

• ΕΡΕΥΝΑ: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΤΑ ΠΡΟΘΥΡΑ ΝΕΥΡΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ •

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 111 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2008 • Euro 5
www.asfalistikonai.gr



GENERALI

Ασφαλίζει

τον τρόπο ζωής!

ΣΥΝΕΔΡΙΑ: INTERAMERICAN - ALICO AIG LIFE - ΑΣΠΙΣ



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

From Analysing the market to Zeroing the risks.

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

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz 

www.allianz.gr

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

...και ασφάλειες
και δάνεια;



Τώρα μπορείτε
να προσφέρετε και τα δύο
στους πελάτες σας

Τώρα μπορείτε να εξυπηρετείτε τους πελάτες σας όχι μόνο όταν χρειάζονται ασφάλεια αλλά και όταν χρειάζονται χρηματοδότηση. Απευθυνθείτε στην INTERAMERICAN FINANCE.

Η INTERAMERICAN FINANCE, η νέα εταιρεία του Ομίλου INTERAMERICAN, έχει ως αντικείμενο τη διαμεσολάβηση για την προώθηση τραπεζικών προϊόντων. Έχοντας βαθιά γνώση της αγοράς, η INTERAMERICAN FINANCE μπορεί να προτείνει ένα ευρύ φάσμα επιλεγμένων προϊόντων, τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις. Παράλληλα αναλαμβάνει τη διαπραγμάτευση με την τράπεζα για να εξασφαλίσει ο πελάτης σας τους καλύτερους όρους.

Συνεργαστείτε με την INTERAMERICAN FINANCE για να καλύψετε πληρέστερα τις ανάγκες των πελατών σας. Θα τους βοηθήσετε εσείς να βρουν τις χρηματοδοτικές λύσεις που χρειάζονται και θα αποκτήσετε μια νέα πηγή εισοδήματος.

 **INTERAMERICAN
FINANCE**

Πληροφορίες: 210 9461558

συνέπεια σχέδιο προοπτική ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 2008



Ο Προϋπολογισμός για το 2008, παρά τις αβεβαιότητες που υπάρχουν στη διεθνή οικονομία, είναι το επόμενο **σταθερό βήμα** στη μεγάλη προσπάθεια για μια **υγιή και δυναμική ελληνική οικονομία**, για μια **δίκαιη κοινωνία**.

Πετυχαίνουμε τους στόχους μας

Το πρόγραμμα των μεταρρυθμίσεων που εφαρμόζουμε από το 2004 έχει μετρήσιμα αποτελέσματα, τα οποία σήμερα είναι ορατά από όλους:

- Το δημοσιονομικό έλλειμμα μειώθηκε στο **2,7%** του ΑΕΠ, από 7,3% το 2004.
- Ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας διατηρήθηκε στα υψηλά επίπεδα του **4%** ετησίως την τριετία 2005-2007 και είναι ένας από τους υψηλότερους στην ευρωζώνη.
- Ο αριθμός των ανέργων, έως τον Αύγουστο του 2007, έχει μειωθεί κατά **163.939 άτομα**, σε σχέση με τον Μάρτιο του 2004. Αντίστοιχα, ο αριθμός των απασχολούμενων έχει αυξηθεί κατά 315.610 άτομα.
- Οι πραγματικές αποδοχές των εργαζομένων, μετά τον πληθωρισμό, αυξήθηκαν κατά την τριετία 2005-2007 με ετήσιο ρυθμό **3,1%**, που είναι από τους υψηλότερους στην ευρωζώνη.

Οι θετικές αυτές επιδόσεις οφείλονται σε ένα αξιόπιστο σχέδιο. Σε μια συνεπή και υπεύθυνη οικονομική πολιτική, που χτίζει στέρεες βάσεις και δημιουργεί προοπτικές για το μέλλον.

Οι δεσμεύσεις γίνονται πράξη, οι πολίτες ωφελούνται

Με τον Προϋπολογισμό του 2008, οδηγούμε την ελληνική οικονομία σε περαιτέρω μείωση του ελλείμματος, του χρέους και της ανεργίας, καθώς και σε περαιτέρω ανάπτυξη. Ταυτόχρονα, επιστρέφουμε στην κοινωνία τους καρπούς της προόδου που έχει σημειωθεί μέχρι σήμερα. Κάνουμε πράξη τις δεσμεύσεις μας και στηρίζουμε το εισόδημα των πολιτών, ειδικά των οικονομικά ασθενέστερων.

- Μειώνεται το έλλειμμα στο **1,6%** του ΑΕΠ.
- Μειώνεται το χρέος στο **91%** του ΑΕΠ.
- Μειώνεται η ανεργία στο **7,4%**, από 8,3% φέτος.
- Αυξάνεται κατά **18%** το Επίδομα Κοινωνικής Αλληλεγγύης (ΕΚΑΣ) για 450.000 χαμηλοσυνταξιούχους.
- Αυξάνονται κατά **19%** οι συντάξεις του ΟΓΑ για 800.000 χαμηλοσυνταξιούχους.
- Χορηγείται το πολυτεχνικό επίδομα στις τρίτεκνες οικογένειες.
- Αυξάνεται κατά **10%** το κατώτατο επίδομα ανεργίας.
- Ξεκινά η λειτουργία του Εθνικού Ταμείου Κοινωνικής Συνοχής, για την εισοδηματική ενίσχυση των πολιτών οι οποίοι ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας. Με 500 εκ. ευρώ που θα φθάσουν σταδιακά τα 2 δισ. ευρώ ετησίως.
- Μειώνονται, για δεύτερη συνεχή χρονιά, οι φορολογικοί συντελεστές για τα νοικοκυριά σε **27%** και σε **37%**, από 30% και 40% αντίστοιχα το 2006.
- Καταργείται ο φόρος κληρονομιάς και γονικών παροχών.
- Απαλλάσσεται η πρώτη κατοικία, που καλύπτει βασικές στεγαστικές ανάγκες, από όλους τους φόρους και απλοποιείται η φορολογία ακινήτων.
- Καταργείται πλήρως το χαρτόσημο σε μισθώσεις κατοικιών, που μέχρι το 2006 ήταν 3,6%.
- Εντείνεται η προσπάθεια για την αντιμετώπιση της φοροδιαφυγής και του λαθρεμπορίου.
- Ενισχύεται η ελληνική περιφέρεια με τη διάθεση του 80% των κοινοτικών πόρων, για την περίοδο 2007-2013.
- Αυξάνονται κατά **6,5%** τα κονδύλια για την Παιδεία σε σχέση με το 2007, δηλαδή με ρυθμό υπερδιπλάσιο του πληθωρισμού.
- Αυξάνονται κατά **9,4%** τα κονδύλια για την Υγεία σε σχέση με το 2007, δηλαδή με ρυθμό υπερτριπλάσιο του πληθωρισμού.
- Καταβάλλεται το **1%** του ΑΕΠ στο ΙΚΑ το 2008.
- Δίνονται πρόσθετες αυξήσεις στο νοσηλευτικό προσωπικό, στους εκπαιδευτικούς, στους αξιωματικούς (Ένοπλες Δυνάμεις, Σώματα Ασφαλείας, Πυροσβεστικό και Λιμενικό Σώμα), καθώς και στους δικαστικούς.

Με τον Προϋπολογισμό του 2008, η ελληνική οικονομία προχωρά ένα ακόμη βήμα μπροστά. Με αποτελεσματικότητα και σιγουριά. Με όφελος για την κοινωνία και για όλους τους Έλληνες.

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



Ιδιότητα Γραφεία Αθηνών

Εί ναι Π ρ ώ τ η
στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων και Οδικής Βοήθειας με πάνω από **600.000** ασφαλισμένα οχήματα και **500.000** για Οδική Βοήθεια!
Κατέχει από **12** μέχρι **15%** του κλάδου Αυτοκινήτων και το **25%** του κλάδου Βοήθειας!



Ιδιότητα Γραφεία Θεσσαλονίκης

1.250 Μέτοχοι-2.500 Συνεργάτες-750 Μισθωτοί-150 Γραφεία-Σταθμοί και Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε όλη την Ελλάδα.

Ιδρυτικό και βασικό μέλος της «Ενώσεως Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος».

Ανεξάρτητη και ελεύθερη, αμέτοχη και αδιάπλεκτη στις διαπλοκές και εμπλοκές απαξίωσης του κλάδου και θεσμού.

Με υπερκαλυμμένες όλες τις υποχρεώσεις, με άμεσες και ταχύτατες πληρωμές αποζημιώσεων, ελεύθερη περιουσία, ιδιότητα κτίρια και υποδομές, συμμετοχές και στόλους οχημάτων και ασθενοφόρων, Συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων, κάρτες καυσαερίων, τεχνικό έλεγχο, ανταλλακτικά και εισαγωγή-τοποθέτηση κρυστάλλων και συνεχώς βελτιούμενη κάθετη παροχή υπηρεσιών με ιδιότητα μέσα.

Με ελεύθερο και δικό της Σύστημα Φιλικού Δικανονισμού, επιτόπου εξυπηρέτηση ατυχημάτων, Γενική Βοήθεια, Γιατρούς, Τραυματιοφορείς, Ελικόπτερα και Σύστημα Υγείας σε όλη την Ελλάδα.

Προσφέρει κάθε είδους ασφάλιση με τους καλύτερους όρους!

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

Τηλεφωνήστε χωρίς χρέωση, μέρα-νύχτα, στο πενταψήφιο 11.555 από όλα τα κινητά και ωφεληθείτε σίγουρα και σταθερά!

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



Αίθουσα Εκπαιδεύσεων "Αριστοτέλης"

Ποιος άλλος κατέχει
καλύτερα από εμάς
το θέμα «ασφάλεια»;



 **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

Για καλό και για κακό



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

 **COMMERCIAL value**

ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΒΑΣ.ΣΟΦΙΑΣ 60, 115 28 ΑΘΗΝΑ

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

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



www.asfalistikonai.gr

Περιεχόμενα

Τεύχος 111. Ιανουάριος - Φεβρουάριος 2008



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

Έρευνα

54 Συμβάσεις Ασφαλιστικών Συμβούλων

Συνέδρια

66 Interamerican
72 Alico

Μόνιμες στήλες

10 Γράμμα εκδότη
14 Συναισθηματικά

Εταιρείες

46 Generali
70 Εθνική Ασφαλιστική
78 ΑΤΕ Ασφαλιστική
88 Allianz
94 VDV LEBEN
98 AIG

Διεθνή

62 Μελέτη CEA

Διαμεσολαβούντες

85 Πρόταση Ενιαίας Ομοσπονδίας



Τραπεζικά νέα

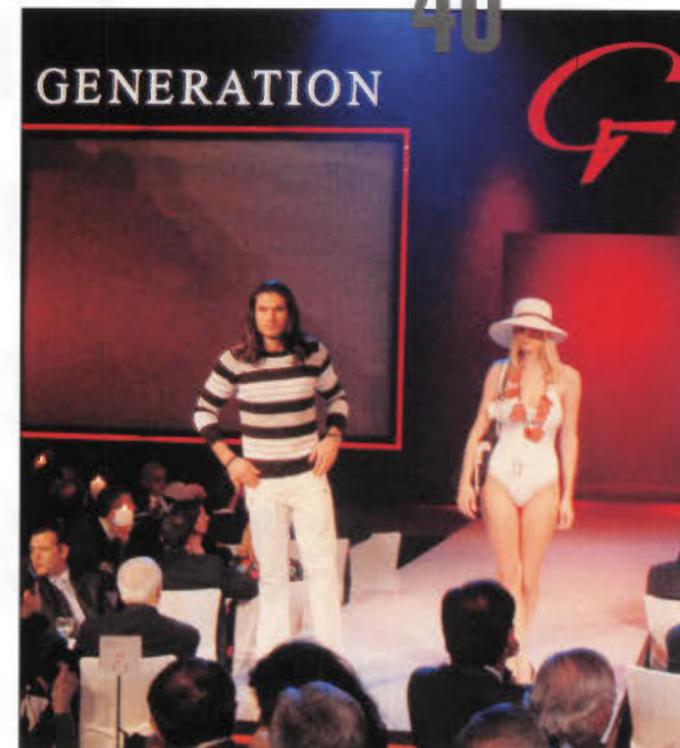
100 Εθνική Τράπεζα
Aspis Bank
ATE Bank
Millenium

Προϊόντα

98 Allianz
Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Underwriting 22-43

Ειδήσεις 104-127



Οι λαστιχένιες μπότες, οι παλίρροιες, το λιοντάρι της Βενετίας και οι ασφαλιστές



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

Το 1966 έγινε μια μεγάλη παλίρροια στην Αδριατική και τα νερά πλημμύρισαν την περιοχή της Βενετίας, κάτι που έγινε πολλές φορές διά μέσου των χρόνων και γίνεται αρκετά συχνά στην περιοχή, με αποτέλεσμα τα νερά να ανεβαίνουν και να κυλάνε στις πλατείες, στα δρομάκια, στα ισόγεια, στα μαγαζιά, στα σκαλιά, σε ύψος που κοντά στο ένα μέτρο γεμίζει με νερά το 60-70% της πόλης, ενώ κάπου στο 1,40 όλη την πόλη.

Στα τελευταία χρόνια κινητοποιήθηκαν πολλοί τοπικοί και διεθνείς παράγοντες και με διάφορα σχέδια, μελέτες και έργα προσπαθούν να δώσουν λύσεις για προστασία της ιστορικής πόλης και των μνημείων της. Ο δήμαρχος έκανε και μια πρακτική πρόταση: «πάρτε μπότες να κυκλοφορείτε»... Θυμάμαι κάποια εκπομπή στην τηλεόραση, που περπατούσαν μέσ' το νερό με πράσινες μπότες κάποιοι τουρίστες που το διασκέδαζαν, ενώ την ίδια στιγμή κάποιων κατοίκων η ζωή δυσκόλευε βλέποντας τα νερά μέσ' το μαγαζί τους, στις βιτρίνες, στα δωμάτια, παντού. Ένας κουρέας κούρευε τον πελάτη του και τούφες μαλλιών κυλούσαν



πάνω στα νερά, ενώ το νερό ήταν λίγο κάτω από το γόνατο... Εργάτες δούλευαν χτίζοντας λίγο παραπάνω τα κράσπεδα και τους τοίχους στα στενά, ενώ μηχανικοί, περιβαλλοντολόγοι, ειδικοί κατασκευαστές, οικολόγοι, πολιτικοί σχεδίαζαν επί χάρτου μελλοντικές κατασκευές και αναχώματα με λύσεις και επιπτώσεις στην επιβίωση της πόλης... Μέγα το θέμα, σε δισεκατομμύρια το κόστος, μεγάλα τα συμφέροντα, τοπικά και διεθνή, κλείνει το ένα, ανοίγει το άλλο και σταθερά το ειρωνικό βλέμμα της φύσης βλέπει τη στάθμη του νερού να ανεβαίνει λόγω κλιματολογικών αλλαγών εξαιτίας της ανθρώπινης παρέμβασης, τη σελήνη να κλείνει το «μάτι» στην παλίρροια και το «λιοντάρι» της εξουσίας να βρυχάται περιέργα βλέποντας τα πράγματα να δυσκολεύουν...

Οι φυσικοί λένε ότι η παλίρροια είναι το φαινόμενο της περιοδικής διακύμανσης της στάθμης των θαλασσών που περιλαμβάνει δύο φάσεις εναλλασσόμενες, την πλημμυρίδα (άνοδος θάλασσας) και την άμπωτη (κάθοδος θάλασσας). Προκαλείται κυρίως από τη μαγνητική έλξη της Σελήνης και του Ήλιου πάνω στο

νερό. Οι κινήσεις περιφοράς της Σελήνης γύρω από τη Γη και της Γης γύρω από τον Ήλιο επιδρούν προκαλώντας ωθήσεις στα νερά. Μέσα σε 24 ώρες αυτό γίνεται δύο φορές. Επιδρούν και άλλα μετεωρολογικά φαινόμενα και οι παλίρροιες στη Μεσόγειο κυμαίνονται γύρω στα 60 εκατοστά μέχρι ένα μέτρο, ενώ ανοιχτά φτάνουν ως και τα 18 μέτρα. Στην Ελλάδα παλίρροια βλέπουμε στη Χαλκίδα. Οι μεγαλύτερες παλίρροιες συμβαίνουν στον όρμο Φάντι που χωρίζει τη Νόβα Σκοτία και στον Καναδά - Κεμπέκ. Παλιρροϊκά κύματα έχουμε και στα ποτάμια, στον Αμαζόνιο, στην Κίνα (7,5 μέτρα) κ.ά. Το μεγαλύτερο παλιρροϊκό φράγμα ποταμού είναι το φράγμα του Τάμεση στο Λονδίνο (Γούλγουιτς) με 9 αποβάθρες και 10 πύλες (έγινε το 1984). Στη Γαλλία είναι ο μεγαλύτερος παλιρροϊκός σταθμός ενέργειας, στη Βρετανία (1981), όπου μετατράπηκε η δύναμη καταστροφής σε δημιουργική ωφέλεια (544.000.000 κιλοβατώρες). Παλιότερα στις βενετσιάνικες λιμνοθάλασσες με κατασκευή πολυάριθμων παλιρροϊόμυλων αξιοποιούνταν οι δυνάμεις της πλημμυρίδας για



ενέργεια προς την πόλη της Βενετίας που ήταν χτισμένη πάνω σε 118 νησιά, στις εκβολές των ποταμών Πάδου, Αδίγη, Μπρέντα και Πιάβε και 157 κανάλια αποτελούσαν τους υδάτινους δρόμους της που διέσχιζαν βαποράκια, βενζινακάτοι, βάρκες και γόνδολες.

Η Βενετία είναι ένα μεγάλο πολιτιστικό κέντρο με πανεπιστήμιο, θέατρα, μουσεία, πινακοθήκες, ναούς, αρχιτεκτονικά κτίσματα μοναδικά, βιβλιοθήκες, γέφυρες και μια αξιόλογη ελληνική παροικία, που κάποτε αριθμούσε 10.000 μέλη και ξεκίνησε μετά την πτώση της Κωνσταντινουπόλεως και έκτισε τον Άγιο Γεώργιο των Γραικών (το 1573), που διατηρείται ως σήμερα. Εκεί σπούδασαν και δίδαξαν εκατοντάδες λόγιοι και ιεράρχες, εκεί αναπτύχθηκαν τα μεγάλα ελληνικά τυπογραφεία που κάλυψαν τις ανάγκες του έθνους.

Παγκόσμιο πολιτιστικό κέντρο η Βενετία, που στον 15ο αιώ-

της Βενετίας με το Βυζάντιο δείχνει και το δέσιμό της με τον «ελληνικό» τρόπο ζωγραφικής και αρχιτεκτονικής. Αυτή η ομορφιά, με τα ωραία χρώματα του δειλινού και των εποχών απειλείται από τα νερά της θάλασσας που ανεβοκατεβαίνουν και διαποτίζουν τα πάντα. Οι κάτοικοι το δέχθηκαν σαν τρόπο ζωής και ζουν παρά με αυτή την κατάσταση. Κοιμούνται και ξυπνούν, ερωτεύονται, δημιουργούν, εργάζονται, παντρεύονται, κάνουν δουλειές και οικογένεια, αντάμα με το νερό και τις απρόβλεπτες εμφανίσεις του στο χώρο, στην υγρασία, στις αλλαγές καιρού, στην υγεία τους, παντού.

Ανήσυχη όμως, είναι και η παρουσία του Λιονταριού της Βενετίας που «βλέπει» αυτήν την απειλή να αργοσέρνεται στα κανάλια και τη θάλασσα. Το λιοντάρι της δύναμης και εξουσίας, τότε καθισμένο σε αυλές αρχοντικών, τότε στην πλατεία του Αγίου Μάρκου, τότε στα χρώματα μιας σημαίας, έξω από ναούς, στο



να ήταν ένα από τα σημαντικότερα, ισάξιο της Φλωρεντίας και της Ρώμης, που απορροφούσε οικονομικές και πολιτιστικές δυνάμεις απ' όλο τον κόσμο. Μεγάλες προσωπικότητες της τέχνης πέρασαν κι άφησαν τα σημάδια τους: Τουρόνε, Αλτικιέρο, Πιζάνο, Μαζενιέ, Γιακομπέλο, Ραβέρτι, Λαμπέρτι, Μπον, Μπρένιο, Ρίτσο, Κοντούτσι, Πιζανέλο, Φαμπριάνο, Φιλίππο Λίπι, Μπαροντσέλι, Ντονατέλο, Μπριόσκο, Μαντένιο, Καστάνιο, Μπελίνι, Τζοβάνι, Φραντσέσκο, Μεσίνα, Καρπάτσιο, Βιβαρίνι, Τζορτζόνε, Τισιάνος, Λότο, Βερονέζε, Τιντορέτο, Βιτόρια, Μπασάνο, Ρομάνο, Παρμιτζανίνο, Σαρατσένι, Φέτι, Στρότσι, Μασσόνι, Μαφεί, Σκαμότσι, Λουγκένα, Τιράλι, Γκασπάρι, Κουρ, Μορλάπερ, Ρίτσι, Αμιγκόνι, Πελεγκρίνι, Γκροζάτο, Τιέπολο, Πιατσέπα, Καναλέτο, Πιέτρο, Λούγκι, Τζουκαρέλι, Κουαρένγκι, Κανόβα, Τεμάντσα, Σέλβα, Περτς, Γιαπέλι, Μπότιο, Σελβάτικο... Από τις αρχές του 20ού αιώνα η Διεθνής Καλλιτεχνική Έκθεση «Μπιενάλε» ξαναζεί μεγάλες στιγμές δημιουργίας της Βενετίας. Σε πολλά σημεία η επαφή

πλαϊνό των δρόμων, καταμεσής στους δρόμους, στους τοίχους, στις γόνδολες, στα εσπιατόρια, στα αναμνηστικά, από παντού παρατηρεί, βλέπει και συναισθάνεται αυτή την υγρή παρουσία που «οξειδώνει» τη ζωή της πόλης, που παρ' όλα αυτά συνεχίζει τον «τρόπο ζωής» της, βαδίζοντας γελαστά προς το μέλλον.

Το Λιοντάρι της δύναμης για έμβλημά τους διάλεξαν πολλοί βασιλιάδες, πολλές πολυεθνικές, πολλά κράτη και βασιλεία, έξι αυτοκράτορες του Βυζαντίου, διάφορες προσωπικότητες του Βυζαντίου, στρατηγοί και λόγιοι, έξι βασιλιάδες της Αρμενίας, ιστορικά πρόσωπα της Αρχαίας Ελλάδος, έντεκα άγιοι της Ορθοδοξίας, ένας πατριάρχης Κωνσταντινουπόλεως, δεκατρείς πάπες, καθολικοί, και δύο αστερισμοί του ουρανού. Όμως όλοι μπόκαν στα χρονοντούλαπα της Ιστορίας και ο πανδαμάτωρ χρόνος παρέα με τη δύναμη της φύσης τούς υπενθυμίζει ότι «η ζωή κάνει κατά τα κέφια της...».

Είναι αυτό το ίδιο λιοντάρι της Generali που για τρεις αιώνες

φιλοσοφεί πάνω στα ανθρώπινα και την ευμετάβλητη κατάσταση τους και «συνυπογράφει» και «συνυπέγραψε» εκατομμύρια αιτήσεις ασφαλίσεως σ' όλα τα μήκη και πλάτη της Γης, αφού είναι το «λογότυπο» μιας μεγάλης ασφαλιστικής δύναμης, και περίπου με τον ίδιο τρόπο που βλέπει το νερό στη ζωή των ανθρώπων της Βενετίας, έτσι περίπου «βλέπει» και την ανασφάλεια και τις συνέπειές της να κατατρώνουν τη ζωή δισεκατομμυρίων ανθρώπων επί Γης... που αισιοδοξούν και ονειρεύονται να ερωτευθούν, να κάνουν παιδιά να συνεχίσουν τη ζωή εργαζόμενοι ως τα βαθιά γεράματα, κουβαλώντας χαρές και λύπες στην πλάτη τους. Η Generali, που φέτος έκανε ειδική εκδήλωση (και έχουμε ανάλυση σε κάποιες άλλες σελίδες), θέλει να εξασφαλίσει με διάφορα προϊόντα ασφάλισης τις σύγχρονες ανάγκες της σύγχρονης γενιάς, που θέλει να απολαμβάνει τις χαρές της ζωής, εξασφαλισμένη από απρόβλεπτα γεγονότα που κάνουν «μούσκεμα» τη ζωή μας σαν το νερό των καναλιών της Βενετίας, που ξαφνικά ανεβαίνει και «μουσκειεί» τον τρόπο ζωής των ανθρώπων που ζουν εκεί.

Οι ασφαλιστές μας είναι τα «λιοντάρια», η δύναμη που μπορεί να δώσει άλλη ποιότητα ζωής σ' αυτούς που τους «πλημμυρίζουν» τα δάκρυα της ορφάνειας, του πόνου, της κακοτυχίας, της άτυχης στιγμής, της κρείας, της ανεργίας, της έλλειψης εισοδήματος

εξαιτίας μιας αρρώστιας, ενός ατυχήματος, ενός θανάτου, ενός απρόβλεπτου φυσικού γεγονότος. Ανάπτυξη για μας στο 2008 σημαίνει περισσότερες πωλήσεις, μεγαλύτερη προστασία, αύξηση καρτοφυλακίων· αλλιώς όλα είναι μια τρύπα στο νερό.

Μπορεί να μη φορούν μπότες πράσινες, μαύρες ή κίτρινες περπατώντας στα νερά αυτοί που ασφαλιζονται για να τους ξεχωρίσεις, αλλά αν κοιτάξεις καλύτερα ίσως δεις ένα πιο σίγουρο βλέμμα στα μάτια τους για το μέλλον ή αν έχεις καλή όραση ίσως κι ένα χαμόγελο αισιοδοξίας.

Όσοι διαβάσετε αυτές τις γραμμές ψάξτε, αν η ασφάλιση λέει κάτι στη δική σας ζωή. Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ», εκτός από «ταχυδρομείο ιδεών» θα 'θελε να μπορούσε να μοιράσει ζεστές μπότες σ' όλους τους «βρεγμένους» και «πλημμυρισμένους», όπου γης, αλλά αυτό δεν μπορεί να γίνει. Μπορεί όμως να ευχθεί όλο και περισσότεροι ασφαλιστές να βάλουν υπογραφές σε περισσότερες «αιτήσεις ασφαλίσεως», που είναι δεσμεύσεις για παροχές αξιοπρέπειας και χαμόγελων αισιοδοξίας. Όλος ο ασφαλιστικός θεσμός είναι μια παλιόρροια αγάπης και αλληλεγγύης στο συνάνθρωπο. Κάποιοι πρόλαβαν και αξιοποίησαν αυτές τις δυνάμεις. Ευχόμαστε να γίνουν περισσότεροι στο 2008! Μην ξεχνάμε ότι όπου υπάρχει νερό, υπάρχει ζωή! Κάποιες φορές στη ζωή μας, όπου υπάρχει ασφάλιση υπάρχει πιο καλή ζωή, ίσως και ο τρόπος ζωής του καθενός και η ίδια η ζωή, αφού κι αυτή έχει το κόστος φροντίδας της. Λίγοι θυμούνται το λόγο, γιατί η πρώτη ευχή παγκοσμίως είναι η υγεία με το Χρόνια Πολλά... Σας εύχομαι να είστε πάντα προετοιμασμένοι, αν το κέρμα που στρίβει κάθε στιγμή ο Θεός και η μοίρα μας δεν δείξει αυτό που ευχόμεθα· με Υγεία. ■



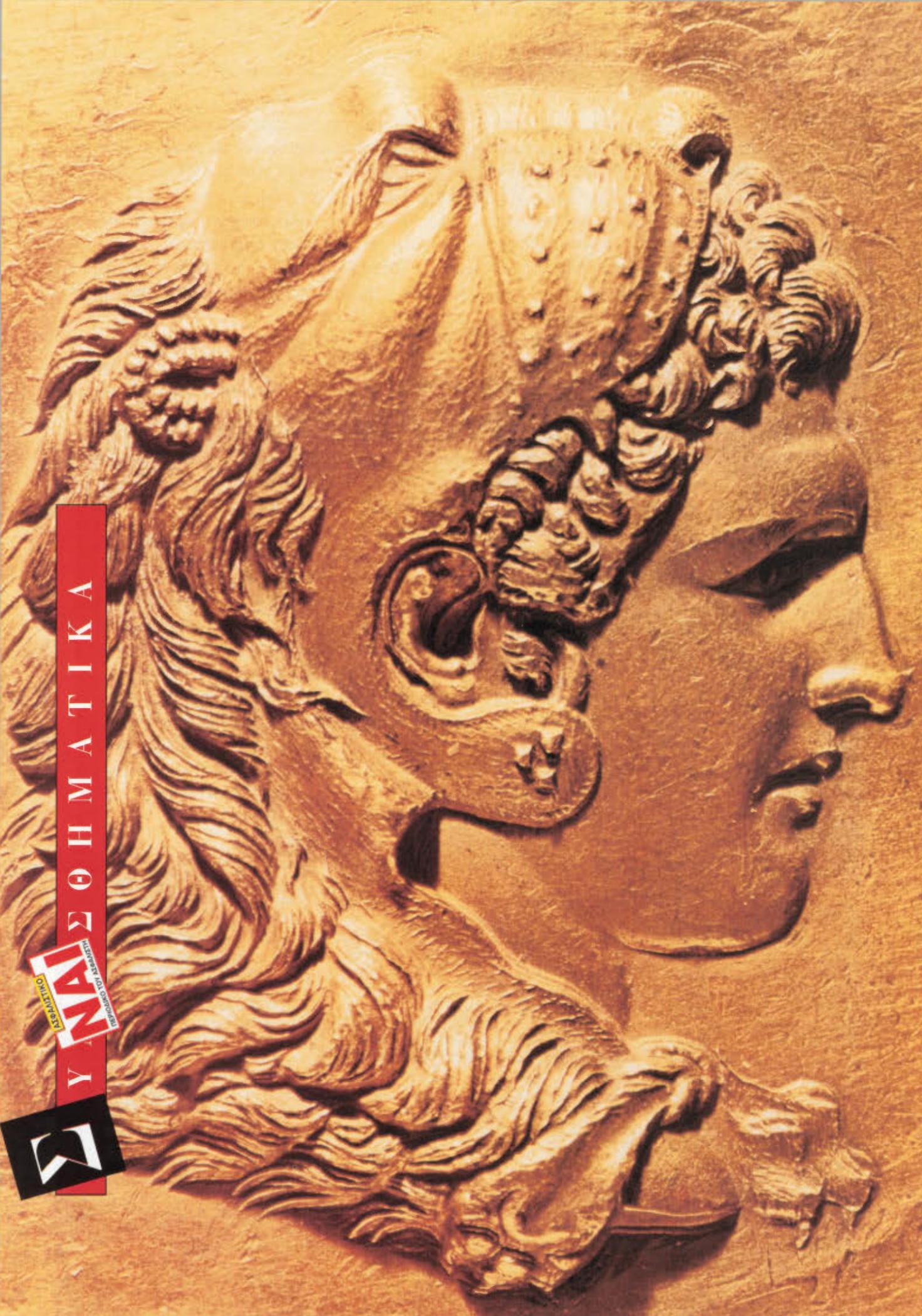
Η Μίεζα και το σχολείο του Μεγαλέξανδρου

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

Η Μίεζα είναι ένας ιστορικός χώρος μεταξύ Νάουσας, Κοπανού, Χαριέσσας και Λευκαδίων, όπου ο Φίλιππος όρισε το Νυμφαίον κοντά στη Μίεζα ως «Σχολήν» του Αριστοτέλη, όπου ο φιλόσοφος δίδαξε τον Αλέξανδρο τρία χρόνια (341-339 π.Χ.). Εάν κοιτάξετε το χάρτη της Δυτικής Μακεδονίας, θα βρείτε την αρχαία Μίεζα κοντά στη Νάουσα μεταξύ Εδέσσης και Βέροιας. Πλησιόν η Βεργίνα, νοτιοανατολικά τα Γιαννιτσά, νότια ο Θερμαϊκός κόλπος, δυτικά ο Αλιάκμων, βορειοδυτικά το Βέρμιον όρος και πίσω η Πτολεμαΐδα...

Η Μίεζα είναι αρχαία πόλη της Μακεδονίας μάς πληροφορεί ο λεξικογράφος Στέφανος Βυζάντιος, που έχει ως πηγή τον Θεογένη. Προηγούμενα την ονόμαζαν Στρυμόνιον και πήρε το όνομά της από τη Μίεζα, κόρη του βασιλιά της Μακεδονίας Βέρπητα. Ο

Πτολεμαίος την κατατάσσει στις πόλεις της Ημαθίας. Ο Πλίνιος περιγράφει σπήλαιο με σταλακτίτες κοντά στην πόλη Μίεζα. Ο Πλούταρχος μας πληροφορεί για την απόφαση του βασιλιά Φιλίππου να παραχωρήσει, για να γίνει σχολή του Αριστοτέλη, το Νυμφαίο (ιερός τόπος όπου ελατρεύοντο οι νύμφες, αρχαίες θεότητες των φυσικών δυνάμεων που κατοικούσαν σε



YNAIΣΘHMAΤIKΑ
 ΕΠΙΣΤΗΜΟΛΟΓΙΑ
 ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΜΕΛΕΤΗΤΗ



Νυμφαίο: Η Σχολή του Αριστοτέλη



Τάφος Ανθεμίων



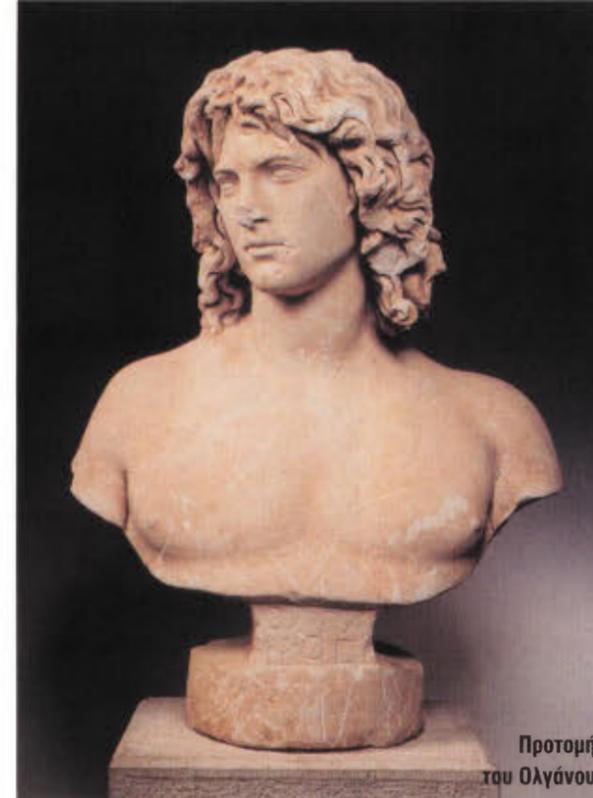
Τάφος της Κρίσεως

Κοίταζα και θαύμαζα το αρχαίο θέατρο, το Νυμφαίο, μια πλήληνη υδρορροή από στέγη, την αμφιπρόσωπη κεφαλή του Αριστοτέλη, κάποια κοσμήματα από τάφο, ένα περιδέραιο που στόλιζε κάποιο όμορφο λαιμό κόρης, μια επιγραφή ΡΟΔΗ ΕΥΔΩΡΟΥ, μια είσοδο τάφου με θυρόφυλλα, το αέτωμα με ζωγραφική παράσταση ανδρικής μορφής με λευκό χρώμα και διακοσμητικά με ζωγρά χρώματα, όπου κυριαρχούσε το κόκκινο και το βαθύ γαλάζιο (σχεδόν λουλακί), πρόσεξα τον τάφο των ανθεμίων που έχει σχεδόν λεηλατηθεί από αρχαιοκάπηλους (ποιους;) με ωραία στέγη και πρόσοψη ιωνικού ρυθμού, και άλλα δωρικά και ιωνικά κυμάτια και ταινίες πολύχρωμες με κιονόκρανα λευκού χρώματος, εναλλασσόμενα ανθέμια και άνθη με έντονες φωτοσκιάσεις, με ρόδινα φύλλα και έντονο κόκκινο στο κέντρο τους. Εντύπωση μου έκανε ένα ανδρόγυνο μισοξαπλωμένο αντικριστά χωρίς οι ματιές τους να συναντιώνται, με πλούσια πτυχωμένα ενδύματα, ιμάτιο και χιτώνα, και χρώματα βαθύ κόκκινο, βιολετί, ώχρες στις σκιές, πρασινωπό, γκριζο, γαλάζιο, ρόδινο και συνδυασμοί αραιωμένου γκρι και μαύρου.

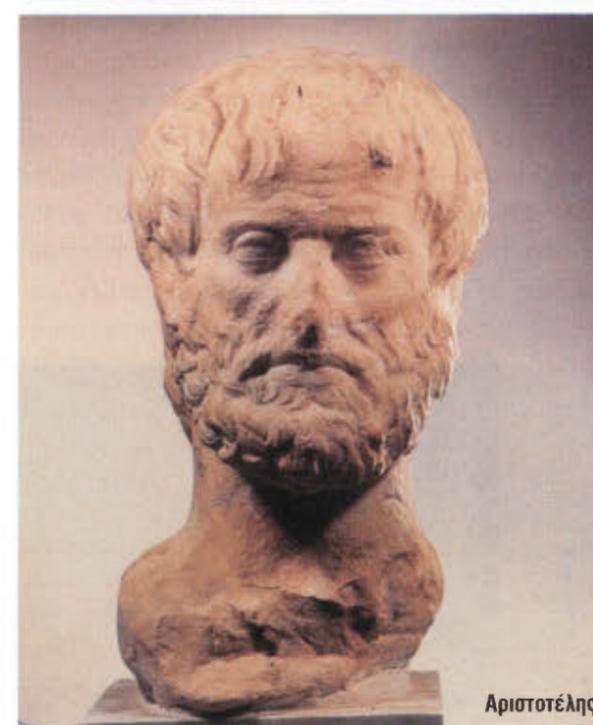
Συγκίνηση και δάκρυα μου ήρθαν στα μάτια αναλογιζόμενος τους προγόνους μου. Πόσο υπέροχοι ήταν ως άνθρωποι και ως καλλιτέχνες... Παραστάσεις, συμβολισμοί, μνηύματα, χρώματα, ευγένεια, προσοχή σε κάθε ανάσα ζωής, αρχοντιά, φιλοσοφία, αγάπη στον οικείο, στον ξένο, στον ήρωα, στο μαχητή στρατιώτη, τιμή στον άρχοντα, στο βασιλιά, στον ηγέτη... Ακόμα και κάτω από τη Γη, μες στο χώμα. Εκεί γινόταν πιο γλυκός ο αποχωρισμός, ο θάνατος...

Πάντα με πονάει σήμερα στις κηδείες η εγκατάλειψη του νεκρού σ' ένα σωρό χώμα.

Πάντα με αναποδιάζει αυτή η ακαταστασία και η μονοτονία των σύγχρονων κατοικιών. Μα είναι δυνατόν να λέγονται αρχιτέκτονες όλοι αυτοί που «ξεφορτώνουν» γύρω μας κουτιά για να ζήσουμε; Ω, Θεέ μου, πώς θα 'καναν οι υπέροχοι Έλληνες πρόγονοί μου αν έβλεπαν πού ζουν και πώς ζουν οι σημερινοί άνθρωποι, στους ουρανοξύστες και τις πολυκατοικίες της σύγχρονης Ελλάδας! Και τι φταίει; Τα σχολεία φταίνε; Οι δάσκαλοι φταίνε; Οι ιθύνοντες; Και ποιοι είναι αυτοί που συνηθίζουν τα παιδιά να ηγαίνουν σε σχολεία «αποθήκες» τετράγωνα κουτιά, «πανομοιότητα ρεζιλίκια» του Οργανισμού Σχολικών Κτιρίων; Πώς κατάντησε ο σύγχρονος άνθρωπος να γεννιέται σ' ένα κουτί-θερμοκοιτίδα, να ζει σε κουτί - σπίτι, να μετακινείται σε κουτί-αυτοκίνητο, να ανεβοκατεβαίνει σε κουτιά-ασανσέρ, να ζει σε κουτί - σπίτι, να πεθαίνει μέσα σε κουτί ξύ-



Προτομή του Ολγάνου



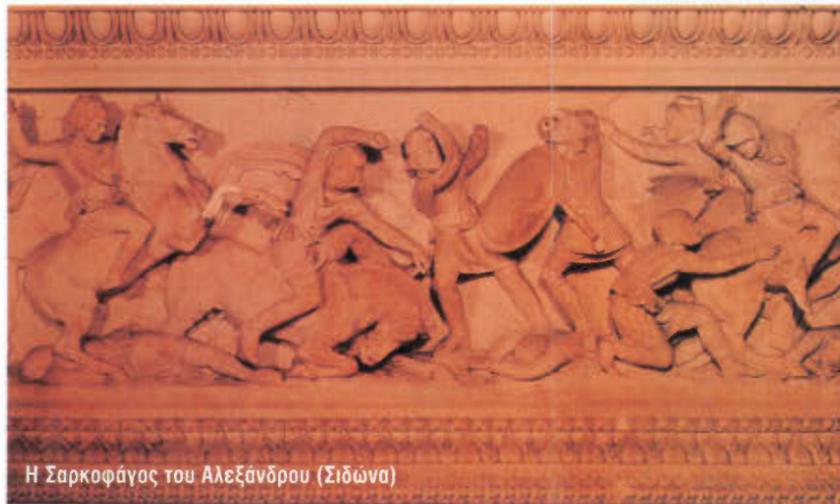
Αριστοτέλης

λινο και να θάβεται σε κουτί-τάφο; Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» μ' αυτές τις σελίδες για τη Μιέζα, όπου ήταν το σχολείο του Μεγάλου Αλεξάνδρου με δάσκαλο τον Αριστοτέλη, θέλει να θυμίσει ότι ξεχάσαμε ποιοι είμαστε. Ξεχάσαμε τον πολιτισμό μας, τη φιλοσοφία μας, τους δασάλους φιλοσόφους μας, τις σχολές τους που έβγαζαν «κατακτητές» του κόσμου. Τα ξεχάσαμε, αφού ξεχάσαμε ακόμα και τον τόπο αυτό να αναφέρουμε στα βιβλία μας. Πόσοι ξέρουν για την ιστορία της Μιέζας; Πόσοι



Αλέξανδρος με κέρατα Πανός

δάσκαλοι της περιοχής ηγαίνουν εκεί να μιλήσουν στα Ελληνόπουλα για τον Αριστοτέλη, τον Αλέξανδρο και τους μαθητές του; Πόσα Ελληνόπουλα έκλεισαν έστω μια φορά τα μάτια τους για να ονειρευτούν με τη φαντασία τους τι έγινε εκεί; Πόσοι σύλλογοι και δήμοι και κοινότητες έκαναν γιορτές για την περιοχή και τη σημασία της; Γέμισε η Ελλάδα με χιλιάδες συλλόγους και χιλιάδες ημέρες αφιερωμένες σε γιορτές φασολάδας (!), ντομάτας, ροδάκινου, ελιάς, κερασιού, βερίκοκου, κίτρου, σαρδέλας, κάστανου και κο-



Η Σαρκοφάγος του Αλεξάνδρου (Σιδώνα)



Πήλινη Κεφαλή (Αιανή)

λούρας, και ξέχασαν τις μεγάλες δόξες της Ελλάδος, τους ήρωες κάθε περιοχής, τους ποιητές, τους στρατηγούς, τους γιατρούς, τους φιλόσοφους, τους αγίους, τους εθνομάρτυρες, τους μουσικούς, τους γλύπτες, τους ζωγράφους, τους ιστορικούς, τους ναυτικούς, τους φυσικούς, τους γεωμέτρους, τους αστρονόμους...

Ρωτάνε οι τουρίστες τι σπουδαίο έχει ο τόπος και οι περισσότεροι απαντούν ντομάτες, πορτοκάλια και καπνά! Μας ρήμαξαν την Ελλάδα, οι ψεύτες και αγράμματοι της τηλεόρασης και του σάπιου κομματικού κράτους, που μέσω κλαδικών καταλπτεύουν αξιοκρατία και ιδανικά και αρχές και ισονομία και δικαιοσύνη τα τελευταία 150 χρόνια.

Σώπασαν οι ανεξάρτητες φωνές και τα «αναστήματα» και ευτυχώς βγήκαν με τις ανασκαφές αγάλματα και μαρτυρίες πολιτισμού και βιβλία από τις βιβλιοθήκες για να υπερασπισθούν την Ελλάδα και τον πολιτισμό της.

Ένα μικρό «βότσαλο στη λίμνη» και το «ΝΑΙ» απλώνει κύκλους και παρακαλεί τους αναγνώστες του (ακόμη και ένας μας αρκεί!) να αναμεταδώσουν την Ιστορία της Μιέζας και του Σχολείου του Μεγάλου Αλεξάνδρου και να ξεκινήσουν βάζοντας μια πινακίδα: «ΕΔΩ ΠΗΓΕ ΣΧΟΛΕΙΟ Ο ΜΕΓΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ» και να γράψουν βιβλία και να βγάλουν κάρτες και αφίσες και ντοκιμαντέρ και εκπομπές, η ΕΤ3 και τα ραδιόφωνα, και ό,τι άλλο σκεφθούν για να φωτισθεί η αλήθεια και η πραγματικότητα μιας περιοχής –που πολλοί την ξέρουν για τα μήλα και τα ροδάκινα και τους γαρμάδες και τις κομπόστες της– και ότι είναι κάπου εκεί στην κεντρική Μακεδονία. Ήταν κέντρο του κόσμου η περιοχή και όχι μια φτωχή περιφέρεια που το κράτος των Αθηνών δεν την προσέχει. Οι δάσκαλοι ας αναρωτηθούν «τι κατέκτησαν οι μαθητές» τους και πόσοι μαθητές τούς βλέπουν ως Αριστοτέλιδες. Οι ασφαλιστές της ευρύτερης

περιοχής ας κάνουν ΠΡΩΤΗ επίσκεψη αυτών που φιλοξενούν την αρχαία περιοχή και ας φροντίσουν οι εταιρείες τους να κάνουν ένα συνέδριο πανελλήνιο στα μέρη τους, που από μόνα τους μαγνητίζουν και προεξοφλούν κάτι καλό και επιτυχημένο. Οι δήμαρχοι και οι κοινοτάρχες και ο ΕΟΤ ας αναδείξουν το μέρος. Η αλλαγή στην κοινωνία ξεκινά από το δάσκαλο και το σχολείο. Αν «καρφιτσώναμε» σημαϊάκια στο χάρτη της Ελλάδος όπου κάποιος δάσκαλος διδάξε κάτι σπουδαίο ή ανάποδα σε όποια σχολεία φοίτησαν κάποιοι «κατακτητές» στα διάφορα πόστα της κοινωνίας, όλη η Ελλάδα θα γέμιζε... Δεν ξέρω γιατί δεν αντιδρούν οι δάσκαλοι στην πίεση κάποιων που αποπροσανα-



Καθιστή Αφροδίτη (Βέροιο). Πηγή έμπνευσης Παναγίας με βρέφος.

τόλισαν το έργο τους και από την ελληνική παιδεία τους πήγαν αλλού, σε θρησκείες, σε συμβιβασμούς, σε μειωμένου κύρους προσωπικότητες και δεν διδάσκουν ελληνικό πολιτισμό. Πιστεύω πολύ στη δημιουργική δύναμη των δασκάλων και με αυτή την αφορμή θα 'θελα να πω πόσο όμορφα ένιωσα όταν κάποια μέρα μπήκα στην αίθουσα διδασκαλίας που κάνει μάθημα ο αδελφός μου ο Δημήτρης και είδα το πάθος του για την καλή εκπαίδευση στα νεαρά Αγρινιοτόπουλα, στην καθαρή τάξη, στους χάρτες, στα έργα των παιδιών, στα φλογερά τους μάτια, στη γαλήνια συμπεριφορά και στην εμπιστοσύνη στα λόγια του. Μάχεται ο λαός μας χρόνια τώρα να αντισταθεί στο ξενόφερτο και ανθελληνικό, με συλλόγους και κλαρίνα και πεντοζάλια και ποντιακά και κυπριακά, με χάλκινα, λύρες και ζουρνάδες στα πανηγύρια, αλλά θέλει κάτι περισσότερο αυτή η μάχη. Θέλει σχολεία και δασκάλους Έλληνες. Με караγκούνες και ταγάρια και κουδούνια και βεγγαλικά δεν κερδίζεται εύκολα η μάχη. Οι πολιτικοί και τα κανάλια εγκατέλειψαν χαμένοι στα πρωινάδικα παράθυρα, τα μεσημεριανά κουτσομπολιά και τις ειδήσεις των οκτώ με τον Λάκη, τον Θέμο, τον Μάκη, τον Γιώργο, τον Νίκο, την Έλλη, την Μάρα, την Όλγα και τον Γιάννη! Ο Πέτρος του «Νίτρο» έκανε τη δουλειά του και βαρέθηκε. Οι ξένες πολυεθνικές ισοπεδώνουν. Να ξεχάσουμε προσφυγιάς, ανδραγαθίες, αίματα, ξεριζωμούς, έργα πολιτισμού; Πώς ν' αντισταθείς μ' ένα κλάμα;

Οι δάσκαλοι αλλάζουν τον κόσμο. Οι δάσκαλοι και τα σχολεία είναι η ελπίδα μας!

Είναι πολλά αυτά που λέγονται πως έμαθε ο Αλέξανδρος εκεί στο Σχολείο της Μιέζας, στη σκιερή στοά που χτίστηκε το 350 π.Χ. και διδασκε ο Αριστοτέλης τον «Ηθικό και Πολιτικό Λόγο» στους νεαρούς μαθητές ή περιδιάβαζε μαζί τους στα παράθια μονοπάτια, όπως έγραψε ο Πλούταρχος. Ας γυρίσουμε λίγο περισσότερο την ευρύτερη περιοχή διαβάζοντας αποσπάσματα του βιβλίου ΛΕΥΚΑΔΙΑ - ΑΡΧΑΙΑ ΜΙΕΖΑ του υπουργείου Πολιτισμού:

οἱ δὲ ἀπικόμενοι ἐς ἄλλην γῆν τῆς Μακεδονίης οἴκησαν πέλας τῶν κήπων τῶν λεγομένων εἶναι Μίδεω τοῦ Γορδίου, ἐν τοῖσι φύεται αὐτόματα ῥόδα, ἐν ἑκαστον ἔχον ἐξήκοντα φύλλα, ὄδμη τε ὑπερφέροντα τῶν ἄλλων. ἐν τούτοις καὶ ὁ Σιληνός τοῖσι κήποισι ἦλω, ὡς λέγεται ὑπὸ Μακεδόνων. ὑπὲρ δὲ τῶν κήπων ὄρος κέεται Βέρμιον οὖνομα, ἄβατον ὑπὸ χεμιῶνος. (Ἡρόδοτος VIII, 138)

Κι εκείνοι, φτάνοντας σ' άλλη περιοχή της Μακεδονίας, εγκαταστάθηκαν κοντά στα περιβόλια που λεν πως ήταν του Μίδα, του γιου του Γορδίου, όπου φυτρώνουν άγρια



Τετράδραγμα Φιλίππου Β΄

ρόδα, που το καθένα τους έχει εξήντα φύλλα και το άρωμά τους είναι ανώτερο από των άλλων. Σ' αυτά τα περιβόλια, όπως διηγούνται οι Μακεδόνες, πιάστηκε σε παγίδα ο Σιληνός. Και πάνω απ' αυτά τα περιβόλια υψώνεται το βουνό που ονομάζεται Βέρμιο, που είναι αδιάβατο το χειμώνα. (Μτφ. Η. Σπυρόπουλος)

Οι πρόποδες του ανατολικού Βερμίου είναι από τις ωραιότερες περιοχές του νομού Ημαθίας. Πλούσια βλάστηση, άγρια ή καλλιεργήσιμη, πηγές από όπου κατφορίζουν προς τον κάμπο αφρισμένα ρυάκια, περιβόλια γεμάτα οπωροφόρα δέντρα, κυρίως ροδακινιές και μπλιές, αλλά και αμπέλια κατεβαίνουν κλιμακωτά σχηματίζοντας ταράτσες στις πλαγιές του Βερμίου και κατακλύζουν την πεδιάδα. Μια απέραντη πράσινη θάλασσα, που μόνο την άνοιξη μετατρέπεται για λίγο σε μενεξεδιά από τα χρώματα των ανθισμένων δέντρων. Ο Όμηρος αποκαλεί την Ημαθία *έραινη* (Ξ 226), που σημαίνει θελκτική, και ο Ηρόδοτος αναφέρει τους *κήπους* που βρίσκονται στις πλαγιές και το όρος Βέρμιον που υψώνεται από πάνω (VIII, 138) και το χειμώνα είναι *απάτητο* (*ἄβατον*). Μια γενική άποψη της περιοχής μεταξύ των χωριών Λευκαδίων και Κοπανού μπορεί κανείς να έχει μόνο ψηλά από τη Νάουσα.



Φιλιππίων (Ολυμπία)

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Από το 1954 έως σήμερα η έντονη καλλιέργεια αλλά και η οικοδομική δραστηριότητα που ήταν επακόλουθο της οικονομικής ευμάρειας των κατοίκων δραστηριοποίησε και την αρχαιολογική έρευνα. Σήμερα τα χαρακτηριστικά του αρχαιολογικού χώρου είναι πιο ξεκάθαρα. Η αρχαία Μιέζα και οι κώμες της με τα νεκροταφεία τους, αποτελούν ένα σύνολο μνημείων εξίσου σπουδαίο για την ιστορία της αρχαίας Μακεδονίας με εκείνα του άλλου σημαντικού χώρου του νομού Ημαθίας, των Αιγών (Βεργίνα).

Ο ΤΟΠΟΣ, Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ, ΟΙ ΑΝΑΣΚΑΦΕΣ

Ο αρχαιολογικός χώρος της Μιέζας (γνωστός περισσότερο με το όνομα των Λευκαδίων) είχε ήδη εντοπισθεί από τον 19ο αιώνα, από το γάλλο περιηγητή Delaculionche και το Δανό αρχιτέκτονα Kinch, αλλά έγινε αντικείμενο συστηματικής έρευνας μετά το 1950. Σήμερα έχουμε αρκετές ενδείξεις, από τα αρχαία λείψανα που έχουν αποκαλυφθεί, ότι η Μιέζα και οι γειτονικές της κώμες με τα δημόσια κτίρια, τα νεκροταφεία της και τα μεμονωμένα ταφικά μνημεία καταλάμβανε το χώρο μεταξύ Νάουσας, Κοπανού, Χαρίεσσας και Λευκαδίων.

Από τα κινητά ευρήματα και κυρίως από την κεραμική είναι δυνατό να προσδιοριστεί η ύπαρξη οικισμών από την ύστερη εποχή του Χαλκού (αγρός Χατζηνώτα) την εποχή του Σιδήρου, την κλασική αλλά και την ελληνιστική εποχή. Στην εποχή της ρωμαιοκρατίας είχε σημαντική ζωή και κάποια διοικητική αυτονομία, όπως και η γειτονική Βέροια. Η σπουδαιότερη όμως από πλευράς διασωζόμενων μνημείων εποχής της είναι η ελληνιστική (τέλος 4ου αι. - 168 π.Χ.).

Σύμφωνα με τους τοπικούς μύθους, τα τρία τέκνα του μυθικού βασιλιά της περιοχής Βέρη, έδωσαν τα ονόματά τους, οι μεν κόρες του στις δύο σημαντικές πόλεις της Ημαθίας, Βέροια και Μιέζα, ενώ ο γιος του Όλγανος μεταμορφώθηκε σε ποτάμιο θεό και έδωσε το όνομά του στο ποτάμι, που ίσως ταυτίζεται με το ποτάμι Αραπίτσα, που κατεβαίνει αφριστό από τη Νάουσα στον κάμπο κοντά στο χωριό Κοπανός. Μια προτομή του Ολγάνου, που χρονολογείται στο 2ο αι. μ.Χ., εμπνευσμένη από τον τύπο του Αντίνοου, υπάρχει στο Μουσείο της Βέροιας. Αποκαλύφθηκε τυχαία στην περιοχή του Κοπανού, όπου ίσως υπήρχε ένα ιερό προς τιμήν του.

Στις μαλακές πλαγιές μεταξύ Νάουσας και Κοπανού, μέσα στα κτήματα του Κοπανού και των Λευκαδίων, εντοπίστηκαν τα περισσότερα οικοδομήματα, και ανάμεσά τους ορισμένες συστάδες τάφων λαξευμένων στο μαλακό βρά-



Αφροδίτη (Βέροια)



Λευκάδια. Μεγάλος Τάφος

χο. Έτσι μπορούμε να υποθέσουμε ότι, εκτός από τη Μιέζα, που είναι κοντά στο σημερινό Κοπανό, υπήρχαν κώμες και αγροικίες στην ευρύτερη περιοχή, όπως π.χ. στην περιοχή του σημερινού χωριού Στενήμαχος. Οι μνημειακοί τάφοι, αλλά και άλλα νεκροταφεία, όπως π.χ. της θέσης Καψούρα, βρίσκονται ένα χιλιόμετρο νοτιοανατολικά των μεγάλων τάφων, μέσα στην πεδιάδα.

Τα σημαντικότερα οικοδομικά λείψανα είναι ένα στωικό κτίριο (αγρός Δημητρίου) του 4ου αι. π.Χ., ένα τετράπλευρο οικοδόμημα διαστάσεων 21x24 μ. με χωρίσματα σε μορφή δωματίου (αγρός Καβαλλάρη) του 4ου ή 3ου αι. π.Χ., που ίσως ανήκει σε δημόσιο οικοδομικό συγκρότημα και ένα άλλο δημόσιο κτιριακό σύμπλεγμα με περιστύλια και δωμάτια, που ίσως αποτελείται από δύο οικήματα που τα χωρίζει δρόμος και χρονολογούνται στα υστεροελληνιστικά χρόνια (2ος-1ος αι. π.Χ.) (αγρός Βαλαβάνη).

Αλλά το σημαντικότερο οικοδόμημα που αποκαλύφθηκε το θέρος του 1992 στην ίδια περιοχή, 100 μέτρα νοτιοδυτικά του αγρού Καβαλλάρη, είναι ένα θέατρο ελληνιστικών χρόνων (2ος αι. π.Χ.) που σώζει το προσκήνιο και τον τοίχο της σκηνής. Η ορχήστρα του έχει διάμετρο 22 μέτρα. Διακρίνονται οι τέσσερις πρώτες σειρές εδωλίων από πωρόλιθο και άλλες δώδεκα σειρές λαξευμένων στο μαλακό βράχο της πλαγιάς. Το κοίλο του θεάτρου βλέπει προς την πεδιάδα, δηλαδή προς τα ανατολικά, κι έτσι προσφέρει απεριόριστη θέα στο θεατή, ενώ ο προσανατολισμός της σκηνής είναι Β.-Ν. Υπολογίζεται ότι είχε χωρητικότητα 1.500-2.000 θεατών. Η ανασκαφική έρευνα στην περιοχή συνεχίζεται. Στη γειτονική περιοχή της Καμάρας έχουν αποκαλυφθεί ύστερα από ανασκαφή 150 τάφοι που χρονολογούνται σύμφωνα με τα κτερίσματά τους από το τέλος του 6ου αι. π.Χ. έως τον 4ο αι. π.Χ., καθώς και άλλοι της ρωμαϊκής περιόδου.

Τέλος, δυτικότερα εντοπίστηκε στη θέση Ισβόρια (Κεφαλάρι) το Νυμφαίο, όπου ο φιλόσοφος Αριστοτέλης, ύστερα από επιθυμία του βασιλιά των Μακεδόνων Φιλίππου Β', ίδρυσε σχολή για να φοιτήσει ο νεαρός Αλέξανδρος και οι συνομήλικόι του νεαροί γόνοι αριστοκρατικών οικογενειών. Ο χώρος που καταλαμβάνει το Νυμφαίο, δηλαδή το ιερό το αφιερωμένο στις Νύμφες, είναι ένα πολύ εντυπωσιακό φυσικό τοπίο, όπου τα αρχαία λείψανα –ο τοιχοβάτης μιας στοάς με ιωνικούς κίονες σε σχήμα Π– συνδυάζονται με τις τρεις φυσικές σπηλιές που υπάρχουν εκεί, αποτελούν πιθανότατα το χώρο της σχολής.

Ο Φ. Πέτσας που ερευνήσε την περιοχή, παρόλο που δεν βρήκε επιγραφές, πρότεινε με πειστικά επιχειρήματα, στη-



Λευκάδια. Τάφος Λύσανος και Καλλικλέους



ριζόμενος στις περιγραφές του Πλουτάρχου και του Πλίνιου, την ταύτισή της με το Νυμφαίο και τη Σχολή του Αριστοτέλη. Η κάθετη επιφάνεια του βράχου, όπου φαίνονται οι οπές για τη στήριξη των δοκαριών της στέγης, αποτελούσε το πίσω μέρος της στοάς. Στο Μουσείο της Βέροιας υπάρχουν κεραμίδες και πήλινες σίμες από τη στέγη της στοάς. Μία συνολική εικόνα του Νυμφαίου, όπως ήταν στην αρχαιότητα, μπορεί να αναπλάσει ο επισκέπτης ως εξής: Στο μακρόστενο πλάτωμα, που δημιουργείται μπροστά στο κάθετο από τη λάξευση βραχώδεις τοίχωμα, ανοίγονται τα στόμια τριών φυσικών σπηλαίων, που ίσως χρησιμοποιήθηκαν και για ενδαιπήματα των μαθητών, ενώ στη σκιερή στοά, που χτίστηκε τότε (350 π.Χ. και μετά), δίδασκε ο Αριστοτέλης «τον ηθικόν και πολιτικόν λόγον» (Πλούταρχος VII, 668) στους νεαρούς μαθητές ή περιδιάβαζε μαζί τους στα παρόχθια, γεμάτα από πυκνή βλάστηση μονοπάτια, ενώ γύρω τους ανάβλυζαν από τις πηγές τα ορμητικά ρυάκια.

Εκεί κοντά είναι και η θέση Μπαλτανέτο, όπου ανασκάφηκε μία έπαυλη(;) με ωραία ψηφιδωτά δάπεδα και ένα συγκρότημα λουτρών της ρωμαϊκής εποχής.

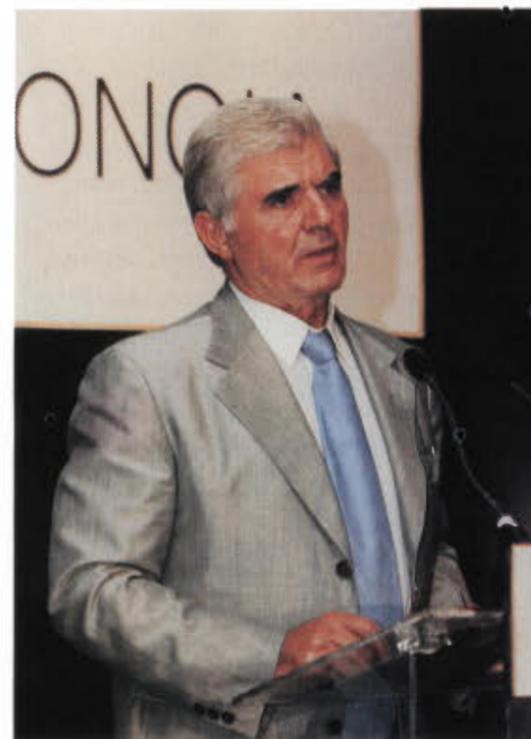
Ένα άλλο συγκρότημα λουτρών (θερμών), της υστερορωμαϊκής περιόδου, αποκαλύφθηκε στη θέση Τσιφλίκι.



★ Αξιόλογη και πρακτική η προσπάθεια της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής με το «Εγχειρίδιο των καλών πρακτικών για το 2008». Στο πράσινο βιβλιαράκι, ο αναγνώστης, πελάτης ή υποψήφιος πελάτης, φίλος, ανταγωνιστής ή άνθρωπος-στέλεχος της Εθνικής βρίσκει χρήσιμες συμβουλές για το φωτισμό, τους λαμπτήρες-φώτα και την οικονομία τους, για τις ηλεκτρικές συσκευές και τη μείωση σπατάλης ενέργειας, για την ψύξη-θέρμανση, για τις μετακινήσεις με αυτοκίνητο ή μέσα μεταφοράς κ.ά. «Μπες στο κλίμα», είναι το μήνυμα της Εθνικής για το περιβάλλον. Τολμούμε να πούμε ότι αξίζει να μπει κάποιος και στο κλίμα των πωλήσεων αυτής της Εταιρείας που είναι «εύκρατον και υγιεινόν» για μια καλή καριέρα.

★ Με την πλήρη ένταξη της Ρουμανίας και της Βουλγαρίας, η Ελλάδα με την Ευρωπαϊκή Ένωση αποκτούν κοινά σύνορα. Επιπλέον, οι ισχυροί οικονομικοί δεσμοί της Ελλάδος με τις χώρες αυτές ενισχύονται περαιτέρω και η αξία των μεγάλων επενδύσεων, που έχουν πραγματοποιήσει οι ελληνικές επιχειρήσεις εκεί, διασφαλίζεται και αυξάνει ουσιαστικά. Η διαδικασία της συγκλίσεως των οικονομιών των χωρών αυτών στις αναπτυγμένες οικονομίες της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, με προοπτική για ένταξή τους στο μέλλον και στη Ζώνη του Ευρώ (ΖτΕ), τίθεται σε πλήρη ισχύ και η Ελλάδα είναι από τις χώρες που έχουν επενδύσει ενεργά σε αυτή. Η Ελλάδα μπορεί να προσελκύσει ξένες επενδύσεις καθώς, χάρη στην προηγμένη υποδομή της, τη γεωγραφική θέση της, την τεχνογνωσία, το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, την εμπειρία (π.χ. στη διαχείριση ευρωπαϊκών προγραμμάτων και στη διαδικασία συγκλίσεως για ένταξη στη ΖτΕ), τις αναπτυγμένες αγορές κεφαλαίου και το ισχυρό νόμισμα ως μέλος της ΖτΕ και την πολιτική σταθερότητα, αποτελεί κατάλληλο εφελθτήριο για αλλοδαπές εταιρείες, που επιθυμούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στην ευρύτερη περιοχή.

★ Στα επόμενα έτη, θα πρέπει να αναμένεται περαιτέρω συγκέντρωση του τραπεζικού συστήματος στις χώρες της Ν.Α. Ευρώπης. Μετά τις εκτεταμένες ιδιωτικοποιήσεις που πραγματοποιήθηκαν κατά την δεκαετία 2000-2005 έχει ήδη αρχίσει η εποχή των εγχώριων και διασυνοριακών συγχωνεύσεων και εξαγορών. Η αυτόνομη είσοδος πολλών ξένων τραπεζών και η ανάπτυξη νέων τοπικών τραπεζών ή των μικρότερων τραπεζών οδηγούν ήδη σε σταδιακή απώλεια μεριδίου αγοράς από τις μεγάλες τράπεζες, με συνέπεια τη μείωση του μεριδίου των πέντε μεγαλύτερων τραπεζών στη Ρουμανία και τη Βουλγαρία. Όμως το μέγεθος των τραπεζών εξακολουθεί να είναι εξαιρετικά μικρό με βάση τα ευρωπαϊκά δεδομένα, εξαιρουμένων των θυγατρικών των μεγάλων ευρωπαϊκών τραπεζών. Επομένως, η διαδικασία των συγχωνεύσεων και των εξαγορών θα συνεχισθεί και στο άμεσο μέλλον, με αποτέλεσμα την περαιτέρω μείωση του αριθμού των τραπεζών τόσο στη Βουλγαρία όσο και στη Ρουμανία.



★ Με το κλείσιμο του 2007 και με γενικό σύνολο αποτελεσμάτων όλων των ασφαλιστικών εταιρειών Ομίλου τα 516.000.000 ευρώ, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ κατέκτησε τη δεύτερη θέση μεταξύ όλων των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Στόχος του 2008 τα 800.000.000 ευρώ (μαζί με δύο αναμενόμενες εξαγορές). Οι εταιρείες του Ομίλου έφθασαν τις σαράντα (40). Ο Παύλος Ψωμιάδης υπενθυμίζει στους συνεργάτες του με επιστολή της 7.1.2008: να μην ξεχνάτε «Sky is the Limit». Αν την επιτυχία της ΑΣΠΙΔΟΣ οι συνάδελφοί του στην Ένωση την έβλεπαν και σαν επιτυχία του κλάδου θα είχε μεγαλύτερη απόδοση το σύνολο της αγοράς και τα χαμόγελα της Κηφισίας θα δυνάμωναν τους ανθρώπους πρώτης γραμμής στη Μεσογείων, την Πατησίων, την Ομόνοια, την Συγγρού ως τον Πειραιά... Εύκολα κάποιος πετάνε πέτρες αλλά το θέμα είναι ποιος είναι ο αναμάρτητος να ρίξει πρώτος... Ευχόμεθα περισσότερη σύμπνοια στον κλάδο, με περισσότερους φίλους το 2008 και φυσικά κατανόηση...

★ Αρχές Φεβρουαρίου 2008 ήταν στη Βουλγαρία ο Ανδρ. Βασιλείου της ΑΙΓ με τον Δούκα Παλαιολόγο της Εθνικής για θέματα που αφορούν τη συνεργασία τους εκεί. Ίσως συζητήσαν και για άλλες συνεργασίες όπως στη Σερβία και πιθανόν και στην Ελλάδα. Καλό ακούγεται.

★ 1.595 περιπτώσεις απαγωγής παιδιών από το Πακιστάν και άσκησης βίας εναντίον τους καταγγέλλθηκαν πέρυσι, σύμφωνα με την οργάνωση «Δικηγόροι για τ' Ανθρώπινα Δικαιώματα και Παροχής Νομικής Βοήθειας», η οποία εκφράζει ανησυχία για τον τεράστιο, όπως τον χαρακτηρίζει, αριθμό των περιστατικών που δεν μαθαίνονται ποτέ. Το Πακιστάν του δικτάτορα Μουσάραφ έχει από τα χειρότερα «μπτρώα» στον κόσμο, όσον αφορά την παράνομη εκμετάλλευση παιδιών για παροχή φτηνής εργασίας, αλλά και για «σεξουαλικό παζάρι».

★ Μου αρέσουν οι άνθρωποι που αφιερώνουν χρόνο και «ψάχνουν» να ξεφύγουν από τις τυπικές ευχές ενός «Χρόνια Πολλά», που και αυτό αξίζει, και δίνουν ένα μήνυμα, κάτι διαφορετικό, όπως ο Σπυρίδων-Αδωνις Γεωργιάδης, βουλευτής Β' Αθηνών του ΛΑΟΣ. Έγραφε η κάρτα του: «Ο Βασιλεύς Πύρρος έλεγε: "Εύχομαι ο Θεός να μου δίνει υγεία, για τα υπόλοιπα φροντίζω μόνος μου". Το ίδιο εύχομαι και εγώ σε σας. Καλά Χριστούγεννα και Ευτυχές το Νέο Έτος». Με εκτίμησιν... κ.λπ.

★ Διαβάζω τις κινήσεις μετοχών, αγορές-πωλήσεις διαφόρων εταιρειών και στελεχών τους και βγάζω χρήσιμα συμπεράσματα... Διαβάστε τις και σεις: ίσως γίνετε πιο έμπειροι στα περί αξιών του Χρηματιστηρίου.



Ρεμβάζουν, περπατούν... Η Κάρι στο πάρκο

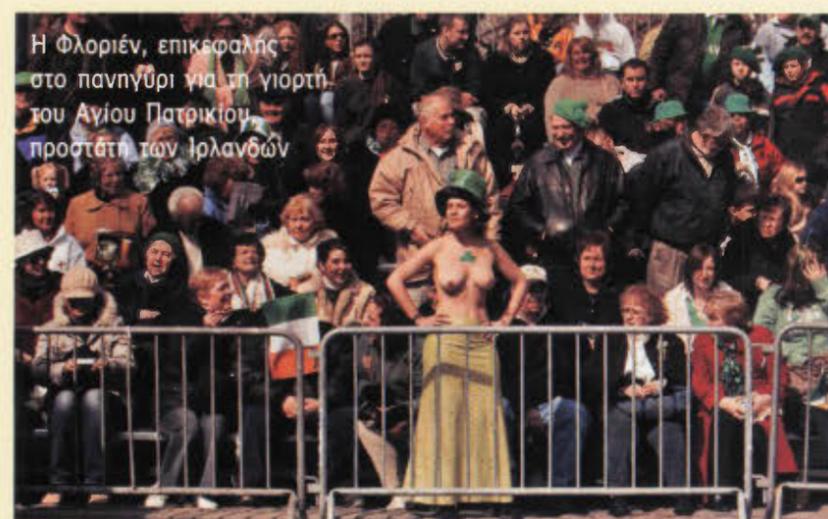
★ Αρχές Ιουλίου 2007 ξεκίνησα να διαβάζω ταξιδεύοντας προς Βρυξέλλες στο αεροπλάνο το βιβλίο «Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΥ ΣΤΗΘΟΥΣ» της Marilyn Yalom (εκδόσεις ΑΓΡΑ) και μέχρι να γυρίσω, σε 5 μέρες σχεδόν, το είχα τελειώσει. Πολύ ενδιαφέρουσες οι απόψεις της ερευνήτριας του Πανεπιστημίου Στάνφορντ για το γυναικείο στήθος, που από τροφός του κόσμου, έγινε διά μέσου των αιώνων πολιτικό σύμβολο της Γαλλικής Επανάστασης, θρύλος των ιδρυτών της Ρώμης, αντικείμενο λατρείας, απειλή της πνευματικότητας, χριστιανικό σύμβολο αγνότητας και θαλπωρής, διαφημιστικό προϊόν, αφετηρία διέγερσης στην τέχνη, στη λογοτεχνία, στην πορνογραφία. «Ένα θέμα πλούσιο και συναρπαστικό», που αφορά και τους ασφαλιστές και τη στάση τους έναντι των πελατισσών τους, αφού μία στις δέκα έχει πρόβλημα με το στήθος (καρκίνος μαστού). Στην εισαγωγή η συγγραφέας ξεκινά γράφοντας ότι επιθυμώ να σας κάνω να σκεφτείτε για τα γυναικεία στήθη, όπως δεν τα έχετε σκεφθεί ποτέ πριν. Για τους περισσότερους στη δυτική κοινωνία είναι σεξουαλικά στολίδια, το κορυφαίο κόσμημα της θηλυκότητας... σε αρκε-

τούς όμως πολιτισμούς της Αφρικής και του Νοτίου Ειρηνικού δεν έχουν την ερωτική σημασία της Δύσης... Οι δυτικές παραδοχές, που εμείς οι Δυτικοί θεωρούμε δεδομένες, αποδεικνύονται αυθαίρετες... Ένα ερώτημα που τίθεται διά μέσου των αιώνων είναι: Σε ποιον ανήκει το στήθος; Στο παιδί που θηλάζει; Στον άνδρα; Στη γυναίκα; Στη μάνα; Στον καλλιτέχνη που το αναπαριστά, στη μόδα που επιλέγει μικρά ή μεγάλα στήθη, κρυφά ή φανερά, στη βιομηχανία ένδυσης, που προωθεί ανάλογα το στιλ εμφάνισης, σε όσους αποφασίζουν ως επικεφαλής θρησκείας και πθικής, στο νόμο και νομοθέτη που διατάζει συλλήψεις γυμνόστηθων, στο γιατρό που αποφασίζει μαστεκτομή και μαστογραφία, στον πλαστικό γιατρό που το διαμορφώνει, στο φωτογράφο ή πορνογράφο που τα εκθέτει και τα πουλά; Ποιο είναι «καλό» και ποιο «κακό» στήθος; Ποιο αμαρτωλό; Ποιες οι ιερές και ποιες οι σεξουαλικές εικόνες του; Τι ρόλο παίζουν τα εσώρουχα και η βιομηχανία; Πόσο βασανίζονται οι γυναίκες με το ιδεώδες στήθος της εποχής της εικόνας, του σινεμά και της τηλεόρασης; Το στήθος ανήκει στη γυναίκα βέβαια αλλά η κοινωνική διαδρομή έχει αντιρρήσεις διά μέσου των αιώνων. Από στήθος της γυναίκας που τρέφει τη ζωή, το παιδί, τον άνθρωπο έγινε ιερό στήθος θεών και ιερειών της Βίβλου, ερωτικό στήθος «στήθη που απαλά φουσκώνουν, σαν τους λόφους του παραδείσου», οικιακό στήθος τύπου Ολλανδίας, όπου το στήθος σπριζίζει την οικογένεια, στήθος για το έθνος, ψυχολογικό στήθος, εμπορικό στήθος, στήθος για την ιατρική, απελευθερωτικό στήθος...

Ένας ασφαλιστής κάπου κάπου καλό είναι να διαβάζει βιβλία γενικότερου προβληματισμού. Το γυναικείο στήθος αγγίζει τελευταία όλο και πιο πολύ τις ασφαλιστικές εταιρείες με την έξαρση του καρκίνου του μαστού και την αποζημίωσή του. Παιδιά, φίλοι, σύζυγοι, εραστές, πολιτικοί, γιατροί, ιερείς μπροστά στην τραγική πραγματικότητα



Η Μισέλ ψάχνει μια διεύθυνση στη Washington Square και Έλι τρώει πίτσα καθ' οδόν



Η Φλοριέν, επικεφαλής στο πανηγύρι για τη γιορτή του Αγίου Πατρικίου, προστάτη των Ιρλανδών

«σπκώνουν τα χέρια» από το γυναικείο στήθος, παρατηρώντας (συνήθως) τη γυναίκα μόνη στο χειρουργείο, ανήμπορη ν' απαντήσει στα ερωτηματικά που την βασανίζουν... Αν ήμουν ασφαλιστής δεν θα ένιωθα καλά αν δεν είχα ένα λόγο, μια άποψη, μια κουβέντα και σ' αυτό το θέμα.

Δεν ξέρω πώς είναι να πεθαίνεις χωρίς στήθος, χωρίς ένα μέλος του σώματος, που έθρεψε και ζωντάνεψε έναν ολόκληρο άνθρωπο. Η αρχαία ελληνική παιδεία και σοφία, η φιλοσοφία, η χριστιανική άποψη είναι καιρός να ξαναμπούν σε συζήτηση και ανάγνωση στη σύγχρονη κοινωνία, που με τις μονόπλευρες προσεγγίσεις, συνήθως υλιστικές και χρονικά βραχύβιες στα όρια μιας μικρής ζωής, δεν μπορεί να «χαϊδέψει» και να «δει» σωστά το γυναικείο στήθος. Η γυναίκα και το σώμα της ανεξαρτήτως χρώματος και μεγέθους είναι κάτι πολύ σημαντικότερο από αυτό που πιστεύουν στα πρωινάδικα και μεσημεριανά της TV. Το γυναικείο στήθος ανήκει στη γυναίκα που είναι πλασμένη για ένα διαφορετικό ρόλο και που οι αρχαίοι Έλληνες ονόμαζαν μαστό από το ρήμα *μαίω, μάω = ζητώ εκ του μάδω μάζα (μαστός ον οι παίδες επιζητούσιν - Μελέτιος) και βυζι από το βύω = βουλώνω, ως βύσμα, προσαρμόζεται στο στόμα του βρέφους...* «Για τις γυναίκες τα στήθη τους ενασκαρκώνουν στην κυριολεξία την υπαρξιακή ένταση που υπάρχει μεταξύ έρωτος και θανάτου - ζωής και θανάτου μ' ένα τρόπο ορατό και απτό», γράφει στο τέλος του βιβλίου της η συγγραφέας Marilyn Yalom. Χωρίς μπρικό γάλα κανείς δεν επιζεί... Χωρίς τον έρωτα η ζωή σταματά... Ας ξεκαθαρίσουμε ότι το στήθος ανήκει στη Γυναίκα και στο ρόλο της κι ως σεβαστούμε τις επιλογές της.



Στην κίνηση και στις γιορτές. Η Σόνια ίσως και να είναι επενδύτρια της Γουόλ Στριτ

★ Από την «Ε.Ι. ΛΥΧΡΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΠΕ» έλαβα ευχές και κάρτα για καλή χρονιά και ένα χρήσιμο δωράκι γραφείου, έναν μεταλλικό χάρακα, με την ευκαιρία των 40 χρόνων λειτουργίας τους. Συγκινήθηκα πιάνοντας στα χέρια μου έναν χάρακα και το μυαλό μου πήγε σε μια ασπρόμαυρη ελληνική ταινία με τους Μίμη Φωτόπουλο, Νίκο Σταυρίδη, Νίκο Ρίζο, Βασιλή Αυλωνίτη, Γεωργία Βασιλειάδου, Σπεράντζα Βρανά και άλλους ωραίους πθοποιούς, όπου σε μια σκηνή του έργου ρωτά η Βασιλειάδου τον Φωτόπουλο αν θα είναι καλός εραστής μαζί της (!) και εκείνος απαντά «χάρακας!» Δηλαδή, ευθύς και ντόμπρος! Στη σημαντική εποχή χάθηκαν τέτοιοι χαρακτήρες και η ενθύμησή τους μέσω του πρακτικού και χρήσιμου δώρου είναι και ένα μήνυμα να είμαστε και στην επαγγελματική μας συμπεριφορά «χάρακες» Κάποιοι ασφαλιστές συνήθως κάνουν πολλές «στροφές και παρακάμψεις» έναντι των πελατών αλλά οι περικοκλάδες δεν κρατάνε πολύ. Οι Ασφάλειες Ε.Ι. ΛΥΧΡΟΣ, που κρατάνε 40 χρόνια, δείχνουν ότι είναι «χάρακες» συμπεριφοράς και αξίζει να τους μιμηθούμε. Συγχαρητήρια!

★ Τη Χρυσάνθη Μάνδηλα ευχαριστεί εκτός των άλλων ο Δήμαρχος Μαραθώνα, Σπύρος Ζαγάρης, για τη βοήθειά της στην έκδοση ενός καλαισθητού βιβλίου, αφιερωμένου στον ΜΑΡΑΘΩΝΑ. Η Χρυσάνθη, μέσω διαφόρων ενεργειών της προσέφερε πολλά στο Δήμο Μαραθώνα και ήταν αυτή που συντόνισε τον τέως Δήμαρχο Ευαγ. Μέξη και εμένα να γίνει ο ανδριάντας του Μιλτιάδη, ολοσέλιδη φωτογραφία του οποίου υπάρχει στη σελίδα 26 του βιβλίου. Την ευχαριστώ και εγώ άλλη μια φορά καθώς και όλους τους Μαραθωνίτες, που φροντίζουν το άγαλμα που στήθηκε εκεί παραμονές του 2004.

★ Ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιάννης Ρούντος, μαζί με τις καλύτερες ευχές του με την ευκαιρία των εορτών των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς, μας απέστειλε το νέο τεύχος του περιοδικού «IN», εντύπου οργάνου επικοινωνίας του Ομίλου INTERAMERICAN.

Στο εν λόγω τεύχος αποτυπώνονται οι στρατηγικές προτεραιότητες και οι στόχοι της INTERAMERICAN, η επίτευξη των οποίων θα τη διατηρήσει πρωταγωνίστρια στο προσκήνιο του ασφαλιστικού επιχειρείν και κατά την επόμενη τριετία. Ακόμη η θεματογραφία του τεύχους πληροφορεί για τις δραστηριότητες του Ομίλου με έμφαση στο κοινωνικής ευθύνης έργο και στις πρωτοβουλίες για το περιβάλλον, περιλαμβάνει θέματα management, αρθρογραφία για το μείζον κοινωνικό ζήτημα της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, τα δρώμενα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά κ.ά. θέματα.

Και άλλη φορά τόνισα ότι αυτοί οι άνθρωποι για πολλά χρόνια «γράφουν ιστορία» εκεί στον Όμιλο INTERAMERICAN, δείγμα ποιότητας, αφού ποιότητα είναι αυτό που αντέχει στο χρόνο και η ιστορία αυτή καταγράφει. Ο Γιώργος Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, εξάλλου, στέλνει το μήνυμα στην πρώτη σελίδα: «Ο Όμιλός μας έχει θέσει ως θεμελιώδη προϋπόθεση για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων και την κερδοφορία του τη συνεχή δημιουργία και ενσωμάτωση αξίας σε κάθε επίπεδο αναφοράς: για τους πελάτες, τους μετόχους, τους συνεργάτες των πωλήσεων και τους εργαζόμενους. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε τη μεγαλύτερη δυνατή ικανοποίηση σε όλους χρησιμοποιώντας με σύνεση τους πόρους, ώστε να μεγιστοποιείται η παραγομένη αξία του έργου μας».

Ευχόμεθα να κερδίσει τα πέντε μεγάλα στοιχήματά της η Εταιρεία τους στον τομέα Υγείας, στις Γενικές Ασφάλειες, στο ανθρώπινο δυναμικό, στα δίκτυα διανομής και τον πελατοκεντρισμό, που θα βάλουν σε άλλη τροχιά τον Όμιλο. Η αλλαγή στο καλύτερο είναι μια διαρκής αναγκαιότητα εξέλιξης και ο Γιώργος Κώτσαλος μέσα από πολύχρονες εμπειρίες και διαδικασίες γνωρίζει καλά ότι το Business Plan της επόμενης τριετίας 2008-2010, που κατέθεσε στο Δ.Σ. της EURECO και προβλέπει 75,6 εκατ. ευρώ κέρδη και απόδοση ιδίων κεφαλαίων +13%, 14%, 15% κατ' έτος, απαιτεί μια «πορεία εξέλιξης» προς τον εκσυγχρονισμό με σκληρή δουλειά, συνεχή έλεγχο κόστους και ανάπτυξη νέων προϊόντων που θα πουληθούν από ισχυρά κανάλια διανομής. Το «NAI» σ' αυτή την προσπάθεια θα είναι ένας «ταχυδρόμος επικοινωνίας» καταγραφής της πορείας και των νέων επιτυχιών της INTERAMERICAN και στο 2008.



★ Οι κατασχέσεις σπιτιών παρουσίασαν αύξηση 75% πέρυσι στις ΗΠΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα 29/1/08 η εταιρεία RealtyTrac, μια online επιχείρηση που πουλά κατασχεμένες περιουσίες, οι αιτήσεις για κατασχέσεις σπιτιών στις ΗΠΑ αυξήθηκαν πέρυσι κατά 75%, ξεπέρασαν τα 2,2 εκατ. (2.203.295) και αφορούν σχεδόν 1,3 εκατ. (1.285.873) περιουσιακά στοιχεία.

Πάνω από 1% των Αμερικανών βρέθηκαν σε καθεστώς κατάσχεσης πέρυσι, σε σχέση με 0,58% το 2006. Ο χειρότερο μήνας ήταν ο Δεκέμβριος, με τις κατασχέσεις να παρουσιάζουν αύξηση 97% και να φτάνουν τις 215.749. Το τελευταίο τρίμηνο πέρυσι το σύνολο των κατασχέσεων έφτασε στις 642.150, καταγράφοντας αύξηση 1%, σε σχέση με το αμέσως προηγούμενο τρίμηνο και αύξηση 86% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2006.

Πηγή «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

★ Η αυγή του νέου χρόνου βρήκε την Κύπρο να κάνει υπολογισμούς με το νέο της νόμισμα, το ευρώ.



Τα πρώτα ευρώ η Κύπρος τα προμηθεύτηκε από την Τράπεζα της Ελλάδος (80 εκατομμύρια τεμάχια) και τη Φινλανδία (όπου κόπηκαν κατόπιν διαγωνισμού κέρματα αξίας 100 εκατομμυρίων ευρώ). Ο πρόεδρος της Επιτροπής, κ. Μανουέλ Μπαρόζο, χαρακτήρισε την ένταξη της Κύπρου στην ευρωζώνη «σημαντική στιγμή» στην ιστορία της.

★ Η πρόσκληση έγραφε: «Σας προσκαλούμε στη βάπτισμα του γιου μας, την Κυριακή 21 Οκτωβρίου 2007, στον Ιερό Ναό Κοιμήσεως Θεοτόκου Βάρκιζας, οι γονείς Γιώργος και Δήμητρα Φουφοπούλου, οι ανάδοχοι Δούκας και Ιωάννα Παλαιολόγου». Πήγαμε οικογενειακά και ευχαρίστως ακούσαμε το όνομα αυτού: ΑΝΔΡΕΑΣ. Η ρίζα αυτού του ονόματος είναι εκ του ΑΝΔΡΕΥΣ και αυτό από το ΑΝΗΡ. Από το ΑΝΗΡ και ο ΑΝΔΡΕΙΟΣ, που έχει τα χαρακτηριστικά του ανδρός, δηλαδή ισχύ ψυχής και σώματος. Εύανδρος είναι ο τόπος που διαθέτει άνδρες που «μένουν εν τη τάξει», όπως λέει ο Πλάτων, επειδή η κενανδρεία είναι συμφορά. Στην αρχαία Ελλάδα οι άνδρες επιμόντο ως θεοί, ήταν ημίθεοι και ο λαός ωρκιζέτο στο όνομά τους –«μα τους εν Μαραθώνι πεσόντας» έλεγαν.



«Εφ' όσον υπάρχουν άνδρες, υπάρχει ασφαλές φυλακτήριον», θα πει ο Αισχύλος στους «Πέρσες». Ανήρ, είναι ο προς τα άνω αίρων, αυτός που τραβά προς τα πάνω την οικογένεια, την κοινωνία, την πατρίδα και αυτός, σύμφωνα με την ελληνική γλώσσα, είναι ο ανήρ που γεννά ως φέρων τον γόνον και η γυναίκα τίκτει... Όνομα και ον είναι αλληλένδετα. «Άνευ του ονόματος δεν υπάρχω, ενώ και όταν παύσω να ζω υπάρχω μέσω του ονόματος» γράφεται στο βιβλίο «Ο εν τη λέξει λόγος» της Άννας Τζροπούλου Ευσταθίου. «Το σώμα μου θα θυσιάσεις, όχι τ' όνομά μου» τονίζει ο Ορέστης στην Ιφιγένεια εν Ταύροις. «Πες μου με ποιο όνομα σε καλούσαν ο πατέρας και η μητέρα σου, διότι ουδείς εκ των ανθρώπων τυγχάνει παντελώς ανώνυμος ούτε καλός ούτε κακός, αφ' ότου πρωτογεννηθή, αλλά σε όλους επιτίθενται ονόματα...» γράφει στην Οδύσσεια Θ' 548-554, ο Όμηρος. Είναι σημαντική η αξία του ονόματος και ευχόμεθα η βάρβαρη παγκόσμια εξουσία να μην αντικαταστήσει τα ονόματα με αριθμούς, αφού, όπως στα σώματα πρέπει να 'χουμε ταιριαστά ενδύματα, έτσι και τα νοήματα να έχουν ονομασία (Διονύσιος Αλικαρνασσεύς).

Όσοι μπορούν καλό είναι να αντιστέκονται στους αριθμούς... που υπονοούν ανθρώπους... (είμαι το Νο 8, με ξέρουν όλοι με αυτό...).

Το όνομα χαρίζει οντότητα-προσωπικότητα. Εκ της συνήθειας των Αρχαίων Ελλήνων να έχουν ένα μόνον όνομα δημιουργήθηκε και η αναρίθμητη ποικιλία ονομάτων με α-

ξιοθαύμαστη ευφυΐα και φιλοκαλία παγκοσμίως χωρίς να την ξεπεράσει κανένα άλλο έθνος.

Οι πρόγονοί μας Έλληνες στο νέο όνομα προσέθεταν στη γενική το όνομα του πατρός π.χ. Αλέξανδρος Φιλίππου, τα ονόματα τα έδιναν οι πατέρες στη 10η ημέρα από γεννήσεως, σε κλίμα γιορτής με συγγενείς και φίλους, συνδύαζαν πολλές φορές το όνομα του τόπου ή της χώρας (Θουκυδίδης Αθηναίος), ή του επαγγέλματος ή της Σχολής ή συνδύαζαν διανοητικές ή σωματικές ιδιότητες, αφού μπορούσαν να αλλάξουν το όνομα αργότερα προσθέτοντας κάτι σαν το σημερινό «παρατσούκλι», π.χ. ο Πλάτων (πλατύ στήθος και μέτωπο)

λεγόταν Αριστοκλής, ο Θεόφραστος ήταν Τύρταμος και έγινε Θεόφραστος (διά το θεσπέσιον της φράσεώς του). Ο πρώτος γιος ελάμβανε το όνομα του προπάπου. Πολλοί, επειδή ε γνώριζαν ότι οι ήχοι επιδρούν στην προσωπικότητα ως ενέργεια, έδιναν ονόματα στις επιθυμίες τους να γίνουν τα παιδιά τους κάτι π.χ. Αριστόμαχος, Αλέξανδρος κ.λπ.

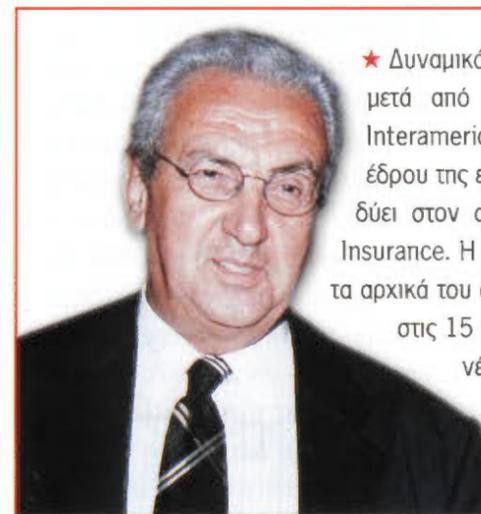
Οι Έλληνες έδιναν επίθετα, επώνυμα βάσει ιδιοτήτων των παιδιών, βάσει της δράσεώς τους και του βίου τους.

Στη σημερινή χριστιανική Ελλάδα με την πράξη του βαπτίσματος το παιδί παίρνει όνομα και όπως στο ημερολόγιο 2008 της εκκλησίας Περιστερίου γράφει ο σεβασμιώτατος Μητροπολίτης της Χρυσόστομος το βάπτισμα είναι «μέρος του Μυστηρίου της εκκλησίας, που μας εισάγει στην εκκλησιαστική κοινότητα και ζωή». Για δέκα αιώνες το βάπτισμα δεν ήταν ένα ξεχωριστό μυστήριο αλλά ήταν ενωμένο με όλα και πριν βαπτιστεί κάποιος του εγίνετο κατήχηση από γονείς και επίσκοπο και ανάδοχο (νονό). Ο ανάδοχος ήταν ενεργό μέλος της εκκλησίας του νέου χριστιανού. Τα πρώτα χρόνια το βάπτισμα εγίνετο στη θεία λειτουργία της Αναστάσεως. Το βάπτισμα θεωρείται μια νέα γέννηση που οδηγεί σε νέα εν Χριστώ Ζωή με τη θεία ευχαριστία-κοινωνία. Δεν είναι απλώς μια πράξη συγχώρεσης του προπατορικού αμαρτήματος αλλά το χάρισμα της υιοθεσίας, ο αρραβών της μελλούσης κληρονομιάς (Μ. Βασιλείος). Ευχόμεστε ο Ανδρέας Γ. Φουφόπουλος να αναδείξει το όνομα τραβώντας ακόμα «λίγο ψηλότερα» τον ίδιο, τους γονείς, τους νονούς και την πατρίδα μας...

★ Είναι κάποιες ωραίες ψυχές γύρω μας που μας θυμίζουν ό- τι υπάρχει παράδεισος και εκεί που χάνεσαι στην άβυσσο, δί- νουν μία και σε τραβάνε στον ουρανό με την αγάπη τους. Αρχές Ιουλίου 2007, που συνέβη το τροχαίο ατύχημα στο γιο μου Κωστή σε ώρες που δεν ξέρεις από πού ν' αρχίσεις και πού να τελειώσεις, χαμένος στις διαδικασίες και τις προετοι- μασίες για ένα δεκάωρο χειρουργείο, πνιγμένος στα ερωτη- ματικά αν το Α είναι το σωστό ή το Β, αν οι επιλογές είναι οι καλύτερες, αν θα πετύχεις το άριστο ή το εφικτό, αν θα ανα- λάβει τελικά ο γιατρός να χειρουργήσει ή θα πρέπει να 'ρθουν από το εξωτερικό ή να πάμε στο εξωτερικό, τέτοιες ώρες στο 17ο όροφο του «Υγεία» πίνοντας έναν καφέ και φροντίζοντας για αίμα (ο καθηγητής Κώστας Στάμος ήθελε 15 φιάλες) μά- θαινα πως ένας ένας οι φίλοι του Κωστή, νέα παλικάρια στα 22-25 τους, δήλωναν συμμετοχή στην αιμοδοσία μαζί με δι- κούς μου συγγενείς και φίλους. Από κοντά οι ευχές, τα εικο- νίσματα, οι λειτουργίες, λάδι από εικονίσματα, οι παρακλήσεις και οι προσευχές. Δεν υπήρξε ώρα και μέρα πριν το χειρουργείο, και στην τρίμηνη σχεδόν παραμονή του σε ακινησία μέ- σα στο νοσοκομείο που να μην βλέπαμε ΟΛΗ η οικογένεια το χέρι του Θεού να μας προστατεύει και να μας τα φέρνει «βο- λικά» σε χρήμα, σε ανθρώπους, σε μέσα, σε αποτελέσματα. Μαζί το πρόβλημα, μαζί και η δύναμη να ξεπεραστεί. Τίποτα δεν ήταν τυχαίο ή σύμπτωση. Δεν είμαι άξιος ούτε να το ομο- λογήσω αλλά έτσι ήταν... Από την παρουσία του διακεκριμέ- νου, πολύπειρου και άξιου μαθητή του Ιπποκράτη, ανθρώπου υψηλής Παιδείας και Ήθους κ. Κώστα Στάμου, τ. Καθηγητή Ορθοπεδικής Πανεπιστημίου Αθηνών, ως την πλειάδα ιατρών που με κάποιο άμεσο ή έμμεσο τρόπο συνέβαλαν να γίνει το ευκαταίον στην περίπτωσή μας. Άπειρη η ευγνωμοσύνη μας στον καθηγητή αγγειοχειρουργό Μ. Σέχα, την Ευσταθ. Μα- σουρίδου αναισθησιολόγο, στους βοηθούς του κ. Στάμου, στον Δημ. Λινό, στον κ. Ν. Καρτζά που μας εμφύκωσαν, στον Κώστα και Αγγελική Τζουμάκα, στον Δ. Τρουβά, στον Γιάννη Πετρόπουλο, στον κ. Μαρή και στον επιμελητή ΕΕΣ Γεράσιμο Θεοδωράτο, στον καθηγητή Peter Giannoudi του Πανεπιστη- μίου Λιντς Αγγλίας και τον Νίκο Κανακάρη επιμελητή του ιδί- ου Πανεπιστημίου στην Αγγλία, τον κ. Βασ. Αρμοντιδίδη του ΕΕΣ, τον κ. Οδυσσέα Παξινό ορθοπεδικό στο Σικάγο.

Στα μέσα Γενάρη 2008 ο Κωστής περπατώντας μόνο με τη μία πατερίτσα γυρίζοντας σπίτι έφερε ένα δύο κλαδάκια κίτρι- να λουλούδια. «Τα μάζεψα εκεί στο δρόμο που τραυματίστη- κα στο τροχαίο», μου είπε και τα 'βαλε σ' ένα ποτήρι νερό. Άντε σιγά σιγά να περπατήσεις και να κάνουμε μια γιορτή με τα φι- λαράκια σου, του είπα. Στο επόμενο τεύχος θέλω να γράψω τα επώνυμά τους και αυτούς που έκαναν κάτι παραπάνω...

★ Αχ, αυτή η «Ασφαλιστική Συνείδηση»! Ήταν τέλος του 1982 - αρχές 1983 που η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (... η μισή) με υπόμνημά της ζητούσε από τον Θε-όδωρο Πάγκαλο, υφυπουργό Εμπορίου τότε, αρμόδιο και για τις ασφαλιστικές, να αρχίσει ο διάλογος για το μέλλον του θεσμού ιδιωτικής ασφαλίσεως. Στις προτάσεις του κλά-δου και η ...εξυγίανση και μελέτη περαιτέρω διευρύνσεως της παροχής υπηρεσιών προς το κοινό και η δημιουργία «α-σφαλιστικής συνειδήσεως» ... Ανάμεσα στα άλλα εκείνη την εποχή οι εφημερίδες ΜΕΣΗΜΒΡΙΝΗ, ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΤΥΠΙΑ, ΕΞΠΡΕΣ, ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, Ο ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ ασχολούνταν και με το αν είναι υποχρεωτική η ασφάλιση σε τραπεζικές ε-ταιρείες και με την τάση κάποιων εταιρειών, όπως η Αγρο-τική και το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, να κάνουν «στενότε-ρη του δέοντος ερμηνεία της σχετικής διατάξεως του Ν. 1256/82 που συνιστούσε ασφάλιση σε ασφαλιστικές εται-ρείες του Δημοσίου». Αρκετά εκατομμύρια ευρώ σπατάλησε και στο 2007 η σημερινή κατά 95% Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (λείπει η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ) για την περι-βόπη «Ασφαλιστική συνείδηση» για την οποία δεν έκανε και πολλά το ΠΑΣΟΚ στην 20ετία του και δεν την «υιοθέτησε» ακόμα η Ν.Δ. αφήνοντάς την απροστάτευτη και «ακηδεμό-νευτη» στους δρόμους της παγκοσμιοποίησης... ΚΚΕ και ΣΥΡΙΖΑ την έχουν αποκληρώσει, δεν θέλουν να την ξέρουν, ενώ ο ΛΑΟΣ ρωτά να ενημερωθεί ποια είναι... Αν ήταν να μι-λήσουν οι ασφαλισμένοι θα 'λεγαν ότι ΕΧΟΥΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ (αυτό δείχνουν οι αριθμοί) και ότι άλλοι είναι οι ΑΣΥΝΕΙΔΗΤΟΙ! Καλό 2008!



★ Δυναμικό come back στο χώρο των ασφαλειών επιχειρεί ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μετά από ένα μικρό διάλειμμα αποχής. Επτά χρόνια μετά την πώληση της Interamerican στην Eureka και τρία μετά την αποχώρησή του από τη θέση του Προ-έδρου της εταιρείας που δημιούργησε το 1969, ο Δημήτρης Κοντομηνάς επαναεπεν-δύει στον ασφαλιστικό κλάδο, αυτή τη φορά από την Κύπρο μέσω της Demco Insurance. Η επίσημη έναρξη των εργασιών της Demco Insurance Company Ltd (από τα αρχικά του ονόματός του) εξαγγέλθηκε από τον ίδιο τον κ. Κοντομηνά στη Λευκωσία στις 15 Ιανουαρίου, δείγμα της σημασίας που δίνει ο Έλληνας επιχειρηματίας στη νέα δραστηριότητα. Ο άνθρωπος που έμαθε τους Έλληνες τι σημαίνει ασφάλειες ζωής, επιλέγει τώρα να αρχίσει το νέο κύκλο επένδυσης στην ασφαλιστική βιομηχανία από τις γενικές ασφαλίσεις και τον κλάδο υγείας.

Α. Κ.

★ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΠΡΟΣΕΧΩΣ ΚΑΙ ΕΔΩ;

Μεταρρύθμιση Μπράουν στα πρότυπα του ιδιωτικού τομέα

Τον εξορθολογισμό της λειτουργίας του NHS, του βρετανικού εθνικού συστήματος υγείας και μεγαλύτερου ασφαλιστικού φορέα στην Ευρώπη, κατά τα πρότυπα του ι-διωτικού τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας, προωθεί ο πρωθυπουργός Γκόρντον Μπράουν, με σκοπό να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητά του για τα επόμενα 60 χρόνια. Ο Βρετανός πρωθυπουργός υποστηρίζει ότι η «νέα αντίληψη» του NHS δεν έχει απο-κλειστικά οικονομικά κριτήρια, αλλά απλώς διδει περισσότερο βάρος στην πρόληψη παρά στη θεραπεία. Είναι σαφές όμως ότι βάσει της «νέας αντίληψης» το NHS θα α-ντιμετωπίζει αυστηρότερα ασφαλισμένους όπως οι υπέρβαροι, οι καπνιστές ή οι λά-τρεις του αλκοόλ, υποχρεώνοντάς τους να αλλάξουν συνήθειες, προκειμένου να συ-μπεριληφθούν σε λίστες αναμονής για επεμβάσεις ή θεραπείες. Τα συνδικάτα ανα-φέρουν ήδη τα πρώτα κρούσματα της «νέας αντίληψης», όπως πρόσφατα στο Λέστερ της κεντρικής Αγγλίας, όπου το νοσοκομείο αρνήθηκε να περιλάβει σε λίστα αναμο-νής, για καρδιολογική επέμβαση, καρδιοπαθείς οι οποίοι δεν είχαν κόψει το κάπνι-σμα. Σ' άλλα ανάλογα περιστατικά, οι υπηρεσίες του NHS έχουν επιβάλει πρόστιμα σε ασφαλισμένους που αμέλησαν να υποβληθούν σε προληπτικές ιατρικές εξετάσεις, αυ-ξάνοντας έτσι το κόστος -ενδεχόμενης- νοσηλείας τους. Γενικότερα, τα συνδικάτα κατηγορούν το Βρετανό πρωθυπουργό για έμμεση ιδιωτικοποίηση της δημόσιας α-σφάλισης, αφού υιοθετεί το σκεπτικό των αμερικανικών ιδιωτικών εταιρειών, στις ο-ποίες ο ασφαλιζόμενος αντιμετωπίζεται ως πελάτης «που συμφέρει ή δεν συμφέρει». Στις ΗΠΑ, όπου η ιδιωτική αυτσαφάλιση των εργαζόμενων είναι ο κανόνας, αφθονούν οι περιπτώσεις στις οποίες οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες αρνούνται να παρά-σχουν τις υπηρεσίες τους σε υπέρβαρους ή καπνιστές με τη δικαιολογία ότι ο τρόπος ζωής τους εγγυάται τη συχνή χρήση ιατρικών υπηρεσιών, όπως εγχειρήσεις ή ειδικές θεραπείες. Σε επιστολή που απέστειλε στο προσωπικό του NHS, με αφορμή το νέο έ-τος, ο Βρετανός πρωθυπουργός υπογραμμίζει ότι η «νέα αντίληψη», που περιέχεται στο νέο καταστατικό του οργανισμού, θα τεθεί σε εφαρμογή σε λίγες μήνες. Η με-ταρρύθμιση του NHS αποτελεί παρακαταθήκη που άφησε στο διάδοχό του, Γκόρντον Μπράουν, ο πρώην Βρετανός πρωθυπουργός, Τόνι Μπλερ.

Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΤΥΠΟΣ», 2-1-2008

★ Οι τίτλοι κεφαλαιοποιήσεως πήραν αξία το 1970. Τι απέγιναν τα λεφτά αυτών των τίτλων; Στις 2 και 3 Μαρτίου 1978 είχε γίνει μια συζήτηση στη Βουλή και για τα προβλήματα του κλάδου κεφαλαιοποίησης μίλησαν ο Νίκος Ακριτίδης, εισπληκτής μειοψηφίας του ΠΑΣΟΚ (αργότερα αρμόδιος υπουργός), ο Ιωάν. Αλευράς, ο Γιώργος Παναγιωτόπουλος (υπουργός τότε Εμπορίου), ο Ιωάν. Κουτσοχέρας. Να θυμηθούμε λίγα λόγια του Ιωάννη Αλευρά: «...Δεν σας ενδιαφέρει αν υπάρχουν 60.000 θύματα αυτής της στυγνής εκμετάλλευσης που λέγεται "τίτλοι κεφαλαιοποίησης" αλλά σας ενδιαφέρει να μη δοθεί αναπροσαρμογή, έστω 30%... Δεν σας ενδιαφέρει η στυγνή εκμετάλλευση, που μπορεί να χαρακτηριστεί βαρύτατη, αλλά σας ενδιαφέρει μη τυχόν ζημιωθούν οι κολοσσοί των ασφαλιστικών εταιρειών... η Εθνική Ασφαλιστική, ο Αστέρας, ο Φοίνικας και άλλες τέτοιες εταιρείες που έχουν σαν πελάτες αυτά τα τραγικά θύματα...». Αυτά 30 χρόνια πριν, το 1978.

★ Κάποια ασφαλιστική εταιρεία θα πληρώσει, αμέσως προσεχώς, «φέσιτα γυρολόγων», μου είπε ένας ασφαλιστής, χωρίς να μου πει πού και ποιος. Εγώ αναρωτιέμαι γενικώς τι κάνουν αυτοί οι υπεύθυνοι διευθυντάδες και περιφερειάρχες κ.λπ. κ.λπ., που σαν «δικτάτορες» κυκλοφορούν στις περιφέρειες από Κρήτη ως Φλώρινα και από Δυτική Μακεδονία ως τα νησιά του Αιγαίου και την Πελοπόννησο. Δεν βλέπουν; Δεν ελέγχουν; Δεν επιλέγουν αυτούς που παίρνουν τη σημαία του ονόματός τους; Δεν υποψιάζονται τα περιφερόμενα χαρτοφυλάκια από εταιρεία σε εταιρεία; Δεν μετράνε τα συμβόλαια και τα ανείσπρακτα; Δεν ακούνε ποιοι έχουν δικαστικές διαμάχες με πρώην εταιρείες τους; Και οι ενώσεις και τα σωματεία δεν θα 'πρεπε να οργανωθούν με «Τειρεσίες»-επιτροπές δεοντολογίας; Τα λέμε, γιατί όλοι τελικά «πληρώνουν» τους ασφαλιστές...

★ Ξαναδιαβάστε την εγκύκλιο της ΕΑΕΕ 18991/16-1-08 προς τα μέλη της που αφορά την «Πρόληψη της χρησιμοποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος για τη νομιμοποίηση εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και τη χρηματοδότηση της τρομοκρατίας». Αφορά πολύ κόσμο.



★ Ο ζωγράφος Σπύρος Βασιλείου είχε φιλοτεκνήσει το ημερολόγιο της INTERAMERICAN 30 χρόνια πριν, το 1978. «Κάθε χρόνο το ημερολόγιό μας θα φιλοξενεί έναν Έλληνα ζωγράφο, για να μπουν τα έργα τους στα ελληνικά σπίτια», δήλωσε τότε ο Δ. Κοντομπνάς, που προέβλεπε ότι πολλά απ' αυτά θα μείνουν συλλεκτικά αποκτήματα... Ο μεγάλος Σπ. Βασιλείου δήλωνε ενθουσιασμένος για τη συνήθεια αυτή μεγάλων εταιρειών να στολίζουν τα ημερολόγια τους με έργα τέχνης. Θυμάμαι πολλά τέτοια ημερολόγια –πολλά τα είχα μοιράσει κι εγώ αγοράζοντάς τα– σε σπίτια, σε μαγαζιά, σε συνεργεία... Και διά αυτού του τρόπου ο Κοντομπνάς πρωτοπορούσε και πρωταγωνιστούσε. Εκείνες τις εποχές σχεδόν όλες οι εταιρείες είχαν και τα ονόματα των πρακτόρων και Διευθυντών τους στην Αθήνα και επαρχία. Λίγο λίγο τα έκοψαν φοβούμενοι τον ανταγωνισμό στη στρατολόγηση. Έτσι, τα «απέκοψαν» από την πιάτσα και από εργαλείο πωλήσεων έγινε «αγγραφεία» και «κόστος» και «μια από τα ίδια όλοι»...

★ Έρχονται δύσκολες μέρες για κάποιους επικεφαλής τραπεζοασφαλειών, λόγω επιτοκίων και τριγμών στο τραπεζικό σύστημα... Δυστυχώς, δεν έχουν απέναντί τους ασφαλιστές να τους «ξεσκίσουν» σ' αυτή τη μάχη που ξεκίνησαν... Η ζωή η ίδια όμως έχει τον τρόπο της να εκδικείται τους «υπερόπτες» μη ειδικούς. Ακούγεται ότι μεγάλες ακυρώσεις αναμένονται σε μέχρι τώρα παραγωγές που ήρθαν βιαστικά-βιαστικά. Όσοι ακολούθησαν το δρόμο των Unit Link με τα Αμοιβαία Κεφάλαια για νέα παραγωγή Ασφαλειών, δηλαδή μη ασφαλιστικό δρόμο, όλοι αυτοί ήδη έχουν προβλήματα και δύσκολα ή καθόλου επιστρέφουν κάποια υπεραπόδοση στον πελάτη. Όσοι ακολούθησαν τους κλασικούς κανόνες με αναλογιστικό τρόπο, αυτοί ήδη εισπράττουν καρπούς...

★ Σε εκατομμύρια ευρώ με 4.333,5 ασφάλιστρα, η Ελλάδα συμμετέχει κατά 0,43% στην Παραγωγή της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 25 στο 2006 (πηγή CEA). Ο κλάδος Ζωής συμμετέχει με 0,36%. Στον κλάδο Ζωής οι πέντε μεγαλύτερες εταιρείες κατέχουν το 65,26%. Οι δέκα πρώτες το 86,33%. Τρεις ασφαλιστικές έχουν μερίδιο άνω του 10%. Στις ασφαλίσεις Ζημιών οι 5 πρώτες έχουν το 36,23%. Οι 20 πρώτες το 79,92%. Μερίδιο άνω του 10% έχει μόνο 1 εταιρεία.

Πρόταση

Η Ένωση Α.Ε.Ε. βγάζει διάφορα έντυπα εγκυκλίους και χρήσιμα στατιστικά οικονομικά και ασφαλιστικά στοιχεία. Το ΝΑΙ προτείνει να βγουν περισσότερα στατιστικά για τους διαμεσολαβούντες πράκτορες, συντονιστές, μεσίτες και ασφαλιστικούς συμβούλους, επειδή η ανάλυση θα βοηθήσει να φωτιστούν καλύτερα οι δομές και το περιεχόμενο της πίτας της ασφαλιστικής παραγωγής. Περιμένουμε ως κλαδικό έντυπο να μας ενημερώσουν οι πρόεδροι και τα διοικητικά συμβούλια του ΣΕΜΑ, των Συντονιστών, των πρακτόρων των ασφαλιστικών συμβουλών για τα μερίδια συνεισφοράς τους στο χαρτοφυλάκιο κυρίως στη Νέα Παραγωγή, στις αποζημιώσεις, στις ακυρώσεις, στη διατηρησιμότητα...

Δεν γίνεται «όλα τριγύρω να αλλάζουν κι όλα τα ίδια να μένουν». Ας πούμε για παράδειγμα: Η ΕΑΕΕ μας έστειλε την ετήσια στατιστική έκθεση «Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα το 2006» στις 25 Ιανουαρίου 2008, το περιεχόμενο της οποίας είναι διαθέσιμο στην ιστοσελίδα www.eaee.gr. Κάτι παρόμοιο μπορούν να βγάλουν οι σύλλογοι ως ενιαίο σώμα διαμεσολαβούντων, για να φαίνεται και η πραγματική συνεισφορά του κάθε τομέα.



★ Ο κ. ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ είναι από τους προνομιούχους, λίγους εκείνους επαγγελματίες που μπορούν να υπερηφανεύονται ότι αφιέρωσαν όλη τους τη ζωή σ' ένα επάγγελμα, αυτό του ασφαλιστή, εν ευρεία έννοια και υπό πάμπολες ιδιότητες με κοινό στόχο την εξύψωση του Έλληνα ασφαλιστή. Σαραντά πέντε χρόνια και συνεχίζει! Από το 1962 που έκανε ειδικευση στην ασφαλιστική θεωρία και πράξη στην Ελβετία μετά τις νομικές σπουδές του στο Πανεπιστήμιο Αθηνών. Μέρη Ιουλίου 2007 συναντηθήκαμε στους δρόμους και το ασανσέρ του Νοσοκομείου «Υγεία», υπηρετώντας συγγενικά μας πρόσωπα που νοσηλεύονταν εκεί και καθώς τον έβλεπα ανάμεσα σε πολλούς αγωνιόντες και βιαστικούς, σκεπτόμουν ότι ίσως κάποιοι από αυτούς χωρίς να γνωρίζουν «επωφελούνται» κάποιου συμβολαίου της ALLIANZ ή της HELVETIA ή της AGF KOSMOS, τις οποίες ανέδειξε και αυτός μαζί με τις προσπάθειες πολλών ακόμα, που ούτε τ' όνομά τους δεν ξέρουν οι καρπούμενοι του έργου τους. Στην εποχή της «φαστ-φουντ» συμπεριφοράς είναι δύσκολο να σταματήσουν οι άνθρωποι να αποδώσουν «φόρο τιμής» σ' αυτούς που οι κεφαλές τους ελευκάνθησαν. Το λάθος το κάνουν και πολλά μικρομεσαία στελέχη, που στα παρασκήνια του «δήθεν» τραβάνε με το σφουγγάρι της αγνωμοσύνης και σβήνουν προσπάθειες και προσφορές. Συχνό φαι-

νόμιο η αδικία της «μπηχτής» εξυπνάδας του πολύ-ξερου, άκαρπου των παρασκηνίων. Δύσκολο να σπείρεις σε άγονα χωράφια γεμάτα αγριόγκαθα και πέτρες και ο Ιερ. Δελένδας προσπάθησε σε «νέτρινα χρόνια» με άρθρα, με συμμετοχή, με διαφήμιση, με δύσκολες συνεργασίες απαιτητικών ξένων, με το επισημονικό του κύρος, με περίεργες συναδελφικές τρικλοποδιές και άλλα να σπθει η ασφαλιστική ελληνική αγορά. Μειείχε από το 1971 ως το 2005 σ' ένα σωρό επιτροπές και γραμματείες της Ένωσης και της CEA, μέλος Δ.Σ. του ΕΒΕΑ, μέλος συλλόγων και ομίλων πολιτιστικών, αρθρογράφος σε πλείστα έντυπα, επεράτωσε επιτυχώς την αποστολή του. Η ασφαλιστική μας κοινωνία του οφείλει πολλά και κυρίως το ΔΗΜΟΣΙΟ ΕΠΑΙΝΟ, τον οποίο η ΕΑΕΕ στη γιορτή της με την ευκαιρία των 100 χρόνων της, παρέλειψε να αποδώσει κάτι που έκανε για άσχετους με το επάγγελμα και ένεκεν τυχαίων γεγονότων της ζωής και όχι συνειδητής προσφοράς. Συμβαίνουν και αυτά αφού οι άνθρωποι σκοντάφουν συνήθως σε «μικρά λιθαράκια» του δρόμου της ζωής και όχι σε βουνά. Κύριε Δελένδα, συγχαρητήρια για όσα κάνατε και για όσα συνεχίζει μέλος της οικογένειάς σας. Ευχηθείτε η ΕΑΕΕ να βρει τρόπους για δικαίωση και βράβευση των ΑΞΙΩΝ τέκνων της, για να έχει να δείξει ΠΡΟΣ ΜΙΜΗΣΗ στους νεότερους.

★ Κάποιοι που σκάβουν λάκκους για άλλους ας προσέξουν μην πέσουν και οι ίδιοι μέσα...

★ Φήμες λένε ότι η νέα εποπτική αρχή ετοιμάζει αλλαγές και νέες υπουργικές αποφάσεις για τον κλάδο ασφαλειών. Αν προχωρήσει και σε έλεγχο κλάδου ζωής πολλά θα αλλάξουν πολύ σύντομα και θα γελάσει λένε και το «παρδαλό κατσίκι»! Τότε θέλω να δω κάποιους που κάνουν τους αδιάφορους και αδιάφθορους τη «μούτρα» θα κάνουν...

★ Από τα πρώτα θέματα της νέας εποπτικής αρχής ήταν και το «ξέπλυμα μαύρου χρήματος».

★ Ήταν λάθος ή κάτι άλλο η υποβάθμιση της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου σε Υποεπιτροπή από το νέο Δ.Σ. της Ένωσης; Μαθαίνουμε ΟΤΙ ΥΠΟΒΑΘΜΙΖΕΤΑΙ ο ρόλος των εσωτερικών ελεγκτών σχεδόν σε όλες τις εταιρείες και στις ξένες που ήρθαν. Λιγότεροι υπάλληλοι ασχολούνται, λιγότερο έργο, λιγότεροι έλεγχοι σε επικίνδυνα θέματα. Ποιούς εξυπηρετεί; Πόσο αναβαθμίζεται η ασφαλιστική αγορά; Πώς διαχειρίζεται το χρήμα των πελατών η αγορά μας; Ποιος αξιοποιεί τα συμπεράσματα της Υποεπιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου σε επίπεδο εταιρείας και Ένωσης;

★ Υπάρχει εσωτερικός, (και) εξωτερικός έλεγχος στις αυτασφαλιστικές συμβάσεις; Πότε υπογράφονται; Πόσο κομμάτι παραγωγής αυτασφαλιζέται και ποια χρονική στιγμή μέσα στο έτος; Τι γίνεται με τις αποζημιώσεις; Ποιοι χειρίζονται το θέμα; Ποια πρόσωπα πρωταγωνιστούν σ' αυτό το επικίνδυνο σημείο; Θέλουμε φως, περισσότερο φως. Τι προμήθειες καταγράφονται και πού;

Εάν αισθανθείς ένα από τα παρακάτω συμπτώματα μπορεί να βρίσκεται σε εξέλιξη καρδιακό επεισόδιο.

Ζήτησε αμέσως βοήθεια!

- ♥ Έντονο σταθερό σφύξιμο πίσω από το στήρνο για αρκετά λεπτά της ώρας.
- ♥ Πόνος με βάρος ή κάψιμο στο στήθος που απλώνει στους ώμους, τράχηλο, χέρια ή σαγόνα.
- ♥ Πόνος στο στήθος που συνοδεύεται με ζάλη, τάση λιποθυμίας, ιδρώτα, ναυτία ή δύσπνοια.

Φύλαξε την κάρτα αυτή, μπορεί να σου σώσει τη ζωή

★ Αργυρός χορηγός της έκδοσης «ΤΗΝΟΣ ταχυδρομικές κάρτες 1899-1970» ήταν η COMMERCIAL Value. Στην πρωτότυπη για τα τοπικά χρονικά εκδοτική προσπάθεια του Δήμου Εξωμβούργου Τήνου είχε συνεισφορά και ο Δημήτρης Βιδάλης, τον οποίο συγχαίρουμε. Η έκδοση δείχνει την Τήνο του χθες, όπως την κατέγραψε ο φωτογραφικός φακός της εποχής και είναι μια χρήσιμη ανάμνηση για τη διαμόρφωση του παρόντος. Εκτός των άλλων, η συμμετοχή των ανθρώπων του κλάδου μας σε πολιτιστικά δρώμενα, αναβαθμίζει το κύρος του θεσμού και βοηθά το έργο των ανθρώπων πρώτης γραμμής πωλήσεων...



1916-26. ΤΗΝΟΣ. Κίνησης στη παραλία. ΤΗΝΟΣ. Le mouvement au quai

★ Εβδομήντα χρόνια πριν, το 1938, μπήκε δυναμικά στην ελληνική δισκογραφία, στην ODEON και PARLOPHONE του Μίνωα Μάτσα, ο Απόστολος Χατζηχρήστος, συνθέτης, τραγουδιστής, στιχουργός και οργανοπαίκτης, που γεννήθηκε στη Σύμρνη το 1903 ή 1904 και πέθανε στην Αθήνα στις 5.6.1959, 55 χρόνων χτυπημένος από καρκίνο στους πνεύμονες. Ο Παναγιώτης Λ. Κουνάδης έγραψε στο αρχείο ελληνικής δισκογραφίας ότι θα μπορούσε να θεωρηθεί σαν η διαυγέστερη «συμρνεϊκή παρέμβαση» στην πειραιώτικη κομπανία, αφού και στη δισκογραφία και στο πάλκο αποτέλεσε με τον Μάρκο Βαμβακάρη ένα αξεπέραστο και μοναδικό φωνητικό δίδυμο, που γεφύρωσε τη γλυκύτητα της ιωνικής γης με τη «δωρική δυναμικότητα» που εξέφραζε ο Συριανός ιδρυτής της ορχήστρας των μπουζουκιών. Δικά του τραγούδια είναι το «Παραπονιάρικο», που τραγούδησε ο ίδιος κι αργότερα ο Γρ. Μπιθικώτοπος και τραγουδιέται συνεχώς μέχρι σήμερα, «Ο Καϊκής», το «Καρδιά παραπονιάρη», το «Καροτσέρη τράβα», «Ο αμαξάς», το «Αλήτη μ' είπες μια βραδιά» και σε άλλα 76 εμφανίζεται ως συνθέτης και σαν τραγουδιστής σε 126...

Γεννήθηκε στην Μυρακλή της Σύμρνης από ευκατάστατη οικογένεια και έμαθε από παιδί πιάνο και ακορντεόν. Στα γεγονότα του 1912-1922 ενθουσιάζεται και κατατάσσεται εθελοντής. Πιάνεται αιχμάλωτος από τους Τούρκους και όταν τον πήγαιναν για εκτέλεση απέδρασε. Μετά την καταστροφή του 1922 ήρθε στην Ελλάδα, έμεινε στην Τζα και στον Πειραιά. Παίζει ακόμα μπουζούκι και κιθάρα. Πολλά τραγούδια του «ξανπαίζονται» από νέους συνθέτες αλλά με τον Μάρκο Βαμβακάρη (15 φορές), τον Σπ. Περιστέρη (16 φορές), τον Σκαρβέλη, τον Τσιτσάνη, τον ίδιο κ.λπ... Στην κατοχή μπήκε στην Αντίσταση εναντίον των Γερμανών. Πριν μπει στην καλλιτεχνική ζωή, όταν ήρθε στην Ελλάδα για πολλά χρόνια δούλεψε ηλεκτροσυγκολλητής στην Ελληνική Σωληνουργεία... Μια μέρα που έκανε κρύο, έτυχε ν' ακούσω το τραγούδι του «Το μαγκαλάκι», που μου θύμισε κάποιους κρύους χειμώνες της παιδικής μου ηλικίας στο Αγρίνιο του 1960, τότε που δεν είχαμε ούτε καλοριφέρ, ούτε σόμπα πετρελαίου, ούτε ξυλόσομπα... Στη μικρή αυλή με τα νοικιασμένα δωμάτια θυμάμαι τη μάνα μου ν' ανάβει το μαγκαλί με κάρβουνα, δίπλα στην κυρά Βάσω τη Μικρασιάτισσα, για να ζεσταθούμε. Το μαγκαλάκι λοιπόν ήταν μια στρογγυλή κατασκευή στο μέγεθος μιας σημερινής ψοπιέρας που ψήνουν, με 40-50 πόντους σπρίγματα - ποδαράκια και χώρο από πάνω - θήκη για να μπουν τα κάρβουνα.

Αγοράζαμε από μαγαζιά καρβουνάδικα ξύλινα κάρβουνα, πότε λίγα λίγα, 3-4 κιλά, ποτέ ένα σακί οι πιο οικονομικά βολεμένοι και τα βάζαμε πάνω στην προηγούμενη στάχτη. Ρίχναμε πετρέλαιο ή οινόπνευμα μπλε ή ξυλαράκια πάνω στα κάρβουνα και περιμέναμε να ανάψουν. Ήθελαν κι αυτά την τέχνη τους, γιατί κάπου κάπου, όταν δεν ήταν καλά ή ήταν βρεγμένα, δεν άναβαν. Πολλοί έκοβαν τον πάτο από ένα στρογγυλό δοχείο τσιγκινο και έκαναν ένα είδος φουγάρου, που τραβούσε καπνό και αέρα και άναβε το μαγκαλάκι ευκολότερα. Όταν τα μαύρα κάρβουνα άναβαν και γίνονταν κόκκινα αναμμένα το σπκώναμε από 2 λαβές στρογγυλές που είχε στο πλάι και το πηγαίναμε μέσα στο σπίτι, στη μέση συνήθως του δωματίου. Μερικοί έβαζαν μια λεμονόκουπα για μυρωδιά και για να σπάει το ανθρακικό, που κάποιους τους ζάλιζε και λιποθυμούσαν. Αυτή η ζεστασιά κράταγε ως τα μεσάνυχτα και μετά «κάνευαν» τα κάρβουνα μέσα στη στάχτη. Όσοι κρύωναν με μια τσιμπίδα τα «σκάλιζαν» και άλλοι μάζευαν αυτά που έσβησαν πάνω σ' αυτά που είχαν φωτιά και τα ξαναφουσούσαν με το στόμα ή μ' ένα βιβλίο ή με το χαρτόνι με το οποίο φουσούσαν έ-



★ Ευχόμενος για «Καλή Χρονιά» στο Διευθυντή Σύμβουλο της INTERNATIONAL LIFE κ. Περ. Λίβα του είπα ότι όντως η εταιρεία τους αγωνίζεται για καλύτερη ζωή με κάθε τρόπο και η ποιότητα προσφοράς τους φαίνεται παντού, ακόμα και στα έντυπά τους, τα ημερολόγια, τις κάρτες, τα δελτία τύπου, τις εκδηλώσεις τους. Οι ασφαλιστές του Ομίλου τους, έχουν πολλά στη διάθεσή τους και ευτυχώς που τα αξιοποιούν υπέρ των πελατών τους. Ας έχουν καλύτερο χρόνο, υγεία και επιτυχίες. Ας τα αξιοποιήσουν περισσότερο και για χάρη του αρχηγού τους, Φ. Μπράβου που δεν λυπήθηκε κόπο, χρήμα και τη ζωή του όλη προσφορά υπέρ του έργου των εταιρειών τους. Δεν γίνονται εύκολα τέτοιες εταιρείες και δεν έχουμε πολλές. Άλλη μια φορά μπράβο τους.

★ Αυξήθηκαν κατά 25% τα κρούσματα αυτοκτονιών (οι ασφάλειες δεν τις αποζημιώνουν την α' διετία έναρξης συμβολαίου) στην Ελλάδα, παρά το γεγονός ότι ο αριθμός τους ανά 100.000 κατοίκους είναι μονοψήφιος, ενώ σε ανατολικές χώρες φθάνει κοντά στο 90...

ξω για ν' ανάψουν στην αρχή... Από εκεί βγήκε και το τραγούδι του Καζαντζήδη «Μη σκαλίζεις τη στάχτη να ξανάβρεις φωτιά...».

Γύρω από το μαγκαλάκι καθόταν κυκλικά όλη η οικογένεια κι άπλωναν τα χέρια να ζεσταθούν. Οι γυναίκες σήκωναν λίγο τα φουστάνια και οι πονηροί κοιτούσαν λίγο αμαρτωλά. Τα μικρά παιδιά με τα κοντά παντελονάκια κοκκίνιζαν στα πόδια και ξεχώριζαν το «άναμμα» απ' τις κοκκινάδες στο εσωτερικό των ποδιών όλο το χειμώνα... Εννοείται ότι συνήθως μπροστά τα πρόσωπα ήταν ζεστά και οι πλάτες «κρύωναν», αφού όλα τα φτωχόσπιτα με τα μαγκαλάκια δεν είχαν τις σύγχρονες μονώσεις και «έμπαζαν» από παντού... Πολλές φορές διάβαζα πάνω απ' το μαγκαλάκι, πριν κωθώ στα ρούχα να κοιμηθώ... Ζέστες κουβέρτες «Νάουσας» πήραμε αργότερα, όταν είχαμε πάρει και σόμπα πετρελαίου... Ήταν φτωχικά και τα μέσα ζεστασιάς που επηρέαζαν και την ερωτική ζωή αυτών που τώρα νιώθουν «Ευρωπαίοι» και δίπλα τους οι Αλβανοί, Κούρδοι, Πακιστανοί κ.λπ. δεν έχουν ούτε «μαγκαλάκι» να ζημερώσουν... Οι ασφαλιστές που μπαίνουν στα ελληνικά σπίτια ας έχουν υπόψιν τους ότι πολλοί συνάνθρωποι κρύνουν και σήμερα είτε αληθινά είτε συμβολικά στο κρύο της μοναξιάς, της ανεργίας, της φτώχειας, με άλλες μορφές. Η δουλειά τους είναι να υπενθυμίζουν ότι η «φτώχεια» είναι δίπλα στον καθένα και κάποτε είναι σκληρή και ανελέητη. Το τραγούδι «Το Μαγκαλάκι» γράφτηκε το 1952 και έλεγε: «Έξω ο βοριάς σφυριρίζει κι είμαι μοναχός, με σβηστό το μαγκαλάκι μένω ο φτωχός. Γύρισε και άναψε το μαγκαλάκι, όπως μου τ' άναβες κάθε βραδάκι. Της αγάπης μας τη στάχτη, ψάχνω, προσπαθώ μήπως κι έβρω καμιά σπίθα για να ζεσταθώ. Γύρισε κι άναψε...».

Ε.Σ.



★ Ο Νίκος Καπράλος στο ξεκίνημα του ΝΑΙ βρέθηκε στο δρόμο μου και με συμβούλεψε στο πώς θα οργανώσω τα φορολογιστικά μου... γελαστός, χαρούμενος, σιωπηλός στις δυσκολίες, εργατικός ως τα... μεσάνυχτα απ' το πρωί. Για χρόνια, κάθε του Αγίου Νικολάου ανταλλάσσαμε ευχές και μιλούσαμε τρυφερά για τα παιδιά μας... Ο γιος του έπαιζε Μπάσκετ στον Ατρόμητο Περιστερίου... μέχρι που εφέτος έμεινα... ξερός, όταν έμαθα ότι έφυγε από κοντά μας, λουλουδι όμορφο που το 'κοψε ο χάρος πιάνοντάς το απ' την καρδιά.

Μυστήριο μέγα ο θάνατος! Ο σπαραγμός μεγάλος και ο πόνος βαθύς. Και πώς στους γονείς να φανούμε παρηγορητικοί και συμπαθείς και στοργικοί; Φυσικός και πολύ βαρύς ο πατρικός και ο μητρικός πόνος. Οι διάφορες θρησκείες και φιλοσοφίες προσπαθούν να δώσουν απαντήσεις στα χιλιάδες ερωτηματικά παρόλο που όλοι ξέρουν ότι από τη γέννηση και μετά είναι μελλοθάνατοι...

Οι ορθόδοξοι Έλληνες πιστεύουν ότι ο θάνατος είναι μια διάβαση από αυτή στην άλλη αιώνιο ζωή. Οι Άγιοι και Πατέρες της Πίστεως μας έδωσαν απαντήσεις γύρω από το μεγάλο θέμα του θανάτου, που απασχολεί μόνο τον άνθρωπο και όχι τα ζώα. Στο «Πιστεύω» δίνεται μια συγκεκριμένη άποψη και ο Χρυσόστομος ομιλεί ότι ο θάνατος είναι σαν να βγάλεις το φόρεμά σου και να βάλεις άλλο. Η ψυχή φορά το σώμα σαν ρούχο που το βγάζει και με την Ανάσταση θα το ξεναφορέσει λαμπρότερο. Είναι μια «αποδημία» πρόσκαιρος ύπνος μακρότερος του συνήθους», πόρτα προς την αιωνιότητα.

Δάκρυσε, συμβουλεύει ο Χρυσόστομος αλλά ήρεμα, με φόβο Θεού και όπως ο Παύλος συμβουλεύει «Ου θέλομεν υμάς αγνοείν περί των κεκοιμημένων, ίνα μη λυπάσθε, καθώς και οι λοιποί οι μη έχοντες ελπίδα». Όλα είναι σχέδια Θείας Πρόνοιας, ας ελπίζουμε.

Αυτοί που φεύγουν μεταβαίνουν σε άλλη ζωή, όπου υπάρχει ευφροσύνη αιώνιος και εκεί «απέδρα, οδύνη, λύπη και στεναγμός». Εκεί τους παραλαμβάνει ο Χριστός όλους. Ο Ξενοφών, όταν έμαθε ότι εφονεύθη ο γιος του σε μια μάχη, φόρεσε στεφάνι στην κεφαλή· δεν εδάκρυσε και είπε «Ήξευρα ότι τον εγέννησα θνητόν...». Με το θάνατο λέει ο Χρυσόστομος «... το κατά φύσιν εγένετο» και τον άνθρωπο που φεύγει ζητήσέ του.

«Εκεί όπου ο Βασιλεύς, όπου το των αγγέλων στρατόπεδο· μη εν τω τάφω μηδέ εν τη γη».

Η ορθόδοξη εκκλησία αυτά λέει προς παρηγορία και ελπίδα, τονίζοντας ότι όλα μας μεταφέρουν σε μια αιώνια ημέρα Δευτέρας Παρουσίας. Οι γέροντες βαδίζουν προς το θάνατο, ο θάνατος έρχεται προς τους νέους. Ο Θεός εδημιούργησε τα πάντα διά να υπάρχουν. Ας ελπίζουμε και ας προσέχουμε!



★ Δέκα χρόνια δίπλα μας η FIDELITY Ασφαλειών από το 1998 κοντά στα ασφαλιστικά δρώμενα γιορτάζει εφέτος μια καρποφόρο δεκαετία. Ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Ν. Πετριδής εύχεται να απολαύσουμε την κάθε στιγμή του νέου χρόνου. Μια επταετία πριν το 1998, τον Ιούνιο του 1991, οραματιστής από τους λίγους ο Γ. Πετριδής είχε γράψει ένα άρθρο στο «ΝΑΙ» τεύχος 11 για τον Ασφαλιστή και τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τότε που ξεκινούσαν την ανάπτυξή τους. Ήταν ασφαλιστικός σύμβουλος και εκπαιδευτής ασφαλιστών στο υποκατάστημα Κουβελιώτη-INTERAMERICAN, φοιτητής ΑΣΟΕΕ, με γνώση Αγγλικών και Γερμανικών. «Επιτελούμε λειτουργήμα γιατί είμαστε οι μόνοι που πληροφορούμε τον Έλληνα σωστά πώς να βελτιώσει την οικονομική του θέση...» έγραφε ο φιλοπρόοδος Γιάννης Πετριδής. «Ο σύγχρονος και σωστός ασφαλιστής πρέπει να έχει εξειδικευμένη γνώση και όχι γενικόπτες...» τόνιζε τότε το 1991 και σήμερα, επιτυχημένος στον τομέα του διευθύνει μια καλή ομάδα ανθρώπων και επεκτείνεται.

Γνωρίστε τον, αξίζει τον κόπο.
(FIDELITY 210-2897666-6948202514).
Βλέπει δέκα χρόνια μπροστά, κάτι έχει να μας πει...

★ Στις χώρες ανατολικής Ευρώπης, Κίνα, Ινδία, Βραζιλία, Νότιο Αμερική τα επόμενα χρόνια βλέπει μεγάλη ανάπτυξη ασφαλειών ο Ανδρ. Βασιλείου. Ο κόσμος αλλάζει και νέες προοπτικές, νέες δυνάμεις, νέες δυνατότητες έρχονται για όσους μπορούν να δουν και να προετοιμάσουν το μέλλον τους.

Η «έξοδος» της ALICO στα Βαλκάνια είναι ένα παράδειγμα για όσους ψάχνονται και θέλουν οδηγούς για το ΑΥΡΙΟ.

★ Ο Κώστας Καλτσώνης, που φαίνεται στη φωτογραφία σε πλαίσιο μαζί με άλλους συνεργάτες μου ασφαλιστές, μου έστειλε αρχές του νέου χρόνου σημειώσεις του εκ σελίδων 145 (εκατόν σαράντα πέντε), που επιμελήθηκε ο ίδιος σαν βιβλίο με αφιέρωση: «Στο δάσκαλό μου περί τα ασφαλιστικά και οικογενειακό φίλο, Βαγγέλη Σπύρου, με αγάπη». Τίτλος «Ανεμορράχη Άρτας - Παιδικές αναμνήσεις». Στις σελίδες θα βρει κάποιος πολλά ενδιαφέροντα στοιχεία για τη ζωή των κατοίκων των αγροτικών περιοχών της Ηπείρου τη δεκαετία του 1950. Όσα γράφει ίσως είναι καλή πηγή για μελλοντικά βιβλία ή ημερολόγια του εκπολιτιστικού συλλόγου του χωριού και για τις γύρω περιοχές άλλων συλλόγων αλλά και σαν βοήθημα είναι καλός οδηγός για άλλους να πράξουν το ίδιο για τον τόπο τους (προτείνουμε δημόσια βράβεισή του σε κάποια εκδήλωση του χωριού). Μετά από έρευνες και κυρίως από όσα θυμόταν ο Κώστας Καλτσώνης εξ Ανεμορράχης Άρτας κατέγραψε πληροφορίες για την ιστορική και γεωγραφική θέση του χωριού, γενεαλογίες οικογενειών, το ιδιοκτησιακό των ακινήτων σπιτιών και γαιών του χωριού, για την εκπαίδευση-σχολεία και τους ιερούς ναούς, για τη διοικητική συγκρότηση του χωριού, για τις ασχολίες



των κατοίκων με λαογραφικές λεπτομέρειες, για τα έθιμα όλου του χρόνου, τα παιδικά παιχνίδια, παροιμίες-φράσεις, μικρές ιστορίες και ανέκδοτα χωριανών, το βιογραφικό του και κρατικά, σχετικά με το χωριό, έγγραφα συμβολαιογραφικά και δικαστικά. Ο Κώστας Καλτσώνης, γεννημένος το 1943, φοίτησε στο Δημοτικό του χωριού, στο Γυμνάσιο Άρτας, στη Σχολή Ευελπίδων, στη Σχολή Υπενωμοταρχών και Ενωμοταρχών, φοίτησε στην ΑΣΟΕΕ, στη Σχολή Αξιωματικών Χωροφυλακής, σε σχολεία Πολιτικής Άμυνας, Αγορανομίας, Αξιωματικών Τροχαίας, Τουρισμού, Δημοσίων Σχέσεων κ.ά. Πτυχιούχος Πανεπιστημίου Νομικής Αθηνών, ερασιτέχνης πιλότος. Υπηρέτησε στη Ρόδο, Χανιά, στο Ελληνικό Αττικής, στην Καβάλα, Ιωάννινα, Λιβαδειά,

Αιγάλεω, στη Σάμο... Μετά την αποστρατεία του συνεργάστηκε ως ασφαλιστής με την INTERAMERICAN, 1985, όπου γίναμε φίλοι) και τον «Ελεύθερο Τύπο» και «Τύπο Κυριακής», από το 1989 ως το 1997, ως υπεύθυνος ασφάλειας. Η INTERAMERICAN του οφείλει ένα «ευχαριστώ» για την προσφορά του και για τις ενέργειές του να ασφαλιστεί το συγκρότημα του «Ελεύθερου Τύπου» και τη σύνδεσή του με την INTERBANK το 1992, όταν έψαχνε «σοβαρούς» πελάτες για να αναπτυχθεί πριν πουληθεί στην EUROBANK... Ο Κώστας Μπερτσιάς και ο Δημήτρης Κοντομπνάς γνωρίζει και για τη συμβολική πενιχρά αμοιβή προμηθειών του υπέρ INTERAMERICAN... εγώ τον ευχαριστώ για τη βοήθειά του στο «ΝΑΙ»...

Πρόταση

Κάντε ένα site στο διαδίκτυο σας με την ιστορία σας σαν ασφαλιστές. Με τις επιτυχίες σας, τα κύπελλα, τα ταξίδια, τα συνέδρια, τις βραβεύσεις και τα κόμπυ σας.

Φτιάξτε την ιστορία σας, τα πιστεύω σας, τα δικά σας και της οικογένειάς σας. Βάλτε την ιστορία των πατέρων και παππούδων σας. Βάλτε τις συνταγές της γιαγιάς σας, τα έθιμα σας, λίγα λίγα.

Φωτογραφίες από Πάσχα, Χριστούγεννα, γιορτές. Σώστε ό,τι πολυτιμότερο έχετε και μαζί τη μοναδικότητα της Ελλάδας και της Ελληνικής οικογένειας.

Λίγοι πατεράδες και παππούδες στον κόσμο συμμετείχαν σε πολέμους νικηφόρους όπως οι πατέρες μας το 1940. Λίγο είναι να βάλετε φωτογραφίες από πιθανή συμμετοχή τους; Είναι ένας τρόπος να συνδεθείτε πιά πολύ με τους φίλους και πελάτες σας!

Ε.Σ.



★ Ευχθήκαμε καλή επιτυχία στο νέο υφυπουργό Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης κ. Γιώργο Παπαγεωργίου, ιατρό εξ Άρτης. Γεννήθηκε το 1950. Εξελέγη βουλευτής Άρτας το 1989, το 1990 και το 2004. Από τον Νοέμβριο του 2004 ήταν υπεύθυνος τομέα Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης της Ν.Δ. Είναι παντρεμένος και έχει μία κόρη. Η προσφορά του εντός - εκτός Κοινοβουλίου, η σεμνότητά του, η εντιμότητά του, η ευγένειά του και οι χιλιάδες (κυριολεκτικά) παρουσίες

του σε εκδηλώσεις, γιορτές, προσπάθειες, ημερίδες και κινητοποιήσεις των Αρτινών συμπατριωτών του (και όχι μόνο) εκτιμήθηκαν από τον πρωθυπουργό, που του ανέθεσε το δύσκολο έργο υφυπουργίας στην Υγεία. Τα χρόνια που γεννήθηκε οι συμπατριώτες μας από τα χωριά της Ηπείρου, και Άρτας έβαζαν πολιτικό μέσο για ένα κρεβάτι νοσοκομείου ή ράντζο στην Αθήνα, ξεπουλώντας σπίτια και χωράφια για να γίνουν καλά. Σήμερα τα πράγματα έχουν άλλες δυσκολίες και μπορεί πολλά να προσφέρει στον τόπο του σαν μέλος του υπουργικού συμβουλίου, και μία πρώτη προτεραιότητα είναι και η ανάδειξη των ιστορικών μνημείων, κάστρων, εκκλησιών της γέφυρας Άρτας κ.λπ. Αυτά θα μείνουν.

Γράμμα στο ΝΑΙ

Φίλτατε Βάγγο,

Θέλω να σου διαβιβάσω τις θερμότερες των ευχαριστιών μου και διά την μακρά, συγκινητική πλήρη αναμνήσεων και χρωμάτων τηλεφωνικής μας συνομιλίας, όσον και την ευγενεστάτη προσφορά σου να μου στείλεις το δίτομο, ιστορικό, αιώνιο έργο. «Αλειψούσες της Πόλεως» του οποίου η μελέτη μ' ανήγαγε σε δάκρυα, προβληματισμούς και εθνική ανησυχία.

Αξίζει δημόσιος έπαινος και εθνική τιμή τόσο στον συγγραφέα, όσον και εσάς που το κυκλοφορείτε και το διαθέτετε.

Η γνώση είναι δύναμη· αναγκαία και κινητήριο.

Σ' ευχαριστώ πολύ.

Εύχομαι πάντα τα καλύτερα ως Ηπειρώτης έσπασες τον Μαραθωνομάχο Μιλτιάδη, στήνεις ασπίδες στην Μακεδονία μας.

Κάθε καλό

Παναγιώτης Ν. Κοκκινέλης, Λευκωσία

★ Είκοσι πέντε χρόνια πριν, Πρωτοχρονιά του 1983, ο διακεκριμένος ασφαλιστής και πολιτικός Γ. Πλυτάς καλούσε όλες «τις ελεύθερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις να ενωθούν και να δράσουν αποτελεσματικά για την επικράτηση των συνθηκών εκείνων που θα εξασφαλίσουν την με ίσους όρους άσκηση του λειτουργήματος των φορέων της ασφαλίσεως επί βάσεως δεοντολογίας και καλώς ευνοουμένου ανταγωνισμού...».

«Βλέπουμε σήμερα (1983) να δημιουργούνται αποκάλυπτα μονοπώλια και ολιγοπώλια που δημιουργούν ασφυκτικές καταστάσεις στον ελληνικό χώρο...» έγραφε ο Γ. Πλυτάς. Διάβαζα κι εγώ τότε, στα 35 μου χρόνια, νέος διευθυντής υποκαταστήματος, με όνειρα και αισιοδοξία, με περίπου πενήντα συνεργάτες, όλοι στο ξεκίνημα, όλοι φανατικοί του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και ήλπιζα σε μια νέα εποχή... Προς αυτήν την κατεύθυνση ήταν και τα κλαδικά έντυπα της εποχής και οι εκδότες τους Γιώργος Ζαχαρίου, Παναγ. Δρακάτος και Δημ. Ρουχωτάς, που τόσα πολλά πρόσφεραν στην ανάπτυξη ασφαλιστών καριέρας και υγιών εταιρειών, αλλά ήταν νωρίς να σηκωθεί η αγορά «λίγο ψηλότερα»... Οι ασφυκτικές καταστάσεις στον ελληνικό χώρο, 25 χρόνια μετά, είναι πιο ασφυκτικές... Έγιναν αρκετά βήματα θετικά, αλλά οι σημερινές ευχές είναι ακόμα ίδιες με αυτές που κατέθεταν φιλοπρόοδοι άνθρωποι της προ 25ετίας εποχής... Τουλάχιστον ας πιάσουν, έστω και καθυστερημένα, και ας ενωθούν οι ασφαλιστικές δυνάμεις... απέναντι σε μια πολιτεία που ξεχνά ακόμα και τις υποσχέσεις της, όπως η κατάργηση χαρτοσήμου κ.λπ.

★ Εξακόσια δεκατρία (613) εκατομμύρια ευρώ χάλασαν το 2007 οι Έλληνες για να «λαδώσουν» διάφορους ανθρώπους «κλειδιά» σε διάφορες υπηρεσίες του Δημοσίου (και ιδιωτικού) τομέα... Οι περισσότερες συναλλαγές έγιναν στα νοσοκομεία, τις εφορίες και τις πολεοδομίες σύμφωνα με τη «Διεθνή Διαφάνεια»...

★ Το 55-60% κατοίκων 30 πόλεων στην Ελλάδα έχει κάποιο πρόβλημα υγείας, εξαιτίας της πχορρύπανσης, λείει έρευνα της Ιατρικής Σχολής Αθηνών. Μηχανάκια, κλιματιστικά και κομπρεσέρ οι χειρότεροι πχορρυπαντές.

★ 55-60% των κατοίκων 29 πόλεων της Ελλάδας αναπτύσσουν κάποια μορφή πρόβλημα υγείας εξαιτίας της πχορρύπανσης. Η πιο θορυβώδης πόλη της χώρας είναι ο Πειραιάς, ενώ στην Αθήνα οι πιο προβληματικές περιοχές είναι η λεωφόρος Αλεξάνδρας, η λεωφόρος Κηφισίας και ο Δήμος Ζωγράφου. Οι χειρότεροι «πχορρυπαντές» είναι τα μηχανάκια, τα κομπρεσέρ και τα κλιματιστικά. (Πηγή: Έρευνα της Ιατρικής Σχολής Αθηνών).



★ Μαζ με την αγάπη του και ευχές για ευλογημένο, χαριτωμένο και δημιουργικό νέο έτος 2008, αντευχόμενος σε «ταχυδρομικές» ευχές μας ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Άρτης κ. Ιγνάτιος μας απέστειλε και το ημερολόγιον 2008 της Ιεράς Μητροπόλεως Άρτης, αφιερωμένο στο ΙΕΡΟ ΜΥΣΤΗΡΙΟ ΤΗΣ ΘΕΙΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΑΣ. Ευχόμεθα να καρποφορήσει αυτή η προσπάθεια και να μάθουν πιο πολλά οι χριστιανοί και προ πάντων οι νέοι μας, που ζουν σε εποχή συγκύσεως και άγνοιας με ηγέτες που συνήθως αποπροσανατολίζουν παρά οδηγούν, «τυφλοί» και «χαμένοι» οι ίδιοι, παραπαίνοντες και ναυγοί της ζωής τους... Το έθνος των Ελλήνων εντός-εκτός Ελλάδας για αιώνες είχε την Εκκλησία δίπλα του, που του έκανε «φροντιστήριο» ήθους και γλώσσας και η προσφορά αυτή πρέπει να υπενθυμίζεται... Σήμερα που οι «νεοσοσι» της Ελλάδας σκόρπισαν από την οικουμένη μακράν των πτερυγών της μητέρας Εκκλησίας και πατρίδος, τέτοιες πρωτοβουλίες σαν αυτή του ημερολογίου είναι ιδιαίτερης σημασίας. Είναι ένα είδος «νέας κατήχησης» και αξίζει η διάδοσίς του με κάθε τρόπο από γονείς και δασκάλους και ιερείς προς τους Αρτινούς

«όπου γης». Ας μπει ο σπόρος και ας μη βιαζόμεθα για την καρποφορία... που σίγουρα θα έρθει κάποτε σε 2, 5, 10 ή 50 χρόνια στη ζωή του καθένα και που, όπως γράφει ο Σεβ. Μητροπολίτης κ. Ιγνάτιος «... η ζωή μας δεν είναι εύκολος δρόμος. Στο διάβα της συναντούμε δυσκολίες, αποτυχίες, ασθένειες, ατυχήματα, προκλήσεις και συκοφαντίες από συνανθρώπους μας. Αλλά και ο ίδιος ο εαυτός μας παρουσιάζει πολλές αδυναμίες και μεγάλη κλίση προς το κακό. Εύκολα απογοιτεύεται και χάνει την ελπίδα του, την αισιοδοξία του, την πίστη και την αγωνιστικότητά του... Πού θα βρούμε τη δύναμη να διανύσουμε το δρόμο του νέου χρόνου με αισιοδοξία

και αποφασιστικότητά; ... Μέσα στην αγκαλιά της Εκκλησίας μας. Είναι η πνευματική μάνα που μας γεννά και αναγεννά, μας τρέφει και ανατρέφει με τη σωστική Αλήθεια και την ζωοποιό Χάρη των Αγίων Μυστηρίων... Κέντρο της εκκλησιαστικής μας ζωής η Θεία Ευχαριστία». Περιμένω και από τους καλούς μας ασφαλιστές της Άρτας να διαβάσουν και να διαδώσουν το ημερολόγιο 2008, Μητρόπολης Άρτας. Σε επόμενο «ΝΑΙ» θα παρουσιάσουμε το θέμα «Θεία Ευχαριστία»...

★ Ας είναι η χρονιά που έρχεται αυτή που όλοι περιμένουμε! μου έγραφε στις ευχές για το 2008 η Συντονίστρια-Διευθύντρια της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, Αγγελική Σοφού από την Κόρινθο. Και «Αγγελική και Σοφή», για πολλά χρόνια δίνει τη μάχη της για έναν συνάνθρωπο με λιγότερα προβλήματα. Είναι όντως «άγγελοι» οι ασφαλιστές και ασφαλιστριές μας, όπως η Αγγελική και οι συνάδελφοί της, που σε κάθε γωνία της πατρίδος μας αγωνίζονται με σοφία να εξηγήσουν ότι ασφάλιση είναι μια πράξη αγάπης γι' αυτούς που είναι δίπλα μας και που σε δύσκολες ώρες χρειάζονται χρήματα για να «ξαναχτίσουν» αυτό που γκρέμισε η κακή ώρα... Στα «άλματα προόδου» που κάνουν οι εταιρείες, οι ασφαλιστές μας είναι οι πρωτεργάτες του «πρώτου βήματος» στις πόλεις και χωριά, στις συνοικίες, στις γειτονίες, στα σπίτια, στα γραφεία, στα καταστήματα... «Η χρονιά που περιμένουμε» είναι η χρονιά που πιο πολλοί θα γευθούν τους καρπούς της ασφάλισης για λιγότερα προβλήματα, για λιγότερα «αχ» στο στόμα της χήρας, για λιγότερα δάκρυα στα παραπονεμένα βλέμματα ορφανών παιδιών, για λιγότερο στρες και καρδιοπάθειες σ' αυτούς που χτυπά η μοίρα σε μια φωτιά, ένα τροχαίο, μια πλημύρρα, μια αρρώστια... Να 'σαι καλά, Αγγελική, και όλοι οι συνάδελφοί σου και συνεργάτες σου...

★ Ο κ. Ιωάννης Πολίτης, τριάντα χρόνια πριν, Ιούνιο 1978, μαζ με τον κ. Δ. Κοντομηνά είχε μεταβεί στη Γερμανία, Ολλανδία, Βέλγιο κ.λπ. για δουλειές της INTERAMERICAN. Είναι μια πλειάδα παρόμοιων ανώτατων στελεχών εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς μας, που «τράβηξαν πολύ κουπί» μέχρι να περάσουν απ' τα στενά της «Σκύλας και Χάρυβδης» την ιδιωτική ασφάλιση. Δεν έκαναν τίποτα έτσι «υπαλληλικά», από υποχρέωση. Ό,τι έκαναν, το έκαναν με μεράκι και με την ψυχή τους. Άφψαν άλλες επιλογές -ίσως και καλύτερες εισοδηματικά ή κοινωνικά- για να υπηρετήσουν το θεσμό. Το ίδιο έκανε και ο Γιάννης Πολίτης... Τώρα που το λευκό χιόνι των γηρατειών έρχεται να σκεπάσει κεφαλή και ένδοξο παρελθόν δράσης, ας θυμόμαστε να του αποδίδουμε σ' αυτόν και τους ομοίους του το ανάλογο «ευχαριστώ» μας. Τα συνδικαλιστικά όργανα έχουν τρόπους εκδήλωσής του.

★ Σε κάθε τεύχος του «ΝΑΙ» αισθάνομαι ότι υστέρησα άλλη μια φορά να γράψω κάτι που επιπλέον έπραξε ο Μελάς Γιαννιώτης και η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Είναι πολυσιχιδείς οι δραστηριότητες, πολλοί οι στόχοι, πολλά τα πεπραγμένα. Ήταν «γη αγαθή» από μικρός και εκαρποφόρησαν οι δημιουργικοί σπόροι και οι δυνάμεις τους στα σχολεία, τα κατηχητικά και τις εκκλησίες της πατρίδος του, όπου εμαθήτευσεν. Είχε τ' αφτιά και τα μάτια της ψυχής του ανοιχτά κι άκουγε τις φωνές των ονομάτων, των τόπων, των ηρώων, των φιλοσόφων για το τι έπρεπε να πράξει για τον τόπο του. Μακεδονία, Πτολεμαΐδα, Θεσσαλονίκη, Αλέξανδρος, Παύλος Μελάς, Φίλιππος,



Δεκαεξάκτινος Ήλιος, Βέροια, Αρχαία Μίεζα, Αριστοτέλης, Αλιάκμων, Πιέρος, Βέρμιο, Σισάνιον, Δισπηλιό, Θάρωψ, Ορφεύς, Διομήδης, Όλυμπος, Πιέρρεια Πεδία, Χαλκιδική, Βασιλιάς Παλαιστίνος... και χιλιάδες γλυκόχοι αντίλαλοι ενός αξεπέραστου πολιτισμού, όλα η κινητήρια δύναμη για προσφορά στην Ελλάδα και τον συνάνθρωπο. Σαν συγγραφέας-εκδότης του βιβλίου «Αλειφούσης της Πόλεως» θέλησε να στρέψει τα φώτα

πάνω σε πολλά, που άλλα τα έκρυψαν κάποιοι και άλλα παρέμειναν υπομονετικά μέχρι να φανερωθούν. Κι αν μια λέξη, μια φράση, μια σελίδα ενός βιβλίου γίνεται επανάσταση, φωτιά, ξεσηκωμός, είμαστε βέβαιοι πως το δίτομο έργο με τις 900 σελίδες του θα φέρει τεράστιες αλλαγές και στάσεις έναντι όλων αυτών, που για χρόνια αποσιωπούσαν τα σχολεία... Καλή χρονιά, αγαπητέ κ. Μελά, και μη ξεχνάς ότι «μικρά ζύμη όλο το φύραμα ζυμοί». Η αλήθεια πάντα νικά. Δεν βλέπεις ότι ολόκληρη πανστρατιά κυβερνήσεων Ισραήλ - ΗΠΑ δεν μπορούν να «βολέψουν» μια κούφια ανθρώπους στην Παλαιστίνη, παρ' όλο ότι έχουν όλο το χρήμα στα χέρια τους; Άλλος είναι ο ΡΥΘΜΙΣΤΗΣ και όχι «άπονες εξουσίες». Και ευτυχώς είναι μαζί σου η ευλογία του Θεού.

Δεν ξέρω αν εσύ φταις ή τι και ποιοι έφταιζαν που έλλειψες από τη γιορτή της Ένωσης στη Θεσσαλονίκη... Ίσως και να μην έφταιξε κανένας. Όμως τέτοιες απουσίες καταγράφονται αρνητικά και για τον κλάδο και για τα πρόσωπα.

★ Με αγάπη ο Αντώνης και η Φλώρα Τζελέπη της ALICO Aig Life έστειλαν ζεστές ευχές, που, μαζί και τις δικές μας ευχές, με κάνουν να τις γράψω κιόλας να τις βλέπω και να χαμογελώ στη ζωή:

«Ευχόμαστε προπάντων υγεία, χαρά, ευτυχία, ειρήνη, επιτυχίες, γλέντια, ταξίδια, μια ζωή πλαισιωμένη από καλούς φίλους και να ζούμε τις καλύτερες στιγμές μας βλέποντας τα παιδιά μας να βαδίζουν καλά και σταθερά στη ζωή τους».

★ Ενδιαφέρουσα η πρόταση του Γιάννη Δρούλια για συνένωση δυνάμεων των διαμεσολαβούντων. Ας ξαναπροσπαθήσουν οι πρόεδροι. Όμως οι «καρέκλες του προέδρου» έχουν κόλλα και δεν ξεκολλά όποιος κάτσει.

★ Μεγάλη συμμετοχή επιφανών από το χώρο της πολιτικής και της ασφαλιστικής αγοράς στη βράβευση των συνεργατών της MEGA ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΠΕ και MEGA BROKER AE, που διευθύνει ο αγαπητός και δημιουργικός κ. Χατζηθεοδοσίου Γιάννης. Τέτοια άτομα, που προσελκύουν τις δυνάμεις της ελληνικής κοινωνίας, ανεβάζουν και το επίπεδο του κλάδου και μακάρι να πληθύνουν οι συνεργασίες... Λεπτομέρειες σε άλλες σελίδες του «ΝΑΙ».

★ Εξεδόθη (2008) από το ΕΙΑΣ βιβλίο του κ. Βασιλείου Χαρδαλιά -πρ. Γενικού Διευθυντή της Ασφαλιστικής Εταιρείας ΑΣΤΗΡ και Εισηγητή του ΕΙΑΣ- με τον τίτλο: ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΠΡΑΓΜΑΤΩΝ.

★ Ο Όμιλος Εταιρειών COBA ολοκληρώνει, εάν θεωρήσει ως αφετηρία την έναρξη της ασφαλιστικής-επιχειρηματικής δραστηριότητας του ιδρυτή του Ομίλου στην Commercial Union το 1997, μια 10ετία.

Δέκα χρόνια, μία μικρή ομάδα χωρίς κληρονομίες και ερείσματα ξεκίνησε γεμάτη όνειρα και αναζήτηση για ένα καλύτερο μέλλον. Παράλληλα, όμως, θωρακισμένη με αρχές την εργατικότητα, την τιμιότητα, ομαδικότητα, πηθική, υπευθυνότητα και τη διάθεση να προσφέρει στην κοινωνία κατάφερε τελικά να αναπτυχθεί και να πετύχει εκπληκτικά αποτελέσματα.

Έξι εταιρείες, 25.000 πελάτες, 125 συνεργάτες, 17 γραφεία, 20 διοικητικοί υπάλληλοι με 1η θέση για 5 χρόνια στην Commercial Value.

Τα θερμά μας συγχαρητήρια στον Πρόεδρο Διευθύνοντα Σύμβουλο Βασ. Μπόκα...

★ Στη μεγάλη χώρα της Πολωνίας με τα 311.730 τ.χλμ. και πληθυσμό στα 35-40 εκατομμύρια, που απλώνεται από τη Γερμανία ως τη Λιθουανία, Λευκορωσία, Ουκρανία, απ' τη Βαλτική θάλασσα ως την Τσεχία και Σλοβακία, απ' το Γκντανσκ ως την Κρακοβία, απ' την Φραγκφούρτη ως τη Βαρσοβία και το Λούμπλιν, το Μπιάλιστοκ, το Γκρόντιο και το Καλίνιγκραντ σε περιοχές της Ματζουρίας, του Βίστουλα ποταμού, του Πόζναν, του Οντερ, της Κιέλτσε, της Λεγκνιτσα και Σιλεσίας, της Όλοστον, της Όπολε και Βαουμπζιχ, στη μικρή και μεγάλη Πολωνία, σε παράλιά της, σε παραποτάμιες περιοχές και στην ενδοχώρα, εκεί μακριά ένας φίλος μας καλός, ο Άρης Ζάνης, διαπρέπει με την ηγετική παρουσία του για λογαριασμό του AIG, όπως τα καταφέρνουν και άλλοι Έλληνες σε άλλες περιοχές, στη Ρωσία, στη Βουλγαρία κ.λπ... Ο Α. Βασιλείου, όπου βρίσκεται αφορμή, υπενθυμίζει την αξία του έργου των ανθρώπων της ελληνικής ALICO, που διασχίζουν ως «περιπατητές της υφής του» τον κόσμο, υπηρετώντας τον θεσμό. Ο Κύριος ηγέτης του AIG, ο μεγαλύτερης παγκοσμίως εμπέλειας Έλληνας manager, σήμερα κατάφερε να αξιοποιήσει την επιτυχία του και το δώρο θεού στη ζωή του μετα-



λαμπαδεύοντας στους συνεργάτες του τη δίψα για προσφορά και σεβασμό στο συνάνθρωπο «όπου γης»... Δεν είναι απλώς ένας Έλληνας πρεσβευτής «είναι πολλοί πρεσβευτές σε έναν», που κάνουν καλά και τίμια το ρόλο του Ασφαλιστή.

★ Με αφορμή την ξαναεμφάνιση του Δημήτρη Κοντομηνά στις ασφάλειες, μέσω της DEMCO, παραθέτουμε μια φωτογραφία από το «IN» με μια σημαντική συνάντηση τριάντα εφτά χρόνια πριν, σ' ένα χώρο της οδού Όθωνος 4, όπου και εγώ έκλεισα την ασφαλιστική μου καριέρα το 1990:



«Είναι η ιστορική συνεδρίαση της 15ης Οκτωβρίου του 1971, η οποία έγινε στα γραφεία της πλατείας Συντάγματος (Όθωνος 4), διότι η ημερήσια διάταξη περιλάμβανε τα πρώτα σημαντικά θέματα που απασχόλησαν την INTERAMERICAN, προκειμένου στη συνέχεια να δρομολογήσει με σωστές προϋποθέσεις τη μεγάλη πορεία της. Παρέστησαν όλα τα μέλη του πρώτου Δ.Σ. που διορίστηκαν με το άρθρο 21 του Καταστατικού της Εταιρείας και κατ' αλφαβητική σειρά ήταν οι κύριοι: Κωνσταντίνος Γιαννακόπουλος, Γεώργιος Δασκαλάκης, Δημήτριος Κοντομηνάς, Γεώργιος Πανόπουλος, Αλέξανδρος Ταμπουράς, Rec Anderson, Milos Knorr, Bernard Combemale, Edward Glassayer και Γεώργιος Γεωργιάδης».

Γράμμα στο NAI

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Με την ευκαιρία των εορτών εγώ, οι συνεργάτες και το προσωπικό της Δικλίσ σας ευχόμαστε ολόψυχα οι Άγιες Ημέρες να σας φωτίζουν, να σας δίνουν δύναμη κι έμπνευση να μας διδάσκετε και να μας ομορφαίνετε τη ζωή μας και το 2008.

Σας ευχαριστούμε
Χρόνια Καλά
Κυριάκος Φωτόπουλος
Ιδρυτής

ΥΓ.: Σας στέλνω το ημερολόγιό μας, που φέτος κάναμε θεματικό για το περιβάλλον.

Πτεχές της Μεσονιακής Φύσης
ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ 2008

INSURANCE BROKERS
Δικλίσ
ΜΕΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Φροντίδα και αγάπη για το φυσικό μας περιβάλλον

★ Το πρώτο μου προσωπικό μεγάλο Δώρο, το 2008, το απέκτησα μπαίνοντας στα καταστήματα METROPOLIS - εμπορίου δίσκων στις αναχωρήσεις του αεροδρομίου Σπάτων λίγο πριν αναχωρήσει για Λονδίνο η κόρη μου. Ψάχνοντας κάτι διαφορετικό αγόρασα δύο CD, έκδοση αρχείου ζωντανών ηχογραφήσεων με βυζαντινή μουσική. Πρωταγωνιστές ο Θρασύβουλος Στανίτσας και ο Χαρίλαος Ταλιαδώρος.

Κουρασμένο και πεφορτισμένο, γεμάτο σκόνη γήινη με πήραν και με «σίκωσαν» απ' τη γη στον Ουρανό. Στο ένα CD ακούγονταν ύμνοι που ψάλλθηκαν στον ιερό ναό Χρυσοσπλιώτισσας Αθηνών στις 20/11/1968 με εναλλαγή Θ. Στανίτσα - Χ. Ταλιαδώρου στον Εσπερινό και στον ιερό

ξολογίες και «άρρητα ρήματα» Επουράνιων δυνάμεων κατεβάζοντάς τες κάπου μεταξύ Ουρανού και Γης, και ανεβάζοντας από Γης προς Ουρανό χιλιάδες Χριστιανούς. Ήταν «κρίκοι» χρυσοί μιας χιλιετούς πορείας και ένα «ιερό ΔΕΙΓΜΑ» ενός μεγάλου πολιτισμού.

Ο Χαρίλαος Ταλιαδώρος εκ Θεσσαλονίκης, γεννήθηκε το 1926, με καταγωγή τον Γοργοπόταμο Κονίτσης της Ηπείρου. Δεκαέξι ετών έγινε λαμπάριος στον Άγιο Θεράποντα Κάτω Τούμπας Θεσ/νίκης, εν συνεχεία πρωτοψάλτης. Το 1944 στον Άγιο Φανούριο και Τίμιο Πρόδρομο ως το 1955, που πήγε στον καθεδρικό ναό της Του Θεού Σοφίας, έως σήμερα. Εμαθήτευσε κοντά στον Κων/νο Πρίγγου του Οικουμενικού Πατριαρχείου. Το 1980 από τον Οικουμενικό

Πατριάρχη Δημήτριο αποκτά το οφίκιο του μουσικολογιάτου Αρχοντος πρωτοψάλτου Ιεράς Αρχιεπισκοπής Κων/λεως. Η εκκλησία της Ελλάδος το 2002 τον τίμησε με μετάλλιο και η Μητρόπολη Θεσ/νίκης και πολλές άλλες ακόμη. Έψαλλε σε Αυστραλία, ΗΠΑ, Καναδά, Κύπρο, Γερμανία, Λονδίνο και σε πολλές πόλεις της Ελλάδος. Διετέλεσε Πρόεδρος Υπαλλήλων ΟΤΑ Ελλάδος, Πρόεδρος Ιεροψαλτών Ελλάδος, γ.γ. και Προεδρεύων στην ΠΙΑΕ Ηρακλής.

Το 2008 συμπληρώνει 66 χρόνια στο ψαλτήρι...

Ο Θρασύβουλος Στανίτσας γεννήθηκε στα Ψωμμαθεία Κων/πολης το 1910 και πέθανε το 1987 στη Νέα Μάκρη Αττικής. Έψαλλε σε πολλές εκκλησίες της Κωνσταντινούπολης: Άγιο Μηνά, Θεία Ανάληψη, Άγιο Κων/νου και Ελένης, Άγιο Νικόλαο Γαλατά ως το 1939, όπου καλείται να πάρει τη θέση Αρχοντος Λαμπαδαρίου στο Οικουμενικό Πατριαρχείο, απέναντι από τον περίφημο Κ. Πρίγγο έως το 1961, όπου γίνεται πια ο Αρχων Πρωτοψάλτης.

Στις 6 Απριλίου 1964 ΑΠΕΛΑΘΗΚΕ από την Κων/λη (εδώ φαίνεται η εθνική σημασία του έργου του) και ήρθε στην Αθήνα, ένα χρόνο πηγαίνει στη Χίο και γυρίζοντας από τη Βηρυττό, όπου πήγε για ένα δίσκον, την 1/1/1966 διορίζεται Πρωτοψάλτης στον Ιερό Ναό Αγίου Δημητρίου Αμπελοκήπων ως το 1981, οπότε παραιτείται για λόγους υγείας. Ο Στανίτσας υπήρξε ένας κορυφαίος του 20ού αιώνα. Έψαλλε ως καλεσμένος σ' όλη την Ελλάδα, τις ΗΠΑ, τη

Ρώμη και με χορωδία σε πολλές πόλεις του εξωτερικού, όπου και βραβεύτηκε από πολλούς φορείς, συλλόγους, εκκλησίες και την Ακαδημία Αθηνών σε ειδική τελετή το 1983. Ήμουν νεαρός φοιτητής το 1966-70 και είχα την τύχη πολλές Κυριακές και εορτές να εκκλησιασθώ στον Άγιο Δημήτριο (έμενα κοντά στην πλατεία Μαβίλη, οδός Παστέρ και Χατζηκώστα), όπου είδα και άκουσα τα δρώμενα. Κόσμος γέμιζε ασφυκτικά την εκκλησία για να ακούσει τις εκπληκτικές ερμηνείες που άφπσαν εποχή... Μερικές φορές ο Θεός μας κάνει υπέροχα δώρα... Μεγάλο δώρο αυτοί οι άνθρωποι..!

Είναι μια «πρόγευση» ότι έχει και καλύτερα, αρκεί να μην καταστρέψουμε τη γεύση και τις αισθήσεις μας στην ανοησία και την ανοησία του εγωισμού μας.

Γευθείτε, αν μπορείτε, λίγο Στανίτσα και Ταλιαδώρο· κάνουν καλό.

Ο Θεσσαλονικίος Μελάς Γιαννιώτης ίσως είναι η στιγμή για μια δημόσια πρόταση βράβευσης του Θ. Ταλιαδώρου και καλή ευκαιρία διανομής ενός CD με ύμνους βυζαντινούς επ' ευκαιρία μιας εορτής.

Εμείς, με αφορμή τα ανωτέρω, συχαίρουμε και ευχαριστούμε και τον ξεχωριστό στον κλάδο μας Γιώργο Κουτίνα, Μεσίτη Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων, που εξέδωσε με κορηγία της Γ. Κουτίνας Α.Ε και μας έστειλε παραμονές Χριστουγέννων του 2007 ένα συλλεκτικό CD με ζωντανές ηχογραφήσεις από συναυλίες της Μικτής Εκκλησιαστικής Χορωδίας Αθηνών, στην οποία συμμετέχει και ο ίδιος. Άνθρωποι σαν τον κ. Κουτίνα δίνουν ΥΠΕΡΑΞΙΑ στον κλάδο και κάποιες φορές προσφέρουν περισσότερα από όσα λαμβάνουν.

Να τους έχει ο Θεός καλά.

e-mail στο



Ευάγγελε καλπισέρα ή καλημέρα!

Όταν το λάβεις, όταν είδα το περιοδικό σου, σε συνδυασμό και με κάτι λεγόμενα από το φίλο μας το Θεόδωρο Τσάμπη, αμέσως κατάλαβα ότι ήσουν ο καλός συνοικότροφος, εξ Αγγρινίου ορμώμενος ποιητής του λόγου. Μετά την επικοινωνία μας τηλεφωνικά μου έδωσες ένα ερέθισμα. Σε συνδυασμό με τρεις εταιρείες ασφαλιστικές της αδερφής μου που δεν πήγαν καλά (άστρα και άστα) θα προσπαθήσω να σου στείλω κάτι. Για αρχή σου στέλνω συνημμένως κάποιους κανόνες επιτυχημένων και μη σε στελεχειακές θέσεις που σίγουρα και εσύ θα έχεις υπ' όψιν σου.

Σε χαιρετώ, αφού σου πω ότι έχω τρία παιδιά 27, 29, 31 ετών ήδη. Γεράσαμε Βαγγέλη.

Με αγάπη

Γ. Δημόπουλος

Συν/χος εκπαιδευτικός-τ. Γυμνασιάρχης, Καλαμάτα

Προφίλ επιτυχημένου και αποτυχημένου

- | | |
|--|---|
| 1. Ο νικητής όταν κάνει λάθη λέει «έκανα λάθος». | 6. Ο νικητής ξέρει πότε να αγωνιστεί και πότε να συμβιβαστεί. |
| Ο αποτυχημένος λέει «δεν έφταιξα εγώ». | Ο αποτυχημένος συμβιβάζεται εκεί που δεν πρέπει και αγωνίζεται για πράγματα που δεν αξίζουν τον κόπο. |
| 2. Ο νικητής αποδίδει τη νίκη του στην καλή του τύχη, παρόλο που δεν οφειλόταν εκεί. | 7. Ο νικητής λέει «είμαι καλός, μα όχι τόσο καλός όσο θα έπρεπε». |
| Ο αποτυχημένος αποδίδει την ήττα του στην κακή του τύχη, παρόλο που δεν οφειλόταν εκεί. | Ο αποτυχημένος λέει «ε, δεν είμαι και τόσο κακός όσο οι άλλοι». |
| 3. Ο νικητής δουλεύει περισσότερο από τον αποτυχημένο και έχει περισσότερο ελεύθερο χρόνο. | 8. Ο νικητής σέβεται στους ανωτέρους του και προσπαθεί να μάθει από αυτούς. |
| Ο αποτυχημένος είναι πάντα «πολύ απασχολημένος» με τις «αποτυχίες» του. | Ο αποτυχημένος δυσφορεί με τους ανωτέρους του και προσπαθεί να τους βρει ψεγάδι. |
| 4. Ο επιτυχημένος αντιμετωπίζει το πρόβλημα. | 9. Ο νικητής δεν είναι υπεύθυνος μόνο για τη δουλειά του. |
| Ο αποτυχημένος προσπαθεί να το αποφύγει. | Ο αποτυχημένος λέει «εγώ απλώς δουλεύω εδώ». |
| 5. Ο νικητής δείχνει ότι λυπάται επανορθώνοντας. | 10. Ο νικητής λέει «θα πρέπει να υπάρχει και καλύτερος τρόπος για να γίνει αυτό». |
| Ο αποτυχημένος λέει ότι λυπάται αλλά την επόμενη φορά κάνει πάλι τα ίδια. | Ο αποτυχημένος λέει «γιατί να αλλάξουμε, πάντα έτσι γινόταν». |



Η ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΥ ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ

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

ΑΘΗΝΑ, ΒΟΥΛΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ, 5 Φεβρουαρίου 1965. Στα κυβερνητικά έδρανα ο πρωθυπουργός Γεώργιος Παπανδρέου, πίσω του ο Ηλίας Τσιριμώκος και δεξιά του οι Στέφανος Στεφανόπουλος, Σταύρος Κωστόπουλος, Στυλιανός Χούτας, Ιωάννης Ζίγδης. Οι βουλευτές της ΕΔΑ και μέγα μέρος βουλευτών της Ενώσεως Κέντρου με την ψήφο τους παρέμπουν στο Ειδικό Δικαστήριο τους Κ. Καραμανλή, Ν. Μάρτη και Π. Παπαληγούρα. Ο Καραμανλής με δήλωσή του από το Παρίσι χαρακτηρίζει την απόφαση της Βουλής ως συνωμοσία και ως ενέργεια που αποβλέπει στην παρεμπόδιση της επανόδου του στην πολιτική ζωή. Τέλος, στις 16 Ιουνίου 1965, ο Γεώργιος Παπανδρέου δηλώνει ότι θα ψηφίσει υπέρ της παραγραφής και την επομένη, με την ψήφο των βουλευτών της Ε.Κ. και απεχούσης της ΕΡΕ, η υπόθεση παραγράφεται.



ΑΘΗΝΑ, ΒΟΥΛΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ, 3 Φεβρουαρίου 1965. Ο αρχηγός της αξιωματικής αντιπολίτευσης Παναγιώτης Κανελλόπουλος και τα γνητικά στελέχη της ΕΡΕ Παναγιής Παπαληγούρας και Παναγιώτης Πιπινέλης παρακολουθούν με σκεπτικισμό τη συζήτηση επί της προτάσεως 21 βουλευτών της ΕΔΑ «περί καταδίωξης ενώπιον του Ειδικού Δικαστηρίου» του πρώην πρωθυπουργού Κ. Καραμανλή και των υπουργών των κυβερνήσεών του Ν. Μάρτη, Αρ. Πρωτοπαπαδάκη, Π. Παπαληγούρα, Δ. Χέλμη και Λ. Μπουρνιά με την κατηγορία διαχειριστικών ανωμαλιών στη ΔΕΗ. Την κατηγορία αντικρούουν σθεναρώς οι Κανελλόπουλος και Παπαληγούρας. Ο πρωθυπουργός Γ.

Παπανδρέου είχε προηγουμένως τρήσει ουδέτερη στάση δηλώνοντας ότι «η απόφασις ανήκει εις την ελευθέραν δικαστικήν συνείδησιν εκάστου βουλευτού».



ΑΘΗΝΑ, 19 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 1965. «Να φύγει ο Παπανδρέου» ζητεί σε ομιλία του ενώπιον μεγάλης συγκέντρωσης της ΕΡΕ (266) στον κήπου του Κλαυθμώνος, ο αρχηγός της αντιπολίτευσης Παναγιώτης Κανελλόπουλος (267) και προτρέπει στελέχη της Ε.Κ. να εγκαταλείψουν τον αρχι-

γό τους. Ο δρόμος για την ανατροπή του Γεωργίου Παπανδρέου ανοίγει. Στις 26 του μηνός ο Κανελλόπουλος υποστηρίζει στο βασιλιά Κωνσταντίνο την ανάγκη άμεσης αποπομπής του Γεωργίου Παπανδρέου, καθώς η κυβερνητική πλειοψηφία έχει ψηφίσει από τις 5 του μηνός παραπομπή του Κ. Καραμανλή για την υπόθεση «Πεσινέ» και ο Παπανδρέου έχει αποκαλύψει στη Βουλή τα περιεχόμενα του σχεδίου «Περικλής» στις εκλογές του 1961 που προέβλεπε τον επηρεασμό του φρονήματος των ανηπάτων της ΕΡΕ ψηφοφόρων.

ΑΘΗΝΑ, 3 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1989. Οι αρχηγοί των κομμάτων της αντιπολίτευσης, Λεωνίδα Κύρκος (ΕΑΡ), Κώστας Μπιστοτάκης (Ν.Δ.), Χαρίλαος Φλωράκης (ΚΚΕ) και Κωστής Στεφανόπουλος (ΔΗΑΝΑ) φωτογραφίζονται στο προεδρικό μέγαρο με τον πρόεδρο της Δημοκρατίας Χρήστο Σαρτζετάκη. Τον έχουν επισκεφθεί για να του ζητήσουν την αποπομπή του πρωθυπουργού Ανδρέα Παπανδρέου, ως μία κίνηση πολιτικού εντυπωσιασμού, καθώς ο πρόεδρος δεν διαθέτει τέτοια εξουσία. Ο Κ. Στεφανόπουλος κατά τη μεγάλη κρίση διαχωρίζει τη στάση του από τους άλλους τρεις.



Η ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΥ ΦΕΥΓΕΙ...

ΘΥΣΙΑ ΚΟΚΟΡΑ στη θεμελίωση σχολείου στο Ελληνικό «κατά τις ημέρας των εορτών της 25ης Μαρτίου». Διακρίνεται ο Κωνσταντίνος Τσάτσος, ο οποίος ήταν υπουργός Παιδείας το 1949.



ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 5 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1955. Συμβολική παράδοση δεμάτων από τη δωρεά του αμερικανικού λαού προς τον ελληνικό. Περιλαμβάνει, κυρίως, γάλα σε σκόνη, βούτυρο και τυρί. Διανέμεται μέσω των δημοσίων σχολείων και των εκκλησιών.

★ **Συντονιστές σε δίκες**

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν ορισμένες υποθέσεις που έχουν οδηγηθεί στα δικαστήρια και αφορούν σχέσεις μεταξύ εταιρειών και συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων. Οι συντονιστές περνούν δύσκολα, όπως προκύπτει από τις καταγγελίες συμβάσεων. Τα μισά μέλη του νέου διοικητικού συμβουλίου του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) είναι με καταγγελλόμενες τις συμβάσεις που είχαν με τις εταιρείες.

Η προσφυγή των συντονιστών στα δικαστήρια για να διεκδικήσουν το δικίο τους δείχνει ότι αναγκάστηκαν να φθάσουν στο μη περαιτέρω. Πάντως ανεξάρτητα από το ποιος έχει δίκιο, αυτό θα το δείξει το δικαστήριο, γεγονός είναι ένα. Οι εταιρείες, εάν θέλουν να στηρίζονται στους ανθρώπους τους θα πρέπει να ξεκαθαρίσουν το «παιχνίδι» με τις παροχές και τις αμοιβές από εδώ και πέρα. Οι καθαροί όροι κάνουν τους καλούς φίλους. Λ.Κ.

★ **ΝΑ ΕΛΑΤΤΩΘΕΙ Ο ΦΟΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ**

Με το νόμο 3492/2006 μετονομάστηκε ο ΦΚΕ σε φόρο ασφαλιστρών... Το πλήρες κείμενο του νόμου μπορείτε να το βρείτε στη διεύθυνση www.eaee.gr - Νομοθεσία. Ο πρόεδρος κ. Φ. Μπράβος μάθαμε ότι έστειλε αρμοδίως επιστολές στον υπουργό Οικονομίας και στον πρωθυπουργό για φορολογική μεταρρύθμιση. Ας στείλουν οι σύλλογοι και οι διαμεσολαβούντες κάτι ανάλογο για μείωση ή κατάργηση αυτού του εμποδίου στην ανάπτυξη ασφαλείων.

★ Ως η «μεγαλύτερη ιατρική αποτυχία της ανθρωπότητας» χαρακτηρίστηκε από τους επιστήμονες, που συμμετείχαν τον Αύγουστο του 2007, στο Παγκόσμιο Παιδιατρικό Συνέδριο, η προσπάθεια ελέγχου της φυματίωσης. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, κάθε χρόνο καταγράφονται 1,2 εκατομμύρια νέα περιστατικά φυματίωσης και 450.000 θάνατοι παιδιών!

Κόκκινη «ασπίδα» ενάντια στη χοληστερόλη



Όσοι αγαπούν την κέτσαπ μάλλον θα χαμογελάσουν με την επόμενη είδηση. Μια νέα μελέτη Φινλανδών ειδικών από το Πανεπιστήμιο του Ούλο έδειξε ότι η αγαπημένη για πολλούς κόκκινη σάλτσα μπορεί να μειώσει σημαντικά τα επίπεδα της «κακής», LDL χοληστερόλης. Εθελοντές που προσέθεσαν λίγη κέτσαπ στο καθημερινό μενού τους ή όσοι έπιναν μερικά ποτήρια ντοματοχυμό κατά τη διάρκεια της ημέρας, είδαν τα επίπεδα της LDL να μειώνονται ως και 13% μέσα σε διάστημα μόλις τριών εβδομάδων. Οι επιστήμονες, με βάση τα νέα αποτελέσματα, συνέστησαν στα άτομα με υψηλή χοληστερόλη να ξεκινήσουν την κατανάλωση κέτσαπ ή να αρχίσουν να πίνουν ντοματοχυμό προκειμένου να μειώσουν τον κίνδυνο για καρδιακά και εγκεφαλικά επεισόδια.

Πηγή: BHMASCIENCE 9/12/07

76 εκατομμύρια ευρώ διεκδικούν ως αποζημίωση από την κατασκευάστρια αεροπορική εταιρεία Μπόινγκ, 17 συγγενείς 2 τετραμελών οικογενειών που ξεκλήριστσαν κατά την πτώση του κυπριακού αεροσκάφους «Ήλιος» (τύπου Μπόινγκ 737), στο Γραμματικό.

2 δισεκατομμύρια ποντίκια κατέκλυσαν την κεντρική Κίνα πριν λίγο καιρό, όταν οι χειρότερες πλημμύρες στα τελευταία 50 χρόνια τα έβγαλαν από τις πιο βόρειες περιοχές που επλήγησαν.

60 λεπτά (σε χρήμα), πληρώνουν οι επιχειρηματίες-εσιτάτορες στην επαρχία Γκουανζού της Κίνας για κάθε κιλό ζωντανών ποντικών (που ξέβρασε η πλημμύρα), που θα καταλήξουν ως έχουν, ολοζώντανα, καθώς είναι σπανιότατος μεζές, στα πανάκριβα μπουφέ τους.

2.500 ευρώ κοστίζει μια περούκα ως τον ώμο, την οποία φορούν στα δικαστήρια της Βρετανίας οι δικαστές και οι δικηγόροι. Η κυβέρνηση του Γκόρντον Μπράουν ανακοίνωσε ότι από το 2008 θα καταργήσει τις περούκες σε δικαστήρια, όπου θα επιδικάζονται αστικές και οικογενειακές υποθέσεις.

580.000 580.000 ευρώ υπολογίζει η βρετανική κυβέρνηση πως θα εξοικονομεί κάθε χρόνο καταργώντας τις «δικαστικές περούκες», που φοριούνται στα αγγλικά δικαστήρια από τον 17 αι.



Πραγματοποιήθηκε Ελληνοτουρκικό Επιχειρηματικό Φόρουμ στην Κωνσταντινούπολη από τον ΣΕΒ παρουσία των Πρωθυπουργών της Ελλάδας και της Τουρκίας Εντυπωσιακή η συμμετοχή Ελλήνων και Τούρκων επιχειρηματιών

Ελληνοτουρκικό Φόρουμ με την παρουσία των Πρωθυπουργών της Ελλάδας και της Τουρκίας κ. Κώστα Καραμανλή και κ. Recep Tayyip Erdogan διοργάνωσε ο ΣΕΒ (Παρασκευή, 25.1.2008), στην Κωνσταντινούπολη, με τη συνεργασία των ομόλογων τουρκικών φορέων TUSIAD και DEIK και την υποστήριξη των Επιχειρηματικών Συμβουλίων Ελλάδας - Τουρκίας, στο πλαίσιο της επίσημης επίσκεψης του Έλληνα Πρωθυπουργού στην Τουρκία. Επίσημοι ομιλητές στο Φόρουμ ήταν οι κ.κ.: Καραμανλής και Erdogan, ενώ παρέστησαν η Υπουργός Εξωτερικών κα Ντόρα Μπακογιάννη, ο Τούρκος Υπουργός Εξωτερικών κ. Ali Babacan, ο Τούρκος Υπουργός Εξωτερικών Βιομηχανίας και Εμπορίου κ. Zafer Gaglayan, ο Υφυπουργός Εξωτερικών κ. Πέτρος Δούκας και ο Γενικός Γραμματέας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Αναπτυξιακής Συνεργασίας κ. Θεόδωρος Σκυλακάκης. Ενδεικτικό του ενδιαφέροντος του επιχειρηματικού κόσμου ήταν η εντυπωσιακή συμμετοχή 170 Ελλήνων επιχειρηματιών και στελεχών που μετέβησαν στην Κωνσταντινούπολη για την εκδήλωση, ενώ μετά τις εργασίες του Φόρουμ πραγματοποιήθηκαν περισσότερες από 300 συναντήσεις με εκπροσώπους τουρκικών εταιρειών.

613 εκατομμύρια ευρώ ξόδεψαν το 2007 οι Έλληνες για να «λαδώσουν» διάφορους... ευάλωτους από τον δημόσιο, κυρίως, μα και τον ιδιωτικό τομέα, ώστε να κάνουν πιο γρήγορα και πιο κεφάτα τη δουλειά που υποχρεούνται να κάνουν και χωρίς μπαξίσι. Τους περισσότερους λήπτες των «δώρων των Ελλήνων» τους συναντάμε στα δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία (ο πόνος του απλού ανθρώπου, αχ, πόσο εύκολα ξαφρίζει τσέπες...), στις Πολεοδομίες και στις εφορίες. (Πηγή: «Διεθνής Διαφάνεια - Ελλάς»).

★ Κατάθλιψη στα σαράντα ΛΟΝΔΙΝΟ. Τα πρώτα ...άντα συνοδεύει, όπως λένε, ένα σοκ ηλικιακής συνειδητοποίησης. Τα δεύτερα... φένρουν κατάθλιψη. Έτσι τουλάχιστον υποστηρίζουν οι Βρετανοί ερευνητές του Πανεπιστημίου Γουόρικ, στη μελέτη τους για την «καμπύλη της ευτυχίας των ανθρώπων» σε 80 χώρες. Σύμφωνα με το πόρισμα, στην επιθεώρηση Social Science & Medicine, η ανθρώπινη ευτυχία σχηματίζει καμπύλη αναστροφής U. Ξεκινά η ζωή χαρούμενα, μετά γίνεται δύσκολη και επιστρέφει στις χαρές της νιότης στην τρίτη ηλικία. Το κομβικό σημείο για την κατάθλιψη εντοπίστηκε στα 44 χρόνια και το μοτίβο διαπιστώθηκε με τη μελέτη 2 εκατ. ανθρώπων από την Αλβανία μέχρι τη Ζιμπάμπουε. Αν πιστέψουμε τους ερευνητές, άνδρες και γυναίκες χτίζουν την πορεία τους προς την κατάθλιψη των 44 είτε γιατί σε αυτή την ηλικία διαπιστώνουν ότι δεν θα πραγματοποιηθούν οι φιλοδοξίες τους, είτε γιατί βλέπουν πολλούς συνομήλικούς τους να υποφέρουν. Πάντως, τα καλά νέα είναι ότι αν φτάσουμε υγιείς τα 70, τότε γινόμαστε χαρούμενοι και ψυχικά υγιείς, όπως οι 20χρονοι.

Ασφαλιστική αγορά. Ανάπτυξη ή μια τρύπα στο νερό;

Αύξηση παραγωγής, θετική πορεία, ικανοποιητικές αποδόσεις προς όφελος ασφαλισμένων και μετόχων, είναι συνήθεις τίτλοι δελτίων τύπου ασφαλιστικών εταιρειών στη διάρκεια της χρονιάς. Έρχεται όμως το τέλος του χρόνου και τότε ο κάθε ένας μπορεί να κρίνει εάν υπήρξε όντως ανάπτυξη ή έγινε μια τρύπα στο νερό.

Το επόμενο διάστημα θα αρχίζει να ξεκαθαρίζει το τοπίο σε ό,τι αφορά τη χρήση 2007. Πάντως οι πρώτες εκτιμήσεις αναφέρουν ότι ο ρυθμός αύξησης της αγοράς ήταν ικανοποιητικός. Οι διαφορές σε σχέση με το 2006 εντοπίζονται κυρίως στην πτώση του ρυθμού αύξησης των χαρτοφυλακίων των συνήθων υπόπτων των δύο προηγούμενων χρόνων (ουσιαστικά της EFG Eurolife), που έδωσαν και τον τόνο τα τελευταία χρόνια στην αγορά, και η μεγαλύτερη ενδεχομένως αύξηση της παραγωγής στους γενι-

κούς κλάδους από τον κλάδο ζωής εξ αυτού του γεγονότος. Επισημαίνεται ότι το 2006 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών έφθασε στα 4,33 δισ. ευρώ έναντι 3,92 δισ. ευρώ το 2005 σημειώνοντας μία αύξηση 10,45% έναντι αντίστοιχης αύξησης 8,27% το 2005, ενώ το 2007, σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις, η αύξηση θα κυμαίνεται στα επίπεδα του 10% με τους γενικούς κλάδους αυτή τη φορά να προηγούνται (11% περίπου) έναντι 9% στον κλάδο ζωής, ενώ το 2006 η εικόνα ήταν αντίστροφη. Οι γενικοί κλάδοι είχαν μία αύξηση παραγωγής μόλις 3,6% και ο κλάδος ζωής παρουσίασε αύξηση 17,5%.

Ωστόσο ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η πορεία των εταιρειών ειδικά στον κλάδο ζωής στο διάστημα 2000-2006 (υπάρχοντα στοιχεία), από τα οποία προκύπτει η σημαντική αλλαγή που συνετελέσθη στην αγορά από το bancassurance. Παρατηρώντας τα μερίδια αγοράς βλέπουμε την εκρηκτική πορεία της Eurolife, αλλά και την αύξηση του μεριδίου της Εθνικής Ασφαλιστικής (λόγω και bancassurance). Αλήθεια, πού θα ήταν σήμερα η Εθνική Ασφαλιστική εάν είχε ξεκινήσει το bancassurance πολύ νωρίτερα; Σημαντική μείωση μεριδίου εμφανίζει η Interamerican η οποία σε απόλυτους αριθμούς έχει το 2006 χαρτοφυλάκιο ζωής χαμηλότερο από το 2000.

Μείωση χαρτοφυλακίου σημαντική έχει και η ING, όπως και η Αγροτική Ζωής, η οποία όμως το 2006 σε σχέση με το 2000 εμφανίζει ελάχιστη μείωση στο χαρτοφυλάκιο.

Αύξηση μεριδίου εμφανίζει η Alico Aig Life, η οποία σχεδόν διπλασίασε το χαρτοφυλάκιο της. Αυξητικές οι τάσεις και στις άλλες εταιρείες bancassurance, ενώ η Ασπίς ΑΕΓΑ εμφανίζει μια μείωση μεριδίων καθώς και μια επίσης μικρή μείωση στο χαρτοφυλάκιο σε απόλυτα μεγέθη. Επίσης ξεχωρίζει η αύξηση μεριδίων των Generali και Universal Life, αύξηση που σε απόλυτα μεγέθη σημαίνει για μεν την πρώτη, σχεδόν διπλασιασμός του χαρτοφυλακίου, για δε τη δεύτερη υπερδιπλασιασμός. Επίσης πρέπει να σημειωθεί η σημαντική μείωση του μεριδίου της Ευρωπαϊκής Πίστης, γεγονός που σημαίνει και σημαντική μείωση σε απόλυτους αριθμούς του χαρτοφυλακίου της εταιρείας στο υπό εξέταση διάστημα.

Λ.ΚΑΡ.

Εταιρεία	Μερίδια Αγοράς		Μεταβολή
	2000	2006	
EFG Eurolife	0,35%	20,0%	▲
Εθνική Ασφαλιστική	15,9%	18,2%	▲
Interamerican	22,6%	13,5%	▼
Alico AIG Life	8,06%	9,8%	▲
ING	14,57%	9,4%	▼
Ασπίς ΑΕΓΑ	8,67%	6,2%	▼
Allianz	5,5%	4,6%	▼
ING Πειραιώς**	-	4,1%	▲
Αίφρα Ασφαλιστική	3,09%	3,6%	▲
Εμπορική Ζωής**	-	3,4%	▲
Commercial Value*	-	3,3%	-
Groupama-Φοίνιξ*	-	3,2%	-
Αγροτική Ασφαλιστική	4,19%	2,9%	▼
Generali Life	1,4%	1,6%	▲
International Life	1,76%	1,3%	▼
Universal Life	0,72%	0,8%	▲
Ευρωπαϊκή Πίστη	1,54%	0,6%	▼
VDV Leben	0,41%	0,3%	▼
Ιντερσαλονικά Ζωής	0,11%	0,2%	▲
Λαϊκή Ζωής	-	0,17%	▲
La Vie	0,07%	0,16%	▲

* Για τις δυο αυτές εταιρείες δεν αναφέρεται η παραγωγή του 2000 καθώς προήλθαν από συγχωνεύσεις εταιρειών.

** Δεν λειτουργούσαν στη χρήση 2000.

Δε σου αρέσουν τα μεγάλα ήλγια.

Αλλά οι μεγάλες αποδόσεις.

Unica Multiplier

Το νέο Επενδυτικό-Ασφαλιστικό Προϊόν της ING με κεφάλαιο επένδυσης που ξεκινά από 5.000 έως 100.000 ευρώ.

- Με προστασία κεφαλαίου
- Με απόδοση μέχρι και 100% του κεφαλαίου
- Με το κύρος και την εξυπηρέτηση της ING

Προεγγραφές
έως 2 Νοεμβρίου

Επικοινωνήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο
ή στο **801 100 200 300**

www.ing.gr

ING 

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

Τα καλύτερα έρχονται

Το πάρτι της χρονιά ήταν για μία ακόμη χρονιά η εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας για την Εθνική Ασφαλιστική, καθώς συμμετέχουν όλοι οι άνθρωποι της εταιρείας, διοικητικοί υπάλληλοι, συνεργάτες του εταιρικού δικτύου και ασφαλιστικοί πράκτορες. Το πάρτι έγινε στο Συνεδριακό Κέντρο του κτιριακού συγκροτήματος και ήταν η ευκαιρία να γιορταστεί παράλληλα και το νέο σπουδαίο ρεκόρ του εταιρικού δικτύου στις πωλήσεις ατομικών ζωής, καθώς η νέα παραγωγή Δεκεμβρίου, ξεπερνώντας τα 4,5 εκατομμύρια ευρώ, έφθασε στα 4.530.000 ευρώ. Το πάρτι είχε πολλή χαρά, πολλή μουσική, πολλή χορό, ενώ στις οθόνες προβλήθηκαν οι σπουδαίες στιγμές της εταιρείας κατά το 2007. Οι προβλέψεις για το μέλλον ήταν γεμάτες αισιοδοξία, βασισμένες στη δουλειά που έγινε κατά τον προηγούμενο χρόνο και στην απογείωση των πωλήσεων. Το πνεύμα που επικράτησε συνοψίστηκε σε μία φράση: «Για τους άλλους το 2008 μπορεί να είναι δίσεκτο, για εμάς θα είναι μια Ολυμπιακή Χρονιά».

Η γιορτή είχε και συγκινητική διάσταση, καθώς πολλοί υπάλληλοι συμμετείχαν για τελευταία φορά αφού πρόσφατα συνταξιοδοτήθηκαν. Ευχές και παραινέσεις απήθυνε

στους ανθρώπους της Εθνικής η διοίκηση της εταιρείας, οι διευθυντές και ο πρόεδρος του συλλόγου εργαζομένων, ενώ αντί για «φλουριά» στο πάρτι κληρώθηκαν ταξίδια. Έτσι διοικητικοί υπάλληλοι, πράκτορες και στελέχη του εταιρικού δικτύου κέρδισαν τη συμμετοχή τους σε ταξίδια που προγραμματίζει η εταιρεία στον Μαυρίκιο, την Ανδalousία και το Μιλάνο.

Ρεκόρ στην παραγωγή

Το Agency είναι μοχλός ανάπτυξης της εταιρείας

Το μεγαλύτερο ρεκόρ όλων των εποχών, όλων των εταιρειών, σε μηνιαία νέα παραγωγή Ζωής, γιόρτασε η Εθνική Ασφαλιστική. Τον Νοέμβριο του 2007, η νέα παραγωγή έφθασε στα 4.175.000 ευρώ, συντρίβοντας το ρεκόρ που είχε και πάλι η Εθνική Ασφαλιστική από τον Δεκέμβριο του 2006, με 3.650.000 ευρώ. Η εκδήλωση έγινε στο χώρο υποδοχής του κτιριακού συγκροτήματος της λεωφ. Συγγρού και συγκέντρωσε το εταιρικό δίκτυο και το διοικητικό δυναμικό της εταιρείας. Όλοι μαζί γιόρτασαν τη μοναδική επιτυχία.

Ο συγχρονισμένος βηματισμός όλης της εταιρείας, είναι αυτό που μας πάει μπροστά, δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμ-



Με τους πρωταθλητές σου

Μια ξεχωριστή εκδήλωση για το δίκτυο συνεργατών της οργάνωσε η γενική διεύθυνση πωλήσεων και Marketing της Interamerican, τιμώντας τους κορυφαίους της περασμένης χρονιάς ανά τομέα δραστηριότητας, επισφραγίζοντας έτσι τα εξαιρετικά αποτελέσματα και την επίτευξη των στόχων σε όλες τις προϊοντικές γραμμές. Ανοίγοντας την εκδήλωση ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου κ. Γιώργος Κώτσαλος, επισήμανε την υψηλή οργανική κερδοφορία την περασμένη χρονιά και την αύξηση της αξίας της Interamerican. Ο κ. Κώτσαλος επαναδιατύπωσε τις στρατηγικές προτεραιότητες για το 2008 και εξήγγειλε την καθιέρωση του βραβείου Ποιότητας «Αλέξανδρος Ταμπουράς». Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Γ. Μαυρέλης αναφέρθηκε, στη συνέχεια, στην απόλυτη επίτευξη των στόχων το 2007, δηλαδή:

- 101% στη Νέα Παραγωγή Ζωής, Υγείας και Ομαδικών Ασφαλίσεων,
- 100% στις Γενικές Ασφάλειες, ενώ παρουσίασε ένα προς ένα τα επιτεύγματα και τα βήματα ανάπτυξης στις εμπορικές δραστηριότητες της εταιρείας, αλλά και στο οργανωτικό και λειτουργικό μέρος του δικτύου συνεργατών, το οποίο ήδη αριθμεί με το

■ Εντυπωσιακές μεταβολές της Interamerican από το 2004 έως σήμερα

■ Αναστροφή από τις ζημίες στα κέρδη, με σημαντική παράμετρο τον έλεγχο των λειτουργικών δαπανών

■ Αναδιάρθρωση του εμπορικού τομέα και ανάκαμψη των πωλήσεων

■ Αναβάθμιση των υποδομών και εστίαση στη δημιουργία αξίας

κλείσιμο του 2007 490 νέους συνεργάτες, 74 νέους Unit Managers και 900 ενεργούς συνεργάτες, αυξημένους κατά 37% σε σχέση με το 2006. Ακολούθησε αναφορά από τον κ. Γ. Μαυρέλη στο επιχειρηματικό σχέδιο 2008-10 και στους ποσοτικούς στόχους ανά τομέα δραστηριότητας, με πυξίδα το σύνθημα «Πρώτοι παντού» για την εν εξελίξει χρονιά.



βουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος στο χαιρετισμό του κάνοντας ιδιαίτερη αναφορά στα πεπραγμένα. Έχουμε πετύχει πολύ σημαντικά πράγματα, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Δούκας κάνοντας αναφορά στη μεγάλη παραγωγή και στις πολύ μεγάλες πωλήσεις σε δάνεια. Έχουμε ανεβάσει τις πωλήσεις στα αυτοκίνητα, το *health assurance* προχωρά πολύ καλά, αλλάζουμε και βελτιώνουμε τα προϊόντα και σε όλα αυτά εσείς ανταποκρίνεστε με αυτόν το θαυμαστό τρόπο, είπε στους εργαζόμενους χαρακτηρίζοντας το Agency μοχλός ανάπτυξης της εταιρείας.

Τόσο ο Πρόεδρος, όσο οι Γενικοί Διευθυντές και ο Διευθυντής Πωλήσεων, ανέβασαν ακόμα πιο ψηλά τον



νομε τα δύσκολα αμέσως, τα αδύνατα μάς παίρνουν λίγο καιρό παραπάνω. Αυτό κάνουμε! Ό,τι φαινόταν αδύνατο το πετύχαμε». Ο κ. Παγώνης

θα μας πάει πολύ μπροστά και ανοίγει νέους δρόμους, είπε ο κ. Ταραβίρας, προσθέτοντας ότι δικαιώνεται η διοίκηση που αγωνίζεται προς αυτή την κατεύθυνση, δηλαδή τη συνάντηση όλων μας σε ένα κοινό όραμα, με μια κοινή προσπάθεια». Ο κ. Ταραβίρας αφού δήλωσε: «παντοπνός θαυμαστής των ανθρώπων του δικτύου πωλήσεων», κατέληξε ότι το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτελείται από σίδηρο και ασάλι και ότι δεν μπορεί να το κλονίσει κανένας.

Στο πλαίσιο της γιορτής βραβεύτηκαν όλες οι Επιθεωρήσεις, τα πρώτα σε παραγωγή γραφεία, αλλά και το διοικητικό προσωπικό και ειδικά ο Κλάδος Ζωής και η διεύθυνση πωλήσεων.



Συνεχίζεται η αύξηση παραγωγής των νέων ασφαλιστρών Ζωής από το Εταιρικό Δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής. Μετά το εκρηκτικό φίνις του 2007, ο Ιανουάριος δείχνει ότι η αυξητική πορεία συνεχίζεται καθώς η παραγωγή έφθασε στα 2.745.000Α έναντι 2.174.000Α τον Ιανουάριο του 2007. Το ποσοστό αύξησης πλησιάζει το 20%.

πήχου, ζητώντας νέο ρεκόρ πωλήσεων. Ο Γενικός Διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης απευθυνόμενος στο δίκτυο πωλήσεων τόνισε ότι εσείς, το Δίκτυο πωλήσεων, δίνετε την έμπρακτη απάντηση σε όσα γράφτηκαν πριν λίγες εβδομάδες με αφορμή την αγορά του 100% της εταιρείας από την Εθνική Τράπεζα. «Τότε λέγαμε ότι αυτό δείχνει τη μεγάλη πίστη της Τράπεζας προς την εταιρεία κι ότι στη συνέχεια θα κινηθούμε πιο δυνατά στην αγορά. Με τη σημερινή σας απάντηση δείχνει ποιος είναι ο κυρίαρχος του παιχνιδιού», κατέληξε ο κ. Λευθεριώτης. Ο Γενικός Διευθυντής κ. Τάσος Παγώνης δανείστηκε τη φράση από την ιστορία: «Πετυχαί-

εξήρε τη συμβολή όλης της εταιρείας στα αποτελέσματα, τη δουλειά του διοικητικού προσωπικού και ειδικά του Κλάδου Ζωής που στηρίζει αποτελεσματικά το Δίκτυο Πωλήσεων. «Θα αρχίσουμε τη νέα χρονιά με μια μεγάλη πρωτιά, θα είμαστε πρώτοι, χωρίς αμφισβήτηση σε όλα. Θα είμαστε οι πρώτοι των πρώτων», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Παγώνης.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Κώστας Ταραβίρας έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στη σωστή συνεργασία που οδήγησε στο μεγάλο αποτέλεσμα, σημειώνοντας ότι το μεγάλο κέρδος είναι η αγωνία του κάθε προϊστάμενου και του κάθε επιθεωρητή για τη συνολική επίδοση της εταιρείας. Αυτό

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ INTERAMERICAN 2008 ΟΜΑΔΑ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΩΝ

Οι βραβευμένοι

Κορυφαία στιγμή των βραβείων ήταν η απόδοση τιμής στον κ. Θ. Θωμόπουλο, ο οποίος για τριακοστή συνεχή χρονιά αναδείχθηκε πρώτος σε Νέα Παραγωγή Ζωής και Υγείας, πραγματοποιώντας ένα απλησίαστο ρεκόρ παγκοσμίου επιπέδου. Ειδικότερα, βραβεύθηκαν οι Συντονιστές:

➔ Νέα Παραγωγή Ζωής και Υγείας: 1ος Θ. Θωμόπουλος, 2ος Δ. Φαραντούρης, 3ος Ν. Χαμουζάς.

➔ Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών: 1ος Γ. Γραμματικός, 2ος Ν. Χαμουζάς, 3ος Η. Αντωνίου.

➔ Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων: 1η Μ. Παπαδοπούλου, 2ος Β. Βασιλόπουλος, 3οι Γ. Κατσάνος - Σ. Σταυρόπουλος.

➔ Στρατολόγηση Νέων Συνεργατών: 1ος Δ. Φαραντούρης, 2ος Θ. Θωμόπουλος, 3ος Γ. Τοζακίδης.

Οι διακριθέντες Unit Managers:

➔ Νέα Παραγωγή Ζωής και Υγείας: 1η Μ. Δοκούζη, 2η Ε. Φαφούτη, 3ος Δ. Καζάνας.

➔ Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών: 1η Ε. Φαφούτη, 2ος Μ. Μπόχτης, 3ος Γ. Πατεράκης.

Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που πρώτευσαν:

➔ Νέα Παραγωγή Ζωής και Υγείας: 1ος Μ. Χαμουζάς, 2ος Χ. Πέτρου, 3ος Α. Κωστόπουλος.

➔ Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών: 1ος Γ. Ταμβάκος, 2ος Δ. Λιανός, 3ος Γ. Σχιστοχειλής.

➔ Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων: 1η Αιμ. Παπαδοπούλου, 2η Θ. Γουργούλη, 3η Α. Τσίγκου.



Θωμάς Θωμόπουλος, ο Πρώτος των Πρώτων: για 30 συνεχή έτη, πρώτος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας και το 2007 πάλι πρώτος, σε νέα και σε καθαρή παραγωγή!



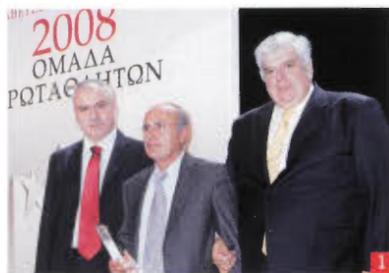
Δημήτρης Φαραντούρης, ο δεύτερος σε νέα και σε καθαρή παραγωγή Ζωής και Υγείας.



Νίκος Χαμουζάς, τρίτος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας



Οι 3 πρώτοι Συντονιστές σε Ζωή και Υγεία, με τους Γ. Κώτσαλο, Γ. Μαυρέλη και Μ. Φραγκουλόπουλο.



1. Πάνης Γραμματικός, πρώτος σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών. 2. Γ. Γραμματικός, Ν. Χαμουζάς, Η. Αντωνίου: οι 3 πρώτοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών. 3. Μαρία Παπαδοπούλου, πρώτη σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



4. Β. Βασιλόπουλος, δεύτερος σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων. 5. Γ. Κατσάνος - Σ. Σταυρόπουλος: το δίδυμο της τρίτης θέσης στις πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων. 6. Οι «στρατολόγοι» της INTERAMERICAN, κατά σειρά επιτυχίας: Δ. Φαραντούρης, Θ. Θωμόπουλος, Γ. Τοζακίδης.



7. Οι Unit Managers που ξεχώρισαν: στη νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας οι Μ. Δοκούζη, Ε. Φαφούπη και Δ. Καζάνας και στα εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών οι Ε. Φαφούπη, Μ. Μπόχτης και Γ. Πατεράκης. 8. Μ. Χαμουζάς, πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας. 9. Χ. Πέτρου, δεύτερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας.



10. Α. Κωστόπουλος, τρίτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας. 11. Οι 10 πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας. 12. Γ. Ταμβάκος, πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών.



13. Δ. Λιανός, δεύτερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών. 14. Γ. Σιστοχειλίδης, τρίτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών. 15. Οι 7 πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών.



16. Αιμ. Παπαδοπούλου, πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλος σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων. 17. Οι 5 πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων. 18. Η οικογένεια του κορυφαίου Θ. Θωμόπουλου.

Πάνω από 315 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις

Με απόλυτη συνέπεια τρείς τις υποχρεώσεις της η Interamerican, καταβάλλοντας συνολικά κατά τη διάρκεια του περασμένου έτους 315,36 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις ασφαλισμένων της. Κατά μέσο όρο, περισσότεροι από 1.370 ασφαλισμένοι σε ημερήσια βάση αποζημιώθηκαν ή έκαναν χρήση των υπηρεσιών της Εταιρείας, γεγονός που ερμηνεύει τη σταθερή εμπιστοσύνη των εκατοντάδων χιλιάδων πελατών της αλλά και την προσθήκη 190.000 νέων πελατών. Η Εταιρεία έχει θέσει την εστίαση στον πελάτη ως πρώτη προτεραιότητα διαρκείας και επεξεργάζεται ένα σύγχρονο σχέδιο πελατοκεντρικής οργάνωσης, που θα υλοποιηθεί ολοκληρωμένα έως το 2010. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Interamerican έχει πληρώσει στους ασφαλισμένους της από το 2000 έως και το 2007 συνολικά 1,77 δισ. ευρώ, τρώντας με απόλυτη συνέπεια τις υποχρεώσεις της. Από το ποσό αυτό, 1,35 δισ. ευρώ αντιστοιχούν σε αποζημιώσεις Ζωής και Υγείας και 420 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις Γενικών Ασφαλειών. Ειδικότερα το 2007, η Interamerican στον κλάδο Ζωής κάλυψε 56.840 περιπτώσεις αποζημιώσεων με ποσό που έφθασε τα 138,47 εκατ. ευρώ. Οι πληρωμές για συμβόλαια που έχουν λήξει ανήλθαν στα 32,1 εκατ. ευρώ (9.368 συμβόλαια). Στον τομέα της Υγείας, η Εταιρεία

κατέβαλε σε σύνολο 167.839 περιπτώσεων 75,41 εκατ. ευρώ. Σε καλύψεις νοσοκομειακών προγραμμάτων και επιδομάτων ασθενειών αφορούσαν τα 46,89 εκατ. ευρώ, ενώ σε καλύψεις του συστήματος υγείας Medisystem, του πανελλαδικού δικτύου παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας φροντίδας και νοσηλείας (συμβεβλημένοι ιατροί, διαγνωστικά κέντρα και νοσοκομεία), αφορούσαν τα 28,52 εκατ. ευρώ. Στις Γενικές Ασφάλειες η Interamerican αποζημιώσε το 2007 συνολικά 47.685 περιπτώσεις με το ποσό των 65,52 εκατ. ευρώ για ζημιές αυτοκινήτων, κατοικιών, επιχειρήσεων για αστική ευθύνη κ.λπ. Ο κλάδος αυτοκινήτων είχε το μεγαλύτερο μερίδιο αποζημιώσεων, φθάνοντας τα 55,39 εκατ. ευρώ. Τέλος, στο δυναμικά αναπτυσσόμενο κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων η Εταιρεία κατέβαλε το 2007 σε 70.566 περιπτώσεις 35,96 εκατ. ευρώ για αποζημιωθέντα ομαδικά συμβόλαια Ζωής, Ζημιών, Medisystem και συνταξιοδοτικά.

Αξίζει να επισημανθεί η έντονη δραστηριότητα στους τομείς Βοήθειας (Άμεση Ιατρική και Οδική), όπου η Interamerican κατέχει κορυφαία θέση στην αγορά με μακρά παράδοση υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, χάρη στην ι-δίοκτητη υποδομή της. Στην Οδική Βοήθεια η Εταιρεία παρέσχε τις υπηρεσίες της σε 126.747 περιστατικά, ενώ στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια ανταποκρίθηκε σε 24.487 τηλεφωνικές κλήσεις με ιατρικές συμβουλές, πραγματοποίησε 3.487 διακομιδές ασθενών ή τραυματιών και 100 κρίσιμες για την υγεία και τη ζωή ασφαλισμένων της αερομεταφορές. Οι παροχές σε ασφαλισμένους ξένων συνεργαζομένων εταιρειών και στο εξωτερικό έφθασαν τις 2.632. Παράλληλα, επισημαίνεται ότι το 2007 έκλεισε με κερδοφορία για τον Όμιλο και με σημαντική αύξηση των παραγωγικών αποτελεσμάτων (τα οικονομικά αποτελέσματα θα ανακοινωθούν τον Απρίλιο ταυτόχρονα με τη σχετική ανακοίνωση του Ομίλου EUREKO, στον οποίο ανήκει η Interamerican).

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 2007		
ΤΟΜΕΑΣ	ΠΛΗΘΟΣ	ΠΟΣΟΝ (εκατ. ευρώ)
Ζωή και Υγεία	224.679	213,88
Γενικές Ασφάλειες	47.685	65,52
Ομαδικές Ασφάλειες	70.566	35,96
Βοήθεια (Οδική-Ιατρική)	157.453	
Σύνολο	500.383	315,36

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Το 2007 ήταν η χρονιά της

Το 2007 ήταν η χρονιά του Ομίλου Ασπίς. Εξαγορές, μεγάλες αυξήσεις στην παραγωγή, επέκταση σε άλλες χώρες, ακόμη και επιθέσεις από πρώην στελέχη του, όλα τα είχε ο χρόνος για το μεγαλύτερο ιδιωτικό ελληνικό ασφαλιστικό όμιλο. Και μέσα από όλες αυτές τις εξελίξεις ο Όμιλος Ασπίς βγήκε νικητής και θέτει νέα όρια στην επιχειρηματική του δράση. Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Παύλος Ψωμιάδης, δεν κρύβει την ικανοποίησή του για τον πλούσιο απολογισμό του 2007 και υπενθυμίζει στους 2.000 περίπου ανθρώπους του Ομίλου, με ειδική εγκύκλιο ενόψει της νέας χρονιάς, ότι το όριο δεν μπορεί να είναι άλλο από τον Ουρανό.

Οι κορυφαίοι ασφαλιστές του Ομίλου Ασπίς Πρόνοια (στη φωτογραφία, κάτω, από τη μεγάλη εκδήλωση στο Παρίσι) μπορούν να είναι υπερήφανοι και για τα αποτελέσματα που πέτυχαν το 2007, ακολουθώντας την προτροπή του Προέδρου του Ομίλου, κ. Παύλου Ψωμιάδη, «the sky is the limit»

Για το 2008 θέτει τον πήχη ακόμη ψηλά, με νέες εξαγορές αλλά και αύξηση του καρτοφυλακίου επιδιώκοντας να κατακτήσει το ρόλο του πολυεθνικού ελληνικού ομίλου. Ήδη μέσα στο 2007 ο Όμιλος κατοχύρωσε πλήρως την παρουσία του σε τρεις χώρες του εξωτερικού (Σουηδία, Αλβανία, Κύπρο) και ετοιμάζει τα φτερά του και για άλλες. Για το 2008 στοχεύει στην εξαγορά δύο ακόμη ασφαλιστικών εταιρειών, η μία στο εξωτερικό, σκοπεύοντας να φθάσει τη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών πάνω από τα 800 εκατ. ευρώ ενώ ανομολόγητος πόθος των στελεχών του είναι μία μεγάλη εξαγορά που θα εκτινάξει το καρτοφυλάκιο του Ομίλου στο 1 δισ. ευρώ.

Το 2007 ξεκίνησε με μία σκληρή μάχη για την απόκτηση της Universal Bank στην Κύπρο. Τελικά προς το τέλος του έτους κατάφερε να αποκτήσει το 30% περίπου της Τράπεζας ενώ απέκτησε στο μεταξύ και την Universal Life. Στο εσωτερικό ο χρόνος έκλεισε με μία ακόμη εξαγορά της ασφαλιστικής εταιρείας Ωμέγα (Proton) Ασφαλιστική.

Το τέλος του χρόνου βρήκε την Ασπίς ΑΕΓΑ με αποδεδειγμένα τα μαθηματικά αποθέματα και με νέα παραγωγή ύψους πάνω από 40 εκατ. ευρώ, αξιοσημείωτο ρεκόρ καθώς προκύπτει κυρίως μέσω του agency system. Το δίκτυο ενδυναμώθηκε ακόμη περισσότερο με την προσέλευση νέων στελεχών από την αγορά, ενώ δυναμική είναι

η επέκταση και των άλλων εταιρειών του Ομίλου οι οποίες αισίως έφθασαν τις 40!

Τι αναφέρει στην επιστολή του ο κ. Ψωμιάδης

Στην εγκύκλιό του προς το προσωπικό ενόψει της νέας χρονιάς ο κ. Ψωμιάδης αναφέρεται αναλυτικά στα αναπτυξιακά βήματα του Ομίλου. Όπως τονίζει «η χρονιά που πέρασε ήταν εξαιρετική για την πορεία της Εταιρείας και γενικότερα για τον όμιλο Ασπίς, με ιδιαίτερα αυξημένη παραγωγή, μεγάλα επιτεύγματα και σπουδαίες επιδόσεις».

Για την ενημέρωση των ασφαλιστών ο κ. Ψωμιάδης αναφέρεται αναλυτικά στην παραγωγή των εταιρειών του Ομίλου. Η παραγωγή των 516 εκατ. ευρώ φέρνει τον Όμιλο στη δεύτερη θέση μεταξύ όλων των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Πριν κλείσει η χρονιά του 2007 ο Όμιλος προχώρησε και στην εξαγορά της Ωμέγα Ασφαλιστικής (Proton) η οποία παρουσιάζει παραγωγή περίπου 40.000.000 ευρώ. Αναφορικά με το 2008 ο στόχος του Ομίλου σε παραγωγή τοποθετείται σε ποσό άνω των 700.000.000 ευρώ με τη υφιστάμενο αριθμό ασφαλιστικών εταιρειών. Επιπρόσθετα πιθανολογούμε, αναφέρει στην εγκύκλιό του ο κ. Ψωμιάδης, ότι εντός του τρέχοντος έτους θα πραγματοποιηθούν δυο τουλάχιστον εξαγορές εντός και εκτός Ελλάδος και ο όμιλος αναμένεται να ξεπεράσει τα 800.000.000 ευρώ.

Στη συνέχεια ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ασπίς αναφέρεται και στις άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Για την Aspis Bank, αναφέρει ότι «συνεχίζει σταθερά την ανοδική της πορεία και σύντομα ο αριθμός των υποκαταστημάτων της θα φθάσει τα 75. Παράλληλα η Τράπεζα ενισχύεται με εξαιρετικού επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό και προχωράει ανοδικά. Πρέπει δε να σας αναφέρω ότι οι εταιρείες του Ομίλου Ασπίς ξεπερνούν πλέον τις σαράντα

και παρουσιάζουν εξαιρετική πορεία. Μεγάλη πρόοδο ωστόσο παρουσιάζει και η Aspis Real Estate η οποία επεκτάθηκε και στο εξωτερικό όπου και ίδρυσε το πρώτο υποκατάστημα στη Βουλγαρία. Σύντομα θα ενημερωθείτε περαιτέρω αναφορικά με την επέκτασή μας στο εξωτερικό καθώς και για την σημαντική κερδοφορία του Ομίλου».

Στη συνέχεια ο κ. Ψωμιάδης εκφράζει τα θερμά του συγχαρητήρια και ευχαριστίες «σε όλα τα στελέχη καθώς και το ευρύτερο δυναμικό του Ομίλου για την προσφορά και συμπαράστασή του, την πίστη του καθώς και την αφοσίωσή του στην παραγωγική διαδικασία του ομίλου μας». Επισημαίνει την «καθοριστική συμβολή όλων ως προς την αξιοσημείωτη αύξηση της απόδοσης και της παραγωγικότητας των εισπράξεων αλλά και την περιφρόνηση σε όλους όσους επιχειρήσαν να αμαυρώσουν το κύρος του Ομίλου μας, για τις πράξεις των οποίων το λόγο έχει πλέον η ελληνική Δικαιοσύνη».

«Σε όλους λοιπόν εσάς τους ασφαλιστές μας και διοικητικό προσωπικό, εκφράζω ένα μεγάλο ευχαριστώ για τη δύναμη και την πίστη σας», υπογραμμίζει ο κ. Ψωμιάδης και καταλήγει: «Ο όμιλος προχωρά με σταθερά βήματα διότι έχει στις τάξεις του ανθρώπους πρώτης γραμμής και όλα αυτά τα υποτιθέμενα εμπόδια γιγαντώνουν και ατσάλωνουν όλους εσάς που κάθε ημέρα αγωνίζεστε για την ατομική σας πρόοδο και κατ' επέκταση του Ομίλου του οποίου η ανοδική πορεία λείει κάτι σημαντικό: ότι και αύριο θα είμαστε εδώ τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Με όλους εσάς διευθυντές, ασφαλιστές, διοικητές, ανθρώπους του Ομίλου αισθάνομαι και εγώ πολύ δυνατός και πολύ υπερήφανος και όλοι μαζί προχωράμε για νέους και υψηλούς στόχους. Να μην ξεχνάτε: "Sky is the limit".

Εύχομαι σε όλους υγεία, ευτυχία και πρόοδο για την καινούρια χρονιά».



Η εικόνα του Ομίλου Ασπίς το 2007 (παραγωγή ασφαλιστρών)

-Ασπίς Πρόνοια Ζωής (εισπραχθέντα ασφάλιστρα) κλείσιμο παραγωγής:	185.000.000 ευρώ
-Ασπίς Πρόνοια Γενικών Κλάδων:	125.000.000 ευρώ
-Commercial Value:	170.000.000 ευρώ
-Σύνολο ελληνικού ασφαλιστικού τομέα:	480.000.000 ευρώ
-Ασφαλιστικές Κύπρου	12.000.000 ευρώ
-Ασφαλιστική Σουηδίας	20.000.000 ευρώ
-Ασφαλιστική Αλβανίας:	4.000.000 ευρώ
-Σύνολο Εξωτερικού	36.000.000 ευρώ
-Γενικό Σύνολο ασφαλιστικών εταιρειών	516.000.000 ευρώ



Ταξίδι πωλήσεων με βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών

Ένα ταξίδι επτά ημερών στο πανέμορφο Παρίσι ήταν το έπαθλο για τους συνεργάτες της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που ξεχώρισαν στην παραγωγική κούρσα του 2006. Η Πόλη του Φωτός υποδέχτηκε τα αστέρια της Εταιρείας και τους χάρισε απλόχερα όλες τις ομορφιές της. Κορυφαία στιγμή του ταξιδιού ήταν η βραδιά των βραβεύσεων, που πραγματοποιήθηκε στο πολυτελές ξενοδοχείο Grand Hotel - Intercontinental από τον Γενικό Διευθυντή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Κωνσταντίνο Γίονη και κορυφαία στελέχη της Εταιρείας και του Ομίλου.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής. Οικονόμου Ευσταθία, Μαντζάρης Γεώργιος, Αναγνώστης Σωτήριος, Ντσακαγιάννη Μαρία, Αμπατζόγλου Μιχάλη, Τσιριγώπη Έλενα, Παναγιωτίδης Κωνσταντίνος, Χρηστίδης Ιωάννης, Παπαδοπούλου Εριφίλη, Κεκαγιόγλου Νικόλαος.
2. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής. Οικονόμου Ευσταθία (παρέλαβε ο Ηλίας Σιμόπουλος), Μαντζάρης Γεώργιος, Χατζής Γεώργιος, Αναγνώστης Σωτήριος, Κεκαγιόγλου Νικόλαος, Μίχος Ευάγγελος, Παναγιωτίδης Κωνσταντίνος, Λαούδη Αφροδίτη, Δερμιτζάκης Νικόλαος, Κουτσογεωργάκης Γεώργιος.
3. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων. Οικονόμου Λεωνίδα (απάν), Κεκαγιόγλου Νικόλαος, Χρηστάτου Φράνσις, Τσουκαλάς Παναγιώτης, Vanden Berghe Κάτια.
4. Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών. (για το έτος 2006 και με ποσοστό άνω του 90%) Χατζής Γεώργιος, Ζερβουδάκης Ιωάννης, Αλμπερτί Ελένη
5. Επιοσημιμένες Παραδόσεις Περιοδικών Καταβολών Ζωής. Γαλαζούλα Ολυμπία, Χατζής Γεώργιος, Ζερβουδάκης Ιωάννης
6. Χαμηλός Δείκτης Ζημιών (σε ΝΠ/ΠΑ και εισπράξεις άνω των 44.000 €) Νικολαΐδης Δημήτρης
7. Assistant Agency Managers
Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής. Σιμόπουλος Ηλίας, Παπαϊωάννου Μαρία, Τσώκου Βασιλική, Πείμανιδης Φίλιππος, Παπαδοπούλου Ειρήνη
8. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων, Παππάς Ιωάννης, Μόρτογλου Αγγελική, Σκορδί Ιουλίτσα
9. Επιοσημιμένες Παραδόσεις Περιοδικών Καταβολών Ζωής. Παππάς Ιωάννης, Σιδρόπουλος Γεώργιος, Μιχαλοπούλου Αγγελική
10. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων. Παππάς Ιωάννης ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
11. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής. Λιαντινιώτης Νικόλαος, Βασ. Δράκου - Στ. Σκαπινάκης, Συμεωνίδης Ιωάννης, Αναστασιάδου Βασιλική, Κοσμάς Μιχάλη
12. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, Καραμούλας Δημήτριος, Λιαντινιώτης Νικόλαος, Βασ. Δράκου - Στ. Σκαπινάκης, Αναστασιάδου Βασιλική, Τάσση Αγγελική
13. Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών, Βασ. Δράκου - Στ. Σκαπινάκης, Ροντογιάννης Μάρκος, Μπεμπεδέλης Δημήτριος
14. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων, Ροντογιάννης Μάρκος, Κατσούδας Θεοφάνης, Τάση Αγγελική
15. Επιοσημιμένες Παραδόσεις Περιοδικών Καταβολών Ζωής, Βασ. Δράκου - Στ. Σκαπινάκης, Ροντογιάννης Μάρκος, Μπεμπεδέλης Δημήτριος

16. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων. Καραμούλας Δημήτριος
17. Χαμηλός Δείκτης Ζημιών (σε ΝΠ/ΠΑ και εισπράξεις άνω των 150.000 €). Πολυμίλης Γιώργος
18. Πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων. Μπεμπεδέλης Δημήτριος
19. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, τιμητική διάκριση, Ανέστης Γιαννούσης, Ιωάννης Δογιάβ, Γεώργιος Κυριακάκης, Πρόδρομος Μιχαηλίδης, Νικόλαος Παπανδρέου
20. ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ, Χρήστος Ζαχαράτος (Δ/ντής Ανάπτυξης Πωλήσεων), Δημήτριος Γιούλης (Επιθεωρητής Πωλήσεων), Χριστίνα Φυτέα (περιφερειακή Επιθεωρήτρια Πωλήσεων)
21. ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - Νέα Ενιαία Παραγωγή 2006. Τζώρτζης Βασίλης, Δημητριάδου Μαρία, Γαβριηλίδης Ευστάθιος
- 22, 23. ASPIS CLUB. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ. Αβεράπουλος Σάββας, Αλμπερτί Ελένη, Αναγνώστης Σωτήριος, Βαλαβάνης Κωνσταντίνος, Βαρνά Παναγιώτα, Βλαχάκη Χριστίνα, Βόνια Μουσαφά, Δερμιτζάκης Νικόλαος, Ζερβουδάκης Ιωάννης, Ζυρίλιος Αντώνης, Κεκαγιόγλου Νικόλαος, Κοσμαδάκης Μάριος, Λαούδη Αφροδίτη, Μακέδος Συμεών, Μαντζάρης Γεώργιος, Μπράκος Δημήτριος, Μίχος Ευάγγελος, Μπελέμης Αποστολία, Νικολαΐδης Δημήτρης, Οικονόμου Ελένη, Παναγιωτίδης Κωνσταντίνος, Παπαδοπούλου Εριφίλη, Πατεράκη Αθηνά, Πετράκης Νίκος, Σαύπου Ιωάννα, Σταματέλος Γεώργιος, Σχεσίδης Ανέστης, Φραγκιαδάκης Άγγελος, Χατζής Γεώργιος, Χρηστίδης Ιωάννης, Vanden Berghe Κάτια
24. ASSISTANT AGENCY MANAGERS. Ανδρέου Γεώργιος, Ασπμακόπουλος Ασπμάκης, Ευθυμιάδης Κοσμάς, Μιχαηλίδης Αριστείδης, Μιχαλοπούλου Αγγελική, Μόρτογλου Αγγελική, Παπαδοπούλου Ειρήνη, Παπαϊωάννου Μαρία, Παππάς Ιωάννης, Πειμανίδης Φίλιππος, Ραφαήλτος Κωνσταντίνος, Σιδρόπουλος Γεώργιος, Σιμόπουλος Ηλίας
25. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ. Β. Δράκου - Στ. Σκαπινάκης, Λιαντινιώτης Νικόλαος, Πολυμίλης Γεώργιος, Ροντογιάννης Μάρκος, Συμεωνίδης Ιωάννης, Τοπκανάλης Ευάγγελος, Χατζής Αθανάσιος
26. 10 Χρόνια Συνεργασίας. Δημόπουλος Θεόδωρος, Λυρής Ιωάννης, Μακάριος Γεώργιος, Στρέμπελα Μαρία, Σχεσίδης Ανέστης
27. 15 Χρόνια Συνεργασίας. Βλαχάκη Χριστίνα, Βόνια Μουσαφά, Μόρτογλου Αγγελική, Τουλκερίδου Κυριακή
28. 20 Χρόνια Συνεργασίας. Φραγκιαδάκης Άγγελος
29. 25 Χρόνια Συνεργασίας. Κυριακάκης Γεώργιος, Μαρκετάκης Αναστάσιος, Πολυμίλης Γεώργιος

Η συνάντηση των επαγγελματιών

Με κεντρικό θέμα «Η κοινωνία χρειάζεται τους επαγγελματίες - Εμείς είμαστε εδώ» πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη το Περιφερειακό Συνέδριο Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδος της ALICO AIG Life. Στη συνάντηση των επαγγελματιών πήραν μέρος ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President, ALICO, ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδος, ο κ. Σ. Στυλιανίδης, Διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρείας. Παρευρέθηκε ακόμη ολόκληρο το Παραγωγικό δυναμικό της ALICO AIG Life από τις περιοχές της Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας.

Ο κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία

της ALICO AIG Life κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και σε διεθνές επίπεδο, δίνοντας ταυτόχρονα τις κατευθύνσεις και το στίγμα της πορείας που θα ακολουθήσει η εταιρεία το 2008. Παράλληλα, υπογράμμισε την ανάγκη της αγοράς για επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους και τις πολύ μεγάλες προοπτικές για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Αντίστοιχα μεγάλες προοπτικές προσωπικής και επαγγελματικής ανάπτυξης προσφέρει η ALICO AIG Life στους ασφαλιστικούς της συμβούλους, οι οποίοι έχουν όλα τα μέσα για να ευημερήσουν, προσφέροντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους ασφαλισμένους.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου έγινε αναφορά στην πολύ καλή πορεία των εργασιών της εταιρείας στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα κατά το 2007, ενώ στη συνέχεια τέ-



Α. Βασιλείου

θηκαν οι βασικοί άξονες που σχετίζονται με τον προγραμματισμό και τις προτεραιότητες για το 2008. Παράλληλα, πραγματοποιήθηκαν ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες συζητήσεις panel με τη συμμετοχή επιλεγμένων ασφαλιστικών συμβούλων της ALICO AIG Life, που εστιάστηκαν στην επίτευξη ακόμη υψηλότερου επιπέδου ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών, καθώς και σε θέματα πωλήσεων.

Ο κ. Σ. Στυλιανίδης έκανε έναν πρώτο απολογισμό της πορείας της εταιρείας στην περιοχή της Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδος κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς. Στις ομιλίες που ακολούθησαν, οι κ.κ. Α. Δημητράκοπουλος, Αναπληρωτής Agency Director Δυτικής Β. Ελλάδος, ο κ. Β. Παπαδόπουλος, Αναπληρωτής Agency

Director Αναπληρωτής Agency Director Ανατολικής Β. Ελλάδος και ο κ. Χ. Γιαμνής, Αναπληρωτής Agency Director Κεντρικής Ελλάδος, αναφέρθηκαν στην ανάπτυξη των εργασιών της ALICO AIG Life στις περιοχές ευθύνης τους.

Ακολούθησε συζήτηση panel, με συμμετοχή του κ. Γ. Αλεξανιάν, της κας Ε. Εγγλεζάκη και του κ. Τ. Μετρινού, με συντονιστή τον κ. Β. Λυμπέρη, Διευθυντή Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας της εταιρείας και αμέσως μετά, ομιλία του κ. Δ. Μαζαράκη, Chief Marketing Officer με θέμα «Αξιοποιώντας τα πλεονεκτήματά μας».

Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδος αναφέρθηκε στα πολύ καλά παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν το 2007, ενώ έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στις προτεραιότητες για το 2008. Στη συνέχεια, ακολούθησε μια πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση panel με θέμα «Ο δρόμος προς την επιτυχία του νέου ασφαλιστή της ALICO AIG Life». Συμμετείχαν η κα Μ. Αγγελίδου, ο κ. Θ. Πουρλίδας, η κα Γ. Τακτικού και ο κ. Δ. Φράγγος με συντονιστή τον κ. Ν. Μαντζάρη, DSF Executive Δυτ. Μακεδονίας.

Στην ομιλία του ο κ. Σ. Τσουκαλάς, ο οποίος βραβεύθηκε από τον ΠΣΑΣ ως ο Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος στον Κλάδο Ζωής, αναφέρθηκε στον τρόπο εργασίας του και στις επαγγελματικές του συνήθειες και προτεραιότητες που τον έχουν οδηγήσει στην καταξίωση. Αμέσως μετά πραγματοποιήθηκε μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα συζήτηση panel με θέμα «Οι καθοριστικές ενέργειες για την ανάπτυξη του επιτυχημένου ασφαλιστικού συμβούλου στην ALICO AIG Life». Στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Φ. Γκαϊτατζής, Α. Δερμεντζής, Σ. Μυλωνά, Ν. Παλάζης και Α. Χατζόπουλος, ενώ ρόλο συντονιστού είχε ο κ. Γ. Παπαγιαννάκης, DSF Executive Θεσσαλονίκης.

Στο μήνυμά του ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life κ. Σ. Ταγκόπουλος τόνισε, μεταξύ άλλων, τα εξής: «Βρισκόμαστε στο ξεκίνημα του 2008, σε μια χρονική στιγμή που είναι κατάλληλη για έναν πρώτο απολογισμό της χρονιάς που μόλις τελείωσε και η οποία χαρακτηρίστηκε από υψηλές προσδοκίες και προκλήσεις. Για το λόγο αυτό, αποκτά ακόμη μεγαλύτερη αξία το γεγονός ότι μέσα σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον, η εταιρεία μας συνέχισε με σταθερότητα την πορεία της, επιτυγχάνοντας ή ακόμη και ξεπερνώντας τους στόχους που είχε θέσει στο ξεκίνημα. Το πιο σημαντικό, όμως, δεν είναι απλά ότι επέτυχε να αυξήσει τα μεγέθη της, αλλά ότι οι συνολικές της επιδόσεις, σε συνδυασμό με τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της και την έμφαση στην ποιότητα των υπηρεσιών της,



Σ. Ταγκόπουλος



ενίσχυσαν ακόμη περισσότερο την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων προς την ALICO AIG Life και υπογράμμισαν για άλλη μια φορά τον πρωταγωνιστικό ρόλο που διαδραματίζει στην ασφαλιστική αγορά.

Αντίστοιχα επιτυχημένη είναι η πορεία της εταιρείας και σε διεθνές επίπεδο, τόσο για την ALICO όσο και για τη μητρική μας εταιρεία, το American International Group, Inc. (AIG). Αποτελεί για όλους μας ζηλευτό προνόμιο, αλλά και μοναδική ευκαιρία να αποτελούμε μέλη του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού, που δικαιολογημένα χαρακτηρίζεται ως παγκόσμιος ηγέτης στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Δεν θα πρέπει, όμως, να επαναπαυόμαστε στις επιτυχίες μας. Χάρης στα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά μας προγράμματα και αξιοποιώντας την τεράστια διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία της εταιρείας, αλλά και τις στέρεες βάσεις που θέτει η απaráμιλλη οικονομική της ευρωστία, έχουμε στη διάθεσή μας όλες τις προϋποθέσεις για να επιτύχουμε. Αυτό που απαιτείται είναι να εργασθούμε όλοι με ε-

παγγελματικό πάθος, συστηματικά και με όραμα, έτσι ώστε να οδηγήσουμε την εταιρεία, αλλά και τους εαυτούς μας ακόμη ψηλότερα!».

Συνάντηση Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life στην Αθήνα

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκαν πρόσφατα στην Αθήνα οι εργασίες της εξαμηνιαίας Συνάντησης της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life. Τις εργασίες της Συνάντησης τίμησαν με την παρουσία τους η κα Joyce A. Phillips, President and Chief Operating Officer, ALICO και ο κ. Ανδρέας Ε. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President – ALICO. Συμμετείχαν επίσης στελέχη της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, καθώς επίσης και οι Γενικοί Διευθυντές και στελέχη των εταιρειών της ALICO AIG Life από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρωσία, την Ουκρανία, τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία, καθώς επίσης και από τη Λιθουανία και τη Λετονία.

ΠΥΜΑ: Στο 4,78% η απόδοση

Για άλλη μια χρονιά, ιδιαίτερα υψηλές είναι οι αποδόσεις του Προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) που πέτυχε η ALICO AIG Life για τους ασφαλισμένους της, οι οποίοι είναι κάτοχοι των αντίστοιχων προγραμμάτων. Συγκεκριμένα, επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα των συμβολαίων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, η εταιρεία πέτυχε απόδοση 4,78% για τα ατομικά συμβόλαια Ζωής, ενώ η απόδοση α-

νέρχεται στο 5% για τα παλαιά ατομικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια. Κατά την ίδια χρονική περίοδο, οι αποδόσεις των παλαιών συμπληρωματικών συμβολαίων ALICO Invest και ALICO Link ανήλθαν σε 6,36% και 5,69%, αντίστοιχα.

Όπως αναφέρει ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer της ALICO AIG Life, «η εταιρεία και φέτος, όπως κάθε χρόνο, αποδεικνύει ότι έχει ως πρώτη προτεραιότητα το όφελος των ασφαλισμένων της.



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

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



απόφαση ζωής

№ 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.

Allianz Ελλάδα

Δυναμικοί ρυθμοί ανάπτυξης...

Η υψηλή κερδοφορία και η ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια που παρουσίασε για τρίτη συνεχή χρονιά, πέρυσι, η Allianz Ελλάδα, αποτελούν τα θεμέλια για ακόμη πιο δυναμικούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά το 2008, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, με την ευκαιρία της ετήσιας εκδήλωσης για το διοικητικό προσωπικό.

Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ο κ. Παπανικολάου αναφέρθηκε στα σημαντικότερα γεγονότα της Allianz Ελλάδος για το 2007, όπως η συγχώνευση των δύο εταιρειών, η μεταστέγαση της Allianz Ελλάδος σε νέο κτιριακό συγκρότημα, καθώς και θέματα που άπτονταν των πωλήσεων και είχαν σα στόχο τη στελέχωση και την εκπαίδευση των συνεργατών, αλλά και την καθημερινή τους δραστηριότητα.

«Τα θετικά αποτελέσματα του 2007 απαιτούν απ' όλους μας ακόμη μεγαλύτερη εστίαση στο μέλλον. Η έμφαση στην ενίσχυση δεξιοτήτων, η καινοτομία, η βελτίωση του οργανωτικού μας μοντέλου, αλλά κυρίως η πελατοκεντρική μας πολιτική είναι οι βασικοί άξονες στους οποίους θα επιμείνουμε και φέτος, στοχεύοντας στην υπέρβαση των φιλόδοξων στόχων μας, για κερδοφόρο ανάπτυξη όλων των δραστηριοτήτων μας τα επόμενα χρόνια» επεσήμανε ο κ. Παπανικολάου.

Σημαντική στιγμή της εκδήλωσης αποτέλεσε η απονομή των βραβείων του προγράμματος καινοτομίας «i2s-ιδέες επιτυχίας» για το 2008, αναφορικά με τις περισσότερες κατατεθειμένες ιδέες ανά εργαζόμενο, που χαρακτηρίστηκαν είτε «Προς Εφαρμογή» είτε «Προς Αξιολόγηση».

Και τα πέντε βραβεία κέρδισαν φέτος γυναίκες εργαζόμενες στην Allianz Ελλάδα, που αναδείχθηκαν επίσημα στις πρώτες θέσεις του προγράμματος. Πρόκειται για τις κυρίες Ζωή Τσιμπόγου, Ιωάννα Ράμφου, Σοφία Σουλταμπάλδγου, Αντωνία Ρούσσου και Παναγιώτα Γισαλά.

Στα πλαίσια της εκδήλωσης 20 τυχεροί εργαζόμενοι κέρδισαν, μετά από κλήρωση, το πρωτοχρονιάτικο δώρο της εταιρίας, ενώ το φλουρί της πίτας έτυχε στην Allianz Ελλάδα.



... και καινοτομίες στο www.allianz.gr

Τέσσερις σημαντικές καινοτομίες καθιερώνει ο νέος διαδικτυακός τόπος της Allianz Ελλάδος, όπως ανέφερε σε πρόσφατη συνέντευξη τύπου, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Π. Παπανικολάου, με βασικότερη την αντιστοίχιση ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών με τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων-πελατών της εταιρείας.

Το www.allianz.gr, που ενεργοποιήθηκε πρόσφατα, ακολουθεί πιστά την αρχιτεκτονική πλοήγησης, καθώς και τις τεχνικές, αλλά και αισθητικές προδιαγραφές σχεδιασμού και οργάνωσης του site που εγκατέστησε ο όμιλος Allianz στη Γερμανία, ενώ παράλληλα στηρίζεται σε νέες δομές για την προσέγγιση των παρεχόμενων πληροφοριών από κάθε ενδιαφερόμενο.

Οι καινοτομίες με το νέο site της Allianz Ελλάδος

- Καταργεί τους παραδοσιακούς τρόπους κατάτμησης των πληροφοριών ανά κλάδο ασφαλιστικής δραστηριότητας, αντιστοιχίζοντας ασφαλιστικές καλύψεις και χρηματοοικονομικές επιλογές, ανάλογα με τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων-πελατών, όπως αυτές διαμορφώνονται με βάση την επαγγελματική, οικογενειακή, αλλά και προσωπική διαδρομή τους, στοχεύοντας στην παροχή κορυφαίου επιπέδου ασφαλιστικών και επενδυτικών προτάσεων.

- Δίνει έμφαση στο περιεχόμενο, τη λειτουργικότητα, την αισθητική και ταυτόχρονα τη διαδραστικότητα, με αποτέλεσμα ο επισκέπτης, αξιοποιώντας την ευελιξία της πλοήγησης, να μπορεί εύκολα και γρήγορα να λαμβάνει την πληροφόρηση που χρειάζεται.

- Λειτουργεί ως ένας διακριτά διαφορετικός διάυλος επικοινωνίας, για το σύνολο της διευρυμένης πελατειακής βάσης της εταιρείας -ασφαλισμένοι, υποψήφιοι ασφαλισμένοι, επενδυτές και καταναλωτές- αλλά και για τον επαγγελματία συνεργάτη, την ασφαλιστική αγορά, καθώς και όποιον ενδιαφέρεται να γνωρίσει τη φιλοσοφία της οργάνωσης και της λειτουργίας της εταιρείας, αλλά και να ενημερωθεί για τα νέα και τις εξελίξεις στο γερμανικό όμιλο.

- Παρέχει πληροφόρηση άμεσα συνδεδεμένη με την εκ-

παίδευση, τόσο του καταναλωτή για το εύρος και την κάλυψη των ασφαλιστικών, αλλά και ευρύτερα των χρηματοοικονομικών αναγκών του, όσο και του επαγγελματία ασφαλιστή, που με νοοτροπία κορυφαίας επίδοσης προσεγγίζει τις ανάγκες των νέων, καθώς και των υφιστάμενων πελατών του. Η δυνατότητα αυτή κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική, όταν ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης και γενικότερα το χρηματοπιστωτικό σύστημα στηρίζεται στην κοινωμία των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών.

Στην ίδια συνέντευξη, ο κ. Παπανικολάου, αναφέρθηκε και στην πορεία της εταιρείας στη διάρκεια του 2007.

Όπως είπε, «η εταιρεία εμφανίζει συνεχή ανάπτυξη σε έσοδα και κέρδη και τόνισε ειδικότερα ότι η νέα παραγωγή τρέχει με αυξητικούς ρυθμούς της τάξης του 19%. Για τρί-

τη συνεχή χρονιά βαδίζουμε με απόλυτη συνέπεια προς την υλοποίηση των στόχων ανάπτυξης και κερδοφορίας όλων των δραστηριοτήτων μας», τόνισε ο κ. Παπανικολάου, προσθέτοντας ότι «η ενεργή συνεισφορά των συνεργατών μας στα αποτελέσματα αυτά ενισχύει τη βούλησή μας να αξιοποιήσουμε ακόμη περισσότερο τις αναπτυξιακές προοπτικές της ελληνικής αγοράς».

Αν και δεν απέκλεισε κινήσεις εξαγοράς στο μέλλον σημείωσε ότι «μέχρι στιγμής δεν υπάρχει κάτι στον ορίζοντα» προσθέτοντας ότι «το βάρος δίνεται στην οργανική ανάπτυξη».

Επίσης τόνισε, ότι οι νέοι ασφαλισμένοι της εταιρείας (νέα παραγωγή) έχουν μέσο όρο ηλικίας τα 34 χρόνια και συνεπώς το υπό διαμόρφωση χαρτοφυλάκιο της Allianz είναι υγιές και με λαμπρό μέλλον. Σχολιάζοντας την είσοδο των Γάλλων στην ελληνική αγορά, διατύπωσε την εκτίμησή του ότι η χώρα βιώνει τώρα την περίοδο της τοποθέτησης των ξένων και όχι της ανάπτυξης, ανάπτυξη που θα έρθει στο μέλλον. Ακόμη «το συνολικό μερίδιο των πολυεθνικών εταιρειών στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι σχετικά μικρό», είπε ο κ. Παπανικολάου.

Ο δείκτης Combined Ratio (δείκτης ζημιών και εξόδων) εξακολουθεί να κινείται σε επίπεδα κάτω του 92%, ενώ ο δείκτης αποθεματοποίησης του κλάδου αυτοκινήτων ανέρχεται στο 239% επί του συνόλου των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών.

«Τα θετικά αποτελέσματα του 2007 απαιτούν απ' όλους μας ακόμη μεγαλύτερη εστίαση στο μέλλον».
Π. Παπανικολάου

Ενδιαφέρουσα χρονιά το 2008

Κρίσιμη χρονιά για την πορεία της ΑΤΕ Ασφαλιστικής χαρακτηρίσε το 2008 ο Πρόεδρος του ομίλου της ΑΤΕ bank κ. Δημήτρης Μηλιάκος, μιλώντας στην εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας που πραγματοποιήθηκε στην Αίγλη του Ζαπείου. «Υπάρχει μεγάλη κινητικότητα στον ασφαλιστικό κλάδο και ο όμιλος της Αγροτικής δεν θα μείνει απλός παρατηρητής των εξελίξεων», δήλωσε ο Διοικητής του ομίλου, συμπληρώνοντας ότι «όπου αλλάζει η ιδιοκτησία, αλλάζουν και οι συμπεριφορές των εργαζομένων, οπότε καλύτερα τώρα να αλλάξουν πρώτα οι συμπεριφορές». Ο κ. Μηλιάκος έκανε ιδιαίτερη αναφορά στο νέο μηχανογραφικό σύστημα, που είναι από τα πλέον προηγμένα στον ασφαλιστικό κλάδο, ενώ από την πλευρά του ο Δι-



Ο κ. Δημήτρης Μηλιάκος και ο κ. Ιωάννης Παυλίδης

πολιτική εξυγίανσης και ανάπτυξης που υλοποιεί η Διοίκηση του ομίλου της ΑΤΕ bank.

Συγκεκριμένα, το εννεάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2007 τα καθαρά κέρδη της Εταιρείας μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 9,3 εκατ. ευρώ έναντι 8 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του περσινού έτους, παρουσιάζοντας αύ-

ευρώ, αυξημένη κατά 8% έναντι της αντιστοίχου περσινής περιόδου.

Οι λειτουργικές δαπάνες παρουσίασαν οριακή αύξηση της τάξης των 1%, φθάνοντας στα 30,4 εκατ. ευρώ.

Τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν στο ύψος των 17,9 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση (49,4%) σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο (12 εκατ. ευρώ). Η αύξηση των εσόδων προήλθε κατά κύριο λόγο από τις χρηματοοικονομικές πράξεις του «Εμπορικού χαρτοφυλακίου». Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας στο εννεάμηνο του 2007 ανήλθαν στα 32,4 εκατ. ευρώ έναντι 32,9 εκατ. ευρώ στις 31/12/2006.

Ο ανοδικός ρυθμός με τον οποίο κινούνται τα οικονομικά μεγέθη της ΑΤΕ Ασφαλιστικής τα τελευταία χρόνια συνεχώς, έχει εδραιώσει την Εταιρεία στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς. Στόχος της Διοίκησης του ομίλου της ΑΤΕ bank είναι η περαιτέρω διεύρυνση της κερδοφορίας της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και η επέκταση των δραστηριοτήτων της, τόσο στην εσωτερική αγορά όσο και στην αγορά της Ρουμανίας.

«Υπάρχει μεγάλη κινητικότητα στον ασφαλιστικό κλάδο και ο όμιλος της Αγροτικής δεν θα μείνει απλός παρατηρητής των εξελίξεων». Δ. Μηλιάκος

ευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης είπε ότι η φετινή χρονιά, ίσως να είναι η καλύτερη στην ιστορία της.

Στο μεταξύ με ενδιαφέρον αναμένονται τα ετήσια αποτελέσματα της εταιρείας η οποία στο εννεάμηνο είχε πολύ ικανοποιητική πορεία. Ειδικότερα νέα αύξηση της κερδοφορίας της, πέτυχε η ΑΤΕ Ασφαλιστική το 9μηνο του τρέχοντος έτους, γεγονός που πιστοποιεί την συνεχή ανοδική πορεία της Εταιρείας και που οφείλεται στην

ξηση 16,3%. Τα καθαρά κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 34,5% και ανήλθαν σε 10,9 εκατ. ευρώ έναντι 8,1 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Τα ενοποιημένα αποτελέσματα της Εταιρείας προ φόρων ανήλθαν σε 11,7 εκατ. ευρώ για το εννεάμηνο του 2007. Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 10 εκατ. ευρώ.

Σημαντική είναι και η αύξηση της παραγωγής, η οποία στο εννεάμηνο του 2007 ανήλθε στα 136,6 εκατ.

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 ΑΤΕ Ασφαλιστική, από τις ασφαλίσεις Πυρός της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ το 1932 έως σήμερα, μέλος του μεγάλου χρηματοοικονομικού Ομίλου ΑΤΕbank με βασικό μέτοχο το Ελληνικό Δημόσιο, με μακρά εμπειρία στο χώρο, έχει τη δύναμη και τη γνώση να στηρίζει 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 ΑΤΕ Ασφαλιστική 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 ΑΤΕ Ασφαλιστικής!

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

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

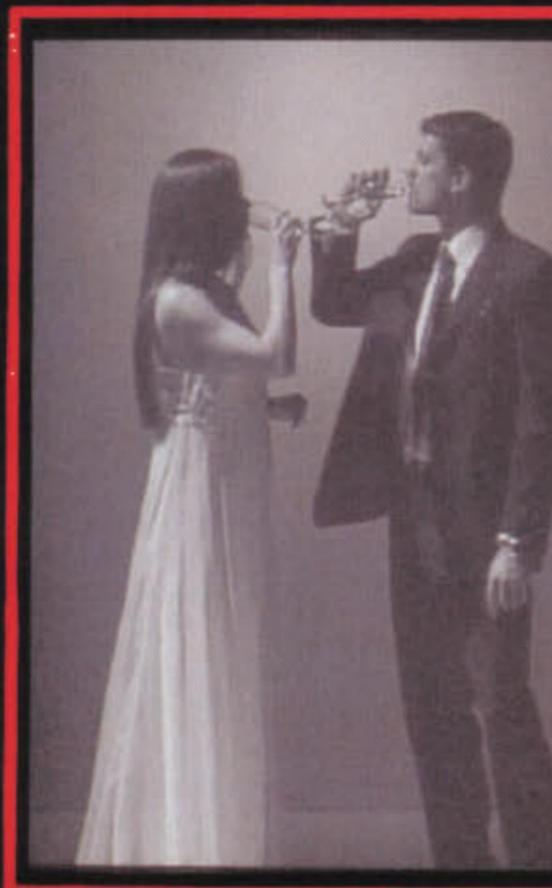
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.



Ασφαλίζει τον τρόπο ζωής!



GENERATION



Η πρόκληση που αντιμετωπίζει ένας γκέτης είναι να καινοτομήσει να αλλάξει τα δεδομένα, να αλλάξει τον κόσμο. Ο Όμιλος Generali ως παγκόσμιος γκέτης των ασφαλειών το γνωρίζει καλά. Και το πνεύμα αυτό φροντίζει να περνά σε όλα τα στελέχη του σε όλο τον κόσμο, με μικρές και μεγάλες, συμβολικές αλλά και επί της ουσίας κινήσεις. Η συμμετοχή του Ομίλου Generali στο διαδικτυακό τόπο «second life», είναι μία συμβολική κίνηση που δείχνει πώς παρακολουθεί και εντέλει πώς καθορίζει ένας μεγάλος ασφαλιστικός όμιλος τις σύγχρονες εξελίξεις. Η συνεχής και σταθερή ανάπτυξη η επέκταση σε νέες αγορές, η μεγέθυνση, οι καινοτομίες, είναι κινήσεις επί της ουσίας προς όφελος των ασφαλισμένων, των εργαζομένων και των μετόχων.

Στην Ελλάδα ο όμιλος Generali κινείται στον ίδιο δρόμο των αλλαγών της καινοτομίας. Η εκδήλωση που πραγματοποίησε πρόσφατα για την παρουσίαση των νέων προϊόντων της σε οκτώ ασφαλιστικούς κλάδους το πιστοποιεί. Μία εκδήλωση που ξέφυγε από τα καθιερωμένα που γνωρίζαμε και είχαμε δει μέχρι σήμερα αρκετές φορές. Η επιλογή της επίδειξης μόδας σε συνδυασμό με την παρουσίαση των προϊόντων πέτυχε να αναδείξει ένα άλλο τρόπο προώθησης της ιδέας της ασφάλισης.

Η εκδήλωση-σύμβολο μίας νέας εποχής είναι συνέχεια των αλλαγών που συντελούνται ήδη στο «εσωτερικό» της εταιρείας, όπως και αν ορίζεται. Είτε αναφερόμαστε στην εσωτερική λειτουργία της είτε στα γραφεία της. Ότι κάτι διαφορετικό συντελείται εκεί στο Νέο Κόσμο είναι εμφανές.

Από την είσοδο των γραφείων της και την επιγραφή του Μαχάτμα Γκάντι που σε υποδέχεται -πρέπει να είσαι η αλλαγή που εύχεσαι να δεις στον κόσμο μας διδάσκει ο σπουδαίος Ινδός μεταρρυθμιστής- μέχρι και τις τηλεοράσεις plasma οι εργαζόμενοι, συνεργάτες και επισκέπτες της Generali μπολιάζονται με τις αξίες της καινοτομίας, της αμφισβήτησης, της υπευθυνότητας, της συνεχούς αλλαγής.

Μην αναζητάς ήρωες αναζήτησε μεγάλες ιδέες μας προτρέπει το πορτρέτο του Νόαμ Τσόμσκι και στο πνεύμα αυτό η Generali σχεδίασε τα προϊόντα της έχοντας υπόψη ότι η «υπευθυνότητα είναι πιο μεγάλη ιδέα» (Ουίνστον Τσώρτσιλ).

Στο ίδιο πνεύμα και η εκδήλωση για τα νέα προϊόντα της εταιρείας. Λίγα λόγια και πολλή εικόνα, ήχος και ζωντανή παρουσία επί σκηνής της γενιάς της Generali, την οποία καλωσόρισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Πάνος Δημητρίου και οι εκατοντάδες προσκεκλημένοι συνεργάτες της επιχείρησης.

Η «Generation G» είναι η γενιά στην οποία απευθύνεται η Generali με τα νέα προϊόντα είπε ο κ. Δημητρίου. Η γενιά που αγωνίζεται, αλλάζει τον κόσμο και τη ζωής της.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα που παρουσίασε και η προωθεί η Generali στην αγορά είναι το Medical Safety, το Junior Principle, το Business Value, το Home Comfort, το Team Spirit, το Personal Freedom, το Pension Plan και το Fly away.

Προϊόντα που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες μίας νέας γενιάς ασφαλισμένων την «Generation G» της γενιάς της Generali.



Τα νέα προϊόντα

Τα νέα προϊόντα της Generali είναι:

- το Pension Plan 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 Junior Principle, το πλέον εξελιγμένο ασφαλιστικό-αποταμιευτικό πρόγραμμα για το παιδί, με μοναδικά πλεονεκτήματα και δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε δύο «προγράμματα» διαφορετικού αποταμιευτικού χαρακτήρα: το Junior Principle -Εγγυημένου Επιτοκίου- και Junior Principle -Unit Linked.

- Το Medical Safety, ένα πρωτοποριακό για τα ελληνικά δεδομένα Πρόγραμμα Υγείας, που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να δημιουργήσει ένα απόλυτα «προσωπικό» πρόγραμμα, και δεν προϋποθέτει την ύπαρξη κάποιου άλλου προγράμματος στο οποίο θα προσαρτηθεί προκειμένου να απολαμβάνει κανείς τις παροχές και τις υπηρεσίες που αφορούν στην Υγεία του.
- το Team Spirit, για ομάδες με ισχυρούς δεσμούς, μια εξαιρετικά έξυπνη επιλογή με πολλαπλά οφέλη για τις επιχειρήσεις εκείνες που επενδύουν ουσιαστικά στους συνεργάτες τους.
- το Personal Freedom, ένα καινοτόμο πρόγραμμα φροντίδας και κάλυψης σε περίπτωση προσωπικού ατυχήματος για άτομα ηλικίας μέχρι και 70 ετών.
- το Fly away, ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα που κα-



Η γενιά που ξέρει να επιλέγει

Τη νέα φιλοσοφία της Generali, αναπτύσσει στην συνέντευξη που ακολουθεί ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, κ. Πάνος Δημητρίου.

- Πρόσφατα εκπλήξατε ευχάριστα, με την εκδήλωση παρουσίασης των νέων προϊόντων της εταιρείας σας. Η παρουσίαση συνοδεύτηκε με επίδειξη μόδας. Τι εξυπηρετούσε;

■ Την ανάγκη αλλαγής, ανανέωσης και ανάδειξης του πραγματικού «προσώπου» της ασφάλισης.

Η μόδα με την ευρεία έννοια είναι μία από τις εκφράσεις της ζωής. Μέσα και από τη μόδα ο κάθε ένας εκφράζει τη διαφορετικότητά του, τις προτιμήσεις του, τον τρόπο ζωής, τη φιλοσοφία του. Τις ίδιες ιδιότητες έχει και η ασφάλιση στην Generali. Είναι σχεδιασμένη για τον κάθε ένα ξεχωριστά. Καλύπτει τις πιο εξειδικευμένες ανάγκες, κάνει πραγματικότητα την έννοια της ασφάλισης ως ποιότητα ζωής, όπως ακριβώς δεσμευόμαστε χρόνια τώρα.

- Πως υποδέχθηκαν οι συνεργάτες σας αυτή την καινοτομία;

■ Το ουσιαστικό αποτέλεσμα θα φανεί το επόμενο διάστημα. Θα έλεγα όμως ότι οι πρώτες εντυπώσεις είναι θετικές. Γιατί με την κίνηση αυτή η Generali εξέφρασε την επιθυμία της να αλλάξει η αγορά και αυτό έγινε δεκτό με ικανοποίηση.

-Τι σημαίνει για σας να αλλάξει η αγορά;

■ Σημαίνει να ξεφύγουμε από τα τετριμμένα. Να ξεφύγουμε από προϊόντα και υπηρεσίες που στην πράξη δεν ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις μίας σύγχρονης εποχής. Και σε αυτή την προσπάθεια θέλουμε να είμαστε οι πρωτεργάτες μαζί με τους άξιους συνεργάτες

μας. Να φέρουμε την αλλαγή που θα βελτιώσει την εικόνα όλου του κλάδου στα μάτια του μέσου Έλληνα, προς όφελος πρώτα από όλα του ίδιου. Μια αλλαγή που θα δώσει στην έννοια της ασφάλισης την πραγματική της αξία. Και για να το κάνουμε αυτό θα πρέπει εμείς να είμαστε η αλλαγή που ευχόμαστε να έρθει.

- Γιατί μέχρι τώρα δεν έχει αλλάξει η αγορά;

■ Μικρές αλλαγές έχουμε. Όμως χρειαζόμαστε κάτι παραπάνω. Χρειαζόμαστε την ουσιαστική αλλαγή. Να αλλάξει άρδην η στάση του σύγχρονου Έλληνα απέναντι στην ασφάλιση. Και για να γίνει αυτό πρέπει να τον πείσουμε ότι είμαστε έτοιμοι να καλύψουμε τις μεγάλες ανάγκες που έχει. Ότι ακόμη και την ώρα που δεν σκέφτεται τίποτα εμείς σκεφτόμαστε γι' αυτόν, όπως πολύ εύστοχα αναφέρει το ποίη σε ένα από τα νέα μας προϊόντα, το pension plan. Αυτός είναι ο μόνος τρόπος για να «συναντηθούμε» προς όφελος και των δυο.

- Πιστεύετε ότι οι ασφαλισμένοι θα ανταποκριθούν στην πρόσκληση σας;

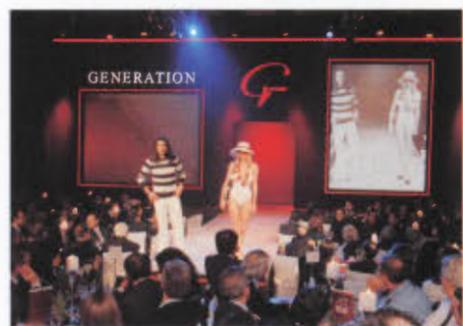
■ Είμαστε αισιόδοξοι. Γιατί τα νέα προϊόντα που σχεδιάσαμε ανταποκρίνονται στις προκλήσεις που θέσαμε. Ανταποκρίνονται στις ανάγκες της «γενιάς της Generali» της «Generation G». Μιας γενιάς που θέλει και ξέρει να απολαμβάνει τις χαρές της ζωής, καθώς αισθάνεται σίγουρη για τις επιλογές της. Και η Generali εξασφαλίζει αυτή τη σιγουριά γιατί 120 χρόνια τώρα έχει τηρήσει πλήρως τη συμφωνία τιμής. Την υλοποίηση των υπεσχημένων. Με άλλα λόγια επιβεβαίωσε κάθε φορά με την στάση της την έννοια και το περιεχόμενο της ασφάλισης.



Experience is what you get when you are looking for something else

You exist only in what you do

Federico Fellini / Director



λύπει 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 Business Value είναι ένα πλήρες σύστημα προστασίας της επιχειρησής, που καλύπτει αυτόματα τα νεοαποκτηθέντα περιουσιακά στοιχεία ή τυχόν κτιριακές βελτιώσεις, ενώ αποζημιώνει στην αξία αντικατάστασής τους με καινούρια.

● το Home Comfort, ένα πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας που δίνει την ευκαιρία στον ασφαλισμένο να καλύψει ταυτόχρονα κύρια κι εξοχική κατοικία απολαμβάνοντας εξαιρετικά ανταγωνιστικούς οικονομικούς όρους και μοναδικά προνόμια. Η αποζημίωση καταβάλλεται σε «Αξία Αντικατάστασης Καινούριου».

Μία ημέρα πριν ο όμιλος Generali πραγματοποιήσει την εκδήλωση απονομής βραβείων στους διακεκριμένους συνεργάτες της στον κλάδο ζωής.

Σημαντική αύξηση παραγωγής το 2007

Τα νέα προϊόντα της Generali, είναι το επιστέγασμα μιας συνεχούς ανοδικής πορείας του Ομίλου τα τελευταία χρόνια που εκφράζεται μέσα από ποσοτικούς και ποιοτικούς δείκτες τόνισε στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Πάνος Δημητρίου. Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά από το 2002 μέχρι και το τέλος του 2007 η παραγωγή ασφαλιστρών του ομίλου διπλασιάστηκε και από 53,98 εκατ. ευρώ ανήλθε το 2007 στα 110,2 εκατ. ευρώ, απόδειξη της συνεχούς ανοδικής πορείας που ακολουθεί. Ειδικά το 2007 έκλεισε για τον Όμιλο Generali με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών αυξημένη κατά 21,9% σε σύγκριση με το 2006. Η παραγωγή της Generali Life αυξήθηκε κατά 28,2% και έκλεισε στα 42,86 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή της Generali Hellas αυξήθηκε κατά 18,1% και έκλεισε στα 67,3 εκατ. ευρώ. Επίσης το net combined ratio κυμαίνεται κάτω από το 92% για άλλη μια χρονιά και συγκεκριμένα το 2007 έκλεισε στο 91,6%, δείγμα μίας υγιούς οικονομικής ανάπτυξης προς όφελος των ασφαλισμένων, των εργαζομένων και των μετόχων της εταιρείας.



Π. Δημητρίου - Μ. Καμπουράκη



Μ. Καρρά - Π. Παραγιουδάκη



Π. Δημητρίου - Α. Βαγιάνου



Δ. Χατζοπούλου - Δ. Μελεξόπουλος



L. Nygaard - Ε. Γιάνναρη



Δ. Μελεξόπουλος - Ν. Κασίμου



Δ. Μελεξόπουλος - Στ. Ψυλλάς



Ν. Αναδιώτης - Ι. Γιαννούρης



Ν. Αναδιώτης - Α. Γαλανός



Ν. Αναδιώτης - Σ. Παπαδόπουλος



Π. Δημητρίου - Δ. Αλεξανδρίδης



Π. Δημητρίου - Ε. Δήμου



Π. Δημητρίου - Γ. Γιαννός



Ν. Σακελλαρίου - Χ. Καραβάνος



Π. Δημητρίου - Ι. Καρνουπάκης



Π. Δημητρίου - Δ. Μωυσίδου



Π. Δημητρίου - Χ. Τσαμπουράκη

ΒΡΑΒΕΙΑ AGENCY - GENERALI LIFE 2007

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΕΛΕΞΟΠΟΥΛΟ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΖΩΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1: ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ 2007

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ (ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ)

ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΨΥΛΛΑΣ, Executive Producer, 3ος σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ, Συντονίστρια Ομάδας, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΜΕΛΤΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, Διευθύντρια Ανάπτυξης Εργασιών, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2: ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ 2007

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ (ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ)

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΑΞΕΒΑΝΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος 5ος σε ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ΟΥ ΕΤΟΥΣ για το έτος 2007 (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΧΑΤΖΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 4ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΕΛΕΑΝΝΑ ΚΟΥΚΟΥΛΗ, Executive Producer, 3η (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ, Ασφαλιστική Σύμβουλος 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΣΑΚΥΡΙΔΗΣ, 3ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΜΕΛΤΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΛΕΙΦ ΝΥΓΑΑΡΔ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3: ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ 2007

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ (ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ)

ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΝΝΟΥΡΗΣ, Executive Producer, 5ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2007 (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΨΥΛΛΑΣ, Executive Producer, 4ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΕΛΕΑΝΝΑ ΚΟΥΚΟΥΛΗ, Executive Producer, 3η (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ, Συντονίστρια Ομάδας, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΕΥΣΤΑΘΙΑ ΓΙΑΝΝΑΡΗ, Ασφαλιστική Σύμβουλος, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΜΕΛΤΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, 3η (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΘΕΟΔΟΣΙΟΣ ΔΟΣΗΣ, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΑΝΝΑ ΣΑΡΡΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΝΑΣΟ ΑΝΑΔΙΩΤΗ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4: ΕΠΕΤΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 2007

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ (ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ)

ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΑΛΑΝΟΣ, Executive Producer, 3ος σε παραγωγή ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2007 (ΧΑΛΚΙΝΟ). ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ, Συντονίστρια Ομάδας, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΝΝΟΥΡΗΣ, Executive Producer, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΕΛΕΞΟΠΟΥΛΟ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΖΩΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5: ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ MANAGEMENT

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗ, Διευθύντρια Ομάδας, 1η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ για το έτος 2007 (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών, 1η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ για το έτος 2007 (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 6 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 6: ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΟΛΥΕΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

1. ΚΟΥΚΟΥΛΗ ΕΛΕΑΝΝΑ, 20 χρόνια συνεργασία με την Generali από το 02-1987. 2. ΚΑΡΝΟΥΠΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, 15 χρόνια συνεργασία με την Generali από το 06-1992. 3. ΒΑΓΙΑΝΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, 15 χρόνια συνεργασία με την Generali από το 10-1992

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 7 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 7: ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS & ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ (ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ)

ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΧΑΤΖΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2ος σε ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ για το έτος 2007 (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ, Συντονίστρια Ομάδας, 1η σε ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ για το έτος 2007 (ΧΡΥΣΟ)



Π. Δημητρίου - Α. Τσακίριδης



Π. Δημητρίου - Μ. Βασιλειάδης



Μ. Καρρά - Θ. Δόσης



Μ. Καρρά - Χ. Παπάζογλου



Ν. Σακελλαρίου - Ε. Τσαουσιδίου



Μ. Καρρά - Α. Σαρρή



Μ. Καρρά - Σ. Στεφανάκης



Δ. Μελεξόπουλος - Γ. Μπαξεβάνης



Ε. Κουκούλη - Π. Δημητρίου



Ν. Σακελλαρίου - Ν. Τσώνος

ΒΡΑΒΕΙΑ AGENCY - GENERALI LIFE 2006

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1: ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ 2006

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS

ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΑΛΑΝΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 3ος σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ΟΥ ΕΤΟΥΣ για το έτος 2006 (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΔΙΑΜΑΝΤΟΥΛΑ ΜΟΥΣΙΔΟΥ**, Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΜΙΧΑΛΗΣ ΧΑΤΖΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΕΠΟΠΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων, 1η σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ΟΥ ΕΤΟΥΣ για το έτος 2006, (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΠΟΥΔΑΚΗ, Διευθύντρια Ομάδας, 1η σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ΟΥ ΕΤΟΥΣ για το έτος 2006 (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΜΕΛΠΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, Διευθύντρια Ανάπτυξης Εργασιών, 1η σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ΟΥ ΕΤΟΥΣ για το έτος 2006 (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΕΛΕΞΟΠΟΥΛΟ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΖΩΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2: ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ 2006

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS

ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΨΥΛΛΑΣ, Executive Producer, 5ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΝΝΟΥΡΗΣ**, Executive Producer, 4ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΑΞΕΒΑΝΗΣ**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 3ος, (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΝΑΝΑ ΚΑΣΙΜΟΥ**, Executive Producer, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΜΙΧΑΛΗΣ ΧΑΤΖΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1ος, (ΧΡΥΣΟ)

ΕΠΟΠΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ**, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΠΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΡΑ - ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3: ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ 2006

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS

ΝΑΝΑ ΚΑΣΙΜΟΥ, Executive Producer, 5η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2006 (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΝΝΟΥΡΗΣ**, Executive Producer, 4ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΨΥΛΛΑΣ**, Executive Producer, 3ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΕΥΣΤΑΘΙΑ ΠΑΝΝΑΡΗ**, Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΕΛΣΑΝΝΑ ΚΟΥΚΟΥΛΗ**, Executive Producer, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΕΠΟΠΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΣΤΕΦΑΝΑΚΗΣ, 3ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ**, 2η (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΓΙΑΝΟΥ**, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΝΙΚΟΣ ΛΟΓΘΕΤΗΣ, 3ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ**, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΠΟΥΔΑΚΗ**, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΜΕΛΠΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, 3η (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΘΕΟΔΟΣΙΟΣ ΔΟΣΗΣ**, 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΑΝΝΑ ΣΑΡΡΗ**, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΝΙΚΟ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4: ΕΠΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 2006

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & EXECUTIVE PRODUCERS

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΣΩΝΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος 3ος (ΧΑΛΚΙΝΟ). **ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΚΑΡΑΒΑΝΟΣ**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2ος (ΑΣΗΜΕΝΙΟ). **ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ ΤΣΑΟΥΣΙΔΟΥ**, Ασφαλιστική Σύμβουλος, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΕΠΟΠΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΜΙΧΑΛΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΠΟΥΔΑΚΗ, 1η (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5 -(ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ- ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5: ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ MANAGEMENT 2006

ΕΠΟΠΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΜΙΧΑΛΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ, 1ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ για το έτος 2006 (ΧΡΥΣΟ). **ΕΥΡΙΔΙΚΗ ΔΗΜΟΥ**, 1η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ για το έτος 2006 (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΣΑΚΥΡΙΔΗΣ, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, 1ος (ΧΡΥΣΟ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 6 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΚΩΣΤΑ ΧΟΜΟΝΔΟΖΛΗ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 6: LIMRA IQA ΔΙΕΘΝΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ

1. **ΜΠΑΞΕΒΑΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**. 2. **ΨΥΛΛΑΣ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ**

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 7 (ΑΠΟΝΟΜΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΡΙΟ ΠΑΝΟ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 7: ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΟΛΥΕΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

1. **ΝΑΝΑ ΚΑΣΙΜΟΥ**, συνεργασία με την Generali από το 10-1991. 2. **ΤΣΑΜΠΟΥΡΑΚΗ ΧΑΡΟΥΛΑ** συνεργασία με την Generali από το 11-1989. 3. **ΠΑΝΝΑΣ ΠΩΡΓΟΣ** συνεργασία με την Generali από το 06-1989



Για τη γενιά που επιλέγει τη ζωή της

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



Γενιές μπροστά!



Στην αγορά της Ρωσίας

Στην αγορά της Ρωσίας επεκτείνει τις δραστηριότητες του ο όμιλος International Life: προχώρησε σε μια σημαντική επενδυτική κίνηση, με τη συμμετοχή στην ίδρυση στην Αγία Πετρούπολη δύο Ασφαλιστικών πρακτορείων του «ΟΑΟ Rusinlife», πρακτορείου ασφαλίσεων Ζωής και του «ΟΟΟ Euro Life», πρακτορείου Γενικών Ασφαλίσεων, τα οποία βρίσκονται σε διαδικασία έκδοσης άδειας εταιρείας ασφαλίσεων Ζωής και εταιρείας Γενικών Ασφαλίσεων αντίστοιχα, όπως ορίζει η Ρωσική νομοθεσία. Στο πλαίσιο αυτό, πραγματοποιήθηκε η επίσημη εκδήλωση έναρξης των δραστηριοτήτων της International Life στην αγορά της Ρωσίας, στην αίθουσα εκδηλώσεων του Εμπορικού Επιμελη-

τηρίου Αγίας Πετρούπολης. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους επίσημα πρόσωπα από την Ελληνική και την Ρωσική Κυβέρνηση και συγκεκριμένα ο Γενικός Πρόξενος της Ελλάδας στην Αγία Πετρούπολη κ. Δημήτρης Λέτσιος, ο Γενικός Πρόξενος της Κύπρου στην Αγία Πετρούπολη κ. Αντώνης Σαμουίτης, ο Πρόεδρος του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου της Αγίας Πετρούπολης κ. Vladimir I. Katenen και ο Ακόλουθος Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της Ελληνικής Πρεσβείας στη Μόσχα κ. Ιωάννης Μάρκος, οι οποίοι χαιρέτισαν με εγκαρδιότητα την κίνηση της International Life. Παράλληλα, την ένθερμη υποστήριξη της στην επέκταση των δραστηριοτήτων του Ομί-

λου στη Ρωσική Αγορά εξέφρασε με μήνυμα της η Υπουργός Εξωτερικών κα. Ντόρα Μπακογιάννη. Στην Εκδήλωση, την οποία παρουσίασε και συντόνισε ο κ. Κώστας Μυκωνιάτης πραγματοποίησαν ομιλίες η κα Τ. Fedotova, Γενική Διευθύντρια της Russin Life και Euro Life, ο κ. Π. Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος της International Life A.E.A.Z., η κα Μ. Γιογιού, Στέλεχος της Διεύθυνσης Marketing, ο κ. Α. Novitsky, Νομικός Σύμβουλος της Russin Life και Euro Life και οι κ.κ. D. Tavanets και E. Firstova, στελέχη της Russin Life και Euro Life. Σημειώνεται ότι είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που δραστηριοποιείται με αυτό το αντικείμενο στην Ρωσία.



Την επέκταση των δραστηριοτήτων του ομίλου στη Ρωσική αγορά χαιρέτησε και η Υπουργός Εξωτερικών κα. Ντόρα Μπακογιάννη



Υπάρχει πιο απλός τρόπος να νιώθετε ασφαλείς.



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

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!

Σε θετική πορεία τα μεγέθη



Αύξηση στην παραγωγή ασφαλίσεων κατά το οικονομικό έτος 2007, εμφάνισαν οι εταιρείες της AIG Greece, AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, PA. –εταιρείες μέλη του American International Group, Inc. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 52,3 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 41,2% σε

σχυσαν σημαντικά τις πωλήσεις τους με διάθεση των προϊόντων του Κλάδου Αναπτυσσόμενων Αγορών για το χώρο των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Τα AIG Personal Solutions ξεπέρασαν τους 150.000 –ακολουθώντας αυστηρές αρχές underwriting, χρησιμοποιώντας σύγχρονες μεθόδους ανάλυσης καρτοφυλακίου και αναλογιστικής, και δίνοντας έμφαση στην κερδοφόρα ανάπτυξη. Αξιοσημείωτη είναι η ισορρο-

εγγεγραμμένων ασφαλιστών. Κύριος παράγοντας συγκράτησης των Γενικών Εξόδων υπήρξε ο αποτελεσματικός έλεγχος των λειτουργικών δαπανών της Εταιρείας. Ο Μικτός δείκτης (Combined Ratio) διαμορφώθηκε στο 89%. Στην ίδια ανακοίνωση σημειώνεται πως κατά τη διάρκεια του έτους 2007, η AIG Greece συνέχισε επιτυχημένα το πλάνο ανάπτυξης του πολυκαναλικού δικτύου διανομής των προϊόντων. Τόσο γεωγραφικά όσο και σε αριθμό σημείων πώλησης, η παρουσία της Εταιρείας ενισχύθηκε σημαντικά με 180 νέους συνεργάτες από ολόκληρη την ελληνική επικράτεια. Ταυτόχρονα, η παραγωγή μέσω τραπεζικών συνεργασιών και άλλων εναλλακτικών δικτύων διατηρήθηκε στα επίπεδα του 20%.

Το πρόγραμμα παρουσίασης νέων ασφαλιστικών λύσεων για το 2007 περιελάμβανε τα προϊόντα του Κλάδου Αναπτυσσόμενων Αγορών, τα οποία έχουν σχεδιαστεί ειδικά για να καλύπτουν αποτελεσματικά, και με λογικό κόστος, τις ανάγκες των μικρών και μεσαίων ελληνικών επιχειρήσεων. Σε νέα μορφή (ενιαίο συμβόλαιο, κάλυψη «Κατά Παντός Κινδύνου»), τα νέα προϊόντα των AIG Business Solutions προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη για τα περιουσιακά στοιχεία, τις ευθύνες, τον εξοπλισμό, τα προϊόντα και γενικότερα για το σύνολο των κινδύνων που αντιμετωπίζει η κάθε μικρή και μεσαία επιχείρηση. Επιπλέον, η δυναμική

των AIG Personal Solutions ενισχύθηκε με την προσθήκη της νέας γενιάς προσωπικών ασφαλίσεων, Plus+, τα οποία αποτελούν σειρά καλύψεων για προσωπικά αντικείμενα των οποίων η απώλεια, βλάβη ή κακόβουλη χρήση από τρίτους μπορεί να επιφέρει αρνητικότερες συνέπειες, συχνά πολύ μεγαλύτερες της χρηματικής αξίας τους, για τους ασφαλιζόμενους.

Όσον αφορά στο 2008, η παραγωγή ασφαλιστών προβλέπεται να ξεπεράσει τα 60 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 17% σε σχέση με το 2007. Συνεχίζοντας την επένδυση στην καινοτομία, η AIG Greece έχει προγραμματίσει τη διάθεση σειράς νέων προϊόντων που θα παρουσιαστούν κατά τη διάρκεια του έτους. Ενδεικτικά, το καρτοφυλάκιο των AIG Business Solutions θα ενισχυθεί περαιτέρω με νέα προϊόντα που θα παρουσιάσουν οι Κλάδοι Αναπτυσσόμενων Αγορών και Αστικής Ευθύνης και Διαχείρισης Κρίσεων. Επιπλέον, δημιουργείται ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων & υπηρεσιών για πελάτες υψηλής οικονομικής επιφάνειας.

Τέλος, σημειώνεται πως συνεχίζοντας την οργανική ανάπτυξη με την αξιοποίηση πολλαπλών καναλιών διανομής, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες (πρακτορικά δίκτυα, μεσίτες) θα παραμείνουν ο κύριος φορέας νέων εργασιών, ενώ σημαντικό ρόλο θα παίξουν τα εναλλακτικά δίκτυα και οι τραπεζικές συνεργασίες.

Η «άλλη» AIG Greece
Η AIG Greece δεν είναι μόνο αυτή που ξέρετε, η εταιρεία που της μιλάτε στο τηλέφωνο, σας τιμολογεί τους κινδύνους και σας πληρώνει τις αποζημιώσεις.

Υπάρχει και η άλλη AIG Greece, αυτή με το ανθρώπινο πρόσωπο. Είναι η μαμά της μικρής Κωνσταντίνης, ο μπαμπάς του Άγγελου, ο παππούς του Νικόλα, τα παιδιά και τα εγγόνια των εργαζομένων στην εταιρεία, που δείχνουν αξιοζήλευτη υπομονή για τις ώρες που περνούν μακριά τους.

Η «άλλη» AIG Greece, για να ευχαριστήσει τα παιδιά αναζητά ευκαιρίες για να διασκεδάσει μα-

ζί τους δημιουργικά. Τους ζήτησε να ζωγραφίσουν τις τέσσερις εποχές, όπως εκείνα τις φαντάζονται.

Το αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας, είναι ένα ημερολόγιο το οποίο η εταιρεία έστειλε στους συνεργάτες της για τη νέα χρονιά.

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» που έλαβε το όμορφο ημερολόγιο ευχαριστεί την AIG Greece και περιμένει και την επόμενη χρονιά τους μικρούς ζωγράφους.



Η σύνθεση του ασφαλιστικού καρτοφυλακίου της AIG Greece συνεχίζει να παρουσιάζει ισορροπημένη εικόνα:

■ AIG Personal Solutions

(τομέας προσωπικών ασφαλίσεων): 56%

■ AIG Business Solutions

(τομέας εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων): 44%

σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006.

Η σύνθεση του ασφαλιστικού καρτοφυλακίου της AIG Greece συνεχίζει να παρουσιάζει ισορροπημένη εικόνα: η AIG Personal Solutions (τομέας προσωπικών ασφαλίσεων): 56%, η AIG Business Solutions (τομέας εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων): 44%.

Τα AIG Business Solutions διατήρησαν την ηγετική θέση στους Κλάδους Χρηματικών Απωλειών, Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων, ενώ ενί-

πημένη εικόνα που παρουσιάζει το καρτοφυλάκιο των προσωπικών ασφαλίσεων: 1 κατοικία προς 3 αυτοκίνητα.

Η θετική πορεία των μεγεθών απεικονίζεται και στους επιμέρους τεχνικούς δείκτες: Συγκεκριμένα, ο δείκτης Ζημιών κυμάνθηκε χαμηλότερα του 60% των καθαρών δεδουλευμένων (και όχι ως ευνοϊκότερα συνηθίζεται, εγγεγραμμένων) ασφαλιστών. Ο δείκτης Γενικών Εξόδων, αφαιρουμένων των δικαιωμάτων συμβολαίων, διαμορφώθηκε στο 7,7% των καθαρών



Διπλό άνοιγμα σε Κύπρο και Σλοβενία

«Το 2008 θα είναι η χρονιά μας», δήλωσε ο κ. Αλ. Δούμας, Γενικός Διευθυντής της Vdn Leben στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο.

Ο κ. Δούμας εμφανίστηκε ικανοποιημένος από τη μέχρι τώρα πορεία της εταιρείας, καθώς, όπως είπε, το 2007 η εταιρεία κατάφερε να αυξήσει την αναγνωρισιμότητα, ενίσχυσε κατά πολύ την οικονομική ισχύ της, αύξησε το μετοχικό της κεφάλαιο κατά 25% και παρουσίασε φερεγγυότητα εξαπλάσια του περιθωρίου που παρέχει η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Όσον αφορά τα μελλοντικά σχέδιά της, η εταιρεία μετά την επιτυχημένη πορεία που έχει ακολουθήσει στις αναπτυσσόμενες αγορές της Γερμανίας, Αυστρίας και Ελβετίας ετοιμάζεται να κάνει άνοιγμα στις αγορές της Κύπρου και κατόπιν της Σλοβενίας. Μεταξύ των στόχων που θέτει η εταιρεία για το 2008 είναι η αύξηση νέων κερδών, καθώς

η ασφαλιστική μεταρρύθμιση στην επικαιρότητα αποτελεί θετική συγκυρία για την αύξηση των εργασιών των ασφαλιστικών εταιρειών. Η vdn Leben, στοχεύει ακόμη, στην υψηλή

διατήρηση σε ισχύ αλλά και στην αύξηση σε ανθρώπινο δυναμικό, προκειμένου οι πελάτες να λαμβάνουν την εξυπηρέτηση που τους αρμόζει. Στο πλαίσιο της εξυπηρέτησης η εταιρεία εντάσσει και την κυκλοφορία των νέων εκδόσεων για τα δύο προγράμματα offerplus - pensioCalc. Σημειώνεται ότι ο Γενικός Διευθυντής της LEBEN κος Δούμας βράβευσε τους καλύτερους συνεργάτες για το 2007. Έτσι βραβεύθηκαν τα τρία πρώτα σε νέα παραγωγή γραφεία της εταιρείας που είναι: πρώτο η Safe Wealth Financial Consulting, δεύτερο η EPSILON ΑΕΑΠ και τρίτο το ασφαλιστικό γραφείο Γεωργίας Σαρρή.

Ακόλουθα, βραβεύθηκαν οι τρεις πρώτοι συνεργάτες σε νέα παραγωγή που είναι: πρώτος ο κ. Δημήτριος Τατσής, δεύτερος ο κ. Κωνσταντίνος Πανούσης και τρίτος ο κ. Ματθαίος Ματθαιακάκης. Επίσης, βραβεύθηκε και ο κ. Χαράλαμπος Σιδηρόπουλος, ως ο καλύτερος νέος συνεργάτης του έτους 2007. Σε μια βράβευση έκπληξη κλήθηκε ο κ. Αναστάσιος Παχός, ένα από τα παλαιότερα στελέχη της εταιρείας, να απονεμίσει ένα ιδιαίτερα τιμητικό βραβείο στο συνεργάτη της LEBEN από την Πάτρα κ. Νικόλαο Γερονικόλο για τη 10ετή, με απόλυτη συνέπεια και τιμιότητα, συνεργασία.



Ο κ. Αλ. Δούμας, Γενικός Διευθυντής της Vdn Leben





ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΚΤΟΙΧΙΑΣ



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΚΑΦΩΝ



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ



ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΥΡΟΣ









ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ



ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ









...στην ψηφιακή εποχή των ασφαλιστικών εξελίξεων



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



Βλέπει κέρδος στις ...ζημίες

Του Λάμπρου Καραγεώργου*

Δυναμικό come back στο χώρο των ασφαλειών επιχειρεί ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μετά από ένα μικρό διάλειμμα αποχής. Επτά χρόνια μετά την πώληση της Interamerican στην Eureko και τρία μετά την αποχώρησή του από τη θέση του Προέδρου της Εταιρείας, που δημιούργησε το 1969, ο Δημήτρης Κοντομηνάς επενδύει στον ασφαλιστικό κλάδο, αυτή τη φορά από την Κύπρο μέσω της Demco Insurance. Η επίσημη έναρξη των εργασιών της Demco Insurance Company Ltd (από τα αρχικά του ονόματός του) εξαγγέλθηκε από τον ίδιο τον κ. Κοντομηνά στη Λευκωσία στις 15 Ιανουαρίου, δείγμα της σημασίας που δίνει ο Έλληνας επιχειρηματίας στη νέα δραστηριότητα.

Ο άνθρωπος που έμαθε τους Έλληνες τι σημαίνει ασφάλεια ζωής, επιλέγει τώρα να αρχίσει το νέο κύκλο επένδυσης στην ασφαλιστική βιομηχανία από τις γενικές ασφαλίσεις και τον κλάδο υγείας.

Πρόκειται για δύο κλάδους στους οποίους βλέπει τεράστια περιθώρια ανάπτυξης και σημαντικά κέρδη για τα επόμενα χρόνια. Στις γενικές ασφαλίσεις η ελληνική αγορά δεν παρουσιάζει τα φαινόμενα έντονης συγκέντρωσης που εμφανίζει ο κλάδος ζωής, ιδιαίτερα μετά και την έντονη δραστηριοποίηση σε αυτόν των τραπεζικών δικτύων.

Οι πολυεθνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας δεν έχουν πάρει ακόμη τα νύια στο συγκεκριμένο τομέα, πολλοί κλάδοι είναι ακόμη στο στάδιο της βρεφικής ανάπτυξης, ενώ ειδικά σε ό,τι αφορά το αυτοκίνητο είναι εμφανές το κενό που υπάρχει στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών. Παράλληλα και ο κλάδος

υγείας παρουσιάζει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, καθώς τα νοσοκομειακά προγράμματα είναι αυτά που ενδιαφέρουν όλο και περισσότερους καταναλωτές.

Σε ό,τι αφορά τα συνταξιοδοτικά προγράμματα οι άνθρωποι της Demco θεωρούν ότι το «παιχνίδι» για τις ασφαλιστικές εταιρείες έχει χαθεί καθώς τα τραπεζικά δίκτυα έχουν τον πρώτο λόγο.

Όπως τόνισε ο κ. Κοντομηνάς παρουσιάζοντας τη νέα ασφαλιστική Εταιρεία, της οποίας είναι Πρόεδρος, ο Κλάδος Ζωής υπήρξε σημαντικός στο παρελθόν για τις ασφαλιστικές εταιρείες, όμως όχι τόσο στις μέρες μας. Σημαντικοί κλάδοι σήμερα, σύμφωνα με τον κ. Κοντομηνά, είναι η ασφάλιση οχημάτων, ταξιδιών, ακίνητης περιουσίας και σημαντικότερος ίσως αυτός της υγείας.

Η Demco Insurance θα έχει έδρα την Κύπρο, η οποία, όπως τόνισε ο κ. Κοντομηνάς, αποτελεί την ιδανική επιλογή, γιατί κατέχει την καταλληλότερη θέση για περαιτέρω δραστηριοποίηση στην Ε.Ε. και διαθέτει ένα φιλικό προς τους επιχειρηματίες περιβάλλον και μια καλά οργανωμένη αγορά σε ευρωπαϊκά πρότυπα γεγονός που παρέχει όλα τα εκέγγυα ανάπτυξης και επενδύσεων.

Αντιπρόεδρος της Demco είναι ο κ. Σπύρος Αλεξανδράτος ενώ Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, πρώην Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας, και με σημαντική εμπειρία 30 χρόνων στις ασφαλίσεις και ιδιαίτερα στις ασφαλίσεις ζημιών.

Με έδρα την Κύπρο η Demco θα αναπτυχθεί σε πρώτη φάση στην Ελλάδα μέσω υποκαταστήματος ενώ θα επεκτείνει τη δραστηριότητά της σε όλη την Ε.Ε., αλλά και τις χώρες της Μέσης Ανατολής.

«Έχουμε επενδύσει ιδιαίτερα στη δημιουργία και στην προσφορά σύγχρονων, αξιόπιστων και ευέλικτων ασφαλιστικών προϊόντων, που να καλύπτουν ολοκληρωμένα την κατοικία, την επιχείρηση, τους υπαλλήλους και τα αυτοκίνητα», ανέφερε στην Κύπρο ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας Παντελής Παντελής, και πρόσθεσε ότι «τα προϊ-

Ο άνθρωπος που έμαθε τους Έλληνες τι σημαίνει ασφάλεια ζωής, επιλέγει τώρα να αρχίσει το νέο κύκλο επένδυσης στην ασφαλιστική βιομηχανία από τις γενικές ασφαλίσεις και τον κλάδο υγείας

όντα είναι σχεδιασμένα ώστε να εξασφαλίζουν τη μεγαλύτερη ωφέλεια προς τον ασφαλιζόμενο, ενώ ταυτόχρονα λαμβάνεται ιδιαίτερα υπόψη η σχέση αξίας και κόστους».

Στις ασφαλίσεις υγείας η Εταιρεία θα διαφοροποιηθεί πλήρως από τα μέχρι τώρα ισχύοντα καθώς το προϊόν δεν θα είναι συνδεδεμένο με τη βασική ασφάλεια ζωής.

Ο Κλάδος Υγείας, όπως ανέφερε ο κ. Κοντομηνάς, παρουσιάζει τεράστια δυναμική για το μέλλον, αφού οποιαδήποτε μορφή εθνικής ασφάλισης κι αν υπάρξει, πάντοτε θα υπολείπεται. «Στόχος μας είναι», είπε ο κ. Κοντομηνάς «να μπορούμε και στον Κλάδο Παροχής Υπηρεσιών Υγείας, κάτι που είχαμε πράξει και στο παρελθόν με εξαιρετικά ιατρικά κέντρα».

Η Εταιρεία θα προωθεί πάντως και προϊόντα ασφάλισης ζωής σε στρατηγική συνεργασία με άλλη ασφαλιστική εταιρεία, η οποία μέχρι στιγμής δεν έχει κλείσει.

Η ανάπτυξη των εργασιών της Εταιρείας θα στηρίζεται στην αξιοποίηση όλων των δικτύων «κλασικών» και νέων εναλλακτικών, με κύρια βάση τους ασφαλιστικούς συμβούλους, πράκτορες και μεσίτες.

Όπως σημείωσε στο Next Deal ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Κώστας Μπερτσιάς, υπάρχει σημαντικό έδαφος περαιτέρω ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου, ο οποίος τα τελευταία χρόνια φαίνεται να έχει μείνει στάσιμος ως ποσοστό του ΑΕΠ. Φιλοδοξία μας είναι να διευρύνουμε την πίτα, όπως έγινε και στις αρχές της δεκαετίας του '80 μέσω του κλάδου ζωής, τηρουμένων πάντα των αναλογιών.

Η Demco Insurance εξαγόρασε πρόσφατα την άδεια λειτουργίας της Λήδρα Ασφαλιστικής από την Παγκυπριακή Ασφαλιστική της Ελληνικής Τράπεζας έναντι 2 εκατ. ευρώ.

Η αρχική επένδυση προβλέπεται στα 10 εκατ. ευρώ ενώ σύμφωνα με το Business plan της Εταιρείας στα επόμενα δύο με τρία χρόνια θα έχει κερδοφορία.

ΑΠΟΚΟΜΜΑ

Αποσπάσματα από συνέντευξη του κ. Δημήτρη Κοντομηνά στην κυπριακή εφημερίδα «Φιλελεύθερος».

— Τι διαφορετικό σκοπεύετε να προσφέρετε στην αγορά ώστε ο καταναλωτής να εγκαταλείψει την ασφαλιστική του εταιρεία και να έρθει σε εσάς;

Καταρχήν ας μη ξεχνάμε ότι στην ασφάλιση κυρίαρχο στοιχείο που σε διαφοροποιεί και σε κάνει να ξεχωρίζεις είναι η άμεση ανταπόκρισή σου, όταν ο πελάτης σου σε χρειάζεται. Σ' αυτόν τον τομέα φιλοδοξούμε να διακριθούμε. Βέβαια, και τα προϊόντα μας είναι σχεδιασμένα έτσι που να καλύπτουν ουσιαστικές σημερινές ανάγκες των πελατών σε προσιτό κόστος. Το όραμά μας όμως είναι να μεγαλώσουμε την αγορά, να πείσουμε νέους πελάτες ότι έχουν συμφέρον να ασφαλισθούν και σε αυτό το σημείο πιστεύω ότι έχουμε παρά πολλά να κάνουμε.

— Τι είδους Εταιρεία θα είναι η DEMCO;

Θα είναι ένας αξιόπιστος οργανισμός με νέες ιδέες, σύγχρονη αντίληψη για την ασφάλιση, έντονα πελατοκεντρικός και θα δίνει απαντήσεις σε θέματα που απασχολούν σήμερα τον πελάτη και το συνεργάτη. Η οργανωτική της δομή, οι σύγχρονες τεχνολογίες που θα χρησιμοποιεί, μας δίνουν τη δυνατότητα για την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών προϊόντων, χωρίς υπέρμετρες επιβαρύνσεις. Θα προσφέρονται προϊόντα μεγάλης αξίας για τον ασφαλισμένο μας με πολύ προσιτό ασφάλιστρο.

Το comeback του Δημήτρη Κοντομηνά στις ασφάλειες

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι Στα πρόθυρα νευρικής κρίσης



Στα δικαστήρια τα ασφαλιστικά δίκτυα αναστενάζουν. Τα τελευταία χρόνια πολλές συμβάσεις εργασίας μεταξύ εταιρειών και ασφαλιστικών συμβούλων ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων λύθηκαν στα δικαστήρια. Οι περιπτώσεις πολλές και αφορούν μεγάλο πλήθος εταιρειών, ορισμένες εκ των οποίων ουσιαστικά επιθυμούν «βιαίως» να λύσουν προβλήματα που έχουν σχέση με το κόστος πρόσκτησης των ασφαλιστικών εργασιών. Στις περισσότερες εξ αυτών οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή συντονιστές εμφανίζονται δικαιωμένοι. Ενδεικτικό ίσως του τι συμβαίνει αυτή την περίοδο στην αγορά είναι το γεγονός ότι τα μισά μέλη του νέου διοικητικού συμβουλίου του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων είναι με καταγγελλόμενες τις συμβάσεις τους



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Είναι γεγονός ότι το επάγγελμα του διαμεσολαβητή αλλάζει. Η νέα κοινοτική οδηγία περί αστικής ευθύνης διαμορφώνει νέα πρότυπα. Επίσης ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών, οι επιχειρηματικές επιδιώξεις των ίδιων των εταιρειών διαμορφώνουν νέα δεδομένα για τους διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση που έχουν επιπτώσεις και στο περιεχόμενο των συμβάσεων που συνομολογούν εταιρείες και ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή συντονιστές.

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» έχει γίνει πολλές φορές δέκτης αιτιάσεων από πλευράς ασφαλιστικών συμβούλων για τη στάση των εταιρειών απέναντί τους. Στο πλαίσιο αυτό και δεδομένου ότι πιστεύει σε μία υγιή αγορά στην οποία οι διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση έχουν σημαντικό ρόλο ανοίγει το φάκελο «σύμβαση ασφαλιστικού συμβούλου» και καλεί επίσης κάθε ενδιαφερόμενο να καταθέσει εάν το επιθυμεί την άποψη του. Για μία σύμβαση χωρίς ψιλά γράμματα και αντάξια του έργου που επιτέλεσαν και συνεχίζουν να επιτελούν οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμ-

βουλοι. Παράλληλα απευθύνθηκε στις εταιρείες ζητώντας μία περιγραφή των μέτρων και πολιτικών που εφαρμόζουν με στόχο την ενίσχυση του ρόλου του ασφαλιστικού συμβούλου στη διαμεσολάβηση. Σήμερα φιλοξενεί τις θέσεις δυο ασφαλιστικών εταιρειών (λόγω χώρου) ενώ στο επόμενο τεύχος θα φιλοξενήσει και άλλων στις οποίες ήδη έχει απευθυνθεί.

Σημεία τριβής

Η προϊστορία των σχέσεων ασφαλιστικής εταιρείας-ασφαλιστικού συμβούλου δείχνει ότι υπάρχουν ορισμένες προβλήματα στη σύμβαση ασφαλιστικής εταιρείας και ασφαλιστικού συμβούλου, τα οποία αποτελούν σημεία τριβής.

Κατ' αρχάς κάθε σύμβαση που έχει νομική ισχύ αποτυπώνει επί της ουσίας την πραγματική σχέση των δύο μερών στην κοινωνία. Είναι προϊόν συμβιβασμού και διαπραγμάτευσης, δυο μερών και το αποτέλεσμα της είναι και ένδειξη της δύναμης που έχει η κάθε πλευρά. Εν προκειμένω η ασφαλιστική εταιρεία εμφανίζεται «πιο δυνατή» από τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Η διαφορά αποτυπώνεται με έναν τρόπο και στις συμβάσεις. Υπό το πρίσμα αυτό θα πρέπει ενδεχομένως να εξετασθούν όλες οι συμβάσεις και μοιάζει να αποκτά ουσιαστική σημασία η θέση του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων για μία ενιαία σύμβαση τουλάχιστον στους γενικούς όρους με όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Σε ότι αφορά τα σημεία τριβής σημαντικότερο όλων είναι περιβόητος «σπουδαίος λόγος» καθώς και η πρόνοια ότι όλα εξετάζονται στο «πλαίσιο των κανονισμών πωλήσεων της εταιρείας». Μία διατύπωση που δίνει ουσιαστικά στον κανονισμό ισχύ πολύ μεγαλύτερη της σύμβασης και η παραβίαση στη

συνέχεια του οποίου μπορεί να συνιστά «σπουδαίο λόγο» μη δέσμευσης της εταιρείας στα υπεσχημένα.

Τι προβλέπει μεταξύ άλλων μια σύμβαση ασφαλιστικού και εταιρείας.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται ορισμένες ενδεικτικές διατάξεις μιας σύμβασης ασφαλιστικής εταιρείας στην οποία ίσως όλοι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα αναγνωρίσουν κάποια σημεία αυτής που έχουν υπογράψει οι ίδιοι. Η σύμβαση ασφαλιστικού συμβούλου ζωής στην οποία αναφερόμαστε περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τους παρακάτω όρους:

-Η εταιρεία δίνει με τη σύμβαση αυτή την εντολή στον ασφαλιστικό σύμβουλο...και αυτός αποδέχεται να διενεργεί πράξεις διαμεσολάβησης που αποτελούν, κατά τη συνήθεια των συναλλαγών, το περιεχόμενο της αυτοτελούς και ανεξάρτητης από άποψη τρόπου, χρόνου και τόπου ανάπτυξης δημιουργικής δραστηριότητας των ασφαλιστικών συμβούλων, πάντοτε όμως μέσα στα πλαίσια των κανονισμών πωλήσεων της εταιρείας με αποκλειστικό σκοπό την παρουσίαση πρότασης και προπαρασκευή ασφαλιστικών συμβάσεων ζωής για λογαριασμό της εταιρείας έναντι αμοιβής (προμηθείας) περί της οποίας γίνεται λόγος παρακάτω.

-Ο ασφαλιστικός σύμβουλος συμφωνεί και αναλαμβάνει την υποχρέωση καθόλη τη διάρκεια ισχύος της παρούσης συμβάσεως να παρέχει τις υπηρεσίες του αποκλειστικά και μόνο στην εταιρεία και να μην αναλαμβάνει ή επιδιώκει με οποιονδήποτε τρόπο την ανάληψη συνεργασίας με άλλη ασφαλιστική επιχείρηση, ούτε να διαμεσολαβεί άμεσα ή έμμεσα για την κατάρτιση οποιασδήποτε ασφαλίσεως για λογαριασμό ή

Σκοτώνουν τα άλογα όταν γεράσουν

Μία σειρά προβλέψεων που περιλαμβάνουν ορισμένες τουλάχιστον συμβάσεις δίνουν επίσης την εντύπωση ότι οι εταιρείες αντιμετωπίζουν τους ασφαλιστικούς συμβούλους ως «γέρικα άλογα». Δεν είναι εύκολα κατανοητό γιατί ο ασφαλιστικός σύμβουλος ή ο συντονιστής να μην απολαμβάνει την υπεραξία του χαρτοφυλακίου που έχει δημιουργήσει μετά από 20-30 χρόνια σκληρής εργασίας;

Επίσης γιατί μια καταγγελία της σύμβασης από πλευράς εταιρείας ακόμη και για μη σπουδαίο λόγο να μην σημαίνει καταβολή όλων των προμηθειών για όσα χρόνια είναι σε ισχύ τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχει διαμεσολαβήσει ο ασφαλιστικός σύμβουλος. Για να μην αναφερθούμε στην προσπάθεια των εταιρειών να σπάσουν αυτά τα χαρτοφυλάκια και να τα «γυρίσουν» σε άλλο ασφαλιστή κ.λ.π.

Τα θέματα που πρέπει να εξετασθούν είναι πολλά και σύνθετα ωστόσο μία διαφανής διατύπωση των όρων είναι προς όφελος των εταιρειών, των ασφαλιστικών συμβούλων της ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της. Ειδικά σε ότι αφορά τους συντονιστές η ανάγκη επαναδιατύπωσης των όρων της σύμβασης είναι ιδιαίτερα αναγκαία καθώς όπως αναφέρουν παράγοντες των συντονιστών οι ισχύουσες συμβάσεις υπολείπονται και αυτών των ασφαλιστικών συμβούλων. Ήδη έχει ξεκινήσει μία προσπάθεια με τη βοήθεια έγκυρων νομικών για την εξέταση του θέματος αυτού.

προς όφελος άλλης ασφαλιστικής επιχείρησης καθώς επίσης και να μην προκαλεί την ακύρωση ασφαλιστηρίων συμβολαίων πελατών της εταιρείας με σκοπό τη σύναψή τους με άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

-Η εταιρεία δικαιούται να καταγγείλει αμέσως, χωρίς προηγούμενη προειδοποίηση, την παρούσα σύμβαση ένεκα σπουδαίου λόγου. Σπουδαίους λόγους, οι οποίοι δικαιολογούν την άμεση εκ μέρους της εταιρείας καταγγελία της συμβάσεως, συνιστούν οι κατωτέρω, ενδεικτικώς και μόνο αναφερόμενες, περιπτώσεις:

-...

- όλες οι περιπτώσεις υπαίτιας εκ μέρους του ασφαλιστικού συμβούλου παραβίασης της ασφαλιστικής νομοθεσίας, των χρηστών συναλλακτικών πθών της δημόσιας τάξης και γενικώς του Κώδικα δεοντολογίας, που υποχρεούται να τηρεί ο ασφαλιστικός σύμβουλος.

-Η παραβίαση εκ μέρους του ασφαλιστικού συμβούλου κατά την παροχή των υπηρεσιών του των ακολουθούμενων από την εταιρεία μεθόδων και κανονισμών πωλήσεων και των σχετικών με αυτές κατευθύνσεων του εκάστοτε αρμοδίου για την εκπαίδευση του ασφαλιστικού συμβούλου συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων.

-Όλες οι περιπτώσεις παραβάσεως εκ μέρους του ασφαλιστικού συμβούλου των όρων της παρούσης συμβάσεως που συνομολογούνται όλοι ως ουσιώδεις.

- Η άνευ δικαιώματος παρακράτηση ή κατ' εξακολούθηση καθυστέρηση αποδόσεως υπό του ασφαλιστικού συμβούλου πέραν των δυο εργάσιμων ημερών χρημάτων ή άλλων αντικειμένων της εταιρείας...

-Σε περίπτωση καταγγελίας εκ μέρους της εταιρείας της παρούσης συμβάσεως άνευ σπουδαίου λόγου, ο ασφαλιστικός σύμβουλος δικαιούται των προμηθειών που αναλογούν στην παραγωγή του η οποία εξακολουθεί να παραμένει στην εταιρεία για χρονικό διάστημα ίσο με τη διάρκεια ισχύος της παρούσης συμβάσεως και εν πάσει περίπτωσηί όχι πέραν της τριετίας από της καταγγελίας της παρούσας συμβάσεως, υπό τη ρητή όμως προϋπόθεση ότι δεν θα προκαλεί την ακύρωση οποιουδήποτε συμβολαίου της παραγωγής του με σκοπό τη μεταφορά του σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι η προαναφερόμενη σύμβαση προβλέπει ακόμη ότι σε περίπτωση αναπηρίας η θανάτου ασφαλιστικού συμβούλου η εταιρεία υπόσχεται να καταβάλλει στον ίδιο ή στα προστατευμένα από αυτόν μέλη της οικογένειάς του τις προμήθειες που αναλογούν στα συμβόλαιά του επί μία δεκαετία.

Η δικαίωση

Πολύ ενδιαφέρουσα είναι η απόφαση υπ' αριθμ' .../1995 του Μονομελούς Πρωτοδικείου Αθηνών που αφορά στην αγωγή του ... κατά της ασφαλιστικής εταιρείας ...

Ο ενάγων ζητούσε να γίνει δεκτή η αγωγή του με την οποία υποστήριζε ότι ήταν άκυρη η καταγγελία της σύμβασης εργασίας του και ζητούσε να επανατοποθετηθεί στη θέση του διευθυντή γραφείων προωθήσεως πωλήσεων, να υποχρεωθεί η εναγόμενη να του καταβάλει το ποσό των 3... δραχμών για μισθούς υπερημερίας κατά το ...1994-...1995 χρονικό διάστημα το ποσό των ...δρχ για διαφορές δώρων εορτών και επιδομάτων αδειας, το ποσό των ...δρχ, μηνιαίως από ...1995 μέχρι την επανατοποθέτησή του και να αναγνωρισθεί η υποχρέωση της εναγομένης να καταβάλει στον ενάγοντα νομιμοτικώς από την επίδοση της αγωγής το ποσό των 30 εκατ. δραχμών ως αποζημίωση για την ηθική βλάβη που υπέστη από την ίδια αιτία, αλλιώς να υποχρεωθεί η εναγόμενη να του καταβάλλει το ποσό των 11... δραχμών το οποίο αφορά διαφορά νόμιμης αποζημίωσης, διαφορά αποζημίωσης ομαδικής ασφαλίσεως, διαφορά δώρων εορτών και επιδομάτων αδειας και να αναγνωρισθεί ότι η εναγόμενη οφείλει να του καταβάλει 30...δραχμές ως αποζημίωση λόγω ηθικής βλάβης, να κηρυχθεί η απόφαση προσωρινά εκτελεστή και να καταδικαστεί η εναγόμενη στη δικαστική της δαπάνη.

Η απόφαση δικαιώνει τον ενάγοντα πέραν του αιτήματος της ηθικής βλάβης.

Ειδικότερα στην απόφαση μεταξύ άλλων αναφέρεται ότι: Η κατ' άρθρο 669 του ΑΚ καταγγελία της σύμβασης εργασίας αορίστου χρόνου είναι μονομερής ανατιμωχτικής δικαιοπραξία και αποτελεί δικαίωμα του εργοδότη. Η άσκηση όμως του δικαιώματος αυτού δεν είναι απεριόριστη και ανεξέλεγκτη αλλά υπόκειται στον προβλεπόμενο από το άρθρο 281 του ΑΚ περιορισμό της μη προφανούς αντίθεσής της στην καλή πίστη ή τα χρηστά ήθη ή τον οινωνικό ή οικονομικό σκοπό του δικαιώματος της καταγγελίας. Αν υπάρχει τέτοια υπέρβαση, η καταγγελία καθίσταται κατ' άρθρο 174 ΑΚ άκυρη, ο δε μη αποδεχόμενος τις υπηρεσίες απολυθέντος μισθωτού εργοδότης υπερήμερος και συνακόλουθα υπόχρεος καταβολής

ενός συντονιστή στο δικαστήριο

κατ' άρθρο 656 ΑΚ των μισθών υπερημερίας. Τέτοια προφανής υπέρβαση υπάρχει μεταξύ των άλλων και όταν η απόλυση γίνεται από λόγους εκδίκησης έχθρας ή εμπάθειας του εργοδότη. Από τις ένορκες καταθέσεις των μαρτύρων των διαδίκων οι οποίοι εξετάστηκαν ενόρκως..... αποδεικνύονται τα ακόλουθα περιστατικά:

Ο ενάγων προσλήφθηκε από την εναγόμενη την ---1987 με σύμβαση εξηρημένης εργασίας αορίστου χρόνου ως διευθυντής γραφείου προωθήσεως πωλήσεων έναντι μηνιαίου μισθού. Τα καθήκοντα του ήταν η καθημερινή παρουσία και απασχόληση του στα γραφεία της εναγομένης με ωράριο 40 ωρών επί πέντε ημέρες την εβδομάδα...

Παράλληλα με την παραπάνω σύμβαση εργασίας ο ενάγων συνήψε με την εναγόμενη την από ...1987 (σ.σ. ακριβώς ίδια ημερομηνία) έγγραφη σύμβαση έργου με αντικείμενο την εξεύρεση και εκπαίδευση παραγωγών ασφαλίσεων ζωής και τη συγκρότηση του σε ομάδες. Για την τελευταία αυτή δραστηριότητα ελάμβανε πέντε αμοιβές και συγκεκριμένα: α) αμοιβή για νέους παραγωγούς (1%), β) αμοιβή εκπαίδευσης (1%), γ) αμοιβή διατηρήσεως χαρτοφυλακίου (από 2,10% έως 5%), δ) αμοιβή για την παραγωγή (17,5% ή 27,5%) και ε) αμοιβή υπέρβασεως στόχου (1%). ..Εκτοτε ο ενάγων απασχολήθηκε σε εκτέλεση και των δυο συμβάσεών του με ιδιαίτερη επιτυχία και μάλιστα διακρίθηκε και βραβεύτηκε σε όλα τα συνέδρια που λαμβάνουν χώρα κάθε χρόνο στο εξωτερικό για τη βράβευση των παραγωγικότερων διευθυντών ομάδων ασφαλιστικών συμβούλων... Η εναγόμενη από το τέλος του έτους 1993 οπότε άλλαξε ο γενικός της διευθυντής, προβαίνει σε ενέργειες μειωτικές του κύρους του υπαλλήλου της. Τον Ιανουάριο του 1994 χωρίς κανένα λόγο του αφείρεσε την διεύθυνση του γραφείου της.... Στις 14..-1994 του απέστειλε προς υπογραφή ένα ιδιωτικό συμφωνητικό αναθέσεως έργου με χρονολογία έναρης ισχύος του από την 1-1-1994. Το εν λόγω συμφωνητικό προέβλεπε δυο μόνο αμοιβές και συγκεκριμένα α) αμοιβή για την παραγωγή ατομικών ασφαλείων ζωής και β) αμοιβή για την παραγωγή οδικής ή/και ιατρικής βοήθειας και κατά συνέπεια καταργούσε τις μέχρι τότε αμοιβές που προέβλεπε το παλιό συμφωνητικό για τους νέους παραγωγούς, για την εκπαίδευση, για τη διατήρηση του χαρτοφυλακίου και για την υ-

περβάση του στόχου. Ο ενάγων επειδή δεν συμφωνούσε με τους όρους του συμφωνητικού καθόσον μειώνε τις αμοιβές του και μάλιστα αναδρομικά από 11-1994, αρνήθηκε να το υπογράψει... Η τελευταία (σ.σ. εναγόμενη) χωρίς καμία συζήτηση προέβη στις 26-10-1994 στην καταγγελία τόσο της σύμβασης εργασίας όσο και της σύμβασης έργου του ενάγοντος. Ενόψει των προεκτεθέντων η καταγγελία της σύμβασης εργασίας του ενάγοντος έγινε για λόγους εκδίκησης στο πρόσωπό του από την εναγομένη, επειδή δεν συμμορφώθηκε στην επιθυμία της για τροποποίηση της σύμβασης. Η εναγόμενη ισχυρίζεται ότι ο ενάγων λόγω των πολύπλευρων δραστηριοτήτων του παρεμέλουσε την εργασία του....

Εντούτοις όπως προέκυψε η μεν παραγωγικότητα του ενάγοντος ήταν πάντοτε άριστη μέχρι την καταγγελία της εργασιακής του σύμβασης, οι δε πολύπλευρες δραστηριότητες του ενάγοντος αύξαναν κατ' ανάγκη τον κύκλο των γνωριμιών του και του κύρους του επ' ωφελεία σε τελική ανάλυση του γραφείου της εναγομένης... Ενόψει τούτων η από 26-10-1994 καταγγελία της σύμβασης εργασίας του ενάγοντος είναι άκυρη και η εναγόμενη έγινε υπερήμερη ως προς την αποδοχή των νομίμως και προσπκόντως προσφερόμενων υπηρεσιών του ενάγοντος και οφείλει να του καταβάλει τους παρακάτω αναφερόμενους μισθούς υπερημερίας... Στο ποσό αυτό δεν πρέπει να προστεθεί η μηνιαία αναλογία των αμοιβών του ενάγοντος από τις προμήθειες που ελάμβανε δυνάμει της σύμβασης έργου, εφόσον η τελευταία λειτουργούσε ανεξάρτητα και παράλληλα με την εργασιακή του σχέση σύμφωνα με τα προεκτεθέντα και ως εκ τούτου δεν αποτελούν οι αμοιβές αυτές προσαύξηση των τακτικών του αποδοχών, όπως αβασίμως ισχυρίζει ο ενάγων...

Εν κατακλείδι το δικαστήριο αποφάσισε να δεχθεί εν μέρει την αγωγή να ανγνωρίσει άκυρη την από 26-10-1994 καταγγελία της σύμβασης εργασίας του ενάγοντος και υποχρεώνει την εναγόμενη να επανατοποθετήσει το ενάγοντα στη θέση του διευθυντή γραφείων προωθήσεως πωλήσεων. Την υποχρεώνει επίσης να καταβάλει στον ενάγοντα το ποσό του 1.487... δραχμών (σ.σ. μισθούς υπερημερίας) και αναγνωρίζει ότι η εναγόμενη οφείλει να καταβάλει 500.000 δρχ. (σ.σ. ηθική βλάβη).

Οι παροχές των εταιρειών προς τους ασφαλιστικούς συμβούλους

ING Κίνητρα ανάλογα με τη βαθμίδα

Στους ασφαλιστικούς συμβούλους της ING, με βάση τη στρατηγική της Εταιρείας, παρέχονται κίνητρα ανάλογα με τη βαθμίδα τους σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους. Πιο αναλυτικά, σύμφωνα με τον κανονισμό ανάπτυξης πωλήσεων παρέχονται:

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

Σε όλους τους συνεργάτες του δικτύου αποδίδονται bonus ανάλογα με το βαθμό τους στην ιεραρχία των Πωλήσεων (Agent, Senior Agent, Executive Agent, Unit Manager, Assistant Agency Manager, Agency Manager) και με κριτήρια την νέα παραγωγή, τη διατηρησιμότητα και το χαρτοφυλάκιο. Στους συνεργάτες δίνεται η δυνατότητα να χορηγηθούν προσωπικά και στεγαστικά δάνεια με ευνοϊκούς όρους, καθώς και δάνεια για αγορά προσωπικού υπολογιστή. Οι νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι αποκτούν δικαίωμα χρηματοδότησης τον πρώτο μήνα της συνεργασίας τους μέχρι τη συμπλήρωση 24 μηνών με την Εταιρεία, με κριτήριο τη νέα παραγωγή, και εφόσον έχουν αποκτήσει την άδεια άσκησης επαγγέλματός τους. Στους συνεργάτες της ING καθώς και στους συγγενείς α' βαθμού, παρέχονται εκπώσεις ασφαλιστρών στον κλάδο Πυρός και Αυτοκινήτου. Επίσης παρέχεται έκπτωση ασφαλιστρών στο ατομικό συμβόλαιο υγείας μετά τη συνταξιοδότηση τους.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΠΑΡΟΧΕΣ

Οι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων της ING ταξιδεύουν σε προορισμούς στην Ελλάδα και στο εξωτερικό σαν επιβράβευση για την επιτυχημένη πορεία τους, βάσει ποσοτικών και ποσοτικών κριτηρίων, συμμετέχοντας στον Ετήσιο Διαγωνισμό Πωλήσεων της Εταιρείας.

Κάθε χρόνο διοργανώνεται το ετήσιο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων της ING, όπου βραβεύονται οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι με βάση τα παραγωγικά τους αποτελέσματα. Το Diamond Club είναι η υψηλότερη διάκριση του Δικτύου Πωλήσεων και βασίζεται σε μηνιαία βαθμολογία βάσει δραστηριότητας σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους και συνεργαζόμενες Εταιρείες της ING, όπου στο τέλος του χρόνου οι πρώτοι από κάθε βαθμίδα έχουν συγκεκριμένα προνόμια, όπως παροχή αυτοκινήτου, γεύμα με τον Πρόεδρο της Εταιρείας, οικογενειακό ταξίδι στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό κ.ά. Με αφορμή την παγκόσμια

χορηγία της ING στην Ομάδα της Renault F1, πραγματοποιούνται διαγωνισμοί βάσει παραγωγής, οι οποίοι δίνουν τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς συμβούλους να παρακολουθήσουν τα δοκιμαστικά και τους αγώνες Grand Prix, καθώς και να οδηγήσουν μονοθέσιο F1.

Επίσης όλοι οι συνεργάτες του Δικτύου έχουν τη δυνατότητα να ενταχθούν στο Ομαδικό Ασφαλιστήριο Σύνταξης της Εταιρείας με κριτήρια την παραγωγή και το χαρτοφυλάκιο τους. Επίσης, στα δύο προγράμματα κάλυψης που προσφέρει το Ομαδικό Ασφαλιστήριο Υγείας έχουν τη δυνατότητα να ενταχθούν όλοι οι συνεργάτες του Δικτύου, με κάλυψη και των προστατευόμενων μελών τους, με κριτήριο το ύψος χαρτοφυλακίου τους και το βαθμό τους.

Η ING εντάσσει στην Ομαδική Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβούντων όλους τους συνεργάτες του Δικτύου, ανεξαρτήτως βαθμού, οι οποίοι συμμετέχουν με ένα ελάχιστο ποσό στην Ομαδική Ασφάλιση. Γενικότερα οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, καθώς και όλο το Δίκτυο Πωλήσεων, υποστηρίζονται από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας με τους παρακάτω τρόπους: ● Με το Τμήμα Sales Support, το οποίο αποτελεί το συνδετικό κρίκο μεταξύ της Διοίκησης και του Δικτύου Πωλήσεων ● Με συνεχή, ευέλικτη και καινοτόμο εκπαίδευση μέσα από σύγχρονα εργαλεία και μεθόδους για τη μεγαλύτερη δυνατή ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους ● Με τα Τμήματα Customer Service Desk & Call Center, τα οποία είναι υπεύθυνα για τη μεγιστοποίηση της εξυπηρέτησής των πελατών, ενώ παράλληλα διευκολύνουν την επικοινωνία τους με τους ασφαλιστικούς συμβούλους ● Με το Τμήμα Leads & Campaign Management, το οποίο στόχο έχει τη δημιουργία ενεργειών για την εξεύρεση νέων πελατών ● Με τα σύγχρονα προϊόντα και τις υπηρεσίες όλων των Εταιρειών του Ομίλου και των Εταιρειών με τις οποίες συνεργάζεται, όπως ING Ασφαλειών Ζωής, ING Γενικών Ασφαλειών, ING Μεσιτική, ING ΑΕΔΑΚ, Τράπεζα Πειραιώς ● Με τη λειτουργία πρότυπου Συμβουλευτικού Κέντρου Καριέρας, το οποίο προσφέρει σεμινάρια που βοηθούν τους ασφαλιστικούς συμβούλους να αναπτύξουν τις προσωπικές τους ικανότητες και να ανακαλύψουν τα ταλέντα τους ● Με παροχή πλήρους τεχνολογικής υποστήριξης.

ΕΘΝΙΚΗ Εξασφάλιση εργασιακού περιβάλλοντος υψηλών προδιαγραφών.

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας προσφέρει μία σειρά υψηλών παροχών προς τους ασφαλιστικούς συμβούλους εξασφαλίζοντας όπως επισπαινει ένα εργασιακό περιβάλλον υψηλών προδιαγραφών.

Ειδικότερα μεταξύ άλλων παρέχει: ● Συνεχής εκπαίδευση υπό μορφή σεμιναρίων, για πωλήσεις και σχετικά με τα προϊόντα της Εταιρείας ● Ηλεκτρονική εκπαίδευση ● Διαφήμιση στον κλαδικό τύπο και κατά διαστήματα στην τηλεόραση και στο ραδιόφωνο ● Συναντήσεις, επισκέψεις και άμεση και συχνή επικοινωνία με τους ασφαλιστικούς συμβούλους με σκοπό την επίλυση των προβλημάτων τους και την υποστήριξη/ανάπτυξη παραγωγής.

Μέσα παρακίνησης: ● Ταξίδια ● Συνέδρια ● Ανά τρίμηνο διατίθενται 10 αυτοκίνητα στους δέκα πρώτους ασφαλιστικούς συμβούλους ● Μηχανογραφική υποστήριξη πελατολογίου ● Θεσμοθετημένος κανονισμός εξέλιξης και αμοιβών.

-Οικονομικά κίνητρα για ανάπτυξη των εργασιών (στεγαστικά δάνεια με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους, δάνεια ευκολίας) ● Μειωμένα ασφάλιστρα για προσωπικά ασφαλιστήρια αυτοκινήτων και πυρός ● Εξασφάλιση εργασιακού περιβάλλοντος υψηλών προδιαγραφών.

Πέραν των προμηθειών, οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, δικαιούνται επιπλέον αμοιβές, οι οποίες υπολογίζονται με ποσοστό επί της πρωτοετούς παραγωγής τους. Τα όρια της παραγωγής, καθώς και τα ποσοστά αμοιβής καθορίζονται με εγκυκλίους. Υπάρχει ομαδικό Ασφαλιστήριο Ζωής και Υγείας, στο οποίο υπάρχουν κατηγορίες καλύψεων. Σε αυτό εντάσσονται όσοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι το επιθυμούν. Η κατηγορία και τα ασφάλιστρα, καθορίζονται από το ύψος προμηθειών τους. Επίσης, η Εταιρεία παρέχει κάθε χρόνο, Αποταμιευτικό πρόγραμμα δωρεάν, σε όσους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, υπερβαίνουν συγκεκριμένο όριο παραγωγής.

Για την κάλυψη της Αστικής Ευθύνης, υπάρχει Ομαδικό Συμβόλαιο Agency System. Το ύψος των ασφαλιστρών καθορίζεται από τις ετήσιες προμήθειες και αμοιβές του συνεργάτη. Η κάλυψη παρέχεται δωρεάν σε Ασφαλιστικούς Συμβούλους οι οποίοι έχουν επιτύχει ορισμένο ύψος πρωτοετούς παραγωγής, καθώς και στις βαθμίδες των κορυφαίων και Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων.



Πληθώρα bonus προς τον Ασφαλιστικό της Σύμβουλο

Η International Life, αναγνωρίζοντας το ρόλο του Ασφαλιστικού Συμβούλου ως τη βάση της ανάπτυξής της, επί σειρά ετών παρέχει μία σειρά σημαντικών προνομίων.

Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται και τα εξής: Προμήθειες, κλιμακούμενες βάσει παραγωγής, που φτάνουν το 70% στα τιμολόγια ζωής και το 30% στις συμπληρωματικές καλύψεις ● Bonus Διατηρησιμότητας, γιατί η ποιότητα εξυπηρέτησης του πελάτη πρέπει να διατηρείται σε υψηλά επίπεδα και η προσπάθεια αυτή να επιβραβεύεται ● Bonus Στρατολόγησης Νέων Συνεργατών. Πρόκειται για Επίδομα προς τον ασφαλιστικό σύμβουλο, που προκύπτει από την παραγωγή του νέου συνεργάτη που συνέστησε ● Bonus Εισπράξεων. Καταβάλλεται δύο φορές το χρόνο και είναι ποσοστό (%) στα εισπραχθέντα μικτά ασφάλιστρα.

Διακρίσεις Πρώτων Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ετήσια πηθική αμοιβή, με τελετές βράβευσης και στο ετήσιο Συνέ-

δριο και στο ετήσιο Ταξίδι ● Ανώτατη κατηγορία Ασφαλιστικού Συμβούλου: Λέσχη Προέδρου. Συμμετοχή με παραγωγικά και ποιοτικά κριτήρια.

Υλικές απολαβές: αύξηση κλίμακας προμηθειών, Συμβόλαιο Αστικής Ευθύνης, συμμετοχή στις Ημερίδες του MDRT στην Ελλάδα, συμμετοχή στο ετήσιο Συνέδριο του MDRT στο εξωτερικό, έκπτωση σε διαφημιστικά δώρα, κ.ά.

Ηθικές απολαβές: Αρθρογραφία-προβολή, συμμετοχή σε εκπαιδευτικά προγράμματα (LIMRA, MDRT), γεύμα με τον Πρόεδρο κ.ά.

Ομαδικό Ασφαλιστήριο Ζωής & Υγείας

Καλύψεις για Δόκιμους Ασφαλιστικούς Συμβούλους: Θάνατος από ατύχημα, Μόνιμη Ολικής ανικανότητα από ασθένεια/ατύχημα, Μόνιμη Μερική ανικανότητα από ατύχημα, Ιατρικά έξοδα από ατύχημα, Αποζημίωση Εξόδων Νοσοκομειακής Περιθαλψης, Επείγουσα Αερομεταφορά.

Προϋποθέσεις Συμμετοχής στο πρόγραμμα: Υπάγονται στο πρόγραμμα οι Δόκιμοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι μετά τη πρώτη μηνιαία επιδότησή τους. Η ασφάλιση διαρκεί maximum για 6 μήνες και με την προϋπόθεση ότι συνεχίζεται η συνεργασία τους με την εταιρεία.

Καλύψεις για Ασφαλιστικούς Συμβούλους: Ασφάλεια Ζωής, Ασφάλεια Μόνιμης Ολικής ανικανότητας από ασθένεια/ατύχημα, Ασφάλιση Προσωπικών ατυχημάτων, Απώλεια Εισοδήματος, Αποζημίωσης Εξόδων Νοσοκομειακής Περίθαλψης, Επίδομα Μητρότητας, Επείγουσα Αερομεταφορά.

Προϋποθέσεις Συμμετοχής στο πρόγραμμα: Υπάγονται όλοι οι πιστοποιημένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Η ασφάλιση συνεχίζεται εφόσον ο συνεργάτης έχει Μέσο Μηνιαίο Σύνολο Προμηθειών € 500 το μήνα ● Εξω-νοσοκομειακή Περίθαλψη (ίδιο Πρόγραμμα για όλες τις βαθμίδες). Το πρόγραμμα παρέχει: Συντονιστικό (τηλεφωνικό) κέντρο για ιατρικές συμβουλές, κλείσιμο ραντεβού, αποστολή γιατρών στο σπίτι, δωρεάν ιατρικές επισκέψεις το χρόνο, διαγνωστικές-εργαστηριακές εξετάσεις.

Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα

Πρόκειται για πρόγραμμα DAF καθορισμένης εισφοράς, με συμμετοχή της εταιρείας κατά 50%. Στη λήξη τα κεφάλαια καταβάλλονται είτε σαν Εφάπαξ είτε σαν Μηνιαία Σύνταξη, ανάλογα με την επιλογή του ασφαλισμένου.

Προϋποθέσεις Συμμετοχής στο πρόγραμμα: Πιστοποίηση ασφαλιστικού συμβούλου, επίσης εισόδημα από 2.400€ ● Ασφαλιστήριο συμβόλαιο Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβούντων Προσώπων (Ασφαλιστικών Εργασιών). Παρέχεται και με δυνατότητα επεκτάσεων στη βασική κάλυψη (π.χ. απιστία υπαλλήλων, απώλεια εγγράφων, λίβελος και συκοφαντία). Χωρίς κριτήρια συμμετοχής, ενώ απαλλαγή στα ασφάλιστρα υπολογίζεται βάσει των καλύψεων και του συνόλου της προμήθειας του ασφαλιστικού συμβούλου.

Εκπαίδευση: Η εκπαιδευτική δραστηριότητα της Εταιρείας μας (τελείως δωρεάν για το συνεργάτη, με υποχρεωτική παρακολούθηση και σύμφωνα με παραγωγικές και χρονικές προϋποθέσεις) καθορίζεται σύμφωνα με το Εκπαιδευτικό Πλάνο 2008, που έχει ήδη διανεμηθεί στο δίκτυο πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό,

Ετήσιο Ταξίδι Διαγωνισμού Πωλήσεων

Ενέργειες Marketing (Συμμετοχή σε εκθέσεις-Εκδηλώσεις, κ.λ.π., διαφημιστικά έντυπα, επιστολές, newsletters πελατών, Στοιχεία Κοινωνικής Ασφάλισης, Υπολογιστές (calculators) ασφάλισης, Εταιρικό Περιοδικό INLIFE, κ.α.).

Πληροφοριακά Συστήματα Συνεργατών:

- Σύστημα Συνεργατών InLife
- SmartLine
- www.inlife.gr. Το βραβευμένο site της ασφαλιστικής αγοράς στην υπηρεσία και του ασφαλιστικού συμβούλου με πλήθος παροχών (εορτολόγιο, καθημερινή ενημέρωση τύπου, δελτία τύπου, κ.α.)
- www.womanslife.gr ένας ακόμη πρωτότυπος διαδικτυακός τόπος από την International Life, που προσφέρεται σαν υπηρεσία στις πελάτισσες, και όχι μόνο, των ασφαλιστικών μας συμβούλων.

Το παρελθόν δεν μας ανήκει για να το αλλάξουμε, αλλά το αύριο είναι δικό μας, να προσπαθήσουμε να το κατακτήσουμε

τους κάνετε να αποχωρούν εντελώς από το επάγγελμα; Μήπως θα έπρεπε να ασχοληθείτε ώστε να κάνετε ελκυστικό το επάγγελμα σε χιλιάδες νέους πτυχιούχους, οι οποίοι «στοιβάζονται» άνεργοι στα ζαχαροπλαστεία ανατρέποντας την απασχόληση η οποία επικρατεί για το επάγγελμα. Μήπως θα έπρεπε να κάνετε μελέτες για ενδεχόμενο κορεσμό των τραπεζών στο κοντινό μέλλον, διαθέσιμες δανειών κι επομένως ασφαλιστικής ύλης από αυτές;

Γνωρίζετε ότι η έλλειψη service δημιουργεί στην τραπεζική παραγωγή ακυρώσεις 45%; Μπορούν άραγε οι τράπεζες να ασχοληθούν με σύνθετους κινδύνους; Μήπως πρέπει να αλλάξετε νοοτροπία πριν είναι αργά; Μήπως πρέπει να αντιληφθείτε ότι η συμπόρευση με τους διαμεσολαβούντες είναι μονόδρομος; Το κόστος των διαμεσολαβούντων όπως ισχυρίζεστε είναι υψηλό. Όχι κύριοι, το κόστος των παραγωγικών επαγγελματιών είναι χαμηλό, είναι εκτός των άλλων ο οικονομικότερος τρόπος διαφήμισής σας, πάντα ήταν. Αυτό το οποίο δεν έχετε αντιληφθεί μετά από 35 χρόνια ιστορίας είναι το πολύ απλό. Τα ασφαλιστήρια «δεν αγοράζονται, πωλούνται». Το κυρίαρχο πρόβλημά σας πρέπει να είναι η αναπτυξιακή δράση. Τα αποτελέσματά σας όμως είναι τραγικά, αύξηση εργασιών 2,41%... εκ των οποίων 0,16% στον κλάδο ζωής... Συγχαρητήρια στους απανταχού διευθύνοντες,

«εραστές» των ασαφών και λαθεμένων πειραματισμών.

Ασχοληθείτε σοβαρά, 1ον με τους καταχρηστικούς όρους των συμβολαίων σας, 2ον εάν θέλετε να ασχοληθείτε σοβαρά με τις συνταξιοδοτικές ανάγκες των Ελλήνων και να γίνετε πραγματικά ο 3ος ΠΥΛΩΝΑΣ, καταδεχθείτε να ασχοληθείτε με σοβαρότητα, καταργώντας αδιαφανείς επενδυτικές δραστηριότητές σας. Αναβαθμίστε το επάγγελμα με συμβάσεις ξεκάθαρες ώστε να προσελκύσετε σοβαρά άτομα τα οποία θα αισθανθούν ότι το έργο τους στο μέλλον του χρόνου θα είναι κατοχυρωμένο και όχι «βορά» στη διάθεση της πολιτικής των εταιρειών σας. Τα σωματεία των διαμεσολαβούντων πρέπει επιτέλους να επανεξετάσουν το ρόλο τους, ο οποίος θα έπρεπε να μετατραπεί σε έντονα παρεμβατικό (αλλαγές νοσοκομειακών προγραμμάτων, με ταυτόχρονη μείωση προμηθειών), συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών με αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, με χαμηλότερο ασφάλιστρο, καταγγελίες εναντίον των τραπεζών, για τον βίαιο τρόπο ασφάλισης των ασφαλισμένων. Γενικώς για τις παραπλανητικών διαφημίσεις, θα πρέπει επιτέλους οι εκπρόσωποι των διαμεσολαβούντων να συνεργασθούν με τις Ενώσεις Καταναλωτών. Πρέπει να ασχοληθούν με τις αδιαφανείς διαδικασίες τοποθέτησης των μαθηματικών αποθεμάτων, λόγω της αδυναμίας ελέγχου της πολιτείας, κι επο-

μένως των αποδόσεων τις οποίες λαμβάνουν οι πελάτες από τις ασφαλιστικές εταιρείες. Όσον αφορά τις αποικιακού τύπου συμβάσεις πρέπει τα σωματεία να έχουν έντονα διεκδικητικό ρόλο, διαμαρτυρόμενα στο αρμόδιο υπουργείο Ανάπτυξης, ζητώντας την κατοχύρωση του έργου των διαμεσολαβούντων με εγγυημένη minimum σύμβαση. Πρέπει τα σωματεία να διαμαρτυρηθούν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών για τον τρόπο που ασκούν οι εταιρείες-μέλη τις μονομερείς και καταχρηστικές εκδιώξεις των συνεργατών τους. Όλα τα παραπάνω μπορούν να γίνουν πράξη με κώδικα δεοντολογίας και από τις δύο πλευρές. Μπορούμε συνεργαζόμενοι με τις τράπεζες να πραγματοποιήσουμε θαύματα. Μας περιμένει το 7% τουλάχιστον του ΑΕΠ, μας περιμένει το 93% των ασφαλίστων οικιών, από την ασφάλιση σεισμού, μας περιμένουν συμπληρωματικές συντάξεις, μας περιμένουν τα προγράμματα Ζωής, τα οποία είναι είναι 11% του πληθυσμού, τα προγράμματα Υγείας τα οποία βρίσκονται στο 16%, να αποδιώξουμε από τη συνείδηση του Έλληνα καταναλωτή την έλλειψη εμπιστοσύνης προς τις ασφαλιστικές εταιρείες. Όλα τα παραπάνω νομίζετε ότι μπορούν να γίνουν από «γκισιέ», από διαφημίσεις ή άλλου είδους εναλλακτικά δίκτυα; Απατάσθε.

Εάν ναι, σας εύχομαι καλή τύχη, στο δρόμο προς την αποτυχία.

Του Ιωάννη Μπουραλάκη, Μέλος Δ.Σ. ΠΣΣΑΣ

Είναι κοινή και αδιαμφισβήτητη διαπίστωση ότι το τελευταίο διάστημα η ασφαλιστική αγορά διέρχεται βαθύτατη κρίση. Κρίση ταυτότητας, επιλογών, κατευθύνσεων, αποφάσεων, στρατηγικής. Από την «κραταιά» ασφαλιστική βιομηχανία εξαρτούν το εισόδημά τους 50.000 άτομα, υπάλληλοι και διαμεσολαβούντες. Εργαζόμενοι οι οποίοι βιώνουν την κρίση. Σε μία χώρα με το 2,3% του ΑΕΠ να διατίθεται στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά να τη διακρίνει η αισιοδοξία, θα έπρεπε οι διευθύνοντες να ασχολούνται μόνο με τους τρόπους, τα μέσα, τις τεχνολογικές κινήσεις, της υποδοχής εις το μέλλον των τεράστιων κεφαλαίων που αναμένονται να εισρεύσουν στην Ασφαλιστική Αγορά. Αντί αυτού βλέπουμε τις εταιρείες, να έχουν βραχυκυκλώσει μεταξύ των οδοντιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, των ενιαίων λογιστικών προτύπων, των κανόνων της παγκοσμιοποίησης, θέματα τα οποία έπρεπε όντως να τους απασχολούν, αλλά όχι μόνο.

Κύριοι, σας χρειαζόμαστε εμείς οι διαμεσολαβούντες να ασχοληθείτε με την αναπτυξιακή δράση των εταιρειών σας, δίνοντάς μας τις σωστές κατευθύνσεις, τις σωστές γνώσεις, την αισιοδοξία προοπτική, την εμπιστοσύνη σας, τη σταθερή σας διαβεβαίωση ότι στο μέλλον θα πορευτείτε μαζί με τους διαμεσολαβητές και όχι χωρίς αυτούς.

Καλά είναι τα εναλλακτικά δίκτυα, αλλά μπορείτε να στηρίζετε τη μελλοντική σας ανάπτυξη σε αυτά; Μήπως έπρεπε να αντιληφθείτε ότι το τραπεζικό κατεστημένο είναι «εχθρός» και όχι να συνδραστηριοποιήστε μαζί του; Μήπως έπρεπε να έρθετε σε ευθεία αντιπαράθεση, οργανώνοντας μέσω των συνεργαζομένων διαμεσολαβούντων, στρατηγική «επίθεσης» αντί να στέλνετε στο σπίτι τους, τους διαμεσολαβούντες ή δημιουργώντας κλίμα στις τάξεις τους, ώστε να

Μελέτη CEA

Της ΣΟΦΗΣ ΛΟΥΚΑ

Η βιομηχανία ασφάλισης αυτοκινήτων να επικεντρωθεί σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο

1) στη μείωση των μέσων ασφαλιστρών προς όφελος του ασφαλιζόμενου,

2) στην περαιτέρω ενοποίηση των αγορών της ασφάλισης αυτοκινήτων στην Ευρώπη και

3) στην ενδυνάμωση των προνομίων από την ευρωπαϊκή ενοποίηση στον τομέα ασφάλισης αυτοκινήτων προς όφελος των καταναλωτών

Δέσμια των μονοπωλίων η ασφάλιση αυτοκινήτου

Δύο βασικοί παράγοντες επηρεασμού του ύψους της αποζημίωσης είναι οι δικαστικές αποφάσεις για τα όρια αποζημίωσης των θυμάτων και το κόστος επισκευής ή αντικατάστασης του οχήματος, που καθορίζεται από τους κατασκευαστές. Όπου οι αγορές αυτές δεν έχουν απελευθερωθεί, η αντικατάσταση μηχανικών τμημάτων τείνει να είναι πιο ακριβή, υπογραμμίζει μελέτη της CEA για την ασφάλιση αυτοκινήτων στην Ε.Ε.

Οι ασφάλειες αυτοκινήτων είναι η πιο διαδεδομένη παροχή της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Πρόκειται για μια ασφάλεια που προστατεύει τους καταναλωτές από οικονομικές απώλειες σε περίπτωση ατυχήματος. Το σχετικό συμβόλαιο προβλέπει για τους καταναλωτές να πληρώνουν τα ασφαλιστρα και για την εταιρεία να πληρώνει τυχόν ζημιά του οχήματος, σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου. Από τη στιγμή που όλοι οι Ευρωπαίοι πολίτες που έχουν αυτοκίνητο ή γενικότερα μηχανοκίνητο όχημα οφείλουν και είναι επιβεβλημένο να το ασφαλίζουν, ο τομέας αυτός καλύπτει περίπου 300 εκατομμύρια οχήματα σε ολόκληρη την Ευρώπη, με σκοπό την προστασία των οδηγών της και των οικογενειών τους από τα ατυχήματα. Και μόνο ο προαναφερθείς αριθμός είναι αποκαλυπτικός του γεγονότος ότι η ευρωπαϊκή αγορά αυτοκινήτων είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο, προηγείται δηλαδή αυτής της βόρειας Αμερικής (Ηνωμένες Πολιτείες, Καναδάς) γνωρίζοντας τα τελευταία πέντε χρόνια ανάπτυξη της τάξεως του 2,4%. Αυτή τη στιγμή στην Ευρώπη λειτουργούν περίπου 1.000 εταιρείες ασφάλισης αυτοκινήτων. Το έτος 2006 το εταιρικό αυτό σύνολο κατέδειξε συνολικά έσοδα ασφαλιστρών της τάξεως των 127, 2 δισ. ευ-

ρώ, ένα ποσό που αποκάλυψε πτώση της τάξεως του 1% σε σχέση με τα έσοδα ασφαλιστρών το έτος 2005. Η χρηματική αυτή πτώση προκλήθηκε κατά κύριο λόγο από τη μείωση στα ασφαλιστρα ευθύνης των ασφαλιζόμενων. Ωστόσο τα έξοδα από τις συνολικές αξιώσεις αποζημιώσεων στην Ευρώπη παρέμειναν σταθερά από το 2000 μέχρι σήμερα. Μια σχετική μακροπρόθεσμη παρατήρηση είναι ότι οι δείκτες αποζημιώσεων (έξοδα αποζημιώσεων / ασφαλιστρών) αναφέρει ότι η αγορά ασφάλισης αυτοκινήτων ακολουθεί ένα κυκλικό μοντέλο. Η πτωτική τάση που παρατηρείται στα λειτουργικά έξοδα σε σύγκριση με τα έσοδα των ασφαλιστρών, υπογραμμίζει τις προσπάθειες που γίνονται από τους ασφαλιστές να μειώσουν το μερίδιο αυτών των κοστών στην τιμή των ασφαλιστρών. Οι δε παρατηρήσεις από τους συνολικούς δείκτες, οι οποίοι έπεσαν κάτω από το 100% τα τελευταία χρόνια, επιβεβαιώνει την κυκλική φύση της βιομηχανίας ασφάλισης αυτοκινήτων. Η οικονομική θεωρία εξηγεί τον κύκλο της ανάληψης ασφάλισης από τη σχετική αγορά, όπως αυτή κινητοποιείται και κατευθύνεται από τις δυνάμεις του ανταγωνισμού. Παρότι το επίπεδο των ασφαλιστρών της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτων μειώθηκε, υπάρχουν μεγάλες διαφορές ανάμεσα στα διάφορα κράτη – μέλη της ένωσης των «27», όσον αφορά τα ασφαλιστρα ευθύνης κατά ασφαλιζόμενο. Για παράδειγμα ποικίλλουν από 72 ευρώ στη Λετονία σε 391 ευρώ στο Λουξεμβούργο. Οι τιμές αντανακλούν τη διαφορετικότητα στη συχνότητα των αιτήσεων για αποζημίωση και στο μέσο κόστος αυτών κατά περιοχή ή χώρες. Επομένως, ένα άτομο που ζει σε ένα συγκεκριμένο κράτος, μπορεί να πληρώνει περισσότερα για την α-

σφάλισή του από έναν άλλον Ευρωπαίο πολίτη άλλης χώρας, επειδή τα επίπεδα των ασφαλιστρών αντανακλούν το εθνικό περιβάλλον. Τα ασφαλιστρα επηρεάζονται μεταξύ άλλων από τις συνθήκες οδικής ασφάλειας στους δρόμους ή το μέσο κόστος των αποζημιώσεων (τιμές επιδιόρθωσης, ιατρικά έξοδα κ.ά.). Η τιμή επίσης που καλείται να καταβάλει ο ασφαλιζόμενος επηρεάζεται από τους διαφορετικούς εθνικούς φόρους και τις επιβολές. Για παράδειγμα, ο φόρος επί της ασφάλισης αυτοκινήτων ποικίλλει από μηδέν στα περισσότερα νέα κράτη – μέλη της ένωσης αλλά και στη Σουηδία και τη Νορβηγία έως και 55% επί της τιμής των ασφαλιστρών στη Δανία. Το μέσο κόστος των αποζημιώσεων επίσης ποικίλλει στις 27 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης εξαιτίας των διαφορετικών νομοθετικών πλαισίων που είναι σε ισχύ σε εθνικό επίπεδο. Με μια πρώτη ματιά μπορεί η ασφάλιση αυτοκινήτου να μοιάζει ίδια στους ασφαλιζόμενους των ευρωπαϊκών κρατών, ωστόσο οι ισχύουσες πολιτικές στα μέλη της Ένωσης των «27» προβλέπουν διαφορετικά ποσά κάλυψης (απεριόριστη κάλυψη, αποζημίωση μη ευθύνης κ.ά.). Από τη στιγμή που η ποικιλία στην τιμή αντανακλά τις τοπικές ιδιαιτερότητες ανά χώρα, μια συγκεκριμένη προσέγγιση απέναντι στην τιμή των ασφαλιστρών για τα αυτοκίνητα αποδεικνύεται εξαιρετικά δύσκολη.

Το μέσο κόστος αποζημίωσης

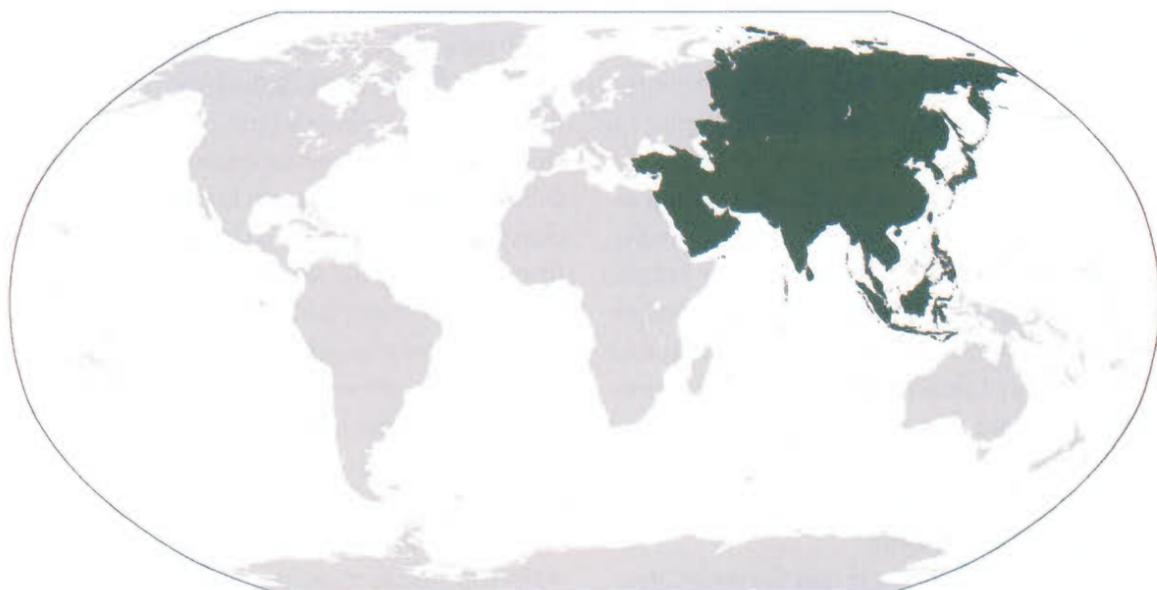
Οι ασφαλιστές πάντως θέτουν τα όρια των ασφαλιστρών, ανάλογα με τα αποτελέσματα της ανάλυσης που διενεργούν σχετικά με την πιθανότητα ο ενδιαφερόμενος για ασφάλιση να κάνει αίτηση για αποζημίωση, αλλά και σε σχέση με το κόστος αυτών των ενδεχόμενων αποζημιώσεων. Η συχνότητα πάντως των αιτήσεων για αποζημίωση μειώθηκε στα περισσότερα κράτη της Δυτικής Ευρώπης, κυρίως λόγω της βελτίωσης της οδικής ασφάλισης, αλλά και πάλι ποικίλλει αρκετά από χώρα σε χώρα. Για παράδειγμα στην Αυστρία το 11%

των ασφαλιζόμενων έκανε αίτηση για αποζημίωση μέσα στο 2005, ενώ μόνο ένα 3% ήταν το αντίστοιχο ποσοστό των αιτούντων αποζημίωσης στη Φιλανδία. Αυτές οι ποσοστιαίες διακυμάνσεις μπορούν να εξηγηθούν και πάλι με βάση τις τοπικές ιδιαιτερότητες, όπως είναι η οδική πυκνότητα, ο αριθμός των οχημάτων, οι συνθήκες οδήγησης, ο δείκτης απάτης, το φαινόμενο της μη ασφάλισης κ.ά. Μοιραία εξίσου ποικίλλει και το μέσο κόστος των αποζημιώσεων στη βιομηχανία ασφάλισης αυτοκινήτων στην Ευρώπη. Για παράδειγμα το μέσο κόστος αποζημίωσης στη Φιλανδία ξεπερνά τα 5.000 ευρώ, ενώ στην Ιταλία αναγνωρίζεται στα 4.000 ευρώ και στη Λετονία και τη Σλοβακία στα μόλις 1.000 ευρώ. Δύο βασικοί παράγοντες επηρεασμού της τιμής του κόστους είναι αφενός η προσωπική αποζημίωση τραυματών που καθορίζονται κατά κύριο λόγο από τα εθνικά δικαστικά συστήματα, ενώ αφετέρου είναι ότι τα συγκεκριμένα κόστη αυξάνονται ταχύτερα από τον πληθωρισμό και αφετέρου η αποζημίωση για τη διόρθωση του οχήματος ή την αντικατάσταση μηχανικών τμημάτων του που καθορίζεται από τους κατασκευαστές αυτοκινήτων. Όπου οι αγορές αυτές δεν έχουν απελευθερωθεί, η αντικατάσταση μηχανικών τμημάτων τείνει να είναι πιο ακριβή. Η τιμή του ίδιου μηχανικού τμήματος μπορεί να ποικίλλει έως 20% από χώρα σε χώρα στην Ευρώπη. Συνειρμικά με όλα τα παραπάνω η CEA, η ευρωπαϊκή ομοσπονδία ασφάλισης και αντασφάλισης η οποία συγκέντρωσε και τα προαναφερθέντα στοιχεία, προτείνει στη βιομηχανία ασφάλισης αυτοκινήτων να επικεντρωθεί σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο 1) στη μείωση των μέσων ασφαλιστρών προς όφελος του ασφαλιζόμενου 2) στην περαιτέρω ενοποίηση των αγορών της ασφάλισης αυτοκινήτων στην Ευρώπη και 3) στην ενδυνάμωση των προνομίων από την ευρωπαϊκή ενοποίηση στον τομέα ασφάλισης αυτοκινήτων προς όφελος των καταναλωτών.



Όμιλος εταιρειών ERGO

Η Εταιρεία θα λειτουργεί πλέον με την επωνυμία
ERGO Daum Direct Auto Insurance Company Ltd



Απλώνεται και στην Ασία

Το 65% του μετοχικού κεφαλαίου της ασφαλιστικής Daum Direct Auto Insurance, του δεύτερου μεγαλύτερου οργανισμού άμεσης ασφάλισης αυτοκινήτων της Νότιας Κορέας, εξαγόρασε ο Όμιλος ασφαλιστικών εταιρειών ERGO, κίνηση που αποτελεί σημαντικό βήμα για την υλοποίηση της διεθνούς στρατηγικής στην ERGO International σε επιλεγμένες αγορές της Ασίας. Η συναλλαγή αυτή θα παρέχει στον όμιλο ERGO τη δυνατότητα να επεκτείνει τη μέχρι τώρα επιτυχημένη παρουσία του στην περιοχή, και να συμπληρώσει τις δραστηριότητες υγείας και νομικής προστασίας στην Κορέα. Η συμφωνία, η οποία υπεγράφη, προβλέπει τη διατήρηση ποσοστού 25% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας από τη LIG Insurance και ποσοστού 10% από την εταιρεία Daum Communications, η οποία έχει μια ισχυρή και ιδιαίτερα ανταγωνιστική θέση στην αγο-

ρά αυτοκινήτων της Νότιας Κορέας, με 260 εκατ. ευρώ ασφάλιστρα το 2007 και 15% μερίδιο αγοράς στην αναπτυσσόμενη άμεση αγορά. Η Εταιρεία έχει ένα ευρύ πελατολόγιο καθώς και ένα πολύ γνωστό εμπορικό όνομα στην αγορά, ενώ παράλληλα διακρίνεται για την αποτελεσματική διαχείριση και την επιτυχημένη επιχειρηματική ομάδα της.

Την ικανοποίησή του για τη συμφωνία εξέφρασε ο Andreas Kleiner, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ERGO International και υπεύθυνος για την περιοχή της Ασίας, ενώ από την πλευρά του ο William Choi, CEO της Daum Direct, σημείωσε ότι η ERGO κέρδισε μια πρόσβαση στην ελκυστική αγορά της άμεσης ασφάλισης αυτοκινήτων της Νότιας Κορέας και η Daum Direct έναν πολύ σεβαστό σύνεταρο.



Μπράβο!

Τώρα η καλή οδήγηση επιβραβεύεται.

Νέα πρωτοποριακά ευέλικτα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου από τη VICTORIA με τιμές "κομμένες και ραμμένες" στα μέτρα σας.

Είναι φυσιολογικό να τα ζητάτε όλα στην ασφάλιση του αυτοκινήτου σας. Αξιοπιστία, εξυπηρέτηση και ασφάλεια σε τιμή που αφορά ... μόνο εσάς. Αποκτήστε σήμερα ένα από τα πέντε καινούργια ασφαλιστικά μας προγράμματα αυτοκινήτου, στην ιδανική τιμή. Το νέο «έξυπνο» τιμολόγιό μας, αναγνωρίζει τη μοναδικότητά σας και μετατρέπει την επιλογή σας σε πραγματική ευκαιρία. Μόνο για εσάς από τη Victoria, θυγατρική του ισχυρού ομίλου ERGO.

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

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!

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



Εν πλω, τελέσθηκε η αποφοίτηση του σπουδαστών του Coordinators College για την τάξη 2007-2008. Η πρωτοποριακή τελετή αποφοίτησης έγινε στο πλαίσιο 3ήμερου εκπαιδευτικού συνεδρίου στο Μπάρι Ιταλίας στα μέσα Ιανουαρίου και συνδιοργανώθηκε με την ταξιδιωτική εταιρεία του Ομίλου Coordinators την Icotravel και με τη βοήθεια της εταιρείας SUPERFAST. Οι απόφοιτοι του Coordinators College φοίτησαν στον εκπαιδευτικό κύκλο σπουδών «Insurance Brokers – Loss adjusters

– Underwriters» και αποτελούν τους πρώτους πιστοποιημένους εκπαιδευτές – ασφαλιστικούς πραγματογνώμονες – Underwriters στην Ελλάδα κατά σύστημα ποιότητας ΜQI, καθώς και με αντίστοιχο δίπλωμα, μετά από τριών ετών ακαδημαϊκές σπουδές. Κατά το συνέδριο παρουσιάστηκαν πτυχιακές εργασίες των αποφοίτων με πραγματικά cases, καθώς και εισηγήσεις καθηγητών σχετικές με τα ειδικά έντυπα του συστήματος πιστοποίησης ΜQI για την ασφαλιστική ποιότητα και την ολοκληρωμένη παροχή υπηρεσιών, όπως ορίζει το ΠΔ 190/2006 για τους Διαμεσολαβούντες, που αφορούν τα προσωπικά δεδομένα και την τήρηση των αρχείων των πελατών. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν, πέραν των εργασιών του συνεδρίου, τη φιλοξενία του πληρώματος της SUPERFAST V, αλλά και μια

Οι πρώτοι πιστοποιημένοι Underwriters

πλιόλουστη εξόρμηση στα αξιοθέατα και καταστήματα της γειτονικής Ιταλίας, καθώς ο καιρός φαίνεται να έκανε τη χάρη στην ελληνική ομάδα. Οι βραδιές έκλειναν με πλουσιο ελληνικό γλέντι στο PLANETS BAR του πλοίου. Η «πλωτή» τελετή αποφοίτησης της COORDINATORS, που σηματοδοτεί το κλείσιμο των συνεδρίων για το 2007 και μια δυνατή έναρξη για το 2008, θα καθιερωθεί ως εκδήλωση από το Group COORDINATORS. Η επόμενη τάξη αποφοίτησης θα ετοιμάσει τις βαλίτσες της τον Ιούλιο 2008.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέοι διαμεσολαβούντες

Νέοι άνθρωποι πλαισιώνουν συνεχώς το στελεχιακό δυναμικό των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, καθώς η προσπάθεια της εταιρείας για εμπλουτισμό του εταιρικού δικτύου με νέα στελέχη, που έχουν μεγάλους στόχους και ενστερνίζονται το όραμά της, είναι συνεχής, γεγονός, που όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, αποτυπώνεται στα «νούμερα» της παραγωγής κάθε μήνα. Πρόσφατα απέκτησαν, μετά από παρακολούθηση κύκλου μαθημάτων 100 ωρών και σχετικές εξετάσεις, τη βεβαίωση του «Δια-

μεσολαβούντος» ενενήντα νέοι ασφαλιστές, που θα πλαισιώσουν το δίκτυο σε όλη τη χώρα. Η τελετή της απονομής των βεβαιώσεων πραγματοποιήθηκε στο κτιριακό συγκρότημα της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ τις βεβαιώσεις παρέδωσαν στους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος Δούκας Παλαιολόγος, οι Γενικοί Διευθυντές Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, καθώς και ο διευθυντής πωλήσεων Κων/νος Ταραβίρας.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Πρόταση: Πανελλήνια Ομοσπονδία Διαμεσολαβούντων τώρα

Υπέρ της δημιουργίας ενιαίου οργάνου εκπροσώπησης των διαμεσολαβούντων τάσσεται ο κ. Ιωάννης Δρούλιας, Ασφαλιστικός Πράκτορας, Α' Αντιπρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Επίτιμος Πρόεδρος Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος και μέλος Δ.Σ. Παναρκαδικής Ομοσπονδίας. Ο κ. Δρούλιας με επιστολή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» επισημάνει μεταξύ άλλων ότι κύρια αιτία των προβλημάτων του κλάδου είναι η έλλειψη νομοθεσίας, που να διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και την προστασία του θεσμού από «αλεξιπτωτιστές». Σημειώνει ακόμη ότι τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει σημαντικά βήματα και προσπάθειες για την εξυγίανση και βελτίωση του θεσμού με την καθιέρωση της υποχρεωτικής εκπαίδευσης και των εξετάσεων των διαμεσολαβούντων καθώς και τη δημιουργία νέου νομοθετικού πλαισίου με την εφαρμογή της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ. με το Π.Δ. 190/2006. Προσθέτει όμως ότι για να αντιμετωπισθεί ο ξέφρενος ανταγωνισμός που δημιουργήθηκε από τις ασφαλιστικές εταιρείες στην προσπάθεια ανάπτυξης των εργασιών τους, μέσω των εναλλακτικών δικτύων, είναι ανάγκη «να συσπειρωθούμε όλοι μαζί ανεξαρτήτως βαθμίδας, νοοτροπίας, μεγέθους, κουλτούρας, γνώσεων, φυσικού ή νομικού προσώπου και να δημιουργήσουμε μια ομοσπονδία με πρότυπο την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος».



Ο κ. Ιωάννης Δρούλιας

Για να γίνει αυτό και προκειμένου να προστατεύσουμε τον ιδρώτα και το αίμα ετών και τα λεγόμενα πορτοφόλια πελατολόγια μας, από τα οποία με λεόντειες συμβάσεις θερίζουν διάφορα δίκτυα, πρέπει να βάλουμε βαθιά το χέρι στην τσέπη και να προσφέρουμε ανάλογες με τα κέρδη μας οικονομικές ενισχύσεις-συνδρομές για την πληρωμή στελεχών της ομοσπονδίας, στόχος και σκοπός της οποίας θα είναι όχι μόνο ο εκσυγχρονισμός των συμβάσεων συνεργασίας αλλά και η προστασία των επιχειρήσεών μας με κάθε τρόπο και μέσο σε ελληνικό και πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Η ομοσπονδία αυτή θα πρέπει να έχει 11 ή 15 μέλη διοικητικού συμβουλίου ούτως ώστε να εκπροσωπούνται όλες οι βαθμίδες τουλάχιστον από 2-3 μέλη η κάθε βαθμίδα και θα πρέπει το προεδρείο να είναι ετήσιας θητείας, όπως το BIPAR, να καθιερωθεί κατ' έτος και να προεδρεύει ένας από κάθε κλάδο έχοντας αντιπρόεδρους και γενικούς γραμματείς από τους άλλους κλάδους, προκειμένου να υπάρχει αξιόπιστη και αξιόλογη εκπροσώπηση (κυλιόμενη προεδρία).

Πρέπει να επιστρατευθούν και οι λεγόμενοι «μεγάλοι» συνάδελφοί μας προκειμένου να έχει η ομοσπονδία τη σοβαρότητα και το κύρος που απαιτείται. Δεν επιτρέπεται να αδιαφορούν, διότι θα

έλθει ο καιρός που χωρίς «μικρούς», σε κύκλο εργασιών, συνάδελφους δεν θα υπάρχουν και οι ίδιοι, θα τους εξαφανίσει το τραπεζικό κατεστημένο.

Είναι ανάγκη να επιδιώξουμε όχι μόνο τον εκσυγχρονισμό και την εξυγίανση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αλλά και τον εκσυγχρονισμό και την εξυγίανση του κλάδου των διαμεσολαβούντων.

Είναι ανάγκη να επιδιώξουμε συνεργασίες μεταξύ μας και ανάπτυξη όλων των άλλων κλάδων ασφάλισης πέραν του κλάδου των αυτοκινήτων. Έχουμε ευτυχώς και μάλιστα ανιδιοτελώς, τη στήριξη του ασφαλιστικού τύπου, τον οποίο οι συνάδελφοί μας ποτέ δεν αγκάλισαν, δεν έγιναν οι κιλιάνες συνάδελφοί μας συνδρομητές του για να σπριζούμε έτσι και εμείς αυτά τα εργαλεία πληροφόρησης, αναβάθμισης των θέσεών μας. Όλοι περιμένουμε να μας δώσουν τεύχη οι εταιρείες μας, οι οποίες, ατυχώς για τους διαμεσολαβούντες, είναι και οι αιμοδοτές τους, παρά το γεγονός ότι όλοι οι εκδότες τους μας δίδουν τη δυνατότητα προβολής των θέσεών μας χωρίς οικονομικές επιβαρύνσεις και αυτό δεν το επωφελομένεθα επαρκώς.

Στην προσπάθειά μας αυτή θα πρέπει, εφόσον μια μεγάλη ομάδα σωματείων το αποφασίσει, να επιδιώξουμε να εισπράτουμε τη συνδρομή με τη σύμφωνη γνώμη των συναδέλφων μας μέσω των εταιρειών με ένα ελάχιστο ποσοστό μπνιαίως από τις προμήθειες ενός εκάστου, ποσοστό που θα είναι για καθέναν ασήμαντο, π.χ. 0,2%.

Είναι ανάγκη να επισημάνω στις προτάσεις μου αυτές ότι στην ομοσπονδία δεν θα πρέπει να εγγράφονται σωματεία εταιρειών που δημιουργήθηκαν από συναδέλφους αποκλειστικά και μόνον για να διευθετούν διαδικαστικά θέματά τους. Όλοι αυτοί οι εκλεκτοί συνάδελφοι όλων των βαθμίδων θα πρέπει να πλαισιώσουν τα επαγγελματικά σωματεία που θα είναι μέλη της ομοσπονδίας, θα μπορούσαν δε να λειτουργούν ως επιτροπές σε επίπεδο εταιρειών τους. Αυτά, αγαπητοί συνάδελφοι, δεν είναι επαγγελματικά σωματεία, ποτέ δεν θα έρθουν σε ανταπάθεση και σε σύγκρουση με τις διοικήσεις τους, οι οποίες τους καϊδεύουν τα αφτιά ποικιλοτρόπως. Επίσης, θα είναι απαράδεκτο να κομματικοποιούνται οι διοικήσεις των σωματείων μελών της ομοσπονδίας. Τον κομματικό μανδύα πρέπει να τον αφήσουμε έξω από την επαγγελματική στέγη. Τέλος, ο κ. Δρούλιας επισημάνει την ανάγκη να δημιουργηθεί μια διημερίδα με συμμετοχή των Δ.Σ. όλων των σωματείων όλων των βαθμίδων άμεσα για να βάλουν τις βάσεις δημιουργίας της ομοσπονδίας διαμεσολαβούντων, όπως τους προβλέπει η οδηγία, όχι ομοσπονδία κάθε βαθμίδας, ομοσπονδία για όλους.

ΠΟΑΠ- ΕΠΕΙΑ: Συνάντηση σε θετικό κλίμα

Την πρώτη τους συνάντηση για τη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς είχαν το Διοικητικό Συμβούλιο της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων με τον πρόεδρο της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ) κ. Γεώργιο Πέτσα, παρούσα του Γενικού Διευθυντή, κ. Γιάννη Βάσση και του εκπροσώπου των διαμεσολαβούντων, κ. Λουκά Γεωργιάδη. Στο τραπέζι, εκτός από ζητήματα λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς, τέθηκαν και θέματα διαμεσολάβησης, όπου από πλευράς της Εποπτικής Αρχής, υπήρξε διαβεβαίωση για διαρκή και θετική συνεργασία.

Από το Δ.Σ. της ΠΟΑΠ παρευρέθησαν στη συνάντηση, ο πρόεδρος, κ. Παναγιώτης Αλεξανδρόπουλος, ο αντιπρόεδρος, κ. Νικόλαος Γκοτσίνος, ο Γεν. Γραμματέας, κ. Ιγνάτιος Καριοφύλλης, η ταμίας, κα. Όλγα Νικολαΐδου, και το μέλος του Δ.Σ., κ. Αλέξανδρος Ραφαηλίδης.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο διεξήχθησαν οι αρχαιρεσίες για εκλογή νέου Δ.Σ. της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Πρακτόρων με συμμετοχή των σωματείων Ένωση Ασφαλιστικών Πρακτόρων Αθηνών, ΣΠΑΤΕ, ΣΑΠΒΕ, Πάτρας, Κοζάνης, Σερρών, Κεντρικής Ελλάδος και Κρήτης και ε-

κλήθησαν κατά σειρά ψήφων οι: Λύχρου Δήμητρα, Ραφαηλίδης Αλέξανδρος, Γκοτσίνος Νικόλαος, Κοτσανπάς Χαρίσις, Καριοφύλλης Ιγνάτιος, Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης, Νικολαΐδου Όλγα

Και αναπληρωματικά μέλη οι: Λύτνας Γεώργιος, Σεραφίδης Φώτιος.

Το νέο Δ.Σ. συνεκροτήθη σε σώμα ως ακολούθως: Πρόεδρος: Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης. Αντιπρόεδρος: Γκοτσίνος Νικόλαος. Γεν. Γραμματέας: Καριοφύλλης Ιγνάτιος. Ταμίας: Νικολαΐδου Όλγα. Μέλη: Λύχρου Δήμητρα. Ραφαηλίδης Αλέξανδρος, Κοτσανπάς Χαρίσις

Η ΕΕΑΕ σε νέα ηλεκτρονική διεύθυνση
 Η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος λειτουργεί με νέα ηλεκτρονική διεύθυνση:
haji@ath.forthnet.gr

ΕΙΑΣ: Χρήσιμη έκδοση για τον ασφαλιστικό κλάδο

Με τίτλο «Θεωρία & Πρακτική της Ασφάλισης Μεταφερομένων Πραγμάτων» κυκλοφόρησε πρόσφατα από το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) το βιβλίο του κ. Βασ. Χαρδαλιά, πρ. Γενικού Διευθυντή της Ασφαλιστικής Εταιρείας ΑΣΤΗΡ και εισηγητή του ΕΙΑΣ. Η νέα αυτή έκδοση αποτελεί εξαιρετικά πολύτιμο βοήθημα, κυρίως για τους εργαζόμενους στον Κλάδο Μεταφορών, αλλά και για όλα τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών που ειδικεύονται στην ανάληψη κινδύνων, στη διαχείριση και το διακανονισμό ζημιών, σε πραγματογνωμοσύνες ή προασφαλιστικούς ελέγχους, καθώς και για τα στελέχη ασφαλειομεσιτικών και πρακτορειακών εταιρειών. Η έκδοση αυτή εντάσσεται στο ευρύτερο πρόγραμμα του ΕΙΑΣ να συμβάλει στον εμπλουτισμό της ελληνικής ασφαλιστικής βιβλιογραφίας και να δώσει στο διοικητικό και παραγωγικό δυναμικό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων την ευκαιρία να εμβαθύνουν σε επίκαιρα και σημαντικά θέματα της καθημερινής ασφαλιστικής πρακτικής.



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

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: haji@megabroker.gr

Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Επιχειρήσεων

«Global reach - local service» από την AIG Greece



Του Χρήστου Χασιώτη, Προϊστάμενου Κλάδου Αστικής Ευθύνης και Διαχείρισης Κρίσεων

Στο πλαίσιο της προσπάθειας να προσφέρουν ασφαλιστικά προϊόντα που να ανταποκρίνονται πληρέστερα στις ανάγκες της παγκοσμιοποιημένης αγοράς, τα Business Solutions της AIG Greece προχώρησαν στη διατύπωση και προσφορά στην ελληνική αγορά του ασφαλιστηρίου Commercial General Liability.

Πρόκειται για τον πιο διαδεδομένο τύπο ασφαλιστηρίου Αστικής Ευθύνης διεθνώς, ο οποίος προσφέρει την πιο ολοκληρωμένη κάλυψη του φάσματος των αστικών ευθυνών, που απορρέουν από τη λειτουργία μιας επιχείρησης στις χώρες όπου αυτή δραστηριοποιείται. Το AIG χρη-

σιμοποιεί αυτό το ασφαλιστήριο εδώ και δεκαετίες για να ασφαλίσει όχι μόνο τις επιχειρήσεις που λειτουργούν μέσα στις ΗΠΑ, αλλά και πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Η AIG Greece, προσφέρει αυτό το ασφαλιστήριο στις ελληνικές επιχειρήσεις καλύπτοντας τις ευθύνες που απορρέουν από τις εξαγωγές των προϊόντων τους, καθώς και από τη φυσική παρουσία τους με εγκαταστάσεις παραγωγής σε άλλες χώρες. Χρησιμοποιώντας το εκτεταμένο δίκτυο του AIG σε περισσότερες από 130 χώρες, παρέχεται η δυνατότητα έκδοσης τοπικών ασφαλιστηρίων σε κάθε χώρα όπου έχει φυσική παρουσία η επιχείρηση, ικανοποιώντας έτσι τις φορολογικές υποχρεώσεις της επιχείρησης, αλλά και κυρίως προσφέροντας ενεργή διαχείριση των απαιτήσεων αποζημιώσεων από τα τοπικά εξειδικευμένα τμήματα ζημιών. Η ασφαλιστική αυτή κάλυψη προσφέρεται, επίσης, και σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν συμβατική τους υποχρέωση τη σύναψη μιας τέτοιας κάλυψης, προκειμένου να συνεργαστούν με επιχειρήσεις της Αμερικής και της Ευρώπης, π.χ. για την εισαγωγή των προϊόντων τους, franchise, κ.λπ.

Πρόκειται για πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης, το οποίο διαφοροποιείται από ένα «κλασικό» ασφαλιστήριο Γενικής Αστικής Ευθύνης, στα ακόλουθα σημεία:

➔ Η κάλυψη δεν περιορίζεται σε ατυχήματα που συμβαίνουν εντός των εγκαταστάσεων της επιχείρησης, αλλά επεκτείνεται σε

ατυχήματα από την εν γένει δραστηριότητά της, όπως διοργάνωση εταιρικών εκδηλώσεων, συμμετοχή σε εκθέσεις κ.ά., χωρίς να απαιτείται προηγούμενη ειδοποίηση και έγκριση από την ασφαλιστική εταιρεία.

➔ Εκτός από την κάλυψη των Σωματικών Βλαβών και Υλικών Ζημιών, υπάρχει ιδιαίτερη κάλυψη για απαιτήσεις που σχετίζονται με βλάβη από Προσβολή της Προσωπικότητας και βλάβη από Διαφήμιση. Πρόκειται για ευθύνη, η οποία στην Ελλάδα βασίζεται στα άρθρα 57 - 59 του Αστικού Κώδικα, και που αφορά για παράδειγμα σε δυσφήμιση ή συκοφαντία τρίτου, σε παραβίαση πνευματικής ιδιοκτησίας κ.λπ.

➔ Ιδιαίτερη κάλυψη υπάρχει και για σωματικές βλάβες από ατύχημα, για το οποίο δεν υπέχει ευθύνη η ασφαλισμένη επιχείρηση και, συνεπώς, δεν θα ενεργοποιούνταν ένα κλασικό ασφαλιστήριο Αστικής Ευθύνης. Σε αυτή την περίπτωση καλύπτονται τα έξοδα πρώτων βοηθειών, ιατρικών εξετάσεων κ.λπ.

➔ Περιλαμβάνει την κάλυψη της Αστικής Ευθύνης Προϊόντος, με διευρυμένη έννοια. Δίνει ευρύ ορισμό της έννοιας του προϊόντος, περιλαμβάνοντας και δηλώσεις που γίνονται ανά πάσα στιγμή αναφορικά με την καταλληλότητα, την ποιότητα, την ανθεκτικότητα, την απόδοση ή τη χρήση του προϊόντος. Επίσης, καλύπτει ζημία τρίτου, που οφείλεται στο προϊόν, χωρίς να έχει τον περιορισμό της προϋπόθεσης του «ελαττωματικού» προϊόντος, καθιστώντας το ασφαλιστήριο εφαρμόσιμο και σε νομοθεσίες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ακόμα, καλύπτεται και η ευθύνη από αποπερατωμένες εργασίες, δηλαδή από εργασίες ή υπηρεσίες που εκτελέστηκαν από την ασφαλισμένη επιχείρηση ή για λογαριασμό της. Τέλος, ως «τρίτος» δεν θεωρείται μόνο ο τελικός - ιδιώτης καταναλωτής, αλλά και ο ενδιάμεσος, π.χ. κατασκευαστικές εταιρείες ή βιομηχανίες, καθιστώντας έτσι το ασφαλιστήριο κατάλληλο και για παραγωγούς εξαρτημάτων, υλικών συσκευασίας κ.λπ.

➔ Αναλαμβάνει ρητά την υποχρέωση υπεράσπισης της ασφαλισμένης επιχείρησης έναντι καλυπτόμενων αξιώσεων σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου, προσφέροντας έτσι ενεργή διαχείριση της απαίτησης από την AIG Greece, χρησιμοποιώντας τη νομική γνώση και εμπειρία του διεθνούς δικτύου του AIG -σε αντίθεση με το κλασικό ασφαλιστήριο «αποζημίωσης», το οποίο

περιορίζεται στην καταβολή στον ασφαλισμένο του επιδικασθέντος ποσού. Μάλιστα, δίνεται η επιλογή τα έξοδα υπεράσπισης να επιβαρύνουν την ασφαλιστική εταιρεία, δηλαδή να μην μειώνουν το ασφαλιστικό ποσό.

➔ Οι γενικοί όροι του ασφαλιστηρίου είναι εφαρμόσιμοι στη νομοθεσία οποιασδήποτε χώρας, δίνοντας έτσι πραγματικό νόημα στην κάλυψη με εφαρμοστέο δίκαιο παγκόσμιο, δηλαδή σε περίπτωση απαίτησης αποζημίωσης εφαρμόζεται το δίκαιο της χώρας όπου ηγήρη η απαίτηση.

Επιπλέον, το πρόγραμμα ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Επιχειρήσεων της AIG Greece παρουσιάζει τα εξής πλεονεκτήματα:

➔ Δυνατότητα επέκτασης της κάλυψης για τους εργαζόμενους της επιχείρησης - Αστική Ευθύνη Εργοδότη

➔ Δυνατότητα επέκτασης της κάλυψης για αστική ευθύνη από Ατυχηματική Ρύπανση

➔ Δυνατότητα επέκτασης της κάλυψης για το στόλο αυτοκινήτων της επιχείρησης, καθ' υπέρβαση των ορίων της υποχρεωτικής ασφάλισης

➔ Βάση ασφάλισης σε Occurrence Basis, δηλαδή για ζημιόγωνα γεγονότα που συνέβησαν στη διάρκεια της καλυπτόμενης ασφαλιστικής περιόδου, ανεξάρτητα από πότε θα εγερθεί η απαίτηση -σε αντίθεση με το ασφαλιστήριο σε Claims Made Basis, για το οποίο θα πρέπει και η απαίτηση να υποβληθεί εντός της διάρκειας ασφάλισης

➔ Δυνατότητα παροχής ιδιαίτερα υψηλών ποσών ασφαλιστικής κάλυψης, ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης.

Παρουσιάζοντας συνοπτικά τις καλύψεις, σημειώνουμε ότι αποζημιώνονται:

1) Υλικές ζημιές σε περιουσιακά στοιχεία τρίτων, περιλαμβάνοντας (ενδεικτικά και όχι περιοριστικά) • Επακόλουθη απώλεια χρήσης της ζημιωθείσας περιουσίας • Περιουσία που κατέστη αδύνατον να χρησιμοποιηθεί εξαιτίας του προϊόντος της ασφαλισμένης επιχείρησης και η οποία δεν μπορεί να αποκατασταθεί • Επακόλουθα έξοδα εξαγωγής/αφαίρεσης και επανεγκατάστασης των προϊόντων της ασφαλισμένης επιχείρησης από τη ζημιωθείσα περιουσία

2) Αξιώσεις για σωματικές βλάβες τρίτων, περιλαμβάνοντας (ενδεικτικά και όχι περιοριστικά): • Νοσηλεία (εξετάσεις, θεραπεία, φάρμακα, φυσιοθεραπεία, αμοιβές ιατρών - νοσήλια) • Μεταφορικά (διακομιδή ασθενούς, ταξί, ενοικιαζόμενο αυτοκίνητο) • Φροντίδα (περίθαλψη κατ' οίκον, οικιακή βοήθεια) • Βοηθήματα (πιθανή ανάγκη βελτιωμένης τροφής, πατερίτσες, αναπηρικό

καροτσάκι, ειδικά υποδήματα) • Αποθετική ζημία / διαφυγόντα κέρδη, π.χ. απουσία από την εργασία • Ηθική Βλάβη / Ψυχική Οδύνη: χρηματικό ποσό που επιδικάζεται ως πηχική παρηγοριά

3) Ιατρικές δαπάνες για σωματικές βλάβες τρίτων από ατύχημα, για το οποίο δεν υπέχει ευθύνη η ασφαλισμένη επιχείρηση, όταν το ατύχημα λαμβάνει χώρα στις εγκαταστάσεις της, καλύπτοντας συγκεκριμένα δαπάνες για: α. Παροχή πρώτων βοηθειών κατά το χρόνο του ατυχήματος β. Τις απαραίτητες ιατρικές, χειρουργικές, ακτινολογικές και οδοντιατρικές υπηρεσίες, περιλαμβανομένων προσθετικών μερών, και γ. Την απαραίτητη χρήση υπηρεσιών ασθενοφόρου, νοσοκομείου, επαγγελματιών νοσηλευτών

4) Αξιώσεις για βλάβη από προσβολή προσωπικότητας και βλάβη από διαφήμιση, δηλαδή ποσά που η ασφαλισμένη επιχείρηση έχει νομική ευθύνη να καταβάλει από τα ακόλουθα αδικήματα: α. Σύλληψη, κράτηση ή φυλάκιση εκ λάθους β. Ψευδή καταμίμηση γ. Παράνομη έξωση, παράνομη είσοδος ή καταπάτηση

του δικαιώματος κατοχής δωματίου, κατοικίας ή χώρου που καταλαμβάνει ένα πρόσωπο, που διαπράττεται από τον ιδιοκτήτη ή εκμισθωτή αυτού ή για λογαριασμό του δ. Η με οιονδήποτε τρόπο, προφορική ή έγγραφη δημοσίευση υλικού, που συκοφαντεί ή δυσφημεί πρόσωπο ή οργανισμό ή μειώνει τα αγαθά, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ενός προσώπου ή οργανισμού. ε. Η με οιονδήποτε τρόπο, προφορική ή έγγραφη δημοσίευση υλικού, που παραβιάζει το δικαίωμα προσώπου στην ιδιωτική ζωή. στ. Χρήση της διαφημιστικής ιδέας τρίτου στη δική σας διαφήμιση, ή ζ. Παραβίαση της πνευματικής ιδιοκτησίας, του εμπορικού σήματος ή του συνήματος τρίτου με τη δική σας διαφήμιση. η. Επακόλουθη σωματική βλάβη

5) Αξιώσεις του προσωπικού της ασφαλισμένης επιχείρησης: • Αξιώσεις για χρηματική ικανοποίηση λόγω πηχικής βλάβης ή / και ψυχικής οδύνης για Σωματική Βλάβη, που τυχόν προκληθεί από και κατά τη διάρκεια της εργασίας • Τη διαφορά μεταξύ του ημερομισθίου που καταβάλλεται από τον οικείο ασφαλιστικό οργανισμό και το πραγματικό ημερομισθίο, κατά τη διάρκεια απουσίας από την εργασία συνεπεία εργατικού ατυχήματος, και για 45 ημέρες συνολικά.

Πέραν από τις ανωτέρω καλύψεις Αστικής Ευθύνης, η κάλυψη του πλήρους φάσματος των ευθυνών μιας επιχείρησης ολοκληρώνεται με το ασφαλιστήριο «Ευθύνης Μελών Δ.Σ.» (Directors & Officers Liability) και το ασφαλιστήριο «Περιβαλλοντικής Ευθύνης» (Environmental Liability), τα οποία προσφέρουν τα Business Solutions της AIG Greece.

Το AIG χρησιμοποιεί αυτό το ασφαλιστήριο εδώ και δεκαετίες για να ασφαλίσει όχι μόνο τις επιχειρήσεις που λειτουργούν μέσα στις ΗΠΑ, αλλά και πολυεθνικές επιχειρήσεις

Allianz 

Προϊόντα με σεβασμό στο περιβάλλον

Δύο νέα ασφαλιστικά προϊόντα για την κάλυψη μικρών και μεσαίων Φωτοβολταϊκών συστημάτων προσφέρει η Allianz Ελλάδα, αξιοποιώντας την παγκόσμια εμπειρία και τεχνογνωσία της μητρικής Εταιρείας, που είναι πρωτοπόρα στην Ευρώπη στον εξειδικευμένο αυτό τομέα ασφάλισης. Τα νέα προϊόντα της Allianz Ελλάδας αφορούν στην ασφάλιση Φωτοβολταϊκών συστημάτων αξίας:

- Μέχρι 100.000 ευρώ, είτε ως α-

Ως ασφαλιστική αγορά οφείλουμε να στηρίξουμε πρωτοβουλίες που αποβλέπουν στην εξάπλωση των φωτοβολταϊκών συστημάτων τονίζει η κ. Ευαγγελία Αθανασίου, Διευθύντρια Πυρός και Γενικών Ατυχημάτων της Allianz Ελλάδος

νεξάρτητα προϊόντα, είτε σε συνδυασμό με την ασφάλιση κατοικίας.

- Από 100.000 ευρώ και μέχρι 2.000.000 ευρώ, ως ανεξάρτητα προϊόντα.

Για Φωτοβολταϊκά αξίας άνω των 2.000.000 ευρώ η Allianz Ελλάδας προσφέρει ασφάλιση σύμφωνα με τις ανάγκες του ασφαλισμένου και τα χαρακτηριστικά του κινδύνου.

Οι καλύψεις της Allianz Ελλάδος για τα Φωτοβολταϊκά συστήματα, που αποτελούν μια από τις βασικότερες μορφές Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, περιλαμβάνουν κινδύνους όπως: φωτιά, πλημμύρα, κλοπή, τρομοκρατικές ενέργειες, σεισμός, απώλεια κερδών κ.ά.

Ως ασφαλιστική αγορά οφείλουμε να στηρίξουμε πρωτοβουλίες που αποβλέπουν στην εξάπλωση των Φωτοβολταϊκών συστημάτων, παρέχοντας όλες τις αναγκαίες καλύψεις, ενώ ως Εταιρεία δραστηριοποιούμαστε στην κατηγορία με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα τόνισε η κ. Ευαγγελία Αθανασίου, Διευθύντρια Πυρός και Γενικών Ατυχημάτων της Allianz Ελλάδος. Τα Φωτοβολταϊκά δεν ρυπαίνουν το περιβάλλον, είναι αθόρυβα, συμβάλλουν στην ορθολογική χρήση και εξοικονόμηση ενέργειας και ως επένδυση επιδοτούνται από τα Ευρωπαϊκά Προγράμματα με ποσοστά από 20% έως και 60%, σημείωσε η κ. Αθανασίου.

Σημειώνεται ότι η ανάπτυξη των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας είναι πλέον μια αναγκαιότητα για τη χώρα μας. Τα τελευταία χρόνια, η επιχειρηματική κοινότητα επενδύει σημαντικά κεφάλαια για την εγκατάσταση Φωτοβολταϊκών συστημάτων στοχεύοντας σε σημαντικά οφέλη για το περιβάλλον, την κοινωνία, τον καταναλωτή, τις αγορές ενέργειας και τη βιώσιμη ανάπτυξη.

 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα Προγράμματα Ασφάλισης Κατοικίας

Η Εταιρεία μας, έχοντας ως γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών μας, σχεδίασε τρία νέα πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης κατοικίας. Στόχος μας είναι η πληρέστερη προστασία των κατοικιών των ασφαλισμένων και η εξασφάλισή τους από τυχόν κινδύνους.

Οι τρεις σύγχρονες λύσεις ασφάλισης κατοικίας είναι :

- Βασικό Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας
- Ενισχυμένο Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας
- Πλήρες Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας

Τα ολοκληρωμένα προγράμματά μας, παρέχουν στον ασφαλιζόμενο τη δυνατότητα επιλογής συνδυασμού καλύψεων όπως:

- Πυρκαϊά-Κεραυνός-Καπνός από φωτιά
- Πυρκαϊά από δάσος,θάμνους, χόρτα
- Ευρεία Έκρηξη
- Πτώση αεροσκάφους
- Πρόσκρουση οχήματος
- Τρομοκρατικές Ενέργειες
- Πλημμύρα-Καταιγίδα-Θύελλα
- Χιόνι -Χαλάζ
- Διάρρηξη Σωληνώσεων
- Θραύση Κρυστάλλων (μέχρι το ποσό των 2.000 €)
- Βραχυκύκλωμα (μέχρι το ποσό των 1.000 €)
- Κακόβουλες Ενέργειες
- Στάσεις-Απεργίες-Οχλαγωγίες-Πολιτικές Ταραχές
- Αστική Ευθύνη Πυρός-Έκρηξης-Ζημιών από νερά (Ανώτατο όριο ευθύνης : 20% της ασφαλιζόμενης αξίας με μέγιστο 10.000 €)
- Κλοπή μετά από διάρρηξη/αναρρίχηση
- Ζημιές Κλέπτη στο Ασφαλιζόμενο κτίριο (μέχρι το ποσό των 2.000 €)
- Φωτιά και ζημιές από Σεισμό



Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Ελλάδα καλημέρα! Αρχίζει μια νέα εποχή με την Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική!

Από σήμερα για κάθε ασφαλισμένο και επενδυτή της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, αλλά και για όλους τους Έλληνες ξεκινά μια νέα εποχή με τη διεθνή ασφαλιστική δύναμη του ομίλου της **Groupama**. Του ομίλου που βρίσκεται ανάμεσα στις 15 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης, με 11 εκατομμύρια ασφαλισμένους και επενδυτές, με δραστηριότητα σε 10 χώρες και ετήσιο τζίρο που πλησίασε τα 15 δισεκατομμύρια ευρώ για το έτος 2006 και 79 δισεκατομμύρια ευρώ υπό διαχείριση κεφάλαια.

Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική. Για πρώτη φορά, από την μικρότερη ανάγκη μέχρι την μεγαλύτερη ανθρώπινη αξία έχετε την ολοκληρωμένη κάλυψη που σας αξίζει για να ζείτε καλύτερα. Απολαύστε σιγουριά με τα πιο ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα της αγοράς για την ζωή, την υγεία, την περιουσία, την ασφάλεια, την επένδυση, τη συνταγή σας. Απολαύστε το παρόν, εξασφαλίστε το μέλλον, με τη δύναμη, τη βιγούρια και την φερέγγυη της **Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική**

Κεντρικό Γραφείο: Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα
Τηλ. Κέντρο: 210 3295111, Fax: 210 3239135
Web site: Groupama-phoenix.com
Email: info@Groupama-Phoenix.com

**ΕΘΝΙΚΗ
Τράπεζα**



Πρωτιά στο Private Banking

Ως **Best Private Banking in Greece 2008** βραβεύθηκε το Private Banking της Εθνικής Τράπεζας, τόσο μεταξύ των ελληνικών τραπεζών όσο και των ξένων που δραστηριοποιούνται στη χώρα, από το έγκριτο διεθνές οικονομικό περιοδικό **Euromoney**. Η διάκριση αυτή είναι αποτέλεσμα της ετήσιας διεθνούς έρευνας, η οποία αξιολογεί την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών Private Banking ανά χώρα, με αυστηρά ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια.

Η απονομή των βραβείων έγινε σε ειδική επίσημη τελετή στο Λονδίνο. Το βραβείο αυτό, επιβεβαιώνει την επιτυχημένη στρατηγική του Private Banking για παροχή υψηλού επιπέδου προϊόντων και υπηρεσιών. Ταυτόχρονα, αντανάκλα την εμπιστοσύνη με την οποία περιβάλλουν την Εθνική οι πελάτες της, αναγνωρίζοντας το κύρος, την αξιοπιστία και την εμπειρία του μεγαλύτερου χρηματοπιστωτικού οργανισμού της χώρας.

Πρωτιά για την NBSI Private Equity

Νέα σημαντική πρωτιά κατέγραψε η Εθνική Τράπεζα αυτή τη φορά στο δύσκολο χώρο των Επιχειρηματικών Συμμετοχών- Private Equity- και μάλιστα στην ανταγωνιστική αγορά του Λονδίνου. Συγκεκριμένα η NBSI Private Equity, εταιρεία συμμετοχών κατέλαβε την πρώτη θέση από το εξειδικευμένο βρετανικό περιοδικό «Unquote» για τις επιτυχημένες επιχειρηματικές κινήσεις της το 2007 στην κατηγορία επενδύσεων μέχρι του ποσού των 50 εκατομμυρίων στερλινών ανά επένδυση. Η NBSI Private Equity, θυγατρική της NBSI Λονδίνου βραβεύτηκε, σύμφωνα με το περιοδικό, με βάση τα εξαιρετικά επενδυτικά αποτελέσματα που πραγματοποίησε την παρούσα χρονιά και τα οποία την κατατάσσουν σε ξεχωριστή κατηγορία σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

Η εταιρεία απέσπασε πρόσφατα και τη διάκριση «Deal of the Year» στα M&A Awards για την επενδυτική κίνηση στην Nationwide Autocentres και διεκδικεί περαιτέρω διακρίσεις για την εξαιρετικά κερδοφόρα επένδυσή της στη Superglass η οποία απέφερε κέρδη δεκαπλάσια του ύψους της επένδυσης.



ASPIS BANK

Νέα γενιά καταναλωτικών δανείων

Την ολοκληρωμένη σειρά χρηματοδοτικών προϊόντων, για ιδιώτες, με την ονομασία Aspisis καταναλωτικό, προσφέρει η Aspisis Bank στο πλαίσιο της περαιτέρω ενίσχυσης της ανταγωνιστικής της θέσης στην καταναλωτική πίστη. Με τη νέα αυτή σειρά προϊόντων οι πελάτες της Aspisis Bank μπορούν να επιλέξουν το καταναλωτικό δάνειο που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες τους και να εκμεταλλευτούν μια σειρά από ευελιξίες και διευκολύνσεις. Τα προϊόντα της τράπεζας προσφέρονται για την κάλυψη των αναγκών χρηματοδότησης για την αγορά καταναλωτικών ή διαρκών αγαθών, υπηρεσιών, ή/και την κάλυψη προσωπικών αναγκών όπως σπουδές, έξοδα τοκετού, οφειλές προς το Δημόσιο κ.λπ., με κύριο χαρακτηριστικό τις ευκολίες που προσφέρουν στον πελάτη στον προγραμματισμό του δανείου και στη διαμόρφωση της δόσης. Ειδικότερα προσφέρουν επιλογή μεταξύ σταθερού ή κυμαινόμενου επιτοκίου, επιλογή της ημερομηνίας καταβολής της δόσης, οποιαδήποτε ημέρα του μήνα καθώς και για τη διάρκεια αποπληρωμής του δανείου που μπορεί να φθάσει μέχρι και 6 χρόνια. Παράλληλα παρέχονται ευχέρεια αύξησης ή μείωσης του ποσού της μηνιαίας δόσης, δυνατότητα αναβολής της πληρωμής έως και δύο δόσεων το χρόνο, πρόωρη μερική αποπληρωμή με ελεύθερες καταβολές, χωρίς καμία επιβάρυνση, κατά τη διάρκεια της περιόδου κυμαινόμενου επιτοκίου. Τα **νέα καταναλωτικά δάνεια προσφέρονται με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους**, δηλαδή χαμηλό επιτόκιο από 7,9% και επιστροφή 10% των ετήσιων τόκων σε πελάτες που διατηρούν το δάνειό τους στην τράπεζα μέχρι τη φυσική αποπληρωμή του και είναι συνεπείς στην ομαλή εξυπηρέτησή του.



Η ATEbank χρησιμοποιώντας τεχνολογία αιχμής ενισχύει ακόμα περισσότερο τη διαδικτυακή της παρουσία (www.atebank.gr) και εγκαινιάζει με την υπηρεσία ATE Web Banking, μια νέα εποχή στην τραπεζική εξυπηρέτηση. Η τράπεζα υλοποιώντας το πρόγραμμα «Αξεπέραστες ηλεκτρονικές υπηρεσίες... όπου και αν βρίσκεστε», παρέχει τόσο στα νομικά όσο και φυσικά πρόσωπα, μια ιδιαίτερα εύχρηστη πλατφόρμα με τις πλέον καινοτομικές υπηρεσίες ηλεκτρονικής εξυπηρέτησης, με τον πιο φιλικό, απλό και άμεσο τρόπο. Επιπλέον, εστιάζοντας στο ζήτημα της εμπιστευτικότητας των συναλλαγών μέσω διαδικτύου, έχει υιοθετήσει την τεχνολογία TOKEN (ειδική συσκευή παροχής πρόσθετου κωδικού ασφάλειας), ώστε ο χρήστης του ATE Web

Banking να απολαμβάνει το μέγιστο βαθμό ασφάλειας κατά τη χρήση της υπηρεσίας. Επισμαίνεται, ότι η υπηρεσία ATE Web Banking καλωσορίζει κάθε Έλληνα που έχει πρόσβαση στο διαδίκτυο, σ' ένα σύγχρονο, ασφαλή και απλό τρόπο πραγματοποίησης τραπεζικών συναλλαγών προσφέροντάς του, μεταξύ άλλων, ενημέρωση για τους λογαριασμούς του, μεταφορές χρημάτων σε λογαριασμούς δικούς του και τρίτων, χρηματιστηριακές συναλλαγές, πληρωμές λογαριασμών, προγραμματισμό μεταφορών κεφαλαίων/ πληρωμών με μελλοντικές ή και επαναλαμβανόμενες εντολές, δημιουργία αρχείου δικαιούχων εμβασμάτων για τακτικές πληρωμές, πληροφορίες αμοιβαίων κεφαλαίων, δυνατότητα υποβολής αιτήσεων (παραγγελίες καρτονομισμάτων,

έκδοση μπλοκ επιταγών, ανανέωση προθεσμιακών καταθέσεων, χορήγηση/ανανέωση δανείων, έκδοση βεβαιώσεων εισοδήματος τόκων καταθέσεων).

— Ασφαλές ηλεκτρονικό κανάλι επικοινωνίας με την Τράπεζα (e-mail).

— Δυνατότητα αποστολής στο χρήστη μηνυμάτων επισήμανσης/ενημέρωσης (alert sms/e-mail). Υπενθυμίζεται ότι η παρουσίαση του συστήματος (ATE Web Banking demo), έχει αναρτηθεί στην ιστοσελίδα της τράπεζας (www.atebank.gr).

Τέλος, στην ανακοίνωση επισμαίνεται ότι από τις 16/1/2008 όλοι οι πελάτες της ATEbank μπορούν να εγγραφούν στην υπηρεσία ATE Web Banking, σε ένα από τα 470 καταστήματα ATEbank, σε όλη την Ελλάδα.

Millennium
bank

Εντυπωσιακά αποτελέσματα

Στα 22,1 εκατομμύρια ευρώ μετά από φόρους διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη για την χρήση του 2007, σημειώνοντας αύξηση 46,5% σε σχέση με το 2006. Στόχος της τράπεζας είναι η συνέχιση της αύξησης των κερδών με ακόμα ταχύτερο ρυθμό, με έμφαση στην ενδυνάμωση της παρουσίας της σε σημαντικές περιοχές της χώρας έως το 2010. Στους στόχους της τράπεζας είναι επίσης η αύξηση της πελατειακής της βάσης, της κερδοφορίας καθώς και των σταυροειδών πωλήσεων, με παράλληλη διατήρηση της λιτής λειτουργικής της δομής, τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Millennium bank κ. Γιώργος Τανισκίδης, σημειώνοντας ότι η τράπεζα πραγματοποίησε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ύψους 96 εκατομμυρίων ευρώ στο τέλος του 2007. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Millennium bank παρουσιάζει πλέον συνολικό ενεργητικό που υπερβαίνει τα 5,3 δισεκατομμύρια ευρώ.

Όπως αναφέρει η Millennium bank η πορεία της τράπεζας

κατά το 2007 σκιαγραφείται από τα παρακάτω εντυπωσιακά επιτεύγματα:

● Το 2007 σηματοδότησε την έναρξη λειτουργίας νέου δικτύου εξυπηρέτησης εύπορων ιδιωτών πελατών (Affluent) και το σχεδιασμό προσφορών για μικρές επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες. Το δίκτυο της Millennium bank ενισχύθηκε με την λειτουργία 17 νέων καταστημάτων το 2007, ενώ αναδιοργανώθηκε, με σκοπό μέσω των καταστημάτων λιανικής τραπεζικής να εξυπηρετούνται εκτός των ιδιωτών και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

● Πελατειακή βάση, η οποία σημείωσε σημαντική αύξηση, φθάνοντας τους 435.000 πελάτες, προσελκύοντας 61.000 νέους πελάτες εντός του 2007.

Το Καθαρό Αποτέλεσμα Τόκων (Net Interest Income) παρουσίασε αύξηση 18% σε σχέση με το 2006 και το Καθαρό Αποτέλεσμα Προμηθειών (Net Commissions) αύξηση 40%.

Συμφωνία για υγεία υψηλής ποιότητας

Αμεση πρόσβαση σε περισσότερα από 5.000 νοσοκομεία και κλινικές παγκοσμίως, τα οποία μάλιστα θα μπορούν να επιλέγουν, έχουν πλέον οι ασφαλισμένοι του Ομίλου της General Union με τα προγράμματα της BUPA, μετά τη συμφωνία που συνυπέγραψαν η General Union Health S.A. με την BUPA International - ηγέτιδα στον τομέα της υγείας και της περίθαλψης. Σημειώνεται ότι και οι δύο εταιρείες παρέχουν υψηλής ποιότητας επιλογές κάλυψης υγείας και περίθαλψης μέσα από ολοκληρωμένα προγράμματα ατομικής και ομαδικής ασφάλισης. Στην εκδήλωση, όπου γιορτάστηκε η συμφωνία, παρευρέθηκαν όλοι οι συνεργάτες του Ομίλου στην Αττική, εκπρόσωποι των πολιτικών κομμάτων, καθώς και ανώτερα στελέχη του υπουργείου Ανάπτυξης, ενώ ειδικά για την εκδήλωση ήρθαν από την Αγγλία τα στελέχη της BUPA, κ. Tim Slee, Global Sales Director και ο κ. Alvaro Munoz, European Development Consultant.

«Ο μεγαλύτερος ασθενής στην Ελλάδα είναι το δημόσιο σύστημα ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης», δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων



«Ο μεγαλύτερος ασθενής στην Ελλάδα είναι το δημόσιο σύστημα ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης» δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου General Union κ. Γ. Διαμαντόπουλος.

Σύμβουλος του Ομίλου General Union κ. Γ. Διαμαντόπουλος, ανοίγοντας τις εργασίες της εκδήλωσης. Ο κ. Διαμαντόπουλος τόνισε, επίσης, πως ένας από τους κύριους λόγους της συνεργασίας με την BUPA αποτελεί ο σεβασμός προς τον Έλληνα πολίτη που αυτή τη στιγμή δεν λαμβάνει την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη που του αξίζει. Η εν λόγω συνεργασία θα συμβάλει ώστε ο ασφαλιζόμενος

να καλύπτεται, όσον αφορά την υγεία και την περίθαλψη, αξιοπρεπώς στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς.

Από την πλευρά της BUPA, ο Tim Slee χαιρέτισε και καλωσόρισε την General Union και παρουσίασε τον Όμιλο της BUPA. Δεν παρέλειψε να αναφερθεί στη συνέπεια, την υπευθυνότητα και την αξιοπιστία των συνεργατών της General Union. Στην κρίση που πέρασε πρόσφατα η ασφαλιστική αγορά αναφέρθηκε ο Νικόλαος Μπέης, Σύμβουλος Εργασιών και Ανάπτυξης της General Union, ενώ παρουσίασε με αριθμούς τη θέση του Ομίλου στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά.

Ο ίδιος εμφανίστηκε αισιόδοξος για την ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της εταιρείας και με τη συνεργασία της BUPA. Η BUPA επίσης διαθέτει σε μόνιμη βάση στα γραφεία της δικές της υπηρεσίες έκτακτων περιστατικών, καθώς διακομιδής και απομάκρυνσης κάθε είδους - χερσαίας, θαλάσσιας και αεροπορικής - με εξειδικευμένο προσωπικό που βρίσκεται σε επιφυλακή 24 ώρες την ημέρα και 365 ημέρες το χρόνο, προκειμένου να αντιμετωπίσουν οποιοδήποτε περιστατικό.



Εξαγόρασε το ΑΧΙΛΛΕΙΟ

Στο διαγνωστικό και θεραπευτικό Κέντρο ΥΓΕΙΑ ανήκει πλέον το ιδιωτικό νοσοκομείο ΑΧΙΛΛΕΙΟΝ στη Λεμεσό της Κύπρου, καθώς ολοκληρώθηκε η μεταβίβαση του 56,7% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας «Χρυσάφιλιώτισσα Δημόσια Λτδ», στην οποία ανήκει το συγκεκριμένο νοσοκομείο. Το τελικό

τίμημα εξαγοράς ανήλθε στα 13,7 εκατ. ευρώ και προέκυψε μετά από μελέτη αποτίμησης που εκπονήθηκε από ανεξάρτητη συμβουλευτική εταιρεία, σύμφωνα με τις διατάξεις του Αρθ. 289 του Κανονισμού του Χ.Α. και την πραγματοποίηση ενδελεχούς οικονομικού και νομικού ελέγχου. Η εξαγορά του ΑΧΙΛΛΕΙΟΥ εντάσσεται στο πρόγραμμα ανάπτυξης που έχει σχεδιάσει και υλοποιεί το ΥΓΕΙΑ στην Κύπρο στο πλαίσιο δημιουργίας του μεγαλύτερου ομίλου παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών υγείας στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το ΑΧΙΛΛΕΙΟΝ είναι ένα σύγχρονο νοσοκομείο που λειτουργεί από το 2004, ανεπτυγμένο σε κτίριο 7.000 τ.μ., και διαθέτει 86 κλίνες (κυρίως σουίτες και μονόκλινα), 8 χειρουργικές αίθουσες, 5 αίθουσες τοκετών, Μονάδα Εντατικής Θεραπείας, Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας και όλα τα σύγχρονα εργαστήρια (αξονικός τομογράφος, μαγνητικός τομογράφος κ.λπ). Σημειώνεται, πως καλύπτει όλες τις ιατρικές ειδικότητες, συμπεριλαμβανομένης και της μαιευτικής, ενώ οι συνεργαζόμενοι με το νοσοκομείο ιατροί ξεπερνούν τους 120.

Εγκρίθηκε το οργανόγραμμα

Ενέκρινε το διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας το νέο οργανόγραμμα, το οποίο είναι διαρθρωμένο σε ομίλικά πρότυπα, διαχωρίζοντας τις δραστηριότητες του Ομίλου σε τρεις κλάδους. Τον πρώτο κλάδο, της δευτεροβάθμιας περίθαλψης, που περιλαμβάνει τα νοσοκομεία σε Ελλάδα και εξωτερικό αποφασίσθηκε να συντονίζει ο Πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής του ΥΓΕΙΑ κ. Θεμιστοκλής Χαραμής και τους άλλους δύο κλάδους, της πρωτοβάθμιας περίθαλψης και των εμπορικών δραστηριοτήτων και υποστηρικτικών υπηρεσιών, αποφασίσθηκε να συντονίζει ο Διευθύνων Σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ κ. Πασχάλης Μπουχώρης.

Όπως επισμαίνεται η κατανομή αυτή κρίθηκε αναγκαία λόγω της αλματώδους ανόδου και διεύρυνσης της εταιρείας που συντελέστηκε τη χρήση που μόλις έληξε, των αυξημένων προσδοκιών για την τρέχουσα χρήση, αλλά και της ανάγκης της αποτελεσματικότερης διαχείρισης και αξιοποίησης του ποσού των 300 εκατομμυρίων ευρώ που αντλήθηκε από την επιτυχή έκδοση και κάλυψη του μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου της εταιρείας. Επίσης, το διοικητικό συμβούλιο αποφάσισε να συγκαλέσει στο άμεσο προσεχές διάστημα έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της εταιρείας, στην οποία θα εισηγηθεί τη δημιουργία θέσεων δύο Διευθυνόντων Συμβούλων της εταιρείας προκειμένου τα ως άνω στελέχη να συντονίζουν τους άνω κλάδους με αυτή την ιδιότητα.

Όμιλος Ιατρικό Αθηνών

Στο Περιστέρι η νέα κλινική του ομίλου

Το αργότερο έως τον Απρίλιο θα ανακοινωθεί το αναθεωρημένο επιχειρησιακό πλάνο της «Ιατρικό Αθηνών», το οποίο θα συμπεριλαμβάνει και τις από κοινού επενδύσεις με τη γερμανική Asklepios, όπως προανήγγειλε κατά τη διάρκεια των εγκαινίων της «Ιατρικό Περιστερίου» ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικό Αθηνών κ. Β. Αποστολόπουλος. Η νέα κλινική είναι η όγδοη κατά σειρά του Ομίλου Ιατρικό Αθηνών και αποτελεί πλέον το πιο σύγχρονο θεραπευτήριο στην περιοχή της Δυτικής Αττικής, καθώς είναι ένα υπερσύγχρονο γενικό νοσοκομείο στεγασμένο σε ένα υψηλών προδιαγραφών κτίριο, εξοπλισμένο με βιοϊατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας και επανδρωμένο από άριστα καταρτισμένο ιατρικό, νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό. Διαθέτει 78 κλίνες, μονάδα εντατικής θεραπείας 6 κλινών, 5 χειρουργικές αίθουσες, μονάδα ημερήσιας νοσηλείας (day clinic) 5 κλινών και καλύπτει όλες τις ιατρικές ει-



δικότητες. Διαθέτει επίσης Τμήμα Επείγοντων Περιστατικών, Τμήμα Ενδοσκοπήσεων, Πλήρη Διαγνωστικά και Απεικονιστικά Εργαστήρια καθώς και Εξωτερικά Ιατρεία που λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο 365 μέρες το χρόνο. Το «Ιατρικό Περιστερίου» μπορεί να εξυπηρετήσει ασφαλισμένους όλων των ταμείων πάντοτε με την εγγύηση, τη σιγουριά και την επιστημονική επάρκεια που παρέχει το όνομα του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Τα εγκαινία πραγματοποιήθηκαν από τον Υπουργό Υγείας κ. Δημήτρη Αβραμόπουλο. Στην τελετή των εγκαινίων χοροστάτησε ο Μητροπολίτης Περιστερίου Σεβασμιότατος κ. Κ. Χρυσόστομος, ενώ χαιρετισμό απύθνυαν ο Πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών Δρ. Γεώργιος Β. Αποστολόπουλος και ο Δήμαρχος Περιστερίου κ. Παχατουρίδης.

ΕΙΩΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Συνάντηση με τον Σ.Ε.Μ.Α.

Τη στόχευση της AXA Ασφαλιστικής να αποτελεί στην επόμενη πενταετία μία από τις πρώτες τρεις ασφαλιστικές εταιρείες στην ελληνική αγορά επαναβεβαίωσε ο κ. Απόστολος Μπάρδας, Διευθυντής Πωλήσεων πρακτόρων και μεγάλων πελατών της εταιρείας που συναντήθηκε με τα μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων. Ο κ. Μπάρδας τόνισε ακόμη ότι η αποτελεσματική συνεργασία των διοικήσεων του Σ.Ε.Μ.Α και των ασφαλιστικών εταιρειών –συμπεριλαμβανομένης και της AXA Ασφαλιστικής– είναι αναγκαία προϋπόθεση για τη βελτίωση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Eric Kleijnen, καλωσόρισε τα μέλη του Σ.Ε.Μ.Α. και έκανε μία λεπτομερή παρουσίαση σε σχέση με τη δύναμη του δικτύου των μεσιτών, τη συνεργασία του με τον Όμιλο AXA και τη συμβολή του στη συνολική του παραγωγή. Επίσης, τόνισε τη σημαντική δραστηριότητα της εταιρείας στον Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων και αναφέρθηκε στην AXA Corporate Solutions, που εστιάζεται στην παροχή υπηρεσιών σε μεγάλους πελάτες.

Από την πλευρά του συνδέσμου ο Πρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α, κ. Λάμπρος Κόκκινος, εγγυήθηκε τη συνεργασία του Συνδέσμου, με στόχο την ανάπτυξη σχέσεων συνεργασίας στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης για τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, ενώ ο κ. Σίμος Ξεπρογιαννόπουλος, μέλος του Δ.Σ. του Συνδέσμου, αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στους κανόνες δεοντολογίας μεταξύ των μελών και των ασφαλιστικών εταιρειών, τους οποίους ο Σ.Ε.Μ.Α. έχει θεσπίσει και έχει υποβάλλει στο Υπουργείο Ανάπτυξης.



Σε συμφωνία με την Κινεζική BOCI

Σύμφωνο συνεργασίας στον τομέα της ασφάλισης εμπορικών πιστώσεων συνυπέγραψαν η Euler Hermes, μέλος του Ομίλου Allianz και η Bank of China Insurance Co. Ltd. (BOCI).

Στο πλαίσιο της συνεργασίας οι εταιρικοί πελάτες της Τράπεζας της Κίνας (BOC), που θα υπογράφουν ασφαλιστήριο συμβόλαιο με τη θυγατρική της ασφαλιστική Εταιρεία BOCI, θα αποκτούν πρόσβαση σε πολύ καλές επιλογές χρηματοδότησης. Η Euler Hermes θα παρέχει αντασφαλιστική κάλυψη στην BOCI. Από το πρόγραμμα συνεργασίας θα ωφεληθούν σε δεύτερη φάση οι πολυεθνικοί πελάτες της Euler Hermes.

Ο star Rivaldo με τους stars της INTERAMERICAN

Μια ξεχωριστή εκδήλωση, με θέμα Πρωταθλητισμός και Πάθος για τη Νίκη, οργάνωσε η Interamerican στα κεντρικά γραφεία της. Η λάμψη του μεγάλου ποδοσφαιρικού άστρου του Ριβάλντο, που παρέστη και μίλησε για την πορεία του προς την επιτυχία και την παγκόσμια καταξίωση, έδωσε το νόημα στο θέμα της εκδήλωσης, στην οποία ήταν παρόντες 160 συντονιστές και ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας, όλοι της κορυφαίας κατηγορίας των «stars», με βάση τις παραγωγικές επιδόσεις τους.

Ο Ριβάλντο, που τιμήθηκε από τη διοίκηση της Interamerican για τη μακρόχρονη προσφορά του στο παγκόσμιο ποδόσφαιρο, ως εκφραστής του επαγγελματικού αθλητικού ιδεώδους, είχε την ευκαιρία να παρουσιάσει προσωπικές αλήθειες, σταθμούς της καριέρας του και απόψεις, μεταφέροντας πολύ σημαντικά μηνύματα σε ένα κοινό επαγγελματιών.

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Interamerican, Γιώργος Μαυρέλης, που συντόνισε τη συζήτηση, επισήμανε ότι «η Interamerican επιλέγει τους καλύτερους συνεργάτες και επέλεξε γι' αυτούς ως χαρακτηριστικό παράδειγμα επιτυχίας τον Ριβάλντο, ο οποίος είναι ο καλύτερος ποδοσφαιριστής που έχει περάσει ποτέ από τη χώρα μας».



Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτόκορος σε καλύψεις



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

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΥΡΟΣ Για κίνηση και ακίνητη περιουσία	ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ Για όλο τον κόσμο
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΡΓΩΝ	ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ Με ένα τηλεφώνημα στο 210 7409582 καθ' όλο το 24ωρο, όλο το χρόνο, έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, εσείς και η οικογένειά σας
ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΜΙΝΕΤΤΑ -INTERPARTNER ASSISTANCE	ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ Κάλυψη σε όλο τον κόσμο	ΖΩΗΣ Τα πάντα για την Περιθαλίψη σε μία κάρτα, τη Χρυσή Κάρτα Υγείας



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη

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

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

Στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.cromar.gr, μπορούν πλέον οι ενδιαφερόμενοι να αναζητήσουν όλες τις πληροφορίες για την εταιρεία Cromar Insurance Brokers. Η ιστοσελίδα λειτουργεί και όπως διαπιστώσαμε «ιδίως όμμασι» είναι ένα εύχρηστο, ζωντανό και δυναμικό site, που δίνει στον αναγνώστη μια ολοκληρωμένη εικόνα της εταιρείας.

Εύχρηστο γιατί ο αναγνώστης είναι σε θέση μέσα από το κεντρικό μενού να αντλήσει πληροφορίες για την εταιρία, τα συνδικάτα που εκπροσωπεί η εταιρεία, τους κλάδους που δραστηριοποιείται, να μελετήσει τα προϊόντα, τους όρους ασφάλισης και συνεργασίας, και να κάνει downloading στην πρόταση ασφάλισης ανάλογα με τον κλάδο που επιθυμεί, σε μορφή Acrobat pdf και επιπλέον να την εκτυπώσει ή να την αποθηκεύσει στον υπολογιστή του.

Ζωντανό γιατί στήθηκε από τους συνεργάτες της εταιρίας με τη βοήθεια των τελευταίων μέσων εξέλιξης της τεχνολογίας και συνεχώς εμπλουτίζεται και ανανεώνεται.

Δυναμικό γιατί μπορεί να πληροφορείται για θέματα και οικονομικά μεγέθη των διεθνών αγορών που εκπροσωπούν οι LLOYD'S και βεβαίως των συνδικάτων που μας υποστηρίζουν και συνεχώς πρωτοπορούν και πρωτοτυπούν σε θέματα ασφάλισης.

Ιδιαίτερως ενημερωτική η επιλογή των συχνθέστερων ερωτήσεων (Frequently Asked Questions) από το κεντρικό μενού, όπου ο ενδιαφερόμενος θα βρει απαντήσεις σε απορίες που τον απασχολούν όπως πως λειτουργεί η ασφαλιστική αγορά των Lloyd's, πως δεσμεύεται η εταιρεία από τους διαχειριστές της ως ανταποκριτές τους στην Ελλάδα και σε πιθανά ερωτήματα για θέματα συνεργασίας και αποζημιώσεων.

Η εταιρία δηλώνει έτοιμη να καλωσορίσει τις όποιες παρατηρήσεις ή απόψεις των ενδιαφερομένων.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κοντά στους φοιτητές

Τριάντα έξι νεοεισαχθέντες σε ΑΕΙ και ΤΕΙ, παιδιά υπαλλήλων στην Εθνική Ασφαλιστική, βράβευσε και φέτος η διοίκηση της εταιρείας σε μια όμορφη τελετή. Το βραβείο συνοδευόταν από επιταγή 600 ευρώ για τους εισαχθέντες στα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα και από επιταγή 400 ευρώ για τους εισαχθέντες στα τεχνολογικά ιδρύματα.

Οι επιτυχόντες σε ΑΕΙ είναι:

Αδαμόπουλος Αλέξανδρος, Αθανασοπούλου Μαρία, Αλεξοπούλου Ελένη, Ανδριακοπούλου Χαριτίμη, Βαφειάδου Άννα, Βούλγαρης Ευάγγελος,

Ζαχαριάδης Νικόλαος, Θωμόπουλος Χρυσόστομος, Καμινάρη Ιωάννα, Καραβασίλης Γαβουράς Ανδρέας, Καρυδάκης Ζαχαρίας, Κατσιμπόκη Αλεξία, Κουτσορινάλης Βασίλειος, Κρασάκης Ιωάννης, Μαρδίρης Ναπολέων, Νάκου Αριστέα, Νικολάου Ελένη, Οικονόμου Βαρβάρα, Παπαδάκη Αλεξάνδρα, Πούλος Δημήτριος, Σωτηροπούλου Μαρία Ιωάννα, Χατζηδήμου Ιωάννης.

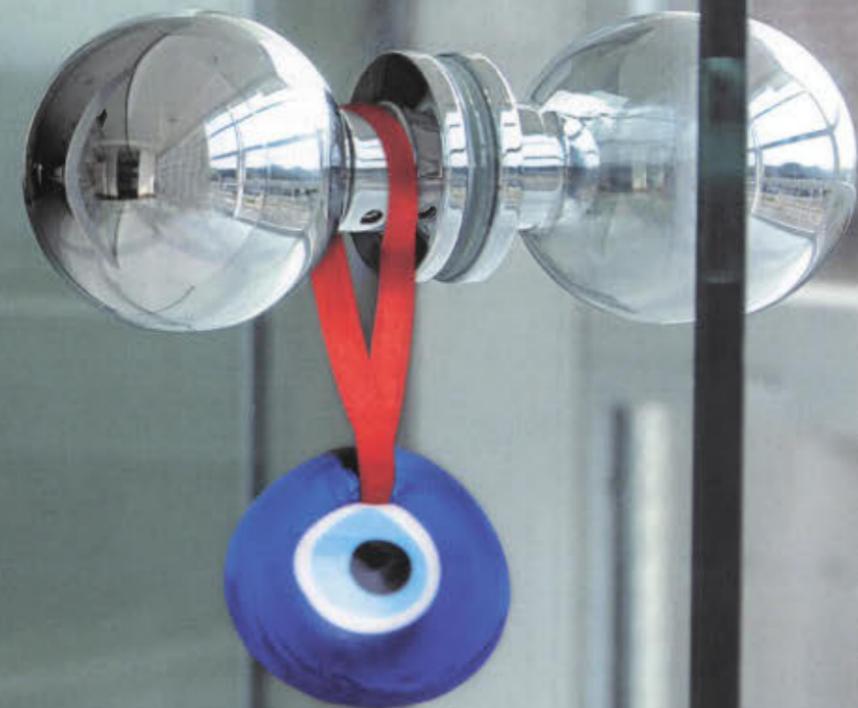
Οι επιτυχόντες σε ΤΕΙ είναι:

Βαμακάς Κωνσταντίνος, Βοσκός

Βασίλειος, Βροντινάκης Γεώργιος, Γαβριλιάδη Αγαθή, Θεοδοσοπούλου Όλγα, Κοτσίλης Κωνσταντίνος, Κουφουδάκη Παρασκευή, Κωτσάκης Βασίλειος, Λέκκα Φανή, Πολυτάνου Ιωάννα, Φασκιώτης Ξενοφών, Χριστοδουλάκης Κωνσταντίνος, Χριστοπούλου Κωνσταντίνα, Χωριανοπούλου Γεωργία. Σημειώνεται ότι με την οικονομική αρωγή της εταιρείας ο σύλλογος συνταξιούχων της Εθνικής Ασφαλιστικής διοργανώνει ανάλογες βραβεύσεις για τα παιδιά των συνταξιούχων.



Μήπως χρειάζεστε
κάτι παραπάνω
 για να προστατέψετε την επιχείρησή σας;



Ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις!

Λύσεις που χρησιμοποιούν οι μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμοί προσφέρονται από την AIG Greece κατάλληλα προσαρμοσμένες στις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους.

Λύσεις ολοκληρωμένης ασφάλισης όλων των κινδύνων για περιουσιακά στοιχεία, ακίνητα, μηχανικό και άλλο εξοπλισμό, προϊόντα, ευθύνες, χρήματα και πολλούς ακόμη κινδύνους που αντιμετωπίζει η σύγχρονη ελληνική επιχείρηση στο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον που αναπτύσσεται.

Λύσεις απλές, κατανοητές, πρακτικές, οικονομικές, με ένα ασφαλιστήριο, με ενιαίο ασφαλιστήριο και την εγγύηση της AIG Greece.

AIG
 GREECE®

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

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

www.aig-greece.gr

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές

Τα ονόματα των κορυφαίων Ασφαλιστικών της Συμβούλων, οι οποίοι συγκαταλέγονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Εταιρείας για το 2008, ανακοίνωσε η ALICO AIG Life.

Ο Κύκλος των Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life αποτελεί μια μακροχρόνια παράδοση για την εταιρεία και αποτελείται από επαγγελματίες υψηλότερου επιπέδου στο πλαίσιο της εγχώριας ασφαλιστικής, γεγονός που επιβάλλει σε όλα τα μέλη του να διακατέχονται από την ευθύνη της άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς.

Σημειώνεται ότι η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών καθορίζεται με βάση μια σειρά κριτηρίων, τα οποία αφορούν όχι μόνον στα παραγωγικά αποτελέσματα, που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά περιλαμβάνουν και πολύ σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως είναι ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων.

Παράλληλα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι μια ακόμη απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους.

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

Α. Δελαρόκα
 Θ. Θεοδωρίδη
 Δ. Καστρινάκης
 Μ. Κωνσταντόπουλος
 Κ. Μαρκουίζος
 Δ. Ματάκος
 Χρ. Παπαδημητρίου
 Π. Παπαδομανωλάκης
 Εμμ. Παράσχης
 Ζ. Σούσης
 Π. Σταθόπουλος
 Ι. Τζαλιγόπουλος
 Φλ. Τζελέπη
 Δ. Τσέτσος
 Δ. Τσουκαλάς-Σταθάκης
 Σ. Φυρογένης

Γραφείο Πωλήσεων

κας Κ. Βασιλάκη
 κας Τ. Αναγνωστοπούλου
 κ. Εμμ. Μάρκογλου
 κ. Φ. Γκαϊτατζή
 DSF Αθηνών
 κ. Φ. Γκαϊτατζή
 κ. Μ. Πιατόπουλου
 DSF Αθηνών
 κ. Γ. Πετρίδη
 κ. Α. Μόρντο
 κ. Β. Σμυρνού
 κ. Σ. Δουλγεράκη
 κ. Γ. Ιορδανίδη
 κ. Γ. Κούση
 DSF Αθηνών
 κ. Α. Μόρντο

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Μ. Τριβιζά κ. Λ. Δουλγεράκη

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

Τ. Αβεντισιάν DSF Θεσ/νίκης
 Ι. Αλεξανιάν κ. Στρ. Κακάμπουρα
 Α. Βαρδάκης κ. Ε. Κυριακίδη
 Ε. Εγγλεζάκη κ. Χρ. Σταματοπούλου
 Χρ. Καρατζάς DSF Αθηνών
 Κ. Καρούσης κ. Β. Σμυρνού
 Μ. Κατρανισιώτης κ. Μ. Μανίσση
 Γ. Κουζώρη κ. Φ. Γκαϊτατζή
 Σ. Μαρμαρά κας Κ. Βασιλάκη
 Τ. Μετρινός DSF Δυτ. Μακεδονίας
 Κ. Μπτόγλου DSF Καβάλας
 Κ. Μιχαήλ DSF Αθηνών III
 Α. Μπλιός κ. Γ. Κούση
 Ε. Μπούσμπουρα κ. Φ. Γκαϊτατζή

Γ. Οικονομάκος
 Ι. Παπαδημητρίου
 Ν. Πάτσιος
 Γ. Ρίζος
 Α. Σαράντη
 Α. Τάσιος
 Ι. Τομαής
 Θ. Τραμπούλης
 Σ. Τρύφωνας
 Μ. Τσακίριδου
 Μ. Χαμπάκης
 Ε. Χατζημανώλης
 Κ. Χατζηστεφάνου

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

κ. Α. Τρύφωνα
 κ. Εμμ. Μάρκογλου
 DSF Αθηνών
 DSF Αθηνών
 κας Κ. Βασιλάκη
 κ. Γ. Ιορδανίδη
 κ. Στρ. Κακάμπουρα
 DSF Αθηνών
 κ. Α. Τρύφωνα
 κ. Φ. Γκαϊτατζή
 κας Κ. Βασιλάκη
 κ. Α. Δουλγεράκη
 κ. Ι. Δάγκαρη
 κας Τ. Αναγνωστοπούλου
 DSF Θεσ/νίκης II
 κ. Α. Γεωργιάδη
 κ. Γ. Ιορδανίδη
 κ. Α. Τρύφωνα
 κ. Φ. Γκαϊτατζή

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Μ. Αγγελίδου DSF Δυτ. Μακεδονίας
 Θ. Βαϊδης κ. Φ. Γκαϊτατζή
 Σ. Καλαντζής-Καλαντζόπουλος Κ. Σ. Παπαθανασίου
 Α. Κοκκίνης κ. Ι. Δάγκαρη
 Γ. Κυριακίδης DSF Δυτ. Μακεδονίας
 Δ. Λαμπέρη κ. Α. Μόρντο
 Γ. Νικολαΐδης κας Σ. Μυλωνά
 Α. Παρμενίδης DSF Καβάλας
 Θ. Πουρλίδας Μέντωρ ΑΕ
 Ε. Ρογκάκου κας Κ. Ξυδιά
 Π. Σιώμου κ. Β. Σμυρνού
 Γ. Τακτικού κ. Α. Λάππα
 Δ. Φράγγος DSF Θεσ/νίκης

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



Νιώστε την ασφάλεια που προσφέρει:

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



BUPA
 International



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

SOCIETE GENERALE
GENIKI
 Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης Α.Ε.
 Κατεχάκη 61Α & Βρανά, 115 25, Τ 210 6994050, F 210 6994051, E genikins@otenet.gr



Εξαγορά στη Νορβηγία

Το 33,4 % της Νορβηγικής HELP Forsikring AS, τη μοναδική εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρεία Νομικής Προστασίας στην Σκανδιναβία, εξαγόρασε ο Όμιλος ARAG που πλέον δραστηριοποιείται σε 14 χώρες συμπεριλαμβανομένων και των Η.Π.Α. Η Νορβηγία εκτός του ότι παρέχει πολύ καλό σύστημα ασφάλισης, προσφέρει και ένα πρόσφορο έδαφος για τις εξειδικευμένες παροχές Νομικής Προστασίας όπως πλήρη ασφάλιση για εργατικά, οικογενειακά και επαγγελματικά θέματα. Σημειώνεται ότι η ARAG Νομική Προστασία είναι εδώ και πάνω από 60 χρόνια μία ανεξάρτητη και εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρεία αποκλειστικά και μόνο στον κλάδο Νομικής Προστασίας, ενώ η προσφορά της περιλαμβάνει το σύνολο της οικονομικής δραστηριότητας, όπως την τροχαία κίνηση, την εργασία, την ιδιωτική ζωή, την κατοικία και την επαγγελματική δραστηριότητα.



INTERAMERICAN

Εφαρμόζει το λογισμικό IDIT

Σειρά προγραμμάτων IDIT Software Suite της εταιρείας IDIT I.D.I. Technologies, ως λογισμικό της επιλογής του για όλες τις δραστηριότητές του στην Ευρώπη, υιοθέτησε ο Όμιλος EUREKO. Το σχέδιο βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη εφαρμογής στην Interamerican και περιλαμβάνει τη διαχείριση αρκετών ιδιωτικών και εμπορικών προϊόντων με τη σειρά λογισμικού IDIT Software Suite. Η νέα λύση βασίζεται στο Διαδίκτυο, είναι δομημένη σύμφωνα με τη σύγχρονη αρχιτεκτονική συστημάτων SOA (Service Oriented Architecture) και θα επιτρέψει ταχεία ανάπτυξη των ασφαλιστικών προϊόντων, υποστηριζόμενη από ένα πελατοκεντρικό σύστημα διαχείρισης.

Πειραιώς Μεσιτική

Ενισχύει το στελεχιακό δυναμικό

Καθίκοντα Γενικού Διευθυντή στην Εταιρεία του Ομίλου Πειραιώς «Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Εργασιών Α.Ε.», ανέλαβε ο κ. Νίκος Νανόπουλος, η ένταξη του οποίου αναμένεται να ενισχύσει τα επιχειρηματικά σχέδια του Ομίλου, για την ολοκληρωμένη ανάπτυξη της ασφαλιστικής δραστηριότητας, εντός αλλά και εκτός της ελληνικής τραπεζοασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Νανόπουλος είναι Πολιτικός Μηχανικός και ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1983. Έχει διατελέσει ανώτατο στέλεχος σημαντικών εταιρειών της αγοράς.



Ασφαλώς



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



Quality™



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

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!

INTERAMERICAN Έμφαση στις ομαδικές ασφαλίσσεις

Σε ομαδική ασφάλιση του προσωπικού της στην Interamerican προχώρησε ο γνωστός Όμιλος εταιρειών ειδών διατροφής και οικιακής χρήσης METRO. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα ασφάλισης ζωής και υγείας, που καλύπτει καθ' όλο το 24ωρο τους 2.600 εργαζόμενους του Ομίλου, ενώ σταδιακά προβλέπεται να ενταχθούν σε αυτό και οι οικογένειές τους. Το κόστος της ομαδικής ασφάλισης βαρύνει την METRO A.E., που με αυτή την παροχή στο προσωπικό της αναγνωρίζει τη σημαντική προσφορά του στην ανάπτυξή της.

Το αυξανόμενο ενδιαφέρον των ε-



Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γ. Κώτσας με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου METRO κ. Α. Παντελιάδη.

πιχειρήσεων για την ανταποδοτική παροχή ομαδικής ασφάλισης στους εργαζομένους έχει οδηγήσει την Interamerican σε μια ιδιαίτερη ανάπτυξη του τομέα τα τελευταία χρόνια. Χαρακτηριστικά πλεονεκτήματα της Interamerican είναι τα ανταγωνιστικά tailor made προγράμματα για κάθε μεγέθους και δυνατότητας επιχείρηση και η συνεχής μεταφορά τεχνογνωσίας από τις διεθνείς πρακτικές και τη μεγάλη δραστηριότητα στις ομαδικές ασφαλίσσεις του μητρικού Ομίλου εταιρειών EUREKO. Για την πραγματοποίηση της ασφάλισης διαμεσολάβησε η μεσιτική MARSH ΕΠΕ.

Ευοίωνες οι προοπτικές

Αισιόδοξος για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς εμφανίσθηκε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Φωκίων Μπράβος στην εκδήλωση της ΕΑΕΕ για τη νέα χρονιά. Το νέο έτος ξεκινά με τις καλύτερες προοπτικές, γεγονός στο οποίο συμβάλλει και η έναρξη λειτουργίας της Νέας Εποπτικής Αρχής τόνισε ο κ. Μπράβος και κάλεσε όλες τις δυνάμεις του κλάδου να εντείνουν τις προσπάθειες, ώστε να αυξηθεί ο ρυθμός ανάπτυξης όλων των επιμέρους κλάδων της ιδιωτικής ασφάλισης. Από την πλευρά της η γενική διευθύντρια της Ένωσης κ. Μ. Αντωνάκη διατύπωσε την ευχή η νέα χρονιά να είναι ένα έτος περαιτέρω ανάπτυξης για την ασφαλιστική αγορά. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε παρουσία μελών του Δ.Σ. και εκπροσώπων των συλλόγων των διαμεσολαβούντων, της ΟΑΣΕ, του Επικουρικού Κεφαλαίου, του συνδέσμου εκπροσώπων και στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών, του ΕΙΑΣ, του ΓΔΑ κ.λπ.

Αργεντινικό τανγκό απόλαυσαν εν τω μεταξύ, όσοι ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα της ΕΑΕΕ στο εστιατόριο «El Bando» στο «El Bando». Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΑΕΕ και ο Πρόεδρος κ. Φωκίων Μπράβος, προσκάλεσαν τους δημοσιογράφους σε μια όμορφη βραδιά για τη νέα χρονιά.



AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Πάνω η παραγωγή

Ξεπέρασε τα 35 εκατ. ευρώ η παραγωγή της Aigaiou Ασφαλιστική για το σύνολο του 2007, όπως ανακοίνωσε στην τελετή κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Νίκος Βελλιάδης. Επίσης, όπως τόνισε ο ομιλητής, η σύνθεση καρτοφυλακίου της εταιρείας είναι 65% κλάδος αυτοκινήτου και 35% λοιποί κλάδοι γενικών ασφαλίσεων. Η Aigaiou ανεδείχθη για μία ακόμη χρονιά πρώτη στην παραγωγή ασφαλιστρών στο κλάδο ναυτασφαλίσεων.

Ωστόσο ίσως το πιο σημαντικό γεγονός για το 2007 είναι η ίδρυση του πρώτου ελληνικού P&I Club στις ναυτασφαλίσσεις με πρωτεργάτη τον Κ. Βελλιάδη. Όπως τόνισε στην ομιλία του ο Πρόεδρος της Aigaiou, η ίδρυση του P&I Club καθιστά το 2007 ένα σημαντικό χρόνο στην ιστορία της ελληνικής ναυτιλίας.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΠΡΟΤΥΠΑ ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!

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

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

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

ACTIVA
Insurance

Data Type Για την καλή χρονιά

Τη νέα χρονιά καλωσόρισε με φίλους, συνεργάτες, σπουδαστές, εκπροσώπους του Κοινοβουλίου, συλλόγων και της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, η Πρόεδρος του Εκπαιδευτικού Ομίλου Data Type και επικεφαλής του Συνδυασμού «ΔΡΑΠΕΤΣΩΝΑ ΣΗΜΕΡΑ ΑΛΛΑΓΗ», κα Ευγενία Μπαρμπαγιάννη. Η κα Ευγενία Μπαρμπαγιάννη επέλεξε να κόψει την πρωτοχρονιάτικη πίτα μαζί με τον Εκπαιδευτικό Όμιλο και το Συνδυασμό, δίνοντας έτσι το μήνυμα πως ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ μπορούμε να συνδυάσουμε τα πάντα, αρκεί να το πιστεύουμε. Κάτι το οποίο η ίδια γνωρίζει πολύ καλά, αφού έχει καταφέρει να ισορροπεί τη ζωή της ανάμεσα σε τόσους διαφορετικούς ρόλους, και μάλιστα με επιτυχία. Η βραδιά έκλεισε με χαιρετισμό που απύθυνε στους προσκεκλημένους ο σύζυγος της κας Ευγενίας Μπαρμπαγιάννη, Βασίλης Αδαμόπουλος, Οικονομικός Διευθυντής



και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Ασπίς Πρόνοια. Την βραδιά τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς Πρόνοια κ. Ψωμιάδης Παύλος, καθώς και πολλά διευθυντικά στελέχη του Ομίλου. Από τον πολιτικό κόσμο παρέστησαν, μεταξύ άλλων, ο Γενικός Γραμματέας της Κοινοβουλευτικής Ομάδας της Ν.Δ. Ιωάννης Τραγάκης, ο Αντιπρόεδρος της Βουλής Αναστάσιος Νεράτζης, ο Γενικός Γραμματέας Περιφέρειας Δυτικής Ελλάδος κ. Σπύρος Σπυρίδων και ο κ. Παναγιώτης Μελάς, Βουλευτής Α΄ Πειραιά. Σημειώνεται, ότι ο Εκπαιδευτικός Όμιλος Data Type εμπλουτίζεται με ακόμη μία σχολή στο Κορωπί.

TE-ΤΡΑΣΤ Α.Ε. Με το βλέμμα στο μέλλον

Με πολύ μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας της εταιρείας TE-ΤΡΑΣΤ Α.Ε. Μεσίτες Ασφαλίσεων, όπου παραβρέθηκαν εκπρόσωποι και στελέχη ασφαλιστικών εταιριών, δημοσιογράφοι και συνεργάτες της εταιρίας.



Η Πρόεδρος του Δ.Σ. κα Σταυρούλα Κουλιεράκη - Πουλιαντζά, έκανε μια ιστορική αναδρομή για το ξεκίνημα της ασφαλιστικής της καριέρας και για τους λόγους που την οδήγησαν στην ίδρυση της TE-ΤΡΑΣΤ, ενώ ο διευθύνων σύμβουλος, κος Χαράλαμπος Πουλιαντζάς ευχαρίστησε και έκανε ιδιαίτερη αναφορά στο ρόλο του στελεχειακού δυναμικού της εταιρίας, των συνεργατών και των στελεχών των ασφαλιστικών εταιριών, στην αναπτυξιακή προοπτική της TE-ΤΡΑΣΤ.

Τέλος ο διευθυντής πωλήσεων και Marketing, κ. Ανδρέας Καλλέργης αναφέρθηκε στα πολύ θετικά παραγωγικά αποτελέσματα του 2007 και στη σημαντική αύξηση των νέων εργασιών που παρουσιάζει η εταιρεία, δικαιώνοντας τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που εμπιστεύτηκαν την υποστήριξη της TE-ΤΡΑΣΤ.

INTERAMERICAN Metron Analysis



Από την METRON ANALYSIS η κα Άντζελα Σταθοπούλου, Research Director, και από την INTERAMERICAN τα στελέχη Τάσος Δημητρίου, Προϊστάμενος Πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων & Corporate Business, και Άρης Σταματάκης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης προσφέρει η Interamerican και στην Metron Analysis. Στο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης είναι ασφαλισμένοι όλοι οι εργαζόμενοι με καλύψεις ασφάλειας ζωής, μόνιμης ολικής ανικανότητας από ασθένεια, μόνιμης και μερικής ανικανότητας από ατύχημα, καθώς και με παροχές νοσοκομειακής - εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Όπως αναφέρει η διοίκηση της Metron Analysis επέλεξε την Interamerican εκτιμώντας την αδιαμφισβήτητη αξιοπιστία της.



Νέος Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων

Καθίκοντα Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων της Activa Insurance ανέλαβε ο κ. Ιωάννης Μαρκέτος, 36 ετών και κάτοχος πτυχίου ΒΑ στο Μάρκετινγκ και MBA στη Διοίκηση Διεθνών Επιχειρήσεων από το βρετανικό University of Luton. Ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός δήλωσε: «Πιστεύω ότι ο κ. Μαρκέτος θα συμβάλει αποτελεσματικά στην υλοποίηση της επέκτασής μας σε τμήματα της αγοράς και γεωγραφικές περιοχές όπου η παρουσία μας μέχρι τώρα ήταν σχετικά μικρή».

insurance agency

1973 - 2006

34
ΧΡΟΝΙΑ



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

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

Όμιλος COBA Αυξάνεται και πληθύνεται

Τη διεύθυνση του Ομίλου COBA προανήγγειλε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Β. Μπόκας σε εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, αλλά και για τη δεκαετή παρουσία στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ένας από τους στόχους του Ομίλου είναι ο αριθμός των γραφείων να φτάσει μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 2008 πανελλαδικά τα 20, είπε ο κ. Μπόκας και εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη μέχρι τώρα πορεία του Ομίλου και την προσφορά των συνεργατών του.

Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας παρευρέθηκαν συνεργάτες και εκπρόσωποι του ασφαλιστικού χώρου.

Είναι τιμή για τις ασφαλιστικές εταιρείες η συνεργασία με τον Όμιλο Coba, δήλωσε ο κ. Γ. Διαμαντόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της General Union, ενώ από την πλευρά του ο Αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Γ. Δρούλιας σημείωσε ότι η παρουσία του συγκεκριμένου Ομίλου τιμά ιδιαίτερα τον κλάδο των διαμεσολαβούντων και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο.

Αξιοσημείωτη όμως είναι η δράση του Ομίλου και στον τομέα της κοινωνικής ευθύνης, όπου και φέτος, όπως και κάθε χρόνο, συνεργάτες που προτίμησαν να μείνουν στην ανωνυμία συγκέντρωσαν ένα αξιόλογο ποσό για την ενίσχυση των παιδιών με ειδικές ανάγκες.

Β. Βαβυλουσάκης Στις επάλξεις της κοινωνικής ασφάλισης

Ο κ. Βασίλης Βαβυλουσάκης παραμένει κοντά στην κοινωνική ασφάλιση στο υπουργείο Απασχόλησης στη θέση του ειδικού συμβούλου του ΝΠΔΔ ΕΤΕΧ, μετά την παραίτησή του από τη θέση στο διοικητικό συμβούλιο του ΤΑΝΠΥ. Η θέση του κ. Βαβυλουσάκη για την ανταποδοτικότητα που θα πρέπει να έχει το σύστημα ασφαλίσεων είτε ιδιωτικό είτε δημόσιο είναι γνωστή, όπως γνωστή είναι η προσφορά του στην κοινωνική ασφάλιση, την οποία σε καμία περίπτωση δεν θεωρεί επάγγελμα. Σημειώνεται ότι συνεχίζει και όλες τις υπόλοιπες επαγγελματικές του δραστηριότητες στον ασφαλιστικό χώρο.



Νέα εποχή στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

- Ανεξαρτησία
- Επιλογή
- Ανάπτυξη
- Εμπιστοσύνη
- Αξιοπιστία



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK Α.Ε. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 176 72 Αθήνα. Τηλ: 210 9500600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

15 χρόνια
μαζί σας...

...με συνέπεια
και συνέχεια!

Οι ειδικοί στις συντάξεις



Leben International εξασφάλιση

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

Global Group

Συμφέρει η επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια

Τα πλεονεκτήματα της επένδυσης σε αμοιβαία κεφάλαια ανέδειξε η Global Group σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, όπου εκπρόσωποι από τους πιο επιτυχημένους διαχειριστές Α/Κ ενημέρωσαν όλους τους ενδιαφερόμενους για τις πολλές και διευρυμένες επενδυτικές δυνατότητες των συγκριμένων προϊόντων.

Ειδικότερα, ο κ. Ηλίας Γεωργουλάς, Διευθύνων Σύμβουλος της Global Group, τόνισε μεταξύ άλλων ότι τα αμοιβαία κεφάλαια είναι ίσως το πιο αποτελεσματικό εργαλείο διαχείρισης περιουσίας στον κόσμο.

Ο κ. Γιάννης Φουρλής, εντεταλμένος σύμβουλος της Alpha Trust ΑΕΠΕΥ, ανέδειξε την πληρότητα των επενδυτικών επιλογών μέσα από τα αμοιβαία κεφάλαια της Alpha Trust. Ο κ. Αλέξανδρος Παππάς, γενικός διευθυντής της Alico ΑΕΔΑΚ, τάχθηκε υπέρ των μακροπρόθεσμων θέσεων στις μετοχικές αγορές, ο κ. Δημήτριος Ευτυχιάκος, πρόεδρος της επενδυτικής επιτροπής αμοιβαίων κεφαλαίων της

Alico-Ελληνική και Treasurer της Ελληνικής Τράπεζας, αναφέρθηκε σε επιτόκια, ομόλογα, ισοτιμίες και χρηματιστήρια. Ο κ. Άκης Χαραμής, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της Πειραιώς ΑΕΔΑΚ, παρουσίασε τις διεθνείς συνεργασίες της Πειραιώς ΑΕΔΑΚ.

Βραβεία Global Group

■ Marfin Income Ομολογιακό Εξωτερικού ■ Alpha Trust Strategic Bond Ομολογιακό Εξωτερικού ■ Proton Μικτό Εσωτερικού ■ Allianz Μικτό Εσωτερικού ■ Ελληνική Trust Μικτό Εξωτερικού ■ Ερμής Πρωτοπόρος Μετοχικό Εσωτερικού ■ HSBC Πανευρωπαϊκό Μετοχικό Εξωτερικού ■ Alpha Trust European Fund of Funds Μετοχικό ■ Ελληνική Trust Κυπριακό Μετοχικό Εξωτερικού ■ Alpha Trust Νέων Επιχειρήσεων Μετοχικό Εσωτερικού ■ Proton Private

Χορηγοί της εκδήλωσης ήταν η ALICO AIG ΑΕΔΑΚ, η ALPHA TRUST ΑΕΔΑΚ, η BETA ΑΧΕΠΕΥ, η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και η PROTON BANK.

Δύναμή της η αξιοπιστία

Τα 30 χρόνια συνεπούς και αξιόπιστης πορείας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι το καλύτερο «διαβατήριο» για την Δύναμις, που στεγάζεται πλέον στα νέα ιδιόκτητα γραφεία της στη Λ. Συγγρού 320. Σε ό,τι αφορά στη συνολική παραγωγή της Εταιρείας για το 2007 ήταν αυξημένη κατά 23% σε σχέση με το προηγούμενο έτος και ανήλθε σε 11.600.000 ευρώ καθαρά ασφάλιστρα. Η παραγωγή στους λοιπούς κλάδους, πλην αυτοκινήτων, αυξήθηκε κατά 13%, ενώ το λειτουργικό κόστος βελτιώθηκε κατά 6,7% και έκλεισε στα 10,5%. Επίσης το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας αυξήθηκε σε 7.600.000 ευρώ –και υπερβαίνει κατά πολύ το ελάχιστο απαιτούμενο από το νόμο, που είναι 4.500.000 ευρώ

Οι στόχοι της Εταιρείας

α) Η ανάπτυξη της παραγωγής με ιδιαίτερη έμφαση στους κλάδους Μεταφορών & Περιουσίας μέσω νέων ανταγωνιστικών προγραμμάτων. Σ' αυτό θα συμβάλλουν και οι νέες βελτιωμένες αντασφαλιστικές συμβάσεις της Εταιρείας με αντασφαλιστές πρώτης τάξεως.



β) Η επέκτασή της σε όλη την επικράτεια μέσω δικτύου πρακτόρων, μεσιτών και ασφαλιστικών συμβούλων, καθώς και η ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων.

γ) Η βελτίωση του ήδη υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης, στην επίτευξη του οποίου συμβάλλει το νέο μηχανογραφικό σύστημα της Εταιρείας, που παρέχει τη δυνατότητα έκδοσης συμβολαίων σε web περιβάλλον από συγκεκριμένα σημεία σε όλη τη χώρα, επιτυγχάνοντας έτσι τη καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση σ' όλους τους κλάδους ασφάλισης για τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της.



Εξαγοράζει ασφαλιστική στην Αθήνα

Την εξαγορά ασφαλιστικής εταιρείας με έδρα στην Αθήνα δρομολογεί η Interlife ΑΕΓΑ, ενώ ταυτόχρονα διερευνά τις δυνατότητες εισόδου της και στη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά, όπως ανακοίνωσε μιλώντας σε δημοσιογράφους ο Πρόεδρος της Interlife Ιωάννης Βοτσαρίδης.

Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά στοιχεία η Interlife σημείωσε για το 2007 αύξηση εσόδων από ασφάλιστρα κατά 64%, φθάνοντας τα 28,5 εκατ.

ευρώ έναντι 17,3 εκατ. το 2006. Αντίστοιχα αυξημένοι είναι και οι δείκτες αποδόσεων Άυλων Επενδύσεων (11,11%) με έσοδα 1,7 εκατ. ευρώ (επί επενδεδυμένου κεφαλαίου 15,3 εκατ. ευρώ) ενώ η αξία των ακινήτων έφτασε τα 17,6 εκατ. ευρώ (από 16 εκατ. το 2006) και το σύνολο των επενδύσεων τα 32,5 εκατ. ευρώ (από 26,4 εκατ. ευρώ το 2006). Το σύνολο του ενεργητικού της Εταιρείας έφτασε τα 46 εκατ. ευρώ ενώ τα ίδια

κεφάλαια αναμένεται να αγγίξουν τα 17 εκατ.

Σημαντική άνοδος σε όλα τα οικονομικά μεγέθη της Εταιρείας σηματοδοτείται ιδιαίτερα από τον κλάδο αυτοκινήτου, όπου τα έσοδα από τα ασφάλιστρα παρουσίασαν αύξηση κατά 75,6% φτάνοντας τα 19,5 εκατ. ευρώ (έναντι 11 εκατ. πέρυσι), ενώ οι λοιποί κλάδοι σημείωσαν αύξηση 44% (8,9 εκατ. έναντι 6,2 εκατ. πέρυσι).

Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.

La Baloise
Ελβετία

Deutscher Ring
Γερμανία

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ
Ασφάλειες Ζωής



COORDINATORS S.A.

Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΙΑΝ Κ3 1764/02)

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

COORDINATORS COLLEGE

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων
σε όλη την Ελλάδα.

- ♦ 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

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Π&Ε ΚΑΡΗΧΑΚΟΡΗΤΗ Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr


COMMERCIAL value

Απέκτησε την Praton Ασφαλιστική

Στην υπογραφή σύμβασης εξαγοράς του 91,29% της Praton Ασφαλιστική με την Praton Τράπεζα προχώρησε η Commercial Value, με το τίμημα της εξαγοράς να ανέρχεται στα 17,8 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστών της Praton Ασφαλιστική προσεγγίζει τα 40 εκατ. ευρώ. Η συναλλαγή τελεί υπό την αίρεση της ολοκλήρωσης του οικονομικού και νομικού ελέγχου, καθώς και της χορήγησης των απαιτούμενων εγκρίσεων από τις αρμόδιες αρχές (υπουργείο Ανάπτυξης, Επιτροπή Ανταγωνισμού).

Την αξιολόγηση BB «με σταθερή προσδοκία», για την οικονομική της δύναμη ως ιδιωτικού ασφαλιστικού φορέα έλαβε εν τω μεταξύ η Commercial Value από το διεθνή οίκο αξιολογήσεων Fitch του Λονδίνου, ενδεικτικό της οικονομικής ευρωστίας αλλά και της δυναμικής της ελληνικής ασφαλιστικής Εταιρείας του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Εξάλλου, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία του υπουργείου Ανάπτυξης, η προσαρμοσμένη καθαρή θέση της Εταιρείας ανέρχεται σε 48,7 εκατ. ευρώ, οικονομικό μέγεθος που την κατατάσσει εντός της πρώτης πεντάδας των ασφαλιστικών εταιρειών (με βάση το μέγεθος αυτό) και υπερκαλύπτει κατά πολύ το ελάχιστο απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας.

Αναφερόμενος στη συγκεκριμένη εξέλιξη ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value κ. Δημήτρης Βιδάλης υπογράμμισε ότι η άνοδος της Εταιρείας είναι συνεχής και το μέγεθός της θα διευρυνθεί ακόμη περισσότερο. Ο κ. Βιδάλης τονίζει ότι στα στρατηγικά πλάνα της Commercial Value προβλέπεται η ενίσχυση της παραγωγής μέσω εναλλακτικών δικτύων πώλησης, τα οποία, όπως προσθέτει, αποτελούν το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς.



Ταξιδιωτική Βοήθεια, Οδική Βοήθεια, Ιατρική Βοήθεια, **Επέκταση Εγγύησης**
Νομική Προστασία, Τεχνική Βοήθεια, **Υπηρεσίες Υγείας**, Lifestyle,
Call Center, Φροντίδα Ατυχήματος, **2nd Opinion**.

Be part of a constant evolution



Α. Συγγρού 379, 17564 Αθήνα
Τηλ. Κέντρο : 210 94 75 900
<http://www.inter-partner.gr>



Φιλόδοξοι στόχοι

Το βράδυ της Παρασκευής της 1ης Φεβρουαρίου 2008, στο music restaurant «MALVAZIA» έγινε η κοπή της πίτας της Υδρογείου.

Σύσσωμη η διοίκηση από τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Αναστάσιο Κασκαρέλη, τον Αντιπρόεδρο και Γενικό Διευθυντή κ. Παύλο Κασκαρέλη, τους Αναπληρωτές Γενικούς Διευθυντές κ.κ. Γιάννη Κουταλιανό και Γιάννη Σουρλή, τον Οικονομικό Διευθυντή κ. Λουκά Κορομπίλη, τον Εμπορικό Διευθυντή κ. Σωτήρη Δώρα, τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Μάκη Σταματόπουλο, τους Διευθυντές Τμημάτων και το προσωπικό της εταιρείας, διασκέδασε και χαλάρωσε μέχρι τις πρωινές ώρες.

Ο Πρόεδρος της εταιρείας εξήρε τις προσπάθειες όλου του προσωπικού της εταιρείας και το ευχαρίστησε για την προσφορά του στην ευδωσση των στόχων της διοίκησης. Αναφέρθηκε συνοπτικά στις επιτυχίες του προηγούμενου έτους και έθεσε τους στόχους για την τρέχουσα χρονιά. Είχε προηγηθεί η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας του υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης στις 23/1/2008, παρουσία του Διευθύνοντος Συμβούλου και Προέδρου κ. Αναστασίου Κασκαρέλη, του Αντιπροέδρου κ. Παύλου Κασκαρέλη, του Οικονομικού Διευθυντή κ. Λουκά Κορομπίλη και του Διευθυντή Β. Ελλάδος κ. Χρήστου Χατζευθυμίου.



Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.



Ασφάλειες Ζωής

Στα θρανία και τα στελέχη

Στα στελέχη των ασφαλιστικών γραφείων, που συνεργάζονται με την EFG Eurolife Ασφαλιστική, απευθύνονταν η ειδική ημερίδα που διοργάνωσε πρόσφατα η Εταιρεία, με θέμα «Αποτελεσματική ηγεσία Ομάδας με E.Q. (Συναισθηματική Νοημοσύνη)» και εισηγήτη τον Δρ Ιωάννη Καλογεράκη. Στόχος ήταν η περαιτέρω ανάπτυξη των ηγετικών ικανοτήτων των στελεχών με στοιχεία E.Q. και η βελτίωση των δεξιοτήτων τους στην ανάπτυξη αποτελεσματικών ομάδων, καθώς και στην οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ προϊσταμένων, υφισταμένων, συνεργατών ή πελατών. Στην ημερίδα συμμετείχαν 70 συνεργάτες της Εταιρείας, οι οποίοι αποκόμισαν εξαιρετικά θετικές εντυπώσεις, τόσο για την πρωτοβουλία της EFG Eurolife όσο και για την προστιθέμενη αξία των θεμάτων που αναπτύχθηκαν για το καθημερινό management, με κεντρικό άξονα τον παράγοντα άνθρωπο.

ΕΔΙΠΤ

Έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε και φέτος η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας στην αίθουσα εκδηλώσεων των γραφείων της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ΕΔΙΠΤ). Στην ομιλία του ο Πρόεδρος της Ένωσης κ. Βλάσης Σωκρατείδης, αφού ευχαρίστησε όλους τους παρευρισκόμενους για την παρουσία τους, ευχήθηκε καλή χρονιά και τόνισε ότι έχουμε μάθει να στεκόμαστε στο ύψος μας, παρ' όλες τις οικονομικές δυσκολίες. Είμαστε με τον απλό λαό, ο οποίος μας εμπιστεύεται στο λειτουργημά μας. Αισθανόμαστε την ανάγκη να γίνουμε ακόμα καλύτεροι και πιο αποδοτικοί, είπε ο κ. Σωκρατείδης.

Την πρωτοχρονιάτικη πίτα της ΕΔΙΠΤ έκοψε ο Αναπληρωτής Κυβερνητικός Εκπρόσωπος κ. Ευάγγελος Αντώνιος σημειώνοντας ότι η σημερινή κυβέρνηση έχει σκύψει πάνω από προβλήματα που χρόνιζαν και ότι έχουν δοθεί λύσεις, συμβάλλοντας στην καλύτερη λειτουργία τους, για το καλό της κοινωνίας. Επισημαίνεται ότι τους χαιρετισμούς του (λόγω της απουσίας του σε ταξίδι στην Τουρκία με τον πρωθυπουργό κ. Κώστα Καραμανλή και τα υπόλοιπα μέλη της Κυβέρνησης) έστειλε ο Υπουργός Επικρατείας κ. Θεόδωρος Ρουσόπουλος.

1) Από αριστερά εικονίζονται: ο Πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Βλάσης Σωκρατείδης, ο Α' Αντιπρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Κωνσταντίνος Καλύβας και ο αναπληρωτής Κοινοβουλευτικός Εκπρόσωπος Ν.Δ. κ. Ευάγγελος Αντώνιος.

2) Από αριστερά εικονίζονται: ο Γενικός Γραμματέας κ. Βάσιος Σελλούντος, ο Πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Βλάσης Σωκρατείδης, ο αναπληρωτής Κοινοβουλευτικός Εκπρόσωπος Ν.Δ. κ. Ευάγγελος Αντώνιος, τα μέλη του Δ.Σ της ΕΔΙΠΤ κ.κ. Δημήτρης Σπυράκης, Δημήτρης Πάσσαρης, Γιώργος Κουμαντάκης, και ο αναπληρωτής Γραμματέας κ. Νίκος Ευσταθίου.



Inventics

LIVEMEDIA.gr

Μια πρωτοποριακή υπηρεσία, την Live media (www.livemedia.gr), που επιτρέπει τη ζωντανή παρακολούθηση εκδηλώσεων από το διαδίκτυο, αλλά και την ολοκληρωμένη υποστήριξη παρουσίασης και αρχειθέτησης συνεδρίων και γενικών συνελεύσεων, εφαρμόζει με επιτυχία η Inventics. Πλήθος επιχειρήσεων επιλέγουν την ζωντανή μετάδοση γενικών συνελεύσεων μέσω του διαδικτύου, μια επιλογή που με τα νέα νομικά δεδομένα, αποκτά μια νέα διάσταση καθώς θα υπάρχει και η δυνατότητα της εκ του μακρόθεν ψηφοφορίας. Επίσης, εκτεταμένη εφαρμογή βρίσκει η Live media στα μεγάλα και μικρά συνέδρια, καθώς δίνεται η δυνατότητα πρόσβασης στην εξέλιξη του συνεδρίου από άτομα που για πρακτικούς ή άλλους λόγους δεν μπορούν να τα παρακολουθήσουν.

Η αναμετάδοση περιεχομένου είναι η σημαντικότερη υπηρεσία του Livemedia. Είναι η διαδικασία κατά την οποία το συνεργείο του Live βιντεοσκοπεί το γεγονός που θέλουμε να προβάσουμε ζωντανά στο Internet κι εκείνη τη στιγμή σε πραγματικό χρόνο το αναμεταδίδει παγκόσμια. Η μετάδοση είναι υψηλής ποιότητας και μπορεί να μεταδοθεί σε μεγάλο αριθμό ηλεκτρονικών υπολογιστών οι οποίοι είναι συνδεδεμένοι στο διαδίκτυο ανά τον κόσμο. Οι υπηρεσίες οι οποίες παρέχονται μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν, κάλυψη της εκδήλωσης, ψηφιοποίηση και μετάδοση του περιεχομένου σε πραγματικό χρόνο σύγχρονου εξοπλισμού, δυνατότητα προβολής του περιεχομένου ακόμα και μετά τη λήξη της εκδήλωσης.

Δίνει βάρος στους μεσίτες

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε εκδήλωση από τον Όμιλο International Life για τα μέλη του Σ.Ε.Μ.Α. Ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος στην ομιλία του αναφέρθηκε στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, τις προκλήσεις για τον Όμιλο International Life, καθώς και τους μελλοντικούς του στόχους, ενώ ταυτόχρονα υπογράμμισε τη βαρύτητα που αποδίδει η International Life στον ρόλο των μεσιτών. Σύντομο χαιρετισμό απεύθυνε και κ. Θάνος Μελακοπίδης, Αντιπρόεδρος της International Life Α.Ε.Γ.Α., ο οποίος τόνισε με τη σειρά του τον πολύπλευρο και δυναμικό ρόλο των μεσιτών και την επένδυση του ομίλου και σε αυτή την κατηγορία διαμεσολαβούντων.

Από την πλευρά των μεσιτών ο Πρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α. κ. Λάμπρος Κόκκινος, μίλησε για τη δυναμική των Μεσιτών στην ασφαλιστική Αγορά, τις προοπτικές και τις δυνατότητες εξέλιξής τους, ενώ ο αντιπρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α. κ. Δημήτρης Ζαφειρίου ανέπτυξε τις ανάγκες των Μεσιτών από μια σύγχρονη ασφαλιστική Εταιρεία. Ο κ. Νίκος Παυλόπουλος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της International Life Α.Ε.Γ.Α. αναφέρθηκε στην εξέλιξη του ομίλου, τα προϊόντα, τη φιλοσοφία και τα ανταγωνιστικά του πλεονεκτήματα ενώ η κ. Ιωάννα Κοτσιφάκη, Αναπλ. Γενική Διευθύντρια της International Life Α.Ε.Α.Ζ., έκανε ιδιαίτερη μνεία στο νέο πρωτοποριακό ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα-σύστημα «Woman's Life».



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Έμφαση στο «Solvency II»

Το «Solvency II» είναι μια κοινοτική οδηγία που θ' αλλάξει τη νομοθεσία σχετικά με τη φερεγγυότητα και την κεφαλαιακή επάρκεια των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών. Το νέο πλαίσιο πρόκειται να εφαρμοστεί μετά το 2010 και οι αλλαγές και οι επιπτώσεις αναμένεται να είναι καταλυτικές. Ήδη για τη σωστή προετοιμασία της εφαρμογής του Solvency II οι ευρωπαϊκές αρχές ζήτησαν από τις ασφαλιστικές εταιρείες να διεξάγουν ανάλυση επιπτώσεων, εφαρμόζοντας συγκεκριμένους κανόνες και μοντέλα που βοηθούν τις επιχειρήσεις να προσαρμοστούν εγκαίρως στα νέα δεδομένα.

Στο πρόγραμμα αυτό, το QIS 3, συμμετείχε και η Εθνική Ασφαλιστική με στόχο, όπως δήλωσε ο επικεφαλής του σχεδίου Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Γιάννης Βασιλάτος: ■ Να καταλάβουμε την πιθανή επίδραση και τις απαιτήσεις του Solvency II σε εμπορικά, οικονομικά και οργανωτικά ζητήματα ■ Να κερδίσουμε εμπειρία στα μοντέλα διαχείρισης κεφαλαίου με βάση τους σχετικούς κινδύνους (RBC), ώστε κάτι τέτοιο να είναι το πιθανό σημείο εκκίνησης για τα εσωτερικά μοντέλα. ■ Να συγκρίνουμε τα αποτελέσματα με την ενσωματωμένη αξία και τα τεστ επάρκειας των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. ■ Να προσδιορίσουμε τα «δομικά θέματα» που προκύπτουν για την ελληνική αγορά, ώστε να παρουσιάσουμε έγκαιρα τις προτάσεις μας στις αρμόδιες αρχές καθώς η ηγετική μας θέση στην αγορά μας επιφορτίζει και με αυτή την ευθύνη.



NTALIANH ΕΠΕ

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 • Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 2310-542.202, 542.280 • FAX: 2310-526.091, 539.247
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr

BLD UNIRII NR 21 • BL 12 - SECT 4 • BUCURESTI - ROMANIA
TEL.: 004021-33.50.364 • e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Ημερίδα Ένωσης Ασφαλιστών Β. Ελλάδος Ιντερσαλόνικα και Ιαβέρης συνιστούν προσοχή στην οδήγηση

Σοκ από τα στοιχεία για τον «πόλεμο» της ασφάλτου που είδαν το φως της δημοσιότητας σε ημερίδα της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη με προσκεκλημένο ομιλητή τον Φύλακα-Άγγελο και πραγματικό δάσκαλο και διαφωτιστή της σχολής ασφαλούς οδήγησης Τάσο Ιαβέρη, παρουσία επισήμων αρχών, εκλεκτών προσκεκλημένων και ασφαλιστών. Σύμφωνα με τα στοιχεία και αποδείξεις που παρουσίασε ο Τάσος Ιαβέρης 10 νεκροί, 150 τραυματίες και ανυπολόγιστες υλικές ζημιές είναι το καθημερι-

νό «πολεμικό ανακοινωθέν» ενός ανατριχιαστικού και απίστευτα καταστροφικού πολέμου μεταξύ των Ελλήνων στους ελληνικούς δρόμους και ιδιαίτερα των πόλεων και των επαρχιακών οδών.

Έλληνες πολίτες, αδιακρίτως ηλικίας, αλλά ιδιαίτερα μεταξύ 18 και 44 ετών, σκοτώνουν και σκοτώνονται, τραυματίζουν και τραυματίζονται, καταστρέφουν και καταστρέφονται, «κλείνουν» σπίτια και φέρνουν το πένθος και τη δυστυχία στους ίδιους και στις οικογένειές τους, αφανίζοντας ετησίως μία πόλη όπως η Σιάτιστα και α-

νά δεκαετία μία πόλη όπως η Κοζάνη!

Τι και ποιο μεγαλύτερο κακό, δυστυχία, φρίκη και καταστροφή θα μπορούσε να επιτύχει κατά των Ελλήνων ακόμη και ο αγριότερος και χειρότερος εχθρός του;

Ποιοι και γιατί επιτρέπουν, αν δεν επιβάλλουν δόλια, τη γενοκτονία αυτή; «Τη δική μου οδική συμπεριφορά περιέγραψε και αποκάλυψε ο Ιαβέρης» ήταν η κατασυντριπτική ομολογία των πολλών τυχερών, ανάμεσα στους αμέτρητους άτυχους και ανύποπτους Έλληνες, που πείσθηκαν ότι «έχουν άγνοια» των πραγματικών κινδύνων στους δρόμους, ενώ ο Πρόεδρος της «Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος» Μελάς Γιαννιώτης, που είχε και τη σχετική πρωτοβουλία της όλης εκδηλώσεως, δήλωσε: «Αν γνώριζα τον Ιαβέρη με τις ανθρωποσωτήριες γνώσεις και ικανότητές του νωρίτερα, είναι βέβαιο ότι δεν θα θρηνούσαμε τόσα θύματα, αναπηρίες, καταστροφές και δυστυχίες.

Αυτά τα κοινωνικώς χρήσιμα και εθνικώς επιβεβλημένα, που διδάσκει ο Ιαβέρης, οφείλαμε να τα διδάσκουμε και να τα επιβάλουμε πρώτα εμείς οι Επιχειρηματίες Ασφαλιστές, που έχουμε πρόσθετους λόγους να περιορίσουμε τα τροχαία δυστυχήματα στη χώρα μας, όπως τα περιόρισαν δραστικά και αποτελεσματικά άλλες χώρες.

Ποτέ όμως δεν είναι αργά για κανέναν από τους Έλληνες, αν πρώτα μπορέσει να κατανοήσει ότι έχει άγνοια της άγνοιας του κινδύνου, που σκοτώνει και αφανίζει την Ελλάδα και τους Έλληνες, σκορπώντας τη δυστυχία και το πένθος. Φτάνει πια. Δεν χωρεί και δεν επιτρέπεται άλλη ένοχη ανοχή και σιωπή».

βρεφονηπιακός σταθμός

Μανταρίνι

Το σχολείο μας προσφέρει:

ΚΑΙ πλήρες πρωινό και γεύμα **ΚΑΙ** μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο **ΚΑΙ** ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο **ΚΑΙ** θέατρο, μουσική, παραμύθι, κουκλοθέατρο, ρυθμική γυμναστική **ΚΑΙ** ατομικές δημιουργικές απασχολήσεις **ΚΑΙ** μαθήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών για παιδιά **ΚΑΙ** κολυμβητήριο **ΚΑΙ** οικολογία **ΚΑΙ** τένις **ΚΑΙ** σκάκι **ΚΑΙ** ξένη γλώσσα **ΚΑΙ** ωράριο εργαζόμενων μητέρων.

MANTAPINI: Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 - ΚΗΦΙΣΙΑ, ΤΗΛ.: 210 8012761, FAX: 210 6233243
E-MAIL: info@distratoeditions.com

ΒΡΕΦΟΝΗΠΙΑΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ



Arrowline Loan Money Solutions Corporation

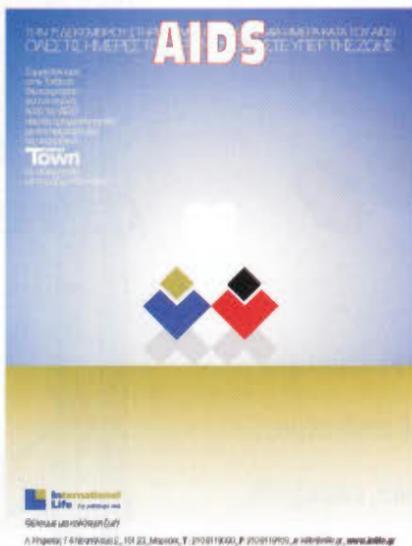
TEL: +357 26 930486, FAX: +357 26 950762 www.loanmoneysolutions.com
Τηλ.: 210 7454370

OWN YOUR OWN LOAN BUSINESS
Increase Your Income

The Current Economy is Making Big Money for Loan and Leasing Brokers when Bank says NO, you can say YES?
Solutions for black listed applicants - Subject to there is property for security
Our Panel Lenders are seeking new affiliates throughout Europe.
Own your own business and arrange business loans and leases from 50,000 to 10 million euros, or more in certain cases. No experience needed.
We fully train you and support you. Suitable applicants can insure Brokers - Accountants or other professionals who are in contact with people/clients.



Στηρίζει τον αγώνα κατά του



Τον αγώνα κατά του Aids με μια σειρά ενεργειών που ως στόχο έχουν την ενημέρωση, την πρόληψη αλλά και την καταπολέμηση του κοινωνικού στιγματισμού των οροθετικών ατόμων, υποστηρίζει ο Όμιλος εταιρειών της International Life. Στο πλαίσιο αυτό συμμετείχε ως χορηγός σε μια Εκδήλωση - Έκθεση με τις φωτογραφίες 200 διάσημων Ελλήνων που φωτογραφήθηκαν γυμνοί από τον Βαγγέλ Κυρήν. Σκοπός της φωτογράφισης ήταν η οικονομική ενίσχυση του συλλόγου Act Up.

Η φωτογράφιση διοργανώθηκε για δεύτερη συνεχή χρονιά με πρωτοβουλία του περιοδικού Downtown, υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων, και σε πετυχημένη εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα παρευρέθηκαν όλοι οι φωτογραφιζόμενοι, καθώς επίσης και εκπρόσωποι του πολιτικού, επιστημονικού, επιχειρηματικού, καλλιτεχνικού και δημοσιογραφικού χώρου.



Χορηγός ασφάλισης του Fun Weekend της ΑΕΚ

Για τρίτη συνεχή χρονιά η Interamerican υποστηρίζει χορηγικά την ιδιαίτερα επιτυχημένη οργάνωση του Fun Weekend της ΑΕΚ για τους μικρούς φίλους του ποδοσφαίρου, που για τη φετινή περίοδο η ΠΑΕ οργανώνει στις αθλητικές εγκαταστάσεις των Εκπαιδευτηρίων Κωστήα-Γείτονα. Επιπρόσθετα, η Interamerican παρέχει δωρεάν και την ασφαλιστική κάλυψη των παιδιών που θα συμμετέχουν στις ποδοσφαιρικές εκδηλώσεις του club.

Ειδικότερα, προβλέπονται καλύψεις σωματικών βλαβών και ζωής, υλικών ζημιών, ομαδικού ατυχήματος αλλά και γενικής αστικής ευθύνης της ΑΕΚ έναντι των παιδιών και τρίτων, στο πλαίσιο του αθλητικού προγράμματος του Fun Weekend. Επισημαίνεται ότι η χορηγική σχέση της εταιρίας με την ΑΕΚ συμπληρώνει την εμπορική συνεργασία, που υφίσταται με την προώθηση των προγραμμάτων ασφάλισης ΑΕΚ INSURANCE για αυτοκίνητο και παροχή άμεσης ιατρικής βοήθειας. Πρόκειται για προγράμματα που φέρουν την αξιόπιστη σφραγίδα της σχετικής τεχνογνωσίας και υποδομής της Interamerican.



Χορηγός στις εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου

Ως χορηγός στις ετήσιες εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, που οργανώθηκαν υπό την αιγίδα της Γερμανικής Πρεσβείας σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, συμμετείχε και αυτή τη χρονιά η Allianz Ελλάδος.

Οι ανωτέρω εκδηλώσεις, που χαρακτηρίζονται ως οι πλέον ενδιαφέρουσες για όσους συμμετέχουν ενεργά σε δράσεις και πρωτοβουλίες στήριξης της ελληνογερμανικής συνεργασίας, πραγματοποιήθηκαν προς τιμήν των μελών, συνεργατών και φίλων του Επιμελητηρίου, παρουσία προσωπικότητας του πολιτικού, διπλωματικού, τραπεζικού και επιχειρηματικού κόσμου. Η Allianz Ελλάδος υποστηρίζει κάθε χρόνο τις ετήσιες εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, προκειμένου να συμβάλει ουσιαστικά στη σύσφιξη των εμπορικών σχέσεων μεταξύ Ελλάδας και Γερμανίας.

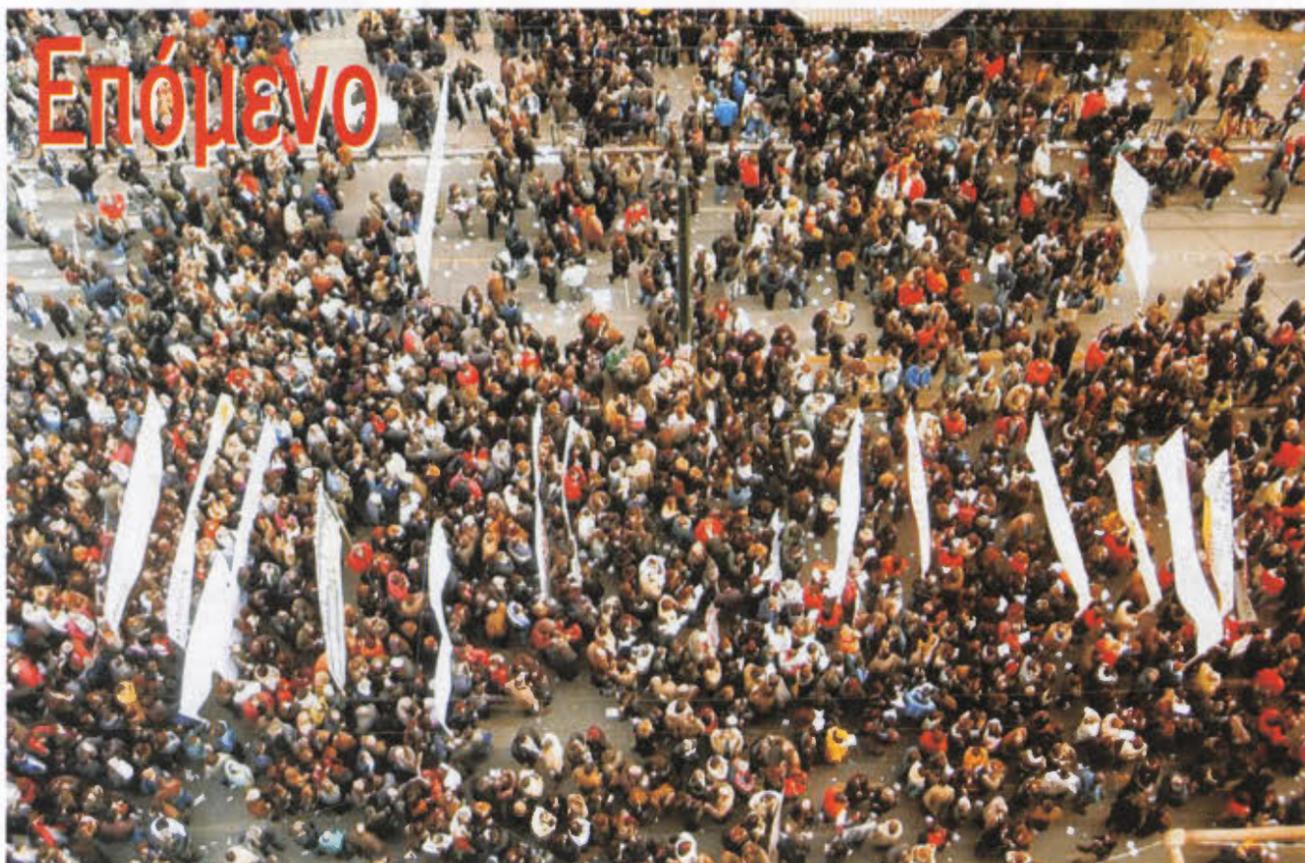
Πάνω από 1.500 προσκεκλημένοι των δύο εκδηλώσεων είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τον ειδικά διαμορφωμένο χώρο της εταιρείας, που ως κεντρικό θέμα είχε το υπερσύγχρονο γήπεδο ποδοσφαίρου Allianz Arena, αλλά και να ξεναγηθούν στο νέο διαδικτυακό τόπο www.allianz.gr.



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



Τί σύνταξη τους προτείνετε;



Μεγάλη έρευνα του «ΝΑΙ για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα των εταιρειών



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: ΘΘΩΝΟΣ & 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 ΦΩΤΟΚΕΚΑΔΟΤΙΚΗ 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



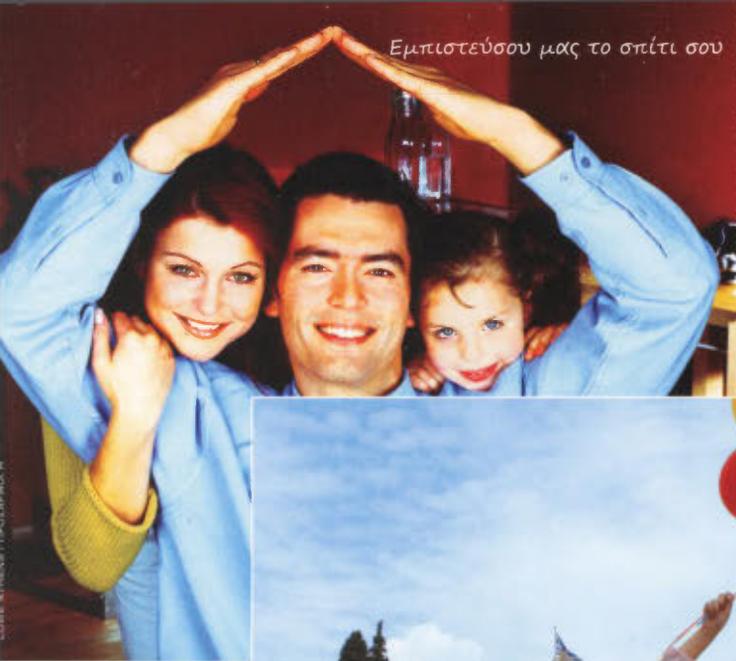
Πλανήτης γη ώρα μηδέν.
Η κλιματική αλλαγή στον πλανήτη
είναι ευθύνη όλων μας.



ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΣΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΜΠΕΣ ΣΤΟ ΚΛΙΜΑ



Εμπιστεύσου μας το σπίτι σου



Εμπιστεύσου μας τη ζωή σου



Εμπιστεύσου μας το μέλλον του παιδιού σου



Εμπιστεύσου μας το αυτοκίνητό σου



Εμπιστεύσου μας τη σύνταξή σου



Εμπιστεύσου μας τις επενδύσεις σου

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.



ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ γίνεται



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μικαλακοπούλου 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