι του 2006, επηρεαζόμενα από την αύξηση των εξόδων τόκων λόγω μετατόπισης μέρους των καταθέσεων σε «ακριβότερες» προθεσμιακές καταθέσεις. Επίσης, σημαντική επίδραση στη συγκράτηση της αύξησης των εσόδων είχαν τα στεγαστικά δάνεια με επιτόκιο χαμηλής εκκίνησης, τα οποία όμως με την πάροδο του 2008 θα αναπροσαρμόζονται σταδιακά υψηλότερα επιδρώντας θετικά στα μελλοντικά έσοδα από τόκους. Σημαντική είναι η συμβολή στην κερδοφορία του 2007 των μη τοκοφόρων εσόδων, τα οποία σημείωσαν αύξηση 20,7% με χαρακτηριστική την αύξηση των εσόδων του εμπορικού (στα 45,5 εκατ. +180%) και του επενδυτικού χαρτοφυλακίου (κέρδη ύψους 83,6 εκατ. +78%). Σε επίπεδο μητρικής, τα μετά από φόρους κέρδη της τράπεζας διαμορφώθηκαν στα 211,1 εκατ. ευρώ, έναντι 161,4 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περιόδου του 2006, δηλαδή ποσοστό αύξησης 30,8%. Αξιοσημείωτη, τέλος, είναι επίσης η συνεισφορά των αποτελεσμάτων των επενδύσεων της ATEbank που έχουν πραγματοποιηθεί στο εξωτερικό, καθώς από τα αποτελέσματα των θυγατρικών, το 42% της κερδοφορίας προέρχεται από τις τράπεζες AIKbanka στη Σερβία και ATEbank Romania στη Ρουμανία, σε αντίθεση με την αρνητική συνεισφορά της Ελληνικής Βιομηχανίας Ζάχαρης στα αποτελέσματα του Ομίλου.



Ικανοποίηση για τη συνεχιζόμενη κερδοφορία σχεδόν όλων των εταιρειών του Ομίλου εξέφρασε ο διοικητής της ATEbank Δημήτρης Μηλιάκος

Πώληση της «Ροδόπη» στην ΤΥΡΑΣ Α.Ε.

Την πώληση 309.810 μετοχών (ποσοστό 97,12%) της εταιρείας Βιομηχανία Γάλακτος Ξάνθης Ροδόπη Α.Ε. στην εταιρεία Α.Ε. ΤΥΡΑΣ έναντι συνολικού τιμήματος ευρώ 5.111.865 (ευρώ 16,5/μετοχή) αποφάσισαν τα διοικητικά συμβούλια της ATEbank και των θυγατρικών της εταιρειών ΕΛΒΙΖ Α.Ε. και ΣΕΒΑΘ ΑΒΕ. Ειδικότερα, η ATEbank πωλεί 223.600 μετοχές (ποσοστό 70,09 %), η ΣΕΒΑΘ ΑΒΕ πωλεί 69.210 μετοχές (ποσοστό 21,7%) και η ΕΛΒΙΖ Α.Ε. πωλεί 17.000 μετοχές (ποσοστό 5,33%).

ASPIS BANK

Ισχυρός δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας

Μείωση κερδών κατά 44% σημείωσε η Aspis bank για τη χρήση του 2007, καθώς τα κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας διαμορφώθηκαν σε 6,9 εκατ. ευρώ έναντι 12,3 εκατ. ευρώ το 2006.

Το τελικό αποτέλεσμα του ομίλου, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, επηρεάστηκε ουσιωδώς από την έκτακτη φορολογία ύψους 5,6 εκατ. ευρώ, καθώς και από το αυξημένο κόστος εξυπηρέτησης των αντληθέντων υβριδικών κεφαλαίων και τίτλων μειωμένης εξασφάλισης, συνολικού ύψους 140 εκατ. ευρώ το οποίο, όμως, αντισταθμίστηκε από τη διαμόρφωση του δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα. Στα τέλη Δεκεμβρίου 2007 το ενεργητικό ανήλθε σε 2,9 δισ. ευρώ αυξημένο κατά 17%, ως αποτέλεσμα της αύξησης των χορηγήσεων, οι οποίες απετέλεσαν το 75% του ενεργητικού.

Οι καταθέσεις πελατών, αποτέλεσαν το 80% του συνόλου των υποχρεώσεων του ομίλου Aspis Bank.

Συγκεκριμένα, το υπόλοιπο των καταθέσεων ανήλθε σε 2,2 δισ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 13% σε σχέση με το 2006, ενώ η έγκαιρη εισροή νέων κεφαλαίων συνέβαλε στην ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας, με το συνολικό δείκτη να ανέρχεται πλέον σε 16,2 %. Παράλληλα, η ανάπτυξη των αμιγώς τραπεζικών δραστηριοτήτων του ομίλου συνέβαλε στην αύξηση των λειτουργικών εσόδων κατά 8% σε 97,3 εκατ. ευρώ έναντι 90,2 εκατ. ευρώ το 2006, με βασική πηγή εσόδων τα λειτουργικά έσοδα από λιανική και επιχειρηματική τραπεζική, τα οποία αποτέλεσαν το 90% του συνόλου των οργανικών εσόδων.

ALPHA BANK

Διεισδύει στην Ουκρανική αγορά

Σε συμφωνία με τους μετόχους της νεοσυσταθείσης ουκρανικής τραπέζης OJSC Astra Bank προχώρησε η Alpha Bank για την εξαγορά ποσοστού 90% του μετοχικού της κεφαλαίου. Η συναλλαγή δεν δημιουργεί υπεραξία εξαγοράς (goodwill) και το τίμημα αντανακλά το ιδρυτικό κεφάλαιο της τραπέζης που ανέρχεται σε 9 εκατ. ευρώ. Με την εξαγορά αυτή, η Alpha Bank αποκτά παρουσία σε μία ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά μίας από τις μεγαλύτερες και σημαντικότερες χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, με στόχο την εδραίωσή της στο χρηματοπιστωτικό κλάδο της Ουκρανίας.

Τα συμβαλλόμενα μέρη συμφώνησαν από κοινού ότι οι ιδρυτικοί μέτοχοι της Astra Bank θα διατηρήσουν ποσοστό συμμετοχής 10% στο μετοχικό κεφάλαιο και θα εξακολουθούν να συμμετέχουν στη διοίκηση της τράπεζας.

Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί το δεύτερο τρίμηνο του 2008, ενώ έχουν ληφθεί οι κατά νόμο προβλεπόμενες εγκρίσεις.

Millennium bank

Αναπροσαρμογή επιτοκίων καταναλωτικής πίστης

Σε μερική αναπροσαρμογή των επιτοκίων της καταναλωτικής πίστης, με ισχύ από τη Δευτέρα 24 Μαρτίου, προχώρησε η Millennium Bank, λαμβάνοντας υπόψη την πραγματική αύξηση του κόστους του χρήματος από την προηγούμενη μεταβολή του παρεμβατικού επιτοκίου της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. Συγκεκριμένα, αυξάνει κατά 0,25% μόνο το επιτόκιο των νέων ανακυκλούμενων πιστώσεων ιδιωτών, της υπερανάληψης σε τρεχούμενο λογαριασμό ιδιωτών και της ανάληψης μετρητών μέσω πιστωτικής κάρτας.

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ
BANCASSURANCE
ΣΩΣΤΕ ΤΑ ΕΥΡΩ ΣΑΣ
Πρόγραμμα Lion Ζωής Αποταμιευτικό
Νιώθετε ότι η αξία των χρημάτων σας χάνεται καθημερινά; Η αποταμίευση των επιπλέον εισοδημάτων σας αποτελεί για εσάς μια επιθυμία που δύσκολα μπορείτε να πραγματοποιήσετε; Θέλετε να εξασφαλίσετε υψηλή ποιότητα ζωής για εσάς & τους ανθρώπους που αγαπάτε;
Σχεδιάσαμε για εσάς το Lion Ζωής Αποταμιευτικό!
Επενδύστε κάθε μήνα το ποσό που εσείς επι-θυμείτε και εξασφαλίστε εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο **3,35%*** και **φορολογική απαλλαγή** για τα ασφάλιστρα που καταβάλλετε κάθε χρόνο. Επισκεφθείτε σήμερα ένα κατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς και... **«Σώστε τα ευρώ σας»!**
Πληροφορίες στο **801 100 900 900**
& σε όλα τα καταστήματα της **Τράπεζας Πειραιώς**

citibank

Μαζί για το παιδί

Για 3η συνεχή χρονιά οι κάτοχοι των καρτών Citibank Visa & MasterCard αγκάλιασαν το «Μαζί για το Παιδί». Για κάθε συναλλαγή οποιασδήποτε αξίας που πραγματοποίησαν με τις κάρτες τους, μέσα στον Ιανουάριο 2008, η Citibank προσέφερε 0,15 ευρώ για το έργο της Ένωσης Σωματείων «Μαζί για το Παιδί», με αποτέλεσμα τη συγκέντρωση 72.148 ευρώ μέσα σε ένα μήνα. Με αφορμή την παράδοση της επιταγής, η Citibank προσκάλεσε τους εκπροσώπους και τα μέλη του «Μαζί για το παιδί» να παρακολουθήσουν μαζί με τα παιδιά των Σωματείων την avant-premiére της ταινίας «Μπαμπάς για Γκολ» στον κινηματογράφο Αθήναιον. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι, διότι οι πελάτες μας υποστήριξαν το πρόγραμμα των καρτών της Citibank για την ενίσχυση του «Μαζί για το Παιδί» και μας βοήθησαν να ξεπεράσουμε το ποσό που προσφέραμε πέρυσι. Ο απλός τρόπος συνεισφοράς σε έναν κοινωφελή σκοπό μέσα από τις καθημερινές συναλλαγές του καθενός μας, τις οποίες ούτως ή άλλως πραγματοποιούμε, βρίσκει μεγάλη ανταπόκριση και έχει σημαντικά αποτελέσματα, υπογράμμισε ο κος Χρήστος Βασιλειάδης, γενικός διευθυντής της Citibank Consumer για την Ελλάδα, Μέση Ανατολή και Αφρική, κατά την παράδοση της επιταγής.



Ο κ. Χρ. Βασιλειάδης, γενικός διευθυντής Citibank Consumer για Ελλάδα, Μ. Ανατολή και Αφρική, παραδίδει την επιταγή στον κ. Ιωάννη Παπαδάτο, πρόεδρο της Ένωσης Σωματείων «Μαζί για το Παιδί» και διευθυντή Μονάδας Εντατικής Θεραπείας του Νοσοκομείου Παίδων «Π.&Α. Κυριακού».

HSBC

Κατάστημα «Νέας Εποχής» στον Πειραιά



Η HSBC, στο πλαίσιο εισαγωγής καταστημάτων «Νέας Εποχής» στο δίκτυό της, μεταστέγασε το κατάστημα του Πασαλιμανιού σε ένα άλλο κεντρικό σημείο του Πειραιά. Το νέο κατάστημα βρίσκεται στην οδό Ηρώων Πολυτεχνείου 14 και Καραολή Δημητρίου και η λειτουργία του θέτει νέα δεδομένα στην ολοκληρωμένη τραπεζική εξυπηρέτηση του πελάτη. Τα καταστήματα «Νέας Εποχής» της HSBC είναι σχεδιασμένα κατά τα διεθνή πρότυπα της Τράπεζας, μελετημένα να παρέχουν εύκολο και γρήγορο Service στους πελάτες της, ενώ παράλληλα παρέχονται τεχνολογικά προηγμένες υπηρεσίες Express Banking που συντελούν στην εξοικονόμηση του χρόνου των πελατών και παρέχονται όλο το 24ωρο, όπως:

- Express Banking ATM για άμεση και γρήγορη διαχείριση λογαριασμών και μετρητών
- Υπηρεσία Άμεσης Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης για πραγματοποίηση συναλλαγών
- Άμεση Ενημέρωση μέσω Internet για τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες.



Στην International Life κάθε μέρα αποδεικνύουμε ότι σας καλύπτουμε πραγματικά!

- Διακριθήκαμε για το εργασιακό μας περιβάλλον μέσα στις πρώτες 10 καλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα στον Διαγωνισμό **Best Workplaces 2005, 2006 και 2007.**
- Είμαστε πιστοποιημένοι κατά ISO 9001:2000 για την ποιότητα του συνόλου των υπηρεσιών μας.

Με την ίδια αξιοπιστία θα φροντίζουμε πάντα για την απόλυτη ασφάλειά σας!

International Life Για καλύτερη ζωή

Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

Κηφισίας 7-9, 151 23 Μαρούσι, Τ. 210 8119000 **www.inlife.gr, e-mail: inlife@inlife.gr**

Allianz

theLisboncouncil
making Europe fit for the future

Εφικτοί οι στόχοι της Λισαβόνας για την Ευρώπη



Ο Dr Michael Heise, επικεφαλής οικονομολόγος της Allianz SE και κύριος συγγραφέας της μελέτης

Προβάδισμα της Ευρώπης έναντι των Ηνωμένων Πολιτειών σε ό,τι αφορά στην ανάπτυξη της οικονομίας και της παραγωγικότητας δείχνουν τα στοιχεία της μελέτης «The 2008 European Growth and Jobs Monitor: Indicators of Success in the Knowledge Economy», που δημοσίευσαν η Allianz SE, μία από τις κορυφαίες εταιρείες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και το Συμβούλιο της Λισαβόνας (Lisbon Council). Η μελέτη ερευνά την απόδοση των 14 μεγαλύτερων οικονομιών –Αυστρία, Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Δανία, Ελλάδα, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Ολλανδία, Πολωνία, Σουηδία, Φινλανδία– ως προς την επίτευξη των στόχων που έχουν τεθεί ή που απορρέουν από την επονομαζόμενη Ατζέντα της Λισαβόνας και οι χώρες κατατάσσονται ανάλογα με τα βασικά κριτήρια, που θεωρούνται πλέον αποφασιστικής σημασίας, για την επιτυχία στον 21ο αιώνα: οικονομική ανάπτυξη, ανάπτυξη παραγωγικότητας, απασχόληση, ανθρώπινο δυναμικό, επένδυση με γνώμονα το μέλλον και οικονομική σταθερότητα. Σε ειδική ενότητα, η μελέτη εξετάζει τον οικονομικό αντίκτυπο του αυστηρού περιβαλλοντικού πλαισίου και επισημαίνει ότι η βελτίωση της αποδοτικότητας στη χρήση ενεργειακών πόρων πρόκειται κάθε άλλο παρά να βλάψει τη μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητα στην Ευρώπη αλλά θα αποτελέσει μάλιστα τον κινητήριο μοχλό της μελλοντικής ανάπτυξης. Επισημαίνεται επίσης ότι η Ευρώπη θα επωφεληθεί από «το πλεονέκτημα των πρωτείων εγκατάστασης» όσον αφορά στην οικο-καινοτομία και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών.

Μεταξύ των βασικών ευρημάτων της μελέτης συγκαταλέγονται τα εξής:

- Υπό το σκεπτικό ότι η τρέχουσα απόδοση μπορεί να διατηρηθεί, η Ευρώπη των 15 φαίνεται να βρίσκεται σε πορεία επίτευξης των στόχων της Ατζέντας της Λισαβόνας, με βάση την παρούσα συνολική απόδοση του 1,05 – αύξηση από 0,89 στο τέλος του 2006.
- Μόνο τρεις από τις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα –η Γαλλία, η Αυστρία και η Ιταλία– δεν είναι σήμερα σε θέση να πετύχουν τους στόχους της Λισαβόνας.
- Η Φινλανδία βρίσκεται στην κορυφή της κατάταξης, με υψηλή απόδοση ως προς την οικονομική ανάπτυξη, παραγωγικότητα της εργασίας, το ανθρώπινο δυναμικό και την οικονομική βιωσιμότητα. Σύμφωνα με τη μελέτη, η Φινλανδία μπορεί άνετα να ξεπεράσει τους στόχους της Λισαβόνας.
- Η Ιταλία βρίσκεται στη χαμηλότερη θέση της κατάταξης, με ιδιαίτερα χαμηλή απόδοση ως προς την οικονομική ανάπτυξη, την εξειδίκευση του εργατικού δυναμικού, την παραγωγικότητα της εργασίας και τη σταθερότητα των δημόσιων οικονομικών.
- Η Γαλλία ακολουθεί στη 12η θέση (3η από το τέλος). Οι βασικοί λόγοι: αργή ανάπτυξη και ασθενή δημόσια οικονομικά.
- Το πρώτο νέο κράτος-μέλος την Ευρωπαϊκής Ένωσης που περιλαμβάνεται στην κατάταξη, η Πολωνία, κάνει την πρώτη της εμφάνιση στην 5η θέση, παρά την ανάμεικτη απόδοσή της όσον αφορά στους υποδείκτες. Η Πολωνία είναι δυνατή όσον αφορά στην ανάπτυξη της οικονομίας και της παραγωγής, αλλά η απόδοσή της είναι ιδιαίτερα χαμηλή ως προς τα επίπεδα απασχόλησης και την εκπαίδευση των εργαζομένων.
- Έντεκα χώρες επιχειρούν σήμερα για τη γρηγορότερη ανάπτυξη της παραγωγικότητας σε σχέση με τις Ηνωμένες Πολιτείες –μια αξιοσημείωτη αλλαγή, ιδιαίτερα υπό το πρίσμα του «εργασιακού θαύματος» της Ευρώπης, της δημιουργίας έξι εκατομμυρίων νέων θέσεων εργασίας τα τελευταία δύο χρόνια μόνο.
- Το εργατικό δυναμικό, με ιδιαίτερα υψηλά προσόντα, μετατρέπεται σε βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και η Φινλανδία, το Βέλγιο και η Ιρλανδία βρίσκονται στην κορυφή όσον αφορά στον αντίστοιχο υποδείκτη της στρατηγικής της Λισαβόνας.
- Πολλές ευρωπαϊκές χώρες δεν έχουν κάνει χρήση της πρόσφατης οικονομικής ανάκαμψης για την επαρκή ενοποίηση των δημόσιων οικονομικών τους και την προετοιμασία ενόψει των μελλοντικών προκλήσεων, ιδιαίτερα του επικείμενου δημογραφικού προβλήματος.

> Έχουμε σήμερα ξεπεράσει τις Ηνωμένες Πολιτείες όσον αφορά στην ανάπτυξη της οικονομίας και της παραγωγικότητας

Σύμφωνα με τον καθηγητή Dr Michael Heise, επικεφαλής οικονομολόγο της Allianz SE και κύριο συγγραφέα της μελέτης, η Ευρώπη είναι σε θέση να αποτιμήσει την αξιόλογη οικονομική ανάπτυξη, που συντελέστηκε από τις αρχές του 2006. Έχουμε σήμερα ξεπεράσει τις Ηνωμένες Πολιτείες όσον αφορά στην ανάπτυξη της οικονομίας και της παραγωγικότητας –πράγμα αδιανόητο πριν από δύο χρόνια–, τονίζει ο Dr Michael Heise, ωστόσο, όπως προσθέτει, οι αναταράξεις στις διεθνείς αγορές μας υποδεικνύουν ότι οι κινήσεις μας πρέπει πλέον να βρίσκονται σε απόλυτη ισορροπία. Η χειρότερη απάντηση στην παγκόσμια αναταραχή θα ήταν να εγκαταλείψουμε τις πολιτικές που έφεραν την επιτυχία στην Ευρώπη ακριβώς τη στιγμή που έχουν αρχίσει να αποδίδουν. Το αναντίρρητο μήνυμά μας είναι: διατηρούμε την πορεία μας και χρησιμοποιούμε την Ατζέντα της Λισαβόνας για να ενδυναμώσουμε την κυρίαρχη θέση μας και να διασφαλίσουμε το προβάδισμά μας, καταλήγει ο επικεφαλής οικονομολόγος της Allianz SE.

Από την πλευρά του ο Paul Hofheinz, πρόεδρος του Συμβουλίου της Λισαβόνας, σημειώνει ότι, όπως φάνηκε στη μελέτη, τα υψηλά περιβαλλοντικά πρότυπα δεν αποτελούν τροχοπέδη για την ανταγωνιστικότητα στην Ευρώπη. Αντιθέτως, τα πρότυπα αυτά θα δημιουργήσουν νέες αγορές και θα δώσουν στις εταιρείες που καινοτομούν την ευκαιρία να αναπτύξουν πραγματικά παγκόσμια ηγετική θέση στον τομέα αυτό. Με τον καιρό, η υψηλή ενεργειακή απόδοση προωθεί τον υψηλότερο παράγοντα συνολικής αποδοτικότητας –και αυτό δεν μπορεί παρά να θεωρηθεί θετικό: η υψηλή παραγωγικότητα δημιουργεί πλούτο και θέσεις εργασίας και συμβάλλει στη γενικότερη οικονομική μας ευημερία, καταλήγει ο πρόεδρος του Συμβουλίου της Λισαβόνας.



ING

Sales Retreat για το 2008





Ο κ. Cornelis den Boer, CEO ING Ελλάδος, η κα Σοφία Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια πωλήσεων και marketing και ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, γενικός διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών των agency managers και της διοικητικής ομάδας Sales και Marketing, έθεσαν τη στρατηγική ανάπτυξης για την προσεχή τριετία.

Η στρατηγική ανάπτυξης για την τριετία 2008-2010 της ING Ελλάδος, η οποία περιλαμβάνει πλάνο ενεργειών και δραστηριοτήτων, με σκοπό να διπλασιαστούν τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, να αυξηθούν κατά 50% οι νέοι πελάτες και να τριπλασιαστούν τα Assets Under Management, τέθηκαν επί τάπητος στο Retreat της ING Ελλάδος για την τρέχουσα χρονιά, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε ξενοδοχείο στον Παρνασσό, παρουσία του κ. Cornelis den Boer, CEO ING Ελλάδος, της κας Σοφίας Ρατσιάτου, γενικής διευθύντριας πωλήσεων και marketing και του κ. Σταύρου Κωνσταντά, γενικού διευθυντή οικονομικών υπηρεσιών, των agency managers και της διοικητικής ομάδας Sales και Marketing.

Στο πλαίσιο αυτό παρουσιάστηκαν και τα εργαλεία υποστήριξης των στόχων αυτών, που μεταξύ άλλων είναι η εισαγωγή νέων προϊόντων, η αύξηση των προωθητικών ενεργειών, η υιοθέτηση σύγχρονων τεχνολογικών εφαρμογών καθώς και η εντατικοποίηση της above και below-the-line επικοινωνίας.

Στο Retreat συζητήθηκαν ακόμη τα αποτελέσματα της παραγωγής ζωής του 2007 και συγκεκριμένα η σημαντική ετησιοποιημένη αύξηση παραγωγής ζωής (Gross Written Premium), που ανέρχεται σε 26,59%, διαμορφώνοντας το σύνολο των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (GWP) σε 246,812 εκατ. ευρώ. Εκτενής αναφορά έγινε στη σημαντική επιτυχία του Unica Multiplier, με παραγωγή που άγγιξε τα 33.000.000 ευρώ, το οποίο έχει αποτελέσει παράδειγμα για όλα τα κράτη του Region της ING Κεντρικής Ευρώπης. Το Retreat έκλεισε με την παρουσίαση των στόχων και του πλάνου των ενεργειών, το οποίο προέκυψε μετά από 2 workshops που πραγματοποιήθηκαν από τους 2 area managers σε συνεργασία με τους agency managers.



Στιγμιότυπο από τον Παρνασσό

ALL ABOUT HOME
Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας της "ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ", που καλύπτει οποιαδήποτε ζημιά, από οποιαδήποτε αιτία και σε αξία αντικατάστασης καινούριου, χωρίς "ψιλά γράμματα"
Πληροφορίες: στον ασφαλιστικό σας σύμβουλο ή στο 800 11 211 211
Ασφα-λύσεις!
AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

INTERAMERICAN

Στηρίζει πράκτορες και μεσίτες



Από την εκδήλωση της Θεσσαλονίκης, από αριστερά οι Γ. Μαυρέλης, Δ. Χατζηστύλης - Διευθυντής Δικτύου Brokers και Bancassurance της Interamerican, Γ. Χάιδος (Q.I.S.), Χ. Πολύζος (Infotrust), Γ. Κώτσαλος, Δ. Χριστουδούλου («Κ. Θεοδωρίδης – Δ. Χριστοδούλου») και Γ. Κόπτσης (Infotrust)

Εκδηλώσεις ενημέρωσης των συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών αλλά και ανταλλαγής απόψεων, σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, οργάνωσε η Interamerican. Κατά τις συναντήσεις ο κ. Γ. Μαυρέλης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Interamerican, υπογράμμισε την ιδιαίτερη υποστήριξη της συνεργασίας εκ μέρους της Εταιρείας και την απόλυτη αξιοπιστία της, που εγγυάται σε όλους τους συνεργάτες της συνέπεια και υπευθυνότητα έναντι των πελατών. Όπως τόνισε ο κ. Μαυρέλης, η Interamerican διαμορφώνει προσωπική σχέση με όλους τους συνεργάτες μέσω των στελεχών της εμπορικής διεύθυνσης της Εταιρείας, έχει θέσει σε λειτουργία τη Γραμμή Υποστήριξης Συνεργατών και έχει ξεκινήσει ένα συνεχές πρόγραμμα εκπαίδευσης, ενώ παρέχεται σε αυτούς και διαδικτυακή υποστήριξη. Η πολυκαναλικότητα τελικά ευνοεί όλα τα δίκτυα, καθώς ανοίγει τις αγορές, πρόσθεσε ο κ. Μαυρέλης.

Στην εκδήλωση της Θεσσαλονίκης η Interamerican βράβευσε για την παραγωγή 2007 τις συνεργαζόμενες εταιρείες Q.I.S. Μεσιτική και τις Πρακτορειακές «Κ. Θεοδωρίδης - Δ. Χριστοδούλου» και Infotrust, κατά σειρά επιτυχίας, ενώ εν συνεχεία στην Αθήνα βραβεύτηκαν από τις συνεργαζόμενες μεσιτικές εταιρείες οι Fidelity (1η), EFG (2η) και Executive (3η), ενώ από τις Πρακτορειακές οι «Ε. Τουλουμτζίδης» (1η), Γενική Ασφαλιστική (2η) και ΑΥΡΑ (3η).



Στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων I Interamerican, οι εκπρόσωποι των Μεσιτικών εταιρειών Γ. Πετρίδης (Fidelity), Α. Τρύφων (EFG) και Ε. Καφφετζή (Executive) εν μέσω των Γ. Κώτσαλου και Γ. Μαυρέλη



Από την εκδήλωση για τους πράκτορες στο ξενοδοχείο Intercantinental, από αριστερά οι Μ. Ραυτόπουλος (Γενική), Σ. Πετρόπουλος (ΑΥΡΑ) και Σ. Ταυλουμτζίδης, με το Διευθύνοντα Σύμβουλο και το Γεν. Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing της Interamerican

ΣΕΜΑ Πρόεδρος ο κ. Γ. Καραβίας

Νέος Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) εξελέγη ο κ. Γεώργιος Καραβίας, ενώ στο νέο διοικητικό συμβούλιο του συνδέσμου, που αναδείχθηκε κατά τις πρόσφατες αρχαιρεσίες της Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης, αντιπρόεδρος εξελέγη ο κ. Θεοφάνης Παπανικήτας, γενικός γραμματέας ο κ. Ιωάννης Πετρίδης, ταμίας ο κ. Χαράλαμπος Πουλαντζάς και μέλη ο κ. Γεώργιος Κούμπας, η κ. Βασιλική Δράκου και οι κ.κ. Παναγιώτης Λυσσαίος, Γεώργιος Νικολάκος και Γεώργιος Σεραφειμίδης. Ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Γεώργιος Καραβίας, αμέσως μετά την εκλογή του και αφού ευχαρίστησε τον απερχόμενο πρόεδρο, κ. Λάμπρο Κόκκινο, δήλωσε, μεταξύ άλλων, ότι η ενίσχυση της νοοτροπίας των καθαρών συμπεριφορών και ο σταθερός προσανατολισμός προς την εξωστρέφεια, θα εξασφαλίσουν στο Σύνδεσμο τη δυνατότητα επικοινωνίας του με το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς,



Ο κ. Γεώργιος Καραβίας

προσδίδοντάς του σημαντικό ρόλο στα ασφαλιστικά δρώμενα. Ο κ. Καραβίας υπογράμμισε επίσης την ανάγκη συνένωσης όλων των συγγενικών δυνάμεων του κλάδου και ειδικότερα των Συνδέσμων διαμεσολαβούντων προσώπων στην ιδιωτική ασφάλιση, αλλά, όπως τόνισε, και εκείνων με τους οποίους μας συνδέουν κοινοί προβληματισμοί και αγωνίες για το μέλλον μας. Ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ επεσήμανε ακόμη τη σπουδαιότητα της αποτελεσματικότερης χρήσης των νέων τεχνολογιών, με σκοπό την αναβάθμιση της καθημερινότητας των διαμεσολαβούντων, την ανάγκη ανάδειξης της προστιθέμενης αξίας που παρέχει ο κλάδος στους ασφαλισμένους, καθώς και την πρόθεση του Δ.Σ. να επιτευχθεί ο στρατηγικός στόχος του ΣΕΜΑ για τη σύνδεσή του με τις ευρωπαϊκές, αλλά και τις παγκόσμιες εξελίξεις, που αφορούν και επηρεάζουν την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.



Έμφαση στον άνθρωπο

Στη διά βίου μάθηση των στελεχών της με στόχο τη δημιουργία αλλά και την προσέλκυση υψηλού επιπέδου και εκπαίδευσης ανθρώπινου δυναμικού, εστιάζεται η φιλοσοφία της Executive Insuranse Brokers. Στην κατεύθυνση αυτή, η εταιρεία παρέχει στα στελέχη της συστηματική εκπαίδευση εντός και εκτός αυτής ανάλογα με τις ανάγκες που προκύπτουν για κάθε θέση απασχόλησης.

Η εταιρεία δίνει επίσης μεγάλη σημασία στην ισότητα ευκαιριών μεταξύ εργαζομένων ανδρών και γυναικών.

Στο πλαίσιο των παραπάνω η Executive Insuranse Brokers έλαβε μέρος στο έργο «Θετικές δράσεις για την ισότητα των ευκαιριών μεταξύ ανδρών και γυναικών στις μικρομεσαίες και στις μεγάλες επιχειρήσεις» του υπουργείου Εσωτερικών, που σχεδίασε και υλοποιεί η Γενική Γραμματεία Ισότητας.

Το πρόγραμμα από το οποίο θα ωφεληθούν 25 εργαζόμενες αποτελείται από τέσσερα στάδια:

Α) Ενημέρωση - Ευαισθητοποίηση του επαγγελματικού & οικογενειακού περίγυρου των εργαζομένων της Executive Insuranse Brokers, αλλά και του ευρύτερου οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος. Β) Συμβουλευτική για την αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης σε σχέση με την επαγγελματική και προσωπική αναζήτηση κινήτρων, μέσω ενεργειών Ομαδικής Συμβουλευτικής για την ενδυνάμωση της επαγγελματικής σταδιοδρομίας και της εξισορρόπησης επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής.

Γ) Προγράμματα Κατάρτισης για τη βελτίωση των επαγγελματικών δεξιοτήτων.Δ) Προγράμματα τηλε-εργασίας.

Σημειώνεται, ότι η εταιρεία βρίσκεται στον τρίτο μήνα εκπόνησης του προγράμματος έχοντας ήδη υλοποιήσει το στάδιο της ενημέρωσης - ευαισθητοποίησης των εργαζομένων για το πρόγραμμα, ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη η δράση της συμβουλευτικής.

ΟΑΣΕ

Νέο Εκτελεστικό Συμβούλιο

Ο κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης είναι ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος από τις 6 Φεβρουαρίου, ημερομηνία κατά την οποία το Εκτελεστικό Συμβούλιο συνεδρίασε για την ανασύνθεση του Προεδρείου. Η νέα σύνθεση του συμβουλίου έχει ως εξής:

Πρόεδρος: Παπαδόγιαννης Χρήσ. ◆ Αντιπρόεδρος: Καρόζης Νίκος ◆ Γεν. γραμματέας: Χανζάκης Μανώλης ◆ Αναπλ. γεν γραμματέας: Κοντοσώρος Νίκος ◆ Ταμίας: Τσόγκα Όλγα ◆ Υπεύθυνη δημοσίων σχέσεων: Καραμήτρου Αθηνά ◆ Μέλη: Οικονόμου Σωτήρης, Νικολάου Άγγελος, Κουτρίδου Σία, Βάγιας Κώστας, Χρηστίδης Τέλης, Συκαμιάς Γιώργος, Τόγιας Πέτρος

Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος

Επί ποδός για το ταμείο

Την αγωνία της για την τύχη του ταμείου Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑΑΠΑΕ) εκφράζει με επιστολή της προς την υπουργό Απασχόλησης την οποία κοινοποιεί και προς το γραφείο του πρωθυπουργού η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος.

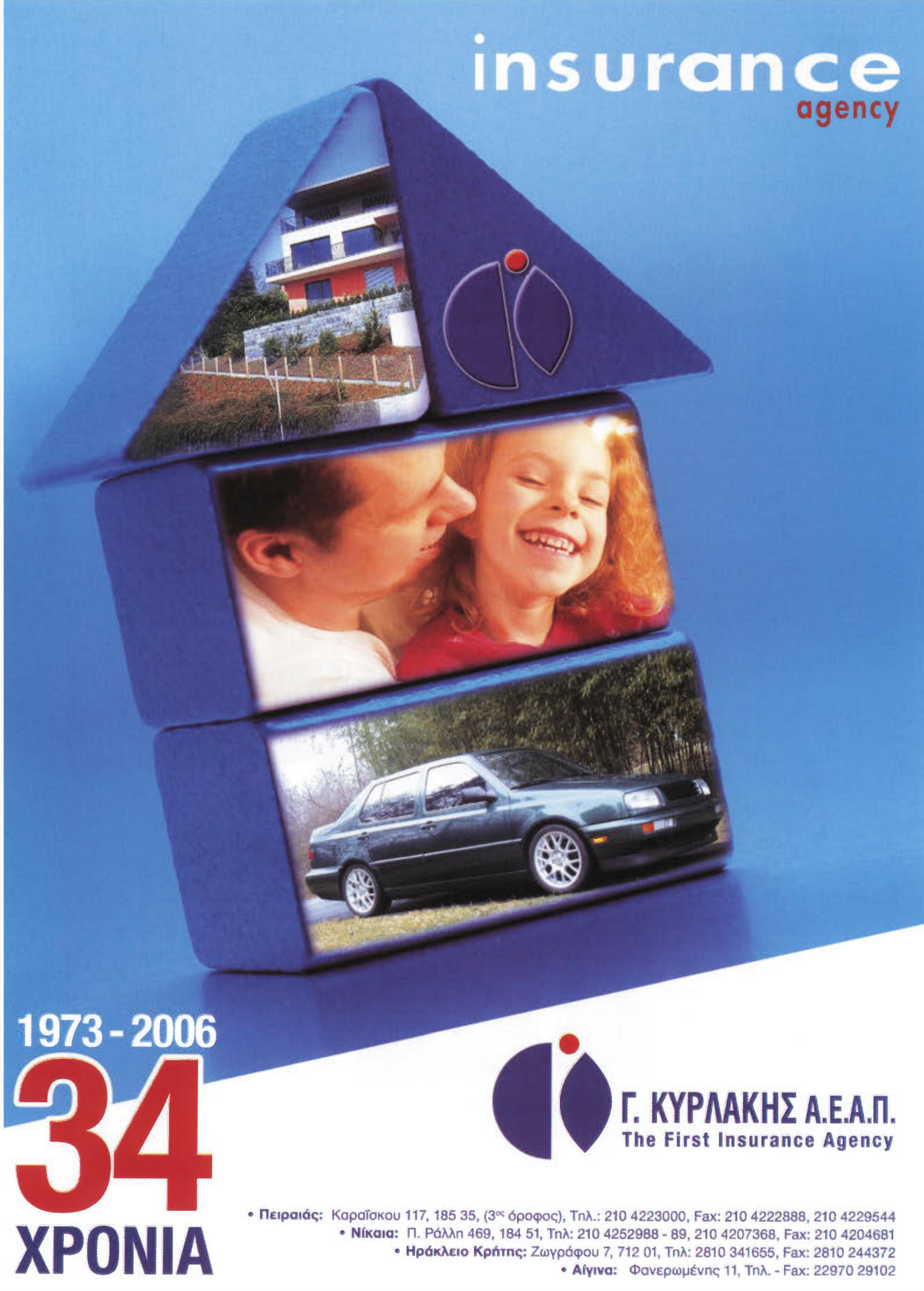
Στην επιστολή επισημαίνεται ότι «στο πλαίσιο της ασφαλιστικής σας «μεταρρύθμισης» επιχειρείται η άλωσή του, μέσω της ενοποίησης.

Θα χρησιμοποιήσουμε κάθε νόμιμο και ειδικό μέσο για να μην γίνουν οι κόποι και οι αποταμιεύσεις μας βορά πολιτικών σκοπιμοτήτων»

Πανελλήνια Ομοσπονδία Πρακτόρων

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Με τη συμμετοχή των σωματείων Ένωση Ασφαλιστικών Πρακτόρων Αθηνών, ΣΠΑΤΕ , ΣΑΠΒΕ, Πάτρας, Κοζάνης, Σερρών, Κεντρικής Ελλάδος και Κρήτης, διεξήχθησαν οι αρχαιρεσίες για εκλογή νέου Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Πρακτόρων. Το νέο Δ.Σ. συγκροτήθηκε σε σώμα. Πρόεδρος: Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης ◆ Αντιπρόεδρος: Γκοτσικος Νικόλαος ◆ Γεν. Γραμματέας: Καριοφύλλης Ιγνάτιος ◆ Ταμίας: Νικολαΐδου Όλγα ◆ Μέλη: Λυχρου Δήμητρα ◆ Ραφαηλίδης Αλέξανδρος ◆ Κοτσανπαπάς Χαρίσσης



EuroLife

Επιβραβεύει την επιτυχία

Στο δίκτυο πωλήσεων ήταν αφιερωμένη η βραδιά βραβεύσεων της EuroLife, επιβραβεύοντας την προσπάθεια, το ζήλο και την επιτυχία, η οποία μεταφράστηκε σε ένα εξαιρετικό αποτέλεσμα για την εταιρεία. Στο εορταστικό διήμερο, που οργάνωσε η εταιρεία, βραβεύθηκαν 148 ασφαλιστικοί σύμβουλοι, αριθμός ρεκόρ για την EuroLife, ενώ η γενική διευθύντρια κα Άρτεμις Παντελίδου έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην πρώτη θέση των δεικτών παραγωγής, επιτυχία που, όπως είπε, ανήκει σε όλο το δίκτυο. «Σας συγχαίρω για τον ενθουσιασμό και την αφοσίωση με την οποία εργαστήκατε όλο το 2007 και είμαι περήφανη που είμαι μέλος αυτής της ξεχωριστής ομάδας, που ονομάζεται Eurolife», είπε απευθυνόμενη στους ασφαλιστικούς συμβούλους. Κατά τη διάρκεια της τελετής τιμήθηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ανά βαθμίδα διάκρισης και οι τρεις κορυφαίοι για το 2007 είναι: στην πρώτη θέση ο Μιχάλης Ανδρέου, στη δεύτερη θέση ο Κιτρομιλίδης Χρίστος και στην τρίτη ο Φακοντής Λεωνίδας. Κορυφαία ομάδα της χρονιάς ανακηρύχθηκε για τρίτη συνεχόμενη φορά η ομάδα του Δημήτρη Δημητρίου, δεύτερη η ομάδα του Ανδρέα Σακκά και τρίτη η ομάδα του Ιωάννη Αθηνοδώρου.











1. 1η ομάδα 2007
2. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2007 - Μιχάλης Ανδρέου
3. 2ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2007 - Χρίστος Κιτρομιλίδης
4. 3ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2007 - Λεωνίδας Φακοντής
5. Οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι 2007

Π€δί; (Με χρήμα;)
Παιδί; (Με παιδεία;)

Γονείς γραφτείτε συνδρομητές!

Στόχος μας: να ωφελείται σε κάθε έκδοση έστω και ένα παιδί, ίσως το δικό σας!

Περιοδική έκδοση επικοινωνίας για γονείς παιδιών προσχολικής και πρώτης παιδικής ηλικίας.
Όθωνος και Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα 105 57 Αθήνα.
Τηλ: 210-3229394, Fax: 210-3257074
E-mail: info@distratoeditions.com



Επειδή όλα είναι μία ιδέα!

"Κόσμημα της αγοράς, της Κύπρου κόσμημα της EUREKO"

Την Παρασκευή 7 Μαρτίου 2008 πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο HILTON CYPRUS με μεγάλη επιτυχία η Βραδιά Βραβεύσεων 2007 της Ασφαλιστικής Εταιρείας INTERLIFE.

Στην παρουσία των υψηλών προσκεκλημένων της και σε μια ιδιαίτερα ζεστή ατμόσφαιρα, η εταιρεία INTERLIFE απένειμε βραβεία παραγωγικότητας και ποιότητας στους κορυφαίους ασφαλιστές της και σε Ασφαλιστικά Πρακτορεία που διακρίθηκαν για την παραγωγικότητά τους κατά το 2007.

Τη βραδιά τίμησε με την παρουσία του ο Υπουργός Άμυνας κος Κώστας Παπακώστας.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE κος Μιχάλης Μιχαηλίδης και ο Υπουργός Άμυνας κος Κώστας Παπακώστας



Στιγμιότυπο από την βραδιά



Τα τρία πρώτα Υποκαταστήματα Κλάδου Ζωής



Οι δέκα πρώτοι συνεργάτες γενικής κατάταξης



Οι πρώτοι συνεργάτες σε Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής



Οι πρώτοι συνεργάτες σε Χαρτοφυλάκιο Γενικού Κλάδου



Μέλη Λέσχης Προέδρου



Βράβευση συνεργατών που κέρδισαν τη διεθνή διάκριση ποιότητας IQA



Βράβευση συνεργατών που κέρδισαν τη διεθνή διάκριση ποιότητας MDRT



Βράβευση συνεργατών που κέρδισαν τη διεθνή διάκριση ποιότητας IAP

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

ACTIVA Insurance

Με τεχνογνωσία, αξιοπιστία και φερεγγυότητα

Με κεντρικό μήνυμα «Με ασφαλή βήματα προς το μέλλον» πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η ετήσια συνάντηση συνεργατών της Activa Insurance. Παρουσιάζοντας τις προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στα επόμενα χρόνια ο διευθύνων σύμβουλος Γιάννης Λινός, έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην επιχειρησιακή ετοιμότητα της Activa να πρωταγωνιστήσει στις νέες συνθήκες βασιζόμενη στα τρία ισχυρά ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα: τεχνογνωσία, αξιοπιστία και φερεγγυότητα. Υπογράμμισε ακόμη την αναγκαιότητα των καινοτομιών ως απάντηση στις προκλήσεις και τρόπο ουσιαστικής διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό. Καινοτόμες εφαρμογές, είπε, σημαίνουν ακόμη καλύτερες υπηρεσίες και προϊόντα για τον τελικό καταναλωτή, τόσο από την Activa Insurance όσο και από το δίκτυο των συνεργατών της.

Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Ερρίκος Μοάτσος επικέντρωσε την ομιλία του στους κοινωνικούς, οικονομικούς, περιβαλλοντικούς, γεωπολιτικούς και τεχνολογικούς κινδύνους που πλέον αλλάζουν με ταχύτερους ρυθμούς και τα αποτελέσματά τους είναι σφοδρότερα από ό,τι στο παρελθόν με αποτέλεσμα την ανάγκη για συνεχή αναμόρφωση της πολιτικής και των προϊόντων από τις ασφαλιστικές εταιρείες. Εξήγησε πώς η Activa Insurance ενημερώνεται για την εξέλιξη των κινδύνων, τους διαχειρίζεται και παρέχει εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις. Παράλληλα ανακοίνωσε την πολιτική της Εταιρείας για το 2008 περιλαμβανομένου και ενός καινοτομικού προγράμματος κατοικίας.



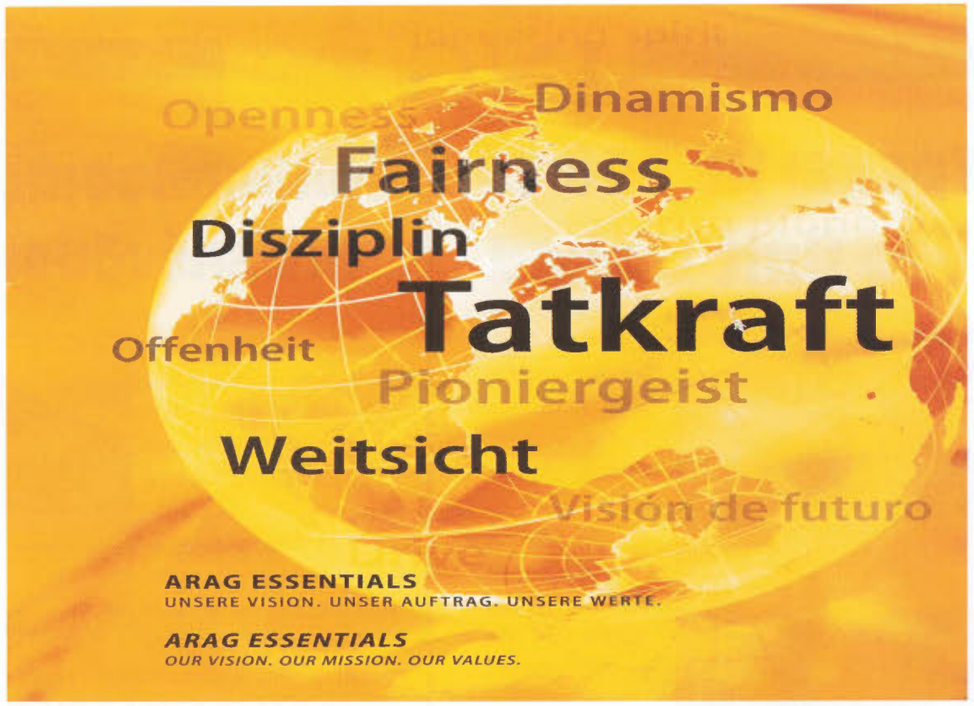
Ιωάννης Μαρκέτος (Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων), Γιάννης Λινός (Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής), Ερρίκος Μοάτσος (Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής)

Τέλος ο διευθυντής μάρκετινγκ και πωλήσεων Ιωάννης Μαρκέτος παρουσίασε την επικοινωνιακή πολιτική της Activa Insurance για το 2008 με στόχο την καθιέρωσή της στην αγορά με το νέο της όνομα. Ανακοίνωσε καινοτόμα προγράμματα και εργαλεία με στόχο την ενημέρωση και διευκόλυνση των συνεργατών της ώστε να παρέχουν στους ασφαλισμένους άριστες υπηρεσίες και τόνισε ιδιαίτερα το ρόλο των συνεργατών-διαμεσολαβητών στην επιτυχία της νέας επικοινωνιακής πολιτικής. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκε η βράβευση των συνεργατών Ζαχαρία Καλαϊτζάκη, Βασίλη Μίχη, Καπουάνο Α.Ε., Στέλιου Μαρκάκη και Σίγμα Α.Ε. ως κορυφαίων για το 2007 με βάση το σύστημα αξιολόγησης της Activa Insurance. Βραβεύτηκε επίσης η ING Μεσιτική Α.Ε. ειδικά για την εκτεταμένη χρήση των νέων τεχνολογιών. Η εκδήλωση έκλεισε με δείπνο σε πολύ ευχάριστη ατμόσφαιρα με θέα την Ακρόπολη.



Ζαχαρίας Καλαϊτζάκης, Ίναχος Παππάς (ΚΑΠΟΥΑΝΟ Α.Ε.), Γιάννης Λινός, Γεώργιος Σεραφειμίδης (ΣΙΓΜΑ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ), Κάτια Χουρμούζη (ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ), Ιωάννης Μαρκέτος.





Προσανατολιζόμαστε στο αποτέλεσμα

Μας χαρακτηρίζει επαγγελματισμός και συνέπεια

Ενεργούμε με αμοιβαίο σεβασμό

Σκεφτόμαστε μακροπρόθεσμα

Αναζητούμε την σύγκριση

Φτιάχνουμε το μέλλον με θάρρος

ARAG

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 02, 115 26, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ: 210 7490800 FAX: 210 7710807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93, ΤΗΛ: 2310 517021
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106-108, ΤΗΛ: 2610 275211

ING

Τρέχει με 300 το νέο Unit Linked



Ασφάλιση ζωής και επένδυση συνδεδεμένη με ένα χαρτοφυλάκιο 20 επιλεγμένων διεθνών μετοχών υψηλής κεφαλαιοποίησης Blue Chips, προσφέρει το νέο επενδυτικό ασφαλιστικό προϊόν Unit Linked της ING Ελλάδος.

Το ING 300 είναι ένα προϊόν εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρου, διάρκειας 10 ετών, που συνδέεται με τις διεθνείς χρηματαγορές και παρέχει στους ασφαλισμένους τη σιγουριά της επαγγελματικής διαχείρισης της ING. Το ποσό επένδυσης κυμαίνεται ανάμεσα σε 5.000-100.000 ευρώ, ενώ παρέχεται προστασία του αρχικού κεφαλαίου επένδυσης στη λήξη του προγράμματος κατά 100%.

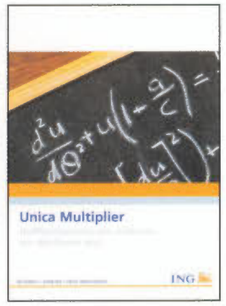
Βασικό πλεονέκτημα του ING 300 είναι η δυνατότητα πληρωμής μέχρι και 300% της αρχικής επένδυσης στο τέλος της δεκαετίας, καθώς επίσης και η εξειδικευμένη διαχείριση του κεφαλαίου από έναν οργανισμό καταξιωμένο διεθνώς στις επενδύσεις.

Τέλος, το πρόγραμμα προσφέρει στους ασφαλισμένους εβδομαδιαία αποτίμηση σε όλη τη διάρκειά του, καθώς επίσης και φορολογική απαλλαγή.

Τα πλεονεκτήματα του ING 300 με μια ματιά:

- 100% προστασία του κεφαλαίου επένδυσης
- Επιλογή είσπραξης του ποσού στη λήξη, είτε με μορφή μηνιαίας σύνταξης, είτε εφάπαξ
- Δυνατότητα επίτευξης υψηλών αποδόσεων
- Την αξιοπιστία και την εξυπηρέτηση του ονόματος της ING
- Ασφαλιστική κάλυψη
- Φορολογική απαλλαγή.

Πολλαπλασιάζει την επένδυση



Τα 33 εκατομμύρια ευρώ άγγιξε η παραγωγή του Unica Multiplier που διέθεσε στην αγορά η ING Ελλάδος, από τις 10 Σεπτεμβρίου έως τις 2 Νοεμβρίου 2007, ενώ αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός ότι αυτή η μεγάλη παραγωγή επετεύχθη σε διάστημα 8 εβδομάδων από το Agency System της ING. Το Unica Multiplier είναι ένα σύγχρονο επενδυτικό-ασφαλιστικό προϊόν εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρου, διάρκειας 10 ετών που συνδέεται με τις διεθνείς Χρηματαγορές, προστατεύει το αρχικό κεφάλαιο στη λήξη και παρέχει τη δυνατότητα έως και διπλασιασμού της αρχικής επένδυσης.

Κύρια πλεονεκτήματα του Unica Multiplier είναι 1) η προστασία του επενδυόμενου κεφαλαίου στη λήξη με ελάχιστο ποσό επένδυσης 5.000 ευρώ και μέγιστο ποσό 100.000 ευρώ, 2) ότι η επένδυση συνδέεται με ένα χαρτοφυλάκιο 20 επιλεγμένων διεθνών μετοχών υψηλής κεφαλαιοποίησης (Blue Chips), 3) ότι παρέχεται εβδομαδιαία αποτίμηση σε όλη τη διάρκεια του προϊόντος, 4) ότι στη λήξη του προγράμματος, ο πελάτης επωφελείται από τον πολλαπλασιασμό του καλύτερου ετήσιου κλειδώματος που επιτυγχάνεται επί 10 φορές, 5) ότι δίνει τη δυνατότητα μέχρι και διπλασιασμού του αρχικού κεφαλαίου επένδυσης και 6) ότι όλα αυτά υλοποιούνται με την εγγύηση του ονόματος της ING.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η επιτυχία του Unica Multiplier έχει αποτελέσει best practice για τις υπόλοιπες 8 χώρες του Region της ING Κεντρικής Ευρώπης, στο οποίο ανήκει η ING Ελλάδος.

Τα αμοιβαία κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Ασφάλεια στο σπίτι με Home Multicover

Σχεδιασμένο ώστε να προσφέρει ασφάλεια και προστασία από τους περισσότερους κινδύνους που μπορεί να απειλήσουν κάθε σπίτι είναι το νέο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας Home Multicover από την EFG Eurolife Ασφαλιστική, που διατίθεται από επιλεγμένους συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα.

Συγκεκριμένα, το νέο πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στον κάθε πελάτη να δημιουργήσει το δικό του ασφαλιστήριο με βάση τις δικές του ανάγκες, συνδυάζοντας καλύψεις μεταξύ τους.

Έχει πολύ ανταγωνιστική σχέση κόστους – αξίας προϊόντος στην ασφαλιστική αγορά, ενώ πριμοδοτεί την επιλογή της ασφάλισης του περιεχομένου με το χαμηλότερο ασφάλιστρο σεισμού.

Επίσης, το νέο πρόγραμμα αποζημιώνει τον κάτοχό του σε σύγχρονες αξίες αντικατάστασης με εύκολες και σύντομες διαδικασίες σε περίπτωση ζημιάς, προστατεύει την εξοχική κατοικία και από τον κίνδυνο κλοπής, εφόσον έχει ασφαλιστεί η κύρια κατοικία και απαλλάσσει από έγνοιες ζημιών, χάρη στην παροχή δωρεάν άμεσης τεχνικής βοήθειας 24 ώρες το 24ωρο με κλήση στο 210.9555600.

Το Home Multicover είναι ένα από τα πιο πλήρη και ανταγωνιστικά προγράμματα της αγοράς, που μπορεί να προσαρμοστεί ακριβώς στις ανάγκες κάλυψης κάθε ιδιοκτήτη.

INTERAMERICAN

Χαμόγελα για τα ομαδικά

Υψηλές αποδόσεις καταγράφουν τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα που προωθεί η Interamerican τα τελευταία χρόνια, τα οποία ταυτόχρονα αποδίδουν σημαντικά οφέλη στους ασφαλισμένους της. Το 2007 έκλεισε με την εξαιρετική απόδοση 5,51%, σε συνέχεια των πολύ καλών αποδόσεων του 2006 (5,39%) και του 2005 (5%). Παρόμοιες αποδόσεις εδραιώνουν την εμπιστοσύνη εργοδοτών και εργαζομένων στις ομαδικές συμπληρωματικές συντάξεις που φέρουν την εγγύηση και την αξιοπιστία εταιρειών, όπως η Interamerican. Τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της Interamerican ενισχύουν ουσιαστικά το ποσοστό αναπλήρωσης του εισοδήματος ενός ασφαλισμένου εργαζομένου, κατά τη συνταξιοδότησή του, ανάγκη που γίνεται πιο επιτακτική σε συνάρτηση με τις εντεινόμενες αδυναμίες του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης για τη διατήρηση αξιοπρεπούς βιοτικού επιπέδου μετά την αποχώρηση από την εργασία.

Πάνε καλά τα Co Branded
Safe Wealth FINANCIAL CONSULTING

AIG GREECE www.aig-greece.gr

Λύσεις με
AIG *Symphony*

Θετική ανταπόκριση έχουν από τους πελάτες τα Co Branded προϊόντα ασφάλισης προσωπικών ατυχημάτων «Safe Wealth Family και Safe Wealth School» που δημιούργησε η AIG Greece για τους πελάτες της Safe Wealth Financial Consulting. Ήδη έχουν συμπληρώσει ένα χρόνο λειτουργίας και όπως τόνισε ο γενικός διευθυντής της Safe Wealth Γιάννης Γιαννέτσος η αποδοχή των καλύψεων από τους πελάτες, ήταν πολύ σημαντική καθώς η σχέση κόστους παροχών αλλά και οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που η AIG Greece προσφέρει είναι μοναδικές. Ο κ. Γιαννέτσος ανέφερε ακόμη πως η AIG Greece είναι από τις πλέον ευέλικτες, πρωτοποριακές και Marketing Orientated εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά γι' αυτό και αποτελεί πολύτιμο συνεργάτη της Safe Wealth και των συμβούλων της.

Ουσιαστικές λύσεις και απαντήσεις σε άτομα με υψηλές απαιτήσεις σε θέματα ασφάλισης, προσφέρει η AIG Greece με AIG Symphony. Πρόκειται για μία νέα σειρά προϊόντων και υπηρεσιών που απευθύνεται αποκλειστικά σε ιδιώτες που:

- Απαιτούν υψηλά κεφάλαια στις προσωπικές τους ασφαλίσεις
- Διαθέτουν μεγάλης αξίας περιουσιακά στοιχεία
- Έχουν συχνά πολύπλοκες ασφαλιστικές ανάγκες
- Ζητούν ολοκληρωμένες και ευέλικτες λύσεις από έναν αξιόπιστο φορέα

Το AIG Symphony προσφέρει:

- Παροχή υποδειγματικής εξυπηρέτησης με ευελιξία και διακριτικότητα
- Επιλογή των καλύτερων ασφαλιστικών λύσεων, για τις ιδιαίτερες ανάγκες και απαιτήσεις κάθε πελάτη
- Απλοποίηση των διαδικασιών αποζημίωσης και διεκπεραίωση «κατά απόλυτη προτεραιότητα».

GENERAL UNION GROUP ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

BUPA

Για υγεία χωρίς περιορισμούς και στη Θεσσαλονίκη

Η Bupa International και η General Union Health παρέχουν υψηλής ποιότητας επιλογές κάλυψης υγείας και περίθαλψης μέσα από ολοκληρωμένα προγράμματα ατομικής, ομαδικής, ταξιδιωτικής και ναυτικής ασφάλισης

Το δίκτυο των συνεργατών της σε Θεσσαλονίκη και Πάτρα για τη στρατηγική συμφωνία στον τομέα της υγείας με την Bupa, ενημέρωσε πρόσφατα η General Union, στο πλαίσιο των ενημερωτικών ημερίδων και εκπαιδευτικών σεμιναρίων σ' όλη την Ελλάδα. Η εταιρεία γνωστοποίησε στους συνεργάτες κάθε πτυχή της ιστορικής συμφωνίας που επετεύχθη μεταξύ του ελληνικού ομίλου και του διεθνούς οργανισμού υγείας και περίθαλψης Bupa International. Τόσο στη Θεσσαλονίκη, όσο και στην Πάτρα, οι συνεργάτες της General Union διαπίστωσαν τη σπουδαιότητα της στρατηγικής αυτής συνεργασίας και άκουσαν για τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στις παροχές που παρέχουν οι νέες υπηρεσίες που προσφέρονται επιτέλους και στους Έλληνες.

Ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Γιώργος Διαμαντόπουλος και ο επικεφαλής ανάπτυξης για την Ευρώπη της Bupa, κ. Alvaro Munoz, αναφέρθηκαν στους λόγους συνεργασίας, καθώς και στις προοπτικές περαιτέρω ενδυνάμωσης του κλάδου της υγείας στην Ελλάδα. Τα προγράμματα και οι εξειδικευμένες υπηρεσίες που προσφέρονται στους ασφαλισμένους ανταγωνίζονται πλέον, άλλων πιο προηγμένων χωρών στην υφήλιο και δημιουργούν ξεχωριστή ποιότητα στον ιδιωτικό κλάδο ασφάλισης. Ο κ. Νικόλαος Μπάης, Σύμβουλος Εργασιών και Ανάπτυξης, αναφέρθηκε με αριθμητικά στοιχεία στη θέση που κατέχει ο όμιλος της General Union στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Επισημαίνεται, ότι ο ελληνικός όμιλος συμπλήρωσε 27 χρόνια συνεχούς ανάπτυξης στην αγορά.

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης επισημάνθηκε ότι πλέον οι ασφαλισμένοι του ομίλου της General Union, που επιλέγουν τα προγράμματα της Bupa International, έχουν άμεση πρόσβαση σε περισσότερα από 5.500 νοσοκομεία και κλινικές, παγκοσμίως, και με το μεγάλο πλεονέκτημα ότι μπορούν και αυτοί οι ίδιοι να επιλέγουν το νοσοκομείο της αρεσκείας τους, ανάλογα με τις ανάγκες τους. Η Bupa International, επίσης, διαθέτει σε μόνιμη βάση, στα γραφεία της, δικές της υπηρεσίες έκτακτων περιστατικών, καθώς και μεταφοράς και απομάκρυνσης κάθε είδους–χερσαίας, θαλάσσιας και αεροπορικής– με εξειδικευμένο προσωπικό που βρίσκεται σε επιφυλακή 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες το χρόνο για να αντιμετωπίσουν οποιοδήποτε περιστατικό.





1. Φωτογραφία από την εκδήλωση στην Πάτρα για τη συνεργασία του ομίλου GENERAL UNION με την Bupa. Στη φωτογραφία είναι: Ο πρόεδρος του ομίλου GENERAL UNION κ. Γιώργος Διαμαντόπουλος με τον επικεφαλής ανάπτυξης για την Ευρώπη της Bupa, κ. Alvaro Munoz.
2. Φωτογραφία από την εκδήλωση στην Πάτρα για τη συνεργασία του ομίλου GENERAL UNION με την Bupa.

Η τηλεφωνική γραμμή άμεσης βοήθειας και το προσωπικό εξυπηρέτησης ασφαλισμένων βρίσκεται, επίσης, σε 24ωρη επιφυλακή καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου για την παροχή κάθε βοήθειας και υποστήριξης. Επισημαίνεται, ότι η Bupa International, πγέτιδα διεθνής εταιρεία στον τομέα της υγείας και της περίθαλψης στην Ευρώπη, διαθέτει κέντρα πωλήσεων και εξυπηρέτησης και στις 5 ηπείρους. Ο όμιλος της Bupa εξυπηρετεί πάνω από 8.000.000 ασφαλισμένους σε 190 χώρες από 115 εθνικότητες. Ο οργανισμός αυτός είναι μια οργάνωση πρόνοιας και αλληλοβοήθειας, η οποία δεν έχει μετόχους, οπότε δεν μοιράζει κέρδη. Αν υπάρξει πλεόνασμα από τις εργασίες του, το ποσό αυτό επανεπενδύεται για την παροχή καλύτερων υπηρεσιών στα μέλη του, που είναι όλοι οι ασφαλισμένοι της Bupa.



ΑΘΗΝΑΪΚΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ & ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΥΓΕΙΑ

Εκτοξεύθηκαν τα κέρδη

Έντονοι ανοδικοί ρυθμοί ανάπτυξης χαρακτηρίζουν τα αποτελέσματα του Ομίλου και της εταιρείας το 2007 συγκριτικά με το 2006, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (Δ.Π.Χ.Π), που ανακοίνωσε η εταιρεία «Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών ΥΓΕΙΑ Α.Ε.». Τα καθαρά κέρδη του Ομίλου εκτοξεύτηκαν στα 12,3 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1096%, έναντι 1,03 εκατ. ευρώ το 2006. Σε εταιρικό επίπεδο τα καθαρά κέρδη ξεπέρασαν τα 10,7 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών 1,03 εκατ. ευρώ την οικονομική χρήση του 2006. Σε ενοποιημένο επίπεδο ο κύκλος εργασιών στον Όμιλο ανήλθε σε 130,3 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 37,8%, έναντι 94,6 εκατ. ευρώ το ίδιο διάστημα του 2006, ενώ σε εταιρικό επίπεδο αυξήθηκε κατά 15% και ανήλθε σε 107,7 εκατ. ευρώ έναντι 93,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

ΕΘΝΙΚΗ Συμφωνία στην υγεία

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ

Ειδικά προνόμια στους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής που θα επιλέξουν για νοσηλεία την Ευρωκλινική Αθηνών, παρέχει η συμφωνία που συνυπέγραψαν το διαγνωστικό θεραπευτικό χειρουργικό κέντρο Ευρωκλινική Αθηνών και η Εθνική Ασφαλιστική και αφορά στην απευθείας κάλυψη των ασφαλισμένων της.

Η Ευρωκλινική Αθηνών αποτελεί συμβεβλημένο και όχι απλά συνεργαζόμενο νοσηλευτικό ίδρυμα με την Εθνική Ασφαλιστική, το οποίο εγγυάται την καλύτερη τιμολογιακή πολιτική προς την εταιρία και τους ασφαλισμένους της δίνοντας της παράλληλα τη δυνατότητα να παρέχει ειδικά προνόμια στους ασφαλισμένους της από τη στιγμή που επιλέξουν την Ευρωκλινική Αθηνών.



Πόλυ Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος της Medicom

Η συμφωνία αυτή υπογράφει άλλη μια επιτυχημένη συνεργασία της Ευρωκλινικής Αθηνών προς όφελος όλων των εμπλεκόμενων μερών.

Η Ευρωκλινική Αθηνών από την πλευρά της εγγυάται την συνεχή προσφορά υψηλού επιπέδου παροχή υπηρεσιών υγείας αλλά και την απόλυτη αφοσίωση όλων των ανθρώπων της προς όλους τους ασθενείς.

ING

Για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση

Η ING Ελλάδος ήταν ο μέγας χορηγός του συνεδρίου του Economist για το ασφαλιστικό με τίτλο «Ασφαλιστική Μεταρρύθμιση στην Ελλάδα - Χαράσσοντας Πορεία για την Κοινωνική Ευημερία», που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο, με επίσημους προσκεκλημένους την κα Φάνη Πάλλη-Πετραλιά, υπουργό Απασχόλησης και τον κ. Jan Piet Hein Donner, υπουργό Κοινωνικών Υποθέσεων και Απασχόλησης της Ολλανδίας. Μεταξύ των ομιλητών ήταν ο κ. Νίκος Γκαργκάνας, διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδας, ο κ. Jerome Vignon, επικεφαλής Κοινωνικής Προστασίας της Γενικής Διοίκησης Απασχόλησης, Κοινωνικών Υποθέσεων και ίσων Ευκαιριών της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και ο κ. Reijo Vanne, διευθυντής Ανάπτυξης του συστήματος συνταξιοδότησης της Φινλανδίας. Επίσης συμμετείχαν εκπρόσωποι του πολιτικού κόσμου, συνδικαλιστικών φορέων και των Επαγγελματικών Επιμελητηρίων. Το συνέδριο έκλεισε με τις ομιλίες των κ. Γεώργιου Μέργου, διοικητή του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ, του κ. Tom Kliphuis, CEO ING Insurance Central Europe και της κας Βασιλικής Κωστάκη, αναλογίστρια της Groupama Phoenix. Από την ING Ελλάδος συμμετείχαν στο συνέδριο τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, όλοι οι διευθυντές υποκαταστημάτων του δικτύου πωλήσεων, καθώς επίσης και μέλη του διοικητικού προσωπικού της εταιρείας. Ο κ. Cornelis den Boer, CEO της ING Ελλάδος, στον εναρκτήριο χαιρετισμό του τόνισε το αυξημένο ενδιαφέρον για το συνταξιοδοτικό σύστημα της Ελλάδας και την ανάγκη για επίλυση των ελλειμμάτων με διαφάνεια και επαγγελματισμό, ενώ ο κ. Tom Kliphuis, CEO Insurance Central Europe, μίλησε για την ανάγκη ανάδειξης της ιδιωτικής ασφάλισης ως πυλώνα στήριξης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, κάτι το οποίο αποτελεί βασικό άξονα για τη διαμόρφωση του μέλλοντος της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα.





Ο κ. Tom Kliphuis (αριστερά), CEO ING Insurance Central μίλησε για την ανάγκη ανάδειξης της ιδιωτικής ασφάλισης ως πυλώνα στήριξης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης. Ο κ. Cornelis den Boer (επάνω), CEO της ING Ελλάδος, τόνισε την ανάγκη για επίλυση των ελλειμμάτων με διαφάνεια και επαγγελματισμό.

Σημειώνεται ότι ο όμιλος ING αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους θεσμικούς διαχειριστές συνταξιοδοτικών προγραμμάτων παγκοσμίως, είναι σύμβουλος πολλών κυβερνήσεων σε θέματα συνταξιοδοτικής μεταρρύθμισης, ενώ πρόσφατα κέρδισε το βραβείο «Regional Insurer» για την πρωτοπορία, καινοτομία και ηγετική παρουσία του στις αγορές ασφαλειών και συντάξεων της Κεντρικής Ευρώπης για περισσότερα από 15 χρόνια. Επιπλέον, συνεργάζεται με τον ΟΟΣΑ, με σκοπό να διερευνήσουν την απόδοση των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών συστημάτων σε χώρες με αναπτυσσόμενες οικονομίες και οικονομίες που βρίσκονται σε μετάβαση κατά τη διάρκεια των τελευταίων 20 χρόνων. Η ING Ελλάδος έχει όλα τα εχέγγυα για να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στον τομέα της συνταξιοδοτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, όπως επαρκή κεφάλαια, διεθνή τεχνογνωσία, εμπειρία σε τεχνικές διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων-υποχρεώσεων (Asset Liability Management), καθώς και τις πλέον σύγχρονες τεχνικές τιμολόγησης ασφαλιστικών κινδύνων (Market Consistent Pricing). Επιπλέον, η σωστή διαχείριση των αποθεμάτων των ασφαλισμένων, τα ικανοποιητικά ποσοστά απόδοσης συμμετοχής στα κέρδη, καθώς και η υπερκάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας, αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της προσήλωσης της ING Ελλάδος στον κλάδο Ζωής.

Με μια πρωτοβουλία εταιρικής κοινωνικής ευθύνης σε όλες τις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, όπου δραστηριοποιείται η ING, συνδέθηκε η φετεινή συμμετοχή στην ετήσια έρευνα δέσμευσης εργαζομένων της ING Ελλάδος. Αποφασίστηκε, ότι όσο περισσότεροι εργαζόμενοι συμμετείχαν, τόσο περισσότερα χρήματα θα συγκεντρώνονταν για την αγορά παιδικών αυτοκινήτων ING Renault F1, με σκοπό τη δωρεά τους σε νοσηλευτικά ιδρύματα και Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις που έχουν σχέση με το παιδί. Με την τεράστια συμμετοχή τους, που έφτασε το 95%, οι εργαζόμενοι της ING Ελλάδος συνέβαλαν στο να συγκεντρωθούν τα περισσότερα χρήματα στην περιφέρεια της Κεντρικής Ευρώπης και να χρηματοδοτηθούν 11 παιδικά αυτοκίνητα ING Renault F1. Τα παιδικά αυτά αυτοκίνητα στάλθηκαν πριν τις γιορτές των Χριστουγέννων στα εξής Νοσηλευτικά Ιδρύματα και Μη-Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ):

■ Περιφερειακό Γενικό Νοσοκομείο Παίδων «Αγλαΐα Κυριακού» ■ Περιφερειακό Γενικό Νοσοκομείο Παίδων «Αγία Σοφία» ■ Νοσοκομείο Παίδων ΠΙΚΠΑ Πεντέλης ■ Γενικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης «Ιπποκράτειο» ■ Σύλλογος Φίλων Παιδιών με Καρκίνο «Ελπίδα» ■ Κιβωτός του Κόσμου ■ Χαμόγελο του Παιδιού ■ Ελληνικό Παιδικό Μουσείο



INTERAMERICAN

Ανοιχτή αγκαλιά για τα παιδιά

Με τη χορηγία της Interamerican οι φίλοι Κοινωνικής Παιδιατρικής «Ανοιχτή Αγκαλιά», οργάνωσαν τη συναυλία της Nadia Weinberg με σκοπό την υποστήριξη της μονάδας Κυστικής Ίνωσης του Ιπποκράτειου Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης. Στην αίθουσα τελετών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης η Nadia Weinberg, πλαισιωμένη από την ορχήστρα 10 κλασικών οργάνων των «Σολίστ της Αθήνας» παρουσίασε «μια αγκαλιά γιορτινά τραγούδια» για τα παιδιά, σ' ένα πυκνό ακροατήριο που ανταποκρίθηκε θερμά στο κάλεσμα των οργανωτών. Η «Ανοιχτή Αγκαλιά» είναι σωματείο με πολυετή, αναγνωρίσιμη δράση και προσφορά στη βελτίωση των συνθηκών νοσηλείας παιδιών και της υγείας του ακριτικού πληθυσμού.



Στη φωτογραφία η Nadia Weinberg

AIG GREECE
www.aig-greece.gr

«Ελληνικό ή Ξένο πανεπιστήμιο για τα παιδιά μας;»

Η AIG Greece προχώρησε στη χορηγική υποστήριξη της ανοιχτής συζήτησης (debate) με θέμα «Ελληνικό ή Ξένο πανεπιστήμιο για τα παιδιά μας;», που διοργανώθηκε από τους συλλόγους αποφοίτων των Πανεπιστημίων Oxford, Cambridge, Harvard, Princeton και Stanford. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο Καρατζά, στο Κτήριο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, με συντονιστή της συζήτησης τον καθηγητή του Πανεπιστημίου Αθηνών, κ. Λουκά Τσούκαλη.

Η υποστήριξη της εκδήλωσης έγινε στο πλαίσιο των χορηγικών ενεργειών της AIG Greece, με στόχο την ενίσχυση του δημόσιου διαλόγου γύρω από επίκαιρα θέματα προβληματισμού.

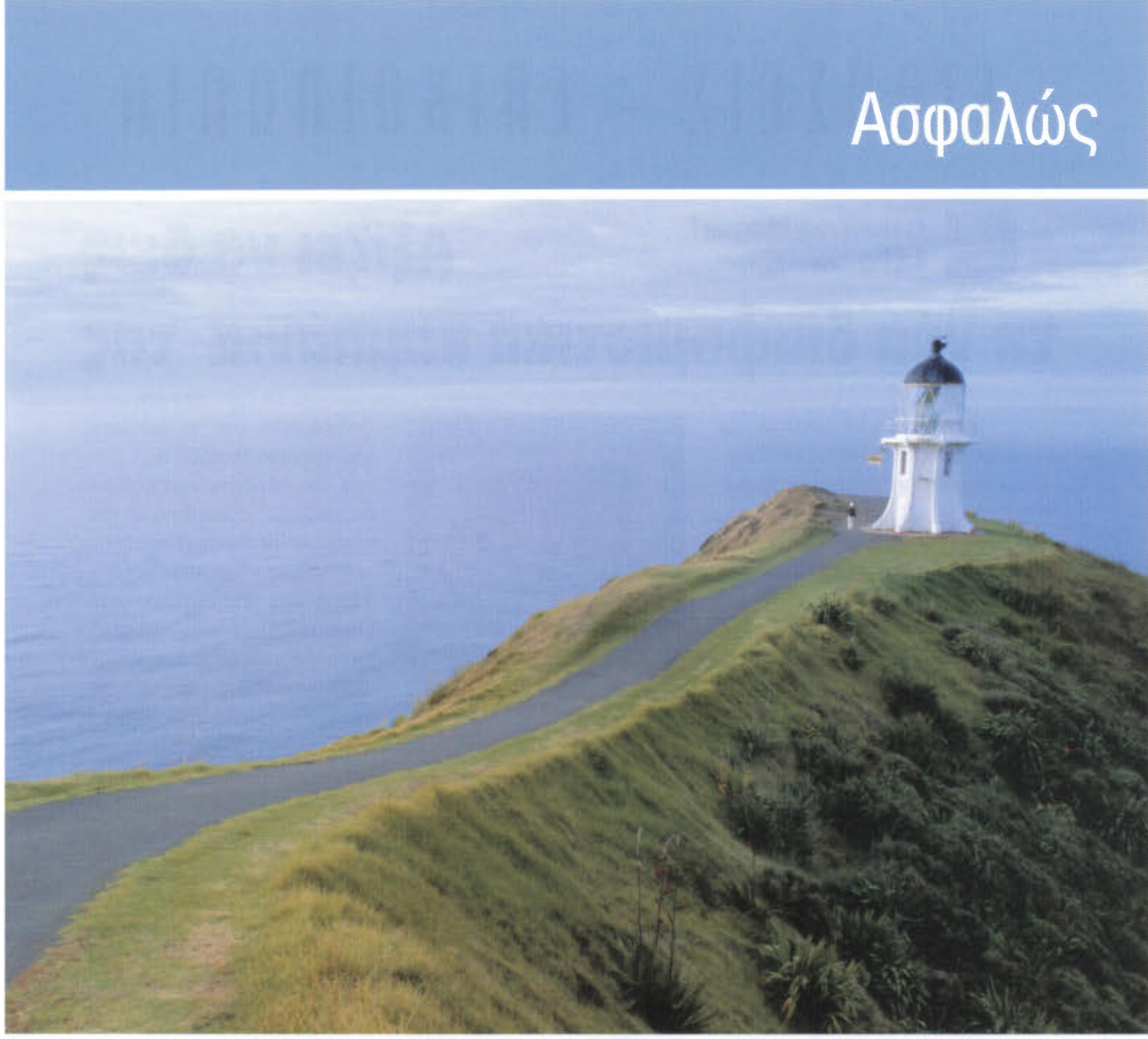
Στην αιώνια πόλη

Τη Ρώμη επέλεξε η Υδρόγειος Ασφαλιστική προκειμένου να επιβραβεύσει τους επιτυχόντες συνεργάτες στο διαγωνισμό των λοιπών κλάδων. Τα 45 άτομα που συμμετείχαν στο ταξίδι απόλαυσαν για πέντε ημέρες από κοντά την ομορφιά της «Αιώνιας Πόλης» με την επίσκεψή τους στο Κολοσσαίο, την Αρχαία Αγορά, τα φημισμένα μουσεία του Βατικανού και τη μεγαλύτερη καθολική εκκλησία του κόσμου, τον Άγιο Πέτρο. Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε ολοήμερη εκδρομή στη Φλωρεντία, όπου οι συνεργάτες επισκέφτηκαν τον Καθεδρικό Ναό, το Βαπτιστήριο, την Piazza Repubblica και γευμάτισαν σε τοπικό εστιατόριο. Τους επιτυχόντες συνεργάτες συνόδευσαν στη Ρώμη ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης, ο διευθυντής πωλήσεων Μάκης Σταματόπουλος, ο εμπορικός διευθυντής Σωτήρης Δώρας, ο σύμβουλος διοίκησης Χάρης Δαμάσκος, ο διευθυντής Βορείου Ελλάδας Χρήστος Χατζηευθυμίου, η διευθύντρια των λοιπών κλάδων Μιμίκα Κωτσοπούλου, η διευθύντρια Κλάδου Αυτοκινήτων Τζένη Αναγνωστάκη και ο Σταύρος Μαγκανιάρης υπεύθυνος προβολής και διαφήμισης.





Ασφαλώς



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

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

Ασφαλής Δύναμη!

Αξίζει να δεις τη νέα διαφημιστική καμπάνια της

International Life Για καλύτερη ζωή

«Το αύριο είναι πιο κοντά από ότι νομίζετε...», είναι ο τίτλος του δεύτερου κύκλου της τηλεοπτικής προβολής της νέας διαφημιστικής καμπάνιας της International Life.

Σύγχρονα Προγράμματα Σύνταξης International Life

Πρόκειται για 2 πρωτότυπα, προϊοντικά, διαφημιστικά spots, που παρουσιάζουν με εύσχημο και αλληγορικό τρόπο την ανάγκη έναρξης ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος για άνδρες και γυναίκες. Στόχος των 2 spots είναι να δείξουν ότι οι περισσότεροι από εμάς δεν έχουμε ακόμη συνειδητοποιήσει το γεγονός ότι η έγκαιρη έναρξη ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος είναι προς όφελός μας. Επιπρόσθετα, η εταιρεία προχώρησε στη δημιουργία νέων διαφημιστικών εντύπων, όπου γίνεται στοχευόμενη παρουσίαση των προγραμμάτων της International Life. Πρόκειται για εύχρηστα εταιρικά έντυπα, τα οποία διακρίνονται για την περιεκτικότητα των κειμένων τους, τον προσεγμένο σχεδιασμό τους και την ποιότητά τους.

Τα νέα έντυπα παρουσιάζουν:

Τα δύο παιδικά προγράμματα: το κλασικό πρόγραμμα **«Εξασφάλιση & Σταδιοδρομία»** και το επενδυτικό **«Λογαριασμός Σπουδών ΙΙ»**.



Τα δύο σύγχρονα συνταξιοδοτικά προγράμματα: το παραδοσιακό πρόγραμμα **«Inlife Σίγουρη Σύνταξη»** και το επενδυτικό **«Ιδιωτική Σύνταξη»**.

Παράλληλα, δημιουργήθηκε μονόφυλλο έντυπο, το οποίο παρουσιάζει τρόπους αφενός για το πώς μπορούν οι γονείς να μυήσουν τα παιδιά τους στις έννοιες της οικονομικής διαχείρισης και αφετέρου για το πώς μπορούν να τα παρακινήσουν να αποταμιεύσουν. Η International Life προσφέρει εξειδικευμένα και σύγχρονα προγράμματα που καλύπτουν τις ανάγκες και τις επιθυμίες συγκεκριμένων αγοραστικών ομάδων, παρέχοντάς τους προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες τους, υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, υπευθυνότητα και αξιοπιστία.

Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη με EN ISO 9001:2000 για την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και λειτουργιών της, στέκεται με συνέπεια απέναντι στους πελάτες της και δημιουργεί διαδικασίες που σαν στόχο έχουν την ταχύτερη και ουσιαστική εξυπηρέτησή τους.

Fidelity ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Τα πάντα με σιγουριά

Κορίνθου 1 & Τατοΐου - 144 51 Μεταμόρφωση - τηλ. 210 28.97.666 - fax: 210 28.97.680

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — Σε πορεία αναδιάρθρωσης



Ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Τάσος Παγώνης

Προχωρούμε σε μεγάλα έργα αναδιάρθρωσης με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και τη μείωση του κόστους, τόνισε ο γενικός διευθυντής Τάσος Παγώνης.

Βαθιά τομή επιχειρείται στη λειτουργία των δύο μεγαλύτερων κλάδων στην Εθνική Ασφαλιστική, με στόχευση τον περιορισμό του κόστους. Συγκεκριμένα, αναδιαρθρώνεται και ενισχύεται η μηχανογράφηση, για να ανταποκρίνεται στις αυξημένες ανάγκες που έχουν δημιουργηθεί με την ανάπτυξη των εργασιών.

Επανεξετάζονται και αναδιαρθρώνονται οι διαδικασίες ανάληψης και ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτων, ενώ παράλληλα αναδιαρθρώνονται οι διαδικασίες και δημιουργείται νέα μηχανογραφική εφαρμογή στον κλάδο ατομικών ζωής. Τα έργα αυτά εκτελούνται σε στενή συνεργασία με τη διεθνούς φήμης εταιρεία Mckinsey and Company και προχωρούν με δομή μεγάλων έργων (project management) από τρεις ομάδες έργου και επιτροπή επίβλεψης (stirring comity) υπό το γενικό διευθυντή Τάσο Παγώνη.

Όπως δήλωσε ο κ. Παγώνης, μετά την περάτωση της εισαγωγής του λογισμικού SAP για τις οικονομικές λειτουργίες της εταιρείας και τη διεκπεραίωση εκτεταμένων έργων προσαρμογής των διαδικασιών της εταιρείας στις επιταγές του Sox, προχωρούμε σε μεγάλα έργα αναδιάρθρωσης, με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και τη μείωση του κόστους, επεμβαίνοντας στους δύο μεγαλύτερους κλάδους, καθώς και στην καρδιά των υποδομών που είναι η μηχανοργάνωση.

ING — Δώρο ζωής στη γυναίκα

Μια πρωτότυπη πρωτοβουλία με στόχο την ενημέρωση και αφύπνιση των γυναικών σε θέματα πρόληψης του καρκίνου του στήθους είχε για τον Μάρτιο η ING Ελλάδος με τίτλο «Δώρο Ζωής». Η ING σε συνεργασία με το Νοσοκομείο Metropolitan έδωσε τη δυνατότητα σε κάθε ενδιαφερόμενη γυναίκα που θα επισκεφθεί το Νοσοκομείο Metropolitan να κάνει εντελώς δωρεάν μια εξέταση μαστογραφίας συμπεριλαμβανομένης και της γνωμάτευσης γιατρού.

ARAG Ημερίδα στην Πάτρα

Ημερίδα για τους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων πραγματοποίησε στην Πάτρα η ARAG HELLAS. Σε ένα πολυπληθές και ζωηρό ακροατήριο παλαιών και νέων συνεργατών παρουσιάστηκαν θέματα της επικαιρότητας και μετά τους χαιρετισμούς του γενικού διευθυντή, κ. Δημήτριου Τσεκούρα, αναπτύχθηκαν τα προγραμματισμένα θέματα.

Ακολούθησε η παρουσίαση της Επαγγελματικής Νομικής Προστασίας, από τον δ/ντή πωλήσεων κ. Κωνσταντίνο Κοντογεώργο, ενώ ο υπεύθυνος υποκαταστήματος της ARAG HELLAS στην Πάτρα, κ. Χρήστος Μήλας, ανέδειξε τα σημεία υπεροχής και τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της ARAG απέναντι στον ανταγωνισμό.

COORDINATORS S.A.
Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΑΝ Κ3 1764/02)

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.

COORDINATORS COLLEGE
- E.C.I.Q European Certificate of Insurance Quality
- Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Υπαλλήλων
- M.Q.I. Μοντέλα Πολλαπλής Ασφαλιστικής Ποιότητας
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένων Ασφαλιστικών Σπουδών
- E.C.D.L. Εκπαιδευτικό - Εξεταστικό Κέντρο Η/Υ

Όμιλος Επιχειρήσεων Π&Ε Καρναχωρίτη Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

International Life Για καλύτερη ζωή

INTERAMERICAN

Προς πυροπαθείς
Αρωγή από τις ασφαλιστικές

Κοντά στους πληγέντες από τις καταστροφικές πυρκαγιές του καλοκαιριού έχουν σκύψει οι άνθρωποι του ομίλου εταιρειών International Life. Ήδη συγκέντρωσαν ένα σημαντικό χρηματικό ποσό και συστάθηκε ομάδα στελεχών του ομίλου, που σε συνεργασία με την Τοπική Αυτοδιοίκηση προχωρεί σε συγκεκριμένες ενέργειες βοήθειας προς τους κατοίκους των πληγέντων περιοχών.

Οι πρώτες ενέργειες αφορούν στην αγορά πλήρους εξοπλισμού για το εργαστήριο πληροφορικής και το εργαστήριο τεχνολογίας του Γυμνασίου Κρεστένων, καθώς επίσης και για το εργαστήριο πληροφορικής του Λυκείου Κρεστένων. Επιπλέον, η International Life ανέλαβε την ανάπλαση των σχολικών Βιβλιοθηκών των Δημοτικών Σχολείων Διασέλλων και Πλατιάνας.

Τέλος, η εταιρεία χρηματοδότησε την ταινία των μαθητών του μονοθέσιου Δημοτικού Σχολείου Διασέλλων με τίτλο «Πύρινος Εφιάλτης», η οποία έχει ήδη προβληθεί στο Διεθνές Φεστιβάλ Κινηματογράφου Ολυμπίας για παιδιά και νέους και πρόσφατα προβλήθηκε στο Φεστιβάλ Camera Zizanio. Η οικογένεια της International Life ενθαρρύνει τα παιδιά να συνεχίσουν τα όνειρά τους, να συνεχίσουν να δημιουργούν και να παρουσιάζουν τα μηνύματά τους, μηνύματα τα οποία θα είναι οι οδηγοί μας σε αυτά που πράττουμε.



Η διευθύντρια του Λυκείου Κρεστένων με τον υπεύθυνο του γραφείου της International Life στον Πύργο κ. Νίκο Τασιόπουλο, τους μαθητές, τον Δήμαρχο Σκιλλούντος & τον Αντινομάρχη Ηλείας

Πνοή Ζωής στην Ηλεία μετέφεραν τα τραγούδια του Μίκη Θεοδωράκη, που παρουσίασαν αυθεντικά η Λαϊκή Ορχήστρα «Μίκης Θεοδωράκης» και μια σειρά γνωστών καλλιτεχνών, με επικεφαλής τον Λάκη Λαζόπουλο και με τη χορηγική συνδρομή της Interamerican. Κατά τη δίωρη διάρκεια της παράστασης στη σκηνή ανέβηκαν οι Μαρία Βλάχου, Σοφία Βόσσου, Δούκισσα, Μαρία Ζώη, Ηλίας Κλωναρίδης, Υακίνθη Λάγιου, Μαίρη Λίντα, Νίκος Μακρόπουλος, Μαριέττα Ριάλδη, Πασχάλης Τόνιος και Αλέξανδρος Χατζής, χρωματίζοντας ο καθένας με το δικό του τρόπο και όλοι μαζί την πολύτιμη μουσική παρακαταθήκη του Μίκη, με τη συμμετοχή του κοινού. Ο Μακρόπουλος τραγούδησε σε πρώτη παρουσίαση το τραγούδι «Της φωτιάς», αφιερωμένο στη μνήμη των ανθρώπων που χάθηκαν κατά την καταστροφή, σε μουσική Καραντίνη και στίχους Γιάννη Τζουανόπουλου, ο οποίος και οργάνωσε όλη αυτή την προσπάθεια. Η Εταιρεία οφείλει στην κοινωνία την αξία που κερδίζει από τις επιχειρησιακές δραστηριότητές της και το έμπρακτο ενδιαφέρον της για την επόμενη μέρα των πυρόπληκτων δεν είναι παρά ένα δείγμα αναγνώρισης αυτής της οφειλής, τόνισε σχετικά ο διευθυντής δημοσίων σχέσεων της Interamerican. Ιδιαίτερα, η συνδρομή μας στη θετική επίδραση που μπορούν να έχουν στις ανθρώπινες ψυχές τα τραγούδια του εμβληματικού Μίκη Θεοδωράκη συνιστά λόγο να νιώθει υπερήφανος κάθε εργαζόμενος στην Interamerican που, πέρα από εταιρεία των μετόχων της, είναι εταιρεία των ανθρώπων της, σημείωσε ο κ. Ρούντος.



Στη φωτογραφία ο Λάκης Λαζόπουλος και οι Ηλίας Κλωναρίδης, Αλέξανδρος Χατζής, Πασχάλης Τόνιος και Νίκος Μακρόπουλος

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

DAS

ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!

DAS

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

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

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

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

No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

INTERAMERICAN

@nytime

Ο νικητής κ. Δ. Παπανδριανός από το Άργος παραλαμβάνει το αυτοκίνητο Smart που κέρδισε

Η ιδιαίτερα επιτυχημένη online καμπάνια της Anytime Insurance Online με τίτλο «Η μάχη των φύλων» ολοκληρώθηκε με την κλήρωση ενός αυτοκινήτου Smart.

Η καμπάνια βασίστηκε στην παραδοσιακή αντίθεση των δύο φύλων σε θέματα οδήγησης και ενέπλεξε τους επισκέπτες του site της Anytime σε μια διασκεδαστική εμπειρία αναμέτρησης, μέσα από τρία διαφορετικά online παιχνίδια.

Η καμπάνια σχεδιάστηκε στο πλαίσιο προώθησης του νέου τρόπου ασφάλισης αυτοκινήτου από την



Interamerican, μέσω της Anytime Insurance Online. Πρόκειται για μία καινοτόμο ενέργεια, που έχει ως στόχο την εξυπηρέτηση της ανάγκης μιας μεγάλης μερίδας καταναλωτών, οι οποίοι επιθυμούν την ασφάλιση του αυτοκινήτου τους μέσω της απευθείας επαφής με την ασφαλιστική εταιρεία, εύκολα και άνετα, από το σπίτι ή το γραφείο τους.

Η καινοτομία που προωθεί η Interamerican με την Anytime έγκειται στον τρόπο επικοινωνίας και ασφάλισης. Ο ενδιαφερόμενος έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί πλήρως για τα ασφαλιστικά προγράμματα, τα χαρακτηριστικά και το κόστος τους, αλλά και να κάνει αίτηση ασφάλισης μέσω του Internet 24 ώρες το 24ώρο στο www.anytimeonline.gr ή τηλεφωνώντας στο τηλεφωνικό κέντρο της Anytime.

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Γιόρτασαν με τον Αντώνη Νικοπολίδη

Με επιτυχία διοργανώθηκε η ετήσια γιορτή για τους εργαζομένους και τις οικογένειες του Ομίλου General Union. Η διοίκηση του Ομίλου επιφύλασσε μια μεγάλη έκπληξη στους παρευρισκόμενους, καθώς στο εντυπωσιακό πάρτι επίσημος προσκεκλημένος ήταν ο δημοφιλής άσος του ποδοσφαίρου, Αντώνης Νικοπολίδης. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, κ. Γιώργος Διαμαντόπουλος καλωσόρισε θερμά το διεθνή τερματοφύλακα, ενώ ως σύμβολο τιμής και αναγνώρισης στον αθλητή



παραδόθηκε χρυσό στεφάνι από φύλλα ελιάς, ως ένδειξη αναγνώρισης του ήθους, της αξιοπρέπειας και του επαγγελματισμού που τον χαρακτηρίζει εντός και εκτός αγωνιστικών χώρων.

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

INTERAMERICAN

Ομαδική ασφάλιση στην TÜV HELLAS

Την Interamerican εμπιστεύθηκε η TÜV HELLAS για την ομαδική ασφάλιση των εργαζομένων της με συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Πρόκειται για πρωτοβουλία που απαντά στην ανάγκη συμπλήρωσης της σύνταξης που λαμβάνει κάθε εργαζόμενος από το ταμείο του, η οποία ανάγκη αποτελεί και το μεγάλο ζήτημα της εποχής, σε συνδυασμό με τα προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης.

Τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, ως εργοδοτική παροχή, αυξάνουν το αίσθημα εμπιστοσύνης των εργαζομένων προς τους εργοδότες και η Interamerican, συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, επιτάχυνε στα ομαδικά εταιρικά συνταξιοδοτικά προγράμματα και έχει επιτύχει εξαιρετικές επιδόσεις τα 3 τελευταία χρόνια για τους ασφαλισμένους (5,51% το 2007).



Στη φωτογραφία, από την υπογραφή του συμβολαίου: από αριστερά, οι Λ. Τουρνατζής, ασφαλιστικός σύμβουλος Interamerican (γραφείο Β. Βασιλόπουλου) που διαμεσολάβησε για την ασφάλιση, Γ. Κεχριμπάρης, διευθύνων σύμβουλος TÜV HELLAS, Β. Τσιμπλιάρης, Account Manager γεν. διεύθυνσης ομαδικών ασφαλίσεων και Corporate Business Interamerican, Σ. Πελτέκης, Γεν. Διευθυντής TÜV HELLAS και Α. Παναγιώτου, διευθυντής ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων της γεν. διεύθυνσης ομαδικών και Corporate Business Interamerican.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Έδωσαν αίμα



Αθρόα ήταν η προσέλευση των υπαλλήλων της εταιρείας την ημέρα εθελοντικής αιμοδοσίας, πράξη που αποτελεί εδώ και πολλά χρόνια θεσμό για την Ιντερσαλόνικα Ζωής με σκοπό την ενίσχυση της Τράπεζας Αίματος του Ομίλου.

INTERLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεργασία με ΑΕΙ και Τοπική Αυτοδιοίκηση

Νέα σημαντικά ασφαλιστικά συμβόλαια με την Τοπική Αυτοδιοίκηση και φορείς της Ανώτατης Εκπαίδευσης έκλεισε η Interlife Ασφαλιστική από την αρχή του έτους.

Συγκεκριμένα ανέλαβε για δύο χρόνια την ασφαλιστική κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων του Πανεπιστημίου των Ιωαννίνων και για ένα χρόνο την κινητή και ακίνητη περιουσία του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, καθώς και την κάλυψη των Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και των εργαστηριακών οργάνων του ίδιου Πανεπιστημίου.

Στον τομέα της Τοπικής Αυτοδιοίκησης ανέλαβε την ασφάλιση της κινητής και ακίνητης περιουσίας της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Αιτωλοακαρνανίας, την ασφάλιση Γενικής Αστικής Ευθύνης της Δημόσιας Επιχείρησης Ύδρευσης και Αποχέτευσης Κοζάνης, την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Μηχανημάτων Έργου του Δήμου Αγρινίου, καθώς και την ασφάλιση Οχημάτων των Δήμων Συκεών, Πυλαίας, Βεροίας, Γλυφάδας, Δραπετσώνας, Βόλου και Παλαιού Φαλήρου Αττικής.

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

Επιθεώρηση Πωλήσεων Δόγιβαν
Με ...μεγάλες παραγωγές

Ενιαία νέα παραγωγή Ζωής κοντά στα 3.000.000 ευρώ και 7.000.000 ευρώ εισπράξεις Ζωής, σημείωσε το 2007 η Επιθεώρηση Πωλήσεων Δόγιβαν, όπως ανακοινώθηκε και στην ετήσια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της. Κάνοντας εκτενή αναφορά στα επιτυχή αποτελέσματα του 2007 ο κ. Δόγιβαν τόνισε ότι η Επιθεώρηση με ρυθμούς ανάπτυξης, από 30% έως και 100% σε διαφόρους κλάδους, σε σχέση με τα επίσης εξαιρετικά αποτελέσματα του 2006, έδειξε ότι πατά γερά στα πόδια της και ότι είναι έτοιμη να ξεπεράσει το στόχο του 2008 που είναι 15.000.000 ευρώ σε εισπράξεις Ζωής. Σημειώνεται ότι στην εκδήλωση παρέστησαν ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς, Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος αναφέρθηκε στα λαμπρά αποτελέσματα του 2007, που έφεραν τον όμιλο στη 2η θέση της ασφαλιστικής αγοράς, στους στόχους του 2008, που αφορούν τόσο στην παραγωγή όσο και στην αύξηση της παραγωγικότητας των ασφαλιστών, με κύριο σύνθημα: « ...κάθε ασφαλιστής, μία αίτηση κάθε μέρα...». Παρέστησαν



Ο πρόεδρος του ομίλου «Ασπίς», Παύλος Ψωμιάδης υπενθύμισε το σύνθημα «... κάθε ασφαλιστής, μία αίτηση κάθε μέρα...».

επίσης ο διευθύνων σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια Περικλής Αθηναίος, ο γενικός διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ Κωνσταντίνος Γιόνης, ο οικονομικός διευθυντής της εταιρείας Βασίλης Αδαμόπουλος, οι διευθυντές Πωλήσεων Κωστής Λουλουδάκης και Νίκος Παπανδρέου και σχεδόν το σύνολο των διευθυντικών στελεχών της Ασπίς Πρόνοια. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης έγιναν οι βραβεύσεις της διεύθυνσης, όπου βραβεύθηκαν η επιθεώρηση Quality Life, ο συντονιστής Νίκος Λεοντίδης, η assistant Φιλιώ Κωνσταντάρα, η assistant –και μέλος του Aspis Club– κ. Μαρία Χατζηρήγα, ο δόκιμος assistant Γιάννης Αντωνίου και οι ασφαλιστές Χρήστος Κουρκούτης και Μαρία Παπαμαρίνου.

Π.Σ.Α.Σ.

Καλορίζικο το νέο σπίτι



Με την παρουσία όλων των εκπροσώπων της αγοράς πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια των νέων γραφείων του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων στην οδό Στουρνάρη 16, στα Εξάρχεια. Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε η πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Ελένη Γρυπάρη, η οποία έκανε και μια σύντομη ενημέρωση για την πορεία του Π.Σ.Α.Σ., ενώ στη συνέχεια ακολούθησαν τα εγκαίνια του νέου γραφείου.

Εκπρόσωποι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, των Επιμελητηρίων, αλλά και των εταιρειών, ευχήθηκαν να είναι καλορίζικο «το νέο σπίτι του Π.Σ.Α.Σ.».

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

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ανεβάζουν ταχύτητα οι ασφαλιστές

Οι πρώτοι σε παραδόσεις ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής βραβεύονται κάθε τρίμηνο με την παραχώρηση ενός αυτοκινήτου.

Ο Αντώνης Ηλιόπουλος, του γραφείου Φουφόπουλου, ήταν πρώτος σε παραδόσεις, για το 2ο τρίμηνο του 2007 και ήδη οδηγεί το Audi A4 που παρέλαβε, για ένα τρίμηνο, από τη διοίκηση της εταιρείας. Οι άλλοι εννέα που επιβραβεύτηκαν με τη χρήση ενός Renault Clio για το αντίστοιχο διάστημα είναι οι εξής: Σταύρος Ντεμερτζής (γρ. Αδαμάκη), Άννα Κουμανίου (γρ. Τότολου), Μαρία Γαλάνη (γρ. Γκίλια), Ιωάννης Αδαμάκης (γρ. Αδαμάκη), Αναστάσιος Γιωτάκος (γρ. Κελεσίδη Δ.), Θεόδωρος Μουτάφης (γρ. Δημητρόπουλου), Ιάσων Πλατσής (γρ. Καραβά), Σωτήριος Κανελλόπουλος (γρ. Τσάπαλου), Γεώργιος Βέρμπης (γρ. Αδαμάκη).



Οριστικοποίηση εξαγοράς

COMMERCIAL value

Την οριστικοποίηση της συμφωνίας με την Proton Bank για την εξαγορά της Proton Ασφαλιστικής και τη συνεργασία στις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες, γνωστοποίησε η Commercial Value. Στο πλαίσιο της συμφωνίας η Proton Ασφαλιστική θα μετονομαστεί σε Commercial Sun, θα έχει δικό της ξεχωριστό δίκτυο συνεργατών και θα λειτουργεί ανεξάρτητα από τις άλλες εταιρείες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Σημειώνεται ότι για την παραπάνω εξαγορά έχει δοθεί η έγκριση της Επιτροπής Ανταγωνισμού, ενώ η ολοκλήρωσή της τελεί υπό την αίρεση της έγκρισης της ΕΠ.Ε.Ι.Α.

Εμφαση στο Agency System

International Life Για καλύτερη ζωή

Με ιδιαίτερη επιτυχία διοργανώθηκαν από τον όμιλο International Life οι συναντήσεις συνεργατών. Η πρώτη συνάντηση πραγματοποιήθηκε στα Καμμένα Βούρλα παρουσία των επιθεωρητών πωλήσεων, των διευθυντών υποκαταστημάτων και των στελεχών πωλήσεων και η δεύτερη στη Θεσσαλονίκη, στην οποία συμμετείχαν στελέχη και ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Βορείου Ελλάδος. Και στις 2 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 όμιλος, μίλησε για το νέο του όραμα αλλά και για το πλάνο ανάπτυξής του για τα προσεχή 5 έτη. Επί τάπητος τέθηκαν επίσης ο 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. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε και στην 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.


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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Επενδύοντας στην Κρήτη

Σε νέα επένδυση ακινήτου αυτή τη φορά στο Ηράκλειο της Κρήτης προχώρησε ο όμιλος Ιντερσαλόνικα. Το ακίνητο αποτελείται από δύο οικόπεδα επιφάνειας 1.648 τ.μ. και 530 τ.μ. και ένα κτίριο 500 τ.μ. με κόστος αγοράς 2,6 εκ. ευρώ. Στο πρώτο οικόπεδο όπου θα ανεγερθεί νέο κτίριο με συνολική επιφάνεια 2.100 τ.μ. και το οποίο θα περιλαμβάνει χώρους γραφείων, Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας, συνεδριακό κέντρο, και συνεργείο επισκευής οχημάτων, θα στεγαστεί η Περιφερειακή Διεύθυνση Κρήτης. Στο δεύτερο οικόπεδο θα ανεγερθεί συγκρότημα 10 κατοικιών προς εκμετάλλευση. Το συνολικό κόστος της επένδυσης υπολογίζεται ότι θα αγγίξει τα 4,5 εκ. ευρώ, ενώ θα προσφέρει σημαντικές υπεραξίες στον όμιλο. Ο όμιλος αναμένει με αυτή την επένδυση να παίξει ακόμα σημαντικότερο ρόλο στην αγορά της Κρήτης, όπου ήδη σήμερα με ουσιαστικά μόλις 5 χρόνια παρουσίας ξεπερνά τους 35.000 πελάτες. Η επένδυση αυτή ολοκληρώθηκε στο πλαίσιο της επενδυτικής πολιτικής του ομίλου σε ακίνητα η οποία στοχεύει σταδιακά την αγορά τουλάχιστον ενός ακινήτου σε όλες τις μεγάλες επαρχιακές πόλεις. Σημειώνεται ότι σήμερα ο όμιλος έχει στην ιδιοκτησία του 38 ακίνητα σε όλη τη χώρα συνολικής αξίας 44 εκ. ευρώ.

Κυκλοφοριακή αγωγή στη Θεσσαλονίκη

Η σταθερή κατάταξη του νομού Θεσσαλονίκης, κατά τα τελευταία χρόνια, στη ζώνη υψηλής επικινδυνότητας για τροχαία ατυχήματα αποτέλεσε το βασικό κριτήριο της Interamerican για την πραγματοποίηση των εκδηλώσεων, που περιλάμβαναν ομιλία του Ιαβέρη σε σχολεία της πόλης και στους δημότες, στο Βαφοπούλειο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου, καθώς και πρακτική επίδειξη αντιμετώπισης προσομοιωμένων οδικών κινδύνων στη Νέα Παραλία. Σκοπός των εκδηλώσεων ήταν η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για τα προβλήματα, αλλά και τις τραγικές συχνά συνέπειες που επιφέρει η επιπόλαια οδική συμπεριφορά και η περιφρόνηση ή η άγνοια του Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας.

INTERAMERICAN



Από την πρακτική επίδειξη στη Ν. Παραλία της Θεσσαλονίκης

Υποστηρικτές της πρωτοβουλίας της Interamerican, η οποία έχει εντάξει την κυκλοφοριακή αγωγή στο πρόγραμμα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής» και πραγματοποιεί γι' αυτό οργανωμένη πανελλαδική εκστρατεία με δράσεις σε αστικά κέντρα της περιφέρειας αλλά και στην Αττική, ήταν ο Δήμος Θεσσαλονικέων, που έθεσε υπό την αιγίδα του τις εκδηλώσεις, η Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση και η Τροχαία της πόλης.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

DAS

D.A.S. HELLAS A.E. Σε ανάπτυξη το δίκτυο

Η φερεγγυότητα της D.A.S.-HELLAS, η συνέπεια, η ταχύτητα στην έκδοση των συμβολαίων και την αντιμετώπιση των υποθέσεων των πελατών, η υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, το εύρος, η λειτουργικότητα και η ευελιξία των ασφαλιστικών προγραμμάτων αποτελούν τα καλύτερα διαπιστευτήρια για τους συνεργάτες της εταιρείας και τους ασφαλισμένους της.

Σημαντική ανάπτυξη του παραγωγικού δικτύου στην Αθήνα αλλά και στην περιφέρεια πέτυχε το 2007 η εταιρεία ασφάλισης Νομικής Προστασίας D.A.S.-HELLAS, με το Βόλο, τη Λάρισα και τη Χαλκίδα να εμφανίζουν τη μεγαλύτερη αύξηση σε αριθμό συνεργατών. Στόχος της D.A.S.-HELLAS, στο ξεκίνημα της δεύτερης 35ετίας της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, είναι η ασφαλιστική κάλυψη με εξειδικευμένη Νομική Προστασία όλης της Ελλάδας από τον Έβρο μέχρι την Κρήτη. Η συνεχής πλέον και δυναμική ανάπτυξη του δικτύου αποδίδεται από την εταιρεία στην αναδιοργάνωση των τμημάτων πωλήσεων, μάρκετινγκ και ζημιών, τα οποία στελεχώθηκαν με νέα έμπειρα στελέχη, καθώς και στην εφαρμογή νέων ευέλικτων διαδικασιών, οι οποίες επιτρέπουν την άμεση ανταπόκριση στις καθημερινές ανάγκες και τα αιτήματα των συνεργατών της εταιρείας. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα νέα συμβόλαια εκδίδονται σε μία ημέρα πλέον. Η αναδιοργάνωση του τμήματος Ζημιών έχει επίσης οδηγήσει στην ταχύτερη και αποτελεσματικότερη διεκπεραίωση των υποθέσεων των ασφαλισμένων στην εταιρεία. Η τεχνογνωσία της μητρικής εταιρείας D.A.S. και του κορυφαίου γερμανικού ομίλου ERGO, στον οποίο ανήκει η εταιρείας, αποτελούν πρόσθετα εχέγγυα για ικανοποιημένους συνεργάτες και πελάτες, τονίζει χαρακτηριστικά η διοίκηση.





Η Νάντια Στουργογιάννη, Διευθύντρια Πωλήσεων D.A.S. - Hellas και ο Γρηγόριος Ξουράφης, Διευθύνων Σύμβουλος D.A.S.- Hellas

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

Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών

Εθνικό θέμα η οδική ασφάλεια



Ο πρόεδρος του ΣΕΣΑΕ Θάνος Μελακοπίδης

Η έλλειψη συνείδησης των κινδύνων που ελλοχεύουν κάθε στιγμή στην άσφαλτο, αποτελεί το μεγαλύτερο κίνδυνο και την κύρια αιτία πρόκλησης τροχαίων ατυχημάτων που αφήνουν κάθε χρόνο 3.500 νεκρούς, 10.000 τετραπληγικούς, 45.000 τραυματίες και 2.500 μικρά παιδιά με μόνιμες αναπηρίες κάθε χρόνο. Αυτό επισημάνθηκε κατά τη διάρκεια της ομιλίας – συζήτησης που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ), σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, με κύριο εισηγητή τον οδηγό αγώνων Τάσο Μαρκουίζο, το γνωστό Ιαβέρη και τη συμμετοχή εκπροσώπων του ασφαλιστικού χώρου.

Η οδική ασφάλεια είναι ένα εθνικό θέμα, τόνισε ο πρόεδρος του ΣΕΣΑΕ Θάνος Μελακοπίδης, «το οποίο απασχολεί τους ασφαλιστές, όχι μόνο ως πολίτες, αλλά και ως επαγγελματίες ενός κλάδου που έρχεται σε επαφή με τα αποτελέσματα της οδικής ανασφάλειας, που βιώνουμε όλοι καθημερινά στην άσφαλτο, διαχειριζόμενους πολλές φορές ανθρώπινες τραγωδίες, που δεν είναι δυνατόν να αφήσουν κανέναν ασυγκίνητο. Οι τραγωδίες αυτές, πρόσθεσε, προξενούνται από αιτίες προβλέψιμες και εύκολο να αποφευχθούν, όπως ένα παράνομο προσπέρασμα, η υπερβολική ταχύτητα, η οδήγηση υπό την επήρεια μέθης ή η παραβίαση ενός ερυθρού σηματοδότη».

Επισημάνσεις Ιαβέρη στους ασφαλιστές



- Ενώ σε όλη σχεδόν την Ευρώπη τα θύματα από τροχαία ατυχήματα μειώνονται (από 14%-45%), στην Ελλάδα αυξάνουν και η αύξηση αγγίζει σε ποσοστό το 60%.
- Το 82% των ατυχημάτων συμβαίνουν με ταχύτητα μικρότερη από 60 χλμ. την ώρα και σε απόσταση μικρότερη από 40 χλμ. από το σπίτι μας.
- Το 8% των ατυχημάτων συμβαίνουν στην εθνική οδό από μεγάλη ταχύτητα.
- Το 10% των ατυχημάτων συμβαίνει στους επαρχιακούς δρόμους.
- Το 70% των αθλητών στην Παραολυμπιάδα του 2004 ήταν θύματα τροχαίων.
- Τα πρόστιμα στους παραβάτες του Κ.Ο.Κ. είναι πλήρως αναποτελεσματικά, δεδομένου ότι για ένα μεγάλο αριθμό συμπολιτών μας οι χρηματικές ποινές δεν στέκονται ικανές να τους συνετίσουν.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ξεχωρίζει και για την ποιότητα



Τιμητική διάκριση για την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών και προϊόντων στον καταναλωτή και εν γένει στο κοινωνικό σύνολο απονεμήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική, από τον οργανισμός επιθεώρησης και πιστοποίησης TUV HELLAS, ο οποίος γιορτάζοντας τα είκοσι χρόνια του, απένειμε ειδικές τιμητικές διακρίσεις σε εταιρείες για την ποιοτική τους λειτουργία. Η TUV HELLAS παρείχε διαπίστευση για την επάρκεια των βασικών ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων του κτιριακού συγκροτήματος, σύμφωνα με τους ελληνικούς και διεθνείς κανονισμούς, πιστοποιώντας τις προϋποθέσεις για την ασφαλή διαχείρισή του και τη σωστή λειτουργία της εταιρείας. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, παρουσία του υφυπουργού Εξωτερικών κ. Πέτρου Δούκα και η διάκριση για την Εθνική Ασφαλιστική απενεμήθη στον **Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή κ. Ιωάννη Βασιλάτο.**

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επικουρικό κεφάλαιο

Προέχει η σωστή ενημέρωση



Ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου κ. Σπύρος Λευθεριώτης

Στα θρανία κάθισαν όλα τα στελέχη και οι υπάλληλοι του επικουρικού Κεφαλαίου Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα, στο πλαίσιο του σεμιναρίου για την «Αποτελεσματική Επικοινωνία», που πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία της διαχειριστικής επιτροπής. Χωρισμένοι σε τέσσερις ομάδες οι άνθρωποι του Επικουρικού, συμπεριλαμβανομένων και όσων εργάζονται στο γραφείο Θεσσαλονίκης, παρακολούθησαν διήμερα σεμινάρια. Στόχος ήταν η κατάκτηση κοινής παιδείας για την σωστή αντιμετώπιση των συναλλασσόμενων, στην αναβάθμιση της εικόνας του Επικουρικού προς τα έξω, η διαχείριση των προβλημάτων που προκύπτουν από το φόρτο εργασίας των τελευταίων μηνών, μετά τις αναλήσεις αδειών από ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς και η βελτίωση της καθημερινότητας των εργαζομένων. Σημειώνεται ότι σε όλες τις ομάδες μίλησε και ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου κ. Σπύρος Λευθεριώτης, τονίζοντας το σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει ο οργανισμός.

Τα αποτελέσματα των σεμιναρίων αυτών καθώς και άλλων πρωτοβουλιών που θα αναπτύξει η Διαχειριστική Επιτροπή θα φανούν στο αμέσως προσεχές διάστημα, αλλά ήδη η λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου έχει κάνει σημαντικά βήματα προς την αποτελεσματικότητα και τον εκσυγχρονισμό.

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

MEGA Ασφάλειες MEGA...λοι στόχοι

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ





Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος των επιχειρήσεων της MEGA κ.Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, με τον γενικό διεθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκα Παλαιολόγο και δίπλα στιγμιότυπο από την εκδήλωση



Τα θετικά αποτελέσματα των εργασιών γιόρτασαν η MEGA Ασφάλειες και η εταιρεία των επιχειρήσεων της MEGA insurance, MEGA Brokers σε κεντρικό ξενοδοχείο με πλήθος συνεργατών και προσκεκλημένων.

Οπως ανακοίνωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος των επιχειρήσεων της MEGA κ.Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου τα παραγωγικά αποτελέσματα για το 2007, προσδιορίζουν αύξηση 30%, επί των καθαρών εισπραχθέντων ασφαλίστρων, ανεβάζοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας στα 15.000.000 ευρώ και 30 νέους συνεργάτες. Για την τρέχουσα χρήση οι παραγωγικοί στόχοι της εταιρείας θα είναι καθαρή αύξηση χαρτοφυλακίου 25% και 50 νέοι συνεργάτες με έμφαση στην εκτός Αθηνών ανάπτυξη, πρόσθεσε ο Χατζηθεοδοσίου, τονίζοντας ότι η επιτυχής πορεία των εργασιών τους οφείλεται αφ' ενός στη συνοχή και αμοιβαιότητα των σχέσεων των συνεργατών και εργαζομένων των εταιρειών, αφ' ετέρου στις ουσιαστικές επενδύσεις που έχουν γίνει σε θέματα τεχνολογίας για τη συνεχή βελτίωση και ταχύτητα των παρεχομένων υπηρεσιών τους σε θέματα όπως είναι η συγκριτική ηλεκτρονική τιμολόγηση, η υποβολή των αιτήσεων ασφάλισης, η παρακολούθηση των χαρτοφυλακίων τους και εν γένει των λογαριασμών τους με τη χρήση του internet ή άλλων μέσων.

Ο κύριος Χατζηθεοδοσίου πρόσθεσε ακόμη, τις αλλαγές που προβλέπεται να επέλθουν την επόμενη πενταετία στην ασφαλιστική αγορά και ειδικά στο χώρο των διαμεσολαβούντων προσώπων στις ασφαλίσεις, γεγονός για το οποίο η MEGA insurance, επιθυμεί να έχει σημαίνοντα ρόλο ως οργανισμός ασφαλιστικής διαμεσολάβησης με πανελλαδική εμβέλεια.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ακολούθησαν βραβεύσεις των πλέον παραγωγικών συνεργατών του 2007 και για πρώτη φορά, βραβεύθηκε η ασφαλιστική εταιρεία στην οποία τοποθετήθηκε ο μεγαλύτερος όγκος χαρτοφυλακίου, η Εθνική Ασφαλιστική, το βραβείο δε παρέλαβε ο κύριος Δούκας Παλαιολόγος.

Αξιοσημείωτη ήταν και η ομιλία του βουλευτού Μίμη Ανδρουλάκη σε σχέση με τις εξελίξεις στη κοινωνική ασφάλιση και το σημαντικό ρόλο που καλείται να παίξει η ιδιωτική ασφάλιση.

Μεταξύ των προσκεκλημένων παρευρίσκοντο από την Εθνική Ασφαλιστική ο κύριος Δούκας Παλαιολόγος (πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος) και οι κύριοι Βύσσινος Δημήτριος και Κωνσταντάτος Στυλιανός, από την Ασπίς ο κύριος Αδαμόπουλος Βασίλης (οικονομικός διευθυντής του ομίλου Ασπίς) και οι κύριοι Αγιασματζής Τάκης, Λουλουδάκης Κώστας και Μίσας Κώστας, από τη Commercial Value ο κύριος Παλαιολόγος Τάκης (γενικός διευθυντής), Ψωμιάδης Γιώργος, Πολυχρόνης Δημήτρης, Σπηλιωτοπούλου Χριστιάννα, από τη Groupama Φοίνιξ ο κύριος Φιοράντης Νικόλαος (εμπορικός διευθυντής) και ο κύριος Φωτόπουλος Κώστας από την Interamerican η κυρία Γιαννιού Ναταλία και από τη Συνεταιριστική ο κύριος Κονταλής Μάριος.

Επίσης παρευρέθηκαν κος Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης πρόεδρος της Π.Ο.Α.Π., ο κύριος Μαυρόπουλος Κώστας πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών, ο κύριος Κοντοπίδης Αρτέμης πρόεδρος ΣΠΑΤΕ, ο κύριος Δρούλιας Ιωάννης αντιπρόεδρος του Ε.Ε.Α., ο κύριος Στρατηγός Γεώργιος γραμματέας του Π.Σ.Α.Σ και από τα περιοδικά, Ασφαλιστική Αγορά η κα Πρωτονοτάριου Νίκη, Ιδιωτική Ασφάλιση ο κύριος Δρακάτος Παναγιώτης και από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κύριος Σπύρου Ευάγγελος.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Επιθεώρηση Παύλου Παπαστογιαννίδη

Σε αναπτυξιακή πορεία

Η επιτυχημένη πορεία της επιθεώρησης Παπαστογιαννίδη, επαναβεβαιώθηκε στην ετήσια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη, όπου έγιναν και οι βραβεύσεις των πρώτων ασφαλιστών, assistant managers, δόκιμων assistants και διευθυντών της επιθεώρησης. Στην κατηγορία ενιαία νέα παραγωγή βραβεύτηκαν οι ασφαλιστές, Ελισάβετ Παπαμαρίνου, Δημήτριος Γεωργολόπουλος, Νικόλαος Πετρουλάκης, Βασίλειος Σιδηρόπουλος, ο πρώτος δόκιμος assistant, Χρήστος Κουρκούτης, η πρώτη assistant της επιθεώρησης, Μαρία Χατζηρήγα, η πρώτη assistant της διεύθυνσης Παπαστογιαννίδη, Μερόπη Κιουλίουρη και ο πρώτος διευθυντής της επιθεώρησης, Νικόλαος Λεοντίδης. Ξεχωριστά στην κατηγορία καθαρά ζωϊκός ασφαλιστής βραβεύτηκε ο Κοσμάς Παπαδόπουλος και ως νέος ασφαλιστής ο Ιωάννης Δερματόπουλος.Τη σεμνή εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ Περικλής Αθηναίος, ο γενικός διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ Κων/νος Γιόνης, ο οικονομικός διευθυντής



Αδαμόπουλος Βασίλειος, οικονομικός διευθυντής (αριστερά ο κ. Παπαστογιαννίδης)

της Εταιρείας Βασίλης Αδαμόπουλος, ο διευθυντής πωλήσεων Κων/νος Λουλουδάκης, ο διευθυντής πωλήσεων της επιθεώρησης Γιάννης Δόγιβαν, ο διευθυντής καταστήματος της Aspis Bank Βασίλης Ζησόπουλος καθώς και γνωστά ονόματα της ασφαλιστικής αγοράς όπως οι κ.κ. Γ. Παπαδάκης, Β. Λαΐνας, Α. Γεωργιάδης, Γ. Παπαναστασίου, ο εκπρόσωπος του ΠΣΑΣ Ν. Τσάκαλος και πολλοί άλλοι.

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. Insurance & Risk Management

Διαπιστεύτηκε από τους Lloyd's

Αναβαθμισμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες και χρήσιμα προϊόντα για τους Έλληνες επαγγελματίες μπορεί πλέον να προσφέρει η «Γ. Κουτίνας Α.Ε.» με μεγαλύτερη ανταποδοτικότητα γι' αυτούς, μετά και τη διαπίστευση από τους Lloyd's του Λονδίνου, που της δίνει τη δυνατότητα να λειτουργεί ως εξουσιοδοτημένος ανταποκριτής. Με την ιδιότητα αυτή μπορεί να εκδίδει, για λογαριασμό των Lloyd's, ασφαλιστήρια Επαγγελματικής Ευθύνης, κατάλληλα προσαρμοσμένα στην ελληνική πραγματικότητα και με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος. Οι επαγγελματικοί φορείς (φυσικά πρόσωπα ή εταιρείες) που μπορούν να ωφεληθούν άμεσα είναι: Αρχιτέκτονες, Μηχανικοί (Μελετητές - Σύμβουλοι ιδιωτικών & δημοσίων έργων), Σύμβουλοι Πληροφορικής (Information Technology Consultants), Μεσίτες & Πράκτορες Ασφαλίσεων, Ορκωτοί Ελεγκτές Λογιστές, Δικηγορικές Εταιρείες – Νομικοί Σύμβουλοι, Ορκωτοί Εκτιμητές, Εργαστήρια & Φορείς Πιστοποίησης, καθώς και ειδικοί Σύμβουλοι «Υγιεινής & Ασφάλειας Εργασίας», Περιβάλλοντος κ.λπ. Η συγκεκριμένη αναγνώριση για τη «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.» αποτελεί το επιστέγασμα μακροχρόνιας εμπειρίας πάνω στον εξειδικευμένο κλάδο της Ασφάλισης Επαγγελματικής Ευθύνης, που συστηματικά αναπτύσσει από το 1999 με την αγορά του Λονδίνου. Εμπειρία, που απορρέει από ένα σύνολο περίπου 500 ασφαλιστηρίων επαγγελματικής ευθύνης με ασφάλιστρα της τάξεως των 5.000.000 ευρώ και η οποία ίσως είναι μοναδική για τα ελληνικά ασφαλιστικά δεδομένα.

Την εμπειρία αυτή πρόκειται να διαθέσει στην εγχώρια αγορά προς όφελος των Ελλήνων επαγγελματιών, μέσω συνεργιών με άλλους ασφαλιστές ή ακόμη προσφέροντας αντασφαλιστική υποστήριξη σε εγχώριες ασφαλιστικές εταιρείες.

Βασικά κριτήρια τα οποία λήφθηκαν υπόψη για τη διαπίστευση της «Γ. Κουτίνας Α.Ε.» ήταν η ευρωπαϊκών προδιαγραφών τεχνογνωσία και η ωριμότητά της να προσεγγίζει σύγχρονες ασφαλιστικές απαιτήσεις, η άρτια οργάνωση και η εν γένει θετική επαγγελματική πορεία της στην ασφαλιστική αγορά.

5 ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ EOS-INSURANCE

...στην ψηφιακή εποχή των ασφαλιστικών εξελίξεων

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

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

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... συμφέρει!



Γράφει ο Στέλιος Χ. Κόκκος, Δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω D.E.S. Πανεπιστημίου Παρισίων και Δικηγόρος Συλλόγου Συντακτών

Έχει κάτι το ξεχωριστό, μοναδικό σ' όλο τον κόσμο, πέρα για πέρα ελληνικό, όπως και η λέξη που το χαρακτηρίζει. ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ.

Σημαίνει το οικοδόμημα που είναι ανοικτό γύρω - γύρω και έχει μία μόνη σειρά στύλων και χαρακτήριζε στην αρχαιότητα ναούς που χτίζονταν με τον τρόπο αυτό (Παρθενώνας, περίπτερος ναός του Δία στην Ολυμπία κ.λπ.). Στο εξωτερικό (Γαλλία, Ισπανία, Τσεχία κ.λπ.) υπάρχει κάτι παρόμοιο - κιόσκι (πωλήσεως όμως μόνον εφημερίδων - περιοδικών και μέχρι φιλμ), αλλά δεν έχουν σε καμία περίπτωση την πολιτιστική και κοινωνική σημασία των Ελληνικών Περιπτέρων, που αποτελούν χαρακτηριστικό σημείο για τη φυσιογνωμία των πόλεων.

Γενιές Ελλήνων καθώς και στρατιές ξένων, κάθε πλικίας (στην κυριολεξία από παιδιά που μόλις περπατάνε μέχρι τα βαθιά γεράματα) έχουν φθάσει στο παράθυρο του και έχουν ζητήσει τα πιο απίθανα πράγματα και τα ...έχουν βρει (από τσίχλες μέχρι σωσίβια, παπούτσια, ζώνες, λουλούδια, κεριά, μπάλες, τσαντάκια, χάνδρες για κομπολόγια ...μέχρι και αυγά και λουκάνικα!!! Και βέβαια ένα ζωτικό προϊόν, που να τολμήσω να πω όλοι έχουμε αναζητήσει στο περίπτερο με διάφορους, συχνά πολύ εφευρετικούς τρόπους, τα προφυλακτικά) και αυτό σ' όλη την Ελλάδα (από το ακρότατο σημείο του Έβρου μέχρι κάθε νησί του Αιγαίου μας)!!!

Το χαρακτηριστικό αυτό οικοδόμημα με τη μορφή του μικρομάγαζου, εμφανίσθηκε περί τα τέλη του 19ου αιώνα στην Αθήνα, με το όνομα Κιόσκι (από το αλλοδαπό Kiosk στα αγγλικά και Kiosque στα γαλλικά, που προέρχεται από την τουρκική λέξη Kiusk, που σημαίνει οικοδόμημα ανοιχτό γύρω – γύρω και αυτή από την περσική Kuskh, που σημαίνει παλάτι) και αυτό από την ελληνική λέξη σκιά - Σκιάδιον - ίσκιος - σύσκιος - σκέπω - σκεπάζω - κιοσκ.

Στη δεκαετία του 1920, προφανώς με την πίεση των οικονομικών και κοινωνικών προβλημάτων, από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο και τη Μικρασιατική καταστροφή, προβλέφθηκε στη Νομοθεσία ότι δικαιούχοι άσκησης επιτηδεύματος μέσω των περιπτέρων (κουβουκλίων, όπως τα αναφέρει) στο εξής θα είναι τα θύματα πολέμου (οικογένειες θανόντων και ανάπηροι). Μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο η νομοθεσία αυτή οριστικοποιήθηκε, δημιουργήθηκαν επιτροπές, αντιμετωπίσθηκαν προβλήματα απονομής (εξ αρχής ή των «χηρευάμενων», όπως ονομάζονται όσα απεβίωσε ο δικαιούχος των), ενοικιάσεως, μεταβιβάσεως, μετατοπίσεως των, λίστας των προϊόντων που θα διαθέτουν κ.λπ., [ενώ πια ονομάζονται αποκλειστικά και μόνον περίπτερα, ονομασία που έχει περάσει και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, που σε πρόσφατη Οδηγία της (το 1998 περί διαφημίσεως προϊόντων καπνού) τα ονόμαζε «periptera»







Το περίπτερο











«η παρούσα οδηγία δεν εφαρμόζεται... στη διαφήμιση ...στα σημεία πώλησης τα οποία στην Ελλάδα υπάγονται στο ειδικό σύστημα χορήγησης άδειας για κοινωνικούς λόγους (περίπτερα) - «..at sales outlets which in Greece are subject to a special system under which licences are granted for social reasons («periptera»)]. Εξαιτίας του λόγου ότι οι δικαιούχοι είναι θύματα πολέμου, το περίπτερο υπήχθη βασικά στο υπουργείο Εθνικής Άμυνας (σε συνεργασία και με άλλα υπουργεία – Εσωτερικών / Χωροταξίας).

Σήμερα υπάρχουν περί τα 15.000-17.000 περίπτερα σ' όλη την Ελλάδα, με πολλά από αυτά να έχουν γίνει πολυμάγαζα, πραγματικές επιχειρήσεις, από άποψη δε ποικιλίας των εμπορευμάτων τους είναι εφάμιλλα των σουπερμάρκετ και έχω ακούσει Εγγλέζο να τα ονομάζει μικρά Selfridges (από το γνωστό πολυκατάστημα του Λονδίνου)!!! Βέβαια η γιγάντωση των περιπτέρων απαντάται στα αστικά κέντρα, ενώ στην ύπαιθρο παραμένουν «ταπεινά» και «παραδοσιακά». Σ' όλους μας όμως πάντα θα μένει η απορία πώς χωράνε όλα αυτά τα είδη στο χώρο ενός περιπτέρου.

Στα πρώτα τους βήματα τα περίπτερα ως προς τη μορφή τους (αρχιτεκτονικά) μιμήθηκαν μνημεία που υπήρχαν στον περιβάλλοντα χώρο (κιόσκι στην Πλ. Συντάγματος παρέπεμπε στο μνημείο του Λυσικράτη), ενώ με την πάροδο του χρόνου αλλάζουν μορφή και σχήμα, για να φτάσουμε το 1969, όπου με υπουργική απόφαση ορίζεται ακριβώς η αρχιτεκτονική του μορφή (από ξύλο, με τρεις θυρίδες και μια πόρτα προς την πλευρά του δρόμου, με μέγιστο μήκος και πλάτος 1,50x1,30, με βάση από μπετόν ύψους 0,10, με ύψος από τη βάση μέχρι τις θυρίδες 0,90, από τη βάση των θυρίδων μέχρι τη στέγη 1,40 και ύψος κωνικής στέγης 0,20, με προστατευτικά ρολά ελαιοχρωματισμένα με χρώμα ανοιχτό μπεζ κ.λπ.). Ο νόμος αυτός ισχύει και σήμερα και έτσι όποιο περίπτερο συναντάμε, χωρίς τα πιο πάνω στοιχεία, έχει μια μορφή παρανομίας. (Υπάρχει σε βάθος ανάλυση των αρχιτεκτονικών στοιχείων σε διάλεξη των σπουδαστών του ΕΜΠ – Τμήμα Αρχιτεκτόνων κ.κ. Νατάσσας Βενιεράκη, Δημήτρη Μαρνέλλου και Ανδρέα Ταλαίπωρου υπό τον διδάσκοντα κ. Γεώργιο Χαϊδόπουλο).

Το περίπτερο είχε και έχει έντονη κοινωνική διάσταση. Αποτελεί σημείο αναφοράς για τον εντοπισμό κάποιας διεύθυνσης, σημείο συνάντησης (η Πλ. Ομονοίας διέθετε







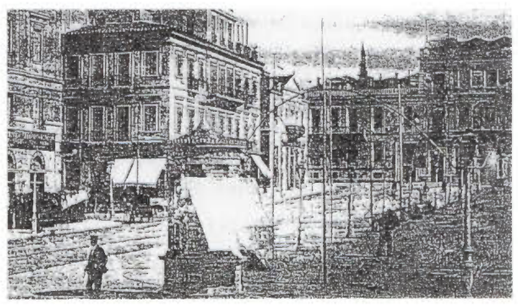




κάποια στιγμή 17 περίπτερα!!!) και κατά τις δεκαετίες του '50 και '60 το σημείο επαφής με τον λοιπό κόσμο, αφού μόνον στο περίπτερο υπήρχε κοινόχρηστο τηλέφωνο, από το οποίο όχι μόνον καλούσες κάποιον, αλλά και δεχόσουν κλήσεις και ο περιπτεράς, με στεντόρια φωνή, αναλάμβανε να σε ειδοποιήσει (μαθαίνοντας βέβαια όλη η γειτονιά ότι σου τηλεφώνησαν!!!), ενώ γύρω από το περίπτερο συγκεντρώνονταν και οι φίλαθλοι, για να ακούσουν από το ραδιόφωνο του περιπτέρου τον αγώνα της ομάδος τους. Ως και ελληνική ταινία έχει γυρισθεί με βάση τη «ζωή» του περιπτέρου.

Τα περίπτερα ήσαν και είναι βασικά σημεία πώλησης τσιγάρων (πούρων), τύπου πάσης φύσεως, «γλυκισμάτων» (καραμέλες, σοκολάτες, τσίχλες, μπισκότα, τσιπς) αλλά και – κατά το νόμο – παιγνιόχαρτων, γραμματοσήμων, ενσήμων, γραφικής ύλης, σχολικών, καρτ-ποστάλ, ειδών ξυρίσματος, οδοντόπαστας, οδοντόβουρτσων, σαπουνιών, καλλυντικών και ειδών αρωματοποιίας, βαμβακιού, παυσίπονων, σάντουιτς, γυαλιών πλίου, και σκελετών αυτών, φωτογραφικών ειδών, παιχνίδια, ειδών κιγκαλερίας, εν γένει ψιλικών και πωλούν επίσης... ό,τι περίεργο αναζητήσατε την τελευταία φορά!!!!

Τα τελευταία χρόνια η παρουσία του περιπτέρου στο χώρο άλλαξε λόγω δύο στοιχείων. Εμφανίσθηκαν γύρω του τα ψυγεία (1-2-3 μερικές φορές και 4, με παγωτά, αναψυκτικά, νερά κ.λπ.) και αντικαταστάθηκαν οι τέντες με νέες, που έφεραν διαφημίσεις, με ζωηρά – φωτεινά χρώματα και έντονο φωτισμό, με συχνή συντήρηση και αλλαγές (η «διαφήμιση γαρ», η οποία αποτέλεσε και αντικείμενο σειράς διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας!!!), που ισχυροποίησαν την ασφάλεια του χώρου του περιπτέρου, την καλαισθησία του, αλλά και ανέδειξαν την παρουσία του –λόγω των χρωμάτων και του φωτισμού– σαν σημείο αναφοράς στον χώρο που βρίσκεται.





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



Συνεχίζεται η μεγάλη έρευνα του ΝΑΙ για τις συμβάσεις

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

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

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.

ΩΡΑ ΓΙΑ ΕΘΝΙΚΗ

ΔΩΡΟ



ΜΕΤΡΗΤΑ ΣΤΟ ΧΕΡΙ
ΜΕ ΔΑΝΕΙΟ 8.000€*

ΚΙ ΑΚΟΜΑ

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΜΕΤΡΗΤΑ ΔΩΡΟ
ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΔΑΝΕΙΟ

* ΣΕΠΠΕ: 9,5223% για €8.000, σε 48 αδόκοπτες μηνιαίες δόσεις, εφάπαξ έξοδα €110 πληρωτέα στην πρώτη δόση, ισχύον κυμαινόμενο επιτόκιο 12,95% (ισχύον κυμαινόμενο επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 8,95%) +

ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΕΩΣ 18 ΜΑΪΟΥ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ

Φέτος, το δώρο για το Πάσχα έρχεται νωρίς... από την Εθνική Τράπεζα: 800€ μετρητά στο χέρι για δάνειο 8.000€. Και ακόμα περισσότερα μετρητά δώρο για μεγαλύτερο δάνειο. Ετοιμαστείτε να γιορτάσετε ένα Πάσχα χαρούμενο και ευτυχισμένο με το δώρο της Εθνικής. Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο 801 801 802 802 ή ελάτε σε ένα από τα Καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας.

FASTLINE 801 801 802 802

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ