ΣΥΝΕΔΡΙΑ ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 107 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2007 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

# Βοήθεια, στην οδική βοήθεια

ΕΙΔΙΚΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ




ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ 10

Έκδοση 2

**ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ-ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**




## Σε όλα παίρνει 10

**Βάλτε το ING Πειραιώς Ι στη ζωή σας και εξασφαλίστε έν λαμπρότερο μέλλο**

- Ελάχιστο ποσό επένδυσης: 5.000
- Μέγιστο ποσό επένδυσης: 100.000
- 10ετής διάρκε

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Δύο δυνάμεις, ένας νικητής. Εσ

**Εγγραφές μέχρι 15/6**

**Ελάτε στα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώ ή τηλεφωνήστε στο 801 100 900 90**

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΥΡΩΒΑΓΚ

Bold

# ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ




Σ' έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια, νιώθεις σιγουριά. Γιατί ξέρεις ότι, κάθε στιγμή, έχεις δίπλα σου τη μεγάλη ομάδα έμπειρων ασφαλιστικών συμβούλων, το πιο εκτεταμένο δίκτυο γιατρών όλων των ειδικοτήτων, ιδιώτικες κλινικές, ασθενοφόρα και ελικόπτερα για έκτακτα περιστατικά, και το πληρέστερο δίκτυο οδικής βοήθειας. Γιατί ξέρεις ότι η περιουσία σου είναι καλυμμένη. Γιατί ξέρεις ότι η οικογένειά σου θα είναι πάντα εξασφαλισμένη, αλλά και ότι θα μπορείς να ζεις με αξιοπρέπεια όταν δεν θα εργάζεσαι πλέον. Γιατί ξέρεις ότι δίπλα σου έχεις την INTERAMERICAN. Και γνωρίζεις πως, ό,τι κι αν συμβεί, δεν είσαι μόνος.

**INTERAMERICAN**

Μεγάλη και Σίγουρη

✆: 210 9461 111 ↗ : www.interamerican.gr

# Επειδή δεν έχουμε επτά ζωές



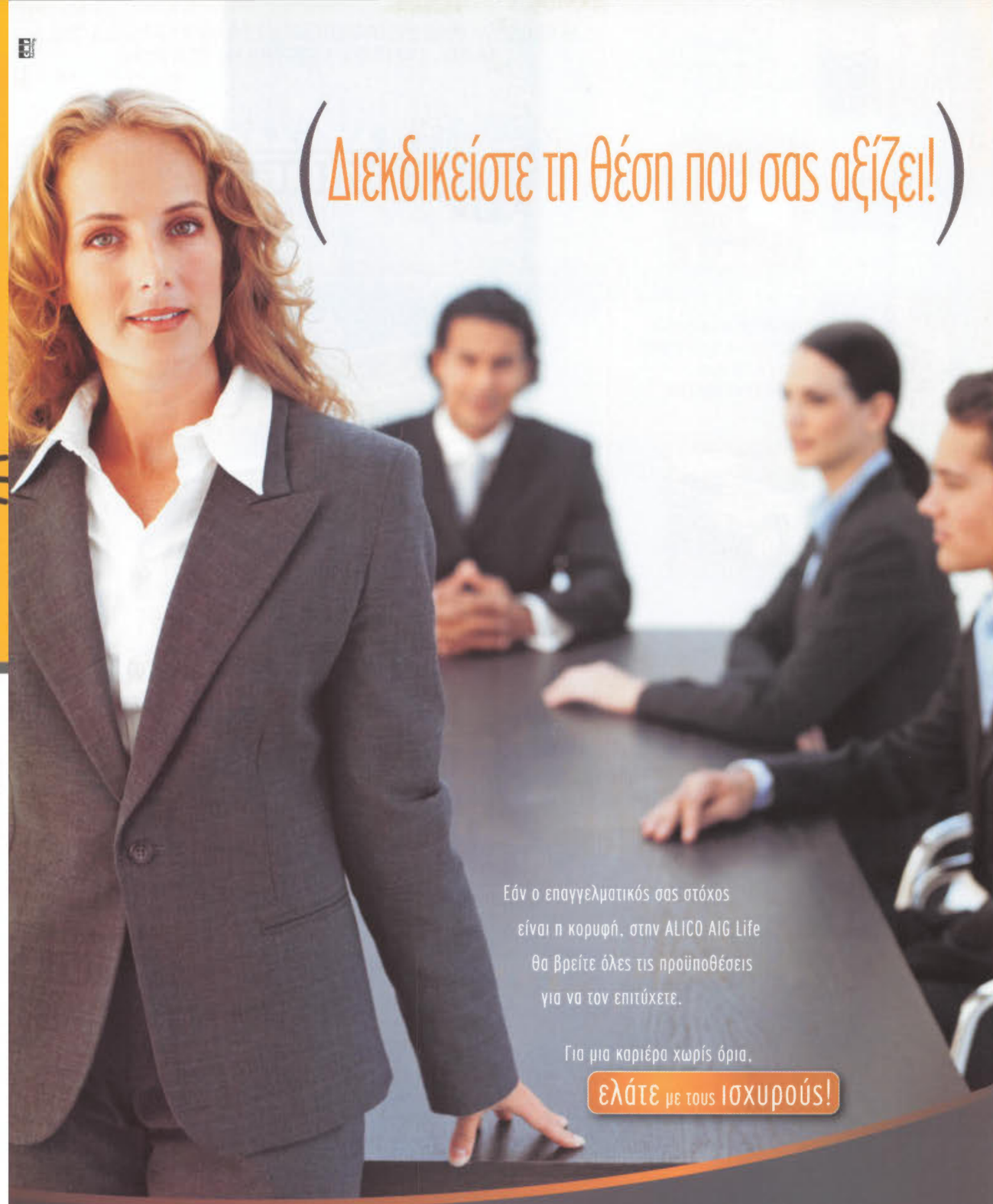
## για καλό και για κακό...

# ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Εξήντα χρόνια ανοδική πορεία στην Ελλάδα και την Ευρώπη. Πάνω από 100 γραφεία και 3.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι πάντα δίπλα μας, για να καλύψουν κάθε μας ανάγκη. Μια ελληνική ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία που δημιούργησε έναν όμιλο με 15 εταιρίες και μια φιλοσοφία. Να στηρίζει με συνέπεια και αίσθημα κοινωνικής ευθύνης τους πάνω από 1.000.000 πελάτες που τον εμπιστεύονται. Για καλό και για κακό.

60 χρόνια ΑΣΠΙΣ

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




ALICO AIG Life

Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ: ΑΘΗΝΑ: Τηλ.: 210 8787.216 και 210 8787.217 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τηλ.: 2310 544.293 • e-mail: contact@alico.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



**ΠΥΡΟΣ**
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

**Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΑΣ ΜΕΤΑΦΕΡΘΗΚΕ ΣΤΑ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ, ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 (Ν. ΣΜΥΡΝΗ)**

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

*Μιούς αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη*



**ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ**
Για όλο τον κόσμο



**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ**




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

**ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ**
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582 έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας





**ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ**
MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE

**ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ**





**ΖΩΗΣ**
Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί όλα τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο

**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ**
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο



**Πρώτη σε εξυπηρέτηση**
**Πρωτοπόρος σε καλύψεις**

**600 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ**




**ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 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@attglobal.net

© ATEAdvertising

## Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

# με ό,τι καλύτερο...



**Με σύγχρονη αντίληψη και νοοτροπία, με πάθος για δουλειά και εξυπηρέτηση, αλλά και με τη δύναμη του ομίλου ATEbank, η νέα Αγροτική Ασφαλιστική μπορεί τώρα να σας προσφέρει πραγματικά το καλύτερο.**

## ...για το αυτοκίνητό σας

Με τα **νέα σύγχρονα ελκυστικά πακέτα ασφάλισης οχημάτων Super Autoplan** που καλύπτουν ολοκληρωμένα την οδική σας ασφάλεια και σας εξασφαλίζουν υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και ασφαλιστική προστασία από κάθε αιτία.



## ...για την επιχειρηματική σας δραστηριότητα

Με τα **νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα επιχειρηματικής δραστηριότητας**, που καλύπτουν κάθε είδους και κάθε τύπο επαγγελματικού εξοπλισμού και οικοδομής από όλους τους κινδύνους που απειλούν την επιχείρησή σας.

## ...για το σπίτι σας

Με τα πιο **σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα προστασίας της κατοικίας** με τα οποία, σε ανταγωνιστικό κόστος, σας παρέχεται πλήρης προστασία από τους κινδύνους πυρκαγιάς, αστικής ευθύνης, φυσικών καταστροφών, τρομοκρατικών ενεργειών, κ.ά.



**Με το νέο μας πρόσωπο, ερχόμαστε ακόμα πιο κοντά σας, για να νιώθετε και να είστε πιο ασφαλείς για την περιουσία σας, πάνω από την αβεβαιότητα του σήμερα και του αύριο. Ασφαλείς και Ελεύθεροι!**

**ATE Ασφαλιστική**
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ATEBANK
*κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει*

Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη, Τηλ.: 210 9379100, 210 9311777, Fax: 210 9358924, http: www.agroins.com, e-mail: info@agroins.com

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

# Περιεχόμενα

Τεύχος 107. Μάιος-Ιούνιος 2007




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


## Συνέντευξη
72 Γιάννης Σηφάκης
Marketing & Sales Director
ING Πειραιώς

## Αφιέρωμα
52 Το Σχέδιο Νόμου για την Οδική Βοήθεια και οι θέσεις των εταιρειών

## Έρευνα
48 Αυξάνουν τα μερίδιά τους οι σύγχρονοι ασφαλιστικοί κλάδοι

## Μόνιμες στήλες
12 Γράμμα εκδότη

## Γράμματα στο ΝΑΙ
126 Γράμματα από τους φίλους αναγνώστες

## Εταιρείες
82 Generali Life
90 ARAG
98 D.A.S. Hellas

## Προϊόντα
94 EFG Eurolife
96 International Life
97 Allianz, AIG Greece

## Συνέδρια
46 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
76 Alpha Ασφαλιστική
88 Συνεταιριστική

## Διεθνή
44 Allianz International

## Underwriting 24-43

## Τραπεζικά νέα 64-69

## Αποτελέσματα 108-113

## Ειδήσεις 114-125











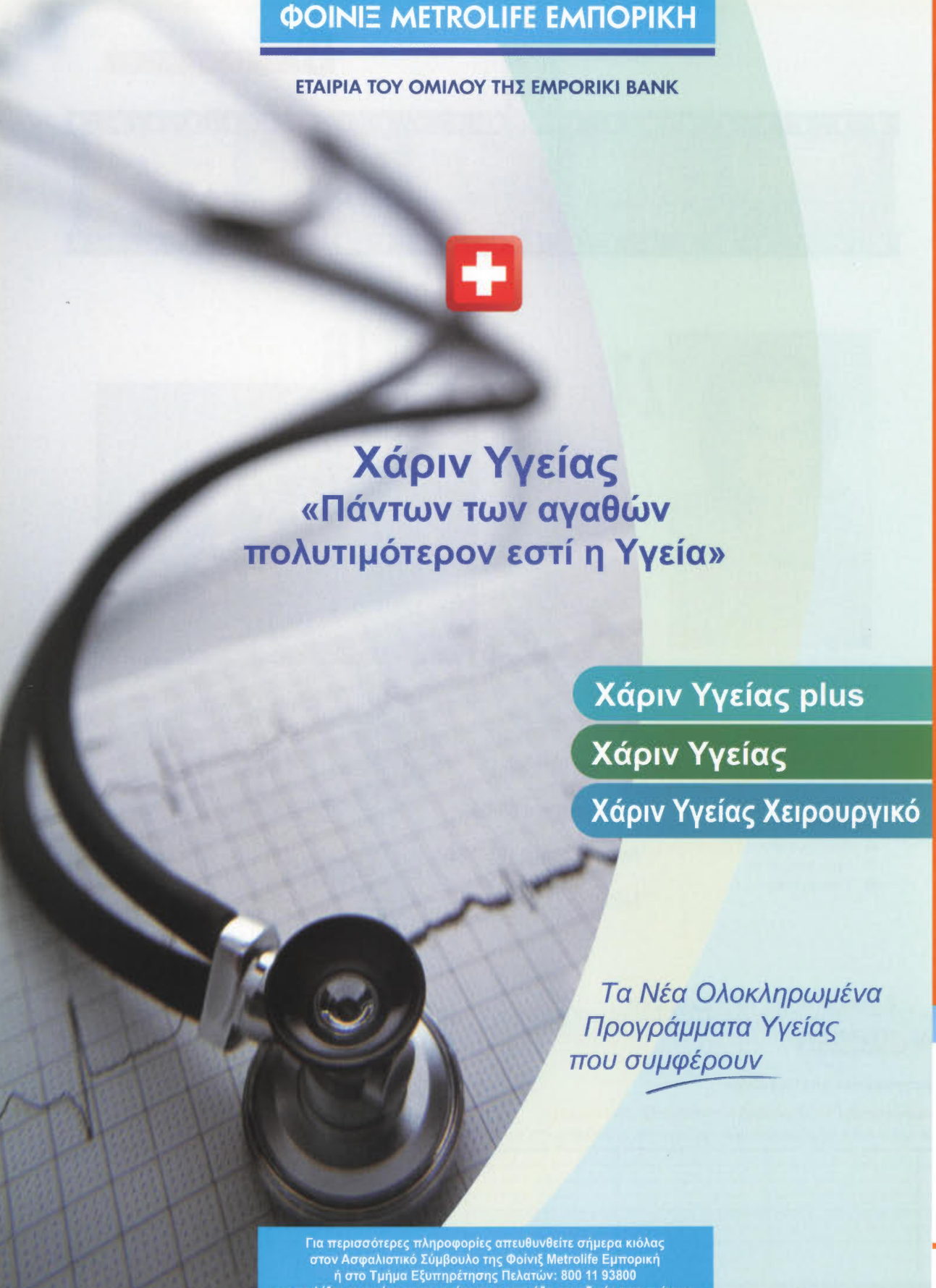




Ασφάλιση με περιεχόμενο...
FG Eurolife
Ασφαλιστική
ρογράμματα αποταμίευσης
ημιουργήστε το κεφάλαιο ή τη σύνταξη που θέλετε:
με προσωπικό προγραμματισμό • με εγγύηση κεφαλαίου • με προοπτική υψηλών αποδόσεων
όλα τα καταστήματα Eurobank open24 και σε επιλεγμένους συνεργάτες

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK



Χάριν Υγείας
«Πάντων των αγαθών πολυτιμότερον εστί η Υγεία»

Χάριν Υγείας plus
Χάριν Υγείας
Χάριν Υγείας Χειρουργικό

*Τα Νέα Ολοκληρωμένα Προγράμματα Υγείας που συμφέρουν*

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε σήμερα κιόλας στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική ή στο Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών: 800 11 93800 και επιλέξτε το πρόγραμμα υγείας που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες.

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

Έλα να μιλήσουμε για το μέλλον σου.

INSURANCE • BANKING • ASSET MANAGEMENT

ING

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

# Νερό! Νερό! Λίγο Νερό!



*Από τον*
*Ευάγγελο Γ. Σπύρου*
*Εκδότη του «ΝΑΙ»*

Νερό είναι το υγρό στοιχείο της φύσεως. Στην Αρχαία Ελληνική γλώσσα λέγεται ύδωρ. Υπάρχει σε μεγάλες ποσότητες στη φύση σε υγρή, στερεή και αέρια κατάσταση. Είναι χημική ένωση, με χημικό τύπο $H_2O$ και κάθε μόριό του αποτελείται από δύο άτομα υδρογόνου και ένα οξυγόνου. Το νερό είναι βασικός, αναντικατάστατος παράγων της ζωής, κάθε μορφής και επιπέδου. Στο σώμα των ζώων και φυτών το νερό αποτελεί συχνά τα 2/3, τα 3/4 ή και περισσότερο του ολικού βάρους τους.

Το νερό σχηματίζει λίμνες, πάγους, ποταμούς, ωκεανούς και καταλαμβάνει τα 7/10 της γήινης επιφάνειας. Βρίσκεται στο εσωτερικό πετρωμάτων και στην ατμόσφαιρα με μορφή σύννεφου ή ομίχλης (υδρατμοί). Κάτω από την επίδραση της πλιακής θερμότητας το νερό των ωκεανών, λιμνών, ποταμών, θαλασσών καθημερινά κινείται και εξατμίζεται σε τεράστιες ποσότητες. Οι υδρατμοί παρασύρονται προς τα πάνω από τα ρεύματα του αέρα και κατευθύνονται ακατάπαυστα προς τον υπερκείμενο χώρο με τις χαμηλές θερμοκρασίες όπου ψύχονται, συμπυκνώνονται σε σταγονίδια ορατά σα σύννεφα, γίνονται βαρύτερα και μεγαλύτερα και μη μπορώντας να συγκρατηθούν πέφτουν σα βροχή ή χαλάζι ή χιόνι... Όλα τα νερά παίρνουν μέρος σ' αυτόν τον κύκλο, συνεχώς ανανεώνονται και συμβάλλουν στην ανάπτυξη της ζωής και την εξέλιξή της, προκαλώντας χημικές ενώσεις και βιολογικά φαινόμενα στο πέρασμά τους...

Ο Έλληνας φιλόσοφος Θαλής ο Μιλήσιος του 6ου π.Χ. αιώνα υποστήριξε ότι το νερό είναι η αρχή των πάντων... Ο Σουηδός φυσικός Άντερς Κέλσιος πρότεινε το 1742 τη διαβάθμιση 0 στο σημείο τήξεως του πάγου και 100C° το σημείο βρασμού του νερού. Η μεγάλη κατανάλωση του πόσιμου νερού και η αύξηση χρήσης του για αγροτικούς και βιομηχανικούς σκοπούς έφερε ένα πρόβλημα για τις νέες γενιές και όλοι ψάχνονται με επιτροπές να βρουν λύσεις ορθολογικής χρήσης του. Οι μελλοντικοί πόλεμοι θα είναι και για το νερό... Ήδη χιλιάδες άνθρωποι υποφέρουν ή πεθαίνουν για λίγο νερό... Στις νομοθεσίες όλων των εποχών το Δίκαιο και οι νόμοι περί υδάτων είναι μεγάλης εκτάσεως...

Μέρες Μαΐου έτυχε να παρατηρήσω στον κήπο του σπιτιού μου τις συνέπειες της έλλειψης νερού. Μια γαρδένια χωρίς πότισμα είχε κιτρινίσει και τα φυλλαράκια της είχαν μαυρίσει και ξεραθεί. Τα πράσινα φύλλα του δυόσμου και της μέντας είχαν γίνει γκρίζα και συρρικνωμένα. Το γκαζόν είχε «κάτσει» χωρίς ζωντάνια... Κάποια κυκλάμινα είχαν ξεραθεί τελείως... Το γιασεμί έριξε τα φυλλαρράκια, μιας τριανταφυλλιάς έπεσαν τα ροζ τριαντάφυλλα, μια κίτρινη μαργαρίτα έπεσε στο χώμα. Το ίδιο ο μαϊντανός, η γαρυφαλιά και η μολόχα, που μου 'δωσε πρόσφατα η μάνα μου να φυτέψω, επειδή «πιάνει» εύκολα... Τα φύλλα της πορτοκαλί μπουκαμβίλιας έτοιμα να σκορπίσουν στον πρώτο αέρα...

Πίνοντας καφέ στον ίσκιο της ελιάς και της μουριάς θυμήθηκα ένα σωρό θέματα γύρω από το νερό. Το κολύμπι, μικρό παιδί στον Άραχθο ποταμό και σε κάποια λαγκάδια, τον αγιασμό των υδάτων στο λιμάνι των Χανίων, τα βαφτίσια του Κωστή, μια πηγή στη Βρύση του Παπαγιώργη στον Άγιο Βλάσιο Αιτωλοακαρνανίας, τα νερά που έριχναν ο ένας στον άλλο κάπου στην Ταϋλάνδη στο Πουκέτ, σε κάποιο ταξίδι κι έβρεξαν και μένα, την Αργώ και το χρυσόμαλλο δέρας με τον Φρίξο και την Έλλη που έπεσε στη θάλασσα του Ελλήσποντου, την επιθυμία μου ν' ακούω από ανοιχτό παράθυρο βροχή και να διαβάζω ένα βιβλίο... τη δίψα που είχα έ-να βράδυ στο νοσοκομείο Υγεία και το γιατρό που μου 'πε ότι εξαιτίας της πέτρας στα νεφρά πρέπει να πίνω πολύ νερό, όσο μπορώ περισσότερο κάθε μέρα...




Και τώρα που γράφω, δίψασα! Θυμήθηκα μια διαφήμιση της INTERAMERICAN πριν είκοσι τουλάχιστον χρόνια. Είχε ένα ποτήρι νερό κι έλεγε «ποιος θα σας φέρει ένα ποτήρι νερό...». Ήταν από τις καλύτερες προσπάθειες για προσέλκυση πελατείας. Το άρθρο αυτό για το νερό το γράφω για να περάσω δύο μηνύματα με αυτό τον τρόπο, πρώτον την αξία του «ρευστού χρήματος» σε μια ασφαλιστική εταιρεία, σ' έναν ασφαλιστή, σ' έναν οικογενειάρχη, γενικώς στον καθένα άνθρωπο της σύγχρονης κοινωνίας και δεύτερο την αξία του «πνευματικού ύδατος» της Παιδείας και Αρετής.

**Το χρήμα είναι σαν το νερό**, άσε που και νερό μπορείς να αγοράσεις με το χρήμα... Ρευστός είναι αυτός που δεν έχει σταθερό σχήμα και ρέει ή ...καταρρέει. Ρευστό είναι το σώμα του οποίου τα μέρη έχουν μικρή συνοχή. Μεταφορικά, ρευστό είναι το χρήμα, επειδή ρέει, κυκλοφορεί όπως ρέει και το νερό. Ρευστοποιώ σημαίνει ότι μεταβάλλω ακίνητη περιουσία σε κινητή. Όπου ρέει νερό υπάρχει ζωή, υπάρχει καρπός.

Μια εταιρεία που δεν μπορεί κι έχει «ρευστό» θα καταρρεύσει σύντομα... Αν δεν μπορεί να ρευστοποιήσει σύντομα και αποδοτικά, θα μπει σε περιπέτειες...

Ένας άνθρωπος χωρίς ρευστό δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις ανάγκες μιας αρρώστιας, ενός θανάτου, μιας αναπηρίας. Πολλοί ασφαλιστές δεν εξηγούν ότι άλλο «ρευστό» και άλλο ακίνητη περιουσία και «χαρτιά». Δεν πουλάς εύκολα ένα σπίτι ή ένα ακίνητο λόγω μιας νοσηλείας. Μόνο η ασφάλιση δίνει «ρευστό» άμεσα... Αναλύστε το αυτό. Η οικονομική ζωή και η κοινωνική θέλει το «ρευστό» όπως η Γη θέλει το νερό. Η έλλειψη φέρνει ξηρασία και θάνατο. Στο άλλο μήνυμα παρατηρώ ότι ανάμεσα στους ανθρώπους κάποιοι είναι σαν το νερό. Ζωοποιούν τους πάντες με τα πνευματικά τους χαρίσματα, κάποιοι άλλοι είναι σαν γη άνυδρος.

Το νερό αν και άχρωμο, διαυγές, άοσμο, εν τούτοις ζωντανεύει τη φύση με χρώματα. Το ίδιο νερό δίνει άσπρο χρώμα στον κρίνο, κόκκινο στα τριαντάφυλλα, κίτρινο στις μαργαρίτες, ροζ στα γαρύφαλα, μπλε και μαύρο στους πανσέδες, κίτρινα βερύκοκα, κόκκινα καρπούζια, μαύρα σταφύλια, πορτοκαλί πορτοκάλια, πράσινα και κόκκινα μήλα, καφέ καφέ, ροζ ρόδια, κίτρινα στάχυα σιταριού, ροζ ορχιδέες, κόκκινες παπαρούνες, κίτρινες ασφάκες, κόκκινες φράουλες, κίτρινα ηλιοτρόπια... Όπως το νερό έτσι και η Παιδεία, η πνευματική καλλιέργεια και η Αρετή δίνει στους ανθρώπους τη δύναμη να ζωοποιούν και να χρωματίζουν το περιβάλλον τους με τους καρπούς του πνεύματος.

Ο Ιούνιος είναι ο μήνας που γιορτάζουν οι Έλληνες και με πανηγύρια τη γιορτή του Αγίου Πνεύματος, την Πεντηκοστή, την Αγία Τριάδα και λένε το «Βασιλεύ Ουράνιε...»

Ας ευχηθούμε να συνεχίζουν να είναι πολλοί αυτοί που είναι σαν το νερό. Και μακάρι όλοι μας να λέμε «Δόξα τω Θεώ» που στην πατρίδα μας έχουμε πολλούς χαριτωμένους που έζησαν στον τόπο μας και έγιναν ήρωες, άγιοι, ευεργέτες, φιλόσοφοι, σοφοί δίνοντας ζωή με τη ζωή τους, που η προσφορά αγάπης τους έρρεε σ' ένα κόσμο που τα πάντα ρει και όπου «άνθρωπος ωσεί χόρτος αι ημέραι αυτού» και γνωρίζει ότι «ωσεί ανθός του αγρού ούτως εξανθήσει». Τι καλά θα ήταν να ανήκαμε κι εμείς σ' αυτούς!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου, Μελίσσια, Μάης 2007






## Συνεργαστείτε με την ομάδα που πρωταγωνιστεί!

Η ισχυρή ομάδα, εκτός από ταλαντούχους παίκτες, απαιτεί εξαιρετικό συντονισμό, συνεχή δημιουργικότητα, σταθερή απόδοση, διορατικότητα, σύστημα, πειθαρχία: για όσους μας γνωρίζουν, αυτές οι αξίες ορίζουν την ταυτότητα της AIG Greece. Στη δική μας, μοναδικά ισχυρή, ομάδα συνθέτουμε καθημερινά τις αξίες αυτές, προκειμένου να διακρινόμαστε σε όλους τους τομείς δράσης μας:

• Personal Solutions (Προσωπικές Ασφαλίσεις) • Business Solutions (Επιχειρηματικές Ασφαλίσεις) • Claims Solutions (Υπηρεσίες Αποζημιώσεων) • Customer Service Group (Εξυπηρέτηση Πελατών) • Customer Management Group (Υποστήριξη Συνεργατών) • AIG Greece Value Proposition (Πλαίσιο Συνεργασιών) • AIG Greece Seminars (Επαγγελματική Εκπαίδευση) • AIG Greece Consulting (Επιχειρηματικές Συμπράξεις)

**Επικοινωνήστε μαζί μας στο aig-greece.customer.management@aig.com ή στο τηλέφωνο 210 8127655**

AIG GREECE

Η AIG είναι κύριος χορηγός της Manchester United

**Μέλος του κορυφαίου διεθνούς οργανισμού ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών 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**




## Πέρα από τις αισθήσεις

Να σέβεσαι ουσιαστικά τον άνθρωπο και να έχεις την τεχνογνωσία να του προσφέρεις το καλύτερο για τη ζωή του, πριν ακόμη το φανταστεί.

Αυτή είναι η αξία της GENERALI, 120 χρόνια τώρα.
Σήμερα, οραματίζεται για εμάς ένα αύριο πέρα από τις αισθήσεις, κάνοντας πράξη μία νέα ποιότητα ζωής!

120 Χρόνια GENERALI

**Οδυσσέας Ελύτης, Ζαχαρίας Παπαντωνίου και Περικλής Γιαννόπουλος «εύχονται» Καλό Καλοκαίρι στους αναγνώστες του «ΝΑΙ»**



# Ποίηση και πεζοί ρυθμοί

Και τους διαλέξαμε επειδή έχουμε ανάγκη τους ποιητές και ιδεολόγους. Μας κούρασαν οι στρατηγοί, οι τεχνοκράτες, οι managers, οι πολιτικοί. Μας θυμίζουν χειμώνες και εμείς θέλουμε καλοκαίρι. Θέλουμε ιδέες. Αν γίνουν ποιητές κάποιοι που μας εκνευρίζουν τώρα ευχαρίστως θα τους κάνουμε παρέα, επειδή καταλάβαμε ότι το υπουργείο Παιδείας αξίζει περισσότερο απ' το υπουργείο Άμυνας. Και στις εταιρείες που δουλεύουμε όσοι έχουν ιδέες είναι πιο σπουδαίοι απ' τους λογιστές που μετράνε λεφτά... Ακόμα και οι λογιστές με ιδέες είναι πιο χρήσιμοι απ' τους άλλους... Οι ποιητές, οι φιλόσοφοι, οι ζωγράφοι, οι γλύπτες που φτιάχνουν ωραία αγάλματα, οι τέχνες και καλλιτέχνες συχνάζουν στα σχολεία και δεν «χωράνε» ούτε στις λέξεις, ούτε στις σελίδες, ούτε στα βιβλία μερικές φορές... Θέλουν θάλασσες, ορίζοντες, ουρανούς, δρόμους, βουνά, καλοκαίρια δηλαδή. Και έχουν κάτι ιδέες που τρελαίνεσαι να τους ακούς! Είναι ποιητές! Ποιούν καλύτερο κόσμο!

Ο Οδυσσέας Ελύτης είναι ο δεύτερος νομπελίστας ποίησης (1979), ο Γ. Σεφέρης (1963) είναι ο άλλος, που δόξασε την Ελλάδα και ομόρφυνε τον κόσμο μας με την ποίηση και ζωή του. Πριν τον πόλεμο του '40, όπου υπηρέτησε ως ανθυπολοχαγός, άρχισε να γράφει ποιήματα. «Η ποίηση του Ελύτη, που ξεκίνησε από τον υπερρεαλισμό, εξελίχθηκε σε μια απόλυτα προσωπική ποιητική δημιουργία που τη χαρακτηρίζει προσωπική ενέργεια και συχνά προσήλωση στη λαϊκή παράδοση, συγκερασμένη με τη λυρική μέθη που τη διαποτίζει ο Αιγαιοπελαγίτικος χώρος. Συνέξευξε το όνειρο με την απλή πραγματικότητα της σκληρής ζωής». Γεννήθηκε στο Ηράκλειο το 1911, πέθανε το 1997.

Ο Περικλής Γιαννόπουλος, ένας προφήτης του Ελληνισμού (Περικλής Γιαννόπουλος, Άπαντα –Εκδόσεις ΝΕΑ ΘΕΣΙΣ–) γεννήθηκε στην Πάτρα το 1870, 17 χρόνων ήρθε στην Αθήνα και στα 18 του φεύγει στο Παρίσι. Πανέμορφος και οικονομικά εύχερος, γεύτηκε τη ζωή σαν «ελληνικός Θεός, που άφησε τον Όλυμπο για ένα μερόνυχτο κραιπάλης ανάμεσα στους θνητούς», κατάξανθος, με γαλανά μάτια, σαν αρχαίος έφηβος, ξεκίνησε να σπουδάσει γιατρός και στα είκοσί του είναι στο Λονδίνο. Γυρίζει στην Ελλάδα και γράφεται στη Νομική. Πλούσιο λογοτεχνικό ταλέντο, έγραφε άρθρα και μεταφράσεις. Μελέτησε τους Έλληνες κλασικούς και υπηρέτησε την ιδέα του ελληνισμού. Γι' αυτόν προορισμός του Έλληνα ήταν ο εξανθρωπισμός της οικουμένης... Έγραψε: στην «Ακρόπολη», στον «Νουμά», «Παναθήναια», «Νέο Άστυ», «Ανατολή», «Εστία», «Άστυ», «Κριτική» κ.ά., με ψευδώνυμα «Απολλώνιος», «Λωτός», «Ονούφριος», «Ξηροτάγαρος», «Νεοέλλην», «Μαίανδρος»... Πολέμησε την «Ξενομανία» και υπεραμύνθηκε της «Ελληνικής Γραμμής»... Πέθανε το 1910 πέφτοντας στα κύματα του Σκαραμαγκά... Έγραψαν για αυτόν ο Παλαμάς, ο Ξενόπουλος, η Μυρτιώτισσα, ο Μ. Μαλακάσης, ο Άγγελος Σικελιανός, ο Δημ. Βεζανής, ο Τάσος Αθανασιάδης, ο Β. Γαβριηλίδης...

Ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου γεννήθηκε στο Καρπενήσι το 1877 και πέθανε στην Αθήνα το 1940. Θέλησε να σπουδάσει γιατρός και ζωγραφική αλλά μπήκε στη δημοσιογραφία. Ταξίδεψε πολύ. Έζησε στο Παρίσι. Γύρισε στην Αθήνα, έγινε και Νομάρχης στη Ζάκυνθο, Καλαμάτα και Κυκλάδες. Διορίσθηκε Διευθυντής Εθνικής Πινακοθήκης, έγραψε βιβλία. Το 1918 έγραψε το πρώτο Αναγνωστικό στη Δημοτική. Έγραψε και διηγήματα. Ο Παπαντωνίου απ' τα βουνά της Ρούμελης κατάφερε να κατακτήσει την αθηναϊκή κοινωνία, τη νύχτα αλλά και επάξια έγινε ο «λεπταίσθητος και λεπτότεχνος περιπατητής του κήπου του Λουξεμβούργου». Οι φίλοι του, γράφει ο Ι. Μ. Παναγιωτόπουλος, τον περιγράφουν ως «ευτράπελο άνθρωπο, με καρδιά παιδική, ικανό ν' αγαπήσει και αξιότατο να αγαπηθεί· άνθρωπο προικισμένο με την αίσθηση της ανεξίκακης ειρωνείας, με το δώρο του γέλιου...». «Αγαπούσε την τέχνη με πάθος. Αισθάνοταν τη γραμμή, την κίνηση, το χρώμα, τον εσωτερικό ρυθμό... Είχε μια αισθητική αγωγή, μια καλλιέργεια...».

Διάλεξα αυτούς τους τρεις της λογοτεχνίας και ποίησης γιατί τα έργα και ποιήματά τους είναι ένα μπουκέτο λουλούδια του Μαΐου, ευωδιαστά που μοσχοβολούν Ελλάδα και ταιριάζει, φιλαράκια μου, να τους κάνετε και σεις φίλους και παρέα στις διακοπές σας κάπου σε μια παραλία ελληνική, ή σε μια ηλατεία κάποιου χωριού στον ίσκιο μιας μουριάς ή πράσινου κλίματος, σε μια καρέκλα μπλε σπιτιού στα νησιά μας, ή σ' ένα πεζούλι πέτρινο στα λοφάκια της Ηπείρου, ή στο ήσυχο μπαλκονάκι του εξοχικού σας στην Πελοπόννησο, ή στη σιγαλιά κάποιου αρχοντικού της Μακεδονίας μας... Ψήστε έναν ελληνικό καφέ μέτριο, πάρτε ένα ποτήρι διάφανο κρύο νερό να ιδρωτίζει το γυαλί, χαλαρώστε πίσω στην πάνινη καρέκλα σκηνοθέτη, ακουμπήστε τα πόδια σε άλλη καρέκλα, διαλέξτε έναν απ' τους τρεις λογοτέχνες μας, αγναντέψτε για λίγο μακριά όσο φτάνει η ματιά και ταξιδέψτε στον κόσμο των ιδεών... Αν είστε σε νησί πάρτε το στεριανό Ζ. Παπαντωνίου και κάντε την ανταρσία της φαντασίας.

Στην ίσως «ασάλευτη» ζωή σας βάλτε λίγο όνειρο κι ακούστε με που σας διαβάζω:

## Το ταξίδι

«Στα καΐκια τ' αραγμένα, τα δεμένα,
στα καΐκια που δεν πάνε πουθενά
θα μπούμε να γυρίσουμε τα ξένα.
Ψυχή μου, θ' απολάψουμε τα ωραία θαλασσομαχητά,
θα ιδούμε χώρες ασάλευτοι εδώ, να στην προκυμαία!».

Είναι φορές που χρειαζόμαστε λίγο τα «παραμύθια».

**Καλό καλοκαίρι!**
**Ε.Σ.**

# Ζαχαρίας Λ. Παπαντωνίου

## Πεζοί ρυθμοί

### Οι γάτοι

Ευτυχισμένοι και ράθυμοι, χωρίς ηθική και χωρίς εργασία, κυρτώνουν το τόξο της ράχης των απάνω στους πύργους των βιβλίων μας –οι γάτοι.
Του Αρίστιππου του Κυρηναίου οπαδοί, αφίνουν της ηθικής το πρόβλημα να βασανίζη το σκύλο του σπιτιού. Απ' την αγάπη μας κρατούν το χάδι για να πετάξουν το υπόλοιπο. Γρατσουνίζουν μόλις νοιώσουν πως τους αγαπήσαμε πολύ. Χωρίς τον ίλιγγο της ακροβασίας, χωρίς το σκοτάδι και χωρίς την κραυγή του ανέμου, ο έρωτας γι' αυτούς αξίζει κάθε περιφρόνηση.
Πιστεύουν στη ζωή χωρίς να ρωτήσουν αν υπάρχη καλύτερη. Υπομένουν και τις εφτά ψυχές των! Για να τιμωρήσουν την ασκήμια της γειτόνισσας που τους φαρμάκωσε ξέρουν μ' ένα πήδημα να βρεθούν απ' τον Άδη στα πόδια της και να την τρομάξουν.



Όταν το καναρίνι μας λησμονήση πως υπάρχει μέτρο στη τέχνη, αυτοί έχουν το θάρρος, χυμώντας στο κλουβί, να πνίξουν το τραγούδι και να ξαναφέρουν γύρω μας τη γόνιμη σιωπή.
Ο πράσινος λύχνος της ματιάς των καίει τα μεσάνυχτα στον τάφο του Boudelaire.
Το λιοντάρι που τους έδωσε τη στάση του, η λεοπάρδαλη που τους χάρισε τη γούνα της, πρόγονοι βασιλικοί, βηματίζουν στον ύπνο των γάτων –και τότε οι γάτοι, ξυπνώντας, σηκώνουν περήφανα το κεφάλι και δοκιμάζουν τα νύχια των για πόλεμο.
Κι' όμως όταν χαϊδεύωνται από γυναίκες που κλάψανε πολύ, όταν κοιμώνται στα γόνατα των προδομένων απ' τη μοίρα, οι γάτοι αφίνουν την καμπύλη της ράχης των να γλυστρά με ηδονή κάτω απ' το χάδι της αδυναμίας –κι' ανάβει στο ηλεκτρικό τρίχωμά των η ηθική σπίθα!



### Αδερφές

Άκουσε μια ιστορία που είνε μικρή και μοιάζει με της μεγάλες.
Στο Κένσιγκτον Παρκ, φουντωμένο κι' ανθισμένο, καθώς καθόμουν μοναχός μιλώντας μ' ένα δέντρο για το λάθος της ύπαρξής μου, πέρασαν δυο γρηές αδερφές.
Ήταν κι' οι δυο γεροντοκόρες, μα πολύ γρηές, γιαγιάδες των ανεκπλήρωτων πόθων, από κείνες της αγαπημένες αδερφές που απελπίζονται μαζί, γερνάνε μαζί και φοβούνται μήπως ο Χάρος αφήση τη μια μοναχή –γι' αυτό κρατιούνται απ' το χέρι.
Πίσω από ποια βουνά Θε μου! νάχουν κρυφτή οι δυο νέοι που ονειρεύτηκαν οι δυο γρηές αδερφές στο πλευρό των; Πίσω από ποια βουνά; Άλογο που δεν κουράζεται και δε διψάει ποτέ θα τους πηγαίνει μακρυά. Πάντα θ' αλαργεύουν –δε θα πλησιάσουν ποτέ –μήτε τη νύχτα πλέον του Αϊ-Γιάννη– πάντα θ' αλαργεύουν πέρα σ' άλλα βουνά και πάλι σ' άλλα βουνά...
Κρατημένες απ' το χέρι η δυο αδερφές πήγαιναν κάτω απ' τα δένδρα.
Φορούσαν δυο καπέλλα φορτωμένα με μια φριχτήν άνοιξη από πανί που έρριχνεν άνθη και καρπούς στα γηρατειά των. Τα ίδια καπέλλα, τα ίδια λουλούδια, ούτε ένα λιγώτερο –τόσο ήταν αγαπημένες. Η ίδιες ρυτίδες –τόσο ήταν αγαπημένες! Κι άξαφνα η μια στάθηκεν, άπλωσε στο χέρι της το καπέλλο της άλλης και με μεγάλη προσοχή, με μεγαλύτερη στοργή της διώρθωσεν –αλήθεια πώς να το διηγηθώ;– της διώρθωσε τη θέση κάποιου άνθους που είχε γύρει, σαν να διώρθωνε το μεγάλο λάθος της ύπαρξής των!



Η άλλη είπεν «ευχαριστώ» –ξαναπιάστηκαν απ' το χέρι και περπατούσαν πάλι σιωπηλές και σβυσμένες.
Αυτή ναι η ιστορία.

Λονδίνο, 1909

# Περικλής Γιαννόπουλος

## ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΧΡΩΜΑ

(απόσπασμα)

ΝΕΟΙ, ΝΕΟΙ, ΝΕΟΙ... ακούετε; δώσετε τα μάτια σας εις ωραία χέρια να καθαρίσουν τους φακούς των με το ροδοπέταλον ύφασμα των φιλημάτων διά να ιδήτε την ωραιότητα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΗΣ. Όταν θα γίνη ο ΕΞΩ ΚΟΣΜΟΣ, ΕΣΩ ΚΟΣΜΟΣ, της Νεότητος, τότε ΝΕΟΙ θα πετάξετε με Φωτεινόν Σώμα και Φωτεινόν Πνεύμα προς τα Φωτεινότατα Ύψη σαν Τάγματα Αγελλικά, ακούετε;... ΝΕΟΙ, ΝΕΟΙ, ΝΕΟΙ.

Μία παρένθεσις σας πειράζει; Εμένα με αναπαύει. Ιδού ένα χροϊκόν ιχνογράφημα από τας Εικόνας του Αιγαίου «Αιγαίου Εσπερινός».

(... Ο ήλιος έπεσεν όπισθεν της πόλεως Σύρου... Παντού βασιλεύει σιγή, ουδαμού σείεται αύρας πνοή: παντού απλώνεται νωχέλεια θερμοτάτη και η θάλασσα πνιγμένη αδρανεί. Πτερόεντα πλοιάρια όπου έτυχαν μένουν κολλημένα με διπλωμένα τα πτερά, σαν πτηνά αναπαυόμενα επάνω εις νερά.

... Όταν το πολυάνεμον, πολυκύμαντον και πολυθόρυβον ρεύμα του Αιγαίου, του οποίου η διάθεσις διευθύνει την ζωήν και την έκφρασιν όλων των νησιωτικών όντων πρεμεί, όλα λαμβάνουν όψιν άλλην, όψιν νέαν. Τότε από όλων των σημείων αναφαίνονται ολοφάνεραι μεγαλονόμεναι, υπερυψούμεναι και πλησιάζουσαι εν σιγή, αι κυλούσαι τον ορίζοντα νήσοι, σαν να τελήται ιερουργία τις και μέγα τι εν τη φύσει να συντελήται.

... Αζωγράφιστος, ατραγούδιστος, ανεκλάλητος είναι τότε ο χορός των Νυμφών, του Αιγαίου, στέφανος ανθισμένης ηδυπαθείας. Η Τήνος, σωρός ίων θερμοτάτων, μιμουμένη τον αμίμητον Υμηττόν κατά τας στιγμάς της εντονωτάτης του ζωής, των υστάτων θωπειών του Ηλίου. Μία ενωτική γραμμή θαλάσσης μελανή ενώνει την Τήνον με την Μύκωνον. Η Μύκωνος απαλώτατα ροδίνη, τριαντάφυλλον Απριλίου μαραινόμενον. Άλλη ενωτική γραμμή θαλάσσσης ανοικτοτέρα και έπειτα η Νάξος βελούδινον, βυσσινόχρουν ρόδον διαπύρως ακμαίον. Η ιερά Δήλος κολυμβώσα εις το σταματημένον ύδωρ. Ένα θαυμάσιον περιδέραιον ανθέων κυκλώνον τον ουρανόν, έχον άνθος μεσαίον το νησίδιον του Φάρου, χρυσοβόλον δέσμην γαζών.

... Τα κυκλούντα τον ουρανόν ιορρόδινα άνθη, τα περιβρέχει το κυανοσκότεινον αργυρολαμπές ύδωρ, σαν άνθη βουτημένα εις νερόν και από τον σμαράγδινον ουρανόν αποκρεμάται καταρρέων απαλώτατα στέφανος άλλος χρυσοκίτρινος, στεφανώνει καταρρέων χαμηλά θάλασσαν και νησιά με φωτεινήν θωπείαν διαβάσεως αγγελικών ταγμάτων με καναρίνεια πτερά.

... Εις την αθόρυβον πόλιν της Σύρου, που λάμπει με τους κυανολεύκους και ροδολεύκους χαρωπούς οικίσκους που αναβαίνουν ο ένας εις τους ώμους του άλλου, έως την κορυφήν των δύο κωνικών της βουνών, διά να ιδούν με μάτια λάμποντα και πλησίον του μόλου σχήματα ανθρώπων καθισμένα μελανά και άφωνα, έχουν τον αέρα ακολουθούντων νωχελώς λειτουργίαν ή αγαθών, γελαδινών ζώων απλώς πρεμούντων. Εις τον ερυθροκίτρινον κυματοθραύστην βρεφών και δουλαρίων σμήνος σαν έντομα πολύχρωμα.

... Από του ουρανού ολοέν καταβαίνουν νέαι φωτειναί θωπείαι, ηδύτατα φιλήματα αιθεριότητος και διαρκείας ασυλλήπτου, αλλ' εκπληκτικής διαυγείας. Χρυσομπλόχρους στέφανος απλώνεται λαμπρότατος, ροδίνη χύνεται σκόνη ζώνουσα ξηρά και υγρά. Τώρα η Τήνος βαθύχροα ία δροσολουσμένα. Τώρα η Μύκωνος πυρουμένη μιμουμένη τον Υμηττόν. Τώρα η Πάρος ία μαραμένα. Τώρα το Νησίδιον του Φάρου βαθυχροΐζον. Τώρα η θάλασσα... έλκουσα, πίνουσα τα χρώματα, φωτιζομένη, λευκαινομένη, γινομένη γάλα πηγνυόμενον, κυλίον εις την επιφάνειάν του χρυσούς.

... Τα πάντα ζουν και δονούνται εντονώτατα θερμαινόμενα ή ψυχόμενα, αλλά τα πάντα ανεπαύως μεταμορφούμενα. Ανθρώπινον σχήμα ταχυπορούν φθάνει εις την ακτήν και μόλις αντικρύση την θάλασσαν, ίσταται, αποκαλύπτεται, κρατεί χαμηλά το κάλυμμά του, κάμνει ευρύτατον σημείον σταυρού με βαθυτάτην ευλάβειαν: Σταυροκόπημα και δέησις διευθύνονται πέραν της Σύρου, άνωθεν των υδάτων, εις την αντίπεραν Τήνον –συνήθεια των γειτόνων νησιωτών– αποστέλλονται εις το φαινόμενον κωδωνοστάσιον της Παναγίας της.

... Από των ουρανίων αποκρεμάται ζωηρότατος ρόδινος στέφανος εφαπτόμενος ξηρών και θαλασσών, άνωθεν άλλος ακολουθεί αερωδέστερος, μετεωρίζεται φωτεινοκίτρινος και υπεράνωθεν αυτών όλων το ουράνιον κυανούν τώρα ανοίγει ολοέν ατονούν αβρότατα. Και αι Νύμφαι συναλλάζουν και ανταλλάζουν τα ρόδινα και ιώδη και ιορρόδινα και χρυσοκίτρινα αιθέρια ενδύματα, ωσάν αυτή η συνοδεία των Ερώτων και Χαρίτων της Αφροδίτης ανεκίνει και εδοκίμαζεν αιθερίων πέπλων αρμονίας, διά την περιβολήν της εκεί που εις τα βάθη του Αιγαίου ευρισκομένης θεάς.

... Κόρη εις περιστύλιον περιφερικόν παραλιακού εξώστου προσθέτει την ποίησιν του θήλεως, περιφέρει μαλακώτατον ραδινόν σχήμα σαν δονουμένη και κυμαινομένη υπό των καλλονών, τείνουσα μεγάλους οφθαλμούς νοσταλγού άνωθεν μελαγχολικών πόθων ανθούντων εις μειδίαμα χειλέων, σαν λυπουμένη παρομοίως με τας Νύμφας, διότι το φως αποσύρεται από την μορφήν όλων των και μετ' ολίγον δεν θα φαίνωνται πλέον. Και γίνεται αισθητή η κυμαινομένη κόρη σαν άσμα ναύτου μελαγχολικώτατον, ως νυκτωδία τις ηδυτάτη περιραίνουσα τον αέρα. Κόρη της οποίας τα μάτια εμεγάλωσαν, εμεγάλωσαν και έπειτα έσβυσαν από τον επάνω κόσμον.

... Ω, τι απίστευτον, τι απερίγραπτον θέαμα πραγματικώτατον και όμως υπερβαίνον παν όνειρον! Από των μυχιαιτάτων του όντος όπου ζη η λατρεία, ανέρχεται η ζωή τηκομένη και καιομένη ως πυρ βωμού και ως κυάνεον θυμίαμα διαλύεται εις τα μαγικά χρώματα και οράματα τα οποία όλα δονούντα την διάνοιαν εν ηδονή, κάμνουν αισθητήν την ευδαιμονίαν του διανοείσθαι.

... Αθρόαι αναδύουν της ψυχής και πάλλονται εν συγκινήσει ως θούρια, αι παλαιαί εικόνες λαμπρώς φωτιζόμεναι. Τοιαύτα μόνον ουράνια χρώματα, τοιούτοι μόνον παραδείσιοι ουρανοί δύνανται να γεννήσουν μεταξύ των ανθρωποειδών ζώων τον άνθρωπον Έλλην. Αυτοί ούτοι ήσαν και αυτοί ούτοι είναι οι μόνοι γεννώντες και ανατρέφοντες εν μέσω των ανθρωποειδών θηρίων της γης, το ήμερον άνθος, τον άνθρωπον Έλλην.

... Εδώ παντού και πανταχόθεν, από τα βάθη του Αιγαίου, από τα



Φωτό: Ευάγγελος Σπύρου. Ηλιοβασίλεμα στο Ελαφονήσι



σπλάχνα των μαγικών αυτών χωμάτων, των τριμμένων ως ετοίμων διά να πλασθούν εις πολύμορφον καλλονήν, ανέδυσεν εις το φως η φυλή των ανθρώπων, υπό των μητρικών θωπειών των θείων αυτών σκηνωμάτων διεπλάσθη. Εδώ μόνον ουρανοί και γη και θάλασσα και άνεμοι και χρώματα φιλανθρώπως περιθωπεύοντα τας αισθήσεις ανεάως, ως ωραία μήτηρ πολυφίλητον τέκνον, ανατρέφουν με στοργήν τον εγκέφαλον ως άνθος φυσικόν, άνθος υπέρτατον του ορατού ζωικού κόσμου της γης. Σώμα και ψυχή, καρδία και νους ανοίγουν ως άνθη ωραία και ως δέσμη ανθέων αποπνέουν ηδονικά αρώματα.

... Λίνου και Αδώνιδος και Κύπριδος άγιοι θρύλλοι· φυσικών ερώτων άσματα γαλήνια· σαρκός και οίνου αβρόν ανακρεόντειον μέθυ· σαπφικόν πυρ· διάνοιαι φωτεινόταται γηίνων ανθέων κορυφαία αριστοτεχνήματα· τραγωδίαι Αισχύλειοι· δράματα Σοφόκλεια έρωτος ηδύτερα και θρησκευμάτων θειότερα· Πλάτωνος δράμα όπου αι ιδέαι ιέρειαι ιερουργούσαι εν παγκάλλω τελετή, ανέρχονται εν ρυθμώ σεμναί και κοσμημέναι δι' όλων των γηίνων αθυρμάτων, ως ίνα από του ναού της Παρθένου ανέλθουν πτερούμεναι υπό του έρωτος προς το παμφαές σύμπαν, αναζητούσαι να εύρουν και περιφιλήσουν τον ακατανόητον Δημιουργόν· όλα, αναδύουν ως άνθη αυτοφυή και μέχρις αυτών των λίθων μεταμορφουμένων εις τελείους τύπους ανθρώπων, ους η φύσις δεν κατώρθωσε να δημιουργήση, μέχρι των λίθων αυτών συνδεομένων εις αρμονίας λιθίνας, δοξαζούσας το θείον βαθύτερον, αιθεριώτερον όλων των γηίνων μουσικών, όλα αυτά τα πιστευόμενα θαύματα αναφαίνονται άνθη φυσικώτατα.

... Και όλα, ανεξαιρέτως όλα: Στρατοί, πνευματικοί ωπλισμένοι δι' επιστημών, γραμμάτων και τεχνών, χυνόμενοι εις τα πέρατα του κόσμου, όπισθεν του άρματος ενός ωραίου μας θεού, ημερώνοντες και μαγεύοντες τους λαούς, δουλούντες και καταβυθίζοντες του Ρωμαίους με το φως, αρπάζοντες γυμνόν και τετραχηλισμένον τον Ναζωραίον και δημιουργούντες θρησκείαν νέαν, νέον κόσμον χιμαιρικόν, κοσμοκράτορες κρατούντες την τύχη της γης ηρωικώς επί αιώνας αιώνων, όλα τα περασμένα ανεξύμνητα κλέαα κλέη, διότι είναι νοητά· μόνον εις τα ηρωικά και τα μεγάλα πνεύματα, όλα ισοϋψή και τρισμέγιστα διερχόμενα άνωθεν των ανθρωπίνων· ισοϋψή και τρισμέγιστα όπως ο δαυλός του Κανάρη, όλα ζωντανώτερα των ζωντανωτέρων και απτοτέρων πραγμάτων της ζωής, όλα τα κορυφαιότατα ποιήματα του πλανήτου αυτού αναφαίνονται άνθη φυσικώτατα.

... Ω! Τι ώρα αλησμόνητος! Ενώ ο νους φλογίζεται από ενθουσιασμόν και η ψυχή από υπερηφάνειαν, ενώπιον του ελληνικού πανοράματος που ζωγραφίζεται εις τα βάθη του Όντος, εις τον εξωτερικόν κόσμον, όλα ολοέν αλλοιούνται ανταλλάσσοντα φωτεινά φιλήματα, ενώ υπό την λάμψιν του θερμού νωχελούς ρευστού αμαυρούται το νησίδιον του Φάρου, αβανόχροοι γίνονται οι βράχοι της νήσου, ενώ πλοιάρια φαινόμενα καρφωμένα προ των απωτάτων νήσων διαγράφονται μελανώτατα και διαυγέστατα μέχρι των λεπτοτάτων εξαρτημάτων και νημάτων, σαν έντομα ορώμενα διά φακού. Τα ιώδη άνθη των νήσων εν αρρήτω ηδυπαθεία μαραίνονται, ναρκούνται, νεκρούνται και είναι λευκοκίτρινα και ανθορρόδινα προβολαί ερχόμεναι με την γλυκύτητα φιλήματος και αφίνουσαι μειδιάματα, αποσυρόμεναι και αφίνουσαι χροϊκόν λυγμόν.

... Ω! παρομοία θα ήτο η ώρα και η σκηνογραφία η προπέμψασα από της ιεράς Δήλου την τριήρη την μεταφέρουσα τους θησαυρούς εις τας Αθήνας, παρομοίως θα επάλλοντο όλαι αι Νύμφαι του Αιγαίου, ουρανοί, ξηραί και θάλασσαι εν παρομοία κατευοδούσαι λαμπροφανεία το πτερόεν πλοίον, προαισθανόμενα όλα ότι είχεν έλθη η ώρα, ίνα πάντα ταύτα εκδηλωθούν εις μίαν πρώτην μορφήν υπό του ευγενεστάτου ανθρωπίνου είδους που είμεθα ημείς δι' αιώνα τον άπαντα.

... Και είναι ακόμη μία στιγμή, καθ' ην η θάλασσα σαν να έπεσεν εις τον πυθμένα της ήλιος φωτίζων ένδοθεν, όλη γάλα εφ' ου ρέει χρυσός, πάλλεται και λάμπει ως οπτασία, και είναι μία στιγμή ακόμη, στιγμή υστάτη, καθ' ην όλη η θάλασσα είναι θερμότατον πυρωπόν ιον, ενώ τα νερά ευωδιάζουν και τα πάντα ζουν εν εκτάσει ενώ δρομούσα η σελήνη κατακόρυφος διά να ιδή, αναστέλλει τας ακτίνας της βαίνουσα μέσα εις τον ιστάμενον αέρα, πελώριον πρόσωπον έκπληκτον ετάζον την άπειρον ηδυπάθειαν με φευγαλέον αέρα ειρωνείας.

... Ω ωραίε Θεέ της Ελλάδος. Μίαν μοναδικήν φοράν τα χείλη μου εκινήθησαν εις δέησιν, μίαν μοναδικήν φοράν επρόφεραν αίτησιν, να είναι ώρα παρομοία και παρόμοιον το θέαμα, η ώρα που θα κλείουν οι λατρεύοντες οφθαλμοί μου και μία μόνη ιδέα εκφράσεως της ιεράς γοητείας υπερισχύει να κύψη κανείς και να φιλήση το γενέθλιον χώμα να εγερθή και να κάμη εν βαθυτάτη ευλαβεία τον σταυρόν του, λατρεύων το χώμα και το ύδωρ και το χρώμα και τον ουρανόν και τον αέρα της ιεράς Ελλάδος).





# Οδυσσέας Ελύτης

Τ' ΑΝΩΤΕΡΑ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΑ ΜΟΥ τα έκανα στο Σχολείο της θάλασσας.
Ιδού και μερικές πράξεις για παράδειγμα:
(1) Εάν αποσυνδέσεις την Ελλάδα, στο τέλος θα δεις να σου απομένουν μια ελιά,
ένα αμπέλι κι ένα καράβι. Που σημαίνει: με άλλα τόσα την ξαναφτιάχνεις.
(2) Το γινόμενο των μυριστικών χόρτων επί την αθωότητα δίνει πάντοτε το σχήμα κάποιου Ιησού Χριστού.
(3) Η ευτυχία είναι η ορθή σχέση ανάμεσα στις πράξεις (σχήματα) και στα αισθήματα (χρώματα).
Η ζωή μας κόβεται, και οφείλει να κόβεται, στα μέτρα που έκοψε τα χρωματιστά χαρτιά του ο Matisse.
(4) Όπου υπάρχουν συκιές υπάρχει Ελλάδα. Όπου προεξέχει το βουνό απ' τη λέξη του υπάρχει ποιητής.
Η ηδονή δεν είναι αφαιρετέα.
(5) Ένα δειλινό στο Αιγαίο περιλαμβάνει τη χαρά και τη λύπη σε τόσο ίσες δόσεις
που δεν μένει στο τέλος παρά η αλήθεια.
(6) Κάθε πρόοδος στο ηθικό επίπεδο δεν μπορεί παρά να είναι αντιστρόφως ανάλογη
προς την ικανότητα που έχουν η δύναμη κι ο αριθμός να καθορίζουν τα πεπρωμένα μας.
(7) Ένας «Αναχωρητής» για τους μισούς είναι, αναγκαστικά, για τους άλλους μισούς, ένας «Ερχόμενος».

ΣΤΙΣ ΑΚΡΟΓΙΑΛΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΗΡΟΥ
υπήρχε μια μακαριότητα, ένα μεγαλείο, που έφτασαν
ώς τις ημέρες μας άθικτα. Η πατούσα μας, που ανασκαλεύει την ίδιαν άμμο, το νιώθει.
Περπατάμε χιλιάδες χρόνια, ο άνεμος ολοένα λυγίζει τις καλαμιές
κι ολοένα εμείς υψώνουμε το πρόσωπο. Καταπού; Ώς πότε; Ποιοι κυβερνάνε;
Μας χρειάζεται μια νομοθεσία που να διαμορφώνεται όπως το δέρμα επάνω μας τον καιρό
που μεγαλώνουμε. Κάτι νεανικό και δυνατό συνάμα, σαν το εν δ' ύδατ' αενάοντα
ή το θαλερόν κατά δάκρυ χέοντες. Έτσι που να μπορεί κείνο που γεννά ο άνθρωπος
να ξεπερνά τον άνθρωπο δίχως να τον καταπιέζει.

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



▲ Συνάντηση «τεράτων» στη Γαλλία της 16ης Ιουνίου 1944: στο κέντρο ο Πικάσο και από αριστερά προς τα δεξιά, όρθιοι οι: Ζακ Λακάν, Σεσίλ Ελιάρ, Πιέρ Ρεβερντί (ο έρωτας της Σανέλ), Λουίς Λεϊρί, Ζανί ντε Καμπάν, Βαλεντίν Ουγκό, Σιμόν νετ Μποβουάρ, Μπρασάι. Καθιστοί οι: Ζαν-Πολ Σαρτρ, Αλμπέρ Καμί, Μισέλ Λεϊρί, Ζαν Ομιέρ

## ● Ασφάλειες Ζωής και Υπαρξισμός

«Υπαρξισμός» είναι ένα φιλοσοφικό σύστημα που διδάσκει ότι ο άνθρωπος δεν αποτελεί μέρος ενός μεταφυσικού σχεδίου, αλλά πρέπει ως άτομο να δημιουργεί τη δική του ύπαρξη ανάλογα με τις ειδικές του συνθήκες και το περιβάλλον του. Ο άνθρωπος, λένε οι υπαρξιστές, έχει την απόλυτη ελευθερία να κάνει ή να μην κάνει κάτι. Ο άνθρωπος είναι μια «δυνατότητα» που «μπορεί» κάθε στιγμή να μην είναι και να καταστραφεί. Είναι όμως απόλυτα ελεύθερος ο άνθρωπος; Πόσο «ελεύθερος» είναι ο άνθρωπος που θα συντριβεί πάνω στο θάνατο; Πόσο καιρό μπορεί να είναι μόνος και ελεύθερος και να μην νικηθεί από την παραίτηση της ελευθερίας του χάριν της καθημερινότητας, της συμβίωσης, της ομάδας, της «δημοκρατίας», της «ισότητας» κ.λπ., κ.λπ.; Η αυθεντική ύπαρξη είναι καταδικασμένη στην αποτυχία και στη συντριβή, αλλά σε αντάλλαγμα είναι «ηρωική» ύπαρξη, προσωπική, μόνη που ζει με την ευθύνη και τον κίνδυνο. Οι πιο πολλοί σήμερα έχουν προσωπικότητα «μη αυθεντική», είναι αυτό που λέμε «μέσος κοινός άνθρωπος», αλλά δεν είναι ο Ένας, είναι μέλη του είδους «άνθρωπος». Η εμπειρία της ελευθερίας είναι τρομερή και ζήτημα τιμής. Οι διάφορες φιλοσοφίες μιλάνε «απροσώπως» και όχι για έναν συγκεκριμένο άνθρωπο. Δύσκολες έννοιες, σκληρά ερωτηματικά, αγχώδη ερωτήματα που έγιναν φιλοσοφικό ρεύμα και ταλαιπώρησαν πολλά μεγάλα μυαλά μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, το 1945 όταν κάποιος ποιητής είπε ότι «δεν είναι δυνατόν να γραφτεί ποίηση μετά το Άουσβιτς». Τι να πουν οι φιλόσοφοι μετά τη φρίκη του πολέμου, τις μάχες, την πείνα, τους βομβαρδισμούς, τα αίματα, την ατομική βόμβα... Σκληρή η άνοιξη του 1945, έβρισκε τον κόσμο στην Αγωνία, στον Πόνο, στα Ερωτηματικά. Η Αγωνία των Υπαρξιστών βρήκε έδαφος να αναπτυχθεί, οι φιλόσοφοι ξαναφιλοσόφησαν, οι ποιητές ξανάγραψαν ποιήματα και ο Άνθρωπος ξανατολμά να ξανασχοληθεί με την ύπαρξή του... Ο Σαρτρ, ο Καμί, ο Έλιοτ, ο Κάφκα, ο Μπέκετ, ο Χάιντεκερ, ο Γιάσπερς, ο Μπέρντιαεφ, ο Μπούμερ τολμούν να ξαναθέσουν ερωτήματα που είχαν ξαναεπιχειρήσει ο Άγιος Αυγουστίνος, ο Πασκάλ, ο Νίτσε, ο Κίρκεγκαρτ. Ο Σαρτρ ήθελε πάντρεμα Μαρξισμού - Υπαρξισμού και «στράτευση» ανθρώπων στην ιδεολογία, ο Καμί κατήγγειλε τον υπαρκτό σοσιαλισμό και το όνειδος του σταλινισμού, ο Όργουελ τρέμει με το εφιαλτικό «1984». Οι απόψεις, οι διασπάσεις, τα παρακλάδια των ρευμάτων μεγάλωσαν το άγχος. Φιλοσοφία και λογοτεχνία, θέατρο και χριστιανική θρησκεία βάζουν τις ιδέες να κυκλοφορήσουν σε ακόμα περισσότερο κόσμο, μέσα σε μια χυδαία καθημερινότητα που γίνεται ολοένα και πιο χυδαία στις μέρες μας... Οι πιο πολλοί ζούνε στην αγωνία και το άγχος, στο συμβιβασμό και τη μαζοποίηση και στην προσπάθεια «στρουθοκαμηλισμού», να βγάλουν από τα λεξικά και τις συνομιλίες τους τη λέξη «Θάνατος», λέξη κλειδί στο όλο θέμα. Ακόμα και οι ασφαλιστές φοβούνται να την προφέρουν αν και η επαγγελματική τους ύπαρξη εξαρτάται από αυτή... Οι ασφάλειες θανάτου λέγονται ασφάλειες Ζωής! Έτσι απαρνιούνται όμως το δυνατό τους σημείο. Διαβάζοντας λίγο φιλοσοφία θα διαπιστώσουν ότι η Ασφάλεια Ζωής δίνει κάποιες απαντήσεις στην αιτία του φόβου, στην Αγωνία Ύπαρξης και τις συνέπειές της εν Ζωή. Μεγάλο θέμα και δυστυχώς δεν έχουμε χρόνο για άλλες φιλοσοφίες εδώ.

Ε. Σ.





Η Λάουρα Παουζίνι, η δημοφιλέστερη νέα Ιταλίδα τραγουδίστρια, όπως έγραψε το «ΒΗΜΑDONA», η φωνή στην οποία υποκλίνεται ακόμη και ο πάπας, σε συνέντευξή της, μεταξύ των άλλων, είπε και δύο σκέψεις που θα ωφελούσαν πολύ, αν κάποιοι τις έβαζαν και στην ασφαλιστική δουλειά σαν εταιρείες ή άτομα.

Πρώτη σκέψη της: «Στα πρώτα χρόνια της καριέρας μου δεν έβρισκα εταιρεία να διανείμει τους δίσκους μου στην Ελλάδα. Οι δισκογραφικές προωθούν κατ' επιλογή λίγους και "εκλεκτούς", όπου και όπως θέλουν. Από την άλλη πολλοί νέοι Ιταλοί μουσικοί αναπαράγουν δουλικά τον αμερικανικό ήχο, με αποτέλεσμα να ακούγονται σαν όλους τους άλλους. Όπως δίδαξαν όμως οι τραγουδιστές των '60ς, το μυστικό είναι να παντρεύεις την παράδοση της χώρας σου με τις διεθνείς μουσικές τάσεις». Η Λάουρα Παουζίνι το 1993 κυκλοφόρησε μια συλλογή τραγουδιών στα Ισπανικά και Αγγλικά αναφέροντας ότι: «Μιλάμε για τεράστιες αγορές. Αν είσαι δημοφιλής εκεί στις ΗΠΑ πουλάς 8-10 εκατομμύρια αντίτυπα δίσκων. Στην Ιταλία αυτό είναι αδύνατο, όπου πουλάς 900.000 κομμάτια και είσαι σούπερσταρ. Όμως πιο δημοφιλής είσαι στην Ιταλία...». Η δεύτερη σκέψη της: «Όταν ήμουν μικρή, 6 χρόνων, οι γονείς μου με πήγαιναν συχνά στα νοσοκομεία, με σκοπό να εκτιμήσω καλύτερα το δώρο της ζωής... Μόλις έγινα διάσημη ανέπτυξα φιλάνθρωπική δράση...».



Ασφαλιστικές εταιρείες ή άτομα αξιοποιώντας την πρώτη σκέψη της μπορούν να... «ξεκολλήσουν» από τα ίδια και τα ίδια και να μπουν σε νέες αγορές, νέα προϊόντα ακόμα και... νέες χώρες, Βαλκάνια, Μέση Ανατολή, Αφρική... Θα πουλήσουν χιλιάδες συμβόλαια αντί να αναπαράγουν «δουλικά» τα ίδια και τα ίδια... Η δεύτερη σκέψη της, η επίδραση μιας επίσκεψης σε νοσοκομείο, όπου εκτιμάς το ΔΩΡΟ της Ζωής και Υγείας, δίνει αφορμή για ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ και ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ του επαγγελματία ασφαλιστή, που υπηρετεί καθημερινά το ΔΩΡΟ της Ζωής. Δυστυχώς οι αεριτζήδες και απατεώνες ασφαλιστές ή μέτοχοι αμαύρωσαν την καλή εικόνα του ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, του λειτουργού και υπηρέτη του ΔΩΡΟΥ της Ζωής και Υγείας. Όμως όλα αλλάζουν και ξαναφτιάχνονται. Να ελπίζουμε και να τραγουδάμε την αισιοδοξία. Το νέο cd της Λάουρα Παουζίνι «Io Canto» κυκλοφορεί!

✔ **Ο Μάθιου Κόρτνι, 27 ετών,** πολλά υποσχόμενος νέος δικηγόρος σε ένα από τα μεγαλύτερα και πιο φημισμένα δικηγορικά γραφεία του Λονδίνου, έπεσε από τον έβδομο όροφο της Tate Modern πριν από λίγο καιρό και πέθανε ακαριαία. Συγγενείς και φίλοι συνδέουν άμεσα το θάνατό του με το στρες της δουλειάς, αφού αναγκαζόταν να εργάζεται μέχρι και 16 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα. Όπως όλοι οι νέοι σαν κι αυτόν που προσλαμβάνονται από γνωστές εταιρείες, πίστευε ότι με την εξοντωτική δουλειά θα κατάφερνε σύντομα να γίνει συνέταιρος στη «φίρμα» και να φτάσει να παίρνει μισθό ενός εκατομμυρίου λιρών. Το δικηγορικό γραφείο Freshfields Bruckhaus Deringer απασχολεί 2.400 δικηγόρους στα 28 γραφεία που διατηρεί σε όλο τον κόσμο. Θεωρείται το κορυφαίο δικηγορικό γραφείο της Ευρώπης στο εταιρικό δίκαιο. Πέρυσι έκλεισε 260 δουλειές αξίας 378,3 δισεκατομμυρίων ευρώ. Οι 450 εταίροι (partners) του γραφείου παίρνουν μισθό γύρω στις 850.000 λίρες ετησίως, έκαστος. Ο Μάθιου, που αποφοίτησε με άριστα από τη Νομική Σχολή της Οξφόρδης, αμειβόταν ως ασκούμενος με ετήσιο μισθό 55.000 λιρών. Ο πατέρας του, παλαιός διεθνής διαιτητής ποδοσφαίρου, έκανε έκκληση στην εταιρεία, «να πάψει να ξεζουμίζει έτσι τους νέους υπαλλήλους της».

Πολλοί διευθυντές υποκαταστημάτων το «παρακάνουν» μερικές φορές στις δουλειές τους. Θα μπορούσα να γράψω πολλά ονόματα «παθιασμένων» και στα όρια υπερβολής από την ALLIANZ, την INTERAMERICAN, την ΑΣΠΙΔΑ, την INTERNATIONAL LIFE, την ING, την COMMERCIAL UNION, την ALICO AIG LIFE. Δείχνουν πως θέλουν να κερδίσουν «το παν» αλλά μάλλον χάνουν «το ΑΠΑΝ» του μέτρου και της ζωής. Με προβληματισμό το γράφω αυτό το σχόλιο, αλλά προτιμώ την υγεία τους και την οικογενειακή και κοινωνική τους ευτυχία από κάποιες κριτικές εις βάρος μου. Ξενυχτούν, παραμιλούν, παραμελούν τον εαυτό τους, αδιαφορούν για την υγεία τους, στο βωμό να γίνουν «πρώτοι», πρωταθλητές, πρωταγωνιστές. Και μέρι ενός σημείου πάει καλά... Όμως τα στοιχεία δείχνουν ότι υπερβάλουν και ότι οι από πάνω τούς «ξεζουμίζουν» και καθημερινά «αδειάζουν τις μπαταρίες τους»... Διάβαζα στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ προ καιρού αυτό το σχόλιο για τον Κόρτνι και τρόμαξα όταν θυμήθηκα ανάλογες περιπτώσεις σε όλη την ιεραρχία... Να φυλάει ο Θεός από τέτοιες τρέλες, όμως το μυαλό «λασκάρει» και οι άνθρωποι τυφλώνονται... Η ζωή είναι ανώτερη από όλα, αλλά κάποιοι μπερδεύουν τις αξίες, όπως και ο Μάθιου Κόρτνι. «Παν μέτρον άριστον», έλεγαν οι αρχαίοι. Διαβάστε και την είδηση και «Προσοχή»!!!:

✔ **Μέχρι 20/12/2007** περιμένουν το κτήριο της ΑΤΕ Αγροτικής. Διαφορετικά θα τρέχουν τα ενοίκια, θα χάνονται εισοδήματα και θα κερδίζουν οι δικηγόροι... Και τα κέρδη θα είναι λιγότερα και η ανάπτυξη θα καθυστερεί. Συμβαίνει σ' αυτές τις αναμονές. Γι' αυτό ελπίζουμε ο κ. Παυλίδης να παρακινήσει έξυπνα τους εργολάβους να τελειώνουν...

✔ **Αυξάνει την παρουσία** και το μερίδιό του ο Δημ. Τσεσμετζόγλου και η παρέα του, αν και το συνολικό μερίδιο αγοράς μειώνεται λόγω ΑΧΑ και... ΦΟΙΝΙΚΑ. Και ο Τέρνερ τρέχει... Είναι κι εκεί ένας άλλος ανταγωνισμός σκληρός...

✔ **Ευχαριστώ πολύ τον κ. Μάκη Ρουχωτά** που μας έστειλε συγχαρητήρια τηλεφωνική δήλωση για τη συνέντευξη του Μίκη Θεοδωράκη.
Είχαμε καλό δάσκαλο γιατί αυτός ήταν που με το περιοδικό του, τα βιβλία αλλά και προφορικά μάς δίδαξε ποικιλοτρόπως πώς να στηρίζουμε την ασφαλιστική μας αγορά. Ο κ. Αδαμαντιάδης της Επιτροπής Επικοινωνίας της Ένωσης ίσως είναι στιγμή στη μεγάλη γιορτή της Ένωσης να βραβεύσει τον κ. Μάκη Ρουχωτά για την προσφορά του στον κλάδο και όχι βέβαια κάτω από τον γενικό τίτλο «Κλαδικός Τύπος»...
Στην Ελλάδα οι άνθρωποι μετράνε ως άτομα και όχι ως τίτλοι ή ομάδες...
Ο κ. Γεράσιμος Ρουχωτάς προσέφερε ως Γεράσιμος Ρουχωτάς και πολλοί ασφαλιστές που κάνουν ασφάλειες σήμερα ή παραμένουν στο επάγγελμα, είναι επειδή μεταξύ άλλων και ο κ. Γεράσιμος Ρουχωτάς συνέπραξε και βοήθησε...
Μπορεί να έχουν μετοχές και κέρδη κάποιοι αλλά τουλάχιστον ας αναγνωρίζουν και τον ιδρώτα κάποιων που προϋπήρξαν στον αγώνα...
Ένας λόγος που «παραδέρνει» χαμηλά σε φήμη η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος είναι και αυτός.
Δεν τίμησε δεόντως αρκετούς άξιους στην αγορά, λόγω «παρεΐστικης νοοτροπίας» και ισοπέδωσης.
Δεν είναι όλοι το ίδιο...





★ Κοιτάζοντας τα θέματα του 18ου Ελληνικού Συνεδρίου Ηγεσίας της Εταιρείας Ανώτατων Στελεχών Επιχειρήσεων (ΕΑΣΕ - αρίστοις ομίλει) και του 3ου Συμποσίου Ελληνικής Ακαδημίας Marketing διαπίστωσα ότι κεντρικός στόχος ήταν ο άνθρωπος-ηγέτης και η προσωπικότητά του (η φαντασία, η δημιουργικότητα, οι ιδέες του, η προσωπική φιλοσοφία του). Εκεί παίζεται το παιγνίδι. Το περιοδικό μας και η φιλοσοφία του «ΝΑΙ» στρέφεται γύρω από την αυτοβελτίωση. Πολλοί - χιλιάδες συνδρομητές μας έχουν ανακαλύψει στο «ΝΑΙ» ιδέες αυτοβελτίωσης και το ψάχνουν για να αυτοπαρακινηθούν. Δυστυχώς κάποιοι Managers υποκαταστημάτων του «γλυκού νερού», κοντόφθαλμοι οικειοποιούνται αυτές τις ιδέες και τις παρουσιάζουν σε συγκεντρώσεις για δικές τους. Δεν μας πειράζει αυτό. Μας ενοχλεί που τα μάτια τους είναι «στραβά» και αντί να δώσουν το πρωτότυπο στον ασφαλιστή τους σαν περιοδικό, έγχρωμο, ωραίο κ.λπ., δίνουν ασπρόμαυρες φωτοτυπίες, αποσπασματικές... Αντί ακόμα και να «χαρίσουν» μια συνδρομή γίνονται «τσιγκούνηδες» χάνοντας και οι ίδιοι από την ωφέλεια των ανθρώπων τους. Από την άλλη μεριά θα ήθελα να συγχαρώ αρκετούς διευθυντές υποκαταστημάτων που έκαναν ομαδικές παραγγελίες του «ΝΑΙ» και το μοιράζουν σε συναντήσεις τους... Πιστέψτε δεν είναι μόνο οικονομικό το θέμα... Αλλά μη γίνουμε και «ακριβοί στα πίτουρα»... Χαλάμε ένα σωρό λεφτά μην κολλάτε στα 50 ευρώ το χρόνο της συνδρομής του «ΝΑΙ»...



**πρόταση** ΝΑΙ

*Φτιάξτε συμβουλευτικές ομάδες από τους ασφαλιστές σας για καλύτερη πληροφόρηση της αγοράς, για τις απαιτήσεις της, τα προβλήματά της ανά ευρύτερη περιοχή. Θα δείτε ιδέες που δεν τις φανταστήκατε στο τμήμα marketing.*

● Ευρώπη, Κούμπας, Ορίζων και κάποιοι φίλοι του Προέδρου της Ένωσης ενδιαφέρονται για νέες συνεργασίες ή πωλήσεις ή αγορές. Η κινητικότητα υπάρχει, πάντα υπήρχε... Οι ευκαιρίες περιμένουν όσους τις ψάχνουν... Δεν ισχύει το «όλα τριγύρω αλλάζουνε κι όλα τα ίδια μένουν» στον ασφαλιστικό χώρο... Γίνονται αλλαγές και μάλιστα μεγάλες... Μακάρι να γίνουν όλα για το καλό του πελάτη...

■ Ευχαριστώ τον κ. Ε. Μάρκογλου, πρωταγωνιστή στην ALICO AIG LIFE και στην αγορά που «διένειμε 250 φωτοτυπίες της εφημερίδος μας «NEXT DEAL» σε άτομα εκτός ασφαλιστικής αγοράς, στην οποία πρωτοδημοσιεύτηκαν στοιχεία για την προσφορά των Ελλήνων ασφαλιστών της Οδησσού στον αγώνα του 1821 και όλη η προκήρυξη του αγώνα του Αλεξ. Υψηλάντη... Χαίρομαι που και διά αυτού του τρόπου ίσως πεισθεί ο κ. Σωτ. Ταγκόπουλος ότι αξίζουν οι συνδρομές του Next Deal!

● Πολλές εταιρείες ασφαλιστικές έκλεισαν στην 20ετία. Είναι πολλές, πάρα πολλές. Και έφταιγαν πολλοί. Ασφαλιστές, μέτοχοι, συνδικαλιστές, πολιτεία... Πολλά τα «κηδειόσημα»... Γέμισε ο πίνακας...



Κάτι πρέπει να γίνει από πλευράς Εποπτικής Αρχής. Το θέμα είναι ΕΠΕΙΓΟΝ!

**Μερικοί για να κερδίσουν**
**τον ανταγωνισμό πατάνε**
**όχι «επί πτωμάτων»**
**αλλά «επί ζωντανών»! Κρίμα!**
**Και όλοι τρώνε ο ένας τον άλλον.**
**Όπως τα ζώα για επιβίωση...**



● Στο Πανεπιστήμιο Πειραιά θα γίνει το 11 Συνέδριο του Αναλογισμού 10-12 Ιουλίου 2007 μας ενημέρωσε, ο Γιώργος Πιτσέλης, επίκουρος καθηγητής Τμήματος Στατιστικής και Ασφλιστικής Επιστήμης. Πληροφορίες: unipi.gr

● Στη θάλασσα της Τράπεζας Πειραιώς θα καταλήξουν σιγά σιγά πολλά ποταμάκια και παραποταμάκια του ασφαλιστικού γεωφυσικού χάρτη μετά την Ευρωπαϊκή Πίστη. Βέβαια υπάρχουν στρατηγικές της Τράπεζας, που ζητά τις υπεραξίες μέσω του Χρηματιστηρίου (όπως στην Ευρωπαϊκή Πίστη) και τη διείσδυση στον ασφαλιστικό χώρο, αλλά σημαντικές είναι και οι άριστες επαγγελματικές σχέσεις του κ. Τρ. Λυσιμάχου με πολλούς ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς, της οποίας γνωρίζει πρόσωπα και πράγματα. Η φετεινή πρόβλεψη της Μεσιτικής της Πειραιώς είναι να ανεβεί σε παραγωγή στα 200 εκατ. ευρώ και να μεγαλώσει τα κέρδη της τουλάχιστον 50%.







Αρχές Μαΐου με την ευκαιρία μιας συνάντησής μου με τον Πρόεδρο και Διευθυντή Σύμβουλο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Δούκα Παλαιολόγο, είδα από κοντά το υπέροχο κτήριο της Εταιρείας, ένα αρχιτεκτονικό στολίδι της Αθήνας με θέα την Ακρόπολη. Σκεφτόμουν πόσο τυχεροί είναι οι άνθρωποι που εργάζονται εκεί, σε φωτεινούς χώρους, με ήλιο και αέρα και αρκετή άνεση. Έχω δει αρκετούς επαγγελματικούς χώρους στην Ελλάδα και το εξωτερικό και μπορώ να πω ότι υπάρχει απλοχεριά έως... σπατάλη χώρου στους εργασιακούς ορόφους... Υπάρχουν σύγχρονες τάσεις αξιοποίησης των πανάκριβων χώρων σε άλλους τραπεζασφαλιστικούς Ομίλους και στην Ελλάδα (διεθνούς ακτινοβολίας), όπου ο χώρος περιορίζεται για τον εργαζόμενο και καταλαμβάνει έκταση τόση όση χωρά μια καρέκλα, ένα pc χωρίς θέα, χωρίς ούτε τα χέρια να τεντώσει σε έκταση, χωρίς χρώματα, χωρίς πίνακες ζωγραφικής, περίπου όπως εκτρέφονται συμπαθή ζώα σε παχνιά ταχείας ανάπτυξης σε μονάδες μαζικής παραγωγής. Ζητώ συγγνώμη για τον άστοχο παραλληλισμό· την τάση θέλω να επισημάνω όπου ο εργαζόμενος ασφυκτιά μπροστά σε μια οθόνη μ' ένα αριθμό πρόσβασης... Αντίθετα η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δίνει χώρο και αέρα κινήσεων και ήταν άδικοι κάποιοι συνδικαλιστές της για τα γραφούμενά τους στην πρώτη περίοδο εγκατάστασης των υπαλλήλων εκεί. Ας μη πω ονόματα... Θέλω όμως να συγχαρώ τον Τάσο Παγώνη, Γενικό Διευθυντή για το ωραίο γράψιμό του στον πρόλογο της έκδοσης, της ΕΘΝΙΚΗΣ «Διαδρομή στον χρόνο και την πόλη, 115 χρόνια, 6 δρόμοι, 7 κτήρια «Αθήνα 2006», όπου αναφέρει:

«Με τα κτίρια τους οι εταιρείες από νομικά πρόσωπα γίνονται φυσικές φυσιογνωμίες, σχεδόν ανθρώπινα πρόσωπα. Με αυτή τη φυσιογνωμία αντικρίζουν το



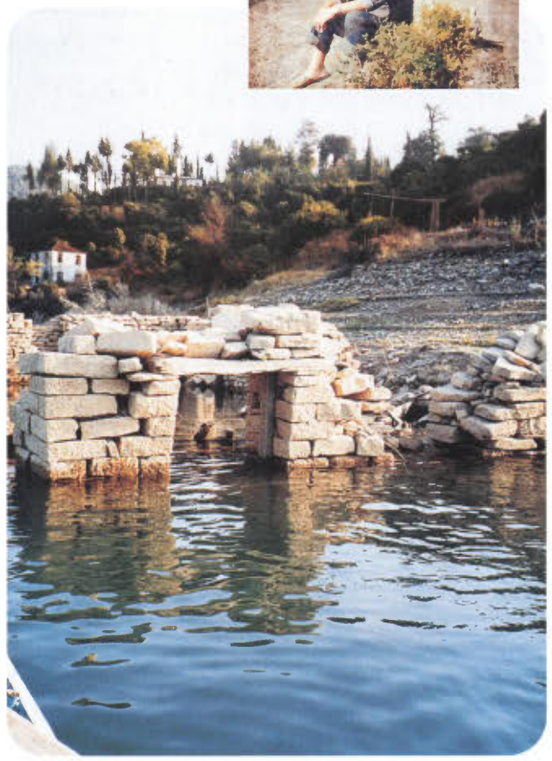
περιβάλλον, τον κόσμο και έτσι τις ανταλαμβάνεται και εκείνος. Ακόμη και το μεγάλωμά τους είναι διακριτό, η δυναμική τους, η ιστορία τους, η προοπτική τους φαίνεται σε αυτό το πρόσωπό τους.

Αν και είναι πολύ σημαντικό κι έχουν μακρύ και σημαντικό παρελθόν, μέσα από τα καινούργια κτήριά τους μπορούν να αποδεικνύουν ότι παραμένουν νέες, ότι κινούν εμπρός, ότι τους ανήκει και το μέλλον. Η ΕΘΝΙΚΗ είναι μια τέτοια εταιρεία: Τα κτήρια της δείχνουν ένα πρόσωπο, ένα ανθρώπινο πρόσωπο με έκφραση εμπιστοσύνης και δύναμης από το παρελθόν και ένα χαμόγελο αισιοδοξίας για το μέλλον».

Βγαίνοντας από το μεγαλοπρεπές κτήριο της ΕΘΝΙΚΗΣ παρατήρησα ότι στον προαύλιο χώρο λείπει ο ανδριάντας του εμπνευστή της ίδρυσης της ΕΘΝΙΚΗΣ τέλη του 19ου αιώνα του Παύλου Καλλιγά, Διοικητή της ΕΤΕ. Ο Ιούνιος είναι ο μήνας της Εθνικής. Στις 15 Ιουνίου 1891 εκδόθηκε το Ιδρυτικό Βασιλικό Διάταγμα, στις 22 Ιουνίου 1891 δημοσιεύεται στην Εφημερίδα Κυβερνήσεως και στις 26/6/1891 πραγματοποιείται το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο. Σήμερα (Ιούνιος 2007) θυμίζουμε στον κ. Δούκα Παύλο Παλαιολόγο την πρόταση που του κάναμε στις 20 Μαρτίου 2006 να εισηγηθεί την πρόταση τοποθέτησης ανδριάντος, ως οφειλόμενη τιμή αλλά και ως παράδειγμα προς μίμηση... Ελπίζουμε να δει το θέμα και ο κ. Τάκης Αράπογλου, τώρα που μεγάλωσαν και οι προσδοκίες και τα καλά αποτελέσματα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Περιμένουμε μια απάντηση υλοποίησης της ιδέας...

★ Στη φωτογραφία φαίνεται το μικρό πατρικό σπιτάκι μου στο Πέραμα Δίστρατου Άρτας, μέσα στο νερό της λίμνης Αράχθου του φράγματος της ΔΕΗ Πουρναρίου. Το θυμήθηκα ένα βράδυ στις 7 Φεβρουαρίου 2007, καθώς άκουγα το φωτογράφο Μπαλάφα να μιλά στην ΕΡΤ για φωτογραφίες που έβγαλε φωτογραφίζοντας ανθρώπους, που ξεριζώθηκαν απ' τα χωριά τους, για να γίνει ένα αγαθό πολιτισμού, ηλεκτρικό ρεύμα της ΔΕΗ... Ο τρόπος με τον οποίο γίνονται κάποια έργα αγγίζει το έγκλημα, αλλά οι πρωθυπουργοί και πολιτικοί μετράνε σε λεφτά, σε χρήμα κάποιους οικονομικούς δείκτες και τους ξεφεύγουν άλλα... πολιτιστικά, όπως άνθρωποι, νεκροταφεία, πρόγονοι, ιστορικά μνημεία, γέφυρες, τοποθεσίες, ιστορία... Θάβονται όλα στη λάσπη... Όπως θέλουν να θαφτεί και το ιστορικό γεφύρι της Πλάκας κοντά στα Άγναντα και Καταρράκτη στον Άραχθο.





Έτυχε το νερό της λίμνης να φθάσει να σκεπάσει μέχρι 5 μέτρα πιο πάνω απ' το σπίτι μας. Για πολλά χρόνια μέχρι να πέσει τελείως έβγαινε το σπίτι απ' το νερό, όταν λιγόστευε το ύψος των νερών στη λειψυδρία και τα καλοκαίρια πηγαίναμε, το βλέπαμε, κλαίγαμε, θυμόμασταν «εδώ κοιμόμασταν», «εδώ ήταν η κουζνα», «εδώ ήταν η αυλή», «εκεί ήταν μια λεύκα, μια συκαμνιά, ένα κλίμα, ένα πουρνάρι, εκεί τα καλύβια με τα πρόβατα». «Εδώ η μαμά, εκεί ο Μάκης, εδώ ο Μητράκης, από 'δω ο Πάνος, όταν ήρθε ο μπαμπάς, όταν αρρώστησε η Λένη...». Σκόρπισαν οι άνθρωποι, χάθηκαν ζωές, τα 'φαγαν τα λεφτά οι δικηγόροι και οι εργολάβοι...». Ευτυχώς ο μεγάλος Μπαλάφας έσωσε σε φωτογραφίες κάποιες μνήμες...

Ευτυχώς τα πέρασε στην Ιστορία... Α ρε Ηπειρώτη, απανταχού της γης, που γεννήθηκες, ευεργέτης των άλλων, μαζεύοντας ό,τι μπορείς για να τα μοιραστείς... Ευτυχώς που και ο πατέρας μου μάζεψε τα αγροτικά της καθημερινότητας και τα έκανε Αγροτικό Μουσείο. Λίγοι κατάλαβαν την προσφορά του... Και πολύ κρίμα που ο Δήμαρχος Αθαμανίας και οι Σύλλογοι του χωριού δεν στάθηκαν αντάξιοι της δωρεάς.

● Στην Ελλάδα ο αριθμός των ηλικιωμένων ανά 100 εργαζόμενους αυξάνεται από 17 το 1970 σε 27 το 2005, ενώ υπολογίζεται να φθάσει σε 54 το 2050. Ειδικότερα για την χώρα μας η κατάσταση είναι ακόμα πιο σοβαρή, αν λάβουμε υπόψη τη μεταβολή του λόγου εργαζομένων προς συνταξιούχους. Έτσι από 2,1 εργαζόμενους για κάθε συνταξιούχο το 2005, το 2050 αναμένεται ο λόγος αυτός να ανέλθει στο 1 προς 1,1 περίπου. Με βάση τα στοιχεία του 2001, ο αριθμός συνταξιούχων αναμένεται να αυξηθεί κατά 46,2% περίπου έως το 2050 (από 2,6 εκατ. το 2005 σε 3,8 εκατ. το 2050), ενώ ο αριθμός των εργαζομένων αναμένεται να μειωθεί κατά 21,8% την ίδια περίοδο (από 5,5 εκατ. το 2005 σε 4,3 εκατ. το 2050). Η νομιμοποίηση ενός μεγάλου αριθμού μεταναστών στην περίοδο 2001-2006 μπορεί να έχει αλλάξει σε κάποιο βαθμό αυτά τα στοιχεία.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Ακούγοντας αρχές Μαΐου από την ΕΡΤ και το ΡΙΚ-SAT σε απευθείας μετάδοση από Κύπρο τη Θεία Λειτουργία στα... Ελληνικά. Έτσι για... την ιστορία θα ήθελα και γραπτώς να εκφράσω μια ευγνωμοσύνη προς την Εκκλησία εκτός των άλλων και για την προσφορά της προς την ελληνική γλώσσα. Η συχνή επί αιώνες επανάληψη και εκφώνηση της ελληνικής γλώσσας προς το εκκλησίασμα, τους απανταχού έλληνες όπου γης ήταν και ένα διαρκές «φροντιστήριο» γλώσσης και μάλιστα ορθής, στην αρχαιοελληνική ρίζα της. Σε αντίθεση αυτής της αλήθειας συγκρίνατε το καταστροφικό έργο κατά της γλώσσης που κατάφεραν μόνο μέσα σε μια 15ετία οι νεοβάρβαροι, άθλιοι, άσχετοι «ψευτοδημοσιογράφοι» οι περισσότεροι, της ελληνικής τηλεόρασης! Φρίκη! Μόνο σε μια 15ετία! Ξερίζωσαν συθέμελα ό,τι η Εκκλησία (κυρίως) διατηρούσε επί αιώνες! Η Θεία Λειτουργία, τα Ευαγγέλια, οι ευχές και τα μνημόσυνα θύμιζαν τη γλώσσα στον έλληνα, στο μετανάστη, στο ναυτικό, στον μακράν της πατρίδος ευρισκόμενο για δουλειές ή σπουδές... Αυτός ο εσμός αγραμμάτων χωρίς (κατά πλειοψηφία, πανεπιστημιακή μόρφωση, χωρίς κατάρτιση, χωρίς πνευματική καλλιέργεια, οι υπάλληλοι συμφερόντων, η «παλιοπαρέα» της ασχετοσύνης, οι φο-άνδρες, οι μη υπηρετήσαντες την πατρίδα, οι μη διακριθέντες σε διαγωνισμούς αγωγής και παιδείας, οι διορισθέντες κομματικά, οι ευνοηθέντες λόγω χρήματος οι εκβιαστές και βιαστές της κοινής γνώμης, οι κακώς και αδίκως κατέχοντες, οι παρανόμως καταχραστές δημοσίου χρήματος και μέσω κρατικών διαφημίσεων (COSMOTE, ΕΟΤ, ΠΡΟΠΟ, ΤΡΑΠΕΖΕΣ κ.λπ.).



Όλοι αυτοί διέλυσαν τον ιστό της ελληνικής ιστορίας προβάλλοντας κάτι άλλο από αυτό που είναι η Ελλάδα... Πριν την επέλαση της ιδιωτικής τηλεόρασης ο πολύς κόσμος –όχι οι λίγοι προνομιούχοι– άκουγε Ελληνικά στην Εκκλησία.

Τώρα που και αυτήν την παρέλαβαν «να την αναλύσουν» διώχνοντας όσους μπορούν με τον τρόπο τους, ειρωνευόμενοι το «πατρίς-θρησκεία-οικογένεια», λιγοστεύει και το κοινό που ακούει καλά... Ελληνικά. Έτσι για την ιστορία να επαναλάβω 40 χρόνια πριν την επανάσταση του 1821 η εγκυκλοπαίδεια ΔΟΜΗ αναφέρει ότι υπήρχαν στην ελληνική επικράτεια 35 σχολεία και ο Κοσμάς ο Αιτωλός πρόσθεσε άλλα 210! Ποιοι θα διάβαζαν τα βιβλία του Κοραή χωρίς σχολεία και πόσοι θα ήξεραν Ελληνικά; Αυτό όμως οι «ιστορικοί» της νέας διπλωματίας δεν το πρόσεξαν!

Όμως η ιστορία διδάσκει ότι η εκκλησία πολεμούμενη νίκησε, όπως και η Ελλάδα!

■ Ο Νίκος Παπαπλιού έφυγε νωρίς από κοντά μας αφήνοντας ένα σημαντικό τόλμημα πίσω του που «πάει ψηλά», το γκρουπ Ceneral Union - Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιρειών, το μόνο με κεντρικά γραφεία στον Πειραιά. Δημιουργικός και φιλοπρόοδος έτρεξε σ' όλη την Ελλάδα για να εξασφαλίσει τους πελάτες και συνεργάτες του... Λίγοι άνθρωποι έχουν αυτή την τόλμη να ρισκάρουν λεφτά και ζωή για ένα σκοπό. Βέβαια η τραγικότητα της ανθρώπινης παρουσίας φαίνεται στο τροπάριο της εκκλησίας που λέει ότι «πάντα σκιάς ασθενέστερα, πάντα ονείρου απατηλότερα, όλα όσα ουκ υπάρχουν μετά θάνατον!»... Τον γνώρισα και από κοντά ένα μεσημέρι στο γραφείο του. Λιτός και απλός ήθελε πώς να βοηθηθεί η εταιρεία και οι άνθρωποί του... Πρόσθεσε κάτι στα ασφαλιστικά της ελληνικής αγοράς δίνοντας ψωμί σε συνανθρώπους του, σαν γενικός Διευθυντής και μέτοχος.

Ο Θεός να απαπαύσει την ψυχή του, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών καλόν είναι να θυμάται και αυτούς που έφυγαν και ήταν μέλη της με ένα ετήσιο μνημόσυνο και ας ευχηθούμε το έργο του να το κάνουν ακόμα μεγαλύτερο οι συνεχιστές και συνεργάτες του και οι συμμέτοχοι. Ακόμη η Ένωση καλόν είναι να βοηθάει εταιρείες - συνεταίρους της να πάνε ψηλά!



■ Με την ευκαιρία του συνεδρίου της INTERAMERICAN, αρχές 2007 σε μήνυμά του μεταξύ άλλων ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Κώτσαλος είπε: «Στο καλό όνομα της INTERAMERICAN –που δικαίως μετά από 38 χρόνια διαδρομής αναγνωρίζεται ως ταυτόσημο των λέξεων ασφάλεια και καινοτομία– συνεισφέρει, επιβεβαιώνοντας συνεχώς την αξιοπιστία μας, η σταθερή εμπιστοσύνη εκατοντάδων, χιλιάδων ασφαλισμένων μας. Οι πελάτες μας είναι αυτοί που ορίζουν τις πραγματικές διαστάσεις της INTERAMERICAN και της δουλειάς μας. Ακούμε τους προβληματισμούς τους, προσφέρουμε επιλογές και λύσεις, είμαστε δίπλα τους κάθε στιγμή και ανταποκρινόμαστε με γνώση, ευαισθησία και συνέπεια στις ανάγκες τους για μια αξιοπρεπή και καλύτερη ζωή. Είμαστε ΟΙ ΔΙΚΟΙ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΙ.

Αυτή την ιδιότητά μας, που είναι τίτλος τιμής για εμάς, θέλουμε και μπορούμε να την ενισχύουμε καθημερινά με στόχους και φιλοδοξίες: το όνειρο δίνει προοπτική στην ποιότητα της ύπαρξής μας. Ακόμη, με σκέψη έξω από τα στερεότυπα, με καινοτομικές ιδέες και αλλαγές: η ανατροπή διευκολύνει την προσαρμογή στη σύγχρονη πραγματικότητα. Τέλος, με διαρκή προσπάθεια και προσήλωση στο ζητούμενο αποτέλεσμα: η δημιουργία είναι καλό να έχει στάσεις ολοκλήρωσης, αλλά ποτέ παύσεις. Οι άνθρωποι της σημερινής INTERAMERICAN, με σεβασμό στο παρελθόν και πίστη στο μέλλον, ονειρευόμαστε, ανατρέπουμε, δημιουργούμε!».

Ο καλός Θεός με αξίωσε να είμαι παρών σε όλα, και τα 30 συνέδριά της από το 1977 ώς σήμερα, και μεγαλώνοντας μαζί με τις επιτυχίες και τους ανθρώπους της μπορώ να πω ότι το «Σήμερα» της INTERAMERICAN υπόσχεται ένα καλύτερο «Αύριο» όπως το ονειρεύτηκαν οι άνθρωποί της του «Χθες». Σ' αυτό που είναι σήμερα απέβλεπαν οι προσπάθειες του χθες. Ο Δ. Κοντομηνάς «ευτυχώς» έφυγε νωρίς και συνέδεσε την εταιρεία με το «Αύριο». Όμως κάποιοι παλιοί «έπαψαν να ονειρεύονται» και κάποιοι, λίγοι ευτυχώς, νέοι «εμποδίζουν» την εφαρμογή της σύγχρονης Στρατηγικής της (απλώς την καθυστερούν). Δυστυχώς δεν βλέπουμε πρωτοβουλίες και παρουσίες από τους επικεφαλής στις πωλήσεις Διευθυντές της, κάποιοι λίγοι καρπώθηκαν και «ξένο» ιδρώτα με τις συγχωνεύσεις υποκαταστημάτων στην ελληνική αγορά, που να δείχνουν ότι αυτοί οι άνθρωποι «προηγούνται»... Απουσιάζουν από εκδηλώσεις συλλόγων και ημερίδων της αγοράς εμφανώς, αλλά ούτε και σε μεμονωμένες εκδηλώσεις δίνουν παρών (εκτός και τους το απαγορεύουν).

Οι κ.κ. Δοκούζης, Γραμματικός, Παναγόπουλος, Παπαδοπούλου, Σταυρόπουλος, Φαραντούρης, Κίτσιου, θα μπορούσαν να δείξουν το πρόσωπο της INTERAMERICAN και τις νέες ιδέες και οράματα της στους συναδέλφους της αγοράς... Η αγορά τούς περιμένει και τα «ΝΑΙ» με τις σελίδες του... Το όνομα που αντιπροσωπεύουν δεν φτάνει να ακούγεται μόνο στις διαφημίσεις και το «ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ» έχει και άλλη έννοια. Οι INTERAMERICANοι λείπουν και έχουν τόσα πολλά να προσφέρουν, επειδή... έχουν!

Η συνεχής βελτίωση (ΚΑΙΖΕΝ) και ο σεβασμός στους ανθρώπους και στην ομαδική δουλειά (ΓΚΕΝΤΣΙ ΓΚΕΝΜΠΟΥΤΣΟΥ), από τα Ιαπωνικά αποφθέγματα ανάπτυξης ήταν και βασικά θα είναι η καθοδήγησή μας, είπε στην ετήσια συνάντηση της δικής του μεγάλης ομάδας ασφαλιστών της Εθνικής ο Δημ. Κελεσίδης (στη φωτό με τη σύζυγό του Βασιλεία και το Γενικό Διευθυντή της Εθνικής Τάσο Παγώνη), με μια από τις καλύτερες επιχειρηματικές οντότητες στο χώρο μας, με άριστους ασφαλιστές, Unit Managers και επικεφαλής γραφείων πωλήσεων. Βέβαια νομίζω ότι τα... Γιαπωνέζικα του Κελεσίδη μας αφήνουν αδιάφορους, επειδή πιστεύουμε ότι η επιτυχία του είναι αποτέλεσμα μιας γνήσιας ελληνικότητας που στέκει μόνη της χωρίς ιαπωνέζικες φράσεις και όρους που μπήκαν από λάθος για... εντυπωσιασμό. Ο Δημήτρης Κελεσίδης μιλά Ελληνικά, περπατά ελληνικά, σκέπτεται «Εθνικά», ελληνικά, δηλαδή φιλοσοφημένα, γνήσια, έξυπνα... με καταγραμμένα στο DNA του όλα όσα χρειάζεται ένας καλός πγέτης οποιασδήποτε ομάδας, όπου γης...



Καλές ομάδες φτιάχνουν οι γνήσιοι, οι φίλοι, οι απλοχέρηδες σε όλα, οι σύντροφοι, οι αγωνιστές. Ένας τέτοιος είναι ο Δ. Κελεσίδης, γι' αυτό και δίνει ψωμί σε πολλούς, γι' αυτό και οι άνθρωποι τον ξεχωρίζουν.

Για το 2007 στοχεύει παραγωγή πάνω από 1.500.000 εκατ. ευρώ σε ζωή, 1.000.000 ευρώ, γενικές και 10.000.000 σε δάνεια.

Δημήτρη, σου εύχομαι να συνεχίζεις με στόχο, να κατακτήσεις ώς το τέλος αυτό που έλεγε ο μέγας Έλληνας Ισοκράτης: «Τους μεν φίλους τους κατακτούσε με τις ευεργεσίες του και τους άλλους τους υποδούλωνε με τη μεγαλοψυχία του».

Έτσι θα είσαι πάντα πρώτος! Η δουλειά που κάνεις είναι ευεργεσία για τους φίλους και για τους υπόλοιπους μεγαλοψυχία!





■ Ο Στέλιος Καζαντζίδης είναι γνωστός σ' όλους τους Έλληνες και τραγουδήθηκε από εκατομμύρια ανθρώπους αυτού του τόπου και εντός Ελλάδας και εκτός. Μετά το θάνατό του η δόξα του συνεχίσθηκε και οι σύλλογοι «Στέλιου Καζαντζίδη» υπάρχουν παντού. Είναι χιλιάδες. Η νέα γενιά συνεχίζει να τραγουδά Στέλιο Καζαντζίδη... Όλοι οι «νορμάλ» τον πάνε... Όλοι οι γνήσιοι αναστενάζουν με τραγούδια του. Κάποιοι «φο μπιζού άντρες» τον βρίσκουν λίγο παραπονιάρη... Κάποιοι κλέφτες και σκάρτοι δεν αντέχουν να ακούνε άλλο για φτώχεια και ξενιτιά... Κάποιοι που δεν έπιασαν ποτέ τα χέρια τους χειρωνακτική δουλειά δυσανασχετούν με τα τραγούδια εργατιάς. Αμάν πια, αυτό το παράπονο, λένε... Όμως ο Καζαντζίδης «υπάρχει». Δίνει μια με το «Εγώ με την αξία μου και όχι με ξένες πλάτες» και αδειάζει ένα σωρό γλύφτηδες και αναρριχώμενους έρποντας... Πού να σταθούν οι πονηροί, οι συνωμότες, οι προδότες, οι «σπιούνοι», οι υποκριτές, οι καλοπερασάκηδες, που δόλια κερδίζουν τη σειρά κάποιου άλλου... Κάποτε μια «μεγαλοστέλεχος», μάνατζερ, συντονίστρια κ.λπ. μου είπε: «Έλα, ρε Σπύρου, μ' αυτά που γράφεις για χήρες και ορφανά που λυπάσαι και πρέπει να ασφαλίσουμε... Άλλαξαν οι ασφαλιστές... Είναι μοντέρνοι, γιάπηδες, σύμβουλοι με P/C και κινητά, επενδυτικοί σύμβουλοι... Γράψε γι' αυτούς και άφησε τα δάκρυα...».



Όμως ό,τι κι αν λέει τα ορφανά υπάρχουν και οι χήρες που δακρύζουν βρέχοντας ώς μέσα την ψυχή τους... Ασφάλιση είναι να καλύψεις ζημιές και να σώσεις ανθρώπους... Να σπουδάσουν παιδιά... Να ξαναχτισθούν περιουσίες στις στάχτες... Δεν βαριέσαι, δεν αρέσει σ' όλους ο Καζαντζίδης... Αλλά αυτοί που τον καταλαβαίνουν, τον αγαπάνε ώς μέσα... «Υπάρχουν και καλά παιδιά μ' αισθήματα και μπέσα». Μ' αρέσουν τα τραγούδια του. Μ' αρέσει το «ήθος» και η ντομπροσύνη που αποπνέουν και δεν εκπλήσσομαι. Άλλωστε στα σχολικά βιβλία είναι ΑΓΝΩΣΤΟΣ. Υπάρχει μέσα στη ζωή, στο λαό, στους γάμους, στον πόνο, στις παρέες αλλά σε κανένα σχολείο και βιβλίο δεν ακούγεται το όνομά του. Το ίδιο ισχύει και για τους γνήσιους ασφαλιστές.

Ούτε τον Τσιτσάνη ούτε τον Θεοδωράκη... Η ελληνική κοινωνία σε πολλά άλλον βλέπει κι άλλον δεν βλέπει... Και στις ασφάλειες και στους ασφαλιστές. Δεν δέχεται εύκολα τον ασφαλιστή ο Έλληνας, αλλά τον κάνει Θεό στη ζημιά... Κάποιοι δεν θέλουν να ακούνε για ασφάλειες και άλλοι τραγουδάνε τον πόνο τους με τον ασφαλιστή... Υπάρχει «διγλωσσία»... Και τον Καζαντζίδη τον έχουν «λαϊκό Άγιο Προστάτη» στον πόνο τους οι πολλοί και άλλοι τον αγνοούν... Στη φωτογραφία μας, που μου έδωσε ένα φιλαράκι του Μαργαρίτη στην Κηφισιά, ο μέγας Καζαντζίδης του λαού πίνει ένα κρασάκι με τον Γιώργο Μαργαρίτη, τραβώντας κι ένα τσιγαράκι... Η επίσημη πολιτεία θ' αργήσει να μάθει τι ήταν ο Καζαντζίδης.

Εμείς της προτείνουμε να του στήσει έναν ανδριάντα στη Νέα Ιωνία. Ίσως, δυστυχώς γι' αυτήν, θ' αργήσει να μάθει και το ρόλο του σωστού ασφαλιστή... Αυτόν που τον έχουν στην καρδιά τους χιλιάδες!

Ε.Σ.

**● Πωλούνται τα «Διπλώματα ευγνωμοσύνης»;**

Κάποια μέρα στο κυριακάτικο παζάρι στο Μοναστηράκι ψάχνοντας μέσ' τα παλιατζίδικα είδε το μάτι μου αυτό που δείχνει η φωτογραφία, κάπου εκεί στην πλατεία Αβυσσυνίας: διάφορα προς πώληση αντικείμενα και ανάμεσά τους στα παλιά καφάσια και τελάρα κρεμάστρες, κατσαρολικά, πριόνια και ένα «Δίπλωμα Ευγνωμοσύνης» της πατρίδος-Ελλάδος προς κάποιο άξιο τέκνο της, πολεμιστή αγώνων υπέρ πατρίδος... Στάθηκα και το κοίταξα αρκετή ώρα μέχρι να το φωτογραφήσω. Μου φαινόταν πως ήταν εκεί ο βραβευόμενος και δίσταζα κάνω το «κλικ» της φωτογραφίας. Ποιος ξέρει την ιστορία! Την αγωνία του! Τον αγώνα! Ίσως και τον τραυματισμό του ή τον θάνατο! Πώς να έγινε και έφτασε ώς εδώ το καδράκι; Να το πήραν σε καταδάφιση; Να πουλήθηκε μαζί με όπλα; Να πέθαναν όλοι οι κληρονόμοι; Να ήταν μήπως απαλλαγή από αγανάκτηση; Ίσως, όλα... Για όλα, ίσως. Εβαλα έναν μεγενθυτικό φακό και είδα κι έχει και ονοματεπώνυμο δίπλα στο κράνος και το τουφέκι... Απ' όλα μου έμεινε αυτό το «ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΥΓΝΩΜΟΣΥΝΗΣ» και με πόνεσε πιο πολύ... Ακόμα και η ευγνωμοσύνη πεταμένη στον παλιατζή...




Σήμερα σκέφτομαι όλα αυτά τα κύπελα και διπλώματα που τόσο σπάταλα και εύκολα δίνουν στα συνέδρια τους οι ασφαλιστικές εταιρείες, τι θα απογίνουν στο μέλλον...

Πολλά τα βλέπω από τώρα παραπεταμένα. Άλλα τα βλέπω σε περίοπτη θέση και άλλα σε «αφύσικες θέσεις»...

Περίεργος είμαι να άκουγα πόσο θα τα πουλούσαν παλιατζήδες στο Μοναστηράκι ως αντικείμενο, ως πράγμα, ως μέταλλο... Τα πιο πολλά έχασαν στην πράξη το λόγο ύπαρξης και γένεσής τους... Ίσως η Ένωση ήταν έφτιαχνε ένα μουσείο με κύπελα να έβγαζε αρκετά συμπεράσματα και ντοκουμέντα για την ιστορία της και το μέλλον της... Ίσως... Ε.Σ.

★ **Με αφορμή το ταξίδι των συνεργατών της Generali στην Ινδία, τον Ιούλιο 2007**

«Ινδική κουζίνα - Συνταγές από την Ινδία και το Πακιστάν» ήταν το βιβλίο που έλαβα και σκεφτόμουν ότι οι εταιρείες ψάχνονται συνέχεια, να πρωτοτυπήσουν και καλά κάνουν, αλλά και ότι αρκετοί στην αγορά μας δεν πρωτοτυπούν στο «διαφορετικό»... Η ινδική κουζίνα είναι κάτι διαφορετικό από την ελληνική κουζίνα, όμως τα προϊόντα των εταιρειών δεν είναι και τόσο διαφορετικά για να έχει επιλογή ο πελάτης. Σκεφτόμουν ακόμη ότι υπάρχει και στην Ελλάδα ένα κοινό Ινδών και Πακιστανών ανασφάλιστων, όπως και άλλες μειονότητες, για τις οποίες οι εταιρείες είναι μακράν και κυρίως «επιφυλακτικές» να τις ασφαλίσουν... Αυτή η ποιοτική διαφορετικότητα των ανθρώπων της Cenerali είναι ένα καλό μήνυμα να γίνουμε όλοι στον τομέα μας «διαφορετικοί» σε κάτι, με καλύτερο τρόπο. Καλό ταξίδι, Cenerali.








Νίκος Πάππας

Τέτοια εποχή, στις 25 Απριλίου 1985, και στα πλαίσια Κεντρικής Εκπαιδεύσεως της τότε INTERAMERICAN ένας άνθρωπος 34 ετών ήταν ο εισηγητής ενός Σεμιναρίου για την Ασφάλιση Θερμοκηπίων. Τον έλεγαν Γεώργιο Κωτσαλο, ήταν στέλεχος της ΙΝΤΕΡΤΡΑΣΤ Γενικών Ασφαλίσεων και σήμερα Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN. Ημουν τότε Διευθυντής υποκαταστήματος στο Agency και μετείχα μαζί με 4 ασφαλιστές μου, τον Καραγιάννη Τηλέμαχο, τον Γιώργο Τσίμη, τον Σερέτη και τον Γ. Βαχαβιόλο και του ίδιου σεμιναρίου έλαβαν

γνώση ακόμα ο Ν. Παναγιωτόπουλος, ο Μάρκος Σιμώνης, Ανδ. Αντωνίου, ο Ν. Βαρβαλούκας και η Μαίρη Μπαλάσκα (να είναι καλά όλοι τους όπου είναι!). Ηταν εποχή που ο Νίκος Πάππας ως διευθυντής εκπαιδεύσεως είχε κάνει ίσως τη μεγαλύτερη προσφορά που έκανε άνθρωπος στον ασφαλιστικό χώρο (ελάχιστοι ακόμα σ' όλες τις εταιρείες) με την οργάνωση των καλύτερων και περισσότερων εκπαιδευτικών σεμιναρίων σε χιλιάδες στελέχη από κλητήρα μέχρι Κοντομηνά. Τους καρπούς αυτών των εκπαιδεύσεων γεύτηκαν όλες οι εταιρείες στις οποίες μεταπήδησαν εκατοντάδες μεσαία και ανώτερα στελέχη της Σχολής INTERAMERICAN και κανείς δεν μπορεί να τα αμφισβητήσει επειδή συμμετείχα σε όλα και είχα την εμπειρία να τα δω αμέσως σε πτυχία κρεμασμένα σε τοίχους διαφόρων εταιρειών, σε εκπαιδευτικά κέντρα και διά ζώσης ακούω ακόμα γνώριμες ιστορίες... Κάποιοι ούτε τα λογότυπα της παλαιάς τους εταιρείας δεν

κρύβουν... Τότε λοιπόν που έμπαιναν οι βάσεις, ο Γιώργος Κωτσαλος ήταν ένας από τους εισηγητές εξειδικευμένων σεμιναρίων όπως τα θερμοκήπια που άνοιγαν νέες αγορές. Δυστυχώς οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν άνοιξαν την αγορά σε τομείς, όπως ο αγροτικός για να μεγαλώσει και η ασφαλιστική πίτα. Ολοι «κόλλησαν» σαν τις πεταλούδες στο τυφλωτικό φως του κλάδου αυτοκινήτων και αργοπεθαίνουν σε μια νοσηρή περιοχή όπου γνωρίζουν καθημερινά το θάνατο της φήμης και των οικονομικών της. Δυστυχώς και ο Γιώργος στην πορεία του πολλές φορές ξέχασε τις νέες αγορές, τη νέα πραγματικότητα και παρασύρθηκε στα ίδια και τα ίδια. Του θυμίζω τα «θερμοκήπια» για να ξαναβγάλει την INTERAMERICAN από τη μιζέρια των ανταγωνιστών της. Στην INTERAMERICAN δεν ταιριάζει το πένθος των «αυτοκινητάδων»...

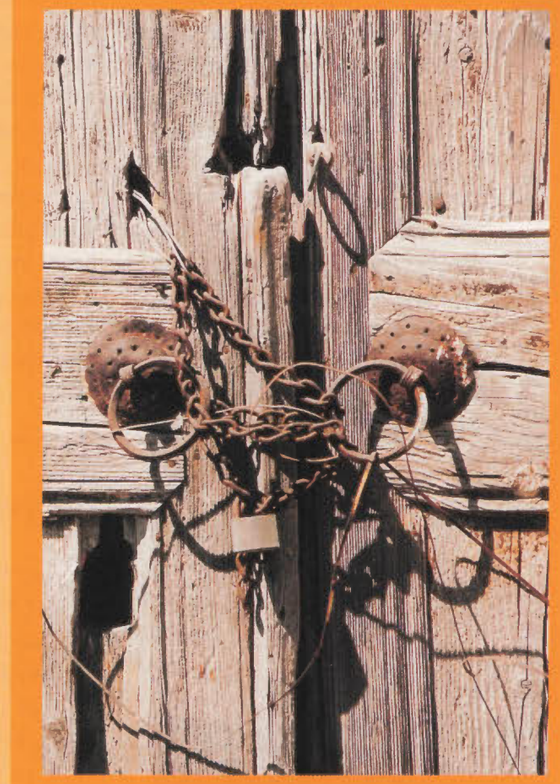
**● Τι μερίδιο προσδοκάτε;**

Αυτή η φωτογραφία μου θυμίζει την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όλα τα μαχαίρια κοντά σ' ένα μικρό μερίδιο κι ένα μόνο μαχαίρι «τόλμησε» να καρφωθεί στο μεγάλο κομμάτι.

Όλες οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες στο μερίδιο του Αυτοκινήτου γυροφέρνουν. Τι να πάρουν; Ψίχουλα θα πάρουν... Εντύπωση μας κάνει γιατί δεν επιθυμούν να πάρουν από το μεγάλο κομμάτι! Οι ίδιες απορίες υπάρχουν και προς την πλευρά των Διαμεσολαβούντων. Να πω ότι έχει και τις καλύτερες προμήθειες, ψίχουλα είναι και εκεί! Τι συμβαίνει; Μήπως δεν είναι εκπαιδευμένοι για τις άλλες ασφαλίσεις; Μήπως δεν έχουν προσόντα για τους άλλους κλάδους και μένουν στη «ζητιανιά» της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτων; Μήπως είναι τύποι ΥΠΟ; (Υποαποθεματοποίηση, υπόγειες συμπεριφορές αποζημίωσης, υπόγειες συναλλαγές με δικηγόρους, υποασφάλιση, υπανάπτυξη, υπό το τραπέζι, υπό....); Δεν ξέρω, δεν είναι και ό,τι εξυπνότερο για επιχειρηματίες ελεύθερης αγοράς αυτό που συμβαίνει με τα αυτοκίνητα... Ε.Σ.



● Κοιτάζοντας παλιές φωτογραφίες βρήκα αυτήν τη φωτογραφία που «τράβηξα» πριν πολλά χρόνια κάπου στα Χανιά. Μια παλιά πόρτα και προσπάθεια από τον ιδιοκτήτη να κρατηθεί κλειστή και ασφαλής. Η φωτογραφία μου πάει πιο πολύ στην ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ παρά στη σιγουριά... Τι να έχει μέσα το ερειπωμένο σπίτι; Από ποιον θέλει να προφυλαχτεί; Τι να προστατέψει; Στο λεξικό διαβάζω: Έννοιες: Ασφάλεια: 1. Βεβαιότητα, σιγουριά, π.χ. στον τόπο που ζούσε δεν ένιωθε ασφάλεια. 2. Έλλειψη κινδύνου π.χ. στη διάρκεια του πολέμου δεν υπάρχει ασφάλεια. 3. Κρατική υπηρεσία για τη Δημόσια Τάξη, τα όργανά της και το οίκημα που είναι εγκαταστημένη, π.χ. πήγα στην ασφάλεια για ένα χαρτί. 4. Σύμβαση κατά την οποία ο Ασφαλιζόμενος πληρώνει ορισμένο ποσό (ασφάλιστρα) και έχει το δικαίωμα σε περίπτωση ατυχήματος να πάρει από τον άλλο συμβαλλόμενο (ασφαλιστή) αποζημίωση ανάλογη με το ατύχημα ή τη ζημία, π.χ. έχω κάνει ασφάλεια ζωής. 5. Οι διάφορες εταιρείες που κάνουν ασφαλιστικές δουλειές. 6. Μέσο που εξασφαλίζει τις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, π.χ. χθες βράδυ κάπκε η ασφάλεια και μείναμε στο σκοτάδι.



Ασφαλής είναι ο ασάλευτος, ο σταθερός, ο σίγουρος. Αυτός που δεν διατρέχει κίνδυνο, ο εκτός κινδύνου... Ξανακοιτάζω τη φωτογραφία. Σκέφτομαι των ανθρώπων τα έργα πόσο ανασφαλή είναι. Σκέφτομαι τα χέρια που έδεσαν τα σύρματα και τις αλυσίδες... Τους κρίκους. Το λουκέτο... Θυμήθηκα το 12ο ευαγγέλιο της Μεγάλης Πέμπτης, όπου οι Φαρισαίοι είπαν στον Πιλάτο: «...Κέλευσον ουν ασφαλισθήναι τον τάφον...» και είπε ο Πιλάτος: «Υπάγετε, ασφαλίσασθε, ως οίδατε». «Οι δε πορευθέντες ησφάλισαντο τον τάφο, σφραγίσαντες μετά της κουστωδίας»... Παρά την ασφάλιση όμως οι μυροφόρες που πήγαν την άλλη μέρα είδαν ότι αν και μεγάλος σφόδρα ο λίθος του τάφου «αποκεκύλισται»... και ο Χριστός ηγέρθη εκ νεκρών... Αγωνίζονται οι κακόμοιροι άνθρωποι κάποιες φορές να πνίξουν την αναφάλεια και το φόβο με κλειδαριές και κάμερες και φρουρούς και αλυσίδες, αλλά στα χαμένα... Δεν υπάρχει ασφάλεια στα ανθρώπινα κατασκευάσματα. Όταν το «μέσα» είναι σίγουρο κάθεσαι με «ανοιχτή πόρτα». Οι ασφαλιστές είναι χρήσιμο να θυμούνται ότι πριν κάνουν ασφάλειες ας ασφαλίζουν το μέσα τους σε αρχές και ιδανικά ελληνικά.

Η ανασφάλεια οδηγεί σε κωμικοτραγικά παιχνίδια. Μια λύση για τα περιουσιακά είναι η ασφάλιση. Όμως οι άνθρωποι είναι αδύναμοι και «ορισμένου χρόνου». Να μην τους πιάνει πανικός και φόβος, αλλά ούτε και να υπερβάλλουν, ούτε και να κάθονται με σταυρωμένα χέρια. Οι υπερβολές χαλάνε πολλές φορές τις πωλήσεις με φταίχτες και τους ασφαλιστές που νομίζουν ότι έτσι και κάνεις ασφάλιση σώθηκες για πάντα... Να είμαστε με μέτρο, με σύνεση, με φιλοσοφία... Έτσι κερδίζονται και οι αιτήσεις ασφάλισης. Κάνε, κύριε πελάτα, την ασφάλισή σου, αλλά και λογικέψου... Πες ένα «Δόξα τω Θεώ» που ζεις και προσπάθησε να είσαι δίκαιος, αγαπητός και ελεήμων με τους συνανθρώπους σου...

Ασφαλίσου για να μη γίνεσαι βάρος στους άλλους αλλά κράτα και το μέτρο εκτίμησης για την υπεραξία, αξία ή απαξία των ανθρωπίνων... Και κυρίως κάνε καλό Underwriting της ζωής. Υπάρχουν αγαθά που δεν μπορούν να σου τα κλέψουν οι άλλοι και αγαθά που καίγονται, χάνονται, κλέβονται.

Άνθρωπε, θησαύρισε με ανθρωπιά και καλοσύνες, με αγάπη, με ειρήνη, με πραότητα, με αγαθοσύνη. Διαφορετικά θα γίνει αυτό που φοβόντουσαν οι αρχιερείς και Φαρισαίοι λέγοντας ότι: «...έσται η έσχατη πλάνη χείρων της πρώτης»...

Ε.Σ.





● Η Μαντόνα, το μεγαλύτερο θηλυκό κεφάλαιο στην ιστορία της σόου μπίζνες ή η εξυπνότερη επιχειρηματίας της Αμερικής, όπως γράφτηκε στο περιοδικό «Forbes», είναι ένα διαρκές παράδειγμα μαθημάτων για όσους προσέχουν τη Δημόσια εικόνα τους. Οι ασφαλιστές ως άνθρωποι Δημοσίων Σχέσεων, όπου η «πρώτη ματιά» και η «εικόνα» παίζουν πρωτεύοντα ρόλο χρήσιμο είναι να διαβάσουν την ιστορία της και τον τρόπο που επικοινωνεί με το κοινό.

Και για τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι παράδειγμα προς μίμηση. Αλλάζει συνεχώς, ανανεώνεται, εμπνέει, εργάζεται σκληρά, προσέχει την ποιότητα των «προϊόντων» της - τραγουδιών, έχει συνεχώς φιλοδοξίες. «Μ' αυτό το όνομα MANTONA ή καλόγρια ή αυτό που είμαι θα μπορούσα να γίνω...! «δήλωσε η Μαντόνα ή όπως είναι όλο το όνομά της η Μαντόνα Λουίζα Βερόνικα Τσικόνε, ένα από τα οχτώ παιδιά Ιταλών Μεταναστών που γεννήθηκε το 1958 στο Ντιτρόιτ του Μίτσιγκαν. Πριν βγάλει τον πρώτο της δίσκο το 1982 έκανε μαθήματα χορού και πριν γίνει 20 χρόνων πήγε στην Νέα Υόρκη, έκανε δουλειές του ποδαριού και συμμετείχε σε ποπ γκρουπ β΄ κατηγορίας.

Μέχρι το 2000 είχε πουλήσει πάνω από 100 εκατομμύρια δίσκους. Ο δεύτερος δίσκος της «Like a Virgin» έγινε Νο 1 και την καθιέρωσε και ως τραγουδίστρια και ως «ιέρεια» ενός νέου ενδυματολογικού στυλ. Προκάλεσε, αμφισβήτησε, σόκαρε, επέτυχε και καθιέρωσε τους δικούς της όρους στα πάντα του χώρου της... Είναι μια σημαντική γυναίκα του 20ού αιώνα με άξια θέση στον ουρανό της ζωής μας, άστρο λαμπρό για παρατήρηση...

Ε.Σ.

## MANTONA - ΣΗΜΕΡΑ

**Το αστέρι της ποπ σκηνής, σε συνεργασία με την H&M, σχεδίασε μια συλλογή ρούχων, που εκφράζει τις στυλιστικές ευαισθησίες της και είναι γεμάτη λάμψη. Ναι, καλά κατάλαβες, η Μαντόνα αποφάσισε να κατακτήσει και τον κόσμο της μόδας, με τη σειρά «M by Madonna», που περιλαμβάνει από street fashion μέχρι glam σύνολα, που απευθύνονται σε όλες τις γυναίκες που αισθάνονται και είναι οι «σταρ» της δικής τους ζωής. Τη συλλογή «M by Madonna» θα βρεις στα καταστήματα H&M.**



πρόταση

## Γιατροί και ασφαλιστικές εταιρείες

Παρατηρώντας την ασφαλιστική δραστηριότητα είδα ότι ένα μεγάλο μέρος των αποζημιώσεων, δηλαδή χρήματα που κατέθεσαν όλοι μαζί οι ασφαλισμένοι, το κοινωνικό σύνολο, πάει στα νοσοκομεία και στους γιατρούς κυρίως του ιδιωτικού τομέα Υγείας.

ΑΥΤΟ όμως που ώς τώρα δεν ΥΠΟΛΟΓΙΣΘΗΚΕ είναι τα χρήματα (το οικονομικό όφελος) της Ασφαλιστικής Κοινωνίας των εταιρειών αλλά και του ελληνικού κοινού που ΔΙΕΣΩΘΗΣΑΝ από την προσπάθεια της ιατρικής κοινότητας. Δεν είναι εύκολο να εκτιμηθεί, αλλά κατά προσέγγιση μπορεί η ελληνική κοινωνία (και οι ασφαλιστικές εταιρείες) να υπολογίσουν το τεράστιο κόστος, αν οι Έλληνες γιατροί δεν έσωζαν στην κυριολεξία ζωές, αν δεν γιάτρευαν σύντομα τα τροχαία ατυχήματα, αν δεν έκαναν εγκαίρως, μέσω του εξειδικευμένου προσωπικού τους, σωστές διαγνώσεις και γνωματεύσεις. Γλιτώνουν πολύ κόστος το ελληνικό κράτος και οι Ασφαλιστικές Εταιρείες από την προσπάθεια για επιστημονικό κύρος και επαγγελματική εκπαίδευση και των Ελλήνων γιατρών του Ιδιωτικού Τομέα, που τρέχουν «όπου γης» για να πάρουν τις απαραίτητες γνώσεις που θα σώσουν ανθρώπους... Χιλιάδες επεμβάσεις ανοιχτής καρδιάς γίνονται καθημερινά στην Ελλάδα, χιλιάδες στεφανιογραφίες και αγγειοπλαστικές, χιλιάδες ακτινογραφίες, ακτινοθεραπείες, χειρουργικές επεμβάσεις για καθετί, εκατομμύρια γνωματεύσεις, θεραπείες, ιατρικές επισκέψεις κ.λπ. Τεράστια η προσφορά των Ελλήνων γιατρών σε ανθρώπινο και οικονομικό επίπεδο! Τεράστια και η συνεισφορά των ασφαλιστικών εταιρειών! Όλα αυτά δεν πρόκειται να τα παρατηρούν τα παράθυρα της TV. Η Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών μπορεί να τα δει, και με την ευκαιρία των 100 χρόνων της, στην ετήσια συνάντησή της στις 11 Νοεμβρίου 2007, να ξεκινήσει τη βράβευση αντιπροσωπευτικά τέτοιων σπουδαίων συμμάχων της. Αυτό μπορεί να το συνεχίζει κάθε χρόνο. Δεν είναι δυνατόν να βραβεύει έναν πυροσβέστη που έσωσε ένα κτίριο (να το κάνει και αυτό) και να μη «βλέπει» το σωτήριο έργο των γιατρών, νοσοκόμων, νοσοκομείων! Η ασφαλιστική αγορά βλέπει τις αποζημιώσεις που δίνει π.χ. στο «ΥΓΕΙΑ»· καιρός να δει και το... πόσα γλίτωσε! Προτείνουμε στην κ. Αντωνάκη να βάλει το θέμα σε επόμενο Δ.Σ. της Ένωσης και παράλληλα να εξεταστεί και μια μονιμότερη σχέση με τον ιατρικό κόσμο ιδιωτικής υγείας (και ίσως δημόσιας). Αξίζει ακόμα σαν πρώτη επαφή οι ασφαλιστικές εταιρείες να προμηθευτούν την έκδοση του «ΥΓΕΙΑ», «ΙΑΤΡΙΚΑ ΑΝΑΛΕΚΤΑ» τεύχος 12, για επιμόρφωση στελεχών τους και συγκεκριμένα το άρθρο «Οι γιατροί και η διοίκηση του νοσοκομείου» του καρδιολόγου κ. Ν. Β. Καρατζά, που μιλά για συνεργασία ιατρικού, νοσηλευτικού και διοικητικού τομέα ενός νοσοκομείου και μέσα από το οποίο άρθρο προβάλλει το νοσοκομείο «σαν ένα σύνθετο και εξαιρετικά περίπλοκο συγκρότημα υψηλής τεχνολογίας και εξειδίκευσης, που ξεπέρασε κάθε άλλο σύγχρονο συγκρότημα ανθρώπινης δραστηριότητας, βιομηχανικό, στρατιωτικό, επικοινωνιακό» και ότι «η ποικιλία της οικονομικής εξάρτησής του είναι μοναδική, αφού εισπράττει από κρατικές πηγές, κοινωνικούς ασφαλιστικούς φορείς, από ιδιώτες, από ιδιωτικούς ασφαλιστικούς φορείς, πανεπιστήμια, ερευνητικά ιδρύματα, επιχειρήσεις του τομέα υγείας».

Η ασφαλιστική αγορά είναι ένας κρίκος στη μεγάλη αλυσίδα· ας δει καλύτερα το ρόλο της και μέσω αυτής της πρότασής μας για βράβευση και τιμή εκπροσώπων των νοσοκομείων και γιατρών.








Το «Αβγό του Κόκκορα» είναι Cafe Restaurant στα Χανιά που καλωσορίζει συνέχεια όσους θέλουν να δοκιμάσουν το «αυγό του κόκκορα». Κάνει αυγά ο κόκκορας; Όχι λένε τα βιβλία, αλλά ο ευρηματικός επιχειρηματίας προσελκύει την πελατεία του υποσχόμενος τα «απίθανα» και τα «απρόοπτα»... Ξαφνιάζει το μάτι και τραβά τον πελάτη στο μαγαζί... Με αυτή την «αφύσικη» ταμπέλα και λίγο χιούμορ προδιαθέτει τον περαστικό πεινασμένο... Πολλές φορές σκέπτομαι πόσες πόρτες ανοίγει το χιούμορ και το χαμόγελο και πόσο απαραίτητο εργαλείο είναι για τον ασφαλιστή που συνήθως του κλείνουν την πόρτα κατάμουτρα.

Οι Αρχαίοι έλληνες έδειχναν πολλή σοβαρότητα στην ανάλυση του αστείου γι' αυτό και η καθημερινότητά τους είχε πάντα περιεχόμενο και ποικιλία πνεύματος. Βλέποντας την ταινία «300» με τον Λεωνίδα απήλαυσα το ευφυές που είπε όταν άκουσε τα τόξα των Περσών, επισκιάζουν τον ήλιο. «Θα πολεμήσουμε υπό σκιάν», είπε... Τα αστεία των Ελλήνων είχαν ήθος και παιδαγωγικό περιεχόμενου. Κοιτάξτε γύρω σας, άνθρωποι, γελαστοί και χαρούμενοι είναι καλοδεχούμενοι. Συνήθως οι κενοί περιεχομένου είναι βλοσυροί, αγέλαστοι, σκληροί... Και οι σημερινοί «δήθεν» σπουδαίοι ούτε γελάνε ούτε σε κοιτάνε στα μάτια... Είναι στριμμένοι και στεγνοί. Πολλοί κύριοι (!). Γενικοί είναι έτσι, χωρίς χυμό!

Αλλωστε η λέξη χιούμορ των άγγλων προέρχεται από την ελληνική λέξη χυμός και μάλιστα της Ηλειακής διαλέκτου όπου το ρ εχρησιμοποιείτο αντί του s στην κατάληξη. Χύμορ αντί χυμός, εξού και το χιούμορ των Λατίνων και Άγγλων. Για το γέλιο στην Αρχαία Ελλάδα υπάρχει ένα βιβλίο «Ο ΓΕΛΩΣ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ» εκδόσεις «Νέα Θέσις» του Κώστα Πλεύρη όπου αναφέρεται ότι η ελληνική λέξις χύμορ ή χυμός σημαίνει «αίσθημα τέρψεως», «ήδυσμα»... προέρχεται από το αίσθημα χαράς η οποία αποτελεί ψυχική κατάσταση που οδηγεί στον πραγματικό γέλωτα σε αντίθεση με το ψεύτικο γέλιο που βλάπτει. Φίλοι ασφαλιστές να έχετε χυμό μέσα σας και γέλιο ψυχικής υγείας! Θα σας βοηθήσει στη δουλειά σας! Χρησιμοποιήστε το και σαν εργαλείο!

Ε.Σ.

πρόταση

*Οι διαφημιστικές πινακίδες που παράνομα στήνονται στους δρόμους και οι δήμοι για να εισπράξουν κάνουν «στραβά μάτια» στηρίζοντας άμεσα και έμμεσα συμφέροντα, είναι μια αιτία για ατυχήματα που πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες αυτοκινήτων. Η ΕΑΕΕ και η επικοινωνιακή της επιτροπή ίσως έχει ένα λόγο ΔΙΑΜΑΡΤΥΡΙΑΣ και... αποζημίωσης από τους παρανομούντες φορείς. Είναι ακόμα μια αφορμή για κοινωνική παρέμβαση.*

● Ξεφυλλίζοντας διάφορα έντυπα και αρχεία έμεινα στο έτος 1972, όπου παρατήρησα πολλά ενδιαφέροντα με τη ματιά ενός ερευνητή-«κουτσομπόλη»... 35 χρόνια μετά στο δεύτερο τεύχος του περιοδικού «ΙΝ». Οι παρατηρήσεις ίσως είναι χρήσιμες στα επόμενα 35 χρόνια. Η γενική διαπίστωση είναι ότι οι άνθρωποι που ξεχωρίζουν δεν κάθονται... στ' αβγά τους. Μέσα σ' ένα πλήθος ανθρώπων οι άνθρωποι που ξεχώρισαν φαίνονται νωρίς-νωρίς. Το ερώτημα είναι πόσοι μπορούν να τους δουν πριν γίνουν «σπουδαίοι». Είμαστε λοιπόν στο 1972 και ας μοιραστούμε τι «είδα»: πρώτον το «ΙΝ» φαινόταν ότι θα γίνει μεγάλο, από μικρό-μικρό. Είχε πολλούς οιωνούς επιτυχίας. Εκδότης ο Βασίλης Πετριανός που έφτασε στην κορυφή της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ κοντά στον Αλέξανδρο και τον Π. Ψωμιάδη. Ηταν μηνιαίο περιοδικό το ΙΝ της Ο.Τ.-INTERAMERICAN LTD. Έγιναν μεγάλοι και οι δύο. Στα γράμματα αναγνωστών ο Μάκης Ρουχωτάς, Ιντεραμερικανός και συνάμα καταπληκτικός αρθρογράφος «μιας επισκέψεως» στην ΧΡΩΠΕΙ με τον Δημ. Κοντομηνά, τον Αιμ. Ζαχαρέα, τον Χατζηκώτσιο και τον Γεωργίου. Στις πρώτες σελίδες πρωταγωνιστής (τότε και σήμερα) ο Αλ. Ταμπουράς. Επιτυχημένοι των ταξιδιών στην Αμερική Καλτσάς Β., Παύλος Ψωμιάδης, Παναγόπουλος, Τσαμπούκος κ.λπ. Άρθρο για την αξία της ανθρώπινης ζωής από Π. Ψωμιάδη, 32 ετών, Διευθυντής υποκαταστήματος. Άρθρο Δανάης Β. Καλτσά. Και φυσικά «πρώτη μούρη και φιγούρα» το νέο αστέρι ο Δ. Κοντομηνάς... Στον χορό και ονόματα όπως Ποθητάκης, Δελενδάς, Παρασκάκης, Αδαμαντιάδης, Κουτσογιάννης, Δημ. Αθηναίος, Χατζής, Βαρδάκος, Βασιλακόπουλος, Σμπίλης, Καλογεράκος, Κορμικιάρης, Δουρδουνάς, Κρικέλης, Μπάκολας, Ηρώ Πηχεών. Ο Θεός ας αναπαύσει την ψυχούλα όσων έφυγαν και να «ελεήσει» τους επιζώντες για όσα λάθη ίσως έκαναν... και να τα ξεχρεώσει προσθαφαιρώντας καλοσύνες που ασφαλώς έπραξαν... «Όλα είναι ένα ψέμα, μια ανάσα, μια πνοή, σαν λουλούδι κάποιο χέρι, θα μας κόψει μιαν αυγή...».



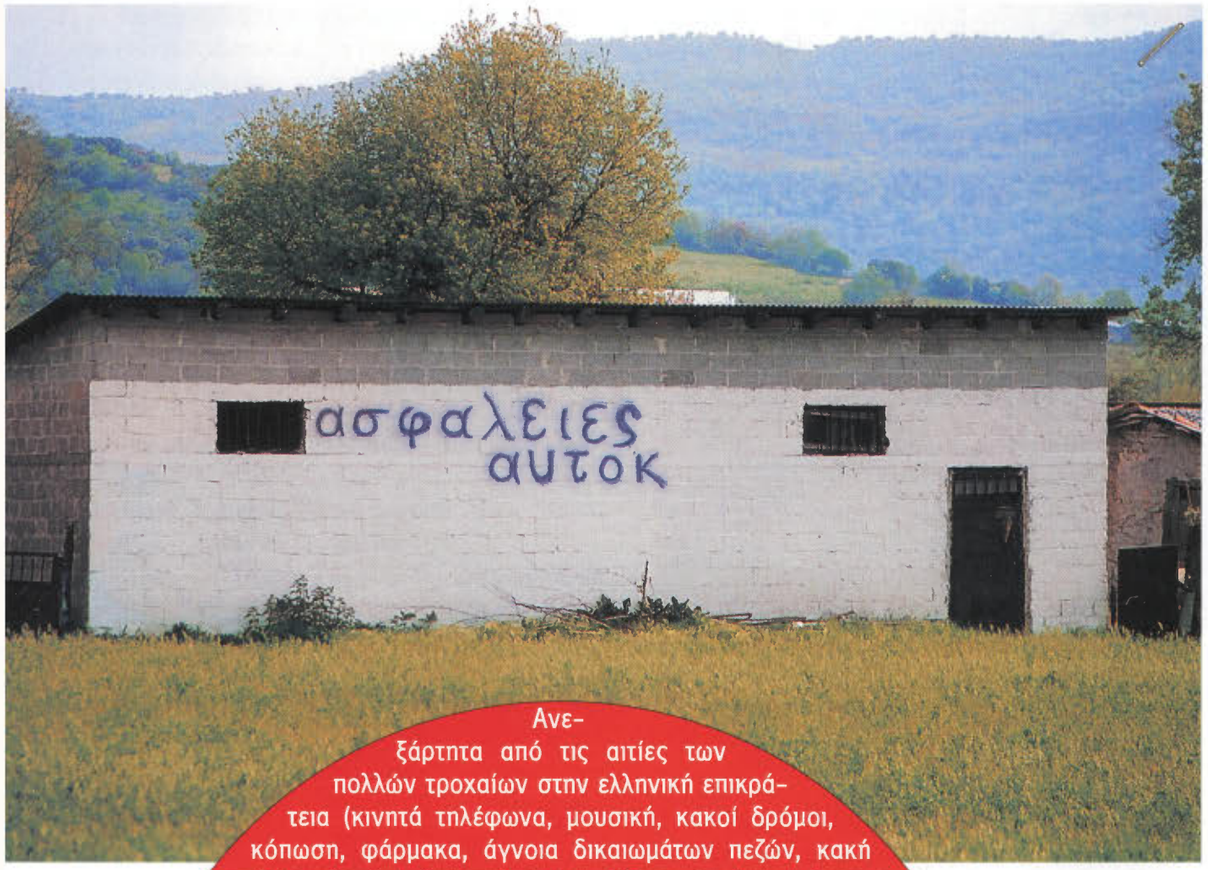
● Η εγκύκλιος 52/95 και 53/95 της Γενικής Διεύθυνσης πωλήσεων ομίλου INTERAMERICAN που υπογράφει ο τότε γενικός κ. Γ. Ψαρράς, δείχνει την ανάγκη που αισθάνονται οι ασφ. εταιρείες να δείξουν όγκο, μέγεθος, δύναμη, το μεγάλο, το super, το ρεκόρ, στοιχεία που μόνο αυτά ΠΕΙΘΟΥΝ και «ντοπάρουν» τους ασφαλιστές (δυστυχώς). Οι ασφαλιστές θέλουν «παραμύθι» θέλουν «χάδια» θέλουν «νταβαντούρι» θέλουν κερκίδα, κόσμο, φωνές, γκολ, μουσικές, θέαμα, χειροκρότημα, εφέ, υποστηρίζουν αρκετοί επικεφαλής και απ' όσα βλέπουμε το κάνουν... Στο στάδιο ειρήνης και φιλίας για τα 25 χρόνια INTERAMERICAN θα έχουμε 6.000 συμμετέχοντες προανήγγειλε η 52 εγκύκλιος και η 53/95 έγραφε «ότι 8.000 άνθρωποι διαδήλωσαν κυριολεκτικά στο συνέδριο».

Κάπου όμως παραγίνεται μ' αυτή την ιστορία... Εκτός των άλλων «πετάγονται» και πολλά λεφτά χωρίς ανάλογες αποδόσεις. Μετά την πρώτη ώρα... ξεφουσκώνουν όλα και οι σύνεδροι πάνε... για τσιγάρο! Βαριούνται! Πολλές φορές βλέπουμε επικεφαλής να τους κυνηγάνε να μπούνε μέσα! Άσε τις γκρίνιες για διάφορα παρατράγουδα... Ελάχιστες εταιρείες σέβονται τον εαυτό τους και κρατάνε επίπεδο και ουσία. Και τι δεν είδαμε και τι δεν ακούσαμε! Ουρλιαχτά, κόρνες, φωνές, γήπεδο και φανατίλα... Τελευταία προέκυψε και μια αντιγραφή κάποιων κινήσεων όπως «ότι το κύπελλο δεν είναι δικό μου είναι δικό σας» με αντίστοιχη χειρονομία προς την αίθουσα όπου κάθονται οι «συνάδελφοι»... Και πολλά ευτράπελα αλλά... Τα συνέδρια είναι όμως ΚΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ για τις βραβεύσεις των ανθρώπων κάθε εταιρείας. Για τις υπερβολές μιλάμε που κάποιοι επικεφαλής ενθαρρύνουν... Και να προτείνουμε ακόμα οι επικεφαλής να μη μονοπωλούν οι ίδιοι και οι ίδιοι το βήμα. Και όχι αστειάκια και αυτοσχεδιασμούς... Τα συνέδρια είναι μεγάλη αλλά και ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΗ ΣΤΙΓΜΗ... ΠΡΟΣΟΧΗ και προετοιμασία.

■ Στη συζήτηση περί αναθεώρησης του ν. 237/86, που αφορούσε θέματα ασφάλισης αυτοκινήτου, ο βουλευτής Ξάνθης κ. Σγουρίδης του ΠΑΣΟΚ χαρακτήρισε τον ασφαλιστικό χώρο «θολό», που δεν μπορεί να αυτορυθμιστεί, επειδή παρεμβαίνουν πολλοί και πολλά συμφέροντα. Η έλλειψη εποπτείας οδηγεί σε καρτέλ και ντροπές τύπου 400.000 ανασφάλιστων και σε έκδοση πιστοποιητικών φερεγγυότητας αρκετό χρόνο μετά τον ελεγχόμενο χρόνο... Για την καθυστέρηση ανάληψης καθηκόντων της Αρχής Εποπτείας που οδηγεί σε παρατεταμένη κρίση μίλησε ο κ. Θαν. Παπαγεωργίου του ΠΑΣΟΚ. Για τα προσόντα των Διαμεσολαβούντων μίλησε ο κ. Μαγκριώτης. Για εγκληματική καθυστέρηση στην εφαρμογή νόμων για Εποπτική Αρχή που πριν 3 χρόνια ψήφισε το ΠΑΣΟΚ μίλησε ο βουλευτής Χανίων κ. Χριστοδουλάκης. Εντύπωση μας έκανε η τοποθέτηση περί δικαίου της βουλευτού Αριστεράς κ. Πανταλάκη, όπου επέμενε να βλέπει μόνο τη μια πλευρά, την οικογένεια και τα προβλήματα του οδηγού-μεθυσμένου και όχι το δίκαιο της προστασίας του αναίτιου και του κοινωνικού συνόλου. Μονόφθαλμη πάντα και η στήριξη μόνο των εργαζόμενων και η άποψη ότι οι εταιρείες πάντα είναι «κακές»... Βέβαια, οι απόψεις των πολιτικών είναι ελλιπείς ως προς το θεσμό και δεν φταίνε μόνο αυτοί... Οι εδώ παράγοντες του κλάδου έχουν πολύ δρόμο ώς την καλή πληροφόρηση και την καλή επικοινωνία και την ενημέρωση... Ισχύει και το «ποιος μιλάει»! Ο αρμόδιος υφυπουργός κ. Παπαθανασίου προσπαθεί και προσπάθησε να βάλει μια τάξη, αλλά είναι πολύ «στραβό το κλήμα...» ... Είναι μεγάλα και τα συμφέροντα των δικηγόρων που για γενεές «ζουν» καλά και «ψαρεύουν» αρκετό χρήμα στα θολά νερά ενός κλάδου που δεν έχει «εμείς», αλλά έντονο «εγώ»...








## πρόταση

Ανεξάρτητα από τις αιτίες των πολλών τροχαίων στην ελληνική επικράτεια (κινητά τηλέφωνα, μουσική, κακοί δρόμοι, κόπωση, φάρμακα, άγνοια δικαιωμάτων πεζών, κακή παιδεία οδηγών), ένα ακόμη είναι βέβαιο, ότι δεν υπάρχει από πλευράς κράτους και ασφαλιστικών εταιρειών μια επιθετική πολιτική για να περιοριστεί κάτι από όλες αυτές τις αιτίες και όλα πάνε... μόνα τους. Ο κόσμος σκοτώνεται (σε αναλογίες στο Ιράκ είναι λιγότεροι οι τραυματίες) η οδήγηση είναι τρέλα, οι ασφαλιστικές εταιρείες πληρώνουν, και το κοινωνικό σύνολο επιβαρύνεται με το κόστος εν στενή εννοία στα ασφάλιστρα-αποζημιώσεις και εν ευρεία εννοία με την απώλεια της ύπαρξης πολιτών του...

Το «ΝΑΙ» προτείνει η Ένωση να αναλάβει άμεσα πρωτοβουλίες:

Πρώτον: Να μπουν ασφαλιστές στις επιτροπές εξεταστών που εκδίδουν με πλαστά προσόντα άδειες οδήγησης. Η οδική συμπεριφορά είναι απαράδεκτη και οδηγεί σε τροχαία και εκνευρισμούς, με αιτία όλους αυτούς τους άσχετους με την οδήγηση και το σεβασμό των κανόνων και των συνανθρώπων τους. Να απαιτήσουν αναθεώρηση καθεστώτος επίδοσης και επανέκδοσης αδειών.

Δεύτερον: Με πλαγιαστικές αγωγές να ζητηθούν αποζημιώσεις από το κράτος για κακή συντήρηση δρόμων, κακή οδοσήμανση και πλημμελή άσκηση καθηκόντων τροχαίας...

Τρίτον: Να εξαιρεθούν από οποιαδήποτε αποζημίωση όλα τα ανασφάλιστα κρατικά και ιδιωτικά οχήματα. Ε.Σ.

● Κάθε φορά που τυχαίνει να παρακολουθώ συναντήσεις και εκδηλώσεις όπου δίνουν παρών όλοι οι άνθωποι που σχετίζονται με τα ασφαλιστικά δρώμενα και όπου κατά τεκμήριο είναι όλοι εκείνοι που παίρνουν αποφάσεις, αυθόρμητα σκέφτο-



μαι αν εκεί μέσα είναι αυτοί οι διαφορετικοί άνθρωποι που κάνουν τον κόσμο μας καλύτερο. Τους κοιτάζω και αναρωτιέμαι αν είναι πγέτες που ενθαρρύνουν την επιβίωση στο μέλλον ή είναι πγέτες-διαχειριστές της σημερινής καλής ή κακής κατάστασης... Αυτοί λένε «τα δικά τους» κι εγώ σκέφτομαι αν στο χώρο τους έχουν φαντασία, αν είναι σύγχρονοι πγέτες, αν ενθαρρύνουν «το νέο», τις ιδέες, την καινοτομία. Πόσοι παίρνουν δημιουργικές ιδέες των ανθρώπων τους και τις κάνουν πράξεις; Πώς δίνουν κίνητρα να απελευθερώσουν τη φαντασία οι «από κάτω τους»; Τι το διαφορετικό έχουν; Κάνουν οι «καθημερινοί» άνθρωποί τους «ασυνήθιστα», «διαφορετικά», «νέα» πράγματα; Επιβραβεύουν πρωτοβουλίες; Αφήνουν την ανανέωση να φυσήξει γλυκό αεράκι αλλαγής; Στέλνουν ανθρώπους τους να ακούσουν τρόπους εφαρμογής νέων ιδεών στην επιχείρηση; Πολεμούν τη μονοτονία και τη συνήθεια; Αλλάζουν αυτούς που έβγαλαν «αράχνες» σ' έναν τομέα; Δίνουν δυνατότητες για καινοτομίες; Προάγονται άνθρωποι με φαντασία ή τους έχουν για «μαύρα πρόβατα»; «Υπαλληλίζουν» ως πγέτες ή καβαλάνε τα άλογα της φαντασίας να πάνε σ' έναν άλλο κόσμο; Διαβάζουν βιβλία για να δουν ποιοι πγέτες άλλαξαν τον κόσμο ή δεν έχουν χρόνο; Καταλήγω πως η ασφαλιστική αγορά, οι εταιρείες, η Ένωση πάει καλά ή όχι ανάλογα με τους ανθρώπους και το πού ανήκουν... Μη ρωτάτε τι φταίει ή τι δεν φταίει σήμερα... Είναι θέμα ποιότητας ανθρώπων που έχουν την ηγεσία. Εκεί είναι όλες οι απαντήσεις!



Δημήτρης Ραυτόπουλος, Financial Planner INTERAMERICAN

Είπε... «Τα μεγάλα επιτεύγματα είναι σίγουρο ότι ξεκινούν από μεγάλα συναισθήματα. Άραγε ο σύγχρονος επαγγελματίας Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος (Financial Planner) έχει τόση διάθεση να πειστεί όση είναι η ικανοποίηση που νιώθει όταν πείθει τους άλλους; Αν ναι, αυτό είναι αλάθητο κριτήριο ψυχικής ανωτερότητας.

Ως Financial Planner δεν επιζητώ απλώς την πώληση ενός ή περισσοτέρων προϊόντων. Αντίθετα, θέλω να κτίζω μακροπρόθεσμες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μου. Υπάρχει ένα κομβικό σημείο στη σχέση μου με τον πελάτη και αυτό είναι η πρώτη επαφή μαζί του, κατά την οποία πρώτα απ' όλα πρέπει να ταυτίσω το μυαλό και την καρδιά του με μένα, δηλαδή να καταλάβει ότι δουλεύω με γνώμονα τα δικά του συμφέροντα, βασιζόμενος σε μια σχέση εμπιστοσύνης.

Σαν κατακλείδα στις σκέψεις –θέσεις– απόψεις μου, επιτρέψτε μου να αναφέρω ένα ρητό του Αριστοτέλη, το οποίο κατά τη γνώμη μου αποτελεί ένα από τα κλειδιά της ζωής: «Καμία έκκληση στη λογική δεν είναι ποτέ τόσο επιτυχής όσο μια έκκληση στο συναίσθημα».

(Περιοδικό «IN»)

● Ο Agency Manager Φάνης Κατσούδας συμπλήρωσε αισίως 31 συναπτά χρόνια δράσης με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. «Θρύλο» της εταιρείας τον αποκάλεσε ο κ. Ψωμιάδης!





VICTORIA

Θα ακροβατήσετε στο κενό
ή θα πατήσετε σταθερά στο αύριο;

Ασφάλιση Γραφείου

Ολοκληρωμένα πρωτοποριακά προγράμματα
για πλήρη προστασία.

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου ERGO.

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

# Allianz International 2007



Από την ομιλία του CEO του Allianz Group κ. Michael Diekmann

**Την Ελλάδα και ειδικότερα την Αθήνα, ως τόπο διεξαγωγής του Allianz International (AZI), επέλεξε φέτος το Allianz Group, υλοποιώντας μια απόφαση με πολλαπλούς συμβολισμούς**

Πρόκειται για την κορυφαία ετήσια συνάντηση των επικεφαλής των θυγατρικών εταιρειών του Allianz Group, από τις 75 χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται σε ολόκληρο τον κόσμο, που πραγματοποιήθηκε στις 24 και 25 Μαρτίου. Η φιλοξενία του AZI στην Ελλάδα, κοιτίδα των αρχών του σύγχρονου ευρωπαϊκού πολιτισμού, συμβολίζει τις **ισχυρές** ευρωπαϊκές ρίζες του Allianz Group. Ταυτόχρονα αναδεικνύει τη χώρα μας ως τον **ισχυρό** συνδετικό κρίκο μεταξύ των χωρών της Δυτικής Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής, ενισχύοντας παράλληλα την πεποίθηση για τις έντονα αναπτυξιακές προοπτικές της στον ασφαλιστικό και τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο.

## Φιλοξενήθηκε στην Ελλάδα

«Η επιλογή της Ελλάδας ως η πρώτη εκτός γερμανικών συνόρων χώρα διεξαγωγής του Allianz International αποτελεί μια κίνηση που σαφώς αναδεικνύει τη θέση μας στην ελληνική αγορά και μας δεσμεύει ακόμη περισσότερο όχι μόνο για την επίτευξη, αλλά και για την υπέρβαση των φιλόδοξων στόχων μας για κερδοφόρο ανάπτυξη των **εργασιών όλων των δραστηριοτήτων** τα επόμενα χρόνια», δήλωσε στο πλαίσιο της διοργάνωσης ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Η προσήλωση του Allianz Group στη δυναμική της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς τονίζεται και από την ολοκλήρωση του μετασχηματισμού του νομικού πλαισίου των ευρωπαϊκών δραστηριοτήτων του σε Ευρωπαϊκή Εταιρεία (**Societas Europaea – SE**). Αξίζει να σημειωθεί ότι το Allianz Group είναι ο πρώτος ανάλογου μεγέθους οργανισμός που προβαίνει σε μια τέτοια κίνηση, εκμεταλλευόμενος το νομοθετικό πλαίσιο της Ε.Ε.

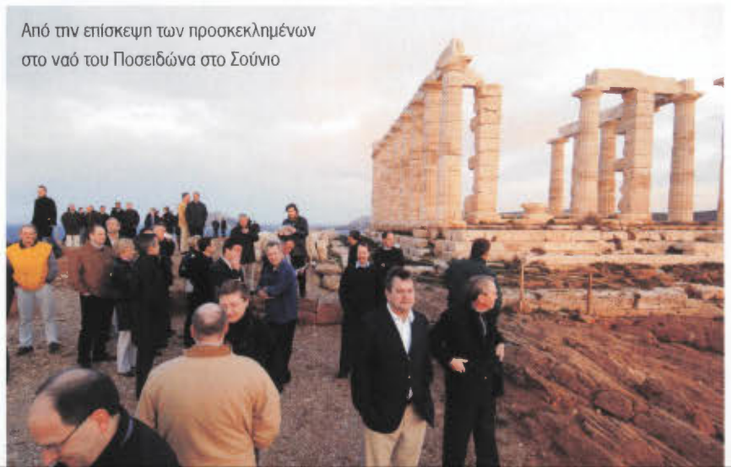
Πρόκειται για μια πολύ σημαντική εξέλιξη που δείχνει ότι η Allianz αλλάζει. Η μετατροπή της σε Ευρωπαϊκή Εταιρεία θα τη βοηθήσει να απλοποιήσει τις δομές της και να επιτύχει καλύτερα αποτελέσματα. Στο πλαίσιο αυτό μείωσε από 20 σε 12 τα μέλη του εποπτικού της συμβουλίου, το οποίο αποτελείται πλέον κατά το ήμισυ από μέλη που δεν είναι Γερμανοί. Αντίστοιχα ορίστηκε ως επίσημη γλώσσα η αγγλική, κάτι που αποτελεί επίσημη αναγνώριση ότι η αγορά της είναι η ευρωπαϊκή.

Παράλληλα προχώρησε στην απόκτηση των μειοψηφικών πακέτων σε χώρες όπως η Ιταλία, η Γαλλία και η Γερμανία και ενοποίησε εταιρείες, όπως η RAS, η AGF και η ADAG.

Τα οφέλη από αυτή τη διαδικασία έχουν αντίκτυπο και στους ίδιους τους καταναλωτές, που θα μπορούν να απολαμβάνουν προϊόντα που σχεδιάζονται από ένα διεθνές κέντρο. Ειδικοί από όλες τις χώρες του κόσμου έχουν πλέον τη δυνατότητα να συνεργάζονται πιο στενά, εντοπίζοντας τις καλύτερες ιδέες και ανταλλάσσοντας τεχνογνωσία και πρακτικές με στόχο τη διαφοροποίηση της Allianz στα μάτια των πελατών της.

«Είμαστε, όπως οι αρχαίοι Έλληνες, έτοιμοι να διδάξουμε αλλά και να διδαχθούμε, να πάρουμε αλλά και να δώσουμε. Είμαστε έτοιμοι να συνεργαστούμε σε όλες τις χώρες, με όλους τους πολιτισμούς» ήταν το κεντρικό μήνυμα της διοργάνωσης, στην οποία τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Allianz Group, με επικεφαλής τον CEO κ. Michael Diekmann, ανέπτυξαν στους 243 προσκεκλημένους τους στόχους και τη στρατηγική του Οργανισμού για τα επόμενα χρόνια.

Ξεχωριστή στιγμή του διημέρου ήταν η επίσκεψη στο ακρωτήριο του Σουνίου, όπου από το ναό του Ποσειδώνα οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν τη μοναδική ανατολή του Ηλίου, βιώνοντας μια αξέχαστη εμπειρία.


Από την επίσκεψη των προσκεκλημένων στο ναό του Ποσειδώνα στο Σούνιο

### Η Allianz ως Ευρωπαϊκή Εταιρεία (SE)

Μετά τη συγχώνευση της Allianz με τη RAS, που ολοκληρώθηκε στις 16 Οκτωβρίου 2006, η Allianz AG, ως η εξαγοράζουσα Εταιρεία, μετέτρεψε τη νομική της μορφή από Γερμανική Ανώνυμη (AG) σε Ευρωπαϊκή Εταιρεία (Societas Europaea, SE), σύμφωνα με την κείμενη Ευρωπαϊκή Νομοθεσία, η οποία και θεσπίστηκε στις 8 Οκτωβρίου 2004. Η δημιουργία του Καταστατικού της Ευρωπαϊκής Εταιρείας επιτρέπει σε επιχειρήσεις που λειτουργούν σε περισσότερα από ένα κράτη-μέλη να συγχωνευθούν και να λειτουργούν σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση στη βάση ενιαίων εταιρικών κανόνων, καθώς και ενοποιημένων διοικητικών και λογιστικών συστημάτων. Η Allianz SE είναι η πρώτη εταιρεία που εντάσσεται στο χρηματιστηριακό δείκτη DJ EURO STOXX 50 κάτω από την Ευρωπαϊκή Νομοθεσία.



Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του CEO του Allianz Group κ. Michael Diekmann

### Το Allianz Group σε αριθμούς

- Η Allianz ιδρύθηκε στη Γερμανία το 1890.
- Λειτουργεί σε 70 χώρες του κόσμου και εξυπηρετεί περισσότερους από 60 εκατομμύρια ιδιώτες πελάτες.
- Απασχολεί 166.000 υπαλλήλους.
- Ο κύκλος εργασιών της για το 2006 ανέρχεται σε 101,1 δισεκατομμύρια ευρώ.
- Το 2006 τα καθαρά της κέρδη ανήλθαν σε 7,02 δισεκατομμύρια ευρώ, αυξημένα κατά 60,3% σε σχέση με το 2005.
- Κατέχει ηγετική θέση στον κόσμο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και των εταιρειών παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
- 70% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της προέρχεται από την ευρωπαϊκή αγορά.
- Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας ανέρχονται σε 50, 48 δισεκατομμύρια ευρώ.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

# Πρωταγωνιστεί προλαβαίνοντας τις εξελίξεις


Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης

**Με εξαιρετική επιτυχία ολοκληρώθηκαν την 7/2/07 στα Γρεβενά για τους Ασφαλιστές Δυτικής Μακεδονίας τα Πανελλήνια και επίκαιρα Ενημερωτικά Συνέδρια, που πρωταγωνιστούν στις ασφαλιστικές δραστηριότητες Ομίλου Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, τα οποία παρακολούθησαν περισσότεροι από 800 συνεργάτες**

Μεταξύ των επίκαιρων θεμάτων συζητήσεων ήταν οι τρέχουσες εσωτερικές και διεθνείς εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο, η νέα νομοθεσία για την ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης των Διαμεσολαβούντων προσώπων στις ασφαλίσεις, τα νέα και μοναδικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίων που προωθεί η **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ**, ο αθέμιτος ανταγωνισμός και οι τρόποι αποκτήσεως νέων πελατολογίων, όπως και τρέχοντα θέματα βελτιώσεως και αναπτύξεως της συνεργασίας, προς κάθε-τη και τοπική εξυπηρέτηση των ασφαλιζομένων και της προστασίας της υγείας και ζωής των κατοίκων των απομακρυσμένων εκ του κέντρου περιοχών της χώρας.

Όμοια Συνέδρια προηγήθηκαν από τα μέσα παρελθόντος Ιανουαρίου σε όλες τις περιοχές της χώρας, με αρχή από την Ξάνθη για τη Θράκη, τη Θεσσαλονίκη για την κεντρική Μακεδονία, τα Τρίκαλα για τη Θεσσαλία, τα Γιάννενα για την Ήπειρο, την Πάτρα για τη Δυτική Ελλάδα, τη Σπάρτη για τη Νότια Πελοπόννησο, την Αθήνα για την κεντρική Ελλάδα και τα νησιά, τη Ρόδο για τα Δωδεκάνησα και το Ρέθυμνο για την Κρήτη.

Για μία ακόμη φορά ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ πρόλαβε τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και έγκαιρα και έγκυρα ενημέρωσε τους συνεργάτες του, οι οποίοι μπορούν να πρωταγωνιστούν και να προηγούνται στην ασφαλιστική αγορά, προς όφελος των ιδίων και των πελατών τους.












Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου





















Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης





















# Αυξάνουν τα μερίδιά τους σύγχρονοι ασφαλιστικοί κλάδοι

Γράφει ο Λάμπρος Καραγεώργος

Αλλαγές στα μερίδια αγοράς των επιμέρους κλάδων στις γενικές ασφαλίσεις καταγράφει η ετήσια έρευνα της ΕΑΕΕ αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2006, η οποία έγινε με βάση ενιαίο ερωτηματολόγιο της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2006 τα 4,33 δισ. ευρώ, παρουσιάσε δηλαδή αύξηση 10,45% έναντι των αποτελεσμάτων της προηγούμενης έρευνας (το 2005 η αντίστοιχη έρευνα κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 3,92 δισ. ευρώ). Αντίστοιχα η παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα έφθασε το 2006 τα 85,2 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 30,7% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (65,19 εκατ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 2,06 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 3,6% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2005 (1,988 δισ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 2,27 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 17,49% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2005 (1,935 δισ. ευρώ).

Συνεπώς το ποσοστό συμμετοχής των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων διαμορφώνεται σε 47,53% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών και 52,47% για τις ασφαλίσεις ζωής.

**Ανάλυση παραγωγής κατά κλάδο ασφάλισης**

—Ασφαλίσεις Ζημιών

Ο κλάδος 10., Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα, είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων ζημιών, με 942 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 45,73% επί των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 946,2 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 47,59% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 44 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 10., Αστικής Ευθύνης Οχημάτων το 2006, έναντι 49 εταιρειών, που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 62,9% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 61,05%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 84,8% της παραγωγής (αντίστοιχα 82,1% το 2005).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 8., Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως, με 344,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 16,73% επί των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 315,25 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 15,86% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 48 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 8. Πυρκαϊάς το 2006, έναντι 55 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005. Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 75% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 75,5%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 91,6% της παραγωγής (αντίστοιχα 91,7% το 2005). Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 3., Χερσαία Οχήματα, με 288,55 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 14,01% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 271,57 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 13,66% επί των ασφαλίστρων). Συνολικά 42 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 3. Χερσαίων Οχημάτων το 2006, έναντι 46 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005. Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 64,7% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 65,3%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 88,2% της παραγωγής (αντίστοιχα το 86,3% το 2005). Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 9., Λοιπές Ζημίες Αγαθών, με 117,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,73% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 115,17 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,79% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 48 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 9. Λοιπών Ζημιών το 2006, έναντι 52 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005. Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 75,5% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 75,04%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 93,3% της παραγωγής (αντίστοιχα 93,4% το 2005). Συνεπώς αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι 10. Αστική Ευθύνη και 3. Χερσαία Οχήματα) παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλίστρων της τάξεως των 1.230,56 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 59,74% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2005 ήταν 1.217,8 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 61,25%). Κατ' αντίστοιχο τρόπο, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι 8. Πυρκαϊά και 9. Λοιπές Ζημίες Αγαθών) συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 462,5 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 22,46% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2005 ήταν 430,4 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 21,65%). Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 366,6 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 17,8% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (17,1% στην αντίστοιχη έρευνα του 2005).

**Ποσοστά ετήσιας μεταβολής**

Ο κλάδος 10., Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων, παρουσίασε το 2006 κάμψη -0,44% έναντι του 2005, ενώ ο κλάδος 8., Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως παρουσίασε αύξηση 9,32%. Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: Γενική Αστική Ευθύνη (23,48%), Πιστώσεις (14,44%) και Αστική Ευθύνη Αεροσκαφών (14,16%). Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν τέσσερις κλάδοι με σημαντικότερες αυτές των κλάδων: Αεροσκάφη (-43,66%) και Εγγυήσεις (-7,53%).

**Ασφαλίσεις Ζωής**

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει την πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλίστρων των ασφαλίσεων ζωής, με 1.291,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 56,82% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 1.157,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 59,82% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 29 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Ι. Ζωής το 2006, έναντι 30 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 86,3% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 86,4%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 99,3% της παραγωγής (αντίστοιχα 99,4% το 2005).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις Ζωής Συνδεδεμένες με Επενδύσεις, με 649,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 28,57% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 528,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 27,33% επί των ασφαλίστρων). Συνολικά 17 εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο ΙΙΙ. Ασφαλίσεων Ζωής Συνδεδεμένων με Επενδύσεις το 2006, έναντι 16 εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2005. Οι 10 πρώτες εταιρείες συγκεντρώνουν το 96,2% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2005 συγκέντρωσαν το 96,7%). Ο κλάδος Ι. Ζωής παρουσίασε το 2006 αύξηση 11,6% έναντι του 2005, ενώ ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις Ζωής Συνδεδεμένες με Επενδύσεις παρουσίασε αύξηση κατά 22,82%.

Μείωση της παραγωγής τους παρουσίασαν οι κλάδοι: VI. Κεφαλαιοποίησης (-29,09%) και VII. Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Κεφαλαίων (-7,88%).

**Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδων Ζημιών έτους 2006**

| | Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις | Ποσοστό συμμετοχής (ποσά σε ευρώ) |
|---|---|---|
| 1. Ατυχήματα | 86.894.743,21 | 4,22% |
| 2. Ασθένειες | 5.128.019,15 | 0,25% |
| 3. Χερσαία οχήματα | 288.548.668,55 | 14,01% |
| Αεροσκάφη | 560.472,81 | 0,03% |
| Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια) | 21.985.207,13 | 1,07% |
| Μεταφερόμενα εμπορεύματα | 39.927.665,29 | 1,94% |
| Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως | 344.614.296,41 | 16,73% |
| Λοιπές ζημίες αγαθών | 117.926.287,46 | 5,73% |
| Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων | 942.014.399,30 | 45,73% |
| Αστική ευθύνη από αεροσκάφη | 2.105.793,19 | 0,10% |
| Αστική ευθύνη πλοίων | 6.118.425,19 | 0,30% |
| Γενική αστική ευθύνη | 62.573.115,09 | 3,04% |
| Πιστώσεις | 23.404.290,55 | 1,14% |
| Εγγυήσεις | 7.326.849,91 | 0,36% |
| Διάφορες χρηματικές απώλειες | 17.307.538,39 | 0,84% |
| Νομική προστασία | 38.728.598,75 | 1,88% |
| Βοήθεια | 54.581.686,25 | 2,65% |
| ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ | 2.059.746.056,63 | 100,00% |

**Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων κλάδων Ζημιών (Ποσά σε ευρώ)**

| | Ασφάλιστρα 2006 | Ασφάλιστρα 2005 | Ποσοστό μεταβολής |
|---|---|---|---|
| 1. Ατυχήματα | 86.894.743,21 | 85.627.618,68 | 1,48% |
| 2. Ασθένειες | 5.128.019,15 | 5.232.018,99 | -1,99% |
| 3. Χερσαία Οχήματα | 288.548.668,55 | 271.574.109,66 | 6,25% |
| Αεροσκάφη | 560.472,81 | 994.853,01 | -43,66% |
| Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια) | 21.985.207,13 | 19.513.529,91 | 12,67% |
| Μεταφερόμενα εμπορεύματα | 39.927.665,29 | 38.557.354,82 | 3,55% |
| Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως | 344.614.296,41 | 315.248.420,29 | 9,32% |
| Λοιπές ζημίες αγαθών | 117.926.287,46 | 115.172.000,54 | 2,39% |
| Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων | 942.014.399,30 | 946.202.740,03 | -0,44% |
| Αστική ευθύνη από αεροσκάφη | 2.105.793,19 | 1.844.553,08 | 14,16% |
| Αστική ευθύνη πλοίων | 6.118.425,19 | 5.392.206,74 | 13,47% |
| Γενική αστική ευθύνη | 62.573.115,09 | 50.674.015,16 | 23,48% |
| Πιστώσεις | 23.404.290,55 | 20.451.391,34 | 14,44% |
| Εγγυήσεις | 7.326.849,91 | 7.923.497,96 | -7,53% |
| Διάφορες χρηματικές απώλειες | 17.307.538,39 | 17.166.285,26 | 0,82% |
| Νομική προστασία | 38.728.598,75 | 36.719.470,22 | 5,47% |
| Βοήθεια | 54.581.686,25 | 49.968.634,24 | 9,23% |
| ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ | 2.059.746.056,63 | 1.988.262.699,93 | 3,60% |


Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.

La Bâloise Ελβετία

Deutscher Ring Γερμανία

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλειες Ζωής



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

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


Ιδιόκτητα Γραφεία Αθηνών

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



Ιδιόκτητα Γραφεία Θεσσαλονίκης

- 1.250 Μέτοχοι-2.500 Συνεργάτες-750 Μισθωτοί-150 Γραφεία-Σταθμοί και Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε όλη την Ελλάδα.
- Ιδρυτικό και βασικό μέλος της «Ενώσεως Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος».
- Ανεξάρτητη και ελεύθερη, αμέτοχη και αδιάπλεκτη στις διαπλοκές και εμπλοκές απαξιώσεως του κλάδου και θεσμού.
- Με υπερκαλυμμένες όλες τις υποχρεώσεις, με άμεσες και ταχύτατες πληρωμές αποζημιώσεων, ελεύθερη περιουσία, ιδιόκτητα κτίρια και υποδομές, συμμετοχές και στόλους οχημάτων και ασθενοφόρων, Συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων, κάρτες καυσαερίων, τεχνικό έλεγχο, ανταλλακτικά και εισαγωγή-τοποθέτηση κρυστάλλων και συνεχώς βελτιούμενη κάθετη παροχή υπηρεσιών με ιδιόκτητα μέσα.
- Με ελεύθερο και δικό της Σύστημα Φιλικού Δικανονισμού, επιτόπου εξυπηρέτηση ατυχημάτων, Γενική Βοήθεια, Γιατρούς, Τραυματιοφορείς, Ελικόπτερα και Σύστημα Υγείας σε όλη την Ελλάδα.
- Προσφέρει κάθε είδους ασφάλιση με τους καλύτερους όρους!

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

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

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


Αίθουσα Εκπαιδεύσεων "Αριστοτέλης"

# Οδική συγκρουση στην οδική βοήθεια

## Αντιδρούν οι εταιρείες οδικής βοήθειας στο σχέδιο νόμου του Υπουργείου Μεταφορών

Επιμέλεια: Βάσω Μουρελλά

**Την αντίθεσή τους στο νομοσχέδιο που προωθεί το υπουργείο Μεταφορών για την ασφάλιση οδικής βοήθειας δηλώνουν τέσσερις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο (Maprfe Asistencia, Europ Assistance, Mondial Assistance και Interpartner Assistance).**

Οι εν λόγω επιχειρήσεις χαρακτηρίζουν την κίνηση που επιχειρείται από πλευράς του αρμόδιου υπουργείου, «κακό παιχνίδι στις πλάτες των ασφαλισμένων», καθώς με το συγκεκριμένο νομοσχέδιο θα δημιουργηθεί μονοπώλιο από έναν υπεργολάβο που θα διαμορφώνει ανεξέλεγκτα την τιμή των ασφαλίστρων οδικής βοήθειας εις βάρος του τελικού καταναλωτή. Οι επενδύσεις σε ίδια μέσα, που θα κληθούν βάσει του νομοσχεδίου να κάνουν οι επιχειρήσεις αυτές είναι δυσανάλογες με το μέγεθος της ελληνικής αγοράς και τις πραγματικές συνθήκες λειτουργίας των επιχειρήσεων· όπως δηλώνουν οι αρμόδιοι παράγοντες μόνο μία επιχείρηση μπορεί αυτή τη στιγμή να λειτουργήσει με βάση τις προϋποθέσεις που θέτει το προωθούμενο νομοσχέδιο, οδηγώντας με αυτό τον τρόπο σε κλείσιμο 200 περίπου μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που σήμερα συνεργάζονται με ασφαλιστικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, παρέχοντας σχετικές υπηρεσίες σε τοπικό επίπεδο. Αντίθετη με την εφαρμογή του νομοσχεδίου για την οδική βοήθεια εμφανίζεται και η Επιτροπή ασφάλισης αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας (ΕΑΕΕ). Σύμφωνα με τις δηλώσεις που έκανε στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο πρόεδρος της εν λόγω επιτροπής και Διευθύνων Σύμβουλο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, κ. Ιωάννης Παυλίδης, ξεκαθάρισε ότι «επί της αρχής θεωρεί θεμιτή κάθε προσπάθεια ρύθμισης της εμπορικής δραστηριότητας της οδικής βοήθειας, την ίδια στιγμή όμως διατηρεί εντονότατες επιφυλάξεις για τη σκοπιμότητα των νέων ρυθμίσεων, καθώς το υπουργείο Μεταφορών με την προώθηση του συγκεκριμένου νομοσχεδίου ευνοεί τη δημιουργία μονοπωλιακών καταστάσεων και συνθηκών νόθευσης του ανταγωνισμού στην οικεία αγορά, προπαντός σε βάρος του καταναλωτή, ο οποίος θα κληθεί να πληρώσει τουλάχιστον τριπλάσιο ασφάλιστρο οδικής βοήθειας». Ο κ. Παυλίδης συνέχισε, χαρακτηρίζοντας τις ρυθμίσεις που προβλέπει το προωθούμενο νομοσχέδιο παράλογες και δυσβάστακτες από οικονομικής άποψης για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της οδικής βοήθειας, αφού επιβάλλει την υποχρέωση κατοχής ιδιόκτητων μέσων και προσωπικού κατά τρόπο αυθαίρετο, παράνομο και χωρίς συγκεκριμένη τεκμηρίωση, δηλαδή αποκλείει τη συνεργασία με τους κατά τόπους ιδιοκτήτες γερανοφόρων οχημάτων.












Την κατάργηση της δυνατότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να συνεργάζονται εφεξής με τις τοπικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Η μόνη οδός διαφυγής τους, εάν δεν θέλουν (ή δεν μπορούν να αποκτήσουν) ιδιόκτητα μέσα, είναι η συνεργασία τους με τη μόνη μέχρι σήμερα υπάρχουσα Μεικτή Πανελλαδική Επιχείρηση, η οποία μετατρέπεται de facto σε αντασφαλιστική επιχείρηση, χωρίς καμία προϋπόθεση από αυτές που απαιτεί η κοινοτική ασφαλιστική νομοθεσία (εγγυητικό κεφάλαιο, περιθώριο φερεγγυότητας, τεχνικά αποθέματα, έλεγχο καταλληλότητας μετόχων κ.λπ.).

Σήμερα, λόγω ακριβώς της μη χρήσης ιδίων μέσων και της ελεύθερης επιλογής συνεργατών, επιτυγχάνεται η διατήρηση των ασφαλίστρων σε χαμηλά επίπεδα, με παράλληλη διασφάλιση της καλύτερης ποιότητας υπηρεσιών για τον καταναλωτή.

Την εξυπηρέτηση συγκεκριμένης υπάρχουσας επιχείρησης, με αποτέλεσμα αυτή, όχι μόνο να μην επιβαρύνεται με επιπλέον υποχρεώσεις όπως οι υπόλοιπες, αλλά να απολαμβάνει σαφώς ευνοϊκότερων όρων δραστηριοποίησης (δραστηριοποίηση σε όλη την ελληνική Επικράτεια με πολύ λιγότερα μέσα και προσωπικό, δυνατότητα συνεργασίας με τις επιχειρήσεις τοπικού χαρακτήρα, δυνατότητα μετακίνησης προσωπικού και οχημάτων). Και τέλος, την επιβολή στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τιμολογιακής πολιτικής και ελαχίστου ασφάλιστρου κατά παράβασιν της κοινοτικής και εσωτερικής νομοθεσίας. Η απαγόρευση δε οιασδήποτε δωρεάν προσφοράς οδικής βοήθειας, καθώς και διαφήμισης αυτής, ακυρώνει συνήθη συναλλακτική πρακτική, η οποία ακολουθείται θεμιτά σε πολλούς τομείς παροχής υπηρεσιών.

Επιπτώσεις θα υποστούν και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζονται οι εταιρείες οδικής βοήθειας. «Με το νομοσχέδιο ουσιαστικά επιχειρείται η έμμεση κατάργηση των τοπικών επιχειρήσεων οδικής βοήθειας, οι οποίες μέχρι σήμερα συνεργάζονται με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις» λέει ο κ. Ιωάννης Παυλίδης, «αυτό επιτυγχάνεται μέσω μιας σειράς ρυθμίσεων, όπως της κατάργησης της δυνατότητας να συνάπτουν οι ίδιες συμβάσεις οδικής βοήθειας, καθώς και της σύστασης νέων τοπικών επιχειρήσεων, της πρόβλεψης υποχρέωσης να διαθέτουν μέσα και εξοπλισμό με συνεπαγόμενο κόστος εξωπραγματικό. Εκτιμάται, ότι θα οδηγηθούν στο κλείσιμο τουλάχιστον 200 τοπικές ιδιωτικές επιχειρήσεις με πρώτη συνέπεια τη δημιουργία σημαντικού αριθμού ανέργων». Τέλος ο κ. Παυλίδης σε ό,τι αφορά την υπάρχουσα κατάσταση στο χώρο του αυτοκινήτου δηλώνει πως «η ασφαλιστική αγορά σύσσωμη τάσσεται υπέρ κάθε σοβαρής νομοθετικής πρωτοβουλίας για τη ρύθμιση της εμπορικής δραστηριότητας της οδικής βοήθειας. Δεδομένου αυτού, αίτημά μας είναι η έναρξη διαλόγου υπουργείου και ενδιαφερομένων φορέων επί της βάσης όμως εκείνης, που θα επιτρέψει πραγματικά την υλοποίηση των προθέσεων και εξαγγελιών του υπουργείου. Μέχρι στιγμής όμως το αρμόδιο υπουργείο μάς αγνοεί!».



**Οι εκπρόσωποι κάποιων εταιρειών που αντιδρούν στο νομοσχέδιο μίλησαν στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» για την άριστη παροχή υπηρεσιών που προσφέρει το υπάρχον σύστημα λειτουργίας των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας αλλά και τις δυσμενείς επιπτώσεις που απορρέουν από την ενδεχόμενη εφαρμογή του νομοσχεδίου**

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO



«Επιεικώς απαράδεκτο, τόσο στο σύνολό του όσο και κατ' άρθρο», χαρακτήρισε ο κ. Λαυρέντης Αρβέρτης, Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN Οδική Προστασία, το προωθούμενο από το υπουργείο Μεταφορών νομοσχέδιο για την Οδική Βοήθεια. «Το συγκεκριμένο νομοσχέδιο δεν επιλύει επί της ουσίας τα προβλήματα που υπάρχουν στην αγορά» αναφέρει ο κ. Αλβέρτης. Ο κ. Αλβέρτης πρόσθεσε ακόμη πως παρά το γεγονός ότι η INTERAMERICAN Οδική Βοήθεια διαθέτει ιδιόκτητο στόλο οχημάτων, πράγμα που σημαίνει πως η εν λόγω εταιρεία θα μπορούσε με μεγαλύτερη ευκολία να συμμορφωθεί ακόμη και με τις πιο παράλογες προβλέψεις, παρά ταύτα επέλεξε να συμφωνήσει απόλυτα με τις άλλες εταιρείες του κλάδου ενάντια στο απαράδεκτο μονοπωλιακό καθεστώς που προωθείται.

Ο κ. S.V. Loison, πρόεδρος της εταιρείας INTERPARTNER ASSISTANCE μίλησε στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» για το εν λόγω νομοσχέδιο. «Η διαφωνία μας έγκειται στο γενικότερο πνεύμα που διέπει το συγκεκριμένο σχέδιο νόμου» λέει ο κ. S.V. Loison και προσθέτει ότι «συνοψίζεται στις εξής βασικές προβλέψεις: πρώτον, απαγορεύεται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να επιλέγουν τον τρόπο με τον οποίο ασκούν την οδική βοήθεια, καθώς επιβάλλεται σε αυτές να λειτουργήσουν είτε με ίδια μέσα και προσωπικό, είτε να συνεργάζονται με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή πανελλαδικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών οδικής βοήθειας που διαθέτουν δικά τους μέσα και δίχως δικαίωμα απευθείας συνεργασίας με τοπικές επιχειρήσεις, όπως συμβαίνει σήμερα. Δεύτερον, θέτει ελάχιστες ποσοτικές προϋποθέσεις τεχνικών μέσων και προσωπικού για τη λειτουργία των Επιχειρήσεων Οδικής Βοήθειας Οχημάτων, προϋποθέσεις οι οποίες είναι αυθαίρετες, μη ρεαλιστικές και δυσανάλογες ως προς τις επενδύσεις που απαιτούνται σε σχέση με τις ανάγκες της αγοράς. Τρίτον, διακρίνει τις επιχειρήσεις οδικής βοήθειας σε Αυτόνομες –δηλαδή τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις του κλάδου βοήθειας– και Μεικτές Πανελλαδικές, με ευνοϊκότερο καθεστώς λειτουργίας για τις δεύτερες, οι οποίες –σε αντίθεση με τις Αυτόνομες Πανελλαδικές– δεν υποχρεούνται ουσιαστικά να διαθέτουν ίδια μέσα για το σύνολο της ελληνικής Επικράτειας και έχουν τη δυνατότητα να συνεργάζονται με τοπικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Πολλές είναι και οι επιπτώσεις από την ενδεχόμενη εφαρμογή του νομοσχεδίου στους ασφαλιζόμενους καθώς και στις ίδιες τις εταιρείες οδικής βοήθειας» συμπληρώνει ο κ. S.V. Loison. «Το υψηλό κόστος των ποσοτικών προϋποθέσεων αναγκάζει στην πράξη τις επιχειρήσεις, είτε να παύσουν τη δραστηριότητά τους, είτε να αυξήσουν υπερβολικά το κόστος προσφοράς της υπηρεσίας της οδικής βοήθειας με "θύμα" τους καταναλωτές-ασφαλισμένους, οι οποίοι θα έλθουν αντιμέτωποι με υπέρογκες αυξήσεις των ασφαλίστρων οδικής βοήθειας. Εντελώς ενδεικτικά, η απόκτηση ιδίων μέσων θα απαιτήσει αρχική επένδυση ύψους 10 εκατομμυρίων, ενώ τα λειτουργικά έξοδα θα ανέρχονται στα 20 εκατ. ευρώ ετησίως» δηλώνει ο κ. S.V. Loison.



«Από την άλλη», συμπληρώνει «η "εναλλακτική" της συνεργασίας μιας ασφαλιστικής επιχείρησης με άλλες –Αυτόνομες ή Μεικτές Πανελλαδικές– που διαθέτουν τα προβλεπόμενα ίδια μέσα, οδηγεί στη διαμόρφωση μιας κλειστής αγοράς που αποβαίνει επίσης εις βάρος των ασφαλισμένων. Και αυτό διότι, από τη στιγμή που μια ασφαλιστική (Αυτόνομη) επιχείρηση δε θα επενδύσει στην απόκτηση ιδίων μέσων και δε θα μπορεί να συνάπτει απευθείας συνεργασίες σε τοπικό επίπεδο, εξωθείται στη συνεργασία με Μεικτή Πανελλαδική. Στο βαθμό επίσης που το σχέδιο νόμου δεν προβλέπει τη δυνατότητα σύστασης νέων Μεικτών Πανελλαδικών επιχειρήσεων, όπως συμβαίνει με τις Αυτόνομες Πανελλαδικές, και λαμβανομένης υπόψη της σημερινής κατάστασης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά οδικής βοήθειας εκτιμούμε ότι όλες οι Αυτόνομες Πανελλαδικές είναι πιθανόν να τεθούν υπό την κηδεμονία μιας υφιστάμενης Μεικτής Πανελλαδικής!».

europ assistance



Ο Γενικός Διευθυντής της Europ assistance Greece, Γιώργος Μουζούκης μίλησε στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» για το προωθούμενο νομοσχέδιο, αλλά και τις επιπτώσεις που θα έχει η εφαρμογή του στους καταναλωτές πρωτίστως και κατόπιν στις ίδιες τις εταιρείες, που έχουν αναπτύξει δραστηριότητα στον κλάδο της οδικής βοήθειας. «Επιχειρείται για πρώτη φορά διάκριση των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας σε Αυτόνομες Πανελλαδικές –στις οποίες κατατάσσονται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις– και Μεικτές Πανελλαδικές Επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, που περιλαμβάνει τις μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η διάκριση αυτή, πέραν του ότι είναι παντελώς αβάσιμη, εισάγει ευνοϊκότερο καθεστώς λειτουργίας για τις Μεικτές Πανελλαδικές, καθώς οι τελευταίες – σε αντίθεση με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις– δεν υποχρεούνται να διαθέτουν ίδια μέσα για το σύνολο της ελληνικής Επικράτειας και έχουν τη δυνατότητα να συνεργάζονται με τοπικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας» δηλώνει ο κ. Μουζούκης και συνεχίζει λέγοντας πως η εφαρμογή του νομοσχεδίου συνεπάγεται μεγάλη επιβάρυνση για τους ασφαλισμένους αλλά και τεράστιο λειτουργικό κόστος για τις εταιρείες οδικής βοήθειας.

«Η υψηλότατη αρχική επένδυση και το τεράστιο λειτουργικό κόστος που συνεπάγεται η απόκτηση ιδίων μέσων, με τα ελάχιστα ποσοτικά κριτήρια που τίθενται, αναγκάζει στην πράξη τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, είτε να αποσυρθούν από την αγορά οδικής βοήθειας, είτε να μεταβιβάσουν το κόστος της υπηρεσίας στους ασφαλισμένους, οι οποίοι θα κληθούν να καταβάλουν έως και υπερτριπλάσιο ασφάλιστρο οδικής βοήθειας σε σχέση με το υφιστάμενο. Οδηγούμαστε δηλαδή σε μια υπερβολική επιβάρυνση των ασφαλισμένων δίχως να υπάρχει η παραμικρή εγγύηση για τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, οι οποίες ούτως ή άλλως κυμαίνονται σε υψηλό επίπεδο, τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις του κλάδου βοήθειας. Το ίδιο αποτέλεσμα, δηλαδή η σημαντικότατη επιβάρυνση των ασφαλισμένων, προκύπτει και στην περίπτωση κατά την οποία μια ασφαλιστική επιχείρηση επιλέξει να συνεργαστεί με άλλη επιχείρηση που διαθέτει ίδια μέσα. Και αυτό διότι, από τη στιγμή που καμία Αυτόνομη Πανελλαδική επιχείρηση δεν θα κατέχει ίδια μέσα και δε θα έχει τη δυνατότητα απευθείας συνεργασίας με τοπικές επιχειρήσεις, θα αναγκαστεί να συνεργαστεί με κάποια Μεικτή Πανελλαδική. Στο βαθμό που σήμερα φαίνεται ότι μόνο μια Μεικτή Πανελλαδική επιχείρηση οδικής βοήθειας μπορεί να συγκεντρώσει αυτές τις προϋποθέσεις και δεδομένου ότι το σχέδιο νόμου δεν προβλέπει τη δυνατότητα σύστασης νέων Μεικτών Πανελλαδικών επιχειρήσεων, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εξαρτώνται αυτομάτως από συγκεκριμένο υπεργολάβο, ο οποίος θα μπορεί να διαμορφώνει κατά το δοκούν την τιμή των ασφαλίστρων οδικής βοήθειας», λέει ο κ. Μουζούκης. Όσον αφορά το επίπεδο στην οδική βοήθεια, έτσι όπως μέχρι σήμερα λειτουργεί, ο Γιώργος Μουζούκης δηλώνει πως είναι υψηλό και μάλιστα με μηδενικό αριθμό παραπόνων. «Μολαταύτα», συνεχίζει «επειδή εχθρός του καλού είναι το καλύτερο, οποιοδήποτε νομοθετικό εγχείρημα μπορεί να βελτιώσει την ορθή λειτουργία της αγοράς προς όφελος του τελικού καταναλωτή, θα πρέπει να διαμορφωθεί με τη συμβολή των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων και θεσμοθετημένων φορέων –ασφαλιστικών, καταναλωτικών και άλλων– και όχι επιβληθεί τους, όπως εξόφθαλμα και προκλητικά επιχειρείται με το συγκεκριμένο σχέδιο νόμου. Για το λόγο αυτό, θεωρούμε σκόπιμη την απόσυρση του συγκεκριμένου κειμένου και την έναρξη διαλόγου με τη συμμετοχή όλων των εμπλεκόμενων φορέων, συμπεριλαμβανομένου του συναρμόδιου Υπουργείου Ανάπτυξης».



EUROSOS | ASSISTANCE



Ο Γιάννης Αθανασίου, νομικός εκπρόσωπος και Γενικός Διευθυντής της EUROSOS ASISTENCIA δηλώνει ότι η εταιρεία, την οποία εκπροσωπεί, τάσσεται ενάντια στην εφαρμογή του νομοσχεδίου για την οδική βοήθεια.

Ο κ. Αθανασίου, δηλώνει ότι επιχειρείται για πρώτη φόρα διάκριση των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας σε αυτόνομες πανελλαδικές –στις οποίες κατατάσσονται οι ασφαλιστικές– και μη μεικτές πανελλαδικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, δηλαδή μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η διάκριση αυτή συμπληρώνει, πέραν του ότι είναι παντελώς ατεκμηρίωτη, εισάγει ευνοϊκότερο καθεστώς λειτουργίας για τις μεικτές πανελλαδικές, καθώς ουσιαστικά δεν υποχρεούνται να διαθέτουν ίδια μέσα για το σύνολο της ελληνικής επικράτειας και έχουν τη δυνατότητα να συνεργάζονται με τοπικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Αντιθέτως, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις –ως αυτόνομες πανελλαδικές, δεν έχουν τη δυνατότητα να συνεργάζονται απ΄ ευθείας με τοπικούς συνεργάτες και υποχρεώνονται να συνάψουν συνεργασίες με τις μεικτές πανελλαδικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Οσο για τις επιπτώσεις που θα έχει η εφαρμογή του εν λόγω νομοσχεδίου στους ασφαλιζόμενους, ο Γιάννης Αθανασίου χαρακτηρίζει καθεστώς ομηρίας την κατάσταση στην οποία θα βρεθούν οι ασφαλιζόμενοι μετά την εφαρμογή του εν λόγω νομοσχεδίου. Είναι σαφές, λεει, πως οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, είτε θα αναγκαστούν να παύσουν τη δραστηριότητά τους στον κλάδο της οδικής βοήθειας, είτε θα τεθούν σε καθεστώς ιδιότυπης «ομηρίας», με θύμα τους εκατομμύρια ασφαλιζόμενους που θα βρεθούν ενώπιον μιας υπέρογκης αύξησης των ασφαλίστρων οδικής βοήθειας χωρίς την παραμικρή βελτίωση της παροχής υπηρεσιών. Και συμπληρώνει πως με αυτό τον τρόπο δημιουργείται μονοπώλιο στο οποίο ένας υπεργολάβος ανεξέλεγκτα θα καθορίζει την τιμή στα ασφάλιστρα εις βάρος του τελικού καταναλωτή, τέλος κατά τον Γιάννη Αθανασίου η κίνηση που επιχειρείται δεν τιμά καθόλου την πολιτεία, αλλά αντιθέτως δημιουργεί εύλογα ερωτήματα για τις πραγματικές προθέσεις και τους στόχους των εμπνευστών του συγκεκριμένου νομοσχεδίου.






ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Στον αντίποδα η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ υποστηρίζει ότι το προωθούμενο από το Υπουργείο Μεταφορών νομοσχέδιο ευρίσκεται εν δικαίω «διότι με δανεικά μέσα ή μέσα τρίτων άσχετων και ανειδίκευτων, δεν προσφέρονται συμβατικές υπηρεσίες» δηλώνει στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο κ. Ανέστης Κεφαλίδης, Διευθυντής Εκπαίδευσης της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και συνεχίζει, προσθέτοντας πως είναι «αθέμιτο και άδικο να ανταγωνίζονται με τέτοιο τρόπο οι επιχειρήσεις που επένδυσαν στην Ελλάδα σε μέσα και υποδομές από δοτούς προνομιούχους και πειρατές του χώρου».

Όσον αφορά τις απόψεις των επιχειρήσεων που αντιδρούν στην εφαρμογή του νομοσχεδίου, ο κ. Ανέστης Κεφαλίδης δηλώνει ότι «οι απόψεις άλλων επιχειρήσεων, και κυρίως μίας πεντάδος αλλοδαπών που χρησιμοποιούν μέσα τρίτων, στερούμενες συνήθως οι ίδιες δικών τους μέσων και υποδομών, εκφράζουν τα συγκεκριμένα δικά τους συμφέροντα και όχι του συνόλου της αγοράς.

Δίκαιο έχουν μόνον στο θέμα που θίγεται, δηλαδή στο ότι το σχέδιο νόμου διαμορφώνει μονοπωλιακές καταστάσεις στο χώρο, που ευνοούν προκλητικά άλλες μικροομάδες συμφερόντων, εκτός των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, σε τομέα καθαρά ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, γυρίζοντας τη χώρα και τον κλάδο Βοήθειας σε παλαιές εποχές μονοπωλίων και προνομίων, που δεν είναι συμβατές με το ισχύον Ευρωπαϊκό Δίκαιο.

Είναι βέβαιο ότι, εφόσον ψηφισθούν οι μονοπωλιακές και προνομιούχες διατάξεις αυτές, που φωτογραφίζουν εξωασφαλιστικά συμφέροντα, θα οδηγηθεί και πάλι η χώρα μας στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο».

Πολύ σημαντικό, χαρακτήρισε ο κ. Κεφαλίδης, το χώρο της οδικής βοήθειας, σημειώνοντας πως «ο συγκεκριμένος χώρος δεν ενδείκνυται ούτε για δραστηριότητες μεταφορών, μικροσυνεργείων επισκευών, ούτε ευκαιριακών παρεμβάσεων με λειψά και ξένα μέσα και ούτε με παροχές σε είδος και κυρίως σε χρήμα.

Τι να το κάνεις το "είδος και το χρήμα" όταν μείνεις στο δρόμο, στην ερημιά και στα βουνά;».

Τέλος ο κ. Κεφαλίδης επισήμανε τη θέση της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στο φλέγον ζήτημα της εφαρμογής του νομοσχεδίου για την οδική βοήθεια. «Ήταν και θα παραμείνει απλή και καθαρή. Νομοθεσία υπάρχει. Κοινοτική και Εθνική. Απλά δεν εφαρμόζεται και μάλιστα δεν προσαρμόζεται πλήρως στην αντίστοιχη Κοινοτική (Οδηγίες 84/641 και 92/47), ακριβώς επειδή θίγονται συμφέροντα και ομάδες.

Πρόβλεψή μας είναι ότι τίποτε ουσιαστικό και πάλι δεν θα γίνει στο χώρο της Βοήθειας και θα παραμείνει εκεί στον υποκλάδο της Οδικής, με τους πολλούς "μνηστήρες" που μπορούν και πιέζουν τις εκάστοτε πολιτικές ηγεσίες», δήλωσε ο κ. Ανέστης Κεφαλίδης.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.000, FAX: 2310/492.240
24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή:
**11.555** για Β. Ελλάδα και **11.655** για Ν. Ελλάδα,
από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

# Οι θέσεις της Ε.Α.Ε.Ε. για το Σχέδιο Νόμου Οδικής Βοήθειας

**Συγκεκριμένες προτάσεις και παρακλήσεις πάνω στο Σχέδιο Νόμου που κατήρτησε το Υπουργείο Μεταφορών κατέθεσε η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας. Το ασφαλιστικό ΝΑΙ στη συνέχεια παρουσιάζει τα βασικότερα σημεία αυτών των προτάσων.**

## Παρατηρήσεις της Ε.Α.Ε.Ε. επί του Σχεδίου Νόμου «Οδική Βοήθεια Οχημάτων και άλλες διατάξεις»

### 1. Διάκριση επιχειρήσεων οδικής βοήθειας σε αυτόνομες και μεικτές πανελλαδικές επιχειρήσεις (άρθρο 1, παρ. 2)

Στο άρθρο 1 του νομοσχεδίου γίνεται για πρώτη φορά διάκριση των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας σε αυτόνομες πανελλαδικές και μεικτές πανελλαδικές χωρίς να αναφέρεται, να δικαιολογείται ή έστω να γίνεται αντιληπτό το κριτήριο της διάκρισης, ενώ αντιθέτως οι προϋποθέσεις λειτουργίας των δύο κατηγοριών είναι διαφορετικές και σαφώς ευνοϊκότερες για τις δεύτερες (μεικτές πανελλαδικές), οι οποίες μόνες μπορούν να συνεργάζονται με τις νομαρχιακής δραστηριότητας επιχειρήσεις (συνεργάτες), απαλλασσόμενες έτσι στην πράξη από την υποχρέωση να διαθέτουν ίδια μέσα για το σύνολο της ελληνικής επικράτειας.

Αντίθετα, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατατασσόμενες στην κατηγορία των αυτόνομων πανελλαδικών αδυνατούν να συνεργάζονται απευθείας με τοπικούς συνεργάτες υποχρεούμενες να συνάπτουν συνεργασίες με τις μεικτές πανελλαδικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας (Αναλυτική αναφορά ακολουθεί).

### 2. Υποχρεώσεις Επιχειρήσεων Οδικής Βοήθειας Οχημάτων (άρθρο 2)

Στο άρθρο 2 του νομοσχεδίου, επιχειρείται ο καθορισμός των ελαχίστων υποχρεώσεων που πρέπει να τηρούν οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Με τις ρυθμίσεις αυτές ως στόχος του νομοθέτη προβάλλεται η «βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών», κατ' επίκλησην υφιστάμενων «δυσλειτουργιών που έχουν παρουσιαστεί στο συγκεκριμένο κλάδο».

Επί της αρχής, θα πρέπει να τονιστεί ότι, η επίδιωξη αυτή του νομοθέτη δημιουργεί ερωτηματικά ως προς τη σκοπιμότητά της, στο μέτρο που παραγνωρίζει ότι σήμερα ο τομέας της οδικής βοήθειας ως υπηρεσίας προσφερόμενης και από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργεί με απόλυτα ικανοποιητικό τρόπο και με αποδεδειγμένη την άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων τους.

Αδιάσειστη απόδειξη περί αυτού αποτελεί ο σχεδόν ανύπαρκτος αριθμός παραπόνων καταναλωτών σε αναλογία ασφαλισμένων οχημάτων και πλήθους καταγραφέντων περιστατικών, ήτοι 1.571.993 οχήματα για την κάλυψη οδικής βοήθειας με 358.029 καλυπτόμενα περιστατικά. Σημειωτέον ότι τα προαναφερόμενα στατιστικά στοιχεία έτους 2006 είναι στη διάθεσή σας όποτε ζητηθούν.

Ειδικότερα, και επί της ουσίας, τα ποσοτικά κριτήρια που τίθενται με τις προτεινόμενες διατάξεις ως προς τα ελάχιστα φορτηγά οχήματα, τον ελάχιστο αριθμό σταθμών οδικής βοήθειας και οδηγών-μηχανικών που πρέπει να διαθέτουν οι επιχειρήσεις ανά νόμο, ουδεμία σχέση έχουν με τις απαραίτητες συνθήκες παροχής των υπηρεσιών οδικής βοήθειας αλλά ούτε και ανταποκρίνονται στις πραγματικές συνθήκες λειτουργίας των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας. Ο προσδιορισμός τους, κατά τη γνώμη μας, είναι σε μεγάλο βαθμό αυθαίρετος και δε φαίνεται να προκύπτει βάσει κάποιας προηγούμενης εμπεριστατωμένης μελέτης των ιδιαίτερων γεωγραφικών, πληθυσμιακών και τουριστικών χαρακτηριστικών του κάθε νομού.

Σύμφωνα με τα απαιτούμενα ποσοτικά κριτήρια προκύπτει ότι μία επιχείρηση οδικής βοήθειας θα υποχρεούται πλέον, για να λειτουργήσει σύμφωνα με το προτεινόμενο σχέδιο, να διαθέτει στο δυναμικό της τουλάχιστον 180 φορτηγά οχήματα, 430 οδηγούς-μηχανικούς, 49 σταθμούς σε όλη την Ελλάδα και εφόσον δραστηριοποιείται και σε άλλα νησιά, πέραν των ειδικά αναφερομένων στο ανωτέρω άρθρο, επιπλέον 1 σταθμό οδικής βοήθειας, 2 φορτηγά οχήματα και 4 οδηγούς σε καθένα από αυτά, ήτοι 242 φορτηγά οχήματα, 554 οδηγούς-μηχανικούς και 92 σταθμούς. Σημειώνεται δε η απουσία αναφοράς οποιουδήποτε επιχειρήματος υπέρ της ανάγκης δημιουργίας τέτοιων «γιγαντιαίων» επιχειρησιακών μονάδων.

**Σύμφωνα με αρχικές εκτιμήσεις του κλάδου βοηθείας, προκειμένου να ανταποκριθεί μία ασφαλιστική επιχείρηση στα κριτήρια αυτά θα πρέπει για παροχή οδικής βοήθειας να επενδύσει άνω των 10.000.000 ευρώ, αυξάνοντας ανάλογα και το λειτουργικό της κόστος, που θα αγγίζει ετησίως τουλάχιστον το ποσό των 20.000.000 ευρώ!**

**Το υψηλό αυτό κόστος των ποσοτικών προϋποθέσεων, καταφανώς δυσανάλογο με τις χωροταξικές ανάγκες της χώρας μας και τα υπάρχοντα οικονομικά μεγέθη, δημιουργεί κατά τρόπο έμμεσο αλλά «καταλυτικό» ένα καθεστώς ολιγοπωλίου εάν όχι μονοπωλίου στη συγκεκριμένη αγορά.** Οδηγεί στην πράξη τις υφιστάμενες επιχειρήσεις, οδικής βοήθειας, ασφαλιστικές, ΕΛΠΑ κ.τ.λ., οι οποίες μέχρι σήμερα προσφέρουν καθ' όλα ποιοτικές υπηρεσίες, εάν όχι να αποχωρήσουν από τον κλάδο, αλλά σε κάθε περίπτωση να αυξήσουν υπερβολικά το κόστος προσφοράς της υπηρεσίας της οδικής βοήθειας, **με τελικό θιγόμενο τον καταναλωτή, ο οποίος θα κληθεί να καταβάλει έως και υπερτριπλάσιο ασφάλιστρο οδικής βοήθειας**.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να αναφερθεί ότι έρευνα που έγινε σε περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες (Βέλγιο, Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία και Πορτογαλία), έδειξε ότι καμία νομοθεσία δεν υπεισέρχεται σε επιβολή ανάλογων μέτρων ποσοτικής φύσης, δίδοντας έμφαση στην κατά το στάδιο της σύστασης διασφάλιση της φερεγγυότητας των εταιρειών, όπως τήρηση ελαχίστου κεφαλαίου και αποθεμάτων, καλή φήμη διοικούντων κ.ά.

Σε κάθε περίπτωση, **η κάθε εταιρεία θα πρέπει να διαθέτει την ευελιξία να αποφασίζει ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες της περιοχής όπου δραστηριοποιείται, προκειμένου να προσφέρει άμεση και ποιοτική βοήθεια, προς τους πελάτες της.**

### 3. Υποχρεώσεις Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (άρθρα 2 παρ. 5 περ. θ' και παρ. 12 και 3, παρ. 2 και 3 περ. β')

Με τις ανωτέρω διατάξεις του προτεινόμενου σχεδίου νόμου θεσπίζεται υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο οδικής βοήθειας αφενός μεν να κατέχουν ίδια μέσα για την άσκηση του κλάδου, αφετέρου δε και εφόσον αυτές δε διαθέτουν ίδια μέσα, να συνεργάζονται είτε με άλλες Αυτόνομες Πανελλαδικές, περιλαμβανομένων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων που διαθέτουν ίδια μέσα ή με Μεικτές Πανελλαδικές Επιχειρήσεις Οδικής Βοήθειας. **Η εν λόγω ρύθμιση στερείται νομιμότητας για τους εξής λόγους:**

Ως προς το πρώτο σκέλος (ήτοι την υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να έχουν ίδια μέσα), καθόσον τελεί σε αντίθεση τόσο με την εθνική (άρθρο 13α του ν.δ. 400/70) όσο και με την ευρωπαϊκή νομοθεσία (άρθρο 1 παρ. 2β της Οδηγίας 84/641/ΕΟΚ), οι οποίες ρητώς προβλέπουν ότι δεν υφίσταται υποχρέωση της ασφαλιστικής επιχείρησης να ασκεί τον κλάδο βοηθείας με δικά της μέσα.

Ως προς το δεύτερο σκέλος (ήτοι την υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για σύναψη συνεργασιών με συγκεκριμένες και μόνο κατηγορίες επιχειρήσεων), καθόσον τελεί σε αντίθεση με τη θεμελιώδη αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων και βάσει αυτής της δυνατότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να συνεργάζονται με οποιαδήποτε επιχείρηση διαθέτουσα οχήματα οδικής βοήθειας. Έκφραση της ελευθερίας των συμβάσεων αποτελεί η διάταξη του άρθρου 18 του ν. 1959/1991 όπως ισχύει, με την οποία κατοχυρώνεται ρητά η δυνατότητα άσκησης της δραστηριότητας εκ μέρους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με μέσα τρίτων, **μη κατονομαζόμενων περιοριστικά**. Σημειωτέον ότι με το άρθρο 13 παρ. 2 του νομοσχεδίου η σχετική διάταξη του άρθρου 18 ν. 1959/1991 **καταργείται** και συγχρόνως με άλλη διάταξη περιορίζεται η δυνατότητα επιλογής συνεργατών από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Μέχρι σήμερα και με δεδομένο ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν είναι υποχρεωμένες να διαθέτουν ίδια μέσα, χρησιμοποιούν στη συντριπτική τους πλειοψηφία τις υπηρεσίες των τοπικών επιχειρήσεων οδικής βοήθειας προς υποβοήθηση και στήριξη των δικτύων τους. Έχουν δε την ευθύνη της προσφερόμενης υπηρεσίας, που κρίνεται καταρχάς από τον ανταγωνισμό. Τυχόν αλλαγή του σημερινού καθεστώτος και διακοπή των υφιστάμενων συνεργασιών με τις τοπικές επιχειρήσεις θα έχει ως πρώτη **άμεση συνέπεια την αύξηση του κόστους οδικής βοήθειας εις βάρος του καταναλωτή και μάλιστα χωρίς προφανές όφελος γι' αυτόν.** Και τούτο διότι σήμερα λόγω ακριβώς της μη χρήσης ίδιων μέσων για την κάλυψη περιστατικών οδικής βοήθειας και της ελεύθερης επιλογής ανεξάρτητων συνεργαζόμενων εταιρειών επιτυγχάνεται στην πράξη η διατήρηση των ασφαλίστρων σε χαμηλά επίπεδα, με παράλληλη διασφάλιση της καλύτερης δυνατής ποιότητας υπηρεσιών για τον καταναλωτή.

Συγχρόνως, η μεμονωμένη επιβολή των ανωτέρω υποχρεώσεων σε βάρος μόνον των ασφαλιστικών επιχειρήσεων δημιουργεί αναπόφευκτα ένα σημαντικό πλεονέκτημα υπέρ των μεικτών πανελλαδικών επιχειρήσεων. Κατ' αυτόν τον τρόπο, εδραιώνονται υπό το κάλυμμα του νόμου άνισοι όροι δραστηριοποίησης μεταξύ των συναφών επιχειρήσεων, με περαιτέρω αποτέλεσμα **τη δημιουργία συνθηκών στρέβλωσης του ανταγωνισμού στη συγκεκριμένη αγορά και επιπτώσεις στον καθορισμό των τιμών.** Με την επιβολή κατοχής ίδιων μέσων για την άσκηση του κλάδου βοήθειας παραβιάζεται ευθέως η προαναφερθείσα κοινοτική οδηγία (84/641/ΕΟΚ), που ρητά προβλέπει ότι δεν υπάρχει υποχρέωση για την ασφαλιστική επιχείρηση να ασκεί τον κλάδο βοηθείας με δικά της μέσα.



Η υιοθέτηση της σχετικής διάταξης του νομοσχεδίου θα σήμαινε στην πράξη αδυναμία εργασίας στην Ελλάδα των κοινοτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων βοηθείας με έδρα σε άλλο κράτος μέλος της Ε.Ε. μέσω συνεργασιών με τοπικούς συνεργάτες (όπως γίνεται σήμερα) και έμμεσος εξαναγκασμός τους να διαθέτουν ίδια μέσα, ακυρώνοντας έτσι στην πράξη την ελευθερία εγκατάστασης και την ελευθερία παροχής υπηρεσιών, θεμελιώδεις ελευθερίες κατοχυρωμένες από τη συνθήκη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

### 4. Συμβάσεις Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις (άρθρο 3, παρ. 3)

Με τη διάταξη του άρθρου 3, παρ. 3 του νομοσχεδίου, καθορίζεται το περιεχόμενο των συμβάσεων συνεργασίας, που συνάπτουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις άλλες επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, με την παράλληλη απαγόρευση αμοιβής της άλλης επιχείρησης κατά περίπτωση και μετά την επέλευση του κινδύνου. Ακολούθως, επιβάλλεται **συνολική κάλυψη της οδικής βοήθειας για κάθε καλυπτόμενο όχημα των ασφαλισμένων της ασφαλιστικής επιχείρησης και πριν συμβεί το καλυπτόμενο περιστατικό. Η ρύθμιση αυτή υπεισερχόμενη σε θέματα αμοιβής συνεργατών, δηλαδή θέματα άμεσα υπαγόμενα στον κύκλο των αποφασιστικών αρμοδιοτήτων της κάθε εταιρείας, δημιουργεί εύλογα ερωτήματα ως προς τη σκοπιμότητα και χρησιμότητά της.**

Πέραν τούτου, με την ανωτέρω ρύθμιση δημιουργείται κατά παράβαση της ασφαλιστικής νομοθεσίας ένας συμβατικός δεσμός μεταξύ των συνεργαζόμενων εταιρειών (ασφαλιστικής εταιρείας και μεικτής εταιρείας), ανάλογος με αυτόν της αντασφαλιστικής σύμβασης, με αποτέλεσμα οποιαδήποτε μη ασφαλιστική επιχείρηση οδικής βοήθειας να **μετατρέπεται de facto σε αντασφαλιστή**. Ωστόσο πρέπει να επισημανθεί ότι η αντασφαλιστική εργασία είναι εργασία αμιγώς ασφαλιστική και αυστηρώς διεπόμενη από την κοινοτική ασφαλιστική νομοθεσία. Σήμερα δεν ασκείται διεθνώς από εξειδικευμένους αντασφαλιστικούς ή ασφαλιστικούς οργανισμούς και σε καμία περίπτωση δεν νοείται η ανάληψή της από επιχειρήσεις, που δεν πληρούν ούτε κατ' ελάχιστον ορισμένες στοιχειώδεις εγγυήσεις φερεγγυότητας (μη τήρηση αποθεματικών και κανόνων φερεγγυότητας κ.ά.). **Οι διατάξεις αυτές καταστρατηγούν την ισχύουσα κοινοτική και εθνική ασφαλιστική νομοθεσία και δημιουργούν συνθήκες αθέμιτου ανταγωνισμού στη συγκεκριμένη αγορά.**

### 5. Μεικτές Πανελλαδικές Επιχειρήσεις (άρθρο 6)

Οι διατάξεις του άρθρου 6 του νομοσχεδίου ρυθμίζουν θέματα σύστασης και λειτουργίας των Μεικτών Πανελλαδικών Επιχειρήσεων Οδικής Βοήθειας. Αν και κατά το Δελτίο Τύπου πρόθεση του νομοθέτη εμφανίζεται να είναι η παροχή ίσων ευκαιριών σε ασφαλιστικές και μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, με τις ως άνω προτεινόμενες διατάξεις επιφυλάσσεται, όπως έχει ήδη επισημανθεί, στις Μεικτές Πανελλαδικές Επιχειρήσεις, και δη σε συγκεκριμένη υφιστάμενη επιχείρηση, σαφώς ευνοϊκότερο καθεστώς δραστηριοποίησης σε βάρος των λοιπών. Ειδικότερα, η άνιση αυτή μεταχείριση προκύπτει από τις ακόλουθες ρυθμίσεις, που διαλαμβάνονται στο άρθρο 6 του σχεδίου νόμου:

—Με την παρ. 1 σε συνδυασμό με τις παρ. 3, 4 και 6 του ιδίου άρθρου προβλέπεται ως ελάχιστη υποχρέωση για τη συνέχιση λειτουργίας των εν λόγω εταιρειών να δραστηριοποιούνται τουλάχιστον στους νομούς Αττικής, Θεσσαλονίκης και Πατρών με παράλληλη δυνατότητα επέκτασης των εργασιών τους σε περισσότερους νομούς μέσω των Συνεργατών τους. Κατ' αυτόν τον τρόπο επιτρέπεται ουσιαστικά η δραστηριοποίηση των Μεικτών Πανελλαδικών σε ολόκληρη την ελληνική Επικράτεια, έχοντας μόνο υποχρέωση προηγούμενης εκπλήρωσης των ποσοτικών κριτηρίων των τριών μόνο αυτών νομών. Στην πράξη, αυτό σημαίνει να έχουν στη διάθεσή τους μόλις 40 φορτηγά οχήματα, 120 οδηγούς-μηχανικούς και 3 σταθμούς οδικής βοήθειας. Υπενθυμίζεται ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως Αυτόνομες Πανελλαδικές οφείλουν να διαθέτουν τα απαιτούμενα μέσα και εξοπλισμό σχεδόν στο σύνολο της χώρας, με υπέρογκο, εάν όχι εξωπραγματικό, γι' αυτές κόστος, ως αναλύθηκε ανωτέρω.

—Με την παρ. 4 προβλέπεται «υποχρέωση» και κατ' ουσίαν δυνατότητα των Μεικτών Πανελλαδικών να συνεχίσουν τη συνεργασία τους με τις τοπικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, οι σταθμοί και τα οχήματα των οποίων θα φέρουν μάλιστα το διακριτικό τίτλο και τα χρώματα της Μεικτής. Της δυνατότητας αυτής στερούνται πλέον βάσει των προτεινόμενων διατάξεων οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

—Με την παρ. 13 προβλέπεται η δυνατότητα των Μεικτών Πανελλαδικών να μετακινούν οχήματα και προσωπικό για την κατά το δυνατό καλύτερη εξυπηρέτηση των εκόντων ανάγκη την οδική βοήθεια σε ορισμένες έκτακτες περιστάσεις (αυξημένης τουριστικής κίνησης, σεισμού κ.ά.) και ανεξαρτήτως νομών που αυτές δραστηριοποιούνται. Είναι δεδομένο ότι η ρύθμιση αυτή λόγω της ασαφούς διατύπωσής της θα επιτρέψει στις εν λόγω επιχειρήσεις την ανεμπόδιστη δραστηριοποίησή τους σε οιονδήποτε νομό, βάσει των εκάστοτε επιχειρηματικών συμφερόντων τους, δίχως να διαθέτουν σε αυτόν είτε οι ίδιες είτε οι συνεργάτες τους την κατάλληλη υποδομή. Της δυνατότητας αυτής επίσης στερούνται οι ασφαλιστικές και λοιπές Αυτόνομες Επιχειρήσεις.

Έχει επισημανθεί ήδη ότι από τις προαναφερόμενες ρυθμίσεις δεν καθίσταται σαφές βάσει ποίων ακριβώς κριτηρίων ο νομοθέτης προέβη στη διάκριση των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών οδικής βοήθειας σε Αυτόνομες και Μεικτές πανελλαδικές επιχειρήσεις και συνεπακόλουθα στη διαφοροποίηση των όρων δραστηριοποίησης εκάστης κατηγορίας. Ειδικότερα, ως προς τις ρυθμίσεις που αφορούν στους όρους λειτουργίας των Μεικτών Πανελλαδικών δίνεται η εντύπωση ότι εξυπηρετούν μια συγκεκριμένη ήδη λειτουργούσα εταιρεία, με αποτέλεσμα αυτή όχι μόνο να μην επιβαρύνεται με επιπλέον υποχρεώσεις, όπως οι άλλες, αλλά αντιθέτως να απολαμβάνει σαφώς ευνοϊκότερων όρων δραστηριοποίησης.

Ο προβληματισμός μας αυτός ενισχύεται και εντείνεται περαιτέρω, δεδομένου ότι από το περιεχόμενο των προτεινόμενων διατάξεων συνάγεται ξεκάθαρη η πρόθεση του νομοθέτη περί μη σύστασης νέων Μεικτών Πανελλαδικών Επιχειρήσεων (βάσει άρθρου 1 παρ. 2 Β΄, άρθρου 6 παρ. 1 και 5 και λόγω απουσίας άρθρου ανάλογου περιεχομένου με αυτό του άρθρου 5 του σχεδίου με τίτλο «Νέες Αυτόνομες Πανελλαδικές Επιχειρήσεις»). **Έτσι καθίσταται αναπότρεπτη η επικράτηση στην αγορά μίας και μόνο υφιστάμενης Μεικτής Πανελλαδικής,** από την οποία θα εξαρτώνται πλέον όλες οι Αυτόνομες Πανελλαδικές στο μέτρο που το υψηλό κόστος των ποσοτικών προϋποθέσεων που τίθενται με το ίδιο σχέδιο τις εξωθεί εκ των πραγμάτων σε συνεργασία μαζί της!

Η ως άνω ανάλυση καταδεικνύει τη συνδρομή όλων εκείνων των συνθηκών που στοιχειοθετούν **μονοπωλιακές** καταστάσεις, κατά παράβαση του δικαίου περί ανταγωνισμού και της αρχής περί μη νόθευσης του ανταγωνισμού!

### 6. Τοπικοί Συνεργάτες Οδικής Βοήθειας (άρθρο 6)

Με τις προτεινόμενες διατάξεις του σχεδίου νόμου επιχειρείται από το νομοθέτη η έμμεση κατάργηση των τοπικών επιχειρήσεων οδικής βοήθειας, οδηγώντας στο κλείσιμο τουλάχιστον 200 τοπικές ιδιωτικές επιχειρήσεις και συνεπακόλουθα στη δημιουργία σημαντικού αριθμού ανέργων. Ειδικότερα:

α. Επιβάλλει να διαθέτουν στους νομούς δραστηριοποίησής τους τα μέσα και τον εξοπλισμό, που ορίζονται στο άρθρο 2 του σχεδίου, η εκπλήρωση των οποίων συνεπάγεται δυσανάλογα υψηλό κόστος σε σχέση με το οικονομικό τους μέγεθος (άρθρο 6 παρ. 3).

β. Τις θέτει υπό την «κηδεμονία» των Μεικτών Πανελλαδικών Επιχειρήσεων υπό την έννοια αφενός ότι υποχρεούνται σε συνεργασίες μόνο με αυτές (και όχι πλέον με ασφαλιστικές επιχειρήσεις) (άρθρο 6 παρ. 4) και αφετέρου ότι δεν δικαιούνται πλέον να συνάπτουν οι ίδιες συμβάσεις οδικής βοήθειας (άρθρο 6 παρ. 12). Υπό το πνεύμα αυτό, ο νομοθέτης επιφορτίζει τη Μεικτή και με διοικητικές-ελεγκτικές αρμοδιότητες επί των τοπικών της συνεργατών (άρθρο 6 παρ. 8 και 14).

γ. Σε συνδυασμό με τα ανωτέρω, καταργείται πλέον η δυνατότητα σύστασης νέων τοπικών επιχειρήσεων, όπως προκύπτει από τις διατάξεις της παρ. 2 και 5 του άρθρου 6 του σχεδίου νόμου, εμποδίζοντας την είσοδο νέων επιχειρηματιών και ακυρώνοντας έτσι μια πλουραλιστική αγορά παροχής υπηρεσιών σε βάρος του ανταγωνισμού και προπαντός του καταναλωτή.

**Από τα προεκτεθέντα εύκολα διαπιστώνεται ότι με τις διατάξεις του προτεινόμενου σχεδίου νόμου προωθούνται ολιγοπωλιακές, εάν όχι μονοπωλιακές καταστάσεις στην αγορά και δημιουργία «κλειστού επαγγέλματος» υπέρ συγκεκριμένης κατηγορίας επιχειρήσεων, εάν όχι, μίας συγκεκριμένης υφιστάμενης επιχείρησης, η οποία επιτυγχάνεται με την αποδυνάμωση των υπόλοιπων δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων, Αυτόνομων Πανελλαδικών και Επιχειρήσεων Οδικής Βοήθειας τοπικού χαρακτήρα.**

### 7. Συνεργασία με αλλοδαπές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας (άρθρο 8)

Η συνεργασία ελληνικών επιχειρήσεων οδικής βοήθειας με αντίστοιχες αλλοδαπές προβλέπεται στο άρθρο 8 του νομοσχεδίου μόνον υπό τον όρον της αμοιβαιότητας. Η προϋπόθεση της αμοιβαιότητας επιβάλλεται αυθαίρετα και κατά παράβασιν της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων. Τέλος, η αμοιβαιότητα οδηγεί τις εταιρείες σε φορολογικές παραβάσεις (απόκρυψη εργασιών, αποφυγή ΦΠΑ κ.τ.λ.).

### 8. Συνδρομή-Ασφάλιστρο (άρθρο 9)

Με τις προτεινόμενες διατάξεις επιχειρείται η επιβολή συγκεκριμένης τιμολογιακής πολιτικής στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες θα πρέπει να τιμολογούν εφεξής, όπως ορίζει το σχέδιο νόμου.

Ωστόσο, οι ως άνω ρυθμίσεις στο σύνολό τους έρχονται σε ευθεία αντίθεση με την κείμενη ασφαλιστική νομοθεσία και δη με τις διατάξεις του άρθρου 30 ν.δ. 400/70, δυνάμει του οποίου έχει επέλθει από δεκαετίας και πλέον η πλήρης απελευθέρωση της τιμολογιακής πολιτικής των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, κατ' επιταγήν κοινοτικών διατάξεων (άρθρο 29 της Οδηγίας 92/49/ΕΟΚ).

Ειδικότερα, στην περ. β της παρ. 1 του άρθρου 9 προβλέπεται ότι απαγορεύεται το ασφάλιστρο να είναι υποτιμημένο και να συμπληρώνεται με εξωτερικούς πόρους, κατ' επίκλησιν των διατάξεων του τελευταίου εδαφίου του άρθρου 54 της Οδηγίας 92/49/ΕΟΚ και των διατάξεων του άρθρου 30 του ν.δ. 400/70. Εντούτοις, οι επικαλούμενες εθνικές και κοινοτικές διατάξεις περιέχουν τιμολογιακές ρυθμίσεις, **οι οποίες όμως αφορούν στις ασφαλίσεις ζωής και ασθενείας και άπτονται των ιδιαιτεροτήτων των καλύψεων αυτών και οι οποίες σε καμία περίπτωση δεν αφορούν στον κλάδο της οδικής βοήθειας.**

Στη δε παρ. 2 του ιδίου άρθρου 9 του νομοσχεδίου θεσπίζεται απαγόρευση οιασδήποτε προσφοράς οδικής βοήθειας οχημάτων, καθώς και διαφήμισης αυτής της προσφοράς με οιονδήποτε τρόπο και μέσο. Πρόκειται για ρύθμιση που **αναιρεί παρανόμως** συνήθη συναλλακτική πρακτική, η οποία ακολουθείται σε καθ' όλα θεμιτό πλαίσιο λειτουργίας του ανταγωνισμού σε πολλούς τομείς παροχής υπηρεσιών άνευ ανταλλάγματος (και όχι μόνο σε αυτόν της οδικής βοήθειας), με απώτερο σκοπό την προσέλκυση πελατείας σε άλλα προϊόντα (π.χ. πιστωτικές κάρτες), και πάντα επ' ωφελεία του καταναλωτή.







# Η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Β. Ελλάδος για το σχέδιο νόμου

Υπόμνημα στο Υπουργείο Μεταφορών κατέθεσε και η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Βορείου Ελλάδος, το οποίο υπογράφει ο πρόεδρός της κ. Μελάς Γιαννιώτης. Μεταξύ άλλων επισημαίνει:

«Λάβαμε γνώση του, από ετών και για πολλοστή φορά, σχεδίου νόμου για την πολύπαθη "Οδική Βοήθεια" και ως εκπροσωπούντα μέλη του επαγγελματικού μας Σωματείου, τα οποία είναι και τα μεγαλύτερα στη χώρα μας, από πλευράς ασφαλιζομένου αριθμού οχημάτων, παρακαλούμε όπως αντιστοίχως ληφθούν σοβαρώς υπόψη οι παρακάτω θέσεις μας:

**1.** Η άσκηση της δραστηριότητας παροχής βοήθειας, τόσο από την κοινοτική νομοθεσία (Οδηγίες 84/641/ΕΟΚ, 92/49/ΕΟΚ), όσο και από την εθνική μας, είναι ασφαλιστική δραστηριότητα (Κλάδος 18) και ασκείται μόνον από ασφαλιστικές επιχειρήσεις, νοουμένων ως ομοίων και των επιχειρήσεων που ασκούν δραστηριότητα βοήθειας (παρ. 2, άρθρου 1 Ν.Δ. 400/70, όπως κατά προσαρμογή στο κοινοτικό δίκαιο ισχύει).

**2.** Όλα τα λοιπά και αντίθετα στις παραπάνω διατάξεις του σχεδίου νόμου, που απηχούν και εκφράζουν προνομιούχες και μη επαγγελματικές τάξεις του ελληνικού παρελθόντος, είναι αδύνατο να νομοθετηθούν και να ισχύσουν στην Ελλάδα της Ενωμένης Ευρώπης. Το κοινοτικό δίκαιο είναι απαραβίαστο και το μόνο βέβαιο αποτέλεσμα θα είναι να ακυρωθεί ο τυχόν νόμος και να παραπεμφθεί η χώρα μας στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο.

**3.** Τα παραπάνω βεβαιώνονται εμμέσως πλην σαφώς και από την παρ. 6 του άρθρου 8 του σχεδίου νόμου, όπου αναφέρεται το πρωτοφανές και απαράδεκτο για χώρα μέλος της Ε.Ε. ότι «απαγορεύεται στις μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις Οδικής Βοήθειας που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα να ιδρύσουν καταστήματα και υποκαταστήματα σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και να δραστηριοποιηθούν σ' αυτές κ.λπ.»!

Στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά η ελευθερία εγκαταστάσεως είναι βασική αρχή και απαραβίαστη από την Συνθήκη Ιδρύσεως της ΕΟΚ (ίδατε άρθρα 52, 59, 61).



### Προτάσεις μας

Δραστηριότητα «Οδικής Βοήθειας» στην ευρωπαϊκή αγορά δεν υπάρχει. Υπάρχει ευρύτερη και σύγχρονη δραστηριότητα «Τουριστικής Βοήθειας» που ενδιαφέρει πολλαπλώς την Ελλάδα και η οποία νομοθετικώς στη χώρα μας ονομάζεται «Βοήθεια» γενικώς και αφορά πρωτίστως τα πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση και δευτερευόντως τα οχήματα (άρθρο 13α Ν.Δ. 400/70).

Στις κοινοτικές οδηγίες δεν υπάρχει χωριστός τομέας δραστηριότητας «Οδικής Βοήθειας» σε οχήματα. Αντίθετα μνημονεύεται στο προοίμιο της Οδηγίας 84/641/ΕΟΚ «απλή εκτέλεση ορισμένων εργασιών βοήθειας μετά από ατύχημα ή βλάβη οδικού οχήματος», οπότε επιτρέπεται η παροχή «εκτελέσεως απλών εργασιών» (που πρέπει να προσδιορισθούν) από μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Ειδικά για την ΕΛΠΑ οι διατάξεις είναι σαφέστατες και σαφώς απαραβίαστες, αδιαφόρως των σκοπιμοτήτων.

Συνεπώς, και επειδή η δραστηριότητα Βοήθειας έχει ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα και όχι μεταφορά άψυχων λαμαρινών και σιδηρικών ή εμπορευμάτων, το έργο και η δραστηριότητα αυτή ανήκει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν άδεια ασκήσεως του Κλάδου 18 και επομένως αρμοδιότητα του Υπουργείου Ανάπτυξης, ήδη δε ειδικής Ανεξάρτητης Επιτροπής.

Η χώρα μας και η Ευρωπαϊκή Κοινότητα έχει θεσπίσει νομοθεσία για τις δραστηριότητες αυτές, η οποία παραβιάζεται απ' όσους εμπνεύσθηκαν το σχέδιο νόμου για την καταργηθείσα δραστηριότητα της κάποτε «Οδικής Βοήθειας».

Τα παραπάνω βεβαιώνονται από τις διατάξεις του προστεθέντος άρθρου 17γ Ν.Δ. 400/70, διά του άρθρου 4 Π.Δ. 103/1990 και απομένει να προσδιορισθούν οι τρόποι ελέγχου «από τις αρμόδιες υπηρεσίες των οικείων υπουργείων, **διά στενής συνεργασίας των**»!

Κατά τη γνώμη μας, η αρμοδιότητα του Υπουργείου σας αφορά μόνον τις άδειες οχημάτων Βοήθειας, όπως και του Υπουργείου Υγείας, τα προσόντα του ιατρικού προσωπικού παροχής Βοήθειας, ενώ η άσκηση της όλης δραστηριότητας Βοήθειας, ως ασφαλιστικής δραστηριότητας, ανήκει στην αρμοδιότητα του Υπουργείου Ανάπτυξης ή της νέας Ανεξάρτητης Επιτροπής, που υπάγεται στο Υπουργείο Οικονομίας. Τέλος, οφείλουμε να αναφέρουμε ότι στο άρθρο 3, Οδηγίας 92/49/ΕΟΚ, υποχρεωτικής για τη χώρα μας, ρητά αναφέρεται ότι το αργότερο μέχρι την 1η Ιουλίου 1994 καταργούνται τα μονοπώλια οργανισμών (και τάξεων ασφαλώς) που σχετίζονται με την πρόσβαση σε κλάδους ασφαλίσεων, όπως κλάδος ασφαλίσεως είναι η Βοήθεια γενικώς, τμήμα της οποίας ήταν κατά το παρελθόν η «Οδική Βοήθεια».

Εμείς πιστεύουμε ότι η τήρηση της υπάρχουσας νομοθεσίας μας, κατά προσαρμογή της στην κοινοτική, θα επιλύσει τα πολλά και παλαιά προβλήματα του χώρου, αφού προηγουμένως τα συναρμόδια Υπουργεία και Υπηρεσίες αποφασίσουν και καθορίσουν από κοινού τις απαιτήσεις και τους τρόπους ετησίων ελέγχων της δραστηριότητας βοήθειας».


AUTO online
The Value Experts



Παραμυθένια χώρα

AUTOonline. Η νέα πηγή αγορών για εμπόρους αυτοκινήτων.

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

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

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

NATIONAL BANK OF GREECE

# Πρόσω ολοταχώς

**«Στόχος είναι να κάνουμε την Εθνική Τράπεζα ισχυρό και αξιόπιστο όμιλο στην Ευρώπη» τόνισε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της τράπεζας Τάκης Αράπογλου**




Έμφαση στο δίκτυο των καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας για την προώθηση προϊόντων bancassurance, με στόχο την ενίσχυση της ηγετικής θέσης στην αγορά, δίνει η ΕΤΕ σύμφωνα με το τριετές επιχειρησιακό σχέδιο, το οποίο, όπως είπε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της τράπεζας, θα είναι η πυξίδα για την τριετία 2007-2009. Η στρατηγική της τράπεζας, όπως αυτή καταγράφεται στο επιχειρησιακό σχέδιο για την εγχώρια αγορά, προβλέπει τη διεύρυνση της υπεροχής της Εθνικής Τράπεζας με ένα πλέγμα στοχευμένων στρατηγικών κινήσεων, ώστε να αξιοποιηθεί κάθε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

➤ **Ειδικότερα οι στόχοι ανά αγορά δραστηριοποίησης είναι:**

Στη **Λιανική Τραπεζική** επεκτείνεται το μοντέλο των συμβούλων πελατείας ευπόρων και ΜΜΕ και προωθούνται προγράμματα σταυροειδών πωλήσεων σε πελάτες λιανικής, με στόχο την πληρέστερη αξιοποίηση των ευκαιριών που προκύπτουν από τις σχέσεις με υφιστάμενους πελάτες. Παράλληλα βελτιώνεται η συνολική εμπειρία του πελάτη μέσα στο κατάστημα, με ενίσχυση του δικτύου μέσω της δημιουργίας νέων καταστημάτων σε όλη τη χώρα και της ανανέωσης της ταυτότητας και της εικόνας του. Αναβαθμίζεται η εξυπηρέτηση, αξιοποιώντας έρευνες ικανοποίησης της πελατείας, προσφέροντας προηγμένα εναλλακτικά κανάλια εξυπηρέτησης (π.χ. phone banking με IVR) και αναλαμβάνοντας δράση για τη μείωση του χρόνου αναμονής εντός καταστήματος. Ακόμη, όπως αναφέρεται στο επιχειρησιακό σχέδιο, θα δοθεί έμφαση στην ανάπτυξη και αξιοποίηση των ικανοτήτων του προσωπικού, μέσω συνεχούς και στοχευμένης εκπαίδευσης και σύγχρονων πρακτικών διαχείρισης απόδοσης, ενώ δημιουργούνται κινητές ομάδες πωλήσεων για προϊόντα λιανικής πίστης και παράλληλα θα αξιοποιηθεί η εμπειρία των τραπεζικών συμβούλων, με στόχο την αύξηση των πωλήσεων στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων μέσω τρίτων. Ταυτόχρονα απελευθερώνεται ο χρόνος του προσωπικού των καταστημάτων, προκειμένου να διατεθεί στην εξυπηρέτηση των πελατών και τις πωλήσεις, μέσω απλοποίησης, κεντροποίησης και αυτοματοποίησης υποστηρικτικών διαδικασιών (back-office), ενώ θα προσφέρονται υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας ανά τμήμα πελατείας, με την ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων, και θα διευρυνθεί η γεωγραφική κάλυψη των εργασιών, με στόχο την περαιτέρω ενδυνάμωση της ηγετικής θέσης στη Διαχείριση Διαθεσίμων.

Στις **ασφαλιστικές εργασίες,** αξιοποιείται το μεγαλύτερο δίκτυο διανομής, με έμφαση στο δίκτυο των καταστημάτων της ΕΤΕ για την προώθηση προϊόντων bancassurance, με στόχο την ενίσχυση της ηγετικής θέσης στην αγορά.

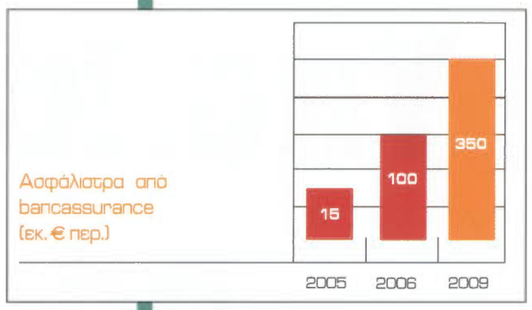
Στην **Εταιρική Τραπεζική,** ενισχύεται το σώμα των Relationship Managers, με τη δημιουργία νέων περιφερειακών χρηματοδοτικών μονάδων και αναβαθμίζονται οι διαδικασίες και τα εργαλεία διαχείρισης πελατειακών σχέσεων, με στόχο την ανάπτυξη στις Μεσαίες Επιχειρήσεις, με ρυθμό σαφώς ταχύτερο της αγοράς. Επιπρόσθετα εμπλουτίζονται τα προσφερόμενα προϊόντα και αξιοποιείται το μοντέλο συνεργασίας μεταξύ RM και εξειδικευμένων προϊοντικών μονάδων, με στόχο την αύξηση του μεριδίου της ΕΤΕ στο προϊοντικό χαρτοφυλάκιο των εταιρικών πελατών της.

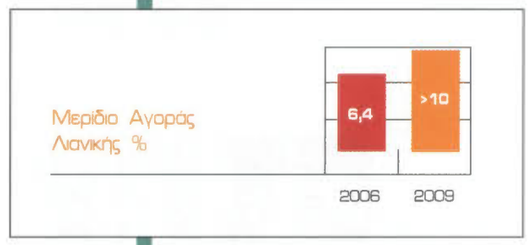
➤ **Ανάπτυξη με ταχείς ρυθμούς και εκτός συνόρων**

Η εδραίωση της ηγετικής θέσης της Εθνικής Τράπεζας στις αγορές της νοτιοανατολικής Ευρώπης καταγράφεται στα σχέδια της διοίκησης για τα επόμενα τρία χρόνια. Συγκεκριμένα σε ό,τι αφορά στη Βουλγαρία οι προσπάθειες επικεντρώνονται στη λιανική τραπεζική και στη διεύρυνση των πιστοδοτήσεων προς ΜΜΕ, στη Ρουμανία ισχυροποιείται η παρουσία της τράπεζας μέσω δυναμικής επέκτασης του δικτύου των καταστημάτων, στη Σερβία δημιουργείται μια ισχυρή ενοποιημένη οντότητα με την ενσωμάτωση στον Όμιλο της Vojvodjanska και στην ΠΓΔΜ συνεχίζονται οι προσπάθειες εξορθολογισμού του κόστους και βελτίωσης της ποιότητας του χαρτοφυλακίου. Στην Αλβανία δημιουργούνται νέα καταστήματα, στην Κύπρο ενδυναμώνεται η θέση του Ομίλου στην εταιρική τραπεζική, ενώ ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην Τουρκία μετά και την εξαγορά της Finansbank. Όπως τονίζεται στο επιχειρησιακό σχέδιο, στόχος είναι η ανάδειξη της Finansbank σε ηγετικό τραπεζικό όμιλο στη γειτονική χώρα, με διψήφιο μερίδιο αγοράς στη λιανική τραπεζική και διπλασιασμό της κερδοφορίας μέχρι το τέλος της τριετίας.

Τόσο στη λιανική όσο και στην εταιρική τραπεζική, υιοθετείται επιθετική στρατηγική πωλήσεων, με κύριους άξονες τη σαφή τμηματοποίηση της πελατείας και τα πολλαπλά κανάλια διανομής, προσφέροντας στους πελάτες καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες. Παράλληλα επεκτείνεται δυναμικά το δίκτυο των καταστημάτων, με στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς στη λιανική τραπεζική μέσω της διεύρυνσης της κάλυψης του δικτύου και της εισαγωγής νέων τύπων καταστημάτων, με εξειδίκευση σε συγκεκριμένες εργασίες λιανικής, ενώ αναπτύσσονται δυναμικά οι χρηματιστηριακές εργασίες και εμπλουτίζεται το εύρος των προϊόντων με την είσοδο στις τραπεζοασφάλειες. Τέλος, η Εθνική Τράπεζα ισχυροποιεί περαιτέρω τις πηγές χρηματοδότησης στη γείτονα, κυρίως μέσω διεύρυνσης και ενδυνάμωσης της καταθετικής βάσης σε τοπικό νόμισμα.









## Προτεραιότητες

- Συστηματική παρακολούθηση της εφαρμογής του Επιχειρησιακού Σχεδίου σε όλα τα επίπεδα.
- Αναβάθμιση των πολιτικών και πρακτικών διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού.
- Συνέχιση της αναδιάρθρωσης και ομαλή ενσωμάτωση των πρόσφατων εξαγορών στον Όμιλο.
- Διατήρηση ενός ισχυρού λειτουργικού πλαισίου, μέσω της επιλογής βέλτιστων πρακτικών στη Διαχείριση Κινδύνων, στον Εσωτερικό Έλεγχο και στην Εταιρική Διακυβέρνηση.
- Στρατηγική επιλεκτικών και μικρών σε μέγεθος εξαγορών στην κύρια περιοχή ενδιαφέροντος του Ομίλου, με γνώμονα την αποδοτική κατανομή των επενδεδυμένων κεφαλαίων.

# Υπολογίσιμος παίκτης στην αγορά

ATEbank
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

Χρονιά υψηλής κερδοφορίας και καθοριστικών αλλαγών στην εικόνα και τις δραστηριότητες της ATEbank, χαρακτήρισε το 2006 ο Πρόεδρος της ATEbank Δημήτρης Μηλιάκος, παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα της προσπάθειας που καταβάλλει η διοίκηση τα τρία τελευταία χρόνια και τους επιχειρησιακούς στόχους για το 2007-2009 στην ετήσια γενική συνέλευση των μετόχων.



Όπως είπε ο κ. Μηλιάκος μαζί με την πώληση του 7%, το Δημόσιο έλαβε, στη διετία 2005-2006, 537 εκατ. ευρώ, ενώ σημαντικά ωφελούνται και οι λοιποί 72.000 μέτοχοι της τράπεζας, καθώς η αξία της τα τελευταία τρία χρόνια έχει υπερδιπλασιαστεί, από 1,4 δισ. ευρώ το 2004, στα 3,6 δισ. ευρώ σήμερα.

Ταυτόχρονα, τα τελευταία δύο χρόνια οι επενδυτές απολαμβάνουν μέρισμα γύρω στο 2,3% της τιμής της μετοχής. Ανέφερε ακόμη ότι από την επιτυχή εφαρμογή του νόμου για τα πανωτόκια ωφελήθηκαν 63.220 οφειλέτες, εκ των οποίων 54.000 αγρότες, ενώ συνολικά ρυθμίστηκαν χρέη ύψους 1,8 δισ. ευρώ.

Παράλληλα η τράπεζα, πρόσθεσε, μειώνοντας και διατηρώντας σταθερά τα επιτόκια χορηγήσεων, παρά τις επτά αυξήσεις του επιτοκίου της ΕΚΤ, προσφέροντας ταυτόχρονα προνομιακά επιτόκια καταθέσεων, έθεσε τους αγρότες ξανά στο κέντρο της στρατηγικής της. Οι συνεταιρισμοί απολαμβάνουν σήμερα μειώσεις επιτοκίων, που φθάνουν μέχρι 4,5 μονάδες. Αναφερόμενος στη θέση της τράπεζας, ο κ. Μηλιάκος τόνισε ότι πριν τρία χρόνια η ATEbank είχε αρνητικά ίδια κεφάλαια, ήταν εκτός ανταγωνισμού και στο περιθώριο του τραπεζικού συστήματος, ενώ αδυνατούσε να διανείμει μέρισμα στους μετόχους της, επισημαίνοντας ότι η κατάσταση αυτή ανατράπηκε και δημιουργήθηκε μια τράπεζα κερδοφόρα και υπολογίσιμη στην αγορά.

Ειδικότερα, μεταξύ άλλων, το 2006 σημειώθηκε αύξηση των δανείων στη στεγαστική πίστη κατά 41% και στην καταναλωτική πίστη κατά 30%, ενώ έγιναν σημαντικές επενδύσεις στη ριζική ανακαίνιση των καταστημάτων και των δικτύων διανομής.

Αναφέρθηκε επίσης στην επέκταση της τράπεζας εκτός εθνικών συνόρων και ειδικότερα στη Ρουμανία και στη Σερβία, ενώ για τις θυγατρικές εταιρείες του Ομίλου, τόνισε ότι σχεδόν όλες ήταν παγιωμένα ζημιογόνες και αντιμετώπιζαν τεράστια προβλήματα λόγω συσσωρευμένων (κρυφών ή φανερών) επισφαλειών και ανεπάρκειας προβλέψεων, με αποτέλεσμα, αντί να προσθέτουν, αφαιρούσαν αξία από τον Όμιλο. Σήμερα όλες, εκτός της ΕΒΖ, λόγω του ειδικού καθεστώτος ζάχαρης, είναι σε κερδοφορία με ελπιδοφόρα προοπτική, τόνισε ο κ. Μηλιάκος.

Ιδιαίτερη μνεία έκανε και στο επικαιροποιήμενο τριετές επιχειρησιακό πρόγραμμα 2007-2009, το οποίο προβλέπει, μεταξύ άλλων, ότι η λιανική τραπεζική θα αντιπροσωπεύει το 2009 περίπου το 50% και πλέον του συνολικού χαρτοφυλακίου δανείων, από 38% το 2006 και μέση αύξηση περίπου 7% στις καταθέσεις, 11% στα έσοδα από τόκους, 4% στα έξοδα διαχείρισης και 25% στα καθαρά κέρδη. Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά μεγέθη σε ενοποιημένη, βάση, τα κέρδη, στο πρώτο τρίμηνο του έτους, μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας, ανήλθαν σε 74,6 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 56,3% (σε επαναλαμβανόμενη βάση 32,3%). Η ATEbank, ειδικότερα, πέτυχε κέρδη μετά από φόρους 67,3 εκατ. ευρώ (αύξηση 58,6%).

Η γενική συνέλευση αποφάσισε τη διανομή μερίσματος για τη χρήση του 2006, ύψους 0,09 ευρώ ανά μετοχή. Το συνολικό ποσό που θα διανεμηθεί, ανέρχεται σε 81,5 εκατ. ευρώ έναντι αντίστοιχου ποσού ύψους 63,4 εκατ. ευρώ το 2005 (+28,6%). Είναι η δεύτερη φορά, μετά την εισαγωγή της στο ΧΑΑ, που η ATEbank διανέμει μέρισμα χρήσης.

Μετά το πέρας της γενικής συνέλευσης, συνεδρίασε το Δ.Σ. της ATEbank και συγκροτήθηκε σε σώμα, επανεκλέγοντας ως Πρόεδρο Δ.Σ. – Διοικητή ATEbank τον κ. Δημήτριο Μηλιάκο και ως Αντιπροέδρους του Δ.Σ. τους κ. Βασίλειο Δρούγκα και Παναγιώτη Βαράγκη.

Σημειώνεται ότι εγκρίθηκε από την αρμόδια Επιτροπή της Βουλής, με τις ψήφους της κυβερνητικής πλειοψηφίας, ο επαναδιορισμός του Προέδρου της Αγροτικής Τράπεζας. Σχολιάζοντας την εκ νέου επιλογή του, από την κυβέρνηση, στη θέση του διοικητή της ΑΤΕ, ο κ. Μηλιάκος επεσήμανε ότι είναι επιβεβαίωση και αναγνώριση του έργου του και πρόσθεσε ότι αποδέχεται αυτή την πρόκληση, ώστε να συνεχίσει για την επόμενη τριετία την επιτυχημένη πορεία της τράπεζας.

## Οι οικονομικές επιδόσεις της ATEBank για τη χρήση του 2006:

- Αύξηση ενεργητικού κατά 1,9% (Όμιλος: 2,8%)
- Αύξηση καθαρών κερδών κατά 43,7%
- Σημαντική ενίσχυση καθαρών εσόδων από προμήθειες κατά 15,1%
- Διαμόρφωση του καθαρού περιθωρίου επιτοκίου στο 3,32%, παρά την όξυνση του ανταγωνισμού
- Εντυπωσιακή αύξηση των δανείων λιανικής κατά 36,6%
- Αποδοτικότητα μέσου ενεργητικού (ROA) 0,80% (Όμιλος: 0,93%)
- Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (ROE) 13,06% (Όμιλος: 15,45%)
- Λόγος κόστους προς έσοδα 60,31% έναντι 80,6% το πρώτο τρίμηνο του 2004
- Δείκτης κάλυψης των μη εξυπηρετούμενων δανείων με συσσωρευμένες προβλέψεις 81,04% (Όμιλος: 87,4%)
- Ποσοστό μη εξυπηρετούμενων δανείων στο συνολικό χαρτοφυλάκιο δανείων 10,8% (από 13,6% το 2005 και 21,8% το πρώτο τρίμηνο του 2004)
- Επιβεβαίωση της επάρκειας κεφαλαίων με συντελεστή φερεγγυότητας (Tier I) στο 11,82%.

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΝΕΑ

ALPHA BANK

# Στο κέντρο των εξελίξεων

## Ιστορική αναδρομή

Οι ρίζες της Alpha Bank ξεκινούν από την εμπορική επιχείρηση που ίδρυσε στην Καλαμάτα το 1879 ο Ιωάννης Φ. Κωστόπουλος και η οποία σύντομα εισήλθε στις τραπεζικές εργασίες, ιδίως στην αγορά συναλλάγματος. Το 1918 το τραπεζικό τμήμα του οίκου Ι. Φ. Κωστοπούλου μετονομάσθηκε σε Τράπεζα Καλαμών.Το 1924 η έδρα της μεταφέρθηκε στην Αθήνα και η Τράπεζα ονομάσθηκε Τράπεζα Ελληνικής Εμπορικής Πίστεως. Το 1947 η επωνυμία άλλαξε σε Τράπεζα Εμπορικής Πίστεως, αργότερα, το 1972 σε Τράπεζα Πίστεως και τέλος τον Μάρτιο του 1994 σε Alpha Τράπεζα Πίστεως. Η Τράπεζα γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη τις τελευταίες δεκαετίες. Εκτός από την προσφορά τραπεζικών υπηρεσιών και προϊόντων, εξελίχθηκε σε έναν ολοκληρωμένο όμιλο παροχής οικονομικών υπηρεσιών. Το 1999 πραγματοποιήθηκε η εξαγορά του 51% των μετοχών της Ιονικής Τραπέζης. Στις 11 Απριλίου 2000 εγκρίθηκε η συγχώνευση της Ιονικής Τραπέζης με απορρόφηση από την Alpha Τράπεζα Πίστεως. Η νέα διευρυμένη Τράπεζα που προέκυψε από τη συγχώνευση λειτουργεί με το διακριτικό τίτλο Alpha Bank. Η Alpha Bank εδρεύει στην Αθήνα, στην οδό Σταδίου αριθ. 40, και είναι καταχωρισμένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών με αριθμό 6066/06/Β/86/05. Η διάρκειά της έχει ορισθεί έως το 2100, δύναται δε να παραταθεί με απόφαση της Γενικής Συνελεύσεως. Η Alpha Bank αποτελεί ένα σύγχρονο όμιλο επιχειρήσεων του χρηματοπιστωτικού τομέα, ο οποίος προσφέρει ευρύ φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών σε ιδιώτες και επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, εξυπηρετώντας περίπου 4 εκατ. πελάτες. Δραστηριοποιείται σε όλες τις αγορές της νοτιοανατολικής Ευρώπης (Ρουμανία, Σερβία, Βουλγαρία, ΠΓΔΜ, Αλβανία, Κύπρος), ενώ έχει επίσης παρουσία στο Λονδίνο και στη Νέα Υόρκη. Πέραν της ταχείας επεκτάσεώς της στις χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης, τον Νοέμβριο του 2006, η Τράπεζα ανακοίνωσε την επίτευξη συμφωνίας για την εξαγορά του 50% της Alternatif Bank, ιδιοκτησίας του ομίλου Analodu, ενός από τους σημαντικότερους επιχειρηματικούς ομίλους της Τουρκίας.

## Διευρύνεται συνεχώς

Την 31.12.2006 το δίκτυο στην Ελλάδα αριθμούσε 386 καταστήματα και το προσωπικό ανήρχετο σε 7.674 άτομα. Στο εξωτερικό, όπου το 2006 προστέθηκαν 94 καταστήματα στη νοτιοανατολική Ευρώπη, ο όμιλος διαθέτει ήδη 270 καταστήματα με προσωπικό 4.052 άτομα. Μετά από μία περίοδο αναδιαρθρώσεως του δικτύου καταστημάτων στην Ελλάδα, κυρίως μετά τη συγχώνευση με την Ιονική Τράπεζα, η πολιτική της ηλέον εστιάζεται στην ανάπτυξή του με νέα καταστήματα, ώστε να ενισχυθεί η προσπάθειά της για διατήρηση της δυναμικής επεκτάσεώς μας στη λιανική τραπεζική. Το 2006 άνοιξαν 9 νέα καταστήματα στην Ελλάδα, ενώ για τα επόμενα έτη η ανάπτυξη του δικτύου, σύμφωνα με το σχεδιασμό, θα είναι ταχύτερη. Και στη νοτιοανατολική Ευρώπη έχει προγραμματιστεί για τα επόμενα έτη η ενίσχυση του δικτύου, με στόχο έως το 2008 να υπάρχουν περισσότερα από 500 καταστήματα. Εκτός από την ίδρυση νέων καταστημάτων, υλοποιείται ένα εκτεταμένο πρόγραμμα ανακαινίσεων, επεκτάσεων και μεταστεγάσεων καταστημάτων, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Κατά το 2006 πραγματοποιήθηκαν 23 τέτοια έργα στην Ελλάδα και 35 στη Σερβία. Επίσης, ολοκληρώθηκε η γενική ανακαίνιση του διατηρητέου νεοκλασικού κτηρίου της πρώην Λαϊκής Τραπέζης, ενώ βρίσκονται στο στάδιο κατασκευής ένα κτήριο διοικήσεως στη Λευκωσία και ένα στο Βουκουρέστι. Ο συνολικός αριθμός υπαλλήλων ανά κατάστημα μειώθηκε σε 16 άτομα από 18 που ήταν πέρυσι. Σύμφωνα με τον απολογισμό δραστηριοτήτων ο αριθμός αυτός προβλέπεται να βαίνει μειούμενος και κατά τα επόμενα έτη, καθώς ο λειτουργικός ανασχεδιασμός αναμένεται να μειώσει τις ανάγκες σε προσωπικό κατά τουλάχιστον έναν υπάλληλο ανά κατάστημα. Επιπλέον, τα νέα καταστήματα που δημιουργούνται, τόσο στην Ελλάδα όσο και στη νοτιοανατολική Ευρώπη, στελεχώνονται με μικρότερο αριθμό προσωπικού.

## Εναλλακτικά δίκτυα

Η Alpha Bank, πρωτοπόρος στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων που παρέχουν οι νέες τεχνολογίες, συνεχώς επεκτείνει και βελτιώνει τα εναλλακτικά δίκτυα προωθήσεως των προϊόντων και υπηρεσιών, ώστε να ανταποκρίνεται συνεχώς στις ανάγκες των πελατών προσφέροντας αυτοματοποιημένη τραπεζική εξυπηρέτηση υψηλής ποιότητας. Η τεχνολογική εξέλιξη στον τομέα αυτόματης εξυπηρετήσεως, καλύπτει το σύνολο σχεδόν των καθημερινών αναγκών του πελάτη και δίδει τη δυνατότητα αναπτύξεως δικτύου μονάδων πλήρους και αυτοματοποιημένης εξυπηρετήσεως, είτε προσαρτημένων στα καταστήματα («ηλεκτρονικοί προθάλαμοι»), είτε και αυτόνομων (εκτός καταστημάτων). Τα εναλλακτικά δίκτυα μέσω των οποίων η Τράπεζα προσφέρει τις υπηρεσίες της είναι: Συσκευές Αυτοματοποιημένης Τραπεζικής, στις οποίες περιλαμβάνονται τα ATM και τα Αυτόματα Κέντρα Πληρωμών για διενέργεια συναλλαγών με κατάθεση μετρητών. Πρώτη η Alpha Bank το 1981 άνοιξε το δρόμο στη σύγχρονη τραπεζική τεχνολογία στην Ελλάδα, εγκαθιστώντας τα πρώτα ATM. Το δίκτυό μας την 31.12.2006 αριθμούσε 761 μηχανήματα, εκ των οποίων 461 είναι εγκατεστημένα στα καταστήματα και 300 σε χώρους εκτός των καταστημάτων. Στα ATM διενεργείται το 79% περίπου των συναλλαγών αναλήψεων μετρητών της τραπέζης, με αποτέλεσμα να περιορίζεται το κόστος και ο χρόνος εξυπηρετήσεως των πελατών. Τον Νοέμβριο του 2006 ολοκληρώθηκε η αναβάθμιση του συνόλου σχεδόν των μονάδων ATM, ώστε να λειτουργούν σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νέου περιβάλλοντος. Κατά το 2006 επίσης, ξεκίνησε η πιλοτική λειτουργία μονάδων ATM με δυνατότητα καταθέσεως μετρητών, ενώ σε εξέλιξη βρίσκεται το πιλοτικό πρόγραμμα καταθέσεων και πληρωμών καρτών και καταναλωτικών δανείων της Τραπέζης με μετρητά άνευ φακέλου. Το 2006 ξεκίνησε η επέκταση του δικτύου Αυτόματων Κέντρων Πληρωμών. Ήδη λειτουργούν 28 Αυτόματα Κέντρα Πληρωμών σε καταστήματα της Τραπέζης στην Αττική και σε μεγάλες πόλεις της περιφέρειας, στα οποία έχει μεταφερθεί το 65% των συναλλαγών πληρωμής καρτών με μετρητά που διενεργούνταν στα ταμεία των εν λόγω καταστημάτων. Επίσης λειτουργεί όλα τα e-δίκτυα, όπως:

- **Alpha Web Banking,**
- **Alpha Line,**
- **Alpha Bank m-Banking,**
- **Alpha Phone Banking,**
- **Υπηρεσία Τηλεφωνικής Εξυπηρετήσεως (Call Center),**
- **Υπηρεσίες μαζικών εισπράξεων-πληρωμών με ηλεκτρονική διακίνηση αρχείων,**
- **Δικτυακή τοποθεσία της Τραπέζης (www.alpha.gr),**



Ο πρόεδρος του Ομίλου Alpha Bank Γιάννης Κωστόπουλος



# Έμφαση στα προϊόντα bancassurance



**Του Βασίλη Θεοχάρη**

**Γενικού Διευθυντή της Κύπρου Ζωής, Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου στην Ελλάδα**

Τα ασφαλιστικά προϊόντα έχουν φυσική θέση μέσα στο τραπεζικό κατάστημα, γιατί παρέχουν υπηρεσίες συμπληρωματικές προς τις τραπεζικές. Επιπλέον ο τραπεζικός πελάτης, με μια επίσκεψη στο τραπεζικό κατάστημα που τον εξυπηρετεί, μπορεί να έχει πρόσβαση και σε ασφαλιστικά προϊόντα, που του διατίθενται με την αξιοπιστία και το κύρος που αρμόζει.

Οι άξονες της στρατηγικής της τράπεζας Κύπρου σε ό,τι αφορά τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα ζωής είναι δύο.

Ο πρώτος άξονας αφορά στη δημιουργία και προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, που συνοδεύουν κάθε είδους δάνειο προς φυσικά πρόσωπα. Τα προϊόντα **Protection Plus** εξασφαλίζουν την εξόφληση του δανείου σε περίπτωση απώλειας ζωής ή και ανικανότητας του πιστούχου, απαλλάσσοντας έτσι τα οικεία πρόσωπα από οποιαδήποτε υποχρέωση. Σ' αυτήν την ομάδα υπάρχουν προϊόντα, όπως το Card Protector, που συνοδεύει πιστωτικές κάρτες, τα Protection Plus, που συνοδεύουν προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια, στεγαστικά δάνεια, επαγγελματικά κ.ο.κ.

Ο δεύτερος άξονας αφορά στη δημιουργία αυτόνομων προϊόντων, που δίνουν στους ενδιαφερόμενους τη δυνατότητα να επιτύχουν οικονομικούς στόχους υψηλής προτεραιότητας, όπως η εξασφάλιση πρόσθετης σύνταξης και η οικονομική αποκατάσταση παιδιών.

Η Κύπρου Ζωής έχει ήδη κινηθεί προς αυτήν την κατεύθυνση με δύο προϊόντα Unit Linked, τα **Κύπρου Προγραμματισμός Νέα Γενιά** και **Κύπρου Προγραμματισμός Σύνταξη**, τα οποία καλύπτουν δύο ιδιαίτερα συνειδητοποιημένες οικονομικές ανάγκες, όπως

## Κύπρου Ζωής

αυτήν της εξασφάλισης του παιδιού μέσω ενός συστήματος δημιουργίας κεφαλαίου για τις σπουδές ή την επαγγελματική αποκατάσταση-ξεκίνημά του, καθώς και αυτήν της εξασφάλισης ενός πρόσθετου εφάπαξ κεφαλαίου για τη σύνταξη ή για κάποιες μελλοντικές ανάγκες του πελάτη.

Τα προϊόντα Κύπρου Προγραμματισμός Σύνταξη και Κύπρου Προγραμματισμός Νέα Γενιά είναι ευέλικτα ως προς τις επιλογές τακτικών ή και έκτακτων καταβολών και διαρκειών και εύχρηστα, με δυνατότητα αυτοματοποιημένης χρηματοδότησης, με πάγιες εντολές σε τραπεζικό λογαριασμό ή κάρτα. Δεύτερον, είναι αποδοτικά και διαφανή, με τις ελάχιστες δυνατές επιβαρύνσεις μη αποδοτικών για τον πελάτη εξόδων, με υψηλό βαθμό αποθεματοποίησης των εισφορών τους και με δυνατότητα επιλογής επενδυτικού χαρτοφυλακίου. Οι σωρευτικές αποδόσεις τετραετίας των τριών επενδυτικών χαρτοφυλακίων, που έχουν σχεδιαστεί ειδικά γι' αυτά τα προγράμματα, κυμαίνονται σε υψηλά επίπεδα, όπως φαίνεται και στον πίνακα που ακολουθεί. Τρίτον, τα προϊόντα έχουν ασφαλιστικές καλύψεις Ζωής, Ανικανότητας και Σοβαρών Ασθενειών, που εξασφαλίζουν την επίτευξη του ζητούμενου στόχου ό,τι και αν συμβεί.

«Σωρευτική» Απόδοση / Δεκέμβριος 2001 - 2006

| Χαρτοφυλάκια Αποδόσεις | 4ετίας | 3ετίας | 2ετίας | Έτους |
|---|---|---|---|---|
| Απόδοσης | 15,05 | 8,73 | 4,66% | 2,12 |
| Ισορροπημένο | 30,17 | 16,88 | 11,00 | 4,8 |
| Δυναμικό | 51,22 | 28,98 | 23,00 | 9,23 |






COMMERCIAL value

Η COMMERCIAL Value είναι *μια από τις 10 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες* στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, πιστοποιημένη ως προς την φερεγγυότητά της από το διεθνή οίκο Fitch με βαθμό BB.

Μετοχικό Κεφάλαιο
62.421.533

Ενεργητικό (2005)
373.501.977

Χαρτοφυλάκιο
161.117.989

Αποζημιώσεις
77.085.000

Πρόβλεψη Κερδών
1.750.000

Αριθμός Πελατών
300.000

ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ
Βασ.Σοφίας 60, 115-28 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ: 210 63 89 200 FAX: 210 61 80 151

# Παίρνει άριστα

**«Υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης χαρακτηρίζουν την ING Πειραιώς, η οποία κατά τη διάρκεια των πέντε χρόνων δραστηριοποίησής της στο χώρο των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, έχει κατορθώσει να εισβάλει δυναμικά στη δεκάδα των καλύτερων και μεγαλύτερων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών Ζωής», τονίζει με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ο κ. Γιάννης Σηφάκης, Marketing & Sales Director της εταιρείας. Η ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ, με κύριο μέλημά της την προσφορά ολοκληρωμένων λύσεων και την αρτιότερη εξυπηρέτηση του πελάτη, προσφέρει πρωτοποριακά και ευέλικτα τραπεζικά και ασφαλιστικά προϊόντα και αυτή την περίοδο λανσάρει τη νέα έκδοση του πρωτοποριακού, για τα ελληνικά δεδομένα, επενδυτικού και συνταξιοδοτικού προϊόντος, του ING Πειραιώς 10**

**• Η ING Πειραιώς είναι μία εταιρεία που έχει κάνει αναμφισβήτητα γοργά βήματα ανάπτυξης στον κλάδο των τραπεζοασφαλειών. Ποια είναι η θέση της Εταιρείας σήμερα στην αγορά και τι είδους υπηρεσίες και προϊόντα προσφέρει;**

Όπως είναι γνωστό, η **ING Πειραιώς** ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 2002 και αποτελεί το αποτέλεσμα της στρατηγικής συμμαχίας του διεθνούς χρηματοοικονομικού κολοσσού ING και του Τραπεζικού Ομίλου Πειραιώς. Η **ING Πειραιώς** είναι μία εταιρεία, που κατά τη διάρκεια των πέντε χρόνων δραστηριοποίησής της στο χώρο των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, έχει κατορθώσει με σταθερά ανοδικά βήματα να εισβάλει δυναμικά στη δεκάδα των καλύτερων και μεγαλύτερων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών Ζωής.

Συγκεκριμένα, η **ING Πειραιώς,** σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα του 2006, βρίσκεται σήμερα στην **8η θέση**, ενώ είναι μία από τις τρεις ταχύτερα αναπτυσσόμενες bancassurance εταιρείες της χώρας μας.

Η **ING Πειραιώς** εστιάζει, κυρίως, στην ανάπτυξη και την προώθηση στην αγορά σύγχρονων (highly - sophisticated) προϊόντων ασφάλισης, επένδυσης και σύνταξης. Οι τρεις αυτοί άξονες, σε συνδυασμό με την απόλυτη διαφάνεια, η οποία διέπει τα προϊόντα μας, αποτελούν τη φιλοσοφία της Εταιρείας, η οποία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη στρατηγική και τη φιλοσοφία των δύο μετόχων, της ING και της Τράπεζας Πειραιώς.

Πιο συγκεκριμένα, στον τομέα των ατομικών προγραμμάτων, η **ING Πειραιώς** έχει σχεδιάσει τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, με πρωταρχικό σκοπό την κάλυψη των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών της Τράπεζας Πειραιώς και με φιλοσοφία και εμπορική πρακτική τέτοια, που να μπορούν εύκολα να αφομοιωθούν από το τραπεζικό δίκτυο πωλήσεων. Ακολουθώντας τη φιλοσοφία του bancassurance παρέχουμε αξιόπιστα προϊόντα, ανταγωνιστικά στην τιμή, απλά και εύκολα στην απόκτησή τους. Πηγαίνοντας σε ένα από τα 540 καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς ο πελάτης μπορεί να ενημερωθεί συνολικά για τις πιο πρωτοποριακές λύσεις και για τα πιο καινοτόμα προϊόντα διεθνούς εμβέλειας, που προτείνει η **ING Πειραιώς**, για τη συνταξιοδότηση, την αποταμίευση, την επένδυση και την πρόληψη της υγείας και να διαλέγει εκείνα τα προϊόντα, τα οποία ταιριάζουν καλύτερα στο δικό του τρόπο ζωής και στη δική του οικονομική θέση.

Παράλληλα, στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, η ING Πειραιώς Employee Benefits προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σ' όλο το φάσμα των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως μεγέθους, δημιουργώντας μέσα από ένα ειδικό σχεδιασμό εξελιγμένα προϊόντα και πρωτοποριακές υπηρεσίες, σύμφωνα πάντα με τις ιδιαιτερότητες και τη φύση κάθε επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα, παρέχουμε tailor - made Ομαδικά Προγράμματα ασφάλισης για την προστασία της ζωής, τη σύνταξη, τη Νοσοκομειακή και την Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη.

**• Ποια νέα προϊόντα λανσάρει η Εταιρεία στην αγορά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο;**

Αυτή την περίοδο η ING Πειραιώς λανσάρει τη νέα έκδοση του πρωτοποριακού, για τα ελληνικά δεδομένα, επενδυτικού και συνταξιοδοτικού προϊόντος, του **ING Πειραιώς 10**. Αξίζει να τονιστεί ότι το ING Πειραιώς 10 σημείωσε εξαιρετική πορεία κατά τη διάρκεια της πρώτης έκδοσής του τον Οκτώβριο. Η νέα έκδοση διατίθεται αποκλειστικά από τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς από **τις 2 Μαΐου έως τις 15 Ιουνίου 2007**.

Το **ING Πειραιώς 10,** έκδοση 2, αποτελεί μια σύγχρονη λύση μακροχρόνιας τοποθέτησης κεφαλαίων, με δυνατότητα υψηλών αποδόσεων χωρίς ρίσκο, που συνδέεται με ένα καλάθι 20 διεθνών μετοχών υψηλής κεφαλαιοποίησης, χαρακτηριζόμενες ως μετοχές χαμηλού ή μεσαίου ρίσκου. Βασικό πλεονέκτημά του είναι ένας εξελιγμένος μηχανισμός μνήμης των προηγούμενων ετήσιων αποδόσεων, που δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες πιθανών υπεραποδόσεων.

Πρόκειται για ένα προϊόν που προσφέρει **προστασία αρχικού κεφαλαίου** στη λήξη της επένδυσης, με την προοπτική πολύ θετικών αποδόσεων ακόμη και σε πτωτικές αγορές. Με τη λήξη του συμβολαίου δίνεται η δυνατότητα είσπραξης του κεφαλαίου, είτε ΕΦΑΠΑΞ για την εκπλήρωση μακροπρόθεσμων στόχων και επιθυμιών είτε με τη μορφή σύνταξης, δημιουργώντας ένα επιπλέον εισόδημα



*Ο Γιάννης Σηφάκης, Marketing & Sales Director της ING Πειραιώς*

και ικανοποιώντας με αυτό τον τρόπο μία επιτακτική ανάγκη της σύγχρονης εποχής. Το πρόγραμμα είναι ενιαίας καταβολής, με ελάχιστο ποσό επένδυσης 5.000 ευρώ και μέγιστο ποσό επένδυσης 100.000 ευρώ, και ο κάτοχός του απολαμβάνει σημαντικά προνόμια, όπως **ασφαλιστική κάλυψη και φοροαπαλλαγή**.

**• Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του συγκεκριμένου προϊόντος σε σχέση με τα προϊόντα του ανταγωνισμού;**

Με το **ING Πειραιώς 10**, έκδοση 2, στόχος μας ήταν να προσφέρουμε ένα προϊόν πρωτοποριακό για την ελληνική πραγματικότητα, το οποίο να μπορεί να ανταποκριθεί απόλυτα στις απαιτήσεις των Ελλήνων καταναλωτών και να αποτελεί μία μοναδική λύση στις ανάγκες τους, και εν τέλει το πετύχαμε!

Συγκεκριμένα, ένα από τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα αυτού του προϊόντος είναι η **εγγύηση του αρχικού κεφαλαίου** στη λήξη της επένδυσης, γεγονός που προσφέρει τη δυνατότητα μίας ασφαλέστερης επένδυσης, με προοπτική υψηλού κέρδους στο τέλος της δεκαετίας. Επιπλέον, η **μακροχρόνια τοποθέτηση κεφαλαίων** είναι ένα θετικό στοιχείο αυτού του προϊόντος, αν και πρόκειται για μια φιλοσοφία με την οποία δεν είναι ακόμη ιδιαίτερα εξοικειωμένο το ελληνικό αγοραστικό κοινό. Όμως, θεωρούμε ότι πρόκειται για μία διεθνή τάση, από την οποία η ελληνική αγορά δεν πρόκειται να μείνει αμέτοχη και, γνωρίζοντας σε βάθος αυτή την επενδυτική πρόταση, θεωρούμε ότι οφείλουμε να την παρέχουμε στους Έλληνες καταναλωτές. Είμαι απόλυτα σίγουρος ότι αυτή η φιλοσοφία της μακροχρόνιας τοποθέτησης κεφαλαίων θα αρχίσει να υιοθετείται πιο εύκολα από το ελληνικό κοινό· το απέδειξε, άλλωστε, και η πρώτη έκδοση του συγκεκριμένου προϊόντος, γιατί μόνο μέσα από μακροχρόνιες επενδύσεις επιτυγχάνονται με τον ασφαλέστερο τρόπο και υψηλές αποδόσεις!

Συμπερασματικά θα ήθελα να υπογραμμίσω ότι το **ING Πειραιώς 10,**

έκδοση 2, αποτελεί αναμφισβήτητα μια απόλυτα σύγχρονη επενδυτική λύση, η οποία υπόσχεται αυτό ακριβώς που μπορεί να πραγματοποιήσει, και σαφώς πρόκειται για μια από τις ανταγωνιστικότερες προτάσεις της αγοράς!

**• Ποια είναι η στρατηγική που θα ακολουθηθεί από την Εταιρεία το επόμενο διάστημα;**

Η ING Πειραιώς είναι μία εταιρεία που κατάφερε να βρίσκεται ανάμεσα στους πρώτους στο χώρο του bancassurance κάνοντας σημαντικά βήματα προόδου, κινούμενη με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης, μέσα σε μία ανταγωνιστική ασφαλιστική αγορά. Με αφετηρία τον άνθρωπο και με κύριο μέλημά της την προσφορά ολοκληρωμένων λύσεων και την αρτιότερη εξυπηρέτηση του πελάτη, η **ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ** αποβλέπει στο σχεδιασμό πρωτοποριακών και ευέλικτων τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων, που θα διατίθενται, τόσο μέσω του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς όσο και μέσω των χρηματοοικονομικών συμβούλων της ING. Ακολουθώντας, λοιπόν, τη φιλοσοφία της εποχής και τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή, η **ING Πειραιώς** με την πλήρη υποστήριξη της ING και της Τράπεζας Πειραιώς και με το έμπειρο στελεχικό δυναμικό της, διανεύομενη από αξίες όπως η διαφάνεια, η αξιοπιστία και το κύρος, στοχεύει στην ενίσχυση της θέσης της στον ασφαλιστικό χάρτη ως μία από τις ηγετικές bancassurance εταιρείες. Στόχος της **ING Πειραιώς**, επιπλέον, είναι η δημιουργία και η προσφορά, μέσα από το δίκτυο της Τράπεζας Πειραιώς, πρωτοποριακών τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων νέας γενιάς, που θα ανταποκρίνονται με τον καλύτερο τρόπο στις ανάγκες των πελατών για ασφάλιση, επένδυση και σύνταξη, καθώς και η ουσιαστική ενδυνάμωση του χαρτοφυλακίου των Ομαδικών Ασφαλίσεων της ING Πειραιώς Employee Benefits.

**• Πώς σχολιάζετε τη ραγδαία ανάπτυξη του bancassurance στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια;**

Τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη του bancassurance έχει διαμορφώσει διαφορετικά το σκηνικό της ιδιωτικής ασφάλισης, διότι έχει ενισχύσει σημαντικά τον ανταγωνισμό, αποτελώντας το βασικό άξονα για τη δημιουργία νέων, εξελιγμένων προτάσεων για τον καταναλωτή.

Το σημαντικό πλεονέκτημα στον τομέα αυτό αποτελεί η ίδια η Τράπεζα και πιο συγκεκριμένα το τραπεζικό κατάστημα. Σήμερα το τραπεζικό κατάστημα έχει αποκτήσει ένα σημαντικό ρόλο στη συνείδηση του πελάτη, εφόσον αποτελεί ένα σημείο *one - stop - shop* για την κάλυψη των τραπεζικών, ασφαλιστικών και επενδυτικών απαιτήσεών του. Ο σύγχρονος πελάτης επιθυμεί, δηλαδή, πηγαίνοντας στο τραπεζικό κατάστημα να μπορεί να καλύψει τις χρηματοοικονομικές του ανάγκες και να εξασφαλίσει τις πιο αποδοτικές προτάσεις **άμεσα, γρήγορα**, αλλά ταυτόχρονα, **σίγουρα** και **αποτελεσματικά**. Συμπερασματικά θα ήθελα να τονίσω ότι οι τραπεζικοί όμιλοι, πρωτοπόρος των οποίων υπήρξε η Τράπεζα Πειραιώς, προωθούν με μεγάλη επιτυχία τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα νέας γενιάς, γιατί πρόκειται για προϊόντα σχεδιασμένα κατά τέτοιο τρόπο που αγγίζουν την τραπεζική φιλοσοφία

**Είμαι απόλυτα σίγουρος ότι αυτή η φιλοσοφία της μακροχρόνιας τοποθέτησης κεφαλαίων θα αρχίσει να υιοθετείται πιο εύκολα από το ελληνικό κοινό· το απέδειξε, άλλωστε, και η πρώτη έκδοση του συγκεκριμένου προϊόντος**

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



Νέο όνομα, η ίδια σιγουριά!

ACTIVA Insurance

Αυτό είναι το νέο όνομα και σήμα της CGU Insurance

**Σύγχρονο,** όπως τα εξαιρετικά ασφαλιστικά μας προϊόντα.
**Δυναμικό,** όπως τα εντυπωσιακά μας αποτελέσματα και οι υψηλοί δείκτες της φερεγγυότητάς μας.
**Φιλικό,** όπως η αξεπέραστη εξυπηρέτηση που προσφέρουμε στους πελάτες μας.

Το νέο μας όνομα συνεχίζει την ιστορία 138 χρόνων συνεπούς παρουσίας μας στην Ελλάδα.
Συμβολίζει τη μόνιμη δέσμευσή μας για υπηρεσίες υψηλής αξίας προς τους ασφαλισμένους μας.
Εκφράζει την επιμονή μας στη διαρκή αναζήτηση της τελειότητας.
Συνοψίζει τις τέσσερις βασικές αξίες που χαρακτηρίζουν τη λειτουργία μας: ακεραιότητα, αποδοτικότητα, προοδευτικό πνεύμα και ομαδική δουλειά.

**Βασικοί Οικονομικοί Δείκτες** (στοιχεία 2006)

| | |
|---|---|
| Περιθώριο Φερεγγυότητας | 365% του απαιτούμενου |
| Κάλυψη Ασφαλιστικής Τοποθέτησης | 148% της απαιτούμενης |
| Τεχνικά Αποθέματα | Υπερδιπλάσια του μέσου όρου της αγοράς |
| Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων | 24,6% |

**Activa Insurance** Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνδεδεμένη Επιχείρηση του Βρετανικού Ασφαλιστικού Ομίλου Aviva plc
www.activa.gr
Λεωφόρος Κηφισιάς 42 151 25 Μαρούσι Τηλέφωνο 210 6306800 Fax 210 6306888
Ίωνος Δραγούμη 5 546 25 Θεσσαλονίκη Τηλέφωνο 2310 567390 Fax 2310 565393

# Στόχος οι τρεις πρώτες θέσεις

**Στη δυναμική ανάπτυξη της Alpha Ασφαλιστικής, μέσα στους κόλπους του γαλλικού Ομίλου AXA, ήταν αφιερωμένο το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο ΑΚΣ ΠΟΡΤΟ ΧΕΛΙ, κατά τη διάρκεια του οποίου πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των κορυφαίων στελεχών πωλήσεων των συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής.**

Την έναρξη των εργασιών έκανε ο Γενικός Διευθυντής, κ. **Ν. Γιαννούλας**, ο οποίος αρχικά καλωσόρισε όλους τους συνέδρους και συνεχάρη τους συνεργάτες για την επιτυχία τους την προηγούμενη χρονιά. Ο κ. Γιαννούλας έκανε σύντομη αναδρομή στην πορεία της Alpha Ασφαλιστικής το 2006 και στα οικονομικά της αποτελέσματα και παρουσίασε στους συνέδρους τον νέο CEO κ. E. Kleijnen και τους ενημέρωσε για την ένταξη της Εταιρείας στο γαλλικό χρηματοοικονομικό όμιλο AXA.

Ο CEO της Alpha Ασφαλιστικής, κ. **Eric Kleijnen,** παρουσίασε το γαλλικό όμιλο AXA. Κάνοντας ιστορική αναδρομή, αναφέρθηκε στην πορεία της AXA και κατέδειξε τα στάδια αναπτύξεώς της σε παγκόσμιο χρηματοοικονομικό γίγαντα. Αναφέρθηκε στην επιχειρησιακή υπεροχή, που βασίζεται στην αφοσίωση των δικτύων διανομής και του προσωπικού, και στις προτεραιότητες του Ομίλου που είναι η καινοτομία στα προϊόντα, η ποιότητα των υπηρεσιών και η βελτίωση της τεχνικής προσεγγίσεως.

Στη συνέχεια αναφέρθηκε στις προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς, οι οποίες ξεπερνούν κατά πολύ τον ευρωπαϊκό μέσο όρο και εξήγησε ότι η AXA επέλεξε την Alpha Ασφαλιστική για την οικονομική της φερεγγυότητα, την καλή εικόνα τόσο του προσωπικού όσο και των δικτύων διανομής και την ποιότητα των προϊόντων της. Δεν παρέλειψε επίσης να μιλήσει για την πλεονεκτική συνεργασία με την Alpha Bank.

Ολοκλήρωσε την ομιλία του θέτοντας το βασικό του στόχο, σύμφωνα με τον οποίο η Alpha Ασφαλιστική πρέπει να αναδειχθεί σε μία από τις τρεις μεγαλύτερες ασφαλιστικές στην Ελλάδα και να γίνει η προτιμώμενη εταιρεία των πελατών, των δικτύων διανομής, του προσωπικού και των μετόχων έως το 2012. Η επόμενη ημέρα του συνεδρίου ξεκίνησε με το πάνελ των Διευθυντών της Alpha Ασφαλιστικής. Αρχικά, ο κ. **Α. Μπάρδας**, Διευθυντής Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών, ανέπτυξε τον τριπλό στόχο της Εταιρείας, που είναι η βελτίωση της αποδοτικότητας, η ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη και η αξιοποίηση των δυνατοτήτων των συνεργατών.

Επισημαίνοντας ότι, κατόπιν έρευνας στην Ελλάδα, 8 στις 10 κατοικίες και 3 στις 5 επιχειρήσεις είναι ανασφάλιστες και οι μισές από τις ασφαλισμένες κατοικίες και επιχειρήσεις είναι υπασφαλισμένες, τόνισε ότι η δυνατότητα αναπτύξεως της παραγωγής είναι μεγάλη.

Στη συνέχεια, ο κ. **Π. Λεόπουλος**, Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, αναφέρθηκε στη σημαντική συμβολή του Agency System στην προώθηση των ασφαλιστικών εργασιών, σε σχέση με τα εναλλακτικά δίκτυα. Επίσης, ανέπτυξε την αναγκαιότητα







αυξήσεως της παραγωγής και της στροφής του Agency System και στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, μέσω του συστήματος διασταυρούμενων πωλήσεων (cross-selling).

Σε σύνδεση με την ομιλία του κ. Λεόπουλου, η κα **Φ. Βαρελά**, Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Agency System, κατέδειξε την ποιότητα και την ποσότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών από το κέντρο εξυπηρέτησης πελατών της Εταιρείας, τόσο μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας όσο και απευθείας σε πελάτες, που προσέρχονται στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας.

Ο κ. **Α. Βανδώρος**, Διευθυντής Πωλήσεων, Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης, μίλησε για τα χαρακτηριστικά του επιτυχημένου ασφαλιστικού συμβούλου, όπως είναι η αυτοεκτίμηση, η καλή γνώση των προϊόντων, η ειλικρίνεια, ο σεβασμός και η αφοσίωση στην εξυπηρέτηση του πελάτη, η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και το πλήθος των αποζημιώσεων που έχει δώσει.

Ο κ. **Α. Καρακώστας**, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, ανέλυσε τα βασικά οικονομικά μεγέθη της Εταιρείας για το 2006 και κατέδειξε μέσω οικονομικών δεικτών την ευρωστία της Alpha Ασφαλιστικής (αύξηση κερδοφορίας, αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων, επενδύσεις, παραγωγικότητα, ύψος καταβληθέντων αποζημιώσεων).

Ο κ. **Π. Καυκάς**, Αναπληρωτής Διευθυντής Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών, μίλησε για την Ασφάλιση της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Σημείωσε ότι η Εταιρεία είχε προνοήσει εδώ και αρκετά χρόνια να καλύψει τους ασφαλιστικούς συνεργάτες της (τόσο τα μέλη του Agency, όσο και τους ελεύθερους ασφαλιστικούς πράκτορες) με ομαδικό ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, για τις επαγγελματικές δραστηριότητές τους με την Alpha Ασφαλιστική.

Τις θέσεις τους ανέπτυξαν και οι συνεργάτες της Εταιρείας. Ο κ. **Ι. Λουκανίκας**, Unit Manager και συνεργάτης από το 1982, αναφέρθηκε στην ανάγκη πολύ καλής γνώσης των προϊόντων που προωθούν οι συνεργάτες και στο σωστό service προς τους πελάτες για αποτελεσματικές πωλήσεις και χαρακτήρισε τον ασφαλιστή «μοναχικό καβαλάρη» που δίνει μάχη με όπλα και δύναμη τους όρους του συμβολαίου που πουλάει και την ειλικρίνειά του προς τον πελάτη.

Ο κ. **Δ. Κότσιφας**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος από το 1998, ανέπτυξε τα συστατικά της επιτυχημένης πώλησης, που είναι: α) η αγάπη προς το συνάνθρωπο, μιας και το τιμώμενο πρόσωπο για κάθε συνεργάτη είναι ο πελάτης, β) η σωστή διαχείριση του χρόνου, γ) η γνώση και η εκπαίδευση ως τρόποι αυτοβελτιώσεως, δ) η ένταξη κάθε συνεργάτη σε μια ομάδα, ε) η αντιμετώπιση των αρνητικών επιρροών ως πρόκληση για περαιτέρω ανάπτυξη και στ) το service, «οι νέοι φίλοι είναι σαν το ασήμι, μα οι παλιοί σαν το χρυσάφι».

**Ο κ. Ν. Μιχελάκης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, επικεντρώθηκε στο service του πελάτη για την ανανέωση του αγοραστικού του ενδιαφέροντος. Υποστήριξε ότι όλοι οι πελάτες είναι δυνητικά υποψήφιοι να αγοράσουν και νέα προϊόντα. Το σωστό service λοιπόν, μπορεί να φέρει μεγάλο κομμάτι νέας παραγωγής και να βελτιώσει τους δείκτες crosselling.**

Οι κ. **Β. Μουντάκης**, πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής και συνεργάτης από το 1998 και κ. **Π. Φαραός**, Agency Manager και συνεργάτης από το 1992, ανέπτυξαν τους τρόπους στρατολογήσεως και τη σημασία της εντάξεως νέων συνεργατών



για την ενδυνάμωση κάθε ομάδας.

Τη δεύτερη ημέρα του ετήσιου συνεδρίου, έκλεισε ο κ. **Γ. Αυλωνίτης**, καθηγητής Μάρκετινγκ και Διευθυντής σπουδών του μεταπτυχιακού προγράμματος στο Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας, του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Η ομιλία του εστιάστηκε στον πελάτη, σημειώνοντας ότι πρέπει να ακούμε τόσο τον ικανοποιημένο, όσο και τον απογοητευμένο πελάτη για να βελτιωνόμαστε. Οι συνεργάτες δεν πουλάνε μόνο, αλλά εκπαιδεύουν τον πελάτη και διαμορφώνουν την ασφαλιστική του συνείδηση, σημείωσε χαρακτηριστικά και μίλησε για τη βαρύτητα που πρέπει να δίνουμε στην ποιότητα εξυπηρετήσεως του πελάτη, στοιχείο που διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό.

Η κ. **Α. Πέτσα**, δικηγόρος της Εταιρείας, ανέλυσε την απαιτούμενη διαφύλαξη των ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων, για την εύρυθμη λειτουργία της Εταιρείας και την αποφυγή προβλημάτων, ενώ ο κ. **Δ. Μπουραντάς**, καθηγητής Μάνατζμεντ και Διευθυντής των μεταπτυχιακών προγραμμάτων Διοίκησης Επιχειρήσεων και Διοίκησης Ανθρωπίνων Πόρων στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ανέπτυξε το θέμα της ηγεσίας και της αυτο-ηγεσίας για διαρκή επιτυχία. Περιέγραψε τα χαρακτηριστικά της αποτελεσματικής ηγεσίας και επικεντρώθηκε στους τρόπους, με τους οποίους ο ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να γίνει επιτυχημένος ηγέτης, να κερδίζει την εμπιστοσύνη του πελάτη, να μιλάει στην καρδιά και στο μυαλό του, να ασκεί επιρροή, να πείθει, να είναι διαφορετικός και να ξεχωρίζει. Ο κ. Μπουραντάς κατέληξε με τη ρήση του Jack Welch «Πρέπει απλά να το θέλεις».

Τέλος ολοκληρώνοντας τις εργασίες του συνεδρίου, ο κ. **Eric Kleijnen**, επανέλαβε ότι η Εταιρεία θα πρέπει μέσα στα επόμενα έτη να επιτύχει αύξηση παραγωγής και ανάπτυξη κερδοφορίας, ώστε να γίνει η Alpha Ασφαλιστική η προτιμώμενη εταιρεία έως το 2012.

## Συνέδριο και Βραβεύσεις 2007

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 80% - 84,99%**
1. Τζανέτης Παναγιώτης, 2. Ντερμπεντέρης Νικόλαος, 3. Μπόνια Παρασκευή, 4. Ηλίας Ελευθέριος, 5. Θεοχάρη Δήμητρα, 6. Αρσενος Κωνσταντίνος, 7. Βενετσάνος Γεώργιος, 8. Καραγιάννης Γεώργιος, 9. Κυριακού Δήμητρα, 10. Αγγελοκωστόπουλος Απόστολος, 11. Σπινάρη Ειρήνη, 12. Βρεττόπουλος Παναγιώτης, 13. Σκαλτσάς Ευστάθιος, 14. Παπαδόπουλος Δημήτριος, 15. Κορμανιώτης Δημήτριος, 16. Πατρίκιος Γρηγόριος-Γεώργιος, 17. Κοντολέων Παναγιώτης, 18. Καλογεράς Αλέξιος, 19. Κυρίτσης Ευθύμιος

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 80% - 84,99%**
20. Γκούμας Ευάγγελος, 21. Σκλάβος Σπυρίδων, 22. Κοτσυφά Ελένη, 23. Μπαγουρδής Μιχαήλ, 24. Τσουρδίνη Αναστασία, 25. Ζαμάνης Μιχαήλ

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 80% - 84,99%**
26. Δημοπούλου Λεμονιά, 27. Καισίδης Διονύσιος, 28. Μαυρουδή Βασιλική, 29. Μυρσίνης Αστέριος, 30. Πιερράκου Αικατερίνη, 31. Πλαρα Χριστίνα, 32. Νικολακοπούλου Χαραλαμπία, 33. Παλαβρατζής Νικόλαος

**Διατηρησιμότητα Συντονιστή. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 80%-84,99%**
1. Αμιλλης Νικόλαος, 2. Δαμαλίτης Αργύριος, 3. Στελλίου Ελένη, 4. Παπακώστας Κωνσταντίνος, 5. Αθυρίδης Ιωάννης

**Διατηρησιμότητα Συντονιστή**
1. Μπλαντεμης Νικόλαος

**Ασημένια Ασφαλιστικού Συμβούλου**
1. Καραμπίνα Αρετή, 2. Γκούμας Ευάγγελος, 3. Χριστοπούλου Φωτεινή, 4. Τσαπαρας Σπυρίδων, 5. Σωτηρόπουλος Χρήστος, 6. Σκλάβος Σπυρίδων, 7. Μαρουλα Παρασκευή, 8. Βαγιανός Δημήτριος

**Ασημένια Ασφαλιστικού Συμβούλου**
9. Καραγιάννης Γεώργιος, 10. Μπόνια Παρασκευή, 11. Ντερμπεντέρης Χρήστος, 12. Πιπερης Ιωσήφ, 13. Κουνελάκης Ιωάννης, 14. Αλαγιάννη Ελένη, 15. Καρβούνη Ειρήνη, 16. Καραόγλου Ηλίας, 17. Ανεστης Ιωάννης, 18. Αμιλλης Νικόλαος, 19. Καισίδης Διονύσιος, 20. Ανδρεοπούλου Ουρανία, 21. Φωτοπούλου Μαρία, 22. Μουρούτσος Πέτρος, 23. Σακλιάς Βασίλειος, 24. ΣπυρίδηςΣπυρίδωνας, 25. Σκαλτσάς Ευστάθιος, 26. Οντου Αικατερίνη, 27. Μυρσίνης Αστέριος, 28. Πιερράκου Αικατερίνη

**Ασημένια Ασφαλιστικού Συμβούλου**
29. Γενναιόπουλος Χρήστος, 30. Παπαδοπούλου Διονυσία, 31. Αποστολίδου Αικατερίνη, 32. Μπακομήτρος Απόστολος, 33. Καρακασίδης Ιωάννης

**Ασημένια Βοηθού Συντονιστή**
1. Τσαμαδιάς Λάμπρος, 2. Καψιωχα Κων/να, 3. Πλιατά Άννα, 4. Καλογεράς Κωνσταντίνος, 5. Φιλίππου Απόστολος, 6. Θηραίος Ιάκωβος, 7. Αθυρίδης Ιωάννης



**Ασημένια Συντονιστή**
1. Πικεας Βασίλειος

**Ασημένια Επόπτη**
1. Αργυρακος Αντώνιος
2. Μανουαχ Μωυσής

**Limra**
1. Αντωνίου Γεώργιος, 2. Βασιλάκη Αικατερίνη, 3. Καραΐσκος Παναγιώτης

**Χρυσά Ασφαλιστικού Συμβούλου**
1. Μαυρουδή Βασιλική, 2. Κοτενίδου Δέσποινα, 3. Παπαδόπουλος Χρήστος, 4. Σαμουτη Χαρούλα, 5. Τζεκάκη Φωτεινή, 6. Αρσενος Κωνσταντίνος, 7. Μιχελάκης Νικόλαος, 8. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, 9. Δαμαλίτης Αργύριος, 10. Θηραίου Ελευθερία, 11. Σισμανίδου Παρθένα, 12. Νικολόπουλος Γεώργιος, 13. Καλογεράς Αλέξιος, 14. Ρακοβίτης Κωνσταντίνος, 15. Κοντολέων Παναγιώτης

**Χρυσά Ασφαλιστικού Συμβούλου**
16. Πολυκανδριώτου Ευαγγελία, 17. Καραΐσκος Απόστολος, 18. Πρέντζα Μανθούλα, 19. Τσιβούλης Ανδρέας

**Χρυσά Βοηθού Συντονιστή**
1. Δημάτος Λεωνίδας, 2. Βαλλάς Ιωάννης, 3. Παπακώστας Κωνσταντίνος, 4. Δαμαλίτης Αργύριος







**Χρυσά Συντονιστή**
1. Μπτσάκης Ευάγγελος, 2. Καρανικολός Νικόλαος

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 85% και άνω**
1. Τσαγκαδάς Ιωάννης, 2. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, 3. Μαυροματάκης Γεώργιος, 4. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 5. Κουνελάκης Ιωάννης, 6. Βαλλας Ιωάννης, 7. Πιπερης Ιωσήφ, 8. Παναγιωτακοπούλου Κων/να, 9. Σταματίου Ευάγγελος, 10. Δαμαλίτης Αργύριος, 11. Μιχελάκης Νικόλαος, 12. Κατσουνάκη Ειρήνη, 13. Γεωργιόπουλος Χρήστος

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 85% και άνω**
14. Οικονόμου Στέλλα, 15. Τσίτρα Ελένη, 16. Μπάτσιος Αχιλλέας, 17. Παπαδόπουλος Χρήστος, 18. Παπανικολάου Παναγιώτα, 19. Σαμούτη Χαρούλα, 20. Σπυριδωνίδης Δημήτριος, 21. Χατζοπούλου Ευδοκία, 22. Ευκαρπίδης Γεώργιος, 23. Κυριατζής Θεόδωρος, 24. Καραόγλου Ηλίας 25. Κοτενίδου Δέσποινα, 26. Τσιόκος Γρηγόριος, 27. Αφεντούλης Ιωάννης, 28. Τζεκάκη Φωτεινή, 29. Γαϊτατζή Ειρήνη

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 85% και άνω**
30. Κατσαρός Σπυρίδων, 31. Κοτσιφάς Δημήτριος, 32. Καραμπίνα Αρετή, 33. Γκοβάς Κυριάκος, 34. Γαλάκος Βασίλειος, 35. Πρέντζα Μανθούλα, 36. Βασιλειάδη Αγγελική, 37. Ζουλινάκη Στυλιανή, 38. Καινούργιου Αμαλία, 39. Τσαπαράς Σπυρίδων, 40. Ξένος Κυριάκος, 41. Στβαχτοπούλου Παναγιώτα, 42. Ζαχαρόγιαννη Αντωνία, 43. Βαγιανός Δημήτριος, 44. Καραΐσκος Απόστολος, 45. Ρασσιάς Ευάγγελος, 46. Κουτσοδόντης Αντώνιος, 47. Κλαμπατσέα Αναστασία, 48. Καλογερόπουλος Αριστογείτων, 49. Σαρρή Αντιγόνη, 50. Γερομουσταλάκης Ανδρέας, 51. Κατσαρός Κωνσταντίνος, 52. Γεωργούλιας Ασημάκης

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 85% και άνω**
53. Ρακοβίτης Κωνσταντίνος, 54. Κολπτα Σοφία, 55. Ζωγράφος Οδυσσέας, 56. Σιαρρέ Μαρία, 57. Μπακομήτρος Απόστολος, 58. Παυλίδης Νικόλαος, 59. Σμέρος Αθανάσιος, 60. Αποστολίδου Αικατερίνη, 61. Βιτάλης Λεωνίδας, 62. Τζβαρίδης Γεώργιος, 63. Φωτοπούλου Μαρία, 64. Ανδρεοπούλου Ουρανία, 65. Χατζηαποστόλου Κωνσταντίνος, 66. Παπαγιωτακοπούλου Μελπομένη, 67. Οντου Αικατερίνη, 68. Γκανιός Ηρακλής, 69. Λύτρας Γεώργιος, 70. Καψιωχα Ελένη, 71. Τασιόπουλος Αλέξανδρος, 72. Τσιβούλης Ανδρέας,

**Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικών Συμβούλων. Ποσοστό Διατηρησιμότητας 85% και άνω**
73. Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, 74. Γενναιόπουλος Χρήστος, 75. Παπαδοπούλου Διονυσία, 76. Καρακασίδου Φρειδερίκη, 77. Ποντίκης Πέτρος, 78. Μουρούτσος Πέτρος, 79. Σακλιάς Βασίλειος, 80. Παπαδόπουλος Σταύρος



**Διατηρησιμότητα Βοηθού Συντονιστή. Ποσοστό διατηρησιμότητας 85% και άνω**
1. Καραΐσκος Κωνσταντίνος, 2. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 3. Γεωργούλιας Ασημάκης, 4. Νταή Κων/να, 5. Βαλλα Ειρήνη, 6. Τσίτρα Ελένη

**Αδαμάντινα Ασφαλιστικού Συμβούλου**
1. Αντωνίου Γεώργιος, 2. Βασιλάκη Αικατερίνη, 3. Γαϊτατζή Ειρήνη, 4. Φιλιππίδου Μαρία, 5. Ρασσιάς Ευάγγελος, 6. Κατσαφλιακα Ασπασία, 7. Καραΐσκος Παναγιώτης, 8. Κοτσιφάς Δημήτριος, 9. Λύτρας Γεώργιος, 10. Ζαμάνης Μιχαήλ, 11. Πατρίκιος Γρηγόριος, 12. Κουτσοδόντης Αντώνιος, 13. Τσαγκαδάς Ιωάννης, 14. Τασιόπουλος Αλέξανδρος, 15. Ζουλινάκη Στυλιανή, 16. Καψιωχά Ελένη, 17. Γκανιός Ηρακλής, 18. Βιτάλης Λεωνίδας, 19. Οικονόμου Στέλλα, 20. Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, 21. Μαγαλιού Ελένη, 22. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 23. Τζανέτης Παναγιώτης, 24. Δημοπούλου Λεμονιό, 25. Κατσαρός Σπύρος, 26. Βρεττόπουλος Παναγιώτης, 27. Παπανικολάου Παναγιώτα

**Αδαμάντινα Ασφαλιστικού Συμβούλου**
28. Παπαδόπουλος Δημήτριος, 29. Μπάτσιος Αχιλλέας, 30. Θηραίου Μαρία, 31. Τσίτρα Ελένη

**Αδαμάντινα Βοηθού Συντονιστή**
1. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 2. Ζερδεβάς Νικόλαος, 3. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 4. Γεωργούλιας Ασημάκης, 5. Καραΐσκος Κωνσταντίνος, 6. Τσωλα Ευθυμία, 7. Αμιλλης Νικόλαος,

**Αδαμάντινα Βοηθού Συντονιστή**
8. Νταή Κων/να, 9. Μοαστηρίδης Χρήστος, 10. Λουκανικας Ιωάννης, 11. Τσίτρα Ελένη

**Αδαμάντινα Συντονιστή**
1. Φαραος Περικλής, 2. Μαρίνος Σπυρίδων, 3. Φιλιππίδης Χαρίτων, 4. Κόσσου Σταύρος, 5. Μπλαντέμης Νικόλαος, 6. Σιγάλας Επιφάνειος



**Αδαμάντινα Επόπτη**
1. Μουντάκης Βασίλειος, 2. Ντακόλιας Σπυρίδων, 3. Παυλίδης Αναστάσιος, 4. Φραγκάκος Μιχαήλ, 5. Χριστοδούλου Σωτήριος

**Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι Χαρτοφυλακίου**
1. Αντωνίου Γεώργιος, 2. Ρακοβίτης Κωνσταντίνος, 3. Σακλιάς Βασίλειος
**Πρώτοι Βοηθοί Συντονιστές Χαρτοφυλακίου**
1. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 2. Καλογεράς Κωνσταντίνος, 3. Ζερδεβάς Νικόλαος
**Πρώτοι Συντονιστές Χαρτοφυλακίου**
1. Σιγάλας Επιφάνειος, 2. Φαραός Περικλής, 3. Καρνικολός Νικόλαος
**Πρώτοι Επόπτες Χαρτοφυλακίου**
1. Φραγκάκος Μιχαήλ, 2. Μουντάκης Βασίλειος, 3. Ντακόλιας Σπυρίδων
**Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Διατηρησιμότητα**
1. Αντωνίου Γεώργιος, 2. Βασιλάκη Αικατερίνη, 3. Καραΐσκος Παναγιώτης
**Πρώτοι Βοηθοί Συντονιστές σε Διατηρησιμότητα**
1. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 2. Μοναστηρίδης Χρήστος, 3. Τσωλα Ευθυμία
**Πρώτοι Συντονιστές σε Διατηρησιμότητα**
1. Φαραός Περικλής, 2. Μαρίνος Σπύρος, 3. Κόσσου Σταύρος
**Πρώτοι Επόπτες σε Διατηρησιμότητα**
1. Μουντάκης Βασίλειος, 2. Παυλίδης Αναστάσιος
**Πρώτος Βοηθός Συντονιστή σε Απόλυτα Ασφάλιστρα**
1. Ζερδεβάς Νικόλαος

**Οι πρώτοι των πρώτων**
**Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος**
Αντωνίου Γεώργιος
**Πρώτος Βοηθός Συντονιστή**
Αγγελόπουλος Μαρίνος
**Πρώτος Συντονιστής**
Φαραος Περικλής
**Πρώτος Επόπτης**
Μουντάκης Βασίλειος

# AKS Conference Centre

Πρότυπο χώρο για τη διεξαγωγή εκδηλώσεων, όπως συνέδρια, επαγγελματικές συναντήσεις, παρουσιάσεις προϊόντων, ειδικές και επιστημονικές εκδηλώσεις, σεμινάρια, κοινωνικές εκδηλώσεις και εκθέσεις, αποτελεί το συνεδριακό κέντρο AKS Conference Centre, στο Πόρτο Χέλι Αργολίδας, με συνολική επιφάνεια 14.000 τ.μ., σε δύο επίπεδα, όπου κυριαρχεί απέριττη πολυτέλεια και υψηλή αισθητική. Συμβαδίζοντας με την ταχεία ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού σε παγκόσμιο επίπεδο, εντυπωσιάζει με την αυτοτέλεια και τη λειτουργικότητά του, όσο και με τη μαγευτική τοποθεσία του. Συνολικά διατίθενται 18 αίθουσες, οι οποίες διαμορφώνονται βάσει των αναγκών του οργανωτή του συνεδρίου ή της εκδήλωσης.



Ειδικότερα, η κεντρική αίθουσα πολλαπλών χρήσεων φιλοξενεί συνέδρια έως και 700 ατόμων. Παράλληλα υπάρχει η δυνατότητα διαχωρισμού του χώρου σε τρεις αυτόνομες αίθουσες ανάλογα με τις ανάγκες των οργανωτών και διαθέτει υποδειγματική ηχομόνωση, καμπίνες διερμηνείας, ενώ υποστηρίζεται από προηγμένο οπτικοακουστικό εξοπλισμό.

Στο επίπεδο της κεντρικής αίθουσας βρίσκεται επιπλέον μία αίθουσα χωρητικότητας 200 συνέδρων, η οποία διακρίνεται για τη φωτεινότητά της και μπορεί να διασπαστεί σε τέσσερις μικρότερες αίθουσες, ιδανικές για ολιγομελή επαγγελματικά γεύματα, συναντήσεις και μικρές δεξιώσεις.

Επιπλέον στον πρώτο όροφο βρίσκονται μικρότερες αίθουσες συσκέψεων, καθώς και οι χώροι εστίασης.

Το Business Centre εντός του συνεδριακού κέντρου προσφέρει υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, δυνατότητα πρόσβασης στο internet, ενοικίασης φορητών υπολογιστών, φαξ και κινητών τηλεφώνων. Το συνεδριακό διαθέτει ασφαλή εσωτερικό χώρο στάθμευσης για 170 αυτοκίνητα, ενώ η αίθουσα του ημιώροφου μπορεί να αξιοποιηθεί ανάλογα με τις ανάγκες της διοργάνωσης και των συνέδρων, χρησιμοποιώντας κάθε φορά τον κατάλληλο εξοπλισμό, σύμφωνα με το πλάνο του διοργανωτή. Μπορεί να χρησιμεύσει ως χώρος χαλάρωσης, αίθουσα lounge για ένα απεριτίφ ή σάλα για καφέ, καθώς και ως χώρος για μια παράλληλη με το συνέδριο παρουσίαση, με διαφημιστικά stands κ.ο.κ. Σημειώνεται τέλος ότι η διαμονή και η διατροφή των συνέδρων και όλων των επισκεπτών υποστηρίζεται από τις πλήρως ανακαινισμένες ξενοδοχειακές μονάδες της επιχείρησης, πρώτης κατηγορίας, στο Πόρτο Χέλι.

**ASK Πόρτο Χέλι**

- 450 εξοπλισμένα δωμάτια και σουίτες
- Κυρίως συνεδριακή αίθουσα για 700 συνέδρους
- Βοηθητική αίθουσα για 200 συνέδρους
- 11 (syndicate) δωμάτια από 10-45 τ.μ.
- 1.200 τ.μ. εκθεσιακού χώρου
- Business Centre
- Υπερσύγχρονος οπτικοακουστικός εξοπλισμός
- Χώρος υπόγειου parking για 170 αυτοκίνητα
- Ανοιχτό κατά τη διάρκεια όλου του χρόνου




AKSHOTELS

PORTO HELI
CONFERENCE CENTRE

PELOPONNESE • GREECE



mozaik.com

## Fun business, serious pleasure.

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

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

*One event.*
*Make it eventful!*

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

# Οι executive producers της Generali Life

## Δύο βετεράνοι του θεσμού, ο Γιάννης Γιαννουρής και ο Σταμάτης Ψυλλάς μιλούν στο ασφαλιστικό «ΝΑΙ»

**Έχουν συνδέσει την επιτυχημένη επαγγελματική τους πορεία με τον όμιλο Generali και με έννοιες όπως αξιοπιστία, φερεγγυότητα, ποιότητα. Έννοιες και αρχές που υλοποιεί και η Generali στην ανάπτυξη του Agency System τιμώντας και επιβραβεύοντας τους επαγγελματίες ασφαλιστές, το ήθος τους, την συνέπειά τους, το πάθος τους για προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, καθώς και αυξημένες ποιοτικά υπηρεσίες και προϊόντα.**
**Οι Executive Producers, οι κορυφαίοι σε επιδόσεις ασφαλιστές της Εταιρείας.**

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι Γιάννης Γιανουρής και Σταμάτης Ψυλλάς για μία ακόμη χρονιά βρίσκονται στην κορυφή της πυραμίδας των επιτυχημένων ασφαλιστικών συμβούλων της Generali, στον κύκλο των Executive Producers της Εταιρείας. Ενός θεσμού ο οποίος δημιουργήθηκε από την Generali στο πλαίσιο της στρατηγικής της που αποσκοπεί στη δημιουργία ενός ποιοτικού δικτύου ε-


Σταμάτης Ψυλλάς

παγγελματιών συνεργατών που θα διακατέχεται από αίσθημα ευθύνης απέναντι στον ασφαλισμένο και την Εταιρεία.

Οι δύο ασφαλιστικοί σύμβουλοι, από τους πρώτους που εντάχθηκαν στο θεσμό, γεμάτοι ικανοποίηση βλέπουν βέβαια τον κύκλο των Executive Producers να μεγαλώνει κάθε χρόνο. Το 2007 ο κύκλος διευρύνθηκε με τη διάκριση τριών επιπλέον συνεργατών στο θεσμό αυτό. Πρόκειται για τους, Ανδρέα Γαλανό, Ελένη Ζωνομέση και Νίκο Τσώνο, οι οποίοι πλαισιώνουν τους παλαιότερους Γιάννη Γιανουρή, Σταμάτη Ψυλλά, Ελεάνα Κουκούλη, Νανά Κασίμου και Χαρούλα Τσαμπουράκη.

Ωστόσο αξίζει να δώσουμε το λόγο στους δύο ασφαλιστικούς συμβούλους, βετεράνους του θεσμού, να μας πουν δυο λόγια για το τι σημαίνει για τους ίδιους ο θεσμός των Executive Producers και η διάκριση αυτή. «Η ένταξή μου πριν 4 χρόνια στο θεσμό των Executive Producers αποτέλεσε ένα κορυφαίο γεγονός για την επαγγελματική μου εξέλιξη» λέει ο κ. Γιανουρής και προσθέτει με έμφαση: «Δεν άλλαξε κάτι όσον αφορά το κύρος της Εταιρείας με την οποία συνεργάζομαι. Η Generali ήταν πάντα χρηματοοικονομικός τιτάνας. Δεν άλλαξε κάτι όσον αφορά την






Σταμάτης Ψυλλάς,Ελένη Ζωνομέση, Νίκος Τσώνος, Ελεάνα Κουκούλη, Πάνος Δημητρίου (Διευθύνων Σύμβουλος Generali), Ανδρέας Γαλανός, Γιάννης Γιανουρής, Χαρούλα Τσαμπουράκη, Νανά Κασίμου


Γιάννης Γιανουρής

ποιότητα των προϊόντων που μπορώ να διαθέσω στους πελάτες μου. Η υψηλή διατηρησιμότητα δείχνει πως επέλεξαν το καλύτερο. Αυτό που άλλαξε είναι ότι τόσο οι ήδη ασφαλισμένοι όσο και οι υποψήφιοι πελάτες αισθάνονται την σιγουριά ότι συναλλάσσονται με τον επαγγελματία ασφαλιστή με τον οποίο μπορούν να μοιραστούν τα τωρινά ή μελλοντικά τους προβλήματα και να βρουν την ενδεδειγμένη λύση». Για τον κ. Γιανουρή «η Generali με τη δημιουργία του θεσμού των Executive Producers έδειξε σε όλη την ασφαλιστική αγορά την ιδιαίτερη σημασία που αποδίδει στο σύγχρονο επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο» Επίσης όπως τονίζει χαρακτηριστικά «αν και οι ασφαλιστές της Generali, πάντα αισθανόμαστε την Εταιρεία σαν δική μας οικογένεια, με το θεσμό των Executive Producers γίνεται ένα ακόμη βήμα γιατί ισχυροποιούνται περισσότερο αυτοί δεσμοί μέσω των παροχών που προβλέπονται από το σχετικό κανονισμό, δίνοντάς μας τη δύναμη για να συνεχίσουμε στο πολύ ενδιαφέρον αυτό επάγγελμα».

Ο κύριος Ψυλλάς, ασφαλιστικός σύμβουλος από το γραφείο της Χίου μας τόνισε ότι «η ένταξη ενός ασφαλιστικού συμβούλου στον κύκλο των Executive Producers είναι μία επιβράβευση των προσπαθειών του, αλλά και αναγνώρισης του επαγγελματισμού του, των γνώσεών του και της προσφοράς του προς την Εταιρεία και τον ασφαλισμένο. Ταυτόχρονα τον παρακινεί για ασταμάτητη προσπάθεια βελτίωσης, στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της εποχής μας.

Ο κ. Ψυλλάς όταν αποφάσισε να ασχοληθεί αποκλειστικά με την ασφάλιση, επέλεξε την Generali, μια εταιρεία με παράδοση, δύναμη και φαντασία, και μάλλον δικαιώθηκε. «Όπως αποδεικνύεται από την πολυετή ιστορία της στο χώρο, έχει την διορατικότητα και την ικανότητα να προλαβαίνει την κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων της, προσφέροντας το καλύτερο δυνατό», σημειώνει και προσθέτει ότι «Στην προσπάθεια της καλύτερης δυνατής εξυπηρέτησης των πελατών της, αναγνωρίζοντας τον παράγοντα άνθρωπο, με κριτήρια την ποιότητα, τη συνέχεια και τη συνεχή προσπάθεια των συνεργατών της, δημιούργησε το θεσμό του Executive Producer». Επισημαίνεται ότι η Generali με τον θεσμό των Executive Producers παρέχει στους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους σημαντικά κίνητρα και εφόδια που θα τους στηρίξουν σε μία επιτυχημένη καριέρα. Οι Executive Producers απολαμβάνουν πάγια μηνιαία αμοιβή, εταιρικό αυτοκίνητο, αναβαθμισμένο ομαδικό πρόγραμμα ασφάλισης και προσωπικό γραφείο.

Ο θεσμός των Executive Producers είναι ένας θεσμός επιβράβευσης των επίλεκτων, των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της Generali, οι οποίοι επιτυγχάνουν υψηλούς στόχους στους ποιοτικούς δείκτες που θέτει κάθε χρόνο η Εταιρεία, όπως είναι η διατηρισιμότητα των συμβολαίων, η υψηλή παραγωγικότητα, η συνέπεια και η αποτελεσματικότητα. Πρόκειται για ένα θεσμό που στόχο έχει επίσης να επιβραβεύσει όσους παραμένουν πιστοί στην καριέρα του ασφαλιστικού συμβούλου, στην Εταιρεία αλλά προπαντός πιστοί στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.


Νίκος Τσώνος, Ελένη Ζωνομέση, Ανδρέας Γαλανός

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

WWF

ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΣΟΥ

# Εσείς μπήκατε στο κλίμα;

**Η αλλαγή του κλίματος είναι υπόθεση όλων μας. Αυτό το μήνυμα επιθυμεί να προωθήσει η συνεργασία της περιβαλλοντικής οργάνωσης WWF Ελλάς και της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε μια κοινή προσπάθεια ευαισθητοποίησης των Ελλήνων στο πρόβλημα της κλιματικής αλλαγής. Στο πλαίσιο αυτό, η πρώτη πανελλαδική έρευνα κοινής γνώμης για την κλιματική αλλαγή, που πραγματοποιήθηκε με την ευγενική χορηγία της Εθνικής Ασφαλιστικής, καταδεικνύει τη στάση των Ελλήνων απέναντι σε αυτό το παγκόσμιο πρόβλημα: Ο Έλληνας πολίτης γνωρίζει ότι η αλλαγή του κλίματος οφείλεται σε ανθρωπογενείς δραστηριότητες και θεωρεί ότι η χώρα μας θα επηρεαστεί σε σημαντικό βαθμό από την κλιματική αλλαγή, με σοβαρές επιπτώσεις για την ύδρευση και την άρδευση.**

Σύμφωνα με την πλειονότητα των Ελλήνων πολιτών, η κλιματική αλλαγή θα επηρεάσει και την Ελλάδα σε μεγάλο βαθμό. Οι σημαντικότερες επιπτώσεις που θα βιώσουμε –σύμφωνα με τους πολίτες– είναι η μείωση των βροχοπτώσεων και η ξηρασία (56%), καθώς και η άνοδος της θερμοκρασίας (23%). Από τους τομείς της οικονομίας, η συντριπτική πλειονότητα των Ελλήνων (81%) θεωρεί ότι θα επηρεαστεί κυρίως η γεωργία, πολύ περισσότερο από τομείς, όπως ο τουρισμός, η βιομηχανία και το εμπόριο. Αν και μόλις το 58% των Ελλήνων δηλώνει πολύ ή αρκετά ενημερωμένο σχετικά με το θέμα, για την πληροφόρησή του εμπιστεύεται το τρίπτυχο «πανεπιστημιακή κοινότητα - μη κυβερνητικές οργανώσεις (ΜΚΟ) - ΜΜΕ», ενώ δείχνει ελάχιστη εμπιστοσύνη στην Ε.Ε. και τις κυβερνήσεις. Στις τελευταίες μάλιστα οι Έλληνες πολίτες (55%) καταλογίζουν το μεγαλύτερο μερίδιο ευθύνης για την αλλαγή του κλίματος και ταυτόχρονα δεν τις εμπιστεύονται για την επίλυσή του.



Αντίθετα θεωρούν ότι οι επιστήμονες είναι εκείνοι που μπορούν να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικότερα το πρόβλημα. Αντιλαμβάνονται, ωστόσο, ότι η λύση του προβλήματος είναι και στο χέρι τους και προτίθενται να προβούν στις ακόλουθες αλλαγές στις καθημερινές τους συνήθειες: μείωση κατανάλωσης ενέργειας στο νοικοκυριό (49%), αγορά ενεργειακά αποδοτικών συσκευών (38%), μείωση χρήσης Ι.Χ. (34%) και εγκατάσταση συστημάτων ΑΠΕ (32%). Από την πολιτεία ζητούν να εφαρμόσει αυστηρότερους ελέγχους στη βιομηχανία (37%), να δώσει κίνητρα για ΑΠΕ (30%), να εξοικονομήσει ενέργεια (12%) και να εισάγει φυσικό αέριο (12%). Ενδιαφέρον έχει το γεγονός ότι μόλις το 5% των Ελλήνων θεωρεί ότι η βελτίωση του δικτύου των μέσων μαζικής μεταφοράς είναι ο καλύτερος τρόπος για την αντιμετώπιση του προβλήματος. Τέλος, το 76% των Ελλήνων πιστεύει ότι οι ΜΚΟ μπορούν να παίξουν πολύ ή αρκετά σημαντικό ρόλο στην καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής, ενώ ένα ποσοστό 57% βλέπει θετικά τη συνεργασία ΜΚΟ και επιχειρήσεων.

Η εκστρατεία του WWF Ελλάς «Το κλίμα είναι στο χέρι σου» έχει ένα και μοναδικό σκοπό: την ενεργό συμμετοχή της Ελλάδας στον αγώνα για την αποτροπή της κλιματικής αλλαγής. «Οι Έλληνες αρχίζουν να συνειδητοποιούν την έννοια της προσωπικής ευθύνης απέναντι στο πρόβλημα, οφείλουν όμως να δραστηριοποιηθούν πολύ πιο ενεργά, τόσο σε ατομικό όσο και σε πολιτικό επίπεδο. Αυτός ακριβώς είναι ο στόχος μας: να προτείνουμε εφικτές λύσεις για να κινητοποιήσουμε τους πολίτες», δήλωσε ο Δημήτρης Καραβέλλας, Διευθυντής του WWF Ελλάς. Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δούκας Παλαιολόγος, τόνισε: «Δεν πρέπει να αφήσουμε αναξιοποίητες τις ευκαιρίες που μας δίνονται, ώστε να συμβάλλουμε στην ευαισθητοποίηση όλων των φορέων, αλλά και όλων των πολιτών, που μπορούν να εμπλακούν σε μία τέτοια, ιδιαίτερα σημαντική, προσπάθεια».

Η Εθνική Ασφαλιστική, η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, συμμετέχει ενεργά στην εκστρατεία του WWF Ελλάς, ως κύριος υποστηρικτής για δύο χρόνια, με την προτροπή «Μπες στο κλίμα». Κίνητρο για αυτήν την πολύπλευρη συνεργασία αποτελεί ο έντονος περιβαλλοντικός προβληματισμός της Εταιρείας, αλλά και η πίεση που θα υποστούν παγκοσμίως οι ασφαλιστικές εταιρείες, αν δε ληφθούν εγκαίρως τα κατάλληλα μέτρα καταπολέμησης της κλιματικής αλλαγής. «Η Εθνική Ασφαλιστική, με 117 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, πρωτοπορούσε πάντοτε σε θέματα κοινωνικής προσφοράς. Στη σημερινή εποχή κυρίαρχο είναι το πρόβλημα της αλλαγής του κλίματος. Η Εθνική Ασφαλιστική σκύβει με ευαισθησία πάνω στο θέμα αυτό, αποφασίζει δε να συμμετέχει ενεργά στην προσπάθεια του WWF και όχι μόνον ως χορηγός», συμπλήρωσε ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής. «Σε συνεργασία με το WWF Ελλάς, η Εθνική Ασφαλιστική δεσμεύτηκε για την περαιτέρω εξοικονόμηση ενέργειας στο κεντρικό κτηριακό συγκρότημά της, στη μείωση του ενεργειακού αποτυπώματος των υπαλλήλων της, αλλά και στη δημιουργία νέων ασφαλιστικών προϊόντων μέχρι το 2012, που θα περιλαμβάνουν ειδικές ρυθμίσεις για καθαρές τεχνολογίες, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, και ενεργειακή αποδοτικότητα», δήλωσε ο κ. Τάσσος Παγώνης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.

«Η εμπιστοσύνη των πολιτών στο έργο των ΜΚΟ μάς γεμίζει με αισιοδοξία, ενώ η θετική τους στάση σχετικά με τη συνεργασία περιβαλλοντικών οργανώσεων και επιχειρήσεων αποδεικνύει το αυτονόητο: ότι η αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των περιβαλλοντικών προβλημάτων μπορεί να επιτευχθεί μόνο με συνέργειες σε διαφορετικούς τομείς της κοινωνίας», καταλήγει ο κ. Καραβέλλας. Οι Έλληνες πολίτες, αρχίζουν να συνειδητοποιούν ότι το κλίμα είναι στο χέρι όλων. Το WWF Ελλάς και η Εθνική Ασφαλιστική δείχνουν το δρόμο. Εσείς πότε θα μπείτε στο κλίμα;

Περισσότερες πληροφορίες:
Εθνική Ασφαλιστική, τηλ. 210-9099432, http://www.ethniki-asfalistiki.gr
WWF Ελλάς, τηλ. 210-3314893, www.wwf.gr/climate

AIG GREECE

## Χορηγός του 5ου Customer Care Conference

Περισσότερα από 250 στελέχη ελληνικών επιχειρήσεων και οργανισμών συμμετείχαν στο **5ο Customer Care Conference**, το οποίο διοργανώθηκε με μεγάλη επιτυχία από την Boussias Communications και χορηγό την **AIG Greece**. Ανάμεσα στους διακεκριμένους ομιλητές, ο κ. **Marc Pina, Vice President Marketing της AIG MEMSA,** τόνισε στην ομιλία του, **«Customer Service: A Marketing Opportunity»,** τη σημασία της αρμονικής συνύπαρξης εξυπηρέτησης πελατών και πωλήσεων παρουσιάζοντας –μέσω συγκεκριμένων παραδειγμάτων– μεθοδολογίες βάσει των οποίων κλασικά κανάλια εξυπηρέτησης πελατών, όπως τα call center, μετατρέπονται σε σταθερές πηγές εσόδων. Σκοπός του συνεδρίου ήταν να συγκεντρώσει εταιρείες που διακρίνονται για το customer service που προσφέρουν, αναδεικνύοντάς το σε ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα. Οι ομιλητές του συνεδρίου μετέφεραν –μέσα από διαφορετικές επαγγελματικές κατηγορίες– την πολύτιμη εμπειρία τους για το πώς κάθε εταιρεία μπορεί να διακριθεί στον ευαίσθητο τομέα της εξυπηρέτησης του πελάτη και τα σημαντικά οφέλη που μπορεί να αποκομίσει.



Ο κ. Marc Pina, Vice President της AIG MEMSA.

# Προστατέψτε το περιβάλλον






INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO

Τη λειτουργία ενός από τα ολοκληρωμένα κέντρα ανταποδοτικής ανακύκλωσης του Δήμου Αθηναίων, στην πλατεία Ομονοίας, υποστηρίζει χορηγικά η Interamerican, στο πλαίσιο του έμπρακτου ενδιαφέροντός της για την προστασία του περιβάλλοντος, την εξοικονόμηση ενέργειας και την αξιοποίηση των ανακυκλώσιμων υλών. Το κέντρο ανακύκλωσης είναι μια ειδική κατασκευή μεγάλων διαστάσεων, στην οποία είναι ενσωματωμένα μηχανήματα συλλογής πλαστικών μπουκαλιών, μεταλλικών κουτιών και γυάλινων φιαλών. Ακόμη, διαθέτουν ειδικούς χώρους για την ανακύκλωση κινητών τηλεφώνων, μπαταριών, χαρτιού και πλαστικών συσκευασιών.

Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας ανακύκλωσης, αποδίδεται στους ανακυκλωτές ανταποδοτικό κίνητρο ανά επιστρεφόμενη συσκευασία. Οι καταναλωτές μπορούν να δωρίσουν την αξία του ανταποδοτικού κινήτρου υπέρ κοινωνικού σκοπού. Η Interamerican επέλεξε την υποστήριξη του Κέντρου Θεραπείας Εξαρτημένων Ατόμων (ΚΕ.Θ.Ε.Α.) για την ενίσχυση του αγώνα κατά των ναρκωτικών. Παράλληλα, η χορηγός Εταιρεία ενημερώνει σύντομα και απλά με έντυπα για τη σημασία που έχει η ανακύκλωση για το περιβάλλον, την ποιότητα και το κόστος ζωής, παρέχοντας και απλές οδηγίες σχετικής δράσης σε κάθε επισκέπτη του κέντρου ανακύκλωσης.

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία της Interamerican εντάσσεται στο πρόγραμμα «Πράξεις Ζωής» για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, που η Εταιρεία αναπτύσσει οργανωμένα στους ευαίσθητους τομείς της κοινωνικής ζωής και του περιβάλλοντος. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Interamerican είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρεία που έχει προσυπογράψει από το 2006 τη δεσμευτική διακήρυξη των χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων για το περιβάλλον (UNEP/FI), την οποία έχει εκδώσει και υποστηρίζει ο ΟΗΕ. Η Εταιρεία με αυτή τη δέσμευσή της εναρμονίζει φιλικά προς το περιβάλλον τις λειτουργικές πρακτικές της και εκδηλώνει το ενδιαφέρον της για την ασφαλιστική συμβολή της στην προστασία του περιβάλλοντος, στο πλαίσιο της αναδυόμενης ευθύνης των επιχειρήσεων για τη ρύπανση και σύμφωνα με τη σχετική οδηγία. Η συνολική διαχείριση και λειτουργία του κέντρου ανακύκλωσης γίνεται από τη συνεργαζόμενη με το Δήμο Αθηναίων εξειδικευμένη εταιρεία «ΤΕΧΑΝ Συστήματα Περιβαλλοντικής Εναλλακτικής Διαχείρισης».

# Χορηγός του MDRT Day στην Αθήνα

International Life
Για καλύτερη ζωή

Χορηγός του MDRT DAY που οργανώθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα από τον οργανισμό The Premier Association of Financial Professionals (MDRT) ήταν ο όμιλος Εταιρειών International Life. Η ημερίδα διεξήχθη με επιτυχία σε κεντρικό ξενοδοχείο παρουσία 100 και πλέον επιλεγμένων ασφαλιστικών συμβούλων και συμμετείχαν τα μέλη της Λέσχης Προέδρου (περιλαμβάνεται στο πακέτο προνομίων των μελών της Λέσχης Προέδρου του Ομίλου International Life) καθώς και κορυφαία στελέχη του ομίλου International Life. Στόχος ήταν η παρουσίαση από καταξιωμένα στελέχη της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς πετυχημένων τεχνικών και ιδεών πωλήσεων.

Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η παρουσία της International Life στην ημερίδα επιβεβαιώνει τη στρατηγική της Εταιρείας να ενισχύει το δίκτυο πωλήσεών της, επενδύοντας συνεχώς στη συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση των ανθρώπων της, καθώς και να βοηθά στο έργο επαγγελματικών οργανισμών που προάγουν την ασφάλιση και το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, όπως το MDRT. Το Million Dollar Round Table ιδρύθηκε το 1927 και αποτελεί την προεξάρχουσα Ένωση Επαγγελματιών του Χρηματοοικονομικού Τομέα. Τα μέλη του είναι οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από όλο τον κόσμο, οι οποίοι διακρίνονται για τον επαγγελματισμό & τις υψηλές επιδόσεις τους.




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

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

Υδρόγειος
**Ασφαλής Δύναμη!**

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Είμαστε... εσύ!

**Με κεντρικό σύνθημα «ΕΙΜΑΣΤΕ...ΕΣΥ!»** πραγματοποιήθηκε στο Κάιρο, από τις 30 Μαρτίου έως τις 2 Απριλίου, το συνέδριο πωλήσεων της εταιρείας Συνεταιριστική Ασφαλιστική για τα διοικητικά στελέχη και στελέχη πωλήσεων. Το Συνέδριο άνοιξε ο Πρόεδρος της Εταιρείας κ. **Θωμάς Ιωαννίδης**, απευθύνοντας θερμό χαιρετισμό στους συνέδρους. Στη συνέχεια χαιρετισμό απηύθυναν οι επίτιμοι καλεσμένοι στο συνέδριο της Εταιρείας κ. **Ferioli Eugenio,** πρώην Αντιπρόεδρος της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ και εκπρόσωπος της Unipol, ο κ. **Νικόλαος Μυρτάκης,** Πρόεδρος Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος, ο Mr. **Jean Paul Greard,** Διευθυντής της MACIF και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ, ο κ. **Λεμπιδάκης Ιωάννης,** Πρόεδρος Πανελλήνιας και Παγκρήτιας Συνεταιριστικής Τράπεζας, καθώς και ο κ. **Μιχάλης Τζελέπης,** Πρόεδρος ΟΣΕΓΟ.

Το συνέδριο τίμησε επίσης με την παρουσία της η κα **Ευαγγελία Βαρουχάκη,** Δικηγόρος και Διευθύντρια Διεθνών Σχέσεων ΕΑΕΕ, που ανέπτυξε μια πολύ κατατοπιστική ομιλία σχετικά με τις τελευταίες εξελίξεις του προεδρικού διατάγματος 190/2006, καθώς και ο Τεχνικός Σύμβουλος της Εταιρείας **Μανώλης Κάτρης**, ο οποίος έκανε μια εκτενή παρουσίαση της νέας πλατφόρμας επικοινωνίας της Εταιρείας και των δυνατοτήτων που αυτή παρέχει στο χειριστή της.

Ο κ. **Νικόλαος Κωστόπουλος,** Κεντρικός Εμπορικός Διευθυντής της Εταιρείας αναφερόμενος στους άξονες της εμπορικής πολιτικής για το 2006, μίλησε για το περιβάλλον της κοινωνικής ασφάλισης, τα δραματικά ελλείμματα των ταμείων, την έλλειψη υποδομής του δημοσίου τομέα για τις καταβολές συντάξεων τους Έλληνες, αναλύοντας τις προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης. Τελειώνοντας διαβεβαίωσε



Από αριστερά προς δεξιά: Κωστόπουλος Νικόλαος, Κεντρικός Εμπόρικος Διευθυντής. Ιωαννίδης Θωμάς, Πρόεδρος. Ευγένιο Φεργιόλι, Πρώην Πρόεδρος Δ.Σ. Ζορμπάς Δημήτρης, Γενικός Διευθυντής. Ιορδανόπουλος Ιωσήφ, Διευθυντής Προσωπικού

στους συνεργάτες ότι η Εταιρεία θα είναι πάντα δίπλα τους στην προσπάθειά τους να επιτύχουν τους παραγωγικούς τους στόχους. Ο κ. **Δημήτριος Ζορμπάς,** Γενικός Διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής αφού έκανε μια συνοπτική αναφορά στα δρώμενα της αγοράς, παρουσίασε την αναπτυξιακή πορεία της Εταιρείας και τα κυριότερα μεγέθη της. Αναφέρθηκε ακόμη στη σημασία του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού και τα οφέλη που έχει ο ασφαλισμένος από τη χρήση του. Έπειτα προέβη στην εκτίμηση του μελλοντικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος καθώς και της θέσης από την οποία η Εταιρεία θα αντιμετωπίσει οποιαδήποτε πρόκληση. Τελειώνοντας, ανακοίνωσε το σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προϊόντων και τις καινοτόμους μεθόδους προσέγγισης. Το **13ο συνέδριο** της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στο Κάιρο έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων της.




ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Η Ανθρώπινη Αξιοπιστία
## για τη δική σας Σιγουριά και Ασφάλεια



Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, η πρώτη και η μόνη **Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία** με αμιγώς συνεταιριστικό χαρακτήρα, δραστηριοποιείται στη χώρα μας από το 1978. Ο κοινωνικός της ρόλος αποτελεί εγγύηση για το σεβασμό, τη συνέπεια και την απόλυτη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων της. Αδιαμφισβήτητα υγιής οικονομικά, ισχυροποιήθηκε ακόμα περισσότερο μετά τη διεύρυνση της συνεργασίας της με τις πανίσχυρες Ευρωπαϊκές Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Εταιρίες **UNIPOL, MACIF, P & V, EURESA.**

Εμπιστευθείτε τη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**!

Για ασφάλειες ζωής, για κάθε κίνδυνο κλοπής, πυρός, αστικής ευθύνης, ατυχημάτων, μεταφορών καθώς και ασφαλίσεων αυτοκινήτων - γεωργικών μηχανημάτων,κ.λ.π.

Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** εγγυάται τη σιγουριά και την ασφάλεια των ανθρώπων που την εμπιστεύονται.

Η Δική σου

• ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 367, Τ.Κ. 175 64 Π. ΦΑΛΗΡΟ - ΤΗΛ.: 210 949 1280 -299, FAX: 210 940 3148
• ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 27-29, Τ.Κ. 546 26 - ΤΗΛ.: 2310 554 331, 554 036 FAX: 2310 500 240
• ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ & ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ • ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ
www.syneteristiki.gr e-mail: syne-br@hol.gr

ΕΡΕΥΝΑ

# Ικανοποιημένοι οι ασφαλισμένοι της...

Θετικά σχόλια για την ARAG HELLAS απέσπασαν τα αποτελέσματα της έρευνας για την ικανοποίηση των ασφαλισμένων της, που παρουσίασε ο υπεύθυνος Marketing Νίκος Αποστολόπουλος σε ημερίδα της Εταιρείας για τους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων στη Θεσσαλονίκη. Η έρευνα που πραγματοποιήθηκε από εξειδικευμένη και ανεξάρτητη εταιρεία, για λογαριασμό της ARAG, και αφορούσε τη μέτρηση της ικανοποίησης των ασφαλισμένων της, έγινε σε δείγμα τόσο υφισταμένων όσο και πρώην ασφαλισμένων της στην Αθήνα, στις περιφέρειες Πατρών και Θεσσαλονίκης, με τη μορφή των τηλεφωνικών συνεντεύξεων. Σκοπός της έρευνας ήταν η εξέταση του βαθμού ικανοποίησης σε παραμέτρους όπως πληρότητα συμβολαίου, αξιολόγηση Διαμεσολαβούντος, σχέση ασφαλίστρου με ποιότητα υπηρεσιών, εξυπηρέτηση σε περίπτωση ζημιάς, παροχή συμβουλών, λόγοι ακύρωσης κ.λπ. Η συνολική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων της έρευνας είναι πολύ θετική για την Εταιρεία, ιδιαίτερα στα θέματα του χειρισμού των υποθέσεων, της σχέσης τιμής/ποιότητας υπηρεσιών και της συνολικής εικόνας της Εταιρείας. Στα επιμέρους θέματα η καταγραφή των αποτελεσμάτων είναι εξίσου πολύ θετική και περιλαμβάνει:

**Αξιολόγηση Διαμεσολαβούντος**

Η συντριπτική μερίδα των ασφαλισμένων σε ποσοστό 83% εξέφρασε τη συνολική ικανοποίησή της από τις υπηρεσίες του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Ειδικότερα:

- είναι παρών. (Οι θετικές απαντήσεις κυμάνθηκαν από 81-85%)
- τον βρίσκω γρήγορα
- με στηρίζει ενεργά
- είναι αξιόπιστος
- με τροφοδοτεί με γνώσεις και συμβουλές

**Δυσαρέσκεια ασφαλισμένων**

Στην ερώτηση αν έχουν δυσαρεστηθεί με κάτι από την Εταιρεία, κατά ποσοστό 84% οι ασφαλισμένοι, τωρινοί και πρώην, απάντησαν αρνητικά.

**Αξιολόγηση τηλεφωνικής επαφής**

Οι ασφαλισμένοι που είχαν τηλεφωνική επαφή με την Εταιρεία απάντησαν θετικά στα εξής θέματα:

- ταχύτητα σύνδεσης. (Με ποσοστό από 79-94%)
- ευκολία πρόσβασης
- φιλική συμπεριφορά
- αξιοπιστία των απαντήσεων

**Διατύπωση παραπόνων**

Στην ερώτηση εάν έχουν διατυπώσει παράπονα προς την Εταιρεία, το 92% των ασφαλισμένων απάντησε αρνητικά. Από το ελάχιστο ποσοστό όσων έκαναν παράπονα, το 71% δήλωσε ικανοποιημένο από το χειρισμό των παραπόνων.

**Ικανοποίηση από το χειρισμό υποθέσεων**

- ενημέρωση. Οι ασφαλισμένοι σ' αυτά τα ερωτήματα ήταν σε ποσοστό 82-90% απόλυτα έως πολύ ικανοποιημένοι από τα εξής:
- φιλικότητα υπαλλήλων
- ικανότητα υπαλλήλων
- τήρηση υποσχέσεων
- υπηρεσίες δικηγόρων συνεργατών

**Κόστος ασφαλίστρου σε σχέση με ποιότητα υπηρεσιών**

Κατά τη γνώμη του 76% των ασφαλισμένων το ασφάλιστρο σε σχέση με τις παρεχόμενες υπηρεσίες χαρακτηρίζεται κανονικό.

**Γενική εικόνα της ARAG**

- καλή φήμη. (Οι θετικές απαντήσεις κυμάνθηκαν από 85-95%)
- λύνει θέματα γρήγορα και εύκολα
- εμπιστεύεται την Εταιρεία / τον στηρίζει
- αναγνωρίζει την εξειδίκευση

**Νομική Προστασία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή**

Ένα νέο ασφαλιστικό προϊόν, που έρχεται να προστατέψει όλους τους εμπλεκόμενους στη διαμεσολαβητική διαδικασία απέναντι στους «ανοιχτούς» κινδύνους, που προκαλεί η καθιέρωση της υποχρεωτικής αστικής τους ευθύνης, τη Νομική Προστασία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, δημιούργησε η ARAG.

Το πρόγραμμα αυτό περιλαμβάνει:

- Την προσεπίκληση της ασφαλίζουσας την αστική ευθύνη του Εταιρείας από το Διαμεσολαβητή που θα δεχθεί αγωγή.
- Την ποινική του υπεράσπιση
- Την παραφύλαξη των συμφερόντων του απέναντι στις διοικητικές και εποπτικές αρχές
- Τις διαφορές με την ασφαλιστική του εταιρεία από το ασφαλιστήριο αστικής ευθύνης.

Παράλληλα τρέχουν και ευρύτερα προγράμματα, που προστατεύουν κάθε επαγγελματία ασφαλιστή απέναντι σε κινδύνους, όπως οι διαφορές από την επαγγελματική του στέγη, οι διαφορές εργασιακής φύσεως με το προσωπικό που απασχολεί, οι διαφορές με το ασφαλιστικό του ταμείο, η διεκδίκηση οφειλών από ασφάλιστρα, η διεκδίκηση οφειλών από προμήθειες, όπως και κάθε διεκδίκηση από αθέτηση συμφωνίας ή σύμβασης με τρίτους.





ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!
ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

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

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η κορυφαία εταιρία στις ασφαλίσεις πλοίων & σκαφών αναψυχής!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ ΣΤΟ 800 11 211 211
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

www.aigaion.gr

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
Δίνει Ασφα-λύσεις!

# Αξιόπιστες ασφα...λύσεις

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Πρώτη για τρίτη συνεχή χρονιά κατατάσσεται η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για το 2006 στην παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου πλοίων και σκαφών αναψυχής, μεταξύ των μεγαλύτερων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών, με συνολική παραγωγή 8,2 εκατ. ευρώ, γεγονός που καθιστά την Εταιρεία ως την πλέον εξειδικευμένη εταιρεία στον τομέα της θαλάσσιας ασφάλισης, ελέγχοντας το 32,4% της εγχώριας αγοράς, τονίζουν στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» η Βάσω Αλεξανδρή και Σίσσυ Σημαντήρα, υπεύθυνες του κλάδου Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής της AIGAION.

**● Πώς κινείται ο κλάδος Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής τα τελευταία χρόνια;**

— Η αγορά των Σκαφών Αναψυχής αναπτύσσεται ραγδαία τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας, που έτσι κι αλλιώς έχει μια ιδιαίτερη σχέση με τη θάλασσα. Τα ελκυστικά προγράμματα χρηματοδότησης, οι απλουστευμένες διαδικασίες και οι ποικίλοι τρόποι αποπληρωμής έχουν φέρει πλέον ακόμα και το μέσο Έλληνα πολύ πιο κοντά στην απόκτηση του δικού του σκάφους. Είναι λοιπόν φυσικό και ο κλάδος Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής να παρουσιάζει μία εξαιρετικά ανοδική πορεία, αφού τα τελευταία 4 έτη έχουν γίνει γύρω στις 20.000 πρωτολεμβολογήσεις σκαφών, εκ των οποίων οι 15.000 αφορούν σκάφη μήκους μέχρι 6 μέτρων και οι υπόλοιπες 4.500-5.000, σκάφη μήκους από 6 μέχρι 10 μέτρων.

**● Ποιο το νομοθετικό πλαίσιο που διέπει την Ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής;**

— Το 1999 έγινε υποχρεωτική η κάλυψη αστικής ευθύνης έναντι τρίτων βάσει του ελληνικού Νόμου 2743. Τα κατώτατα υποχρεωτικά όρια του νόμου προβλέπουν την κάλυψη της αστικής ευθύνης για σωματικές βλάβες / θάνατο έως 300.000 ευρώ, για υλικές ζημίες έως 150.000 ευρώ και για θαλάσσια ρύπανση έως 90.000 ευρώ. Πρόκειται για κινδύνους που απειλούν ιδιοκτήτες σκαφών όλων των τύπων, ακόμα και όταν τα σκάφη δεν χρησιμοποιούνται με μεγάλη συχνότητα.

Η AIGAION έχει τη δυνατότητα να προσφέρει και υψηλότερα, πέραν των υποχρεωτικών, όρια αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, εφόσον αυτά ζητηθούν.

Η μεμονωμένη ασφάλιση της αστικής ευθύνης διέπεται από το ελληνικό Δίκαιο, ενώ η συνδυασμένη ασφάλιση για κινδύνους ιδίων ζημιών και αστικής ευθύνης του σκάφους είθισται να διέπεται από το αγγλικό Δίκαιο.

**● Ποιες ασφαλιστικές καλύψεις προτιμούν οι καταναλωτές;**

— Αφότου τέθηκε σε ισχύ ο Νόμος 2743/99, οι περισσότεροι παραδοσιακά ανασφάλιστοι ιδιοκτήτες, κατά πλειοψηφία, μικρών σκαφών, έσπευσαν να καλυφθούν για την αστική τους ευθύνη έναντι τρίτων.

Από τότε μέχρι σήμερα, οι ασφαλιζόμενοι ιδιοκτήτες σκαφών έχουν αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση, ενημερώνονται για τα ασφαλιστικά προϊόντα της αγοράς και τις καλύψεις που τους παρέχουν και όλο και περισσότεροι από αυτούς ζητούν ένα πληρέστερο πακέτο καλύψεων, που να συμπεριλαμβάνει, εκτός των άλλων, την κάλυψη του σκάφους από θαλάσσιους κινδύνους (κακοκαιρία, πρόσκρουση, προσάραξη κ.τ.λ.), φωτιά, κλοπή, επιθαλάσσια αρωγή, κακόβουλες πράξεις, εκβολή, πειρατεία κ.τ.λ.

Επίσης, συχνά επιθυμούν και επεκτάσεις των βασικών καλύψεων, όπως π.χ. την επέκταση για την κάλυψη μηχανικών βλαβών, την πληρέστερη κάλυψη του αξονικού συστήματος, την κάλυψη μεταφοράς του σκάφους με τρίτο μέσο μεταφοράς κ.τ.λ. Τα ασφαλιστικά προγράμματα, που παρέχει η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, καλύπτουν κάθε τύπο σκάφους, ιδιωτικής, επαγγελματικής ή ναυταθλητικής χρήσης, μικρά σκάφη, Yachts ή Mega Yachts και χαρακτηρίζονται από την ευελιξία τους στο να προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη και την καλύτερη δυνατή σχέση κόστους, προσφερόμενων καλύψεων.

Επιπλέον, το προσωπικό της AIGAION διαθέτοντας την εμπειρία και την εξειδίκευση, είναι πάντοτε αρωγός του σύγχρονου Yachtsman, ακόμα και σε θέματα απλών συμβουλών σχετικά με την επισκευή του σκάφους, τον ελλιμενισμό ή τη συντήρησή του.

**● Ποιο το μέλλον του συγκεκριμένου κλάδου σκαφών;**

— Λαμβάνοντας υπόψη τη ραγδαία αύξηση αγορών σκαφών αναψυχής και σε συνδυασμό με τις διευκολύνσεις, τους ευνοϊκούς όρους και την ευελιξία που προσφέρουν πλέον τράπεζες και αντιπροσωπείες, το μέλλον φαίνεται να είναι εξαιρετικά ευοίωνο για όλες τις επαγγελματικές κατηγορίες, που έχουν άμεση σχέση με τον κλάδο.

Κάθε χρόνο αυξάνεται η ναυπήγηση σκαφών, πληθαίνουν οι αντιπροσωπείες εισαγωγέων και τα χρηματοδοτικά προγράμματα, ενώ σημαντική φαίνεται να είναι και η αύξηση των επαγγελματικών σκαφών αναψυχής.

**● Πώς κινείται στον κλάδο η Εταιρεία σας;**

— Η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ το 2006 και σύμφωνα με τα αποτελέσματα της επίσημης ετήσιας έρευνας του Υπουργείου Ανάπτυξης και της Ε.Α.Ε.Ε., κατατάσσεται και πάλι πρώτη, για τρίτη συνεχή χρονιά, στον πίνακα παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής, μεταξύ των μεγαλύτερων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών, με συνολική παραγωγή στους κλάδους Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής και Αστικής Ευθύνης Πλοίων 8,2 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, ο κλάδος Σκαφών Αναψυχής το 2006 παρουσίασε αύξηση 26,5%, ενώ μετά το κλείσιμο όλων των ζημιών και για το 2005, το Loss Ratio του κλάδου διαμορφώνεται στο 63%!

Η πορεία μας συνεχίζει να είναι ανοδική και το πρώτο εξάμηνο του 2007, και δικαίως η AIGAION θεωρείται η πλέον εξειδικευμένη Εταιρεία στον τομέα της Θαλάσσιας Ασφάλισης, ελέγχοντας σήμερα το 32,4% της εγχώριας αγοράς.



Οι κυρίες Σ. Σημαντήρα (αριστερά) και Β. Αλεξανδρή (δεξιά) είναι Underwriters του κλάδου Σκαφών Αναψυχής της AIGAION

## Ποια είναι η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το όραμα του «καπετάνιου» της κ. Ν. Βελλιάδη, η άψογη κατάρτιση και ο επαγγελματισμός των στελεχών της, το ανθρώπινο πρόσωπο και η φιλική εξυπηρέτηση, η άρτια δόμηση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και η ταχύτατη διεκπεραίωση των ζημιών με την άμεση πληρωμή αποζημιώσεων εκτιμήθηκαν ιδιαίτερα από την απαιτητική ναυτιλιακή κοινότητα, με αποτέλεσμα η AIGAION να έχει κερδίσει σήμερα το 32,4% περίπου του συνόλου των ναυτασφαλίσεων στην Ελλάδα και να έχει ασφαλισμένα περισσότερα από 2.000 σκάφη αναψυχής και πλοία παντός τύπου.

Καλύπτει όλους τους παραδοσιακούς κινδύνους πλοίων Hull & Machinery, παρέχει ασφάλιση πληρωμάτων, ασφάλιση μεταφορών και αστικής ευθύνης μεταφορέα, καλύπτει την αστική ευθύνη λιμένων, μαρινών, ναυπηγοεπισκευαστικών μονάδων και ναυτιλιακών επαγγελμάτων, ενώ από το 2004 είναι η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που –χάρη στην ισχυρότατη αντασφαλιστική της κάλυψη από τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά συνδικάτα των Lloyd's του Λονδίνου– ηγείται σε καλύψεις αστικής Ευθύνης και Νομικής Προστασίας Πλοιοκτήτη, τις γνωστές P&I και FD&D.

Σημειώνεται ότι εξίσου δυναμική είναι η ανάπτυξη της AIGAION και στους λοιπούς κλάδους ασφάλισης κατά ζημιών, με υπερηλήρη και ιδιαίτερα ελκυστικά ασφαλιστικά προϊόντα για το αυτοκίνητο, την κατοικία, την εξοχική κατοικία ή την επιχείρηση, αλλά και τα προγράμματα αστικής ευθύνης και προσωπικού ατυχήματος.

EFG Eurolife Ασφαλιστική

# Λύση για κάθε ανάγκη

Προϊόντα που διακρίνονται για τον εξελιγμένο σχεδιασμό τους και την ευέλικτη προσαρμογή τους, με ολοκληρωμένες λύσεις για τη δημιουργία κεφαλαίου, την προστασία της περιουσίας και την κάλυψη εξόδων υγείας, που καλύπτουν τις προσωπικές ανάγκες κάθε πελάτη, προσφέρει η EFG Eurolife Ασφαλιστική της Eurobank. Τα Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου της EFG Eurolife Ασφαλιστικής είναι ο σύγχρονος τρόπος για την εξασφάλιση ενός σημαντικού κεφαλαίου, που προσφέρει ασφάλεια και οικονομική ανεξαρτησία.

Η προϊοντική σειρά περιλαμβάνει τα προγράμματα Value, Flexi, Invest & Profit Lock, τα οποία καλύπτουν όλες τις διαφορετικές αποταμιευτικές προτιμήσεις και δυνατότητες κάθε πελάτη. Όλα τα προϊόντα βασίζονται σε τεχνογνωσία αιχμής, υποστηρίζονται από τα πλέον σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία και διατίθενται με αυτοματοποιημένες ηλεκτρονικές διαδικασίες.

—Το πρόγραμμα **Value** καλύπτει απόλυτα την ανάγκη πελατών, που επιθυμούν να αποταμιεύουν με σύστημα και προγραμματισμό, ώστε να δημιουργήσουν σε μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή να εξασφαλίσουν ένα καλό εισόδημα. Ο ασφαλισμένος επιλέγει το ποσό του κεφαλαίου που θέλει να δημιουργήσει και με ένα προγραμματισμένο σύστημα καταβολών, που ξεκινούν από μόλις 50 ευρώ το μήνα, διασφαλίζει στην ηλικία που εκείνος καθορίζει, ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή ένα εισόδημα για όλη του τη ζωή.

Το πρόγραμμα προσφέρει εγγύηση κεφαλαίου, εγγυημένη απόδοση και επιπλέον αποδόσεις από τις επενδύσεις. Επιπλέον, παρέχει πλήρη ασφαλιστική προστασία της οικογένειας του ασφαλισμένου, σε περίπτωση απώλειας ζωής, με άμεση καταβολή του εγγυημένου κεφαλαίου και των αποδόσεων που έχουν προκύψει.

Το πρόγραμμα Value προστατεύει και την αγοραστική αξία των χρημάτων του αποταμιευτή με αυτόματη αναπροσαρμογή των καταβολών 2% το χρόνο. Οι καταβολές στο πρόγραμμα γίνονται εύκολα με χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού του ασφαλισμένου ή της πιστωτικής του κάρτας.

—Το πρόγραμμα **Flexi** είναι το κατάλληλο μέσο αποταμίευσης για τους πελάτες που επιθυμούν να σχηματίσουν ένα εγγυημένο κεφάλαιο ή να εξασφαλίσουν ένα εγγυημένο εισόδημα με ευελιξία και προσωπικό σχεδιασμό. Στηρίζεται σε ένα σύστημα καταβολών, που το σχεδιάζει ο ίδιος ο ασφαλισμένος, επιλέγοντας το ύψος της κάθε καταβολής καθώς και τη χρονική στιγμή που θα γίνει. Κάθε καταβολή μπορεί να είναι διαφορετικού ύψους και ακόμη και αν παραληφθεί κάποια, το πρόγραμμα δεν διακόπτεται. Είναι ένα ευέλικτο και απόλυτα προσωποποιημένο σύστημα αποταμίευσης, που ανταποκρίνεται στις εκάστοτε οικονομικές δυνατότητες του ασφαλισμένου.




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

—Τα προϊόντα **Invest & Profit Lock** είναι μια νέα εξελιγμένη μορφή αποταμιευτικών/επενδυτικών προγραμμάτων, που συνδυάζουν μηδενικό ρίσκο στο επενδυόμενο ποσό (στη λήξη του προγράμματος) και προσδοκία ελκυστικών αποδόσεων. Διατίθενται σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους και η κάθε σειρά Invest & Profit Lock διακρίνεται από κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, ανάλογα με το επενδυτικό εργαλείο με το οποίο συνδέεται.





**Τα βασικά χαρακτηριστικά των προγραμμάτων Invest & Profit Lock είναι τα παρακάτω:**

- Είναι προγράμματα εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρων
- Κάθε πρόγραμμα έχει συγκεκριμένη χρονική διάρκεια (συνήθως 10 χρόνια).
- Ένα μέρος της συνολικής καταβολής χρησιμοποιείται για την εξασφάλιση ενός εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη του προγράμματος με μία ασφάλιση ζωής.
- Το υπόλοιπο μέρος της συνολικής καταβολής επενδύεται σε μερίδια Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου της EFG Eurolife Ασφαλιστικής.

Για την κάλυψη της περιουσίας, η **EFG Eurolife Ασφαλιστική** δημιούργησε το **«Sweet Home»**, ένα νέο εξελιγμένο πολυασφαλιστήριο, το οποίο παρέχει πλήρη κάλυψη από όλους τους πιθανούς κινδύνους που απειλούν μια κατοικία και το περιεχόμενό της. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του **Sweet Home** είναι ότι αποζημιώνει σε πραγματικές αξίες. Συγκεκριμένα, η ασφαλιστική αποζημίωση που καταβάλλει η Εταιρεία για το ακίνητο, υπολογίζεται σύμφωνα με το τρέχον κατασκευαστικό κόστος, ενώ για το περιεχόμενο καταβάλλεται το ποσό που απαιτείται για την αντικατάσταση κάθε αντικειμένου με καινούριο. Το πρόγραμμα καλύπτει μία κατοικία για ζημιές που μπορεί να προκληθούν από φωτιά, σεισμό, κλοπή και πολλούς άλλους συναφείς κινδύνους. Επιπλέον, το **Sweet Home** ξεχωρίζει από τα γνωστά κλασικά ασφαλιστήρια κατοικίας, προσφέροντας:

- Απόλυτη ευκολία στη λειτουργία και εφαρμογή του. Η ασφαλισμένη αξία της κατοικίας υπολογίζεται αυτόματα με απλή δήλωση του εμβαδού (τ.μ.) της κατοικίας και του είδους της (διαμέρισμα ή μονοκατοικία).
- Δωρεάν Τεχνική Βοήθεια 24 ώρες το 24ωρο για την κάλυψη επειγόντων περιστατικών, για επισκευή βλαβών ηλεκτρολογικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων, βλαβών κλειδαριών και θραύσης υαλοπινάκων.
- Τη φθηνότερη Ασφάλιση Σεισμού στην ελληνική αγορά
- Κάλυψη Οικογενειακής Αστικής Ευθύνης σε περίπτωση πρόκλησης σωματικής βλάβης σε τρίτο άτομο από τον ασφαλισμένο ή την οικογένειά του
- Ενιαίο Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών (210 9555600).

Όλα τα προγράμματα της EFG Eurolife Ασφαλιστικής διατίθενται από όλα τα καταστήματα Eurobank και Open 24, καθώς και από επιλεγμένους συνεργάτες ανά την Ελλάδα.

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

# International Life Για καλύτερη ζωή SmartLine®

## το πολυεργαλείο Υπεραξίας

Ολοκληρώθηκε η νέα έκδοση του Εργαλείου Πωλήσεων και Marketing SmartLine® από τη Διεύθυνση Marketing της International Life.

Η νέα εφαρμογή, εκμεταλλευόμενη ό,τι καινούριο υπάρχει τεχνολογικά, διαθέτει ένα μοντέρνο εικαστικό περίβλημα, ενώ εμπλουτίστηκε με όποια νέα πληροφόρηση υπάρχει σε θέματα αγοραστικής συμπεριφοράς, κοινωνικής ασφάλισης και προϊόντων της ασφαλιστικής βιομηχανίας, που κινούνται δυναμικά στην αγορά.

Παράλληλα, εντάσσει λεπτομερείς πληροφορίες και υλικό για τα προϊόντα που αναπτύσσονται από τον Όμιλο International Life.

Η εφαρμογή SmartLine δίνει τη **δυνατότητα online σύνδεσης αλλά και offline χρήσης** με την εγκατάστασή της στον Η/Υ, την αυτόνομη λειτουργία της και την **πρόβλεψη για τακτική ανανέωση** μέσω updates προγραμμάτων.

Έτσι ο συνεργάτης της International Life:

- μπορεί να έχει στη διάθεσή του, άμεσα και απλά, το προφίλ του πελάτη του, νυν ή υποψηφίου (με λεπτομέρειες για τις ανάγκες του, τις επιθυμίες του, τον τρόπο ζωής του, τον τρόπο απόφασής του και όλα αυτά σύμφωνα με το επάγγελμα που ασκεί και την ηλικία του),
- μπορεί να μελετήσει το ασφαλιστικό ταμείο του πελάτη και τις αντίστοιχες αδυναμίες σε καλύψεις και παροχές, ώστε να προσφέρει πολύτιμη πληροφόρηση στον πελάτη αλλά και να του προτείνει τις Λύσεις International Life,
- ενημερώνεται άμεσα για ό,τι νέο δημιουργείται και προσφέρεται από τους κλάδους και τις εταιρείες του Ομίλου,
- έχει στη διάθεσή του μία βάση πληροφοριών που συνεχώς εμπλουτίζεται, δίνοντάς του τη δυνατότητα να ενημερώνεται, να εκπαιδεύεται, να μελετά, να δημιουργεί.

### Η αξία του στις σημερινές συνθήκες της αγοράς

Το SmartLine® είναι μία ηλεκτρονική εφαρμογή, που αποσκοπεί να αποτελέσει ένα πολυεργαλείο πωλήσεων για τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της International Life

- προσφέροντάς του πληροφόρηση
- παρέχοντάς του επιχειρήματα για τη στήριξη των λύσεων που προωθεί.
- προσφέροντάς του επεξεργάσιμο υλικό για την υποστήριξη των παρουσιάσεών του προς τον πελάτη
- δίνοντας λύσεις σε αυτόν και στον πελάτη του αναλύοντας τις πραγματικές ανάγκες του τελευταίου
- αποθηκεύοντας πολύτιμες πληροφορίες για την κάθε επαφή με πελάτη σε μία βάση δεδομένων
- δίνοντας **Υπεραξία** στην πώληση
- αποτελώντας και εκπαιδευτικό μέσο.

Οι Υπολογιστές Ασφάλειας και η Διάγνωση Αναγκών, τα σημαντικά και πρωτοποριακά ηλεκτρονικά εργαλεία, που αναπτύχθηκαν για την πρώτη έκδοση του SmartLine και εμπλουτίστηκαν σε αυτή τη δεύτερη έκδοση, προσφέρουν στον πελάτη της International Life ιδανικό τρόπο

- να αναγνωρίσει τις πραγματικές του ανάγκες,
- να λάβει πολύτιμες γνώσεις για την οικονομική και ασφαλιστική κατάσταση του ίδιου και της οικογένειάς του, σε διάφορες συνθήκες, και
- να δει άμεσα τις λύσεις που προσφέρει η International Life.

Τα εργαλεία αυτά βασίζονται και χρησιμοποιούν πραγματικά και επίκαιρα δεδομένα.

**Για την ολοκληρωμένη υποστήριξη από τους δημιουργούς του SmartLine, ένα newsletter έρχεται τακτικά στο ηλεκτρονικό ταχυδρομείο των χρηστών του**. Το Smartletter® εκπαιδεύει στη χρήση του SmartLine, αναλύει τα εργαλεία που βρίσκονται ενσωματωμένα σε αυτό και δίνει ιδέες για το πώς ο ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να αναπτύξει τις εργασίες του χρησιμοποιώντας άμεσα οτιδήποτε νέο συμβαίνει στην ελληνική αγορά και κοινωνία.










# All pension capital Allianz

Το All Pension Capital, ένα νέο επενδυτικό πρόγραμμα «Unit Linked», με εφάπαξ καταβολή ασφαλίστρου, προσθέτει η Allianz Ελλάδος στην γκάμα των προϊοντικών της επιλογών, για προσφορά λύσεων με στόχο την κάλυψη των συνταξιοδοτικών αναγκών, για τους πελάτες της. Το All Pension Capital ανήκει στην οικογένεια προγραμμάτων τύπου Unit Linked, εφάπαξ ασφαλίστρου, φέρει όλα τα χαρακτηριστικά ενός προϊόντος bancassurance και επενδύει αποκλειστικά σε μερίδια του Αμοιβαίου Κεφαλαίου «Μικτό Εσωτερικού Unit Linked» της Allianz ΑΕΔΑΚ.

Το νέο προϊόν απευθύνεται σε όσους:

- έχουν συγκεντρώσει αποταμιευτικό κεφάλαιο στοχεύοντας σε αποδόσεις σημαντικά υψηλότερες των παραδοσιακών επενδυτικών λύσεων
- ενδιαφέρονται για μία μακροπρόθεσμη δυναμική επένδυση
- επιδιώκουν να εξασφαλίσουν ένα συμπληρωματικό ποσό Σύνταξης μέσα από το κεφάλαιο που θα έχει συσσωρευτεί στην επιθυμητή ηλικία, ενώ παράλληλα
- επιθυμούν να αξιοποιήσουν τα φορολογικά κίνητρα που τους παρέχει ένα ασφαλιστήριο ζωής.

Η επένδυση του εφάπαξ καθαρού ασφαλίστρου στο πρόγραμμα All Pension Capital είναι 100%, προσφέροντας έτσι στον πελάτη τη μέγιστη δυνατή αξιοποίηση των αποταμιεύσεών του σε μακροπρόθεσμη βάση.

Στη λήξη, η εμπιστοσύνη του πελάτη ανταμείβεται με ένα επιπλέον, της αξίας του λογαριασμού μεριδίων, εφάπαξ ποσό ενώ η ρευστοποίηση των μεριδίων γίνεται, όποτε ζητηθεί, με την καθαρή τους τιμή.

Η εξασφάλιση των συνταξιοδοτικών παροχών επιτυγχάνεται μέσα από τη δυναμική επένδυση του All Pension Capital παρέχοντάς του ευελιξία στον τρόπο καταβολής της μέσα από τις παρακάτω μορφές:

- Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη
- Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη με εγγυημένη διάρκεια καταβολής
- Ισόβια Σύνταξη μεταβιβαζόμενη σε άλλο πρόσωπο σε περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλιζόμενου.

# AIG GREECE www.aig-greece.gr Λύσεις για όλες τις επιχειρήσεις

Αναγνωρίζοντας την ανάγκη εξειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων για κάθε ελληνική επιχείρηση, η AIG Greece εντάσσει τον **Κλάδο Αναπτυσσόμενων Αγορών** στην οργανωτική της δομή.

Ο νέος κλάδος ασχολείται αποκλειστικά με το σχεδιασμό και την προώθηση ασφαλιστικών λύσεων σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική Αγορά. Μέσω της εξειδίκευσης του **Κλάδου Αναπτυσσόμενων Αγορών**, οι ασφαλίσεις που προσφέρονται σήμερα από την AIG Greece σε μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς είναι πλέον διαθέσιμες για κάθε μικρή και μεσαία επιχείρηση.

Με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος, τα ασφαλιστικά προϊόντα του νέου κλάδου προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη για τα περιουσιακά στοιχεία, τις ευθύνες, τον εξοπλισμό, τα προϊόντα και γενικότερα το σύνολο των κινδύνων που αντιμετωπίζει η σύγχρονη ελληνική επιχείρηση.

Αξίζει να σημειωθεί πως ο νέος κλάδος προσφέρει την κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης σε μορφή **«Κατά Παντός Κινδύνου»** –κάλυψη που συνήθως προσφέρεται αποκλειστικά σε μεγάλες επιχειρήσεις– καθώς και ολοκληρωμένη κάλυψη των αστικών ευθυνών που απορρέουν από τη λειτουργία της.

Στο πλαίσιο της εκπαίδευσης και υποστήριξης του πανελλήνιου δικτύου των συνεργατών της AIG Greece σχετικά με τα καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρει ο **Κλάδος Αναπτυσσόμενων Αγορών**, βρίσκεται σε εξέλιξη σειρά ενημερωτικών παρουσιάσεων στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη και σε μεγάλο αριθμό επαρχιακών πόλεων.

## D.A.S. HELLAS A.E.

# Με νέα δομή στη δεύτερη 35ετία

Δυναμική είσοδο στη δεύτερη τριακονταπενταετία της παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά πραγματοποιεί η **D.A.S.-HELLAS**, ολοκληρώνοντας μια ουσιαστική εσωτερική αναδιάρθρωση, με την αξιοποίηση του υπάρχοντος στελεχιακού της δυναμικού σε νέες θέσεις-κλειδιά και την πρόσληψη νέων στελεχών με εμπειρία και επιτυχή προϋπηρεσία στην ασφαλιστική αγορά. Η διοίκηση της Εταιρείας προχώρησε στη νέα οργανωτική δομή, με στόχο την αποτελεσματικότερη λειτουργία των υπηρεσιών της και φυσικά τη διατήρηση της ηγετικής θέσης της στον κλάδο της Νομικής Προστασίας, που κατέχει ανελλιπώς από την ίδρυσή της το 1971.

Σύμφωνα με τις αλλαγές που πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα, τα πρόσωπα, οι νέες θέσεις και αρμοδιότητές τους έχουν ως εξής:

● Η κ. **Νάντια Σταυρογιάννη**, τοποθετήθηκε επικεφαλής του νευραλγικού τομέα της **διεύθυνσης πωλήσεων**. Η κ. Σταυρογιάννη έχει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη παρουσία στην Εταιρεία από το 1994, ως υπεύθυνη μηχανογράφησης. Είναι απόφοιτος του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, με δίπλωμα Ηλεκτρολόγου Μηχανικού και Μηχανικού Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, καθώς επίσης κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και Diploma in Sales Management.

● Ο κ. **Γιώργος Τάσσης**, ανέλαβε την ευθύνη **εκπαίδευσης του πρακτορειακού δικτύου της Εταιρείας**. Εργάζεται στην Εταιρεία από το 1998 και εξακολουθεί να κατέχει και τη θέση του Επιθεωρητή Πωλήσεων. Είναι τελειόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Πειραιώς, στον τομέα Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης και απόφοιτος του ετήσιου προγράμματος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ).

● Ο κ. **Ηλίας Παπαχρήστος** ανέλαβε τη **διεύθυνση ζημιών**, έναν ιδιαίτερα ευαίσθητο τομέα, από την αποτελεσματική λειτουργία του οποίου κρίνεται η ικανοποίηση κυρίως των πελατών, αλλά και των συνεργατών του δικτύου. Είναι απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Augsburg στη Γερμανία. Εργάζεται στην Εταιρεία από το Μάρτιο του 2006.

● Ο κ. **Εμμανουήλ Θάνος**, νέο στέλεχος της Εταιρείας, ανέλαβε τη **διεύθυνση μηχανογράφησης**. Είναι μαθηματικός, απόφοιτος του Πανεπιστημίου Αθηνών και διαθέτει σημαντική εμπειρία και γνώσεις λόγω της πολυετούς προϋπηρεσίας του σε μεγάλες εταιρείες του ασφαλιστικού χώρου. Η **D.A.S.-HELLAS** είναι θυγατρική εταιρεία του κορυφαίου Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO** και κατέχει ηγετική θέση στις ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας σε πολλές χώρες της Ευρώπης και όχι μόνο.



❶ Νάντια Σταυρογιάννη, επικεφαλής Διεύθυνσης Πωλήσεων της D.A.S.-Hellas A.E.



❷ Γεώργιος Τάσσης, υπεύθυνος Εκπαίδευσης Πρακτορειακού Δικτύου της D.A.S.-Hellas A.E.



❸ Ηλίας Παπαχρήστου, υπεύθυνος Διεύθυνσης Ζημιών της D.A.S.-Hellas A.E.



❹ Εμμανουήλ Θάνος, υπεύθυνος Διεύθυνσης Μηχανογράφησης της D.A.S.-Hellas A.E.







Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

**Η D.A.S. - HELLAS κατοχυρώνει το επαγγελματικό σας μέλλον στις ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας!**

Η D.A.S., η κορυφαία εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας και στην Ελλάδα, υποστηρίζει δυναμικά κάθε άξιο και ικανό Συνεργάτη της για να εξασφαλίζει την επαγγελματική του επιτυχία στις ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας και να απολαμβάνει σημαντικά ανταποδοτικά οφέλη.

**ΚΑΛΥΨΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ**

**Η D.A.S., ο ηγέτης της Ευρώπης στον κλάδο της, επενδύει σταθερά στις εταιρικές αξίες...**

- **Πρωτοποριακή Αντίληψη & Αξιοπιστία**
- **Υψηλή Τεχνογνωσία**
- **Απαράμιλλη Εμπειρία**
- **Ποιότητα & Αποτελεσματικότητα Υπηρεσιών**

...προκειμένου να αναδεικνύεται πάντα ο επαγγελματισμός των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και να παρέχεται η δυνατότητα στους Ασφαλισμένους της να επωφελούνται από τις ολοκληρωμένες καλύψεις Νομικής Προστασίας που τους προσφέρει για την προάσπιση των ατομικών και οικογενειακών τους δικαιωμάτων, αλλά και για σημαντικά ζητήματα που αφορούν την επαγγελματική ή/και επιχειρηματική τους δράση.

**Ευέλικτα Προγράμματα Νομικής Προστασίας**

- **ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ**
- **ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ**
- **ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ**
- **ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ**
- **ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ**
  (Διεκδίκηση αποζημιώσεων, ακάλυπτων επιταγών, συναλλαγματικών & τιμολογίων, Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια, Εργατικές & μισθωτικές διαφορές).
- **ΙΑΤΡΩΝ**
- **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ**

**Αξιοποιήστε, τώρα, τις ευκαιρίες που σας προσφέρει η D.A.S. - HELLAS για μια γόνιμη και προσοδοφόρα συνεργασία!**

***Για να βρείτε το δίκιο σας!***

**No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ**

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

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

# Επαγγελματική ευθύνη διαμεσολαβούντων

CROMAR
INSURANCE BROKERS LTD



Του κ. N. CROKER

Η εταιρεία μας CROMAR, όπως είναι γνωστό, είναι cover holder στις Επαγγελματικές Αστικές Ευθύνες, του πγετικού συνδικάτου BEAZLEY των LLOYD'S.

Αυτή τη χρονική στιγμή, πιστεύουμε ότι μπορούμε να κάνουμε έναν απολογισμό από τα μέχρι τούδε πραχθέντα, αναφορικά με τις Επαγγελματικές Ευθύνες Διαμεσολαβούντων Ασφαλειών. Θα αφορά βεβαίως σε μια ανασκόπηση της προσωπικής μας εμπειρίας, γιατί είναι αυτονόητο ότι κάθε ασφαλιστικός φορέας που ανέλαβε την κάλυψη, ακολούθησε τη δική του στρατηγική.

— Οι εντυπώσεις μας είναι θετικές.

—Σε αυτό συνέβαλαν και συμβάλλουν οι αρμόδιες υπηρεσίες του Υπουργείου αλλά και όλων των Επιμελητηρίων που συνεργαστήκαμε.

Αντιμετωπίστηκε και συνεχίζει να αντιμετωπίζεται η κάλυψη με μεγάλο ενδιαφέρον από τους εμπλεκόμενους φορείς, οι οποίοι έδρασαν και δρουν κατά το μάλλον άμεσα και αποτελεσματικά, με στόχο την προστασία του καταναλωτή.

Επίσης αυτό που θα πρέπει να επισημάνουμε είναι η πολιτισμένη επικοινωνία που είχαμε με όλους, η οποία συνέβαλε στο να λυθούν απορίες και να δοθούν διευκρινίσεις, καθώς για πολλούς υπαλλήλους ήταν πρωτόγνωρη η επαφή με τη συγκεκριμένη κάλυψη.

Εμείς από τη δική μας θέση, προσπαθήσαμε να καλύψουμε κάθε πτυχή αιτήματος που προέκυπτε, με τον αποτελεσματικότερο και ταχύτερο δυνατό τρόπο.

Μέσω αυτού του βήματος, θεωρούμε υποχρέωσή μας να απευθύνουμε ένα ΜΕΓΑΛΟ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ για τη συνεργασία τους προς:

— τους αρμόδιους υπαλλήλους του Υπουργείου Ανάπτυξης

— τους αρμόδιους υπαλλήλους των Επιμελητηρίων

και ιδιαίτερα

— όλους τους Διαμεσολαβούντες που μας εμπιστεύθηκαν.

Ελπίζουμε να δικαιώσαμε την επιλογή τους και θα συνεχίσουμε να προσπαθούμε αέναα προς αυτή την κατεύθυνση, εκπροσωπώντας πάντοτε τους πλέον Αξιόπιστους Παγκόσμιους Ασφαλιστικούς Φορείς.

Πέραν της Επαγγελματικής Ευθύνης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, το Συνδικάτο μας αναλαμβάνει ανάλογες ευθύνες και για άλλα επαγγέλματα, καταρχήν σχέση έχοντα, κυρίως με ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ.

Η διαδικασία ασφάλισης αφορά κατά κύριο λόγο συνεργάτες και ασφαλιζομένους, που αποδέχονται τον τρόπο αξιολόγησης των Αγορών του Εξωτερικού και ειδικά των Lloyd's.

Έχοντας σαν βασική αρχή, εδώ και 50 χρόνια που δραστηριοποιούμαστε στην Ελλάδα, σαν οικογένεια CROKER, τις ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΑΞΙΕΣ και συγκεκριμένη ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΕΣΘΑΙ την οποία εξ υπαρχής γνωστοποιούμε και σταθερά τηρούμε προς τους συνεργάτες και ασφαλιζομένους μας, είμαστε στη διάθεση κάθε ενδιαφερόμενου.






Δημιουργούμε ασφαλώς...

Καλύπτοντας τους κλάδους: Περιουσίας - Μεταφορών - Τεχνικών Έργων - Σκαφών
Γενικής Αστικής Ευθύνης - Διαφόρων Κινδύνων
Προσωπικών Ατυχημάτων - Αυτοκινήτων

Νέα καινοτόμα προϊόντα: Αστική Ευθύνη Διαμεσολαβούντων
Επαγγελματικές Αστικές Ευθύνες



INSURANCES ARRANGED AT LLOYD'S

Authorised Lloyd's Coverholder CROMAR INSURANCE BROKERS LTD
Attica: 17, Ag. Konstantinou & Ag. Anargiron str., 151 24 Marousi, Tel.: 210 80 28 946, Fax: 210 80 29 055
Thessaloniki: 24, Politechniou str., 546 25 Thessaloniki, Tel.: 2310 502 506, Fax: 2310 526 028
http://www.cromar.gr e-mail: info@cromar.gr

CROMAR
INSURANCE BROKERS LTD

## Coordinator's:

# Εκπαιδεύοντας τον ασφαλιστή!

**Τις σημαντικές αλλαγές, που συντελούνται στο χώρο της διαμεσολάβησης με την εφαρμογή του σχετικού Προεδρικού Διατάγματος, αναδεικνύει ο πρόεδρος του ομίλου COORDINATORS Παναγιώτης Καρναχωρίτης με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ. «Όλοι οι διαμεσολαβούντες μπορούν με εύκολες διαδικασίες να ασκήσουν διαμεσολάβηση σε 28 κράτη μέλη σήμερα» τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Καρναχωρίτης, ενώ για την Ελληνική Ασφαλιστική αγορά εκτιμά ότι δεν είναι έτοιμη να υποδεχθεί τη νέα οδηγία. Μιλά για άγνοια, «μαύρους κωδικούς», ανοχή των εταιρειών να συνεργάζονται με πρόσωπα που δεν έχουν τις αντίστοιχες προϋποθέσεις και ελλιπή ενημέρωση των Επιμελητηρίων. Ακόμη περιγράφει τις δραστηριότητες του ομίλου COORDINATORS, αλλά και την προσφορά του COORDINATORS COLLEGE στον ασφαλιστικό χώρο**



**Το θέμα της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης και το Π.Δ. 190/2006 για την προσαρμογή της ελληνικής Νομοθεσίας στην οδηγία 2002/92/ΕΚ απασχολεί τόσο τις ασφαλιστικές εταιρείες όσο και τους εργαζόμενους. Θεωρείτε ότι χρήζει κάποιων αλλαγών, ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες και των καταναλωτών;**

Το Π.Δ. 190/2006 είναι η απόδειξη της αλλαγής. Η αλλαγή είχε έρθει 15/1/2005 εξ ου και η αναδρομική ισχύς του διατάγματος.

Πιστεύω πως καθυστέρησε όχι γιατί δεν υπήρχε πολιτική και διοικητική βούληση προσαρμογής, αντιθέτως, η καθυστέρηση πιστεύω ότι οφείλεται στην ανωριμότητα της ελληνικής αγοράς, που προσπάθησε και προσπαθεί ακόμα να παντρέψει τα δύσκολα, δηλαδή και την πίτα ολόκληρη και το σκύλο χορτάτο.



Ο πρόεδρος του ομίλου COORDINATORS Παναγιώτης Καρναχωρίτης

Με ανησυχεί ιδιαίτερα η προσπάθεια που γίνεται από κάποιους φορείς να παραμείνει το αποκλειστικό έργο του πράκτορα και του μεσίτη, ενώ σε όλη την ευρωπαϊκή κοινότητα δεν ισχύει.

Η άποψή μου είναι, ότι κι αν αποφασίσουμε να διαφοροποιήσουμε σε σχέση με τα άλλα κράτη-μέλη, την ασφαλιστική διαμεσολάβηση στα πλαίσια της οδηγίας, έστω κι αν αυτό εσωτερικά μας συμφέρει, το μόνο που θα πετύχουμε είναι να κόψουμε μόνοι μας τις ευκαιρίες να είμαστε ισότιμα Διαμεσολαβούντα πρόσωπα στην ευρωπαϊκή κοινότητα.

Αναφέρομαι στις ενέργειες κάποιων όπως να παραμείνει αποκλειστικό έργο του ασφαλιστικού πράκτορα και του μεσίτη, η αποκλειστικότητα του έργου της διαμεσολάβησης και δεν εννοώ τον συνδεδεμένο Διαμεσολαβητή, ασφαλώς, αλλά του καταναγκασμού της αποκλειστικής σύμβασης με την απειλή της καταγγελίας της σύμβασης και την απώλεια του χαρτοφυλακίου (γεγονός που έχω ζήσει και ο ίδιος), να επανέλθει το καθεστώς της διαφοροποίησης των ασφαλιστικών υπαλλήλων ως Διαμεσολαβούντα πρόσωπα χωρίς να συντρέχουν οι προϋποθέσεις του νόμου, όπως ακριβώς και για τους υπόλοιπους Διαμεσολαβούντες, το εισπρακτικό δικαίωμα και οι εγγυήσεις που πρέπει να έχει ο ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής, το δικαίωμα είσπραξης από συνεργάτες των πρακτόρων και των μεσιτών κ.λπ. Θέλει προσοχή να μην χάσουμε την ουσία και μας μείνει μόνο ο τύπος.

Πολλοί Διαμεσολαβούντες δεν έχουν καταλάβει τις σημαντικές αλλαγές όπως, ότι, πριν από το Π.Δ. 190/06, ασκούσαμε διαμεσολάβηση μόνο στον ελλαδικό χώρο. Με την εφαρμογή του Π.Δ. 190/06 όλοι οι Διαμεσολαβούντες μπορούν με εύκολες διαδικασίες να ασκήσουν διαμεσολάβηση σε 28 κράτη-μέλη σήμερα. Όλος ο πληθυσμός της Ελλάδας επαγγελματικά είναι μια μικρή πόλη της Γερμανίας.

Αντιλαμβάνεστε το μέγεθος του επιχειρηματικού χώρου για τους Διαμεσολαβούντες και μάλιστα με δυνατότητα να έχουν δράση από απόσταση, και γιατί όχι μέσω Internet, εφαρμόζοντας τη σχετική οδηγία και τηρώντας ασφαλώς τις διαδικασίες που επιβάλλονται πιεστικά και επιτακτικά πλέον. Οι ποινές για τους απρόσεκτους που αγγίζουν τα όρια των ελάχιστων ποσών των συμβολαίων αστικής ευθύνης, από λάθη και παραλείψεις των Διαμεσολαβούντων προσώπων, 1.000.000 ευρώ ανά περίπτωση, και 1.500.000 ευρώ συνολικά και αναπροσαρμοζόμενα ανά πενταετία.Αυτός είναι ένας ρόλος μας στην αγορά δηλαδή το management, οι συμβουλές για όλες αυτές τις αλλαγές, πρωτοπορώντας σε συστήματα και εφαρμογές, όπως τα **ειδικά βιβλία** που πρέπει **υποχρεωτικά** να τηρούνται από τα Διαμεσολαβούντα πρόσωπα (αναφέρονται δε σαν υποχρέωση, σε όλες τις συμβάσεις και υποχρεωτικά από όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες).

Συνήθως σε όλα τα αγωνίσματα, και γενικά στον αθλητισμό, προπονητής γίνεται αυτός που έχει παίξει μπάλα. Καλή η θεωρία, αλλά μόνη της δεν κάνει τίποτα. Εμείς έχουμε και την πράξη σε όλα τα επίπεδα.

Η φιλοσοφία μας στο θέμα αυτό είναι ότι:

**ΕΠΙΤΥΧΙΑ = ΘΕΩΡΙΑ + ΠΡΑΞΗ + ΣΥΝΕΠΕΙΑ.**

Το Π.Δ. θέλει κάποιες αλλαγές, θα έλεγα διευκρινιστικές, για την καλύτερη εναρμόνισή του στην αγορά, γεγονός που αναμένεται με την τροποποίηση του ν. 489/85 σύντομα. Παρ' όλα αυτά, το Π.Δ. έχει αρκετά καλά.

Ένα από αυτά είναι η απελευθέρωση του αποκλειστικού του πράκτορα και του μεσίτη. Η δυνατότητα του συντονιστή επίσημα να ασκεί το έργο και του ασφαλιστικού συμβούλου. Η δυνατότητα του πράκτορα να συνεργάζεται με μεσίτη. Η δυνατότητα όλων να διαμεσολαβούν στην αντασφάλιση. Η δυνατότητα να είμαστε ισότιμα μέλη με τους Διαμεσολαβούντες των άλλων κρατών και ειδικότερα των προηγμένων ασφαλιστικά, αρκεί να τους ακολουθήσουμε στις γνώσεις και στη νοοτροπία. Το δεύτερο μεγάλο καλό είναι η ΕΠΥ (ελεύθερη παροχή υπηρεσιών). Αν έχεις δηλαδή μια αντιπροσωπεία στη Θεσσαλονίκη έρχεται ο νόμος και σου λέει: Από αύριο με απλές δηλώσεις είσαι αντιπρόσωπος όλης της χώρας. Πολλές φορές οι άνθρωποι σκέπτονται μόνο υποκειμενικά και όχι αντικειμενικά και δεν βλέπουν το δάσος αλλά το δένδρο, στην παρούσα λόγω άγνοιας και κατεύθυνσης πιστεύω.

Το τρίτο καλό είναι η εξασφάλιση του καταναλωτή, με την υποχρέωση της εταιρείας σε περίπτωση που ο συνεργάτης δεν αποδώσει τα εισπραχθέντα χρήματα, να θεωρούνται εισπρακτέα από την εταιρεία. Δεν είναι ευχάριστο αυτό για τις εταιρείες αλλά είναι καιρός να γίνει επιλογή μόνο νοικοκυρεμένων στη διαχείριση των χρημάτων από τους υπευθύνους των εταιρειών και να καθαρίσει η αγορά από τους «κανονιέρηδες».

Το τέταρτο καλό είναι η επιβολή της οργάνωσης και πιστοποίησης στη διαδικασία. Βέβαια και το Π.Δ. 298/86 μιλούσε για αυτή αλλά σήμερα ήρθε η ώρα. Είναι γεγονός ότι το Π.Δ. 190/2006 έφερε αναστάτωση στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους, καταργώντας τη δυνατότητα που είχαν να διαμεσολαβούν χωρίς προϋποθέσεις, ενέργεια που ίσως ήταν πολλές φορές άκρως ανταγωνιστική. Οι εργαζόμενοι ως ασφαλιστικοί υπάλληλοι θα πρέπει να μπορούν να εγγράφονται στο επιμελητήριο, όπως όλοι οι Διαμεσολαβούντες, αφού τους το επιτρέπει φυσικά ο εργοδότης, όπως ορίζεται από τη σχετική εργατική νομοθεσία.

Ο καθορισμός των ωρών εκπαίδευσης και πιστοποίησης των υπαλλήλων των νομικών προσώπων, όπως επιβάλει το Π.Δ. 190/06, θα βοηθήσει την αγορά σε καλύτερες υπηρεσίες προς τον καταναλωτή, το συνεργάτη, την ασφαλιστική εταιρεία, αφού όλοι θα αντιλαμβάνονται τα θέματα με τον ίδιο τρόπο και την ίδια επαγγελματική γλώσσα.

Η **COORDINATORS** εφαρμόζει ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα για ασφαλιστικούς υπαλλήλους 100 ωρών και 50 ωρών για

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ




Ο κ. Παναγιώτης Καρναχωρίτης με τη σύζυγό του, Ελένη Καρναχωρίτη

τη γραμματεία των επιχειρήσεων διαμεσολάβησης.

Πρέπει να αναφέρουμε ότι οι τράπεζες παίζουν πιο έξυπνα από την ασφαλιστική αγορά, διεκδικώντας μεγαλύτερη πίτα από αυτή που φυσιολογικά θα έπρεπε να πάρουν. Η κεντρική ιδέα της κοινότητας για το ασφαλιστικό επικεντρώνεται σε τρεις τομείς.

**Α.** την ασφαλιστική διαμεσολάβηση με τα κλασικά δίκτυα

**Β.** την ασφαλιστική διαμεσολάβηση μέσω τραπεζών (bank assurance) και

**Γ.** τη γενική πρακτόρευση, πράγμα που στην Ελλάδα έχει αποκλειστεί.

Αν και δεν αναφέρεται η παρούσα οδηγία στο τραπεζικό σύστημα, οι τράπεζες έξυπνα εναρμονίστηκαν πολύ γρήγορα στην αγορά, φτιάχνοντας δικό τους εκπαιδευτικό κέντρο, πιστοποιώντας υποχρεωτικά όλους τους υπαλλήλους τους, που ασχολούνται με την εξυπηρέτηση και την κάθε μορφής ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Εύχομαι και τα νομικά πρόσωπα των Διαμεσολαβούντων, να σπεύσουν στην πιστοποίηση των υπαλλήλων τους, πριν αντιμετωπίσουν σοβαρά προβλήματα. Αξίζει να σημειωθεί, ίσως ξανά, ότι το **COORDINATORS COLLEGE** έχει ήδη ξεκινήσει τη μαζική εκπαιδευτική πιστοποίηση υπαλλήλων με ειδικό πρόγραμμα, που δίνει τη γνώση και την ικανότητα στην κάθε κατηγορία υπαλλήλου, να αντιμετωπίσει τις αλλαγές. Επιπλέον, για κάθε εκπαιδευόμενο ακολουθεί δοκιμασία του συστήματος **MIQ,** για τη χορήγηση του πιστοποιητικού **ECIQ (Ευρωπαϊκό Πιστοποιητικό Ασφαλιστικής Ποιότητας)** θεωρητικών γνώσεων **A field**, που επαναλαμβάνεται σε χρονικά διαστήματα, όπως προβλέπεται από τα διεθνή πρότυπα.

**Τι προσφέρει στην αγορά το COORDINATORS COLLEGE;**

Είναι αξιοσημείωτη η αποδοχή των πέντε μεγάλων **project** που εκπαιδευτικά τρέχουν από το **COORDINATORS COLLEGE.**

1) Πρόγραμμα ολοκληρωμένων ασφαλιστικών σπουδών 1.500 ωρών, 3ετές, με 6 εξάμηνες δοκιμασίες και αφορά 54 μαθήματα για όλες τις κατηγορίες Στελεχών της αγοράς ανάλογα με την ειδική πιστοποίηση που θα επιλέξει ο καθένας. **Loss adjuster-insurance-brokers, underwriters,** και μέσω **INTERNET**.

2) Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Πραγματογνωμόνων, για να μπορέσουμε τελικά να βοηθήσουμε στη μείωση των ζημιών και την εξυγίανση του τόσο ταλαιπωρημένου χώρου της ασφαλιστικής αποζημίωσης και της επί σειράς ετών ελλειμματικής αποθεματοποίησης στην αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων.

Με τη μέθοδο Coordinators net (σύστημα ηλεκτρονικής καταγραφής πραγματογνωμοσύνης) μηδενίζουμε την προοπτική της αλλοίωσης των στοιχείων από την ώρα της επίσκεψης του πραγματογνώμονα στο χώρο της επιθεώρησης, με την άμεση πληροφόρηση του ασφαλιστή, με τη στιγμιαία αυτοματοποιημένη καταγραφή των στοιχείων της πραγματογνωμοσύνης στο τμήμα της διαχείρισης ζημιών της εταιρείας.

Έχει αρχίσει να γίνεται παρουσίαση του ειδικού μοναδικού αυτού συστήματος στις εταιρείες και έχουν ανταποκριθεί σε ικανοποιητικό βαθμό απορροφώντας τους απόφοιτους ειδικά ασφαλιστικούς πραγματογνόμωνες με άριστα αποτελέσματα. Δημιουργήσαμε και μια επιτροπή μέσα στην κοινοπραξία **MQI** πιστοποιημένων γενικότερα προσώπων στην ασφαλιστική αγορά, που σκοπό έχει τη συνεχή εξέλιξη του χώρου. Εμείς είμαστε δίπλα τους πάντα.

3) Πρόγραμμα εκπαίδευσης και Πιστοποίησης γνώσεων υπαρχουσών αλλά και συμπληρωματικών Min 50 ωρών και 100 ωρών, γραμματέων και ασφαλιστικών υπαλλήλων στα πλαίσια των εξελίξεων και ειδικότερα του Π.Δ. 190/2006 αρ. 4. Εκδίδεται ειδικό εκπαιδευτικό εγχειρίδιο που καλύπτει τους υπαλλήλους των Ασφαλιστικών Εταιρειών, αλλά το σπουδαιότερο είναι η εξειδίκευση που παρέχεται στους υπαλλήλους των Επιχειρήσεων των Διαμεσολαβούντων (πρακτόρων, μεσιτών κ.λπ.), δίνοντας μαζί όλο το know how που πρέπει να τηρούν προκειμένου να υπάρχει πιστοποίηση **MQI** καθ' όλη τη διάρκεια των εργασιών τους με ετήσια ανανέωση.

4) Ηλεκτρονικό σύστημα πιστοποίησης ασφαλιστικών γνώσεων όλων των βαθμίδων με αδιάβλητες διαδικασίες και με την επιμέλεια επιστημονικής επιτροπής, παρέχοντας σε πέντε field πιστοποιητικά **ECIQ** (ευρωπαϊκό πιστοποιητικό ασφαλιστικής ποιότητας), καλύπτοντας με τον τρόπο αυτό **κάθε άλλη γνώση που έχει αποκτηθεί από άλλους επίσημους εκπαιδευτικούς φορείς,** αρκεί να ανταποκριθεί στην εξεταστέα ύλη, που ορίζεται από την επιστημονική επιτροπή.

5) Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού μέσω **internet** με τη μέθοδο **COORDINATORS e-learning** που **δίνει τη δυνατότητα σε κάθε γραφείο και σε κάθε ομάδα, να αποκτά το δικό της εκπαιδευτικό κέντρο στο δικό του χώρο** με την εγγύηση του Συστήματος Εκπαίδευσης MQI **COORDINATORS**, με ιδιαίτερα χαμηλά δίδακτρα, αφού αλλάζουμε τις κλίμακες κόστους, καλύπτοντας όλη την Ελλάδα ταυτόχρονα.




Πάμε ψηλά!



GROUP
GENERALUNION
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Απόλυτη Εξασφάλιση!

Ελάτε μαζί μας σε κοινή πορεία ανόδου και ανάπτυξης!
Με νέες ιδέες και ανταγωνιστικά ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα,
η αξιοπιστία και η δύναμη του Ομίλου της General Union
είναι εγγύηση δημιουργίας και προόδου.

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
Αυτοκινήτων - Περιουσίας - Προσωπικών Ατυχημάτων - Μεταφορών - Τεχνικών Έργων - Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Προϊόντων - Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης - Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Νομικής Προστασίας - Οδικής Βοήθειας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • insurance brokers s.a. GENERAL UNION I.B • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION HEALTH S.A. • GU REAL ESTATE ltd

Κεντρικά Γραφεία: Παπαστράτου 51 - 53 & Δερβενακίων - Πειραιάς 185 45 - Τηλ.: 210.4063.333
Κεντρικά Γραφεία Β. Ελλάδας: Μοναστηρίου 93α - Θεσσαλονίκη 54 627 - Τηλ.: 2310.566.225 - 7
www.gug.gr e-mail: info@gug.gr

# Web CRM



**Εισαγωγή**

Στα δύο προηγούμενα άρθρα περιγράψαμε πώς ο σύγχρονος επαγγελματίας ασφαλιστής διαχειρίζεται τους πελάτες του μέχρι και την ολοκλήρωση της πώλησης ενός συμβολαίου. Δηλαδή εξετάσαμε τις ενότητες του presales (πριν από την πώληση) και την ενότητα sales (πώληση). Μιλήσαμε για την καταγραφή συμβάντων και καθηκόντων στο ημερολόγιό μας, τη διαχείριση των ενεργειών marketing σε υπάρχοντες και υποψήφιους πελάτες, τη σωστή αρχειοθέτηση εγγράφων, e-mail, fax, την άμεση πρόσβαση σε σημαντικές πληροφορίες, την παρακολούθηση των αιτημάτων των πελατών μας. Επίσης αναφερθήκαμε στη διαχείριση των αιτήσεων και των συμβολαίων, που είναι ιδιαίτερα σημαντική για τον επαγγελματία ασφαλιστή, αφού θα βοηθήσει στη δημιουργία νέων πωλήσεων. Τι γίνεται μετά την ολοκλήρωση της πώλησης: Πώς θα διατηρήσουμε τη σχέση μας με τον πελάτη και πώς θα την αξιοποιήσουμε, ώστε να παράγουμε νέες δουλειές;

**After Sales**

Έχουμε ακούσει κατά καιρούς επαγγελματίες της αγοράς να αναφέρουν ότι είναι πιο δύσκολο να κρατήσεις έναν πελάτη από το να τον δημιουργήσεις. Ιδιαίτερα όσο ο ανταγωνισμός αυξάνεται, αυτό ακούγεται όλο και πιο δύσκολο. Με ποιο τρόπο λοιπόν μπορεί σήμερα ο επαγγελματίας ασφαλιστής να προσφέρει στον πελάτη του τέτοιο επίπεδο εξυπηρέτησης μετά την πώληση, ώστε να δημιουργεί πιστούς πελάτες;



Το ασφαλιστικό WebCRM δίνει τη δυνατότητα να παρακολουθούμε όλη την πορεία του πελάτη μας μετά την πώληση. Ας δούμε πώς.

Είναι σίγουρα πολύ δύσκολο για κάποιον που έχει 500 πελάτες να παρακολουθεί όλα τα σημαντικά γεγονότα που αφορούν τους πελάτες του και να προβαίνει σε ενέργειες, εφόσον αυτό απαιτείται. Εορτές, γενέθλια για τον πελάτη και την οικογένειά του, είναι το πιο απλό παράδειγμα και η πρώτη αφορμή για να επικοινωνήσουμε με τον πελάτη μας. Έτσι το σύστημα καθημερινά μας ενημερώνει για τέτοια σημαντικά γεγονότα.

Οι ανανεώσεις των συμβολαίων, τα ετήσια service, είναι επίσης σημαντικά θέματα, που εκτός του ότι είναι ευκαιρίες επικοινωνίας με τον πελάτη μας, είναι πολλές φορές και ευκαιρίες πώλησης νέων προϊόντων στον ίδιο πελάτη ή σε άλλα μέλη της οικογένειάς του. Ο πελάτης μας είναι εύκολο να μεταφέρει το συμβόλαιό του στον ανταγωνισμό, αν για κάποια στιγμή νιώσει ότι δεν λαμβάνει την απαιτούμενη προσοχή και επικοινωνία. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι οι ανάγκες των πελατών μας αλλάζουν διαρκώς και πρέπει ο πωλητής να βρίσκεται εκεί για να μπορεί να διατηρεί τον πελάτη του.

Εδώ βέβαια δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι κάθε επαφή μετά την πώληση είναι και ευκαιρία συλλογής δεδομένων, που αφορούν τον πελάτη μας. Μην ξεχνάμε ότι τα στοιχεία στην καρτέλα του πελάτη μας θέλουν, τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, επιβεβαίωση ή αλλαγή, ώστε να έχουμε πάντα όλα τα σημαντικά δεδομένα καταγεγραμμένα και έτοιμα για αξιοποίηση (cross selling – up selling). Το ετήσιο service πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερη προσοχή και να είναι πολύ καλά οργανωμένο για να έχει και τα ανάλογα αποτελέσματα.

Το πιο σημαντικό όμως μέρος της εξυπηρέτησης του πελάτη μετά την πώληση, είναι η διαχείριση των ζητημάτων του, δηλαδή όλων των θεμάτων που προκύπτουν σε σχέση με τα συμβόλαιά του και αφορούν αποζημιώσεις, πρόσθετες πράξεις, αλλαγές κ.λπ. Εδώ πραγματικά κρίνεται η αποτελεσματικότητα του επαγγελματία ασφαλιστή, αφού είναι ο ενδιάμεσος μεταξύ του πελάτη και της ασφαλιστικής εταιρείας και η διαχείριση όλων αυτών των θεμάτων απαιτεί ακρίβεια και αμεσότητα για την έγκαιρη αντιμετώπιση και ολοκλήρωσή τους. Επειδή τα εμπλεκόμενα μέρη είναι πολλά (πελάτης, ασφαλιστής, γραμματεία, εταιρεία), το ασφαλιστικό WebCRM μας δίνει τη δυνατότητα να οργανώσουμε τη διαδικασία διαχείρισης των ζητημάτων με τέτοιο τρόπο, ώστε η πληροφορία να είναι διαθέσιμη σε όλους τους εμπλεκόμενους.

Όλες αυτές οι εργασίες καταχωρούνται αυτόματα κάτω από την καρτέλα του πελάτη, με αποτέλεσμα να δημιουργείται μια ανεκτίμητη βάση δεδομένων, στην οποία μπορεί να ανατρέξει ο ασφαλιστής οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας, προσφέροντας έτσι άμεση εξυπηρέτηση στον πελάτη του και μειώνοντας σημαντικά το κόστος γραμματειακής υποστήριξης. Το WebCRM είναι εξοπλισμένο με τη δυνατότητα καταγραφής των αλλαγών (trucking), με αποτέλεσμα να υπάρχει πλήρες ιστορικό αλλαγών για κάθε ζήτημα (ποιος, πότε, τι). Με αυτό τον τρόπο αποφεύγονται τόσο οι τριβές μεταξύ των εμπλεκομένων, όσο και οι ευθύνες. Τέλος, το σύστημα μας δίνει τη δυνατότητα να ελέγχουμε τη ροή ενός ζητήματος (workflow) με ειδοποιήσεις στους ενδιαφερόμενους ανάλογα με την κατάσταση (status) του ζητήματος.

**Επίλογος**

Κλείνοντας τις τρεις βασικές ενότητες που καλύπτει ένα σύγχρονο ασφαλιστικό CRM (presales, sales, aftersales), θα πρέπει να τονίσουμε, για μια ακόμη φορά, την ολοένα αυξανόμενη ανάγκη για χρήση συστημάτων διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM) στην ασφαλιστική αγορά.

Τα επόμενα χρόνια, θα επικρατήσει ο επαγγελματίας που γνωρίζει καλύτερα τον πελάτη του. Η έγκαιρη και έγκυρη πληροφορία θα καθορίζει το βαθμό αποδοτικότητας και επιτυχίας. Αυτός που θα έχει τη δυνατότητα να βρίσκεται στον πελάτη στο σωστό χρόνο, θα έχει το πλεονέκτημα να κλείσει τη δουλειά. Και επειδή οι πληροφορίες που υπάρχουν γύρω από έναν πελάτη είναι πολλές, προέρχονται από διαφορετικές πηγές και σε διαφορετικές χρονικές περιόδους, απαιτείται αξιόπιστη συλλογή, γρήγορη διαχείριση και άμεση ανταπόκριση.

Ο σύγχρονος επαγγελματίας της ασφαλιστικής αγοράς πρέπει να είναι πραγματικά επαγγελματίας. Να αξιοποιεί τα εργαλεία που προσφέρει η τεχνολογία. Να αποκτήσει διαδικασίες. Να βελτιώσει την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει. Το ασφαλιστικό WebCRM θα του δώσει όλα αυτά που μέχρι σήμερα αναζητούσε και δεν είχε. Πλήρης πελατοκεντρική διαχείριση, ελευθερία στην πρόσβαση από οπουδήποτε, υποστήριξη 24 ώρες και όλη την πληροφορία που αναζητεί. Ένα εργαλείο που θα διαφυλάξει το πολυτιμότερο αγαθό της καριέρας του. ΤΟΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΜΕΝΟ ΠΕΛΑΤΗ.



**Επίσημη πρώτη για το ασφαλιστικό WebCRM**

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε από τις εταιρείες Artisys Consulting και Interworks η επίσημη παρουσίαση του Ασφαλιστικού WebCRM στην Αθήνα. Στην παρουσίαση, που παραβρέθηκαν τόσο συντονιστές ασφαλιστικών γραφείων, όσο και πράκτορες και μεσίτες ασφαλειών, έγινε μια εκτενής αναφορά στην αναγκαιότητα του συστήματος διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM), για την οργάνωση και το μέλλον του επαγγελματία ασφαλιστή, αλλά και για τη δυνατότητα που προσφέρει αυτό το εργαλείο στον επαγγελματία manager, ώστε να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στους πελάτες του γραφείου του. Επίσης έγινε αναφορά στη δυνατότητα στρατολόγησης και δημιουργίας ασφαλιστικών συμβούλων με βάση τα δεδομένα που διαμορφώνονται στην αγορά.

Σημαντική στην παρουσίαση ήταν και η αναφορά στα πλεονεκτήματα του WebCRM και της τεχνολογίας του Internet τόσο από πλευράς πρόσβασης στις πληροφορίες, όσο και από θέμα χαμηλού κόστους λειτουργίας.

Τέλος, στην παρουσίαση αναφέρθηκε για πρώτη φορά η δυνατότητα διασύνδεσης με τα υπάρχοντα συστήματα backoffice, καθώς και η ενσωμάτωση δυνατοτήτων τιμολόγησης ασφαλιστικών πακέτων μέσα στις ενότητες του ασφαλιστικού WebCRM. Με τις δύο αυτές νέες δυνατότητες, το ασφαλιστικό WebCRM καλύπτει πλέον το σύνολο των αναγκών του σύγχρονου επαγγελματία ασφαλιστή και manager.

Ασφαλιστικό WebCRM! Γνωρίστε το!

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ & ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΗΝ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΑΣ

Το Web CRM είναι ένα πρωτοποριακό εργαλείο που δημιουργήθηκε για να προσφέρει στους σύγχρονους πωλητές την δυνατότητα να αξιοποιήσουν το 100% του χρόνου τους, αφού η δουλειά τους απαιτεί διαρκή μετακίνηση και συνεχή πρόσβαση σε σημαντικές πληροφορίες που αφορούν τους πελάτες τους. Η πελατοκεντρική φιλοσοφία του WEB CRM σας δίνει την δυνατότητα να έχετε σε μια εικόνα, όλες τις πληροφορίες του πελάτη σας, διαθέσιμες όπου και αν βρίσκεστε.

Για πληροφορίες: Artisys Consulting - Κύπρου 93, 16451 Αργυρούπολη Τηλ: 2109959185 e-mail: info@artisys.gr www.artisys.gr

# Θεαματική Allianz αύξηση κερδών

**Αύξηση κερδών μετά από φόρους κατά 46,2% στα 3,8 εκατ. ευρώ, καθώς και παραγωγής ασφαλίστρων κατά 9% στα 49,5 εκατ. ευρώ, εμφάνισε η Allianz Ελλάδος στο πρώτο τρίμηνο του 2007 έναντι του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος, συνεχίζοντας την κερδοφόρο ανάπτυξή της με απόλυτη συνέπεια ως προς την υλοποίηση των οικονομικών στόχων της**

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου, που βασίσθηκαν στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, δήλωσε: «Είμαστε απόλυτα εστιασμένοι στην υλοποίηση των φιλόδοξων στόχων μας σε όλα τα επίπεδα» και πρόσθεσε ότι «το πολύ καλό ξεκίνημα της φετινής χρονιάς συμβάλλει ουσιαστικά στην επίτευξη των αρχικών μας δεσμεύσεων για έμφαση στην κερδοφόρο ανάπτυξη, διατηρώντας ταυτόχρονα τους κορυφαίους ποιοτικούς δείκτες σε όλες μας τις δραστηριότητες».

Πιο αναλυτικά, το πρώτο τρίμηνο του 2007, η Allianz Ελλάδος σημείωσε εξαιρετική επίδοση στον κλάδο γενικών ασφαλειών με τον κρίσιμο δείκτη Combined Ratio να υποχωρεί στο 85,8%, από 95% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την ενίσχυση κατά 8,8% της παραγωγής ασφαλίστρων στα 20,7 εκατ. ευρώ, από 19 εκατ. ευρώ το 2006, εξασφάλισε στο σύνολο της δραστηριότητας κερδοφορία ύψους 2,4 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 69,8% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο. Όσο για το δείκτη αποθεματοποίησης του κλάδου αυτοκινήτων, εξακολουθεί να κατατάσσεται μεταξύ των κορυφαίων της ελληνικής αγοράς, αγγίζοντας το 240,85% ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων.

Αντίστοιχα θετική εικόνα καταγράφεται και στις δραστηριότητες ζωής και υγείας, με την παραγωγή ασφαλίστρων να παρουσιάζει αύξηση κατά 9%, στα 28,8 εκατ. ευρώ από 26,4 εκατ. ευρώ πέρυσι.

Στο μεταξύ, η μείωση του δείκτη εξόδων στο 16,7% από 24,2% το 2006, με την ταυτόχρονη διατήρηση του δείκτη ζημιών (Loss Ratio) στα νοσοκομειακά προγράμματα σε σταθερά επίπεδα, διαμόρφωσαν τα συνολικά κέρδη της δραστηριότητας στα 1,4 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 21,6% σε σχέση πάντα με το πρώτο τρίμηνο του 2006.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι τόσο οι διαδικασίες συγχώνευσης των δύο ασφαλιστικών εταιρειών, Ασφαλειών Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, όσο και οι εργασίες κατασκευής του κτηρίου όπου θα μεταστεγαστεί η Allianz Ελλάδος, εξελίσσονται χωρίς προβλήματα και εντός των προκαθορισμένων προθεσμιών.



*Είμαστε απόλυτα εστιασμένοι στην υλοποίηση των φιλόδοξων στόχων μας σε όλα τα επίπεδα, τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.*

## Στα 23,1 εκ. ευρώ τα προ φόρων κέρδη

Εξαιρετικά είναι τα αποτελέσματα της ALICO AIG Life και για τη χρήση του 2006, καθώς τα κέρδη προ φόρων ανέρχονται σε 23,1 εκατομμύρια ευρώ, έναντι 16,7 εκατομμυρίων ευρώ το προηγούμενο έτος, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 38%. Το συνολικό εισόδημα κατά την ίδια περίοδο ανήλθε σε 290,2 εκατομμύρια ευρώ, ενώ τα έσοδα από ασφάλιστρα για το ίδιο διάστημα έφθασαν στο ύψος των 240 εκατομμυρίων ευρώ. Παράλληλα, κατά το 2006 οι συνολικές παροχές της ALICO AIG Life προς τους ασφαλισμένους της, με τη μορφή αποζημιώσεων και αποθεματοποίησης υπέρ των ασφαλισμένων, ανήλθαν σε 226,8 εκατομμύρια ευρώ. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί σε ποσοστό 94,5 % σε σχέση με τα έσοδα από ασφάλιστρα για την ίδια χρονιά.

Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι η ALICO AIG Life κινείται σε αντίστοιχους ρυθμούς και κατά τους πρώτους μήνες του οικονομικού έτους 2007, το οποίο έχει ξεκινήσει επίσης πολύ θετικά για την Εταιρεία.

## Front Line Ανοδική πορεία και το 2006

Η ανοδική πορεία της Front Line συνεχίστηκε και για το 2006.

Αναλυτικότερα τα οικονομικά και παραγωγικά αποτελέσματα έχουν ως εξής:

| Έτος 2006 | Ποσό (Α) | σε σχέση με 2005 |
|---|---|---|
| Κύκλος εργασιών | 1.506.044 | +34% |
| Κέρδη προ φόρων | 199.487 | +50% |
| Ασφάλιστρα καθαρά | 7.011.283 | +30% |

Σύνθεση Χαρτοφυλακίου: Ζωής 19%, Ομαδικών 13%, Προσωπικού Ατυχήματος 1%, Σκαφών 5%, Μεταφορών 8%, Πυρός 31%, Τεχνικών 4%, Αυτοκινήτων 11%, Αστικής Ευθύνης 7%, Πιστώσεων-Εγγυήσεων 1%.

Η αναπτυξιακή πορεία της Front Line είναι δεδομένη και συνδυασμένη με τις βασικές αρχές της λειτουργίας της.





...με συνέπεια και συνέχεια!

Οι ειδικοί στις συντάξεις

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

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

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

# Έγραψε κέρδη και το πρώτο τρίμηνο

**Θεαματική αύξηση κερδών και υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της παραγωγής πέτυχε η ΑΤΕ Ασφαλιστική στο πρώτο τρίμηνο του 2007. Ειδικότερα τα προ φόρων κέρδη του Α΄ τριμήνου ανήλθαν στο ποσό των 3,6 εκατ. ευρώ έναντι 2,2 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 63,4%. Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 2,5 εκατ. ευρώ έναντι 1,6 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του περσινού έτους, αυξημένα κατά 57,6%. Η παραγωγή το πρώτο τρίμηνο ανήλθε στα 51,8 εκατ. ευρώ έναντι 49,2 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 5,3%. Αναλυτικότερα αύξηση της τάξης του 4,3% σημείωσε η παραγωγή των ασφαλίστρων στον κλάδο ζωής, 8,1% η παραγωγή στον κλάδο αυτοκινήτου και 3,7% η παραγωγή λοιπών κλάδων. Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις έφθασαν το ποσό των 23,9 εκατ. ευρώ. Οι λειτουργικές δαπάνες παρουσίασαν οριακή αύξηση της τάξης του 2,7% φθάνοντας στα 11,9 εκατ. ευρώ έναντι 11,6 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου**

Τα έσοδα από επενδύσεις διαμορφώθηκαν στα 4,4 εκατ. ευρώ έναντι 5,3 εκατ. ευρώ (μείωση 16,8%) γεγονός που οφείλεται κατά κύριο λόγο στην αποτίμηση του «εμπορικού χαρτοφυλακίου». Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας (καθαρή θέση) το πρώτο τρίμηνο ανήλθαν στα 31,8 εκατ. ευρώ έναντι 32,9 εκατ. ευρώ, που ήταν στην αρχή της χρήσης, μειωμένα κατά 1,1 εκατ. ευρώ (3,4%). Η μείωση αυτή προήλθε βασικά από τη διαφορά αποτίμησης χρεογράφων του χαρτοφυλακίου «διάθεση προς πώληση» έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Η Εταιρεία επίσης για πρώτη φορά συνέταξε σύμφωνα με Δ.Π.Χ.Π. ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, των οποίων το αποτέλεσμα ανήλθε σε 2,8 εκατ. ευρώ μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας. Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου αποδεικνύουν τη σταθερά ανοδική πορεία της Εταιρείας, που έχει ως στόχο τη διατήρηση και ενίσχυση της ηγετικής της παρουσίας στην αγορά.

Σχολιάζοντας εν τω μεταξύ την κερδοφορία της Εταιρείας για τη χρήση του 2006, ο πρόεδρος του Ομίλου της ATEbank κ. **Δημήτρης Μηλιάκος**, κατά τη διάρκεια της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης των μετόχων της ΑΤΕ Ασφαλιστική, που πραγματοποιήθηκε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της ATEbank στο Καστρί, τόνισε ότι στόχος της Εταιρείας είναι να αυξήσει τα αποτελέσματά της περαιτέρω το 2007 και **να αναρριχηθεί στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς.** Σύντομα θα έχει κέρδη και από το εξωτερικό από τη θυγατρική της ABG Insurance στη Ρουμανία, σημείωσε ο κ. Μηλιάκος και πρόσθεσε ότι ο Όμιλος της ATEbank δραστηριοποιούμενος σε ένα περιβάλλον αρκετά ανταγωνιστικό κατάφερε να υλοποιήσει τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους που είχε θέσει.





Η ATEbank διαθέτει σήμερα όλες τις απαραίτητες επιχειρησιακές και οικονομικές δυνατότητες για να αναλάβει δυναμικές πρωτοβουλίες εξωσυνοριακής επέκτασης, είπε ο κ. Μηλιάκος, αναφέροντας ότι προσπάθειες θα συνεχισθούν το 2007 και τα επόμενα χρόνια με στόχο την αύξηση των κερδών του Ομίλου της ATEbank και από το εξωτερικό.



Η εταιρεία υλοποιεί το πλάνο της αναπτυξιακής πολιτικής που έχει χαράξει ο Όμιλος της ATEbank και προωθεί όλες τις απαιτούμενες μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό, τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. **Ιωάννης Παυλίδης.**

Ο Πρόεδρος του Ομίλου της ΑΤΕ, τόνισε ακόμη, ότι έχουν τεθεί σε ενέργεια επιχειρησιακά σχέδια για κάθε μια από τις εταιρείες του Ομίλου και **μετά από πολλά χρόνια κατέστη δυνατή η επαναφορά στην κερδοφορία των ζημιογόνων επιχειρήσεων.** Η διατήρηση των θετικών αποτελεσμάτων σχεδόν στο σύνολο των θυγατρικών εταιρειών το 2006 οφείλεται κυρίως στην πολιτική εκλογίκευσης του κόστους, της αύξησης των εσόδων από προμήθειες και άλλες μη τοκοφόρες εργασίες.

Από την πλευρά του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. **Ιωάννης Παυλίδης**, έκανε απολογισμό της χρήσης του 2006 και ανέπτυξε τις προοπτικές της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2007 και τόνισε ότι η Εταιρεία υλοποιεί το πλάνο της αναπτυξιακής πολιτικής που έχει χαράξει ο Όμιλος της ATEbank και προωθεί όλες τις απαιτούμενες μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας, ευχαρίστησε τη διοίκηση του Ομίλου της ATEbank, τους εργαζόμενους και τα στελέχη της Εταιρείας και τόνισε ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική στο πλαίσιο της στρατηγικής του Ομίλου της ATEbank υλοποιεί με επιτυχία το αισιόδοξο τριετές 2006-2008 επιχειρηματικό σχέδιο, με κύριο χαρακτηριστικό την ενδυνάμωση της κερδοφορίας και τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της παραγωγής.

Σημειώνεται ότι σε ό,τι αφορά την κερδοφορία της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2006 ήταν εντυπωσιακή για δεύτερη χρονιά. **Τα μετά φόρων κέρδη υπερδιπλασιάστηκαν** και διαμορφώθηκαν στα 12,3 εκατ. ευρώ **αυξημένα κατά 127,5%** σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσης, που ήταν 5,4 εκατ. ευρώ, ενώ **τα προ φόρων κέρδη** της χρήσης του 2006 διαμορφώθηκαν στα 13,7 εκατ. ευρώ **αυξημένα κατά 64,4%** σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσης, που ήταν 8,3 εκατ. ευρώ. Παράλληλα αυξήθηκαν και τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών, όπως ο δείκτης αποθεματοποίησης του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων (άνω του 250% των ασφαλίστρων).



Στόχος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής είναι να αυξήσει τα αποτελέσματά της περαιτέρω το 2007 και **να αναρριχηθεί στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς,** τόνισε ο πρόεδρος του Ομίλου της ATEbank ο κ. **Δημήτρης Μηλιάκος.**

Η αξία της εγγεγραμμένης παραγωγής καθαρών ασφαλίστρων, το 2006 ανήλθε στα 165,2 εκατ. ευρώ, έναντι 162,8 εκατ. ευρώ το 2005, σημειώνοντας αύξηση 1,5%. Η παραγωγή αυτή αντιστοιχεί σε 62,3 εκατ. ευρώ ασφαλίσεων ζωής και 102,8 εκ. ευρώ ασφαλίσεων κατά ζημιών, βελτιωμένη αρκετά ως προς τη σύνθεση κερδοφόρων δραστηριοτήτων προς μη κερδοφόρες δραστηριότητες.

Τα **έσοδα από επενδύσεις** ανήλθαν στα 21,8 εκατ. ευρώ το 2006 έναντι 15 εκατ. ευρώ το 2005 σημειώνοντας **αύξηση 45%.**

Τα λειτουργικά έξοδα αυξήθηκαν κατά 6,1%, από 40,7 εκατ. ευρώ σε 42,8 εκατ. ευρώ ή κατά 0%, αν δεν υπολογισθούν οι έκτακτες φορολογικές προβλέψεις παλαιοτέρων χρήσεων ύψους 2,1 εκατ. ευρώ. Σημειώνεται, ότι η πρόβλεψη αυτή αφορά το πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου, που έγινε στη χρήση του 2003 και για την οποία η Εταιρεία έχει προσφύγει στα φορολογικά δικαστήρια.

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

ACTIVA Insurance

# Πάνω 14,8 η παραγωγή ασφαλίστρων

**Συνεχίστηκε και τον Απρίλιο η καταγραφή θετικών εξελίξεων στα μεγέθη και τους δείκτες της Activa Insurance (πρώην CGU).**

Κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα σημείωσαν αύξηση 14,8% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περισινό επίπεδο παρά την προσήλωση της Εταιρείας στην ορθολογική τιμολόγηση των κινδύνων που αναλαμβάνει, με σκοπό τη συνεχή διασφάλιση της υψηλής της φερεγγυότητας. Οι καθαρές ασφαλιστικές αποζημιώσεις, ως ποσοστό των δεδουλευμένων ασφαλίστρων ιδίας κράτησης, υπήρξαν χαμηλότερες των αντίστοιχων περυσινών κατά 5,8 εκατοστιαίες μονάδες. Παράλληλα σημειώθηκε μείωση του λειτουργικού κόστους κατά 3 εκατοστιαίες μονάδες.



*Τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τις δυνατότητες της Εταιρείας,* τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Activa Insurance, Γιάννης Λινός.

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών διαμόρφωσε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων στο 76,4% (έναντι 85,3% της αντίστοιχης περυσινής περιόδου) επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση καθαρού τεχνικού κέρδους αυξημένου κατά 17%. Ιδιαίτερα ικανοποιητική ήταν κατά το ίδιο διάστημα και η απόδοση των επενδύσεων.

Το συνολικό αποτέλεσμα του τετραμήνου αντιστοιχεί σε ετησιοποιημένη απόδοση ιδίων κεφαλαίων 29%, ενώ η αποθεματοποίηση για τις εκκρεμείς ζημιές αυτοκινήτων παραμένει στο ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό του 249%.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του τετραμήνου ο Διευθύνων Σύμβουλος της Activa Insurance Γιάννης Λινός, δήλωσε ότι αυτά επιβεβαιώνουν τις δυνατότητες της Εταιρείας να επιτύχει πλήρως όλους τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους του τριετούς επιχειρησιακού σχεδίου, δημιουργώντας σημαντική προστιθέμενη αξία για τους πελάτες, τους συνεργάτες, τους εργαζόμενους και τους μετόχους της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της Activa Insurance διαμορφώθηκε ως εξής:

- Ασφαλίσεις περιουσίας 61%
- Ασφαλίσεις αυτοκινήτου 31%
- Ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών 5%
- Λοιπές ασφαλίσεις 3%

Επίσης είναι ενδιαφέρον ότι με βάση την ιδιότητα των ασφαλισμένων το 53% των ασφαλίστρων προέρχεται από επιχειρήσεις και το 47% από ιδιώτες.

Θα σε ενδιέφερε να εκπροσωπείς 15 ασφαλιστικές εταιρίες, 6 τράπεζες, 2.500 αμοιβαία κεφάλαια & 600 ασφαλιστικά προϊόντα από ένα και μόνο σημείο, με ένα εκκαθαριστικό προμηθειών χωρίς περιττές διαδικασίες, εύκολα & γρήγορα.

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι, Τηλ.: 210 9875160, E-mail: hrgroup@avanti.gr



ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΥΡΟΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ

Αφήστε τους άλλους στην ανασφάλειά τους!



...γιατί η **EOS ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, είναι εδώ, για σας τους συνεργάτες της, μία δυναμική παρουσία στα ασφαλιστικά δρώμενα της χώρας. Εύρωστη, φερέγγυα, σταθερή.

Με σύγχρονα, καινοτόμα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα, για το σπίτι, την επιχείρηση, την περιουσία. Στηρίζει εσάς αποφασιστικά σε κάθε σας προσπάθεια για ανάπτυξη, ασφάλεια και κάλυψη των δικών σας πελατών.

Η **EOS ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** ξέρει και μπορεί να στέκεται δίπλα σας. Γιατί ο λόγος της είναι συμβόλαιο, γιατί η υπόσχεση είναι δέσμευση.

EOS INSURANCE COMPANY SA

Ο λόγος μας... συμβόλαιο!

Μεσογείων 174, Τ.Κ. 151 25 Μαρούσι, Αττική | Τηλ. κέντρο: 210 69.74.300 | Fax: 210 69.74.343
E-mail: info@eos-insurance.com | Web site: www.eos_insurance.com

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

# Σε Πάτρα, Λάρισα και Κρήτη οι νέες ημερίδες



**Στο panel των ομιλητών οι κ.κ.:** Έφη Λουκοπούλου Αντιπρόεδρος του Ομίλου και Οικονομική Διευθύντρια της GENERAL UNION, Νίκος Μπάης Σύμβουλος Εργασιών, Κωνσταντίνος Βακίδης Συντονιστής Εργασιών και Γιώργος Ταμπακάκης Διευθυντής Πωλήσεων

Τρεις νέες περιφερειακές ημερίδες, αυτή τη φορά σε Πάτρα, Λάρισα και Κρήτη πραγματοποίησε με επιτυχία για τους συνεργάτες του ο Όμιλος General Union. Η συντριπτική πλειοψηφία των συνεργατών του Ομίλου εκδήλωσαν άμεσα ενδιαφέρον συμμετοχής και τίμησαν με την παρουσία τους τις τρεις ημερίδες, στις οποίες είχαν την ευκαιρία να συναντήσουν τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου κ. Γ. Διαμαντόπουλο, ορισμένα από τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, καθώς και άλλα υψηλόβαθμα στελέχη της General Union και να συζητήσουν μαζί τους.

Ο κ. Διαμαντόπουλος καλωσορίζοντας εγκάρδια τους συνεργάτες, αναφέρθηκε στην εικοσιπενταετή επιτυχημένη πορεία της μεγάλης οικογένειας της General Union και στους μακροχρόνιους δεσμούς γόνιμης συνεργασίας και φιλίας που συνδέει τόσο τον ίδιο, όσο και το ανθρώπινο δυναμικό των εταιρειών του με τους περισσότερους από τους ασφαλιστικούς πράκτορες του δικτύου της General Union και της General Trust.



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Γ. Διαμαντόπουλος

Ο κ. Γ. Διαμαντόπουλος τόνισε τη σπουδαιότητα ύπαρξης ενός άρτια οργανωμένου δικτύου συνεργατών και κατ' επέκταση την αναγκαιότητα για συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης του ασφαλιστικού πράκτορα και του ασφαλιζόμενου, που αποτελεί προτεραιότητα για τον Όμιλο από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας του. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Διαμαντόπουλος: «Όσον αφορά στην εξυπηρέτηση που παρέχουμε σαν Όμιλος, νομίζω ότι είμαστε σε πολύ καλό δρόμο. Αποζημιώνουμε γρήγορα, σωστά, σχεδόν 1.000.000 ευρώ την εβδομάδα, χωρίς καθυστέρηση από τη στιγμή που ο φάκελος έχει ολοκληρωθεί με όλα τα αποδεικτικά στοιχεία. Δεν ταλαιπωρούμε τον ασφαλιζόμενό μας, τον τρίτο συναλλασσόμενο, το συνεργάτη μας. Ο προσανατολισμός μας είναι ανθρωποκεντρικός, καθώς στο κέντρο του σχεδιασμού μας είναι ο άνθρωπος, ο πελάτης, ο συνεργάτης, ο υπάλληλος. Όχι τυχαία, σήμερα έχουμε 2.500 συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα που μας εμπιστεύονται και 540.000 πελάτες στον Όμιλό μας» είπε ο κ. Διαμαντόπουλος, ενώ αναλογες αναφορές έκανε και κατά τη διάρκεια της ημερίδας στην Κρήτη. «Παρά το γεγονός ότι τα αποτελέσματα των εταιρειών του Ομίλου είναι ικανοποιητικά εμείς ποτέ δεν επαναπαυόμαστε στις δάφνες μας. Δίνουμε ιδιαίτερη βαρύτητα στην τιμολογιακή πολιτική των Εταιρειών μας εφαρμόζοντας προσεκτικό underwriting και αποφεύγοντας ζημιογόνες χρήσεις οχημάτων. Παράλληλα, προσπαθούμε συνεχώς να βελτιώνουμε τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας. Μάλιστα είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας γνωστοποιήσουμε ότι η Εταιρεία, ακολουθώντας όλες τις απαιτούμενες διαδικασίες, έλαβε στις 18 Απριλίου 2007 για την πιστοποίηση ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρει το διεθνές πρότυπο ISO 9001:2000. Και συνεχίζουμε δυναμικά μπροστά», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Διαμαντόπουλος.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι παρευρισκόμενοι συνεργάτες του Ομίλου είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα νέα προγράμματα και τα προϊόντα ασφάλισης υγείας, να γνωρίσουν από κοντά τα υψηλόβαθμα στελέχη, αλλά και να συζητήσουν τα πλέον επίκαιρα θέματα όσον αφορά στην ασφαλιστική αγορά.

Σημειώνεται ότι το ρόλο του συντονιστή είχε αναλάβει ο Διευθυντής Εκπαίδευσης του Ομίλου κ. Γιάννης Παυλόπουλος.



# Η INTERAMERICAN ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO ταξιδεύει

## Τορόντο, Δουβλίνο, Πράγα

**Στο Τορόντο για το Συνέδριο της GAMA**

Ο γνωστός σε όλους μας Παγκόσμιος Οργανισμός GAMA International πραγματοποίησε, από τις 18 έως τις 21 Μαρτίου στο Τορόντο του Καναδά, τη μεγάλη ετήσια συνάντηση των μελών του, δίνοντας, όπως κάθε χρόνο, την ευκαιρία σε Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων από όλο τον



κόσμο μιας συναρπαστικής εμπειρίας.

Συνοδευόμενοι από τον Γιώργο Μαυρέλη, Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing της INTERAMERICAN, και τον Ken Hickey, Διευθυντή Υποστήριξης Πωλήσεων, στο Τορόντο ταξίδεψαν οι Συντονιστές: Τάσος Αντωνάκος, Ηλίας Αντωνίου, Νίκος Χαμουζάς, Γιάννης Δεμοιράκος, Αγγελική Δημάκη, Απόστολος Δοκούζης, Δημήτρης Φαραντούρης, Δημήτρης Γιαννουδάκος, Κώστας Κουβελιώτης, Κώστας Παναγόπουλος, Μαρία Παπαδοπούλου, Νίκος Σαραντέας, Γιάννης Τοζακίδης, Στάθης Ξαντάς και Μάνος Ζερβός. Μαζί τους, για μεταφραστικές υπηρεσίες, ήταν και η Μάγδα Σωτηριάνου και η Δανάη Τζαμτζή.

Όσον αφορά στα βραβεία, η GAMA επέδωσε και φέτος το International Management Award (Διεθνές Βραβείο Διοίκησης) και το Career Management Award (Διεθνές Βραβείο Ανάπτυξης) στα μέλη της που είχαν υψηλού επιπέδου αποτελέσματα το 2006. Από τους Συντονιστές της INTERAMERICAN, βραβεύτηκαν με το IMA Silver τρεις (Θ. Θωμόπουλος, Δ. Φαραντούρης και Απ. Δοκούζης) και με το IMA Bronze 22 Συντονιστές.

Κορυφαία ήταν η στιγμή της βράβευσης του Κώστα Κουβελτιώτη με το First in Class Award, μετά από πρόταση της Εταιρείας, για τη μακρά προσφορά του στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και για το έργο του από τη θέση του Συντονιστή.

**Στο Δουβλίνο και την Πράγα**

Το Δουβλίνο, υποδέχθηκε στις 29 Μαρτίου και φιλοξένησε επί ένα τετραήμερο τους ανθρώπους της Εταιρείας. Ήταν για τους Συνεργάτες της INTERAMERICAN το έπαθλο του διαγωνισμού, που πραγματοποιήθηκε το τελευταίο τρίμηνο του 2006, ενώ συμμετείχαν μετά από κλήρωση –υπό προϋποθέσεις πωλήσεων για τα προϊόντα Σύνταξη Ζωής και Σύνταξη Χαμηλής Εκκίνησης– και 15 ακόμη Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Αρκετοί ήταν και οι Διοικητικοί που συμμετείχαν στο ταξίδι, συμπεριλαμβανομένων και 4 βραβευμένων υπαλλήλων.




Επίσης, η Διεύθυνση Πωλήσεων Νοτιοδυτικής Ελλάδος, έστειλε τους επιτυχόντες του ίδιου διαγωνισμούστην Πράγα. Οι συνεργάτες και οι συνοδοί τους, με επικεφαλής το Διευθυντή Πωλήσεων ΝΔ Ελλάδος Χρήστο Παπαχρήστου, απόλαυσαν ένα θαυμάσιο ταξίδι στην πρωτεύουσα της Τσεχίας.



Έχετε τα «εργαλεία» να ανοίξετε νέες πόρτες; Συναντάτε αρνήσεις;

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι, Τηλ.: 210 9875160, E-mail: hrgroup@avanti.gr



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ING

# Δυναμική συνεργασία

Ενώνουν τις δυνάμεις τους η Εθνική Ασφαλιστική και ο Όμιλος ING, μέσω της ING Μεσιτικής και προχωρούν σε συνεργασία στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων με στόχο την πληρέστερη εξυπηρέτηση των πελατών. Συγκεκριμένα, η ING Μεσιτική, μια νέα εταιρεία του Ομίλου ING, η οποία προωθεί τα προϊόντα συνεργαζόμενων ασφαλιστικών επιχειρήσεων μέσω του δικτύου πωλήσεων της ING, θα συνεργαστεί με την Εθνική Ασφαλιστική για τις ασφάλειες γενικών κλάδων απλού και σύνθετου κινδύνου, έτσι ώστε οι πελάτες να επωφεληθούν από την πληθώρα των προϊόντων της.

Η συμφωνία αυτή δείχνει την αμοιβαία εμπιστοσύνη και εκτίμηση δύο Ομίλων με μεγάλη ιστορία, που πρωταγωνιστούν στον ασφαλιστικό χώρο και στοχεύουν πάντοτε στην ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών τους.

«Η συνεργασία με έναν διεθνή κολοσσό, όπως είναι η ING, τιμά την Εθνική Ασφαλιστική», δήλωσε ο Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής «και επιβεβαιώνει την άποψη ότι οι πρωτοπόροι ενός κλάδου μπορούν να συνεργαστούν δημιουργικά για το γενικό όφελος».

Από την πλευρά της ING, ο κ. Christoffel van Riet, Chief Operating Officer της ING Ελλάδος, τόνισε ότι «η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας και μεγάλη εμπειρία στον κλάδο των γενικών ασφαλειών, γεγονός το οποίο, μέσω της συνεργασίας αυτής, θα μας βοηθήσει να καλύψουμε τις ανάγκες των πελατών μας για την ανάληψη κινδύνων, που δεν καλύπτει η ING Ελλάδος».

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

# Συνάντηση του Δικτύου Πωλήσεων στη Θεσσαλονίκη

Με ειδική εκδήλωση στο ξενοδοχείο Mediterranean Palace της Θεσσαλονίκης, την Παρασκευή 4 Μαΐου, η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. υποδέχθηκε τους συνεργάτες του δικτύου της στη Βόρεια Ελλάδα, πραγματοποιώντας ουσιαστικά την πρώτη επίσημη συνάντηση από τη λειτουργία του νέου γραφείου της Εταιρείας στην οδό Τσιμισκή 85. Σκοπός της συνάντησης και της δεξίωσης που ακολούθησε ήταν η γνωριμία των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων με την Εταιρεία, τη Διοίκηση και τα στελέχη των κλάδων, και η σύσφιξη των μεταξύ τους σχέσεων συνεργασίας. Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της AIGAION Νικόλαος Βελλιάδης καλωσόρισε προσωπικά τους συνεργάτες, που σχεδόν άπαντες έδωσαν το παρών στην εκδήλωση, και τους ενημέρωσε για την πορεία της Εταιρίας και τα οικονομικά αποτελέσματα του 2006 και του 1ου τριμήνου 2007 σε όλους τους κλάδους.



«Το business plan της Εταιρείας μας, προβλέπει ανοδική πορεία με σταθερά και όχι αλματώδη βήματα, ενώ η σχέση με τους συνεργάτες μας είναι πρωτίστως σχέση εμπιστοσύνης, που βασίζεται στην άμεση εξυπηρέτηση και διακανονισμό ζημιών, αλλά και σε απαράβατες αρχές» δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Βελλιάδης. Στη συνέχεια ο κ. Βελλιάδης παρουσίασε τα στελέχη της Εταιρείας του σε όλους τους Κλάδους, καθώς και τα στελέχη του νέου γραφείου της AIGAION στη Θεσσαλονίκη, το οποίο λειτουργεί κανονικά από τον Σεπτέμβριο του 2006, ενώ στο άμεσο μέλλον σχεδιάζεται να αναλάβει και διακανονισμό ζημιών.

SOCIETE GENERALE

OCIETE ENERALE ROUP

GENIKI

Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης Α.Ε.

Κατεχάκη 61Α & Βρανά, 115 25, T 210 6994050, F 210 6994051, E genikins@otenet.gr

# Στη GAMA International οι κορυφαίοι Agency Managers





Στο συνέδριο της LAMP, που διοργανώνει κάθε χρόνο ο διεθνής οργανισμός GAMA και φέτος διεξήχθη στο Τορόντο με τίτλο **«Like never before»**, συμμετείχαν οι Supervisors της **International Life**, κ. Κλ. Πεφάνιος και Α. Φουκαράκης, οι Agency Managers κ. Χρ. Γαληρόπουλος, Β. Κόττας, Λ. Καρανίκης και Γ. Μιχαηλίδης, ο κ. Δ. Μαρινόπουλος, Supervisor της Avanti, καθώς επίσης και οι κ. Γ. Μπράβος, Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας και Μ. Χειράκης, Διευθυντής Marketing και Εκπαίδευσης. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου εντοπίστηκαν και αναλύθηκαν τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η σύγχρονη ασφαλιστική αγορά, όπως η στρατολόγηση, η εξεύρεση νέου πελατολογίου, η διατηρησιμότητα και η ανάπτυξη συνεργατών. Παρουσιάστηκαν επίσης από διακεκριμένα στελέχη της αγοράς των ΗΠΑ πετυχημένα συστήματα πωλήσεων, ενώ αναπτύχθηκαν διεξοδικά θέματα ηγεσίας και ανάπτυξης. Όπως σημειώνεται, η International Life, επενδύοντας στους ανθρώπους της, ενθαρρύνει τη συμμετοχή τους σε συνέδρια και σεμινάρια που διοργανώνουν αναγνωρισμένοι και έγκυροι φορείς, τα οποία σαν στόχο έχουν την ενημέρωση και την εκπαίδευση πάνω σε θέματα που άπτονται άμεσα του αντικειμένου των στελεχών της.

Ενδεικτικές της ικανοποίησης από τη συμμετοχή τους στη διεθνή συνάντηση ήταν και οι δηλώσεις των συμμετεχόντων.

«Αυτό που μου έκανε εντύπωση ήταν η φλόγα και το πάθος που έβγαινε από τους περισσότερους ομιλητές. Η πίστη ότι είναι η καλύτερη δουλειά του κόσμου και κοινωνικό έργο, το οποίο προσφέρουμε στους ανθρώπους μας, σαν ασφαλιστές και σαν Managers», τόνισε ο **Βασίλης Κοττάς, Agency Manager International Life.**

Από την πλευρά του ο **Κλέαρχος Πεφάνιος, Supervisor**, σημείωσε: «Το συνέδριο της GAMA σε βοηθάει στο να αναβαθμίσεις τις σκέψεις σου και να προσδιορίσεις τους στόχους σου, κάνοντάς τους συγκεκριμένους και ξεκάθαρους. Έτσι ήρθε και ο δικός μου. Απλά και αβίαστα: 1.000.000 ευρώ νέες προμήθειες θέλουμε να παράγουμε σαν **team** κάθε χρόνο, από δω και πέρα. Αυτός είναι ο πήχης μας. Αυτός είναι ο στόχος και η αποστολή μας. Αυτό θα είναι το παιχνίδι μας».

Ο **Αντώνης Φουκαράκης, Supervisor International Life,** ανέφερε: «η συμμετοχή μου στο συνέδριο αλλά και σε άλλες παρόμοιες διοργανώσεις με έχει εφοδιάσει με τα απαραίτητα εργαλεία για να πετύχω στο χώρο μας. Το αποτέλεσμα καλό, αλλά δεν είναι το επιθυμητό. Τι είναι αυτό το παραπάνω που χρειάζεται για να διαφοροποιηθώ; Χρειάζεται δράση. Συντονισμένη δράση και σωστός προγραμματισμός».

Τέλος ο **Δημήτρης Μαρινόπουλος, Supervisor Avanti,** σημείωσε: «ύστερα από ένα άκρως εποικοδομητικό και πολύ ενδιαφέρον σεμινάριο, στο μυαλό μου έχω κρατήσει 4 στοιχεία. Αυτά είναι: 1. Αγαπήστε (νοιαστείτε) για τους συνεργάτες σας. 2. Λειτουργήστε ως ηγέτες και όχι ως Managers. 3. Αναπτύξτε το Mentoring. 4. Αναδείξτε το ένα προτέρημα του κάθε συνεργάτη σας και αξιοποιήστε το».

Χρειάζεστε περισσότερες επιλογές για τους πελάτες σας;
Θέλετε να έχετε πρόσβαση σε 600 Ασφαλιστικά Προϊόντα;

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι, Τηλ.: 210 9875160, E-mail: hrgroup@avanti.gr



# Ομάδα ING RENAULT F1 Στον εικονικό κόσμο της Second Life®



Στον τρισδιάστατο εικονικό κόσμο της υπερσύγχρονης πλατφόρμας ανάπτυξης του Second Life® εισήλθε η ομάδα ING Renault F1, αποτελώντας έτσι την πρώτη ομάδα Formula 1, η οποία εκμεταλλεύεται τις μοναδικές ευκαιρίες για επικοινωνία που προσφέρουν οι εικονικοί κόσμοι. Όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση η αμεσότητα και η προσβασιμότητα βρίσκονται στην καρδιά της φιλοσοφίας της ομάδας ING Renault F1. Από το 2003, το Roadshow της ομάδας έφερε πιο κοντά την εμπειρία της Formula 1 σε περισσότερα από 1,5 εκατομμύρια άτομα σε όλο τον κόσμο και οι μοναδικές online δραστηριότητές της συμπεριλαμβάνουν τη μετάδοση ζωντανής τηλεμετρίας μέσω της ιστοσελίδας της ομάδας κατά τη διάρκεια των αγώνων.

Η παρουσία της ING Renault F1 στο Second Life® ενισχύει αυτές τις αξίες, φέρνοντας τους οπαδούς αλλά και τους λιγότερο φανατικούς στα παρασκήνια μιας πρωταθλήτριας ομάδας της Formula 1. Η εμπειρία είναι έτσι σχεδιασμένη ώστε να αναδεικνύει την αφοσίωση, την τεχνολογική τελειότητα και την ομαδική εργασία που χρειάζεται για να πετύχει κανείς στη Formula 1, μαζί με μια σειρά από μοναδικές εικονικές διαδραστικές εμπειρίες. Για πρώτη φορά, άνθρωποι με κοινά ενδιαφέροντα και την επιθυμία να επικοινωνήσουν έχουν έναν τόπο συνάντησης χωρίς να χρειάζεται να ταξιδέψουν. Σε αυτόν τον εικονικό κόσμο μπορούν να μοιραστούν και να επικοινωνήσουν τον ενθουσιασμό τους, καθιστώντας τον το τέλειο μέρος για να συνδεθεί μια κοινότητα οπαδών σε όλο τον κόσμο.

Δουλεύοντας σκληρά με την εταιρεία Rivers Run Red (η οποία πρώτη το 2003 έστησε ένα κατάστημα στο Second Life®), η Ομάδα ING Renault F1 στοχεύει στο να προσφέρει μια μοναδική εμπειρία που θα φέρει το κοινό σε επαφή με την ομάδα και το προσωπικό της. Οι επισκέπτες δε θα είναι τίποτα λιγότερο από εικονικά μέλη της ομάδας.

# Εκπαίδευση δικτύου συνεργατών

Στο πλαίσιο της παροχής ολοκληρωμένης και αντικειμενικής πληροφόρησης στο συνεργάτη και κατ' επέκταση στον πελάτη της, η INFOTRUST S.A. οργανώνει κύκλους εκπαιδευτικών προγραμμάτων για το δίκτυό της.

Από τον Φλεβάρη του 2007 πραγματοποιούνται συστηματικά στα νέα γραφεία της INFOTRUST εξειδικευμένα εκπαιδευτικά σεμινάρια σε προϊόντα που παρέχονται από την Εταιρεία και σε θέματα τεχνικών πωλήσεων. Εισηγητές είναι στελέχη συνεργαζόμενων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Τραπεζών, καθώς και επαγγελματίες εκπαίδευσης ενηλίκων σε θέματα πωλήσεων.

Επίσης, στο πλαίσιο της κοινωνικής πολιτικής της Εταιρείας και της σύνδεσής της με τον εκπαιδευτικό χώρο, η INFOTRUST οργάνωσε σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, την παρουσίαση του επαγγέλματος του Ασφαλιστικού Συμβούλου σε φοιτητές και απόφοιτους των σχολών Διοίκησης και Οικονομίας.



Τέλος, Στο νομό Γρεβενών, την όμορφη ορεινή περιοχή της δυτικής Μακεδονίας, με την πλούσια φύση και τις ενδιαφέρουσες διαδρομές, περιηγήθηκε για 3 μέρες το προσωπικό της INFOTRUST S.A.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

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



## Για σου φίλε

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ
(1952-2007)

Ένας εκλεκτός, με όλη τη σημασία της λέξης, συνάδελφος έφυγε από κοντά μας στις 15 Μαρτίου 2007. Ο Κώστας (γιατί για όλους πάνω απ' όλα ήταν ο φίλος, ο δικός μας άνθρωπος) ξεκίνησε την καριέρα του πριν από 28 χρόνια από τη Nationale Nederlanden, συνέχισε με την Αγροτική Ζωής και τα τελευταία 16 χρόνια στην Commercial Union Life - Commercial Value. Πάντοτε γελαστός, με κέφι και αποθέματα ψυχής, βοήθησε τόσο τους συνεργάτες του, όσο και τους υπαλλήλους με τους οποίους συνεργάστηκε, να εργάζονται σε ένα ευχάριστο περιβάλλον και να κάνουν πράξη τα όνειρά τους. Ο ασφαλιστικός κόσμος χρωστά πολλά σε ανθρώπους σαν τον Κώστα. Όλοι εμείς που είχαμε την τύχη να τον γνωρίσουμε και πολύ περισσότερο να συνεργασθούμε μαζί του, τον ευχαριστούμε για όλα.

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

## Ασφάλισε το «πρώην Εκπαιδευτικό Αρης»

Η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. ανέλαβε την ασφάλιση του παροπλισμένου πλέον πλοίου του Πολεμικού Ναυτικού «πρώην Εκπαιδευτικό Άρης», το οποίο ρυμουλκήθηκε από το Ναύσταθμο της Σαλαμίνας και οδηγήθηκε με ασφάλεια στο Ναύσταθμο της Κρήτης, στη Σούδα.

Το πλοίο ασφαλίστηκε για κινδύνους Hull & Machinery, με όριο αποζημίωσης 1.000.000 ευρώ σε περίπτωση ολικής απώλειας.

Η παράδοση των επιτυχημένων ταξιδιών, που διοργανώνει η VDV LEBEN, συνεχίστηκε με το εταιρικό ταξίδι που πραγματοποίησε η εταιρεία στο μαγευτικό Μαρόκο.

Οι επιτυχόντες στο διαγωνισμό Μαρόκο 2007, συνοδευόμενοι από το Γενικό Διευθυντή κο. Αλέξανδρο Δού-

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

## Ταξίδι στο Μαρόκο



μα, επισκέφθηκαν από 31 Μαρτίου έως και 4 Απριλίου τη διαφορετική αυτή χώρα, όπου είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν τα αξιοθέατα της Καζαμπλάνκα, να περιηγηθούν στη διοικητική πρωτεύουσα του Μαρόκου, το Ραμπάτ και να εξερευνήσουν τα γραφικά, πολύχρωμα και θορυβώδη σουκς (παραδοσιακά παζάρια) στο Μαρακές.

Κερδίζετε λιγότερα των 3.000 € μηνιαίως;
Θέλετε αύξηση;

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI
Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι, Τηλ.: 210 9875160, E-mail: hrgroup@avanti.gr

ΑΠΟ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΖΗΤΕΙΤΑΙ ΕΜΠΕΙΡΟΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΤΗΣ
ΓΙΑ ΤΟ ΤΜΗΜΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ
ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ.
ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΣΤΗΝ
ΤΘ: 14199, ΤΚ 11501-ΑΘΗΝΑ

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO

# Κλινικές Ομίλου Interamerican

## Κέρδη, επενδύσεις, καινοτομίες



Πόλυ Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος των κλινικών «Ευρωκλινική Αθηνών» και «Ευρωκλινική Παίδων»

Σε φάση που αντανακλά πεντακάθαρα την υγεία των δραστηριοτήτων και της πορείας τους βρίσκονται οι κλινικές του Ομίλου Interamerican. Σε μια περίοδο κατά την οποία παρατηρείται μεγάλη στροφή των πολιτών προς τον ιδιωτικό τομέα υγείας, η Ευρωκλινική Αθηνών, η Αθηναϊκή Κλινική και η Ευρωκλινική Παίδων ενισχύουν σημαντικά το προφίλ τους παρουσιάζοντας κέρδη, επενδύοντας και καινοτομώντας. Τα έσοδα των κλινικών το 2006 ανήλθαν στα 79 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας αύξηση κατά 19% σε σύγκριση με το 2005. Αξίζει να τονιστεί ότι σε αυτή την αύξηση των εσόδων όλων των κλινικών συνέβαλε σημαντικά η διεύρυνση του πελατολογίου τους, πέραν του πελατολογίου της Interamerican.

Είναι σημαντικό ότι μεγάλα ποσά δαπανήθηκαν κατά την τελευταία τριετία σε επενδύσεις για την ανανέωση του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού των κλινικών, αλλά και για την επέκταση των εγκαταστάσεων, την προσθήκη νέων κλινών και χειρουργικών αιθουσών. Κατά τη διετία 2005-2006, 5 εκατ. ευρώ, ενώ το 2004 είχε πραγματοποιηθεί η αγορά ενός υπερσύγχρονου μαγνητικού τομογράφου αξίας 1 εκατ. ευρώ. Υφίσταται πρόβλεψη να διατεθούν φέτος άλλα 5,35 εκατ. ευρώ σε επενδύσεις εξοπλισμού και κτηριακών υποδομών, νέων τμημάτων και κλινών της Ευρωκλινικής Αθηνών, ενώ πλάνο αναλόγων επενδύσεων υφίσταται και για την Αθηναϊκή Κλινική, της τάξεως των 9,5 εκατ. ευρώ.

Αύξηση των νοσηλευθέντων ασθενών σημειώθηκε κατά το β΄ εξάμηνο του 2006 σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2005. Η πληρότητα στην Ευρωκλινική Αθηνών έφθασε το 77% και το πλήθος των νοσηλευθέντων αυξήθηκε κατά το διάστημα αυτό κατά 17%, ενώ στην Αθηναϊκή Κλινική σημειώθηκε αύξηση κατά 4% και στην Ευρωκλινική Παίδων κατά 38%. Το ποσοστό ικανοποίησης των εσωτερικών ασθενών φθάνει το 97%, «αγγίζοντας» το απόλυτο! «Άρτια οργάνωση σε όλους τους τομείς που συνδέονται με τη φροντίδα του ασθενούς» είναι ο λόγος αυτής της επιτυχίας, όπως επισημαίνει η κ. Π. Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος των κλινικών.

NATIONAL BANK OF GREECE

## Ασφαλιστική εταιρεία στην Τουρκία

Η εκρηκτική ζήτηση ατομικών συντάξεων και στεγαστικών δανείων στην Τουρκία έχει δημιουργήσει μια ταχύτατα αυξανόμενη ασφαλιστική αγορά σχετική με αυτά τα προϊόντα.

Η Finans Bank, μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, συνεπής με το στόχο της να προσφέρει ολοκληρωμένες χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, υπέβαλε αίτηση στη Γενική Διεύθυνση Ασφαλειών και έλαβε την άδεια για την ίδρυση της Finans Emeklilik ve Hayat A.S.

Η νέα Εταιρεία θα συμπληρώσει την οργανωτική της προετοιμασία και θα λάβει την άδεια άσκησης ασφαλειών ζωής, προσωπικών ατυχημάτων και συντάξεων και αναμένεται να λειτουργήσει σύντομα.



ΣΕΜΑ
Quality™
TÜV CERT
EN ISO 9001:2000

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Συγγρού 244,176 72 Καλλιθέα, Αττική Τηλ.: 210 9343241 Fax: 210 9345829

www.quality-brokers.gr ● e-mail: info@quality-brokers.gr

# Allianz Βραβείο

## Το ταξίδι στην καινοτομία μόλις ξεκίνησε

**Ως η τρίτη πιο καινοτόμος εταιρεία του ομίλου Allianz σε όλο τον κόσμο βραβεύθηκε η Allianz Ελλάδος, βράβευση που πραγματοποιήθηκε κατά την πρόσφατη διεξαγωγή του Allianz International, της κορυφαίας ετήσιας συνάντησης των επικεφαλής των θυγατρικών εταιρειών του Allianz Group, στη χώρα μας**

Με τη νέα πρωτοβουλία «i2s – ιδέες επιτυχίας» ο Όμιλος Allianz παγκοσμίως ξεκίνησε το 2006 το ταξίδι του στην καινοτομία. Οι «ιδέες επιτυχίας» είναι μια διεθνής προσπάθεια κατευθυνόμενη από τοπικές λειτουργίες και αφορά στην άντληση αλλά και στην εφαρμογή χρήσιμων ιδεών από κάθε συνεργάτη και εργαζόμενο, με στόχο να αναδείξει τους τρόπους που η κάθε εταιρεία, σε τοπικό επίπεδο, θα καταφέρει να βελτιώσει ή να τροποποιήσει διαδικασίες και λειτουργίες, ώστε να διαφοροποιηθεί στα μάτια των πελατών της.



**Βραβευόμενοι**
Ματρώνα Φοράκη, Όλγα Δήμπτσα, Μιχάλης Σωτηράκος, Ζωή Τσιμπόγου, Ευαγγελία Ρουμελιωτάκη, Δήμητρα Κούρκουλα

Η Allianz Ελλάδος από την πρώτη στιγμή έθεσε ψηλά τον πήχη της συμμετοχής της σε αυτή την παγκόσμια πρωτοβουλία του Ομίλου Allianz. Ο ενθουσιασμός και η δέσμευση για ουσιαστική συμμετοχή όλων των εργαζομένων ήταν ένα από τα βασικά κλειδιά επιτυχίας του σχεδιασμού αυτού. Η συμμετοχή των ανθρώπων της Allianz Ελλάδος στην πρώτη παγκόσμια καμπάνια «i2s – ιδέες επιτυχίας» με θέμα «Με ποιον τρόπο μπορούμε να διαφοροποιηθούμε στα μάτια των πελατών μας» καθώς και στην πρώτη τοπική καμπάνια με θέμα «Πώς μπορούμε να μειώσουμε την πολυπλοκότητα των διαδικασιών μας, προκειμένου να βελτιώσουμε τη γενικότερη αποτελεσματικότητά μας» ξεπέρασε κάθε προσδοκία.

Τριακόσιες πενήντα έξι ιδέες υποβλήθηκαν, μέσα σε διάστημα τριών μηνών, καταδεικνύοντας το ενδιαφέρον με το οποίο οι άνθρωποι της Allianz Ελλάδος είναι στραμμένοι στην προσφορά κορυφαίων υπηρεσιών προς τους πελάτες της. Ο λειτουργικός ρόλος του προγράμματος «i2s - ιδέες επιτυχίας» υπερβαίνει κατά πολύ μια απλουστευμένη προσέγγιση βελτίωσης των διαδικασιών καινοτομίας. Καθήκον των μελών της ομάδας i2s είναι η συνεχής εγρήγορση της Εταιρείας μας κατά τέτοιον τρόπο ώστε να είναι σε θέση να διερευνά, να θεμελιώνει και να εκμεταλλεύεται ευκαιρίες για κερδοφόρο ανάπτυξη, δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, στα πλαίσια του προγράμματος i2s.



Άννα Ποντικού, Μιχάλης Σωτηράκος, Παρασκευή Κίτσου, Γεώργιος Μαυρωνάς, Σοφία Μηλέτσα

Παράλληλα, ανακοινώθηκαν από τον υπεύθυνο καινοτομίας της Allianz Ελλάδος, κ. Μιχάλη Σωτηράκο, οι βραβεύσεις για το 2006 που αφορούσαν στις περισσότερες κατατεθειμένες ιδέες ανά εργαζόμενο, που χαρακτηρίσθηκαν είτε «Προς Εφαρμογή» είτε «Προς Αξιολόγηση» αθροιστικά.

Οι πέντε εργαζόμενοι που αναδείχθηκαν επάξια στις πρώτες θέσεις είναι: 1η θέση κα Ματρώνα Φοράκη. 2η θέση κα Δήμητρα Κούρκουλα. 3η θέση κα Ζωή Τσιμπόγου. 4η θέση κα Όλγα Δήμπτσα. 5η θέση κα Ευαγγελία Ρουμελιωτάκη.





# Ολοκληρωμένες λύσεις χρηματοδότησης

INTERAMERICAN FINANCE

Την έναρξη εργασιών της νέας εταιρείας Interamerican Finance, ανακοίνωσε η διοίκηση της Interamerican στους συντονιστές του δικτύου πωλήσεων, ως μέρος του σχεδίου ανάπτυξης των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών του Ομίλου. Αντικείμενο της νέας Εταιρείας είναι η διαμεσολάβηση για την προώθηση τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών και στόχος να αποτελεί μια «πηγή» προτάσεων για ολοκληρωμένες λύσεις χρηματοδότησης, καλύπτοντας κάθε σχετική ανάγκη των πελατών της.

Προς αυτή την κατεύθυνση, η Interamerican Finance θα διαμεσολαβεί για επώνυμα τραπεζικά προϊόντα. Πρόκειται για προϊόντα που θα απευθύνονται σε ιδιώτες και θα είναι στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια και πιστωτικές κάρτες, ενώ θα διαμεσολαβεί και για ανάγκες επιχειρήσεων: κεφάλαια κίνησης, leasing, λογαριασμούς μισθοδοσίας. Η ενημέρωση, που θα λαμβάνουν οι πελάτες από την Εταιρεία, θα αφορά στην επιλογή του κατάλληλου τρόπου χρηματοδότησης, στη δυνατότητα αναχρηματοδότησης δανείων με καλύτερα επιτόκια και όρους, στη συγκέντρωση οφειλών και στην ασφαλιστική κάλυψη δανείων.

**Τα πλεονεκτήματα για τον πελάτη**

Κάθε πελάτης μπορεί να βασίζεται σε μια σειρά πλεονεκτημάτων, που του παρέχει η διαμεσολαβητική υπηρεσία της Interamerican Finance.

Συγκεκριμένα:

- Της διαπραγματευτικής δύναμης, από θέση ισχύος και απευθείας με τους τραπεζικούς ομίλους
- Της τεχνογνωσίας, συνεχούς έρευνας και αξιολόγησης σε τακτική βάση ενός μεγάλου αριθμού τραπεζικών προϊόντων, ώστε να ενημερώνονται εύκολα και γρήγορα οι πελάτες της Εταιρείας για τα τρέχοντα επιτόκια της αγοράς.
- Του μεγάλου εύρους επιλογών, σε διάφορες κατηγορίες δανείων
- Των ασφαλιστικών καλύψεων, που είναι απαραίτητες για τη σύναψη δανείων (π.χ. ασφάλεια δανειολήπτη) όσο και για το ακίνητο του πελάτη (π.χ. ασφάλεια κατοικίας).
- Των απλοποιημένων διαδικασιών, καθώς η Εταιρεία αναλαμβάνει όλες τις απαραίτητες διαδικασίες.
- Του διευρυμένου ωραρίου εξυπηρέτησης από την Εταιρεία.

Ο κ. Γ. Μαυρέλης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican Finance, αναφερόμενος στα χαρακτηριστικά της νέας Εταιρείας, επεσήμανε τις πολλαπλές υποστηρικτικές διευκολύνσεις και επιλογές τραπεζικών προϊόντων από θέση γνώσης, που παρέχονται στον πελάτη, τονίζοντας ότι και οι συνεργαζόμενες τράπεζες εξασφαλίζουν περίπου 2.500 επιπλέον φορείς πωλήσεων, όσοι δηλαδή είναι οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι Interamerican.




# Πάει καλά η περιφερειακή διεύθυνση Σπύρου Ντακόλια

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Με επιτυχία πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις της Περιφερειακής Διευθύνσεως του Σπύρου Ντακόλια για τη χρήση του 2006, στο Ναύπλιο. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Διευθυντής Πωλήσεων Agency κ. Π. Λεόπουλος, η Προϊσταμένη του τμήματος Εκτιμήσεως Ασφαλιστικού Κινδύνου Ζωής κα Κ. Παπαπασχάλη, η οποία βραβεύτηκε από τον κ. Σ. Ντακόλια για την άριστη, πολυετή συνεργασία της με την Περιφερειακή Διεύθυνση και όλοι οι συνεργάτες των γραφείων Πατρών, Αθήνας, Λευκάδας, Μυτιλήνης, Αιγίου, Ναυπάκτου και Ναυπλίου. Ο κ. Σ. Ντακόλιας σημείωσε ότι η περασμένη χρονιά ήταν επιτυχημένη, καθώς κατέκτησαν παραγωγικά τη δεύτερη θέση σε επίπεδο Περιφερειακής, τη δεύτερη θέση σε επίπεδο Agency Manager (κ. Σ. Μαρίνος) και την πρώτη θέση σε επίπεδο Unit Manager (κ. Μ. Αγγελόπουλος).

Ιδιαίτερη σημασία δόθηκε στη βράβευση του κ. Δ. Κότσυφα, πρώτου Ασφαλιστικού Σύμβουλου για έκτη συνεχή χρονιά στην Περιφερειακή Διεύθυνση. Ο κ. Λεόπουλος συνεχάρη όλους τους συνεργάτες για τις επιτυχίες τους και αναφέρθηκε στη σημασία της στρατολόγησης νέων ανθρώπων και στις διασταυρωμένες πωλήσεις προϊόντων, για την αύξηση της παραγωγής.

Ο κ. Άκης Αγγελάκης, προσκεκλημένος ομιλητής, σημείωσε ότι οι άνθρωποι την επόμενη δεκαετία πρέπει να δημιουργήσουν την προσωπική τους φιλοσοφία πωλήσεων, για να είναι αποτελεσματικοί και χαρούμενοι.

**Οι συνεργάτες που βραβεύθηκαν:**

**Agency Manager**
1. Μαρίνος Σπυρίδων
2. Μητσάκης Ευάγγελος

**Unit Manager**
1. Αγγελόπουλος Μαρίνος
2. Στέλλιου Ελένη
3. Γκουγκούλιος Νικόλαος

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι**
1. Κότσυφας Δημήτριος
2. Ζουλινάκη Στυλιανή
3. Κατσαρός Σπυρίδων
4. Χριστοπούλου Φωτεινή
5. Σκλάβος Σπυρίδων
6. Σωτηρόπουλος Χρήστος
7. Πρέντζα Μανθούλα
8. Μαρουλά Παρασκευή
9. Γαλάκος Βασίλειος
10. Τσαπάρας Σπυρίδων
11. Καββαδάς Γεώργιος
12. Βαγιάνος Δημήτριος


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

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

*Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.*

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

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








ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό του ασφαλιστή

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα.
Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074, E-mail: espirou@otenet.gr

# Γράμματα στο ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

**Άνθρωποι από τον πολιτικό και οικονομικό χώρο, παράγοντες του τόπου, ασφαλιστές και μη, αλλά πάνω από όλα φίλοι και αναγνώστες του περιοδικού, μας εκφράζετε την αγάπη σας για το Ασφαλιστικό «Ναι». Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε!**

**Ενα ενδιαφέρον γράμμα-άρθρο σχετικά με ασφαλιστικά γραφεία που λειτουργούσαν στις αρχές του περασμένου αιώνα σε ελληνικές περιοχές υπό τουρκική κατοχή, έστειλε στο «Ασφαλιστικό Ναι» ο ασφαλιστής και συγγραφέας Πάνος Ν. Ρούσσης.**

## Νήσος Χίος, έτος 1902 μ.Χ.

Το φθινόπωρο που πέρασε, έχοντας μια πρόσκληση για το γάμο ενός Τούρκου συμφοιτητή του γιου μου στο Πανεπιστήμιο UMIST του Μάντσεστερ στην Αγγλία, φθάσαμε οικογενειακώς στην Κωνσταντινούπολη, μαζί και με άλλους συμφοιτητές των παιδιών απ' όλα τα μέρη του κόσμου.

Με την ευκαιρία αυτή είπαμε να δούμε και τα αξιοθέατα της Πόλης. Ο Μπουρχάν, ο συμφοιτητής του γιου μας και υποψήφιος γαμπρός, μεταξύ των άλλων, μας συνέστησε να επισκεφθούμε το Μεγάλο Παζάρι (GRAND PAZAR) της Πόλης. Πράγματι ένα πρωινό πήραμε ένα ταξί που μας μετέφερε και μας άφησε σε μια από τις πολυάριθμες εισόδους του τεράστιου και ατελείωτου σκεπαστού αυτού παζαριού. Όσο λοιπόν οι υπόλοιποι της παρέας ψώνιζαν διάφορα σουβενίρ, εγώ σαν από διαίσθηση προσπαθούσα να ανακαλύψω οτιδήποτε σχετικό με τα ενδιαφέροντά μου.

Σ' ένα λοιπόν παλιατζίδικο, χωμένο στο λαβύρινθο των στενοσόκακων του Grand Pazar, αντίκρυσα έναν όγκο από διάφορα έγγραφα, τοποθετημένο προσεκτικά σ' ένα ξύλινο τραπέζι. Το ενδιαφέρον μου κεντρίστηκε στο έπακρο, όταν επάνω επάνω στο σωρό αντίκρυσα ένα έγγραφο με την επικεφαλίδα LONDON & LANCASHIRE Compagnie d' Assurances contre L' insendie, DE LIVERPOOL ANGLETERRE, και ημερομηνία εκδόσεως: Χίος, 24 Δεκεμβρίου 1902. Αμέσως κατάλαβα το κελεπούρι και το ξεχώρισα μαζί με άλλα ασφαλιστικά έγγραφα που ήσαν στο σωρό, και αναφέρονταν σε Τουρκική Ασφαλιστική εταιρεία με έδρα τη Θεσσαλονίκη, και ημερομηνία εκδόσεως το 1914, στο υποκατάστημα της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κωνσταντινούπολη με ημερομηνία εκδόσεως το 1897, κ.ά.

Εντύπωση μου έκανε αμέσως το γεγονός ότι επρόκειτο για ένα συμβόλαιο ΠΥΡΟΣ Αγγλικής Ασφαλιστικής εταιρείας με την ένδειξη: INTERIM-NOTE DE GARANTIE, συντεταγμένο σε δύο γλώσσες, στην Ελληνική και όχι στην Αγγλική αλλά στη Γαλλική, καθώς και το ότι στο κάτω μέρος του εγγράφου υπήρχε ένα τούρκικο κόκκινο χαρτόσημο των 10 DIX PARAS, σφραγισμένο με μια κόκκινη ελληνική σφραγίδα με την ένδειξη: «Πράκτωρ Κ.Α. ΣΓΟΥΡΟΣ-ΧΙΟΣ» και στο κέντρο την ένδειξη: LONDON & LANCASHIRE καθώς και την επισήμανση «FIRE» (ΠΥΡΟΣ). Τώρα πώς αυτά τα έγγραφα μετά από τόσα χρόνια, από τη Χίο και τη Θεσσαλονίκη βρεθήκανε πεταμένα στα παλιατζίδικα της Πόλης, είναι ένα ερώτημα που προφανώς δεν έχει απάντηση. Ξαφνιασμένος απ' αυτές τις αντιξοότητες που ξύπνησαν τη δημοσιογραφική μου περιέργεια, έψαξα στη βιβλιοθήκη μου να βρω ένα σύντομο χρονικό για την τουρκική κατοχή του νησιού από το 1566 μ.Χ., όταν ο τουρκικός στόλος υπό τον Πιαλή Πασά πολιόρκησε και κατέλαβε το νησί της Χίου.

Στη συνέχεια και στο διάστημα μέχρι την επανάσταση του 1821, ο Σουλτάνος Σελίμ ο Β΄, θα παραχωρήσει ειδικά προνόμια στο νησί, το οποίο μ' αυτόν τον τρόπο θα αποκτήσει μιαν αυτοδιοίκηση με μια δημογεροντία, πράγμα που θα επιτρέψει τη συνέχιση της οικονομικής του ανάπτυξης.

(καθαρογραφή και μετάφραση του κειμένου)

(INTERIM- NOTE DE GARANTIE)

**LONDON & LANCASHIRE**
**Ασφαλιστική εταιρία εναντίον της Πυρκαϊάς**
**του ΛΙΒΕΡΠΟΥΛ, ΑΓΓΛΙΑΣ**

**Νο 83.859**

**Χίος, πρακτορείον, τη 24 Δεκεμβρίου 1902.**

Η Εφορία των Δημοσίων Ορθοδόξων Σχολείων της Χίου, επιθυμούσα να πραγματοποιήσει μια Ασφαλιστική κάλυψη έναντι κάθης ακολείας προερχομένης από πυρκ΄αϊά διά ΤΡΙΑΚΟΣΙΑΣ (Λίρας) επί της ακολούθου ιδιοκτησίας :

Επί οικοδομής /εκτός θεμελίων/ χρησιμευούσης ως Παρθεναγωγείον και ανοικούσης εις την Εφορίαν των Ορθοδόξων δημοσίων εκπαιδευτηρίων Χίου, αποτελουμένης δε εξ' ισογείου λιθοκτίστου και άνω κατώματος από ...φρεγή (;) κεραμοσκεπούς με συνεχομένη άλλοθεν μετ'άλλης οικοδομής εμή όπισθεν εγγιζούσης εις τοίχον λίθινον, λιθίνης οικοδομής.

**ΕΝΤΥΠΟ ΚΕΙΜΕΝΟ**

Η εν λόγω περιουσία ασφαλίζεται διά του παρόντος (συμβολαίου) έναντι όλων των κινδύνων που προέρχονται από πυρκαϊά με τους όρους της προτάσεως εκείνου που κάνει την αίτηση (ασφαλίσεως) καθώς επίσης και με τους Γενικούς Όρους των συμβολαίων της εταιρίας. Εν τούτοις είναι ρητώς τοποθετημένη ρήτρα στο συμβόλαιο, ότι αυτή η Σημείωση Εγγυήσεως δεν είναι δυνατόν να έχει ποτέ μια διάρκεια επί πλέον των ΤΕΣΣΑΡΑΚΟΝΤΑ ΠΕΝΤΕ ΗΜΕΡΩΝ και εξ'άλλου ότι τελειώνει πριν από αυτήν την ημερομηνίαν, αμέσως μετά την παράδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ή σε περίπτωση αρνήσεως αποδοχής του κινδύνου, εις την κοινοποίησιν μιας τέτοιας αρνήσεως.

Λίρες 300-

Ασφάλιστρο : Λίρες 0:15:0

Εισπραχθέν τη..... Χίος, τη 24η Δεκεμβρίου 1902,

Υπογραφή ..... Κ.Α.Σγουρός (Πράκτωρ)



Στον αγώνα του 1821, ο Σαμιώτης Λυκούργος Λογοθέτης και ο Χιώτης Χατζής Μπουρνιάς (11 Μαρτίου 1822) θα ξεσηκώσουν το λαό της Χίου, αλλά όντες εντελώς απροετοίμαστοι δεν θα μπορέσουν ν' αντιμετωπίσουν τις δυνάμεις που θα αποβιβάσει ο τουρκικός στόλος (30 Μαρτίου 1822) υπό το ναύαρχο Καρά Αλή, ο οποίος εκδικούμενος, θα ερημώσει τη Χίο σφαγιάζοντας 30.000 κατοίκους και αιχμαλωτίζοντας άλλες 40.000, που τους πούλησε σαν δούλους στα σκλαβοπάζαρα της Ανατολής. Ο Καρά Αλής δεν θα χαρεί για πολύ την αιματοβαμμένη νίκη του, αφού στις 11 Ιουνίου του 1822, ο Κανάρης θα κάψει μέσα στο λιμάνι της Χίου την τουρκική ναυαρχίδα μαζί με τον πρωταίτιο της σφαγής Τούρκο ναύαρχο Καρά Αλή. Το 1827, ο Φαβιέρος θα προσπαθήσει ανεπιτυχώς να ελευθερώσει το νησί. Η Χίος επομένως θα παραμείνει υπό τον τουρκικό ζυγό μέχρι της τελικής απελευθερώσεώς της, που θα γίνει στις 10 Νοεμβρίου του 1912. Σωστά επομένως το 1902 που εξεδόθη το εν λόγω ασφαλιστήριο, φέρει τουρκικό χαρτόσημο των 10 παράδων, επί του οποίου υπάρχει η ελληνική σφραγίδα του πράκτορος Κ.Α. ΣΓΟΥΡΟΥ.

Όμως αυτό το ίδιο το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, που επιγράφεται «INTERIM-NOTE DE GARANTIE», μας δίδει από μόνο του, πάρα πολλές χρήσιμες πληροφορίες για την τότε ασφαλιστική πρακτική, αλλά και για την οικονομική και κοινωνική ζωή του τόπου. Συγκεκριμένα, κατ' αρχήν, μας αποδεικνύει ότι το 1902 υπήρχε μια ανθούσα ασφαλιστική συνείδηση στη Χίο, που βρισκόταν ακόμα υπό τον τουρκικό ζυγό, αφού και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες υπήρχαν και εργάζονταν εκεί, κι ακόμα υπήρχαν Έλληνες πράκτορες, που εκπροσωπούσαν τις ξένες ασφαλιστικές εταιρείες, όπως εν προκειμένω ο κ. Κ.Α. ΣΓΟΥΡΟΣ.

Δεύτερον. Ο αριθμός 83.859 που φέρει τυπωμένο το ασφαλιστήριο, ακόμα κι αν θα πρέπει για τους γνωστούς λόγους ν' αφαιρέσουμε τον πρώτο αριθμό (το 8), μας προτρέπει να καταλάβουμε ότι η London & Lancashire ήταν εγκατεστημένη επί πολλά χρόνια στη Χίο, ότι οι δουλειές της πήγαιναν πολύ καλά αφού τόσα πολλά ασφαλιστήρια ΠΥΡΟΣ είχαν εκδοθεί πριν από το συγκεκριμένο που εξετάζουμε, κι ακόμα και το κυριότερο, ότι στο νησί υπήρχε ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση συνδυασμένη με την οικονομική του ανάπτυξη.

Τρίτον. Μας πληροφορεί, ότι στη Χίο, υπήρχε το 1902 ένα Παρθεναγωγείο στεγασμένο σε κτίριο που ανήκε στην «Εφορία των Ορθοδόξων δημοσίων εκπαιδευτηρίων της Χίου», που αποτελείτο από λιθόκτιστο ισόγειο και άνω πατώματος από... «φρεγή» και ήταν κεραμοσκεπές. Μας δίδει λοιπόν στοιχεία για το πώς ήταν τα κτίρια που χρησιμοποιούνταν για τη στέγαση ενός Παρθεναγωγείου. Εκτός όμως αυτού μας πληροφορεί ότι το 1902, υπό τουρκική κατοχή του νησιού, υπήρχε «Εφορία Ορθοδόξων δημοσίων εκπαιδευτηρίων της Χίου», πράγμα που αποδεικνύει μιαν σχετική θρησκευτική και εκπαιδευτική ελευθερία, κι αυτή είναι μια πληροφορία που πρέπει να απασχολήσει αυτούς που ασχολούνται με την ιστορία του νησιού.

Τέταρτον. Το ίδιο το συμβόλαιο, μας πληροφορεί την αξία (εκτός θεμελίων) της οικοδομής που υπολογίζεται σε λίρες 300 (προφανώς Αγγλίας αφού μας δίδει και το σχετικό σήμα), αλλά το κυριότερο μας δίδει το ασφάλιστρο (Prime) σε λίρες, που είναι 0.15.0.

Πέμπτον. Στο γαλλικό κείμενο που ακολουθεί την περιγραφή του κινδύνου στα Ελληνικά, αναφέρονται συνοπτικά οι όροι του συμβολαίου, όπως ίσχυαν το 1902, αλλά και η προθεσμία χάριτος των 45 ημερών από τη λήξη του συμβολαίου, όπως περίπου ισχύει και σήμερα. Εντύπωση προκαλεί η απουσία της ασφαλιζομένης περιόδου, που πρέπει να είναι ετήσια, καθώς και η συγκεκριμένη ημερομηνία λήξεως της ισχύος του. Στη συνέχεια παραδίδεται στον αναγνώστη, φωτοτυπία του συμβολαίου αυτού καθώς και καθαρογραφή του ελληνικού κειμένου και ακριβής μετάφραση από τα Γαλλικά των όρων ασφαλίσεως.

Ο αναγνώστης μπορεί επομένως να μελετήσει τα κείμενα και να βγάλει μόνος του τα συμπεράσματά του.



(INTERIM NOTE DE GARANTIE)

LONDON & LANCASHIRE

Compagnie d'Assurances contre L'Incendie,

DE LIVERPOOL, ANGLETERRE.

No. 83859 Chio Agence, le 24 Dbre 1902

M. L'Ephorie des Ecoles Helléniques Orthodoxes de Chio.

désirant effectuer une assurance contre toute perte provenant d'incendie portant sur la propriété suivante savoir :—

Dans une maison (hors fondations) servant de Parthenagogeion, composée d'un rez-de-chaussée en pierres et d'un étage en charpente couverte de tuiles, contiguë d'un côté à une autre maison et de l'autre à un mur de pierres.

La dite propriété est assurée par la présente, contre tout dommage provenant d'incendie, aux conditions de la proposition de celui qui fait l'application, ainsi qu' aux conditions générales des polices de la Compagnie. Toutefois il est expressément stipulé que cette Note de Garantie ne peut jamais avoir une durée de plus de QUARANTE CINQ JOURS et en outre qu'elle termine avant cette date, immédiatement après la remise de la police, ou en cas de refus d'acceptation du risque à la notification d'un tel refus.

Prime £ 0 : 15 : 0 £. 300 —

Encaissé le Chio le 24 Dbre 1902 Agent.

Signature

## Η έννοια της λέξεως «Απόκρυφα» στην Καινή Διαθήκη

Κύριε Σπύρου, σε άρθρο σας στο τελευταίο περιοδικό σας «Ασφαλιστικό "ΝΑΙ" το περιοδικό του Ασφαλιστή» (Μάρτιος-Απρίλιος 2006) στη σελίδα 8, αναφέρετε το εξής: «υπάρχουν και άλλα ευαγγέλια "απόκρυφα" λεγόμενα, επειδή δεν γνωρίζουμε χρόνο και συγγραφέα τους». Σας παραθέτω τη σωστή έννοια της λέξεως «απόκρυφα».

«"Απόκρυφα" στην εκκλησιαστική γραμματολογία χαρακτηρίζονται τα **ψευδεπίγραφα** εκείνα έργα, που διαπραγματεύονται όμοια προς τα θέματα της Αγίας Γραφής και προβάλλουν **αξιώσεις θεοπνευστίας** και **ίσου κύρους** προς τα βιβλία αυτής, πλην όμως ουδέποτε αναγνωρίσθηκαν από την εκκλησία ως θεόπνευστα ή ως ισόκυρα προς τα ιερά αυτής βιβλία» («Εισαγωγή εις την Καινή Διαθήκη», Βασιλείου Χ. Ιωαννίδου σελ. 467, Αθήνα 1996).

Μερικά από τα «Απόκρυφα» προέρχονται και από ευσεβείς συγγραφείς, γι' αυτό και παραδόσεις και γεγονότα που περιγράφονται σε αυτά έχουν υιοθετηθεί από την παράδοση της εκκλησίας. Η γέννηση της Παναγίας, η προσαγωγή της στο ναό σε ηλικία τριών ετών, η διατροφή της από άγγελο Κυρίου, και άλλα γεγονότα περί της ζωής της Παναγίας διασώζονται στο «Απόκρυφο» πρωτευαγγέλιο του Ιακώβου.

Τα περισσότερα όμως προέρχονται από αιρετικούς συγγραφείς (του 2ου και 3ου αιώνα), οι οποίοι «δανείζονταν» το όνομα ενός από τους μαθητές του κυρίου, για να προωθήσουν τις αιρετικές τους ιδέες. Γνώριζαν έτσι ότι είχαν μεγαλύτερη πιθανότητα να «ξεγελάσουν» το αναγνωστικό τους κοινό.

Πρόσφορο έδαφος βρήκαν, λόγω των πολλών κενών που έχει η Καινή Διαθήκη, περιγράφοντας τη ζωή του Κυρίου (και πώς θα μπορούσαν να σωθούν με κάθε λεπτομέρεια τα θαύματα και η ζωή του Κυρίου σε λίγες μόνο δεκάδες σελίδες!).

«Εστί δε και άλλα πολλά όσα εποίησεν ο Ιησούς, άτινα εάν γράφηται καθ' εν, ουδέ αυτόν οίμαι τον κόσμον χωρήσαι τα γραφόμενα βιβλία» (κατά Ιωάννην Ευαγγέλιο, κεφάλαιο ΚΑ΄ στιχ. 25).

**Υποσημείωση:** Την επιστολή μου μπορείτε να την κοινοποιήσετε και στο περιοδικό σας.

Χρήστος Νικολόπουλος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος Generali

...Επειδή οι «αετοί» φωλιάζουν πότε στο «εκεί» του ονείρου και της ελπίδας και πότε στο «εδώ» της προσπάθειας και του αγώνα, για να πάει ψηλότερα ο ήλιος...
όλοι εμείς που πιθώνουμε το βλέμμα της ψυχής μας στη θωριά τους,
«εισπνέουμε» την ανάσα τους κι ακολουθούμε...
Είναι γλυκό, σαν τον ανοιξιάτικο ηλιαράκο της αυγής, να ακούς το τραγούδισμα της δυνατής ψυχής ενός αετού
και κυρίως να νιώθεις ότι σε δονεί το ίδιο όραμα:
«να ξεκορφίσεις κάποτε και να αφουγκραστείς τη συμπαντική αρμονία... του ονείρου».
...Εκεί στα ψηλώματα του νου και της καρδιάςατενίζεις καλύτερατο ΜΥΘΟ!!!
Βαγγέλη μου, ευχαριστώ για το «μοίρασμα» του Μίκη και για όλες τις γραφές σου
που πραγματικά «μιλούν» στην ψυχή.

Με εκτίμηση, θαυμασμό και αγάπη
Λένα Μανούσου
Φιλιά σ' όλους



BEST WORKPLACES HELLAS 2007
TÜV CERT
ErmisAward2005 Ermis Gold

Υπάρχει πιο απλός τρόπος να νιώθετε ασφαλείς.

**Στην International Life κάθε μέρα αποδεικνύουμε ότι σας καλύπτουμε πραγματικά!**

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

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

International Life Για καλύτερη ζωή

Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

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




ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ - ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΒΑΣΩ ΜΟΥΡΕΛΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ. Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ. Ε. ΜΑΝΤΑ - ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΟΥΤΣΟΥΛΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΜΑΡΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ
ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ

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

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

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

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

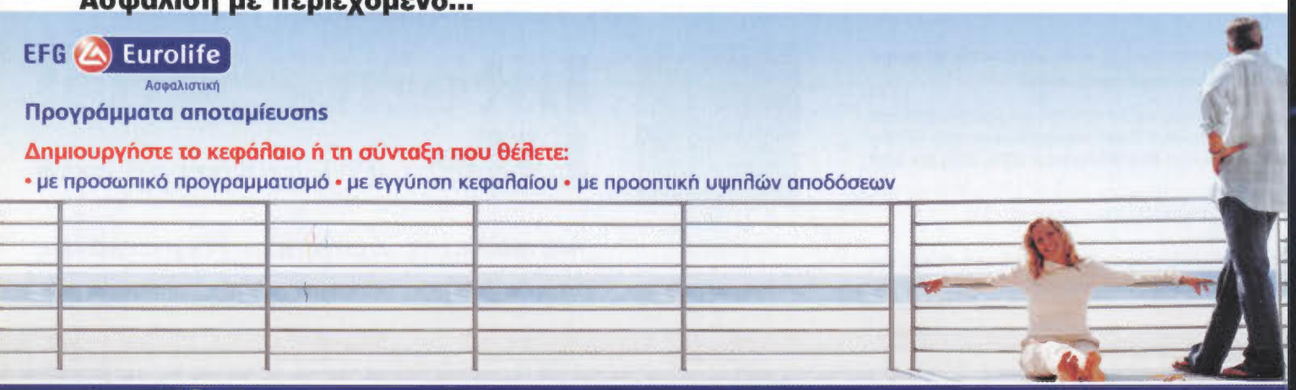
**Ασφάλιση με περιεχόμενο...**

EFG Eurolife Ασφαλιστική

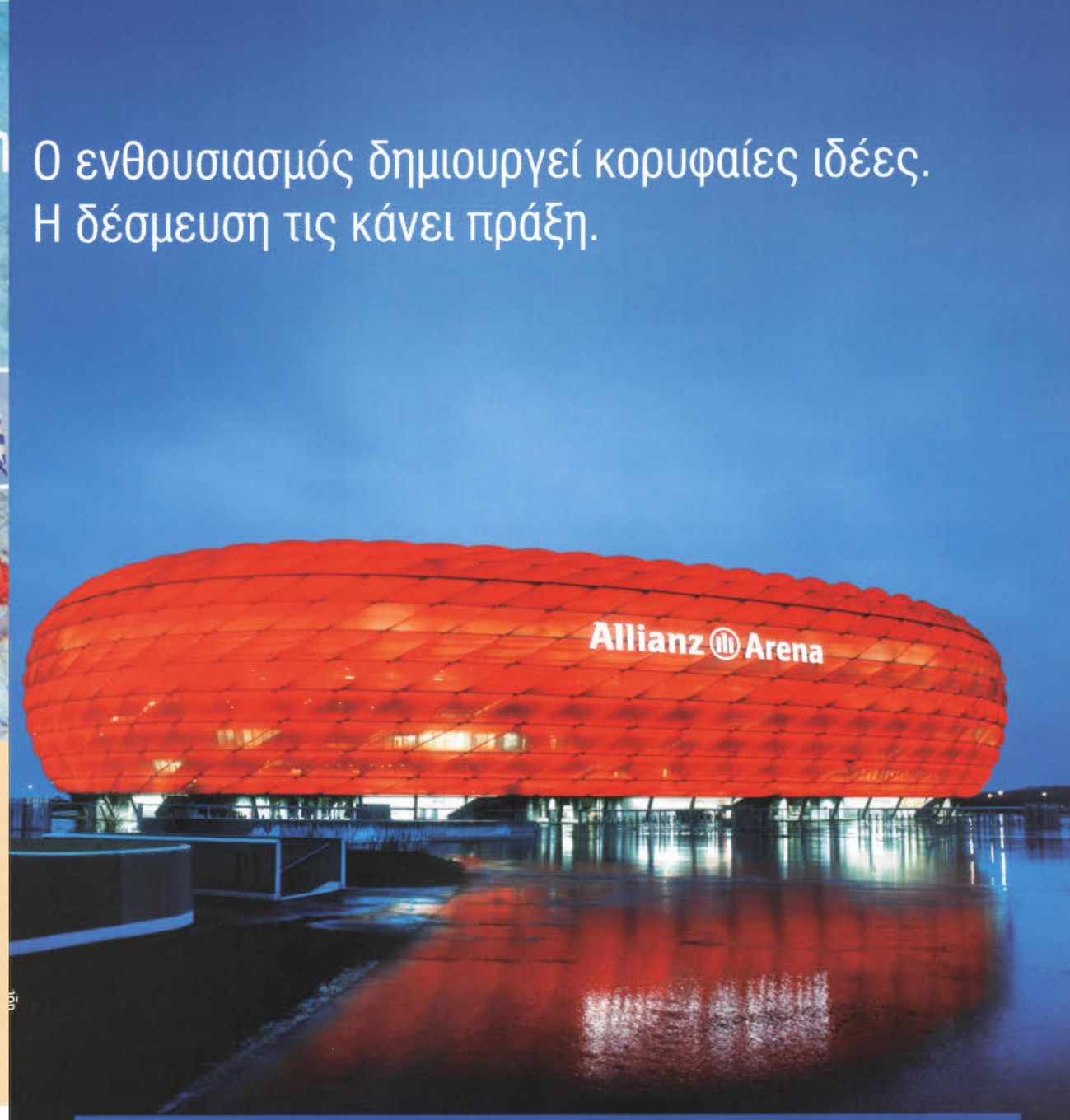
Προγράμματα αποταμίευσης

Δημιουργήστε το κεφάλαιο ή τη σύνταξη που θέλετε:

• με προσωπικό προγραμματισμό • με εγγύηση κεφαλαίου • με προοπτική υψηλών αποδόσεων



Σε όλα τα καταστήματα Eurobank open24 και σε επιλεγμένους συνεργάτες

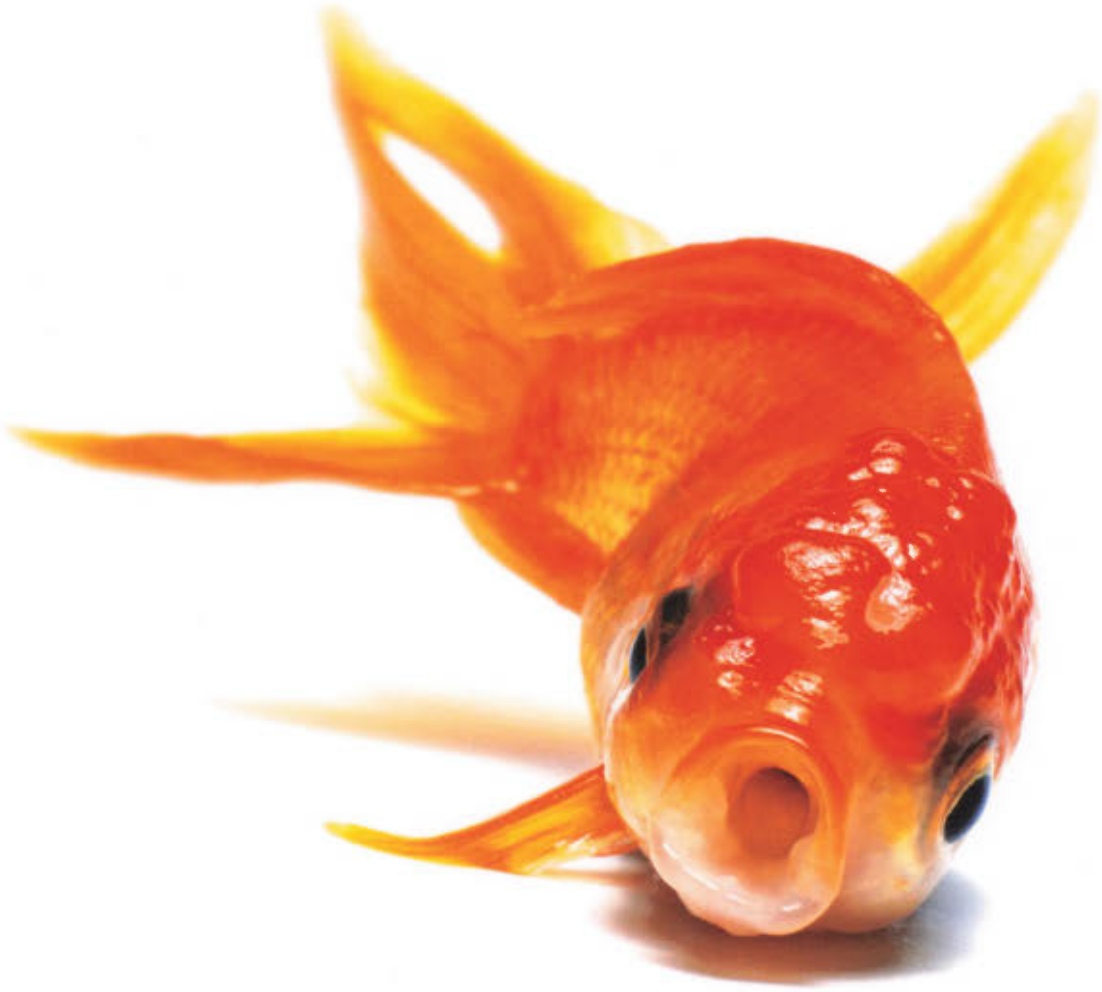



Ένα στάδιο στον υπερθετικό βαθμό.
69.901 θέσεις, ένα φωτιζόμενο περίβλημα σε μέγεθος τριών γηπέδων ποδοσφαίρου και το εμπορικό μας σήμα, τοποθετημένο σε δύο διαφορετικά σημεία του γηπέδου, αποτελεί τη μεγαλύτερη διαφημιστική επιγραφή στην Ευρώπη.

Allianz Arena, ένα στάδιο - μνημείο, άξιο να φιλοξενεί πρωταθλητές.

**Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 999 www.allianz.gr**

Allianz



**Περιμένει από εμάς το φιλί της ζωής. Η ζωή στον πλανήτη είναι ευθύνη όλων μας.**

WWF

ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΣΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

*Μπες στο κλίμα*

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