ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ • ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ 2006

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 106 • ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2007 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185





Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΕΡΩΤΕΥΤΗΚΕ ΕΝΑΝ ΔΙΑΒΟΛΑΚΟ

ΠΟΥ ΤΟΝ ΛΕΝΕ

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

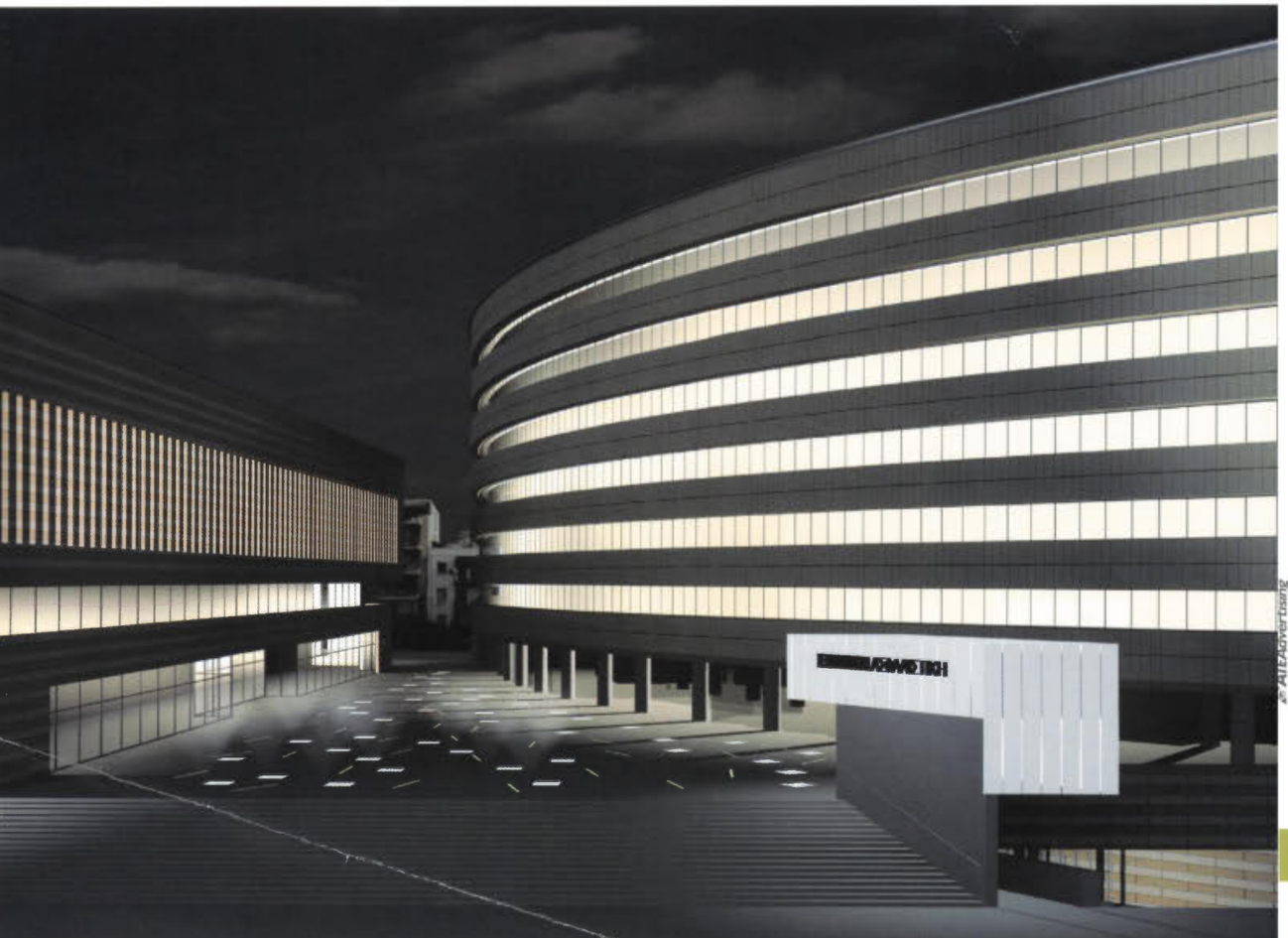


Ο νέος σταθμός απογείωσης της Εθνικής Ασφαλιστικής

- Με συνολική επιφάνεια 70.000m², με μία βάση που εκτείνεται σε επτά υπόγειους ορόφους.
- Βασισμένο στις αρχές της ισχυρής, στιβαρής μορφής εξωτερικά, αλλά με την αίσθηση ενός συνεχώς μεταβαλλόμενου τοπίου εσωτερικά, χάρη στις διάσπαρτες ηλιοροφές.
- Με δύο κτιριακά συγκροτήματα και τη δημιουργία μικροκλίματος, χάρη στην εσωτερική πλατεία με ανοίγματα στους γύρω δρόμους.
- Με ένα Συνεδριακό-Εκπαιδευτικό Κέντρο χωρητικότητας 500 ατόμων, εκθεσιακό χώρο, βιβλιοθήκη, καφέ, τεράστιο υπόγειο parking.
- Με μία μοναδική θέα στον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

Ο ΝΕΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΑΠΟΓΕΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΙΝΑΙ ΕΤΟΙΜΟΣ ΝΑ ΣΤΕΓΑΣΕΙ ΣΕ ΕΝΑ ΧΩΡΟ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ.

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



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

Πάρτε τη ζωή στα χέρια σας.



Η Ατλαντική Ένωση κάνει δυναμική επανεμφάνιση στον κλάδο ζωής και σας προσφέρει τη δυνατότητα συνεργασίας με τις καλύτερες προοπτικές. Ως μέλος του Ομίλου "Deutscher Ring – La Bâloise", το ενεργητικό του οποίου ανέρχεται σε 50 δισ. ευρώ, η Ατλαντική Ένωση, διαθέτει την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία ενός μεγάλου ονόματος, που διακρίνεται για το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης αλλά και εκπαίδευσης των συνεργατών της, σε όλους τους κλάδους δραστηριοποίησής της. Σήμερα, η Ατλαντική Ένωση, ως πιστοποιημένος Φορέας Εκπαίδευσης των Διαμεσολαβούντων, διασφαλίζει το υψηλότερο επίπεδο εκπαίδευσης των συνεργατών της και δίνει την μοναδική ευκαιρία να προσφέρετε στους πελάτες σας ό,τι καλύτερο με την εγγύηση της Ευρωπαϊκής ποιότητας και συνέπειας, της υγιούς οικονομικής βάσης και της συνεχούς εισαγωγής νέων και εξελιγμένων ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και υγείας.

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP | Deutscher Ring | La Bâloise

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000 | Fax: 210 7794446
www.atlantiki.gr

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

60 ΧΡΟΝΙΑ **3** ΓΕΝΙΕΣ **4** ΧΩΡΕΣ **150** ΓΡΑΦΕΙΑ **3.000** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

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



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Για καλό και για κακό

60 χρονια ΑΣΠΙΣ

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

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Περιεχόμενα

Τεύχος 106. Μάρτιος - Απρίλιος 2007



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



Συνέντευξη

26 Κώστας Καραμπίνας
Βουλευτής Αρτας, Ν.Δ.
56 Floris van Spengler
Managing Director ING Πειραιώς

Έρευνα

36 Η ασφάλιση αυτοκινήτου στην Ελλάδα και στην Ευρώπη

Άρθρα

66 Ύδνον ή τρούφα
72 Κοιτάζοντας τα μάτια

Μόνιμες στήλες

10 Γράμμα εκδότη

Γράμματα στο ΝΑΙ

128 Γράμματα από τους φίλους αναγνώστες

Εταιρείες

52 Allianz
68 Φοίνικας Metrolife Εμπορική









Προϊόντα

84 Υδρογειος
85 Generalli
86 ING
86 AIGAION

Συνέδρια

30 Εθνική Ασφαλιστική
60 ING
76 Interasco





Underwriting 12-21

Ειδήσεις 88-125





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

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ



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



ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη



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

[Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις]

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ • 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

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO

Bold Agency



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σ' έναν κόσμο γεμάτο αναφοράλεια, νυφίτες οπουδή. Γιατί ξέρεις ότι, κάθε στιγμή, έχεις δίπλα σου τη μεγαλύτερη ομάδα έμπειρων ασφαλιστικών συμβούλων, το πιο εκτεταμένο δίκτυο γιατρών όλων των ειδικοτήτων, ιδιόκτητες 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 ποιος, όλα κι αν συμβεί, δεν είσαι μόνος.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

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

Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»



Με ήλιο καλοκαιρινό βρίσκεις στην Αθήνα -270° C;

Είναι δυνατόν να βρει κάποιος τη χαμηλότερη θερμοκρασία της φύσεως κάπου στην Αθήνα; Και μάλιστα σε ανοιξιάτικη ή καλοκαιρινή περίοδο, τότε που «ο Απρίλης με τον έρωτα χορεύουν και γελούνε»; Να έχει ταυτόχρονα συν 25 βαθμούς, ντάλα μεσημέρι και μείον 270 βαθμούς σε κάποιο δήμο της Αθήνας;

Ναι, είναι δυνατόν. Τα βρίσκεις και τα δύο. Ας μη μας εκπλήσσει η διαπίστωση και ας μην είμαστε ισχυρογνώμονες.

«Η χαμηλότερη θερμοκρασία στη Γη συναντάται στην Ανταρκτική, μείον 80 έως μείον 90° Κελσίου... Όμως ο άνθρωπος μπορεί να επιτύχει πολύ χαμηλότερες θερμοκρασίες, όπου τα συστατικά της ατμόσφαιρας σταδιακά υγροποιούνται και παγώνουν», γράφει ο Βασίλειος Πετρουλέας, δρ Φυσικής, στο κέντρο «Δημόκριτος». Οι θερμοκρασίες αυτές καλούνται κρυογονικές και όσο χαμηλώνουν στο απόλυτο μηδέν τα πάντα περιορίζονται σε μία απειροελάχιστη κίνηση και εκεί ή δεν υπάρχει ζωή ή αναστέλλεται, αφού ζωή σημαίνει κίνηση.

Έτσι ο άνθρωπος με τις ενέργειές του μπορεί να προκαλεί –φυσικά και αφύσικα– απίθανα πράγματα και για καλό και για κακό! Εξαρτάται από τις προθέσεις του.

Οι κρυογονικές θερμοκρασίες αξιοποιήθηκαν από την επιστήμη με πολλές εφαρμογές στην καθημερινότητα. Τρένα στην Ιαπωνία και Γερμανία κινούνται εξαιτίας των εφαρμογών της κρυογονικής, όπως και πληθώρα ενεργειών στην καθημερινή ιατρική και στις υπηρεσίες υγείας τελούνται με τη βοήθειά της (κρυοχειρουργική, συντήρηση και μεταφορά φαρμάκων, αίματος, οργάνων, βιολογικών παρασκευασμάτων, μαγνητικές τομογραφίες, συντήρηση κυττάρων και ιστών, ταχεία ψύξη μυελού των οστών, συντήρηση ζωικών εμβρύων, βακτηρίων και μυκήτων κ.λπ.).

Οι εφαρμογές της κρυογονικής θερμοκρασίας βασίζονται στο γεγονός ότι σε πολύ χαμηλές θερμοκρασίες τα υγροποιημένα αέρια ή τα υλικά εμφανίζουν ασυνήθιστες ιδιότητες που δεν αποκαλύπτονται σε συνηθισμένες θερμοκρασίες, όπως π.χ. ο μαγνητισμός και το εν πολλοίς ακατανόητο φαινόμενο της υπεραγωγιμότητας (Β. Πετρουλέας «Η ΔΡΑΣΙΣ», τεύχος 447).

Ο ξηρός πάγος είναι σε κρυογονική θερμοκρασία στους -79 βαθμούς. Είναι παγωμένο διοξείδιο του άνθρακα. Είναι άσπρος σαν το χιόνι και εξαερώνεται χωρίς να γίνει υγρός. Το πιο φθηνό και πιο διαδεδομένο κρυογονικό υγρό είναι το υγρό άζωτο, που αποτελεί το 78% της ατμόσφαιρας. Υγροποιείται στους -196° Κελσίου. Δεν εξατμίζεται εύκολα και είναι φθηνό (ένα λίτρο στοιχίζει όσο ένα λίτρο φθηνό αναψυκτικό). Το υδρογόνο υγροποιείται στους -253° C και το ήλιον στους -269° C. Το ήλιον είναι το ελαφρύτερο στοιχείο και η περιεκτικότητα του ηλίου στην ατμόσφαιρα είναι μικρή, 0,0005%. Χρησιμοποιείται στην συγκόλληση μετάλλων, στους πυραύλους, στα αερόστατα, και όπου απαιτείται επίτευξη θερμοκρασιών που εγγίζουν το ΑΠΟΛΥΤΟ ΜΗΔΕΝ -273,15 βαθμοί Κελσίου.

Βλέπουμε λοιπόν να συνυπάρχουν πολλά αντίθετα και ανακαλύπτουμε συνεχώς καταστάσεις και ιδιότητες που ήταν κρυμμένες στο απλό μάτι. Η ασφαλιστική πραγματικότητα για πολλούς Έλληνες και μη είναι ακόμα κάτι που δεν ανακαλύφθηκε. Οι κρυμμένες ωφέλειες στα άρθρα και γράμματα ενός ασφαλιστηρίου είναι άγνωστες για πολλούς που συνήθισαν στην αμάθεια, ημιμάθεια και επιφάνεια...

Οι ηγεσίες και τα μέλη εταιρειών, ενώσεων, συνδέσμων συλλόγων κ.λπ. της ασφαλιστικής αγοράς είναι χρήσιμο να ηγηθούν προσπαθειών ενημέρωσης και προβληματισμού. Δεν είναι αποτελέσματα αυτά που έχει σήμερα η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Όταν κάποιοι έχουν καλοκαίρι γύρω μας ίσως να μην υποψιάζονται ότι δίπλα τους κάποιοι άλλοι έχουν πολύ χαμηλές θερμοκρασίες από το μηδέν ώς το μείον 270. Είναι «παγωμάρα και Ανταρκτική» η μοναξιά του γέρου συνταξιούχου που πεινά, η ορφάνια, η στέρηση, τα χρέη, τα δάκρυα παιδιών που δεν σπουδάζουν, η φωτιά που κάνει στάχτες τους κόπους της ζωής, το ατύχημα, ο θάνατος, η αρρώστια, η αναπηρία...

Μια άλλη άποψη του θέματος που εκπλήσσει είναι και η συμπεριφορά κάποιων ασφαλιστών εταιρειών που για ίδιον όφελος «παγώνουν» τη ζωή κάποιων συνανθρώπων μας με τη λάθος συμπεριφορά τους. Η διγλωσσία λόγων και έργων είναι «ξηρός πάγος».

Καλοκαίρι στα έγχρωμα έντυπα και διαφημιστικά, υψηλές θερμοκρασίες και χαμόγελα στις διαφημίσεις με ευτυχισμένους πελάτες και οικογένειες και ακριβά μηνύματα στην T.V., ενώ ταυτόχρονα απανθρωπιά συμπεριφοράς, άρνηση αποζημίωσης «ήξεις-αφίξεις», «μακέτα και μούρη» και «δημόσιες σχέσεις απάτης» και από ανταπόκριση στη δύσκολη ώρα, μηδέν και κάτω από το μηδέν. Κάποιοι τρώνε τα λεφτά του κοσμάκη, άλλοι δεν λαμβάνουν μέτρα επιβίωσης των εταιρειών τους, άλλοι εξαπατούν συνεχώς μέχρι να πουλήσουν τις εταιρείες τους και να τα οικονομήσουν, άλλοι κακοδιαχειρίζονται την αρμονία της εμπιστοσύνης των πελατών τους.

Νιώθω μεγάλη απδία για πολλά τέτοια πρόσωπα που το μόνο που τους ενδιαφέρει είναι πώς θα αξήσουν το προσωπικό τους όφελος παγώνοντας πελάτες και εργαζόμενούς τους. Έτσι πολλοί πελάτες βλέπουν τον ήλιο και δεν υποψιάζονται τους μείον 270 βαθμούς. Είναι τα θύματα.

Συν 30 και μείον 270 συνυπάρχουν στην Αθήνα του 2007, π.χ. σε κάποια νοσοκομεία που γίνεται η κρυοχειρουργική. Όπως συνυπάρχουν καλοί και κακοί ασφαλιστές και εταιρείες.

Ο Θεός Δημιουργός έφτιαξε τα πάντα «καλά λίαν», λένε τα βιβλία. Ζούμε σε μια χώρα, όνειρο και επιθυμία επίσκεψης πολλών ξένων. Ας χαρούμε τη ζωή και ας πούμε «Δόξα τω Θεώ» για όλες τις φανερές και αφανείς ευεργεσίες που έχουμε... Όλα υπάρχουν για να 'μαστε ευτυχισμένοι. Γιατί να μην είμαστε;





ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

● Κλάψτε για τα σκοτωμένα άλογα!

Στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά υπάρχει μια μεγάλη κινητικότητα από τη στρατολόγηση ασφαλιστών ώς την έξοδό τους από το επάγγελμα. Πολλοί μπαίνουν, λίγοι μένουν! Κοιτάζω τις βραβεύσεις, μετράω τους πρώτους, που φαίνονται για λίγο και μετά χάνονται. Δεν μπορούν ή δεν τους φροντίζουν οι υπεύθυνοι; Αυτά τα άλογα κούρσας, που τραβούσαν μπροστά, γιατί χάνονται γρήγορα; Κουράζονται ή τα σκοτώνουν κάποιοι; Μα δεν προλαμβαίνουν να γεράσουν για να πούμε ότι «σκοτώνουν τ' άλογα όταν γεράσουν»! Μάλλον το σύστημα είναι γηρασμένο. Ίσως θα έπρεπε να σκοτώσουν κάποιοι το σύστημα! Ένα σύστημα άδικο, που δεν ξεκουράζει τους πρώτους και τους «μαστιγώνει» αλύπητα και συνέχεια σ' ένα διαρκές τρέξιμο. Δεν «κρατά» δυνάμεις. Εδώ, μέχρι στα χωράφια γίνεται «αγρανάπαυση», πόσο μάλλον στους ανθρώπους! Εκνευρίζομαι κοιτάζοντας τα κίνητρα και τα bonus των εταιρειών. Είναι για ασφαλιστές μιας χρήσεως. Σαν πλαστικά κυπελλάκια του καφέ. Πίνεις και τα πετάς. Αλλιώς όμως είναι να πιεις έναν καφέ σε φλιτζάνι υπέροχο με χρώματα και με κρυστάλλινο διάφανο ποτήρι νερού. Δώστε παρακαλώ κίνητρα για να μείνουν οι ασφαλιστές σας. Κλάψτε για τα «σκοτωμένα» σας άλογα και αλλάξτε νοοτροπία... Περιποιηθείτε τα άλογα που τρέχουν και ιδίως τα πρώτα σας που σέρνουν την κούρσα μπροστά. Χαϊδέψτε τα με ειλικρίνεια... Κάντε τα να βλέπουν ότι έχετε ετοιμάσει ένα πράσινο λιβάδι γι' αυτά, για να χαίρονται για πάντα μαζί σας!



● Ο ιταλικός οίκος MARTINI ανακάλυψε τον ΑΓΡΟΤΙΚΟ ΑΥΓΟΥΣΤΟ και παραγγέλνει από Κρήτη αιθέριο έλαιο δικτάμου και αποξηραμένα φυτά δικτάμου για το φημισμένο ποτό... Στο MAIX (Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων) συνεργάζονται ειδικοί από Γαλλία, Ισπανία, Ιταλία, Τουρκία, Πορτογαλία, Τυνησία, Αλβανία, Μαρόκο, Μάλτα, Αλγερία, Αίγυπτο (ως μέλη) και επισκέπτες έρευνας από αμερικανικά και ευρωπαϊκά πανεπιστήμια... Τεράστιες εξαγωγές γίνονται προς Γερμανία, Ιταλία, Αγγλία, Αυστρία κ.λπ. Ποια ασφαλιστική εταιρεία ΕΙΔΕ αυτήν την αγορά; Καιρός η Αγροτική Ασφαλιστική να εγκαταλείψει την Αθήνα και να δραστηριοποιηθεί «έξω»... Κύριε Μηλιάκο και κύριε Παυλίδη «είναι πολλά τα λεφτά». Τολμήστε!





● Όσοι τυχεροί συντονιστές και στελέχη της αγοράς μας βρέθηκαν στο ATHENS ARENA τη βραδιά Συντονιστών και άκουσαν τη Μαρινέλλα με τον Αντώνη Ρέμο, εκτός της απόλαυσης, ίσως θα ήταν χρήσιμο πιθανόν να ακούσουν και μια σκέψη που έκανα καθήμενος δίπλα στον εμπράκτως τιμώντα τους Συντονιστές, Γενικό Διευθυντή κ. Σωτήρη Ταγκόπουλο και τον ποικιλοτρόπως σπάταλο σε προσφορά πολύχρονη, Χρήστο Σταυρίδη. Η Μαρινέλλα ήταν η ντίβα μιας μεγάλης καριέρας στο τραγούδι με τις παλιές καλές επιτυχίες, που για 50 χρόνια τραγουδιούνται κάθε μέρα στα κέντρα και τις καθημερινές στιγμές του Έλληνα, όπου γης. Ήταν η ποιότητα που αντέχει στο χρόνο, που νικάει το χρόνο.



Ο Ρέμος ήταν της νέας εποχής. Ταίριαξαν και βγάζουν πέρα ένα πρόγραμμα για όλα τα γούστα. Χωρίς να απαντώ εγώ, αλλά εσείς, καταθέτω κάποια ερωτήματα. Πώς θα ήταν η βραδιά μόνο με Ρέμο; Ή μόνο με Μαρινέλλα; Ποια ικανοποίηση είχαν οι θαμώνες από τα χορευτικά και τα νέα παιδιά; Τι έκαναν ή τι δεν έκαναν σωστά; Αν ήταν μόνο τα νέα παιδιά; Τα εφέ; Τι κράτησε τους πελάτες ώς αργά; Το κακό σέρβις και το στρίμωγμα στα τραπέζια, η απαράδεκτη χωροθεσία (αλίμονο αν γινόταν κάτι, σεισμός, φωτιά, πανικός) το απαράδεκτο στα σκοτάδια φαγητό, πόσο εμπόδισαν στην επιμονή ν' ακούσουν Μαρινέλλα-Ρέμο και το προσφερόμενο «προϊόν» τους; Υπάρχουν αναλογίες στην καθημερινότητα των ασφαλιστικών εταιρειών; Οι νέοι ή παλαιοί ασφαλιστές βγάζουν το «πρόγραμμα»; Ή μήπως η ποιότητα προϊόντων; Τι ρόλο παίζει το σέρβις, τα γραφεία, η όψη μιας εταιρείας; Θα ξαναπάει κάποιος στο «μαγαζί» αν δεν υπάρχει κάποια ΜΑΡΙΝΕΛΛΑ;

πρόταση ΝΑΙ

• Βάλτε γυαλιά... στον εαυτό σας!



Το 2007 ασχοληθείτε με τον εαυτό σας. Βασικός στόχος το «μέσα» σας. Ο εσωτερικός σας κόσμος. Πριν φθάσετε όμως εκεί αναγκαστικά θα περάσετε από το «έξω» σας. Φροντίστε το σώμα σας. Να είναι γερό και καθαρό. Και το βλέμμα σας λαμπερό. Η φωτεινότητα βγαίνει από μέσα αλλά μη δυσκολεύετε τα μάτια σας με γυαλιά που δεν σας πάνε. Αφιερώστε χρόνο και χρήματα και αγοράστε γυαλιά που σας πάνε. Ρωτήστε έναν ειδικό οπτικό. Αυτοί ξέρουν τι ταιριάζει στο πρόσωπό σας. Πολλοί χάνουν στη δουλειά, στις σχέσεις τους, στην κοινωνική καταξίωση και από... λάθος γυαλιά... Όλοι λέμε ότι συμπαθούμε ή όχι κάποιους με την πρώτη ματιά. Η πρώτη ματιά πάει στα μάτια. Ρωτήστε, αναλύστε, ψάξτε τι σας πάει... Μην υποτιμάτε αυτά που γράφουμε... Κάποιοι έγιναν διάσημοι και από τον τύπο γυαλιών τους... Πολιτικοί, καλλιτέχνες, τηλεπαρουσιαστές, επιχειρηματίες «αλλάζουν» κάθε τόσο και γυαλιά. Δεν το κάνουν από μόδα μόνο. Η αλλαγή, η ανανέωση, η φρεσκάδα παίζουν ρόλο... Ναι, μην «κολλάτε» στο «μέσα» και στο να είστε «καλά παιδιά»... Δεν πειράζει να είστε καλοί αλλά και όμορφοι και ευχάριστοι και αναγνωρίσιμοι... Περνάνε ευκολότερα οι ιδέες και τα πιστεύω σας μαζί με τα προϊόντα (υλικά - ιδεολογικά) που πουλάτε. Βάλτε «νέα γυαλιά»!..

Ε.Σ.

● Ήρθε ένας πρωθυπουργός στον κλάδο και οι ανύπαρκτες δημόσιες σχέσεις της Ένωσης δεν κατάφεραν να αξιοποιήσουν την παρουσία του... Πότε περιμένουν; Έμεινε στο σκοτάδι της λήθης...



● Κύριε υφυπουργέ Παπαθανασίου, κάντε έναν έλεγχο στον τομέα «ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ» ψάχνοντας πώς λειτουργεί, τι λέει ο νόμος για τις εισηγμένες, τι προβλέπουν τα Δ.Λ. πρότυπα και θα προλάβετε τα δύσκολα του μέλλοντος... Το θέμα δεν είναι αν υπάρχει τίτλος αλλά ποιος είναι υπεύθυνος, πού αναφέρεται, πότε έκανε έλεγχο κ.λπ.!

● Εκεί στη Συγγρού βλέπω σε δυο μεγάλες εταιρείες πολλά παρατράγουδα από ανθρώπους με κακό παρελθόν την εποχή του Χρηματιστηρίου.
Και στην οδό Κηφισίας κάποιοι μιας εταιρείας κάνουν αυτά που χρόνια κατηγορούσαν. «Λίγοι έχουν συνέπεια και συνέχεια» λέει ο φίλος μου, ο Ηλίας Κοντογιάννης... Οι πιο πολλοί είναι για λίγο και με «ειδικές συμφωνίες κάτω από το τραπέζι και εκτός επαγγελματισμού...». Έχουμε ονόματα για κυρίες και κυρίους αλλά τι να λέει... Τους ξέρετε...

● Ιατρικά απόβλητα μεταφέρονταν σε παράνομες αποθήκες, όπου φυλάσσονταν και σιτηρά, τα οποία διοχετεύθηκαν στην αγορά της Θεσσαλονίκης.

Αυτό καταγγέλλεται (τέλος Νοεμβρίου 2006), μεταξύ άλλων, σε μηνυτήρια αναφορά που κατατέθηκε στην Εισαγγελία Πρωτοδικών της Αθήνας.

Σε ό,τι αφορά τα απόβλητα, καταγγέλλεται ότι η εταιρεία:

✓Παραλάμβανε συνήθως βράδυ τα μολυσματικά και επικίνδυνα ιατρικά απόβλητα, προκειμένου να μην αντιμετωπίζει τον υποχρεωτικό έλεγχο από τις αρμόδιες επιτροπές.

✓Χρησιμοποίησε εναλλάξ τέσσερις αποθήκες, όπου μετέφερε τα μολυσματικά απόβλητα, οι οποίες ήταν παράνομες, διότι δεν υπήρχε έγκριση περιβαλλοντικών όρων. Οι αποθήκες δεν έφεραν αποχέτευση, με αποτέλεσμα να δημιουργείται κίνδυνος για τη δημόσια υγεία, καθώς τα υπολείμματα της επεξεργασίας των αποβλήτων κατέληγαν στο έδαφος μολύνοντας το υπέδαφος και τον υδροφόρο ορίζοντα της Βόρειας Ελλάδας. Μάλιστα, σε μία από τις αποθήκες υπήρχαν παράλληλα αποθηκευμένα, τις ημέρες που γίνονταν οι διαδικασίες αποστείρωσης, σιτηρά, που αργότερα διοχετεύθηκαν στην αγορά της Θεσσαλονίκης.

✓Μετέφερε τα απόβλημα με φορτηγά στα οποία δεν λειτουργούσαν οι θάλαμοι ψύξης, με αποτέλεσμα να μη γίνεται σωστή συντήρηση των αποβλήτων και να παρατηρείται διασπορά υγρών και επικίνδυνων ουσιών.

«Το κρίσιμο ερώτημα βέβαια», αναρωτιέται ο Στ. Παπαγεωργίου-Γονατάς, συνήγορος του καταγγέλλοντος, «είναι πώς είναι δυνατόν επί τόσα χρόνια οι υπεύθυνοι των σημαντικότερων δημόσιων νοσοκομείων να μην τηρούσαν τους επιβεβλημένους κανόνες υγιεινής κατά την αποκομιδή και μεταφορά των ανωτέρω ιατρικών αποβλήτων».

● Στην Κρήτη θα έπρεπε να αναπτυχθούν ασφάλειες ζωής, επιχειρήσεων, ασφαλίσεις θερμοκηπίων, ασφαλίσεις απώλειας κερδών, ασφαλίσεις εξαγωγών, ασφαλίσεις αστικής ευθύνης προϊόντων, ασφαλίσεις μεταφορών, ασφαλίσεις παραγωγής, αγροτικές ασφαλίσεις, ασφαλίσεις κτηνοτροφίας, αγροτικής καλλιέργειας... Κρίμα που οι επικεφαλής των ασφ. εταιρειών ΔΕΝ ΒΛΕΠΟΥΝ ασφαλιστική ανάπτυξη σε άλλους τομείς και «βγάζουν τα μάτια τους» για «το αυτοκίνητο» της απάτης, της δοσοληψίας και της πονηρής διαχείρισής του.

● Ο «ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ» που γίνεται στα Χανιά και αναδεικνύει την αγροτική παραγωγή και επιχειρηματικότητα στον αγροτικό χώρο των Χανίων και της Κρήτης είναι μια ευκαιρία να προβληθεί και η σημασία της ασφάλισης ατόμων, προϊόντων και επιχειρήσεων. Στα έντυπα του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης, της νομαρχίας Χανίων και Ηρακλείου και τα άλλα πληροφοριακά δελτία οργανισμών και επιχειρήσεων διαβάσαμε την τεράστια αγορά για ανάπτυξη ασφαλειών, όπου δυστυχώς οι αρμόδιοι ασφαλιστές ΑΠΟΥΣΙΑΖΑΝ... Δυστυχώς και οι δημόσιες σχέσεις και η Επιτροπή Επικοινωνίας της Ένωσης δεν έχουν την ικανότητα ακόμη να ανακαλύψουν πού και πώς θα αναβαθμισθεί το κύρος του κλάδου... Με μια «καραμέλα» δεν γίνεται κάτι αξιόλογο... Θέλει δουλειά και... αποκέντρωση... Τουλάχιστον η ΑΤΕ Ασφαλιστική ας δώσει ένα παρών...

πρόταση

• Προσέξτε τα μαλλιά σας!

Παλαιότερα με ενδιέφεραν τα μυαλά μέσα στο κεφάλι και όχι τα μαλλιά έξω απ' το κεφάλι, μέχρι που μέσα από παρατήρηση και ατελείωτα σεμινάρια επικοινωνίας κατάλαβα ότι και το... χτένισμα των μαλλιών, αλλά και το μήκος τους παίζουν ρόλο στην επιτυχία των ιδεολογικών ή υλικών στόχων κάποιων... Η κοινωνία έχει διαφορετική άποψη, χρονολογικά, για τα μαλλιά, όπως και οι άνθρωποι της κοινωνίας «μετράνε», εκτός των άλλων, και τα μαλλιά... Η κοινωνία φτιάχνει έναν «τύπο» για κάθε κατηγορία ανθρώπων και επαγγελμάτων... Υπάρχει πρόβλημα αν δεν λάβεις υπόψη σου αυτά τα «κατεστημένα» σε συνδυασμό με το τι επιδιώκεις...
Άλλα επιδιώκει ο δικαστικός, άλλα ο δικηγόρος, άλλα ο πολιτικός, άλλα ο επιχειρηματίας, άλλα ο καλλιτέχνης...
Πολλοί χάνουν, επειδή κάνουν λάθος επιλογές... μέχρι να ρυθμίζουν αυτοί τα γούστα των άλλων και τα δικά τους.
Εξαιτίας του ότι συζητείται το θέμα πιστεύουμε ότι υπάρχει θέμα... Οι χριστιανοί βλέπουν τον Χριστό με ωραία μακριά μαλλιά, οι ιερείς ορκίζονται να μην «κουρέψουν» τα μαλλιά αλλά... τα κουρεύουν και κατακρίνουν τους «μαλλιάδες» που έχουν μαλλιά σαν τον Χριστό.
Είναι ένα παράδειγμα... Όλοι οι βουλευτές υποστηρίζουν την ελευθερία της κομμωτικής, αλλά ουδείς ακούρευτος στο κοινοβούλιο...
Πρότασή μας: Αφήστε ό,τι μαλλιά θέλετε, αλλά περιποιηθείτε τα, να είναι καθαρά, να λάμπουν και να μην εμποδίζουν την εξέλιξή σας...
Αν ο τύπος μαλλιών αντιγράφει άλλους εις βάρος σας, αυτό δεν μας αρέσει... γι' αυτό και σας προτείνουμε να το συζητήσετε λίγο το θέμα, σε σχέση με τις επιδιώξεις σας με άλλους, όχι ό,τι κατεβάσει η κεφαλή σας!

Ε.Σ.



● Τα διάφορα «παρατράγουδα» των παρασκηνίων των εκλογών της Ένωσης κρατάνε στο σκοτάδι όλα εκείνα που έγιναν με «προσωπικά» και «παρεΐστικα» κριτήρια και όχι με την αξιοκρατία εκπροσώπων για το πρώτο σωματείο του κλάδου... Κανείς δεν ξέρει ποιος εκπροσωπεί τι και ποιον, κανείς δεν έχει εμπιστοσύνη στον άλλον και κυρίως ελάχιστοι ή ουδείς ψηφίζει «κατά συνείδηση» ή τουλάχιστον για το καλό του κλάδου... Ένα τέτοιο σωματείο δεν μπορεί να πάει τον κλάδο μπροστά και μας πειράζει επειδή επηρεάζει τα πάντα, εντός και εκτός καταστατικού του... Οι ίδιοι τα λένε...

● Στην ομιλία της προς τα μέλη του Γενικού Συμβουλίου του Σ.Ε.Β., η υπουργός Εξωτερικών, κ. Ντόρα Μπακογιάννη, επισήμανε, κατ' αρχήν, ότι «στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον η λέξη κλειδί για τη χώρα μας είναι η εξωστρέφεια. Η εξωστρέφεια είναι ανάγκη επιβίωσης για την ελληνική οικονομία. Η περίοδος στην οποία η ανάπτυξή μας στηριζόταν στην αυξανόμενη ζήτηση της εσωτερικής μας αγοράς, είτε μέσω του υψηλού δανεισμού –κρατικού ή ιδιωτικού– είτε μέσω των διαρκώς αυξανόμενων ευρωπαϊκών επιδοτήσεων, τελειώνει. Τώρα, πηγές της ανάπτυξης –σημείωσε η υπουργός– πρέπει να είναι οι εξαγωγές, οι ξένες επενδύσεις και η διεθνοποίηση των επιχειρήσεών μας. Εκεί στηρίζουμε τη μελλοντική οικονομική μας ανάπτυξη».

Στη συνέχεια, η κ. Μπακογιάννη σημείωσε ότι σήμερα η ελληνική οικονομία, πέρα της Ευρωζώνης, οφείλει να αναζητήσει όλο και περισσότερο, καινούριους δρόμους για την εξωστρεφή της ανάπτυξη. «Η στροφή προς την οικονομική διπλωματία και ιδιαίτερα η διεύρυνσή της προς τις ταχέως αναπτυσσόμενες χώρες εκτός Βαλκανίων και Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως η Κίνα, ο αραβικός κόσμος, η Ρωσία κ.λπ., αλλά και η πτυχή της ενεργειακής διπλωματίας που προστέθηκε σ' αυτήν αποτελούν ασφαλώς πρωτοβουλία και έργο της δικής μας κυβέρνησης», επισήμανε η υπουργός Εξωτερικών.



Η κ. Μπακογιάννη αναφέρθηκε, επίσης, στη γενικότερη στρατηγική στροφή του υπουργείου Εξωτερικών προς τα θέματα της οικονομικής διπλωματίας, σημειώνοντας τα εξής: «Όταν μιλούμε για οικονομική διπλωματία δεν εννοούμε απλώς υποστήριξη των εμπορικών δραστηριοτήτων, όπως στο παρελθόν. Ο κόσμος έχει αλλάξει. Τώρα, η οικονομική διπλωματία περιλαμβάνει στους στόχους της εκτός από τις εξαγωγές και εισαγωγές προϊόντων και τις υπηρεσίες, που είναι άλλωστε ιδιαίτερα σημαντικές για τη δική μας οικονομία. Περιλαμβάνει την προώθηση των άμεσων επενδύσεων στη δική μας χώρα. Περιλαμβάνει τέλος –και αυτό είναι το σημαντικότερο νέο στοιχείο– την υποστήριξη της προσπάθειας διεθνοποίησης των ελληνικών επιχειρήσεων.

● Στο πλαίσιο της Γενικής Συνέλευσης της Ένωσης Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος και του εορτασμού των 100 χρόνων από την ίδρυσή της, που έγινε με παρουσία του πρωθυπουργού της χώρας Κ. Καραμανλή –κάτι που μόνο το ΝΑΙ πρόβαλε δεόντως– μεταξύ των άλλων συναντήσεων και χαιρετισμών συγκινητική ήταν η στιγμή της συνάντησής μου με τον κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά, παρόντος και του γιου μου Κωστή Σπύρου. Ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, που γεννήθηκε το 1912 στη Ρουμανία και πρωτομπήκε στις ασφάλειες το 1930 σε ηλικία 18 χρονών, έγινε εκτός των άλλων πρόεδρος και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος την περίοδο 1969-1972. Στην πολύχρονη καριέρα του έκανε φίλους και εχθρούς, δείγμα ότι υπήρξε σημαντικός. Στο γιο μου θύμισα αυτό που είπε ο Ευριπίδης: «Συν τοίσι δεινοίς αύξεται κλέος βροτοίς» (Με μεγάλο κόπο αυξάνεται η δόξα των ανθρώπων). «Νεανίαν γαρ άνδρα χρη τολμάν αεί. Ουδείς γαρ ων ράθυμος ευκλείς ανήρ, αλλ' οι πόνοι τίκτουσι την ευδοξίαν» (Ο νέος πρέπει πάντα να τολμά. Γιατί κανείς αδιάφορος δεν αποκτά τη δόξα, την καλή φήμη αντίθετα την γεννούν οι κόποι). Ο 95χρονος κ. Ταμπουράς δεν έμεινε ποτέ ράθυμος στα 77 χρόνια της καριέρας του, παρακολουθών και διδάσκων ποικιλοτρόπως. Κύριε Αλέξανδρε, περιμένω μήπως θα θέλατε να επανεκδώσουμε κάτι από την έκδοση «Επιθεώρηση Κοινωνικών και Ιδιωτικών Ασφαλίσεων» που εκδίδατε το 1938-40. Χρήσιμα θα είναι, έτσι για την ιστορία.



● Το 1946, στην ατόλη Μπικίνι των νησιών Μάρσαλ έγινε μια πυρηνική δοκιμή, που έμεινε στην ιστορία όχι τόσο για το πυρηνικό μανιτάρι αλλά για την έμπνευση του εφευρέτη Λουί Ρεγιά να ονομάσει το πιο μικρό μαγιό του κόσμου «Μπικίνι» και το οποίο αποτελούνταν από δύο ξεχωριστά κομμάτια ύφασμα με τέσσερα τρίγωνα. (Τέτοιο «ρούχο» φορούσαν και αθλούμενες γυναίκες στη Μινωική Κρήτη). Το πρωτοφόρεσε η Μισλίν Μπερναντίνι, χορεύτρια καμπαρέ. Η Καθολική Εκκλησία το απαγόρευσε σε Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία. Τροφοδότησε φαντασίες και φαντασιώσεις και δύσκολο να ξεχαστεί η Ούρσουλα Άντρες με το ιστορικό λευκό μπικίνι της στην ταινία του Τζέιμς Μποντ «Δόκτορ Νο», το οποίο το 2001 δημοπρατήθηκε για 61.500 δολάρια! Γράφω την ιστορία για να θυμίσω στους ηγέτες της ασφαλιστικής αγοράς ότι μπορεί να «βαράνε κανόνια» και εκρήξεις προβλημάτων των πτωχεύσεων γύρω μας, αλλά θα ξεχαστούν σύντομα αν άνθρωποι και εταιρείες ΕΦΕΥΡΟΥΝ κάτι χρήσιμο και ωραίο για το κοινό. Η ασφάλιση είναι το καλύτερο «μπικίνι» για να κάνει τη ζωή όμορφη, προκλητική και ερωτεύσιμη! Άντε, ένας εφευρέτης-διαφημιστής χρειάζεται!



● Η φράση «ΤΟ ΚΑΝΩ ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ» με φοβίζει... Θα προτιμούσα τη φράση «ΤΟ ΚΑΝΩ ΕΠΕΙΔΗ ΕΙΝΑΙ ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΝΟΜΙΜΟ ΚΑΙ ΚΑΤΑ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ...». Εν ονόματι του Θεού, του βασιλέως και του νόμου έγιναν χιλιάδες σφαγές δυστυχώς. Πολλές φορές με φοβίζουν και οι ενδιάμεσοι, τα ανώτατα στελέχη και όσοι «υπογράφουν αντ' αυτού» ή εκπροσωπούν «νομίμως» κάποιους ή είναι «σύμβουλοι», «εισπηγτές» κ.λπ. Όλοι τους ξέρουν, σ' όλες τις ομάδες και εταιρείες... «Φοράνε άσπρα πουκάμισα»...

● Είναι άνοιξη, κι όμως μου κρύβουν τον ήλιο της αισιοδοξίας ασφαλιστές με μεγάλες παραγωγές, που γεμίζουν με κύπελλα βραβεύσεων το γραφείο τους, ενώ ταυτόχρονα το χαρτοφύλακιό τους λιγοστεύει από ακυρώσεις και δυσαρεστημένους. Με εκνευρίζουν και κάποιοι πράκτορες που μετακινούν πελάτες από εταιρεία σε εταιρεία, όχι για καλύτερη υπηρεσία, αλλά για λίγα ευρώ προμήθεια... Ναι, με θλίβει η ύπαρξη πολλών τέτοιων δίπλα στους λίγους «ελεύθερους επαγγελματίες» που τιμούν τον κλάδο... αλλά οι πγεσίες του χώρου προτιμούν τα «σαΐνια» και το «διάτρητο» πελατολόγιό τους...

● Διάβαζα στο «ΒΗΜΑ» την Κυριακή 18 Μαρτίου 2007 ότι ο ΝΙΚ ΛΙΣΟΝ, ο «αχρείος χρηματιστής» επιστρέφει, 12 χρόνια μετά, από τότε που ο νεαρός τότε άντρας κατάφερε να γονατίσει με τις απερίσκεπτες «επενδύσεις» του την αρχαιότερη τράπεζα του Λονδίνου, την «Barings»... Η γαλαζοαίματη Barings είχε επιβιώσει των διακυμάνσεων των χρηματαγορών από το 1762 και είχε επιζήσει αλώβητη, ύστερα από δύο αιώνες πολέμων, κρίσεων και πανικού, μέχρι να προσλάβει τον Νικ Λίσον, τον 25χρονο τότε χρηματιστή, που διαπραγματευόταν παράλογα και με το απερίσκεπτο τζογάρισμά του στα Χρηματιστήρια της Άπω Ανατολής γονάτισε σε μια νύχτα την τράπεζα σε χρέος 1,4 δισ. δολάρια (1.064.040.008 ευρώ). Οι επενδυτές, ανάμεσά τους και η βασίλισσα Ελισάβετ, έχασαν τα χρήματά τους, ενώ 1.200 συνάδελφοί του βρέθηκαν από «σταρ των χρηματιστών» χωρίς δουλειά (THE INDEPENDENT). Η Barings, το καμάρι του Βρετανικού χρηματοοικονομικού συστήματος, πουλήθηκε στην ING για το πενιχρό ποσό του 1 δισ. στερλινών (1.467.846.816 ευρώ). Ο Λίσον φυλακίστηκε στη Σιγκαπούρη για 3,5 χρόνια, και αφέθηκε ελεύθερος όταν προσβλήθηκε από καρκίνο... Ο σεισμός του Κομπέ 7,3 Ρίχτερ στην Ιαπωνία ήταν το απρόβλεπτο γεγονός που έριξε 7% κάτω το χρηματιστήριο και τον Νικκεί.

Σήμερα το ξανασκέπτεται να ξαναστραφεί στα Χρηματοοικονομικά (πιο πειθαρχημένα, λέει)... Τον ανησυχεί πολύ η αυξανόμενη κουλτούρα δανεισμού στη Βρετανία, κάνει ομιλίες, γυρίζει ταινίες, γράφει βιβλία, συνεργάζεται με εφημερίδες, είναι εμπορικός διευθυντής στην Galway United FC, Ιρλανδέζικη ομάδα ποδοσφαίρου, παίζει στοιχήματα. Δεν απέβαλε ποτέ τον ιό του Χρηματιστή (λέει) και τελευταία στοιχηματίζει την πτώση του δολαρίου από τον υπολογιστή του σπιτιού του. Ξανάχτισε επιτυχώς την ζωή του μετά από χημειοθεραπείες και αγώνες...

Τον Φεβρουάριο 2007 εμφανίστηκε σε δικαστήριο και δικάστηκε με 400 ευρώ πρόστιμο, επειδή οδηγούσε χωρίς ασφάλιση...

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά «βούλιαξε» και αυτή και έχασε τη φήμη της, εξαιτίας του χρηματιστηρίου και πολλών «χρηματιστών της πλάκας» και ασφαλιστών ανίδεων, που ανακάτεψαν την ασφαλιστική εργασία με τα στοιχήματα και το εύκολο κέρδος. Πολλά «αστέρια» και πρόσωπα εκείνης της εποχής ταλαιπώρησαν τους πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Ασφαλιστές και στελέχη και μεγαλομέτοχοι και «πγέτες της κακιάς ώρας», που δεν διαφύλαξαν, ως όφειλαν, τα χρήματα που τους εμπιστεύτηκαν οι πελάτες τους. Γράψατε τότε και λέμε και τώρα ότι διάφοροι «αετονύχηδες» και «κακοδιαχειριστές», άσχετοι σύμβουλοι και οικονομικοί διευθυντές «ρήμαξαν» τις εταιρείες. Κοντά τους και «εταιρείες» σύγχυσης από ασφαλιστές και managers «άνθισαν» για λίγο με την ανοχή; ή μη «μικροπγετών του γλυκού νερού», που οι πιο πολλοί καταστράφηκαν, καταστρέφοντας, κάποιοι μπαίνοντας σε περιοχές φυλακών και κάποιοι «επικίνδυνοι» ώς σήμερα χωρίς μεταμέλεια αποθρασύνονται λόγω ατιμωρησίας και επανέρχονται ως «δάσκαλοι» και «area managers» αεριτζίδικου κατεστημένου, που ευδοκίμησε (ευδοκιμεί ακόμα;) στην INTERAMERICAN, την ALICO, την ING (NN), την ΑΣΠΙΔΑ, τον ΦΟΙΝΙΚΑ-METPOLIFE, την ΕΘΝΙΚΗ, την ALLIANZ κ.ά.

Αρκετοί γνωρίζουν και ονόματα και η αρμόδια επιτροπή της Ένωσης έχει ευθύνες για την μη αυστηρή επιτήρηση και καταδίκη αυτών που χάλασαν την αγορά μας καταδικάζοντας τον κλάδο ζωής στα χαμηλά επίπεδα που είναι... Τύποι «τύπου Νικ Λίσον», φιγουρατζήδες και ψευτόμαγκες, σκληροί με τους άλλους και κυρίως με τους «ανύποπτους ασφαλιστές, οπαδούς του λειτουργήματος» του θεσμού υπάρχουν αρκετοί ακόμα στην πιάτσα. Προσοχή πριν επανέλθουν! Ευχόμαστε αυτό το κείμενο να το διαβάσουν όσο γίνεται περισσότεροι και κυρίως να μην τολμήσουν κάποιοι επικεφαλής να το λογοκρίνουν και να το αποκρύψουν! Θα πούμε το όνομά τους και θα ψάξουμε το «γιατί»...



● Δημοσιεύω τρεις φωτογραφίες του Κύπριου προέδρου, κ. Τάσσου Παπαδόπουλου, που με γεμίζουν αισιοδοξία, υπερηφάνεια για τους αδερφούς Έλληνες Κυπρίους και ενθαρρυντικά μηνύματα να μένω στις ελληνικές αρχές και κυρίως στην πίστη μου στα ιδανικά της πατρίδος, όπου το πνεύμα κυριαρχεί στην ύλη, οι αξίες στη δύναμη, και να υποστηρίξω την αξιοπρέπεια του δικαίου ενάντια σε κάθε ισχυρό και κάθε βία... Το «ΟΧΙ» του Τ. Παπαδόπουλου στις σύγχρονες «μεγάλες δυνάμεις» τον πέρασε στην ιστορία. «Παρέλαβα κράτος και θα παραδώσω κράτος και όχι κοινότητα». Είχε βροντοφωνάξει κόντρα στους «Δυνατούς» της Γης, ακόμα και όταν ένα μέρος της Κύπρου και ένα άλλο της Ελλάδος τον εγκατέλειψαν... Η Κύπρος ξαναμεγαλουργεί και είναι ακόμα στην αρχή... Η ψήφος της σήμερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχει μεγαλύτερη αξία απ' την ψήφο της Τουρκίας, που την τυραννά τόσα χρόνια... Ισότιμη ψήφος και της... Αγγλίας! Αφήστε τα «μεν αλλά» φίλοι και δείτε πού πάει το μέλλον... Πολεμήστε για τα ιδανικά σας!



Ο πρόεδρος της Κύπρου Τάσσος Παπαδόπουλος έγινε στις 10 Νοεμβρίου δεκτός από τον Πάπα Βενέδικτο 16ο.
Ο πρόεδρος Παπαδόπουλος δώρισε στον Πάπα Βενέδικτο μια εικόνα με την ονομασία «Μήτηρ Θεού» του 19ου αιώνα. Η ιδιαιτερότητά της είναι ότι είναι η μόνη εικόνα που ο Χριστός είναι όρθιος μαζί με την Παναγία.
Του δώρισε επίσης και ένα άλμπουμ φωτογραφιών από την καταστροφή της πολιτιστικής κληρονομιάς της Κύπρου στα κατεχόμενα.



Στολισμένη με σημαίες της Κύπρου και της Κίνας ήταν η μεγαλύτερη πλατεία της χώρας, Τιέν Αν Μεν, χωρητικότητας ενός εκατομμυρίου ανθρώπων, που βρίσκεται στη διαδρομή από το αεροδρόμιο προς τον κρατικό ξενώνα.
Η επίσημη τελετή υποδοχής του Προέδρου της Δημοκρατίας από τον πρόεδρο της Κίνας Hu Jintao έγινε στις 7 Δεκεμβρίου στο Πεκίνο.
Μετά την τελετή υποδοχής ακολούθησαν επίσημες συνομιλίες των δύο προέδρων και υπογραφή συμφωνίας στους τομείς του πολιτισμού και της υγείας.
Ο πρόεδρος Παπαδόπουλος συναντήθηκε επίσης με τον πρωθυπουργό της χώρας Wen Jiabao, τον πρόεδρο του Εθνικού Λαϊκού Κογκρέσου Wu Bangguo και με το κινέζικο συμβούλιο «για την προώθηση Διεθνούς Εμπορίου», ενώ μίλησε σε σεμινάριο και στο Πεκίνο με θέμα «Κύπρος - Ένα Διεθνές Επιχειρηματικό Κέντρο».

Συνάντηση Τ. Παπαδόπουλου με Κ. Ανάν στην έδρα του ΟΗΕ

Σε ανασκόπηση των εξελίξεων στο Κυπριακό προέβησαν στις 19 Σεπτεμβρίου, στη διάρκεια ημίωρης συνάντησης που είχαν στην έδρα των Ηνωμένων Εθνών, ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας, Τάσσος Παπαδόπουλος, με τον γ.γ. του ΟΗΕ Κόφι Ανάν.





● Τον Μάρτιο 2007 συμπληρώθηκαν δέκα χρόνια από τον Μάρτιο 1997, όταν ο σημερινός πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής, νεαρός σαραντάρης τότε, αποφάσιζε να διεκδικήσει την ηγεσία της Ν.Δ. με μια στροφή λίγο αριστερότερα από τη Δεξιά, προς το κέντρο, αν και κάποιοι του έλεγαν «πάρ' το αλλιώς». Ο λαός τού έδωσε την εξουσία και η νεότερη ιστορία της Ελλάδος περιμένει να δει καλύτερα τι άλλαξε, και αν άλλαξε κάτι προς το καλύτερο, για να το καταγράψει στο βιβλίο της. Και ευτυχώς που η ιστορία δεν βιάζεται, έμαθε να περιμένει... Γεγονός είναι ότι η Ελλάδα είναι «στα επάνω της» και είναι νωρίς να πει ποιος την έκανε να περνά καλά... Μακάρι να συνεχίσει...

● Με αφορμή το βιβλίο ιστορίας με τις ηθελημένες ασάφειες και γραμμές αποπροσανατολισμού ενός λαού, που ήδη έχει αποπροσανατολιστεί σε αξίες και ιδανικά ως έθνος, θα 'θελα να παραθέσω μια φωτογραφία από τη Μακρόνησο του 1950, όπου κάποιοι συγγραφείς και ηθοποιοί (ανάμεσά τους στη φωτογραφία ο Μάνος Κατράκης), εκτοπίστηκαν για αρχές και ιδανικά. Ικαρία, Φολέγανδρος, Γιούρα, Άη-Στράτης, Μακρόνησος, Γιάρος, Λήμνος, Σαμοθράκη, Τρίκερι, Γαύδος ήταν νησιά-χώροι εκτοπισμού και εξορίας. Άνθρωποι που εθεωρούντο κατά την άποψη του χωροφύλακα επικίνδυνοι για τη Δημόσια Τάξη συλλαμβάνονταν και χωρίς δίκη, με διοικητική απόφαση, αποστέλλονταν για ορισμένο χρονικό διάστημα στον τόπο αναγκαστικής τους εκτόπισης. Ο θεσμός στηρίχτηκε στο Ν.Δ. της 19ης-24ης Απριλίου 1924 «περί συστάσεως εν εκάστω νομώ επιτροπών επί της Δημοσίας Ασφαλείας» με στόχο τη δίωξη λιστείας και ζωοκλοπής αλλά και εκτόπιση «παντός ατόμου υπό-



πτου τελέσεως πράξεων αντικειμένων στη Δημόσια Ασφάλεια...». Η διάταξη αξιοποιήθηκε από τη δικτατορία Μεταξά και εκτοπίστηκαν οι κομματικοί αντίπαλοι και η απόφαση σταματούσε με τη λήξη της ποινής ή με δήλωση μετάνοιας-νομιμοφροσύνης. Με το νόμο 511/31-12-1947 επανήλθαν όλα τα διοικητικά μέτρα που ατόνησαν λόγω πολέμου και χιλιάδες άνθρωποι εκτοπίστηκαν μεταξύ 1947-1950. Με την εκλογή Πλαστήρα το 1950 έκλεισαν σταδιακά κάποια στρατόπεδα ώς το 1953 και οριστικά όλα το 1963. Το 1950 μόνο στον Άη-Στράτη οι εκτοπισμένοι ξεπερνούσαν τις 5.000, το 1952 τις 3.000, το 1950 κατέβηκαν στους 950. Είναι δύσκολο να καταγραφεί ο ακριβής αριθμός σε όλα τα νησιά μεταξύ '47-'63. Τα καλύτερα «παιδιά της Ελλάδος» συγγραφείς, διαννοούμενοι, καλλιτέχνες, μουσικοί, ποιητές, πέρασαν από τους τόπους εξορίας, επειδή κάποιος έγραψε σ' ένα χαρτί «ΔΙΟΤΙ ΔΕΝ ΣΥΝΕΜΟΡΦΩΘΗ ΠΡΟΣ ΤΑΣ ΥΠΟΔΕΙΞΕΙΣ» όπως τραγούδησε ο μεγαλομάρτυς Έλληνας Μίκης Θεοδωράκης... Ό,τι καλύτερο έχει να δείξει η σημερινή Ελλάδα είναι καρπός κυρίως του έργου αυτών των ανθρώπων μακριά απ' τη σαπίλα και βρομιά των ανθρώπων της τηλεόρασης. Δυστυχώς κάποιοι από αυτούς τους μισέλληνες αγράμματους πληρώνονται και από τα χρήματα ασφαλιστών και πελατών που έχασαν τα λεφτά τους στο Χρηματιστήριο.

● Νομικό Γραφείο

Το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών ενημερώνει τα μέλη του ότι έχει αναθέσει σε δικηγόρο την παροχή νομικών συμβουλών για την επίλυση των επαγγελματικών θεμάτων τους. Τα μέλη μπορούν να ζητούν τη συνδρομή του κάθε Δευτέρα και Πέμπτη, μετά τις 11 π.μ., στα γραφεία του Επιμελητηρίου, 1ος όροφος ή να επικοινωνούν μαζί του μέσω του τηλεφωνικού κέντρου. Τηλ. Επικοινωνίας: 210-3601651, 210-3613671, 210-3613679, 210-3613766, 210-3613038.



● Πριν λίγα χρόνια είχα προτείνει σε κάποιους, αντί να χορηγούν ομάδες και έμμεσα τη βία στα γήπεδα με τεράστια ποσά για διαφήμιση σε φανέλες και ταμπέλες, να χορηγήσουν σε δημόσιους χώρους απινιδωτές που σώζουν ζωές. Μάλιστα θυμάμαι ένας από αυτούς ήταν ο Παύλος Ψωμιάδης, για τον οποίο είχα πάντα καλά λόγια και έχω αφού δίνει ψωμί σε χιλιάδες οικογένειες με πολύ αγώνα και ιδρώτα. Κάποιοι γύρω του τότε (ας μην πω ονόματα) είχαν ερωτηματικά και έκαναν τον «έξυπνο» μεταφέροντάς του «λάθος» μηνύματα. «Αυτός είναι της INTERAMERICAN του έλεγαν, λες και ο Παύλος δεν πέρασε από INTERAMERICAN, όπως και χιλιάδες άλλοι που πάνε γύρω και «κακολογούν» τη μάνα που τους έδωσε ψωμί... Δυστυχώς δεν «έπιασε» τότε τη μεγάλη σημασία για τη φήμη του ομίλου η χορηγία απινιδωτών. «Ρώτα το γιατρό Ν. Καρατζά, –του είχα πει τότε–, να σου πει το τι και πώς...». Αρχές Μαρτίου διάβασα στην «Ελευθεροτυπία» ότι με απόφαση του υπουργείου Υγείας θα τοποθετηθούν υποχρεωτικά σε όλες τις δημόσιες υπηρεσίες και επιχειρήσεις απινιδωτές, συσκευές που χρησιμοποιούνται σε ανακοπή καρδιάς και κάνουν μια μορφή πλεκτροσόκ ξαναφέροντας τον καρδιακό ρυθμό. Θα μπουν σε σχολεία, ξενοδοχεία, γήπεδα, αεροπλάνα, τρένα, πλοία, εμπορικά κέντρα, δημόσιες υπηρεσίες. Στον ιδιωτικό τομέα, το κόστος περίπου των 3.000 ευρώ κάθε απινιδωτή θα καλυφθεί από τις επιχειρήσεις και στο δημόσιο από τον προϋπολογισμό κάθε υπηρεσίας. Να μια ευκαιρία δράσεως για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις μεμονωμένα και ως ένωση...

● Στο συνέδριο της INTERASCO, στο Λουτράκι, γνώρισα το ζεύγος Δανιήλ Σπαρτιάτη και γέμισα χαρά και αισιοδοξία, που άνθρωποι σαν τον Δανιήλ κυκλοφορούν ανάμεσά μας σ' ένα επάγγελμα όχι και τόσο «καθαρό» για πολλούς που το αντιπροσωπεύουν με χείριστο τρόπο. Ο Δανιήλ Σπαρτιάτης είναι ένας σεμνός και αξιόλογος Έλληνας που αγωνίσθηκε για τα ιδανικά του επί δικτατορίας και ένιωσε τη σκληράδα των στρατοδικείων εξαιτίας του «πιστεύω» του στην Ελευθερία και Δημοκρατία. Έχει κάνει πολλά καλά έμαθα στη Θεσσαλονίκη ως καθηγητής Μαθηματικός και συνεχίζει να διασώζει την αξιοπρέπεια του κλάδου με τον επαγγελματισμό του. Ψάξτε να τον βρείτε να του σφίξετε το χέρι μ' ένα «μπράβο», του αρκεί. Να 'σαι καλά Δανιήλ, Έλληνα. Συνέχισε να αγωνίζεσαι για την πατρίδα μας, ό,τι κι αν κάνεις, αξίζει τον κόπο περισσότερο από τα «ψευτοκύπελλα δήθεν βραβεύσεων», για παραγωγές. Το καλύτερο βραβείο για την ασφαλιστική είναι οι ευχαριστημένοι πελάτες και η σιγουριά τους ότι έχουν έναν φίλο στις δύσκολες ώρες. Κάποιοι που κάνουν μεγάλες παραγωγές και γέμισαν με «κύπελλα πρωταθλητών», ίσως να έχουν εγκαταλείψει τους πελάτες τους ή να ακύρωσαν τα παλαιά χαρτοφυλάκιά τους. Τα ξέρεις Δανιήλ, γι' αυτό χάρηκα που έμαθα ότι έχεις ιδανικά και διώχθηκες γι' αυτά. Ασφαλιστές με ιδανικά λείπουν απ' την αγορά μας. Ελεύθεροι άνθρωποι, δημοκράτες άνθρωποι, άνθρωποι που δεν αδικούν τους διπλανούς. Να 'σαι καλά!

● Έλαβα (και τον ευχαριστώ) από το φίλο Γ. Ψαλτάκη, αγωνιστή εναντίον απειλών της ορθοδόξου πίστεως δύο βιβλία του. Έναν αντιαιρετικό οδηγό με πληροφορίες γύρω από ένα μεγάλο αριθμό ενώσεων, ομάδων, αιρέσεων, που κυκλοφορούν ανάμεσά μας και αρκετοί δεν γνωρίζουν τίποτα γι' αυτούς, άλλοι γίνονται θύματά τους και άλλοι διευκολύνουν τις απόψεις τους. Λίγοι γνωρίζουν τι συμβαίνει με όλους αυτούς και ποια η θέση της επίσημης εκκλησίας. Στις σύγχρονες επιχειρήσεις ένα από τα βασικά θέματα στο οποίο εκπαιδεύονται οι υπάλληλοί τους υποχρεωτικά είναι ο ανταγωνισμός, οι αντίπαλοι, οι άλλοι... Εκεί ουδείς φέρνει αντίρρηση, στην ορθόδοξη πίστη χιλιάδες είναι αυτοί που δεν νοιάζονται για τα πιστεύω των άλλων και την απειλή τους. Πόσοι Έλληνες γνωρίζουν τι πιστεύουν οι Ευαγγελικοί, οι Πεντηκοστιανοί, οι Μεθοδιστές, οι Αγγλικανοί, ο Παπισμός, η Ουνία, ο Οικουμενισμός, οι Χιλιαστές, ο Μασονισμός, οι Λάιονς, οι Μορμόνοι, οι Προτεστάντες, οι Αντβενιστές, οι Βαπτιστές και τόσοι άλλοι; Γύρω στις 100 μεγάλες οργανωμένες θρησκείες με αίθουσες, ομιλίες, μουσικά προγράμματα κ.λπ. δρουν στη χώρα μας... Το άλλο βιβλίο αναλύει την «Αποκάλυψη του Ιωάννου». Ο Αντιαιρετικός Οδηγός –«Απειλή για την Ορθοδοξία»– όπως το τιτλοφορεί ο κ. Ψαλτάκης είναι έκδοση 2007 και μπορείτε να το βρείτε Ισαύρων 42, τηλ. 210-3622108.



Μάιος 1823-Μάιος 2007: **Ο 25χρονος**

Διονύσιος Σολωμός γράφει περί Ελευθερίας

στην «Υλήεσσα» Ζάκυνθο



Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου, εκδότης «ΝΑΙ»

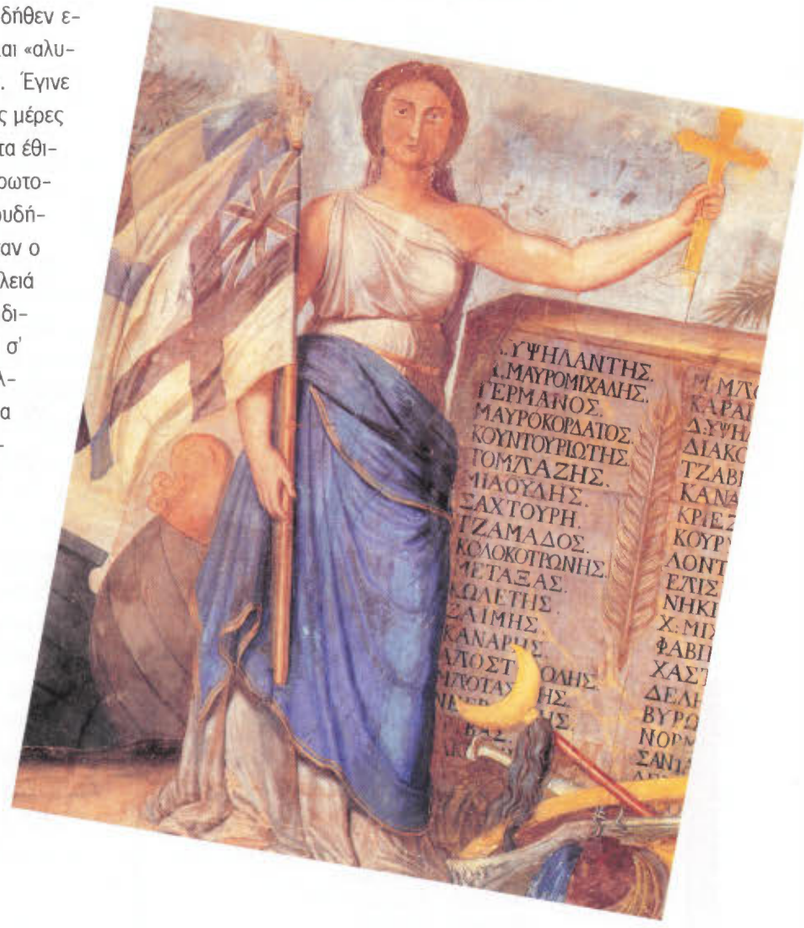
Στον Διονύσιο Σολωμό (1798-1856), από την «ωραία Ζάκυνθο» όπως την είπε ο Σπ. Τρικούπης, την «Υλώδη και εύκαρπο» (Στράβων), την «Χρυσή Νήσο» (Βολτέρος), το «Άνθος της Ανατολής» (Grossi), την «Υλήεσσα Ζάκυνθο» (Όμηρος), που γεννήθηκε Απρίλιο και έγραψε νέος, 25 ετών, Μάιο, τον «Ύμνο στην Ελευθερία» και φράσεις όπως «έστησε ο έρωτας χορό με τον ξανθό Απρίλη», είναι αφιερωμένα τα συναισθηματικά αυτού του «ΝΑΙ». Όσοι επιθυμούν θα βρουν απαντήσεις «ιστορικές» για την ιστορία μας!



Είναι όμορφα την άνοιξη στην Ελλάδα. Ο ελληνικός Απρίλιος και ο Μάιος, πραγματικά και μεταφορικά, σίγουρα θα είναι κάποιο διαμέρισμα του λεγόμενου Παραδείσου. Το μόνο που μπορεί να «μαυρίσει» τα χρώματα αυτής της εποχής είναι η έλλειψη ελευθερίας. Μέρες πασχαλιάτικες, είκοσι χρόνια πριν, ήμουν σ' ένα παραθαλάσσιο χωριό στην Εύβοια, όταν γυρίζοντας από τα πράσινα χωράφια μ' ένα ματσάκι χαμομήλι μου είπαν να το πετάξω σαν μολυσμένο απ' την πυρηνική ακτινοβολία του Τσέρνομπιλ. Ένιωσα ένα φόβο, μια στέρηση, μια σκλαβιά, ένα σκοτάδι μέρα μεσημέρι... Ένα παρόμοιο συναίσθημα με σφίξιμο στην καρδιά ξανάνιωσα αρχές Μαρτίου 2007 ακούγοντας στις τηλεοράσεις διάφορους να μιλάνε για την ιστορία μας...

...Πετάξτε το Κρυφό Σχολειό, ξεχάστε εκείνο, πετάξτε το άλλο, δεν είναι έτσι ετούτο, έγινε συνωστισμός Ελλήνων στη Σμύρνη, δεν είναι αλήθεια αυτό... Είχα ένα ματσάκι λουλούδια στην καρδιά μου και μου 'παν να τα πετάξω... Στην αρχή ξαφνιάστηκα, μετά προβληματίστηκα, στο τέλος φοβήθηκα. Τι τους έπιασε πάλι είπα, δεν έχουν κάτι άλλο ν' ασχοληθούν;

Αυτό το σύνδρομο φόβου το παθαίνω κάθε φορά που ακούω ειδήσεις ή μου προαναγγέλλουν προγράμματα. Το πρωτοέπαθα όταν πίστεψα αρχές του 1990 στη δήθεν ελεύθερη ελληνική τηλεόραση... Δεν πρόσεξα και «αλυσοδέθηκα» με τα κανάλια... Με αρρώστησαν. Έγινε μια «μετάσταση» καρκινωμάτων στις ανέμελες μέρες μου. Μου χάλασαν το Πάσχα. Μου διέλυσαν τα έθιμα. Με τρέλαναν. Δεκαπέντε μέρες πριν την Πρωτοχρονιά μου έδειχναν κάλαντα και τι θα τραγουδήσουν. Μου 'δειχναν χιόνια και κακοκαιρία όταν ο ήλιος λαμποκοπούσε. Όταν ξεκίναγα για δουλειά αυτοί χόρευαν και τραγουδούσαν στα πρωινάδικα συνέχεια. Έβαζα να βράσω φακές κι αυτοί σ' όποιο κανάλι κι αν άνοιγα μου 'φτιαχναν σάλτσες και φουάγκρα και παστίτσια και κρέμες να τα μαγειρέψω με το ζόρι. Κι ανάμεσα διαφήμιζαν σερβιέτες και δάνεια και όλους τους χαζοχαρούμενους που έπαιρναν δάνεια και χόρευαν και ταξίδευαν και γελούσαν... Πουθενά μια πίκρα, ένα κλάμα, λίγος ιδρώτας, λίγο στριμωξίδι, λίγο αγωνία, λίγο αλήθεια... Και για τα πάντα είχε λόγο ο υπερασπιστής ομοφυλοφιλίας Βαλιανάτος. Και ένας με κασκόλ ψυχολόγος, λες και είχε 100 μποφόρ συνάχι... Και η Τένια... Και ο Γιακουμάτος. Και ο Ανευλαβής... Και ο Κούγιας... Και όλο οι ίδιοι για όλα... Και συνέχεια στην τσίτα. Αυτό μη το χάσεις, θα χάσεις. Αυτό την Τετάρτη, την





ΥΜΝΟΣ ΕΙΣ ΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΝ

Libertà *vo cantando*, ch' è sì cara
Come sa chi per lei vita ritiuta.
DANTE.

1

Σὲ γνωρίζω ἀπὸ τὴν κόψη
Τοῦ σπαθιοῦ τὴν τρομερή,
Σὲ γνωρίζω ἀπὸ τὴν ὄψη,
Ποῦ μὲ βία μετράει τὴν γῆ.

2

Ἀπ' τὰ κόκκαλα βγαλμένη
Τῶν Ἑλλήνων τὰ ἱερά,
Καὶ σὰν πρῶτα ἀνδρειωμένη,
Χαῖρε, ὦ χαῖρε, Ἐλευθριά!

3

Ἐκεῖ μέσα ἐκατοικοῦσες
Πικραμένη, ἐντροπαλή,
Κι' ἕνα στόμα ἀκαρτεροῦσες,
Ἔλα πάλι, νὰ σοῦ πῇ.

4

Ἄργειε νἄλθῃ ἐκείνη ἡ μέρα,
Καὶ ἦταν ὅλα σιωπηλά,
Γιατὶ τά σκιαζε ἡ φοβέρα,
Καὶ τὰ πλάκωνε ἡ σκλαβιά.

.....

155

»Δὲν ἀκοῦτε, ἐσεῖς εἰκόνες
»Τοῦ Θεοῦ, τέτοια φωνή;
»Τώρα ἐπέρασαν αἰῶνες,
»Καὶ δὲν ἔπαψε στιγμή.

156

»Δὲν ἀκοῦτε; εἰς κάθε μέρος
»Σὰν τοῦ Ἄβὲλ καταδοᾷ·
»Δὲν εἶν' φύσημα τοῦ ἀέρος,
»Ποῦ σφυρίζει εἰς τὰ μαλλιά.

157

»Τι θὰ κάμετε; θ' ἀφῆστε
»Νὰ ἀποκτήσωμεν ἐμεῖς
»Λευθερίαν, ἢ θὰ τὴν λύστε
»Ἐξ αἰτίας πολιτικῆς;

158

»Τοῦτο ἀνίσως μελετᾶτε,
»Ἰλού, ἐμπρός σας τὸν Σταυρό·
»Βασιλεῖς! ἐλᾶτε, ἐλᾶτε,
»Καὶ κτυπήσετε κ' ἐδῶ (18)».

Μάϊος 1823.

Παρασκευή, το Πάσχα, τα Χριστούγεννα. Όλοι στο ίδιο μοτίβο. Όλοι ταυτόχρονα διαφημίσεις. Όλοι μεταξύ τους... Αλληλοεξυπηρετήσεις και αυτοϊκανοποιήσεις... Επέλαση βαρβάρων... Μόλυναν τα πάντα. Ισοπέδωσαν τα πάντα. Σκλάβωσαν τα πάντα. Ανέτρεψαν τα πάντα. Μόνο αυτοί, 10-20 άτομα, μεταξύ τους. Τι είπε ο Λάκης στον Θέμο και ο Μάκη στον Νίκο και εκείνος στην Ελένη που άκουγε ο Γιώργος με τον Τέρενς. Ένα «πνευματικό Τσέρνομπιλ» απλώθηκε στην ελληνική κοινωνία που ανανεώνουν συνέχεια τα διάφορα «ψώνια», που νομίζουν ότι κάτι λένε και ότι έχουν τηλεθέαση, ενώ στην πραγματικότητα ισχύει η «μη επιλογή». Αυτό υπάρχει, αυτό βλέπουμε. Ό,τι «ματσάκι λουλούδια» κι αν μαζέψω μου το αλλοιώνουν. Έρχεται Πάσχα και μου βγάζουν το φως και την Ανάσταση ψεύτικα. Έρχονται εθνικές επέτειοι και ψάχνουν την εξαίρεση να την αναλύσουν. Εστιάζουν πάντα στο περίεργο, στην άρνηση, στο σπάνιο, στο «τίποτα»... σβήνουν τα πλάνα όλης της Ελλάδος, για να αναδείξουν την ανωμαλία, την άνευ σημασίας δήλωση, το αφελές, το χυδαίο, το «απρόοπτο μηδέν». Δεν υπάρχουν άλλοι Έλληνες, γι' αυτούς υπάρχουν πέντε τραγουδιστές που δεν τους ξέρει κανένας, τρεις καλλιτέχνιδες «ωραίο κορμί και από φωνή...», τρεις αδερφές και τρεις λαλούν και δυο χορεύουν... Τρελάθηκα κι έκλεισα την τηλεόραση... Έβαλα κασέτες στο αυτοκίνητο να μην μου σπάνε τα νεύρα... Στο γραφείο έβαλα μουσική σκέτη –Μπετόβεν και κλαρίνα και κρητικά και ηπειρώτικα. Ηρέμησε το κεφάλι μου. Βγήκα στη φύση και περπατάω. Γυρίζω και διαβάζω βιβλία... Βλέπω έξω τον ήλιο και χαίρομαι. Φύτεψα λουλούδια και λαχταράω ν' ανθίσουν. Ξαναψάχνω στη βιβλιοθήκη ωραία ποιήματα και θέματα... Αγόρασα και αρχαίους συγγραφείς και το Ανθολόγιο Στοβαίου και βιβλία του «Κάκτου». Τέλος Μαρτίου άρχισα να διαβάσω ένα βιβλίο για τον Διονύσιο Σολωμό που αγόρασα στην Ζάκυνθο σε κάποια κρουαζιέρα με την ΑΣΠΙΔΑ «ΤΑ ΑΠΑΝΤΑ ΔΙΟΝΥΣΙΟΥ ΣΟΛΩΜΟΥ ΚΑΙ Η ΖΑΚΥΝΘΟΣ» έκδοση 1903. Γέμισα αγαλλίαση. Εσωτερική γαλήνη μετά την οργή γι' αυτά που λένε οι ανιστόρητοι δημοσιογράφοι. (Οι πιο πολλοί είναι αγράμματοι, χωρίς προσόντα και σπουδές, όπως γίνεται σ' όλες τις δουλειές που ορισμένες θέλουν οπωσδήποτε πτυχίο...)

Στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» του Σαββάτου, 31 Μαρτίου 2007, ο Στάθης Τσαγκαρουσιάνος έγραψε: «Πλην μεμονωμένων εξαιρέσεων η ελληνική δημοσιογραφία ως σώμα και θεσμός δεν υπάρχει πια. Την έφαγαν οι επιχειρήσεις –των εκδοτών και των μεγαλοδημοσιογράφων– οι μεγαλοδημοσιογράφοι κυνηγούν χύδην κάθε συμφερότερη μετεγγραφή σαν αμοράλ σκυλάκια, δίχως καμία κοινωνική ή πολιτική πίστη, σταθερότητα ή αρχές (εδώ καγχάζουν): ένας εσμός από δήθεν ανταγωνιστές που αλληλογλείφονται σ' ένα όργιο ψευδωνυμίας και κέρδους... Το βράδυ της 28ης Μαρτίου... ένιωσα ότι καθόμουν μπροστά σε μια συσκευή πλίθια, ημίνεκρη που δεν μου παρείχε τη δυνατότητα επεμβάσεως... που δεν μου επέτρεπε να πω τη γνώμη μου... Την έκλεισα και μπήκα στο Internet».

Διάβασα πολλά ωραία για τον Σολωμό. Διάβασα πολλά σχόλια και ποιήματα του Σολωμού. Κυρίως διάβασα ήρεμα τον «Ύμνο στην Ελευθερία»... Διάβασα και για την Ζάκυνθο, το μέρος απ' όπου άκουγε τα κανόνια του Μεσολογγίου ο ποιητής. Διάβασα και για το τι έλεγαν για τον ποιητή μεγάλα πνεύματα της εποχής.

Διάβασα πολλά από το βιβλίο που εξεδόθη τον Μάιο 1902 για τα 100 χρόνια από τη γέννηση του ποιητή (1798-1898) και είπα να τα μοιραστούμε σ' αυτό το «ΝΑΙ» που βγαίνει τέλος Απριλίου 2007, στη στήλη ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ, 209 χρόνια σήμερα από γεννήσεως Δ. Σολωμού.

Στις 8 Απριλίου 1798 γεννήθηκε ο Σολωμός. Πατέρας του ο Νίκος Σολωμός, μητέρα του η Αγγελική Νίκλη. Πρώτος δάσκαλός του ο ιερεύς Νικ. Κασιμάτης και εν συνεχεία ο Αντώνιος Μαρτελάος και Αναστάσιος Καραβίας. Παράλληλα ο Σ. Ρώσσης τον εδίδαξε ευρύτερη μόρφωση και Ιταλικά. Εννέα ετών μετέβη εις Ιταλίαν (Ενετία). Το 1815 μεταβαίνει στο Πανεπιστήμιο της Παβίας. Αργότερα στο Μιλάνο. Το 1818 επιστρέφει στην Ελλάδα. Πρώτα στη Ζάκυνθο και ύστερα στην Κέρκυρα. Εμυήθη εις την Φιλική Εταιρία. Τον «Ύμνο στην Ελευθερία» τον έγραψε 25 ετών, Μάιον του 1823 (158 τετράστιχα). Ετυπώθη πρώτα στο Μεσολόγγι από τον καθηγητή Γ. Γρασσέτο το 1825, Ελληνικά και Ιταλικά. Ο Φωριελ στα δημοτικά τραγούδια της Ελλάδος, που εξέδωσε το 1825 στα Γαλλικά, συμπεριέλαβε και τον «Ύμνο στην Ελευθερία». Ο Κερκυραίος Ν. Μάντζαρος μελοποίησε τον Ύμνο που πρωτοδημοσιεύθηκε το 1873 στο Λονδίνο, και το πρώτο μοτίβο καθιερώθηκε ως Εθνικός Ύμνος. Το 1856 απέθανε. Ο Ύμνος μεταφράσθηκε σε πολλές γλώσσες.

Ο Κωστής Παλαμάς έγραψε ότι: «τριών μεγάλων εθνοπλαστικών ιδεών λαμπρά ενσάρκωσις είναι η ποίησις Σολωμού. Της ιδέας της πατρίδος, της ιδέας του ωραίου και της ιδέας της γλώσσης». Το «ΝΑΙ» πιστεύοντας ότι ο ασφαλιστικός θεσμός ευδοκιμεί μόνο σε καθεστώς ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ εύχεται ο «Ύμνος στην Ελευθερίαν» να εμπνέει κάθε ασφαλιστή και κάθε άνθρωπο. Οι Έλληνες ασφαλιστές της Οδησσού, που συνέβαλαν τα μέγιστα στη διάδοση της Φιλικής Εταιρίας και στον αγώνα για ελευθερία, ίσως δικαιωθούν στα οράματά τους βλέποντας τους συνεχιστές του θεσμού να υμνούν Ελευθερίαν!



Κωνσταντίνος Καραμπίνας: Βουλευτής Άρτας Ν.Δ.

Απλώνουμε δίκτυ προστασίας στον καταναλωτή

Στις δράσεις και ενέργειες της κυβέρνησης για την προστασία του καταναλωτή αναφέρεται ο βουλευτής Άρτας της Ν.Δ. Κωνσταντίνος Καραμπίνας με την ιδιότητά του και ως προέδρου της Διαρκούς Επιτροπής Παραγωγής και Εμπορίου της Βουλής. Ο κ. Καραμπίνας καλεί τους καταναλωτές να ενημερώνονται διαρκώς, να μην παρασύρονται από τις διαφημίσεις, ταυτόχρονα όμως, ζητά από τα πιστωτικά ιδρύματα να είναι αυστηρότερα στη χορήγηση καταναλωτικών δανείων και καρτών, ενώ γνωστοποιεί ότι η πολιτεία μελετά μέτρα προς την κατεύθυνση της διαμόρφωσης υγιούς και ανταγωνιστικού περιβάλλοντος προς όφελος των καταναλωτών.

Συνέντευξη στη Βιβή Σεβαστάκη

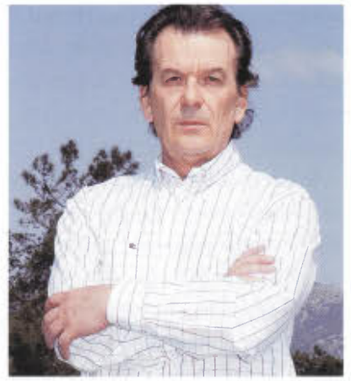


● Η ισχύουσα νομοθεσία παρέχει προστασία στον καταναλωτή ή πρέπει να υπάρξει αναμόρφωση και εκσυγχρονισμός του θεσμικού πλαισίου;

Η αναμόρφωση και ο εκσυγχρονισμός του θεσμικού πλαισίου εκτιμώ ότι πρέπει να είναι μια διαρκής διαδικασία, καθόσον στις ανοικτές διεθνοποιημένες αγορές αυτό υπαγορεύεται είτε από την τεχνολογική εξέλιξη είτε από τους κανόνες του Ευρωπαϊκού και Διεθνούς Δικαίου. Παράλληλα πρόστιμα ύψους 611.940 ευρώ σε 5 τράπεζες και πρόσφατα πρόστιμα ύψους 236.082 ευρώ σε άλλες δύο για παραλείψεις τους που λειτουργούσαν εις βάρος των καταναλωτών. Αυτά φανερώνουν το βαθμό της ευαισθησίας που επιδεικνύει η κυβέρνηση της Ν.Δ. στα θέματα της προστασίας των συμφερόντων των καταναλωτών.

● Με αφορμή και την ημέρα του καταναλωτή –15 Μαρτίου– σε ποια κατεύθυνση κινείται η πολιτεία ώστε να διαμορφωθεί υγιές και ανταγωνιστικό περιβάλλον προς όφελος των καταναλωτών και πώς παρεμβαίνει στις περιπτώσεις που διαπιστώνονται ελλιπή μέτρα;

Οι καταναλωτές και τα νοικοκυριά πρέπει να επιδείξουν μεγαλύτερη αυτοσυγκράτηση της πιστοληπτικής τους ικανότητας, καθώς και συνειδητοποίηση των επιπτώσεων στα εισοδήματά τους από τον υπερδανεισμό και των συνεπειών από την αδυναμία εκπλήρωσης των υποχρεώσεών τους. Να μην παρασύρονται από τις διαφημίσεις και τις επιθετικές πωλήσεις προώθησης καταναλωτικών δανείων και καρτών. Οι τράπεζες οφείλουν να μην υποχρεώνουν με ιδιαίτερα υψηλά επιτόκια τους καταναλωτές για τα δάνειά τους και κυρίως για τις πιστωτικές τους κάρτες. Να δείξουν αυξημένη προσοχή και αυστηρότητα στον τρόπο με τον οποίο εγκρίνουν τα καταναλωτικά δάνεια και τις πιστωτικές κάρτες. Οφείλουν να εφαρμόσουν ένα σοβαρό κώδικα δεοντολογίας στη διαφήμιση των δανείων και να πάψουν να βομβαρδίζουν τους καταναλωτές με διαφημίσεις και εορτοδάνεια, δωροδάνεια, δάνεια διακοπών, δάνεια για αποπληρωμή άλλων δανείων, έκδοση πιστωτικών καρτών για αποπληρωμή υπολοίπων άλλων πιστωτικών καρτών.



Κώστας Καραμπίνας.
Βουλευτής Άρτας της Νέας Δημοκρατίας, Πρόεδρος της Διαρκούς Επιτροπής Παραγωγής-Εμπορίου και μέλος της Διαρκούς Επιτροπής Κοινωνικών Υποθέσεων της Βουλής

Η πολιτεία οφείλει να εξασφαλίσει το μέγιστο δυνατό επίπεδο ανταγωνισμού στον τραπεζικό τομέα και σε όλους τους κλάδους της οικονομίας.

Η κυβέρνηση, το υπουργείο Ανάπτυξης μελετά όλες τις συνθήκες για να πάρει ακόμη περισσότερα μέτρα προς την κατεύθυνση της διαμόρφωσης υγιούς και ανταγωνιστικού περιβάλλοντος προς όφελος των καταναλωτών. Μέχρι σήμερα οι προσπάθειες αποδίδουν. Το δίκτυ προστασίας του καταναλωτή καθημερινά απλώνεται ακόμη περισσότερο. Η προσπάθειά μας είναι διαρκής και δύσκολη, καθόσον δεν βρισκόμαστε σε κοινωνία αγγέλων.

● Στον αντίποδα, ο ενημερωμένος καταναλωτής είναι ο βασικός μοχλός και ρυθμιστής του υγιούς ανταγωνισμού και της ομαλής λειτουργίας της αγοράς. Πώς ενημερώνετε ως πολιτεία τους πολίτες;

Ο ενημερωμένος πολίτης είναι ο καλύτερος πολίτης. Εν προκειμένω, το ζητούμενο είναι ο ενημερωμένος καταναλωτής, ώστε να αποτελέσει πράγματι το βασικό μοχλό και ρυθμιστή του υγιούς ανταγωνισμού και της ομαλής λειτουργίας της αγοράς. Η διαμόρφωση καταναλωτικής συνείδησης είναι και θέμα γενικότερης παιδείας, καθόσον στοιχεία όπως η αυτοσυγκράτηση, ο αυτοέλεγχος, η σοβαρότητα, δεν αποκτώνται από την ενημέρωση.

Η πολιτεία όμως οφείλει να διαμορφώνει πολιτικές ενημέρωσης του καταναλωτή για την προστασία του. Η κυβέρνηση, το αρμόδιο υπουργείο Ανάπτυξης, με όλα τα μέσα ενημερώνει το καταναλωτικό κοινό. Δεν το έχει αφήσει απροστάτευτο, ούτε ανενημέρωτο.

● Η Ν.Δ. και τα κόμματα της αντιπολίτευσης απέρριψαν την πρόταση νόμου του ΠΑΣΟΚ για προστασία των καταναλωτών από τις τραπεζικές συμβάσεις. Αιτιολογήστε μας την απόφαση της κυβέρνησης.

Η πρόταση νόμου για την προστασία των καταναλωτών στις τραπεζικές δανειακές συμβάσεις, την αποζημιωτική συλλογική αγωγή και τις αρχές λειτουργίας των οργάνων επίλυσης καταναλωτικών διαφορών, που εισήχθη προς συζήτηση στο κοινοβούλιο από την αξιωματική αντιπολίτευση, απερρίφθη από την κυβερνητική πλειοψηφία και δεν έτυχε της αποδοχής των άλλων κομμάτων της αντιπολίτευσης για τους παρακάτω λόγους, και αναφέρομαι στις δικές μας θέσεις.

Η πρόταση κατετέθη σε μια περίοδο όπου το υπουργείο Ανάπτυξης συζητά και ετοιμάζεται να δώσει στη δημοσιότητα ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο νομοθετικό πλαίσιο για την προστασία του καταναλωτή, το οποίο αντιμετωπίζει το ζήτημα σε όλες του τις διαστάσεις και μάλιστα θα περιέχει και καινοτόμες διατάξεις. Θεωρήσαμε ότι ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πλαίσιο θα ήταν καλύτερο από μια πρόταση νόμου, που όπως επισημάν-

θηκε παρουσίαζε και ελλείψεις. Εκτιμήσαμε ότι διάφορα μικρά και αποσπασματικά πλαίσια (ένα προϊόν συρραφής) δεν λύνουν το πρόβλημα. Επιπρόσθετα δεν θέλαμε να συμβάλλουμε στην ύπαρξη πολλών θεσμικών διατάξεων από το ίδιο θέμα, οι διατάξεις των οποίων θα επικαλύπτονται και θα αφήνουν κενά στην ισχύουσα νομοθεσία.

● Στο πλαίσιο του ανταγωνισμού θεωρείτε σωστή την κίνηση ιδιωτικής τράπεζας να καταργήσει τις προμήθειες σε σειρά προϊόντων;

Εμείς δημιουργούμε θεσμικό πλαίσιο υγιούς ανταγωνισμού. Επομένως, στα πλαίσια αυτά, η κίνηση οποιασδήποτε ιδιωτικής τράπεζας να μειώσει ή να καταργήσει τις προμήθειες προς τους συναλλασσόμενους είναι επιθυμητό, εφόσον λειτουργεί υπέρ των τελευταίων.

● Στη Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ο πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής χαρακτήρισε την ιδιωτική ασφάλιση συναρωγό με το δημόσιο ασφαλιστικό σύστημα. Θα θέλαμε την τοποθέτησή σας επ' αυτού με δεδομένο ότι είστε και Πρόεδρος της Διαρκούς Επιτροπής Παραγωγής και Εμπορίου.

Στη σύγχρονη εποχή ο πολίτης δεν περιορίζεται, ούτε αφήνεται αποκλειστικά στη δημόσια ασφάλιση. Οι ιδιωτικές ασφαλίσεις, συνεπώς, παίζουν σπουδαίο ρόλο είτε κατ' αποκλειστικότητα, είτε συμπληρωματικά για την ασφάλιση των πολιτών. Σήμερα όποιος θέλει ασφάλιση έχει και την ευχέρεια και τη δυνατότητα να προσφεύγει στην «πρόσθετη» ασφάλιση. Εμείς θέλουμε να μην υπάρχει πολίτης που να μην είναι ασφαλισμένος στους θεσμικά προβλεπόμενους ασφαλιστικούς οργανισμούς, αλλά παράλληλα δημιουργούμε κανόνες, τις ασφαλείς προϋποθέσεις, ώστε οι πολίτες να μπορούν να προσφεύγουν στην ιδιωτική (ελεύθερη) ασφάλιση, όταν το επιθυμούν.

15 χρόνια
μαζί σας...



...με συνέπεια
και συνέχεια!

Οι ειδικοί στις συντάξεις

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

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

(Διεκδικείστε τη θέση που σας αξίζει!)

Εάν ο επαγγελματικός σας στόχος
είναι η κορυφή, στην ALICO AIG Life
θα βρείτε όλες τις προϋποθέσεις
για να τον επιτύχετε.

Για μια καριέρα χωρίς όρια,
ελάτε με τους ισχυρούς!

ALICO AIG Life
No 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

24ο Συνέδριο Εθνικής Ασφαλιστικής

ΚΥΡΟΥΣ ΑΝΑΒΑΣΗ

Όλοι μαζί, όλοι όσοι συμμετέχουμε σε αυτή την εταιρεία: δίκτυο, υπάλληλοι, διοίκηση, Τράπεζα μπορούμε να πετύχουμε το μεγάλο στόχο. Να γίνουμε, δηλαδή, μια εταιρεία υπόδειγμα με καλά αποτελέσματα και ευέλικτη λειτουργία.

Η προτροπή του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δ. Παλαιολόγου στη λήξη του 24ου Συνεδρίου, που έγινε στο θέατρο Badminton, με 2.400 συνέδρους, στηριζόταν στα επιτεύγματα που καταγράφηκαν κατά τη διάρκειά του και στο διάχυτο ενθουσιασμό που υπήρχε σε όλους τους συνέδρους.

Το κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου ήταν **«Κύρους Ανάβαση»** και όλες οι διαδικασίες του συνεδρίου έπειθαν ότι η Εθνική Ασφαλιστική έχει κάθε δικαίωμα να μιλά για το αδιαμφισβήτητο και διαχρονικό της Κύρος.

Το συνέδριο σηματοδοτήθηκε από το γεγονός της πρόσφατης δημιουργίας δέκα νέων γραφείων πωλήσεων, που έρχονται να ισχυροποιήσουν ένα εξαιρετικά δυναμικό εταιρικό δίκτυο, το οποίο πετυχαίνει συνεχείς αυξήσεις παραγωγής και παράλληλα ανανεώνεται και διευρύνεται ως προς το ανθρώπινο δυναμικό του.

Σηματοδοτήθηκε, επίσης, από τη μεγάλη απόφαση της εταιρείας, που έγινε με ενθουσιασμό δεκτή από τους συνέδρους, στο πλαίσιο της κοινωνικής της ευθύνης να κάνει μια μεγάλη πανελλήνια εκστρατεία για την αποφυγή της κλιματικής αλλαγής στον πλανήτη. Με κεντρικό μήνυμα-προτροπή «Μπες στο κλίμα», η Εθνική Ασφαλιστική θα στηρίξει ως βασικός υποστηρικτής την αντίστοιχη προσπάθεια της WWF Ελλάς για δύο χρόνια και παράλληλα θα κινητοποιήσει τους ανθρώπους της και το δυναμικό της για μια ουσιαστική αλλαγή νοοτροπίας στα θέματα περιβάλλοντος.

Όπως τόνισε ο Γενικός Διευθυντής, ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, η Εθνική, πιστή στην παράδοσή της που τη θέλει να αντιλαμβάνεται εγκαίρως τα μεγάλα μηνύματα των καιρών, μπαίνει μπροστά και αυτή τη φορά και χαράσσει γραμμή για ένα ζήτημα που θα απασχολήσει όλο τον κόσμο στα επόμενα χρόνια.

Το συνέδριο, η «μεγάλη συνάντηση» όπως χαρακτηρίστηκε, είχε όλα τα στοιχεία της γιορτής, στο τέλος μιας χρονιάς, που όπως ανακοίνωσε ο ίδιος ο Πρόεδρος-Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας, στον όμιλο της οποίας ανήκει η Εθνική Ασφαλιστική, κ. Τάκης Αράπογλου, η αύξηση στον κλάδο Ζωής έφθασε στο 40% (80% στην τελευταία τριετία), στο 23% στους Γενικούς Κλάδους (πλην αυτοκινήτου) και παράλληλα το εταιρικό δίκτυο μπήκε δυναμικά στην πώληση στεγαστικών δανείων, πλησιάζοντας, από την πρώτη χρονιά, το 8% της συνολικής παραγωγής της ίδιας της Τράπεζας.







Ο κ. Αράπογλου μίλησε με θερμά λόγια για τις αυξημένες συνέργειες Τράπεζας και Ασφαλιστικής, χαρακτήρισε «λαμπρή» την κοινή πορεία του ομίλου μέσα και έξω από τα ελληνικά σύνορα και τόνισε ότι ο Όμιλος απασχολώντας 32.000 εργαζομένους, είναι ο μεγαλύτερος εργοδότης στο χώρο της ΝΑ Ευρώπης.

Το «παρών» στο συνέδριο έδωσε και ο υπουργός Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης κ. Προκόπης Παυλόπουλος, ο οποίος εξήρε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης σε μια κοινωνία που δίνει τεράστιες δυνατότητες στα μέλη της, αλλά έχει και μεγάλους κινδύνους και αβεβαιότητες. Ο υπουργός συνεχάρη την εταιρεία και τους ανθρώπους της και τόνισε την κυβερνητική βούληση για ελεύθερο ανταγωνισμό μέσα σε αυστηρά όρια νομιμότητας.

Κατηγορηματικός για την κυβερνητική εγγύηση ότι η ασφαλιστική αγορά θα λειτουργεί πλέον με ξεκάθαρους όρους ώστε να προσφέρει πλήρη εξασφάλιση στον πολίτη ήταν ο Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Ανάπτυξης κ. Μπενόπουλος, ο οποίος τόνισε και τη διεθνή παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, κάνοντας ένα μικρό απολογισμό της τελευταίας τριετίας, είπε ότι μέχρι το 2004 οι νέες πωλήσεις λιγόστευαν κάθε χρόνο κι από τότε η παραγωγή έφθασε στα 16.000.000/ευρώ το 2004, στα 24.000.000 /ευρώ το 2005, στα 30.000.000/ευρώ το 2006, ενώ ο στόχος για την τρέχουσα χρονιά είναι 36.000.000 ευρώ.

Ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε και διέγνωσε «πεδίον δόξης λαμπρόν» για τις αυξανόμενες συνέργειες με την Εθνική Τράπεζα. Στάθηκε ιδιαίτερα στον κλάδο Αυτοκινήτων, όπου επισήμανε τόσο τη δυνατότητα του εταιρικού δικτύου να φέρει σημαντικά αποτελέσματα όσο και τη μεταστροφή του πρακτορειακού προς την Εθνική, καθώς είναι η εταιρεία που «προσφέρει ουσιαστική κάλυψη, φερεγγυότητα, δίκαιη και γρήγορη αποζημίωση». Σχετικά με τις διεθνείς δραστηριότητες της Εθνικής, είπε ότι εκτείνονται σήμερα στην Κύπρο, στη Ρουμανία και στη Βουλγαρία, ενώ εντός του έτους η Εθνική θα μπει δυναμικά στην τουρκική αγορά, με μια φιλόδοξη δραστηριότητα στο χώρο των συντάξεων, και στο στόχαστρο είναι επίσης η Σερβία και τα Σκόπια. «Ως Ασφαλιστική δεν έχουμε μπροστά μας μόνο τον ελληνικό χώρο, όπου έχουμε τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης, αλλά και το ζωτικό χώρο έξω από την Ελλάδα».

Ο Γενικός Διευθυντής κ. Τάσσος Παγώνης, ενθουσιασμένος από το κλίμα του συνεδρίου, δήλωσε ξεκινώντας την ομιλία του: «Έχουμε την τύχη να ζούμε σπουδαίες στιγμές και πιστεύω ότι και στα επόμενα χρόνια θα έχουμε αυτή την αίσθηση ότι φτιάχνουμε κάτι πολύ μεγάλο για να το παραδώσουμε στους νεότερους. Σε λιγότερο από τρία χρόνια κάναμε το όνειρο, όραμα· το όραμα, στόχο και το στόχο, γεγονός!»

Ο κ. Παγώνης τόνισε ότι τα τρία τελευταία χρόνια η Εθνική δημιούργησε 35 νέα προϊόντα και βελτίωσε δεκάδες άλλα, προσπαθώντας να αφουγκράζεται πάντοτε τις ανάγκες της αγοράς, ενώ επισήμανε τη συμβολή όλων των εργαζομένων στις μεγάλες εσωτερικές αλλαγές και στη στήριξη του δικτύου.

Για το θέμα του αυτοκινήτου τόνισε ότι η Εθνική κρατά για τον εαυτό της το πλεονέκτημα του αιφνιδιασμού και βελτιώνει συνεχώς τα προσφερόμενα πακέτα. Σημαντικές ήταν οι αλλα-





γές που εξήγγειλε και σε προϊόντα άλλων κλάδων: στη Ζωή, στις ασφάλειες πυρός, στα προγράμματα υγείας. «Προχωρούμε στα επόμενα χρόνια με την πεποίθηση ότι αυτή η εταιρεία τα μπορεί όλα. Μπορεί να ανταποκριθεί στα δύσκολα και να επιδείξει πρωτοποριακό πνεύμα, όταν και όπου απαιτείται».

«Όλοι μαζί μπορούμε να κάνουμε το βήμα που θέλουμε» είπε ο Γενικός Διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης, που τόνισε ότι η αύξηση των πωλήσεων οφείλεται στην εμπιστοσύνη που έχει αναπτυχθεί ανάμεσα στη διοίκηση, την εταιρεία γενικότερα, και τα δίκτυα, αλλά ακόμα και μεταξύ των δικτύων (εταιρικό, πρακτορειακό, τραπεζικό). «Σε αυτή την εταιρεία δεν φοβάται ο ένας την ανάπτυξη του άλλου. Ξέρουμε ότι είμαστε όλοι σε μια αγορά που

Το συνέδριο, η «μεγάλη συνάντηση» όπως χαρακτηρίστηκε, είχε όλα τα στοιχεία της γιορτής, στο τέλος μιας χρονιάς, ενώ ο Πρόεδρος-Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας, κ. Τάκης Αράπογλου, μίλησε με θερμά λόγια για τις αυξημένες συνέργειες τράπεζας και ασφαλιστικής

διψάει για ανάπτυξη και κάθε ποσοστό που κερδίζουμε, ως εταιρεία, είναι επιτυχία για όλους μας».

Αναφερόμενος στο στόχο των 36.000.000 ευρώ για νέα παραγωγή ζωής, το 2007, τόνισε ότι είναι ένας στόχος που «μπαίνει για να επιτευχθεί». «Έχουμε την αγωνία και τον προβληματισμό για την επιτυχία του, αλλά αν δουλέψουμε και πάλι όλοι μαζί, και με τον ίδιο ενθουσιασμό, ίσως σε λίγο καιρό αυτός ο στόχος να μοιάζει και μικρός!»

Σε ό,τι αφορά τον κλάδο Αυτοκινήτων κάλεσε όλα τα δίκτυα να δουν τη νέα εποχή, όπου δεν μπορεί το φθηνό ασφάλιστρο να είναι το μοναδικό κριτήριο, και δήλωσε την πίστη του ότι τόσο το εταιρικό δίκτυο, όσο και οι πράκτορες που επιλέγουν να δουλέψουν με την Εθνική, μπορούν να πετύχουν το στόχο της μεταστροφής που ήδη έχει αρχίσει να επιτυγχάνεται.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Κώστας Ταραβίρας, αφού αναφέρθηκε στις εξελίξεις στο χώρο των ασφαλίσεων σε διεθνές επίπεδο και συνέκρινε την ευρωπαϊκή με την ελληνική πραγματικότητα, αναφέρθηκε στα δίκτυα πωλήσεων της Εθνικής, τα συνεχάρη για τις επιδόσεις τους και προέτρεψε όλους τους ανθρώπους των πωλήσεων για μια δυναμική συνέχεια. «Πάντα μπορούμε περισσότερα» τόνισε!

Χαιρετισμό στο συνέδριο απηύθυνε ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Γιάννης Βασιλάτος, ο οποίος αφού συνεχάρη τις πωλήσεις για τα αποτελέσματα που ξεπέρασαν κάθε προσδοκία, υποσχέθηκε ότι η εταιρεία θα τους προσφέρει ολοένα και πιο αναβαθμισμένο υπόβαθρο, στο οποίο θα στηρίζονται οι πωλήσεις. Όπως δήλωσε «θα είμαστε θεσμοφύλακες της αξιοπιστίας και του ονόματος της εταιρείας».

Χαιρετισμό απηύθυνε και ο Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας κ. Κώστας Κουγιουμουτζής και ο Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων κ. Άγγελος Νικολάου. Μέσα σε πανηγυρικό κλίμα έγιναν οι βραβεύσεις των πρώτων ασφαλιστών σε κάθε κατηγορία. Χαρακτηριστικό είναι ότι δίπλα στις γνωστές κατηγορίες είχαμε για πρώτη φορά βραβεύσεις ασφαλιστών για πώληση τραπεζικών προϊόντων (δανείων), αλλά και βραβεύσεις καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας για τις επιδόσεις τους στο bancassurance.







Κλάδος Ατομικών Ζωής

Επιθεωρητές Γρ. Πωλήσεων

Γεώργιος Φουφόπουλος 1
Παν/της Γλεντής 2
Παν/της Αρμπουνιώτης 3

Προϊστάμενοι Γρ. Πωλήσεων

Ιωάννης Μαυρομμάτης 4
Παν/της Μπρουμεριώτης 5
Ιωάννης Παπαγιάννης 6
Χρήστος Νικολάου 7

Αναπληρώτρια Προϊσταμένη Γρ. Πωλήσεων

Μαρία Τζουάνη 8

Προϊστάμενοι Ομάδας

Κωνσταντίνα Κοκκότη 9
Δημήτρης Μηλιόρδος 10
Δημήτρης Αντωνόπουλος 11
Αλέξης Χριστόπουλος 12

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Διονύσης Κουτσουβέλης 13
Φωτεινή Βαρδή 14
Καλλιόπη Χαραλαμποπούλου 15
Γεωργία Λάμπρογλου 16
Καλλιόπη Βουράκη 17
Ιωάννα Βραχνάκη 18
κα Κώντσα για Σταμάτη Κώντσα 19
Γιώργος Αετόπουλος 20
Παν/της Μαρκόπουλος 21
Μαρκέλλα Φιστέ 22

Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Μαρία Γαλάνη 23
Αντωνία Παραμπάτη 24
Γιώργος Κίτσος 25

Διατηρησιμότητα

Επιθεωρητές Γρ. Πωλήσεων

Γιώργος Φουφόπουλος 26
Χρήστος Χρυσολόγου 27

Προϊστάμενοι Γρ. Πωλήσεων

Παν/της Μπρουμεριώτης 28
Ζώης Κοτσαρίνης 29
Γιάννης Μαυρομμάτης 30
Τάσος Σωτηριάδης 31

Προϊστάμενοι Ομάδας

Κων/να Κοκκότη 32
Δημήτρης Σκαβάρας 33
Χρήστος Γκίλιας 34

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βάσω Μουρτιάδου 35
κα Κώντσα για Σταμάτη Κώντσα 36
Γεωργία Λάμπρογλου 37
Φωτεινή Βαρδή 38
Δ. Σκαβάρας για Νίκο Παπαδογιώργο 39

Αύξηση Νέων Εργασιών Γενικών Κλάδων

Επιθεωρητές Γρ. Πωλήσεων

Παν. Αρμπουνιώτης 40
Βασίλης Καραθάνος 41
Χρήστος Χρυσολόγου 42

Προϊστάμενοι Γρ. Πωλήσεων

Χρήστος Νικολάου 43
Θοδ. Διαμαντόπουλος 44
Π. Χαλκοδαίμων για Γιώργο Κουτζαμάνη 45

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Π. Γλεντής για Αλέξη Μπανιά 46
Σπύρος Καρύδης 47
Μακρίνα Πάλλα 48

Πρακτορειακό Δίκτυο

Αναστασία Σπηλιοπούλου 49

Πράκτορες

Νέες Εργασίες Κλάδου Ζωής

Γιάννης Αλυγιζάκης 50
Μαρίκα Βικτωράτου 51
Νίκος Φίλης 52
Ρένια Μαράκη 53

Ύψος Χαρτοφυλακίου

Νίκος Γαβρίλης για Αντώνη Γαβρίλη 54
Ιωάννα Κουϊδουρμάζη 55
Γιώργος Βελλίδης 56
Γιώργος Κυρλάκης 57

Αύξηση Παραγωγής

Νίκος Γαβρίλης για Αντώνη Γαβρίλη 58
Ιωάννα Κουϊδουρμάζη 59
Γιώργος Κυρλάκης 60
Λιάνα Παπαγεωργίου 61

Ύψος Χαρτοφυλακίου Νέων Συνεργατών

Γιώργος Στράφτης για Αθανασία Δερμιτζάκη 62
Ιωάννης Τσαούσης 63
Αιμίλιος Γαβαλάς 64

Βραβεύσεις Bancassurance

Χρήστος Ασημακόπουλος 65
Γεωργία Χατζηπαππά 66
Γεώργιος Φλατσούσης 67

Τιμητικές Βραβεύσεις

Τιμητική Βράβευση κ. Γαβριηλίδη 68
Συνεργάτες Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου 69

Ομιλητές

Ιωάννης Μπενόπουλος 70
Κώστας Κουγιουμουτζής 71
Άγγελος Νικολάου 72





Σε μία νέα κατάσταση εισέρχεται ο κλάδος ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων. Η μείωση παραγωγής το 2006, είναι το πρώτο αποτέλεσμα αυτής της νέας κατάστασης. Ο «πόλεμος τιμών», μεταξύ μεγάλων και μικρών, οι ανακλήσεις αδειών εταιρειών, η ανάγκη ρευστότητας, την οποία εξασφαλίζει ο συγκεκριμένος κλάδος, δημιουργούν νέες προϋποθέσεις στην αγορά, οι οποίες προς το παρόν είναι προς όφελος των καταναλωτών. Ταυτόχρονα, η μείωση στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης δίνει τη δυνατότητα στις εταιρείες να «προσθέτουν» επιπλέον κάλυψη στα Ι.Χ. οχήματα, διαμορφώνοντας ένα βελτιωμένο ασφαλιστικό πακέτο για τον καταναλωτή.

Ωστόσο, κρίσιμο εξακολουθεί να παραμένει το θέμα αρνητικού αποτελέσματος του κλάδου αστικής ευθύνης. Το τελευταίο διάστημα έγιναν δύο συσκέψεις εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιρειών, που δραστηριοποιούνται κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου, με πρωτοβουλία του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, προκειμένου να εξευρεθεί μια λύση, που θα οδηγούσε στην αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων σε επίπεδα που θα κάλυπταν το κόστος. Ωστόσο δεν φαίνεται να υπήρξαν θεαματικά αποτελέσματα, αφού και οι «μεγάλοι» της αγοράς «επιτίθενται» και αυτοί στο αυτοκίνητο. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει ορισμένα στοιχεία του κλάδου, τις απόψεις ορισμένων διαμεσολαβούντων στην ασφάλιση αλλά και μια έρευνα της CEA για την Ευρωπαϊκή αγορά αυτοκινήτου, δίνοντας τροφή για σκέψη...

Η ασφάλιση του αυτοκινήτου αποτελεί καθρέφτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, καθώς η ασφάλιση αστικής ευθύνης είναι η μόνη υποχρεωτική ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας. Ο κλάδος του αυτοκινήτου λοιπόν αποτελεί τον παράγοντα που επηρεάζει έντονα την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς προς το καταναλωτικό κοινό, γι' αυτό και παραμένει από πλευράς όγκου ασφαλίστρων ο σημαντικότερος της ασφαλιστικής αγοράς των ασφαλίσεων ζημιών.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ, ο συγκεκριμένος κλάδος συγκέντρωσε για το 2005 ασφάλιστρα της τάξεως των 1.217.800 ευρώ και κατέχει το 61,25% επί του συνόλου των ασφαλίσεων ζημιών και το 31% περίπου επί του συνόλου της παραγωγής ασφαλίστρων (ζωής και ζημιών).

Με βάση την ανάλυση στοιχείων 46 ασφαλιστικών εταιρειών-μελών της ΕΑΕΕ, τα οποία κρίθηκαν ομοιογενή και συγκρίσιμα για το 2005, έχουμε αύξηση της τάξεως του 6,21% στα ασφαλισμένα οχήματα σε σχέση με το 2004, ενώ τα ανασφάλιστα οχήματα παραμένουν στο ίδιο ποσοστό επί των κυκλοφορούντων οχημάτων όπως τα τελευταία χρόνια. Η αύξηση στα ασφάλιστρα ανήρθε σε ποσοστό 4,3% από το 2004· από το σύνολο αυτών των ασφαλίστρων το 74,62% προήρθε από την ασφάλιση αστικής ευθύνης οχημάτων. Όσον αφορά τη συχνότητα ατυχημάτων ανήρθε για το 2005 σε ποσοστό 101,58‰ από 107,6‰ που ήταν το προηγούμενο έτος. Οι καταβολές αποζημιώσεων του κλάδου στη διάρκεια έτους 2005 (ανεξαρτήτως του έτους δηλώσεων της ζημίας για την οποία έγινε καταβολή) έφτασαν τα 842,8 εκατ. ευρώ, ενώ οι αντίστοιχες καταβολές το 2004 ήταν 767,3 εκατ. ευρώ(9,83%). Σαν αποτέλεσμα ο δείκτης ζημιών της χρήσεως 2005 ανήρθε στο 86,91% για το σύνολο του κλάδου (έναντι 80,59% το 2004) ενώ ο αντίστοιχος δείκτης της αστικής ευθύνης έφτασε το 105,05% για τη χρήση 2005 έναντι 91,86% το 2004, ενώ χειροτέρευσε ο δείκτης ζημιών για το σύνολο του κλάδου το έτος 2005.

Στη θετική πορεία εξέλιξης που σημείωσε ο κλάδος συ-



Η ελληνική αγορά έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και κυρίως αναβάθμισης υπηρεσιών και προϊόντων, υποστηρίζει ο πρόεδρος της επιτροπής ασφάλισης αυτοκινήτων και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστική κ. Ιωάννης Παυλίδης. Το Σ.Α.Π. παρουσίασε συνεχή βελτίωση όσον αφορά την ταχύτητα πληρωμής και τις προσφερόμενες υπηρεσίες, τονίζει ο Πρόεδρος της Επιτροπής Φιλικού Διακανονισμού και Διευθύνων Σ ύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



μαντική ήταν η συμβολή του συστήματος άμεσης πληρωμής (Σ.Α.Π.) τονίζει ο πρόεδρος της επιτροπής φιλικού διακανονισμού και διευθύνων σύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Η πορεία που είχε η εν λόγω δραστηριότητα ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητική. Το σύστημα παρουσίασε συνεχή βελτίωση όσον αφορά την ταχύτητα πληρωμής και τις προσφερόμενες υπηρεσίες. Ήδη από την πρώτη Σεπτεμβρίου 2005 εντάχθηκαν στο σύστημα οι μικρές σωματικές βλάβες από τροχαίο ατύχημα, 6.000 ευρώ ανά ατύχημα ή 2.000 ευρώ ανά θύμα. Τα στοιχεία για το 2005 είναι:

Α) Συνολικό πλήθος ζημιών 73 (52 οδηγού και 21 επιβαινόντων)

Β) Συνολικό ποσό ζημιών 38.976,72 ευρώ (26.714,00 ευρώ οδηγού και 12.262,72 επιβαινόντων)

Γ) Μέσος όρος αποζημίωσης 533,93 ευρώ (509,30 ευρώ οδηγού και 487,54 ευρώ επιβαινόντων).

Τα αντίστοιχα στοιχεία για το 2006 είναι:

Α) Συνολικό πλήθος ζημιών 685 (499 οδηγού και 186 επιβαινόντων)

Β) Συνολικό ποσό ζημιών 344.821 ευρώ (254.140 ευρώ οδηγού και 90.682 ευρώ επιβαινόντων).

Η προώθηση αλλά και η ενδυνάμωση της λειτουργίας του συστήματος άμεσης πληρωμής δεν είναι καθόλου τυχαία επιλογή, καθώς όλο το περασμένο διάστημα προσέφερε και συνεχίζει να προσφέρει:

1. Μείωση των δικαστικών διενέξεων
2. Παροχή υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών
3. Ευχαριστημένους πελάτες
4. Ζωντανή διαφήμιση και αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης
5. Συνεργασία μεταξύ των εταιρειών της συμφωνίας
6. Γενικότερο όφελος για τις εταιρείες από τη διαχείριση των φακέλων.

Η πορεία του κλάδου του αυτοκινήτου δεν θα μπορούσε παρά να είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την πορεία των τροχαίων ατυχημάτων και πρέπει να δοθεί μεγάλη βαρύτητα στον τομέα της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων από την ασφαλιστική αγορά.



Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να λάβουν σοβαρά υπ' όψιν τους και να μελετήσουν τους παράγοντες εκείνους που επιδρούν επιβαρυντικά στον κλάδο του αυτοκινήτου. Άλλοι εξ αυτών οφείλονται σε εξωτερικούς παράγοντες όπως (υψηλό ποσοστό ασφαλίστρων οχημάτων, κυκλοφορίας οχημάτων παλαιάς τεχνολογίας, αυξημένα τροχαία ατυχήματα, υψηλό κόστος αποκατάστασης ζημιών κ.τ.λ.) και άλλοι έρχονται ως επήρεια από την ίδια την ασφαλιστική αγορά (χαμηλά ασφάλιστρα, μεγάλα έξοδα κ.ά.), πράγμα που συνέβη πρόσφατα στην ασφαλιστική αγορά με την απότομη πτώση των ασφαλίστρων του αυτοκινήτου προκαλώντας στον κλάδο σύγχυση και αντιδράσεις.

Ωστόσο αισιόδοξος για το μέλλον του κλάδου παρουσιάζεται ο κ. Ιωάννης Παυλίδης, πρόεδρος της επιτροπής ασφαλίσεων αυτοκινήτου και αστικής ευθύνης και δηλώνει ότι: «Η ελληνική αγορά έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και κυρίως αναβάθμισης υπηρεσιών και προϊόντων. Για να αποδώσουν όμως τα όποια μέτρα υιοθετηθούν προηγείται η επανεξέταση θεμάτων λειτουργίας, όπως της εκτίμησης των κινδύνων, υπολογισμός ασφαλίστρου που επιτρέπει να πληρώνονται άμεσα και δίκαια οι αποζημιώσεις, εκλογίκευσης του κόστους λειτουργίας, σωστής αποθεματοποίησης εκκρεμών ζημιών κ.ά.»

Τι υποστηρίζουν οι διαμεσολαβούντες

Τις τελευταίες εξελίξεις στον κλάδο του αυτοκινήτου, οι οποίες θέλουν τις ασφαλιστικές εταιρείες να ενισχύουν τη θέση τους στον εν λόγω κλάδο, με άξονα μια ανταγωνιστική πολιτική ασφαλίστρων, σχολίασαν ασφαλιστικοί σύμβουλοι, που μίλησαν στο ασφαλιστικό «ΝΑΙ», για την ευθύνη που φέρει ο κλάδος τους, οι εταιρείες, η πολιτεία, καθώς και για την αναγκαιότητα να επέλθει άμεση εξυγίανση στο χώρο του αυτοκινήτου.

Ευθύνη προς όλες τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ασφάλιση του αυτοκινήτου απέδωσε ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Fidelity, Γιάννης Πετρίδης, αφού όπως χαρακτηριστικά δηλώνει, «αυτό που διαφέρει από τη μια εταιρεία στην άλλη είναι η χρονική περίοδος και ο βαθμός που εφάρμοσαν την ανταγωνιστική πολιτική στα ασφάλιστρα, οι διαδικασίες και οι τρόποι που ακολούθησαν». Τα κίνητρα για την εφαρμογή αλλά και διατήρηση αυτής της δραστηριότητας δεν συμπεραίνονται από τους ισολογισμούς και τις έρευνες, συμπληρώνει ο Γιάννης Πετρίδης «η ψυχρή αλήθεια του ταμείου της κάθε εταιρείας αποτυπώνεται στην υπάρχουσα κατάσταση. Αυτό καθορίζει τη συμπεριφορά της, την εικόνα της, το βαθμό ικανοποίησης των πελατών της και των συνεργατών της, τα πάντα. Άρα, τα συμπτώματα που εμφάνιζε και εμφανίζει ο κλάδος αυτοκινήτου μόνο υγιή δεν τον χαρακτηρίζουν, όταν πολλές εταιρείες έχουν πρόβλημα cash-flow. Τα θύματα είναι πολλά και όλων των κατηγοριών: Από τον καταναλωτή που θίγονται τα συμφέροντά του και θα κληθεί να καλύψει το έλλειμμα της αγοράς, το διαμεσολαβητή που διακυβεύει το εισόδημα της οικογενείας του, τον υπάλληλο της ασφαλιστικής που λειτουργεί ως κυματοθραύστης, απολογούμενος για τις αποφάσεις της διοίκησής του, μένοντας τελικά άνεργος και τα κρατικά ταμεία που εισπράττουν λιγότερα από ό,τι θα έπρεπε, λόγω "καθυστέρησης" καταχωρήσεων ασφαλιστηρίων στα μητρώα για παράδειγμα!».

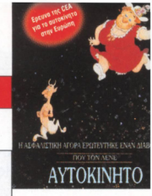
Ο κ. Πετρίδης δεν παρέλειψε να αναφερθεί στο μερίδιο ευθύνης που αντιστοιχεί και στους ασφαλιστικούς συμβούλους. «Όλοι φέρουν ευθύνες, άλλοι περισσότερο και άλλοι λιγότερο, ας αναλογιστεί κάνεις σε ποια κατηγορία ανήκει. Το γνωρίζει πολύ καλά, αρκεί να απαντήσει στα εξής ερωτήματα.

—Γιατί αρέσκεται να ασκεί την ιδιότητα του παραγγελιολήπτη "πουλώντας" τις ελάχιστες προαιρετικές καλύψεις, φυγοπονώντας στην προσπάθεια να παρέχει πρόσθετες ουσιαστικές καλύψεις στους πελάτες του, γεγονός που θα βοηθούσε και την ασφαλιστική εταιρεία ως προς το αποτέλεσμά της;

—Έχει απαντήσει ειλικρινώς και με σιγουριά στη συνήθη ερώτηση των πελατών για το αν η εταιρεία που τοποθετεί την ασφάλιση είναι αξιόπιστη;

—Ελέγχει και μελετά τις λογιστικές καταστάσεις και τα αποτελέσματα των εταιρειών που συνεργάζεται;» είπε ο κ. Πετρίδης, ενώ ευθύνες απέδωσε και στην πολιτεία που τόσα χρόνια επιτρέπει «το ψάρεμα με δυναμίτη καταστρέφοντας το γόνο», όπως χαρακτηριστικά δήλωσε.

Τέλος, ο ίδιος θεωρεί πως η εξυγίανση του κλάδου είναι αναγκαία, εφικτή αλλά επώδυνη. Παρ' όλα αυτά, παρουσιάστηκε αισιόδοξος αφού όπως δήλωσε «η αγορά είναι ζωντανός οργανισμός, θα αντιδράσει και η ισορροπία θα επέλθει ως νομοτελειακή κατάληξη».




Γ. Αθυρίδης


Γ. Πετρίδης


Τ. Κυρλάκη

Ελπίδα να ξεκαθαρίσει το τοπίο το ταχύτερο, εξέφρασε ο Γιάννης Αθυρίδης, εκπρόσωπος του ασφαλιστικού γραφείου Νταλίανη. «Ο χαρακτηρισμός "ανταγωνιστική πολιτική ασφαλίστρων" είναι ένας ευφημισμός», δηλώνει ο κ. Αθυρίδης. «Πιο σωστό θα ήταν ο όρος "κάτω του κόστους" ή ορμάτε να εισπράξουμε ασφάλιστρα και ό,τι θέλει ας γίνει με τις ζημίες». Η ευθύνη που έχουν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι για την κατάσταση που επικρατεί στον κλάδο του αυτοκινήτου είναι τεράστια, σύμφωνα με τον Γιάννη Αθυρίδη, αφού αυτοί είναι τα πρόσωπα που καθοδηγούν τον ασφαλιζόμενο στις ασφαλιστικές εταιρείες. «Η σωστή λειτουργία της εποπτείας και η εφαρμογή των υπαρχόντων νομοθεσιών θα βγάλουν τον κλάδο από το αδιέξοδο που έχει οδηγηθεί», λέει ο κ. Αθυρίδης και συμπληρώνει ότι «είναι αδιανόητο για κράτος που θέλει να λέγεται ευνομούμενο να κυκλοφορούν άνω των 200.000 ανασφαλίστων οχημάτων. Εάν η πολιτεία θέλει εντός μίας εβδομάδος λύνεται το θέμα».

Τη μικρότερη ευθύνη, από όλους τους εμπλεκόμενους φορείς, έχει ο χώρος των ασφαλιστικών συμβούλων σύμφωνα με την Τάνια Κυρλάκη, που δραστηριοποιείται στον εν λόγω χώρο. Αφού, όπως η ίδια δηλώνει «οι πράκτορες δεν εμπλέκονται στις αποφάσεις των εταιρειών για την εμπορική πολιτική του αυτοκινήτου», και συνεχίζει λέγοντας πως «το πρόβλημα του αυτοκινήτου είναι γνωστό σε όλους τους αρμόδιου φορείς. Υπουργείο, κλαδικές ενώσεις, εταιρείες, διαμεσολαβούντες και βεβαίως το γνωρίζουν και οι κάτοχοι των αυτοκινήτων». Ο μόνος τρόπος για να εξυγιανθεί ο κλάδος, κατά την κ. Κυρλάκη, είναι οι έλεγχοι από την εποπτική αρχή. «Θα πρέπει να είναι τακτικοί και να επιβάλλονται αυστηρές κυρώσεις, όχι μόνο στις εταιρείες αλλά και στους διαμεσολαβούντες». Κυρώσεις θα πρέπει να επιβάλλονται και στους ανασφάλιστους οδηγούς, δηλώνει η ίδια, αφού και αυτοί συμβάλλουν στη διόγκωση του προβλήματος.

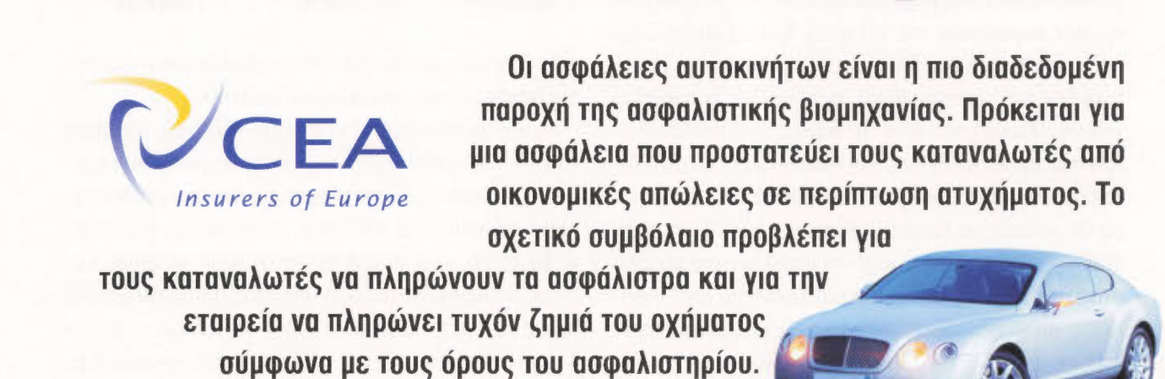
Αυτοκίνητα και ασφάλειες στην Ευρώπη

Οι ασφάλειες αυτοκινήτων είναι η πιο διαδεδομένη παροχή της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Πρόκειται για μια ασφάλεια που προστατεύει τους καταναλωτές από οικονομικές απώλειες σε περίπτωση ατυχήματος. Το σχετικό συμβόλαιο προβλέπει για τους καταναλωτές να πληρώνουν τα ασφάλιστρα και για την εταιρεία να πληρώνει τυχόν ζημιά του οχήματος σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου.



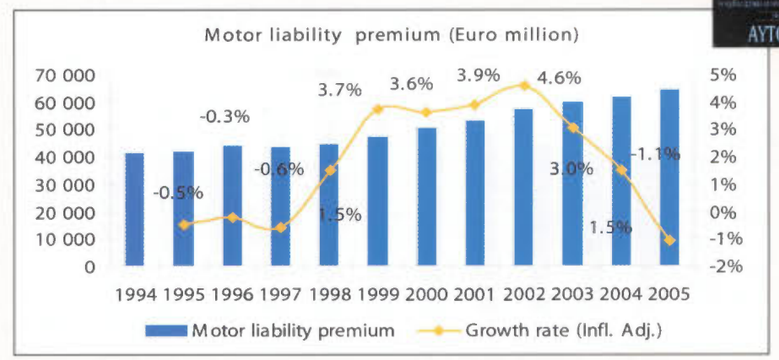
Της Σόφης Λούκα

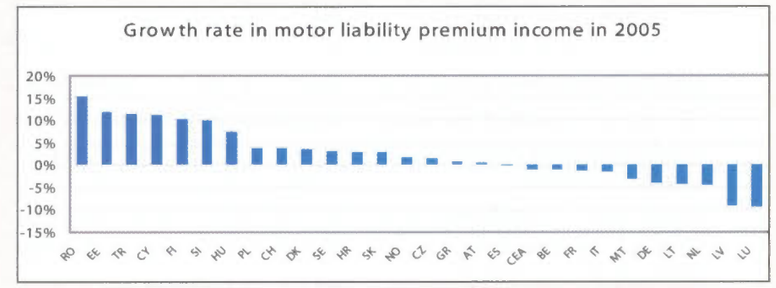
Από τη στιγμή που όλοι οι Ευρωπαίοι πολίτες που έχουν αυτοκίνητο ή γενικότερα μηχανοκίνητο όχημα οφείλουν, και είναι επιβεβλημένο να το ασφαλίζουν, ο τομέας αυτός καλύπτει περίπου 300 εκατομμύρια οχήματα σε ολόκληρη την Ευρώπη, με σκοπό την προστασία των οδηγών της και των οικογενειών τους από τα ατυχήματα. Και μόνο ο προαναφερθείς αριθμός είναι αποκαλυπτικός του γεγονότος ότι η ευρωπαϊκή αγορά αυτοκινήτων είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο –προηγείται δηλαδή αυτής της Βόρειας Αμερικής (Ηνωμένες Πολιτείες, Καναδάς)– γνωρίζοντας τα τελευταία πέντε χρόνια ανάπτυξη της τάξεως του 2,4%. Όσον αφορά για το ποιες χώρες έχουν τα πρωτεία εντός Ευρώπης, η Γερμανία και η Ιταλία είναι δίχως αμφιβολία οι μεγαλύτερες αγορές αυτοκινήτου με 50 εκατομμύρια οχήματα έκαστη. Την τετράδα των ηγέτιδων αγορών συμπληρώνουν η Γαλλία και η Βρετανία με 38 εκατομμύρια οχήματα και 30 εκατομμύρια οχήματα αντίστοιχα στους δρόμους τους. Όσον αφορά τον αριθμό των οχημάτων ανά 1.000 κατοίκους της Ευρώπης, η αναλογία αυξήθηκε από 496 οχήματα το 2000 σε 534 το 2004. Και πάλι όμως πρόκειται για αριθμό μικρότερο του αντίστοιχου των Ηνωμένων Πολιτειών που ανέρχεται σε 768 οχήματα ανά 1.000 κατοίκους. Φυσικά διακυμάνσεις υπάρχουν και ανάμεσα στα κράτη της Ευρώπης, οι οποίες δεν εξαρτώνται μόνο από την οικονομική ανάπτυξη, αλλά και από άλλους παράγοντες που έχουν να κάνουν με τα χαρακτηριστικά μιας χώρας. Για παράδειγμα, τα οχήματα για ιδιωτική χρήση μπορεί να κυριαρχούν σε κάθε αγορά, ωστόσο το ποσοστό τους στη Δανία είναι 93%, ενώ στην Ελλάδα 65%, τη στιγμή που στη χώρα μας και την Ιταλία παρατηρείται ο μεγαλύτερος αριθμός μοτοσικλετών σε ποσοστό 17% και 21% αντίστοιχα. Όσον αφορά τις νέες δηλώσεις οχημάτων στην Ευρώπη το μέγεθός τους αποδεικνύει τη δυναμική της αγοράς αυτοκινήτων. Μοιραία και πάλι τα υψηλότερα επίπεδα νέων δηλωμένων οχημάτων σημειώνονται στις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές χώρες όπως η Γερμανία, η Ιταλία και η Βρετανία, οι οποίες κατέγραψαν αύξηση των αυτοκινήτων στους δρόμους τους κατά 3 εκατομμύρια έκαστη. Αν όμως το όλο θέμα υπολογιστεί με βάση τις νέες δηλώσεις αυτοκινήτων και σε συνάρτηση με τον αριθμό των οχημάτων αποδεικνύεται ότι οι αγορές του Λουξεμβούργου και της Εσθονίας είναι απλά ασυναγώνιστες, με αναλογία άνω του 10%, την ώρα που συνολικά ο ρυθμός νέων εγγραφών οχημάτων στο σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς άγγιξε για το 2005 το 8,4%, και όπως όλα δείχνουν, παρουσιάζει αυξητικές τάσεις τα τελευταία δύο χρόνια.

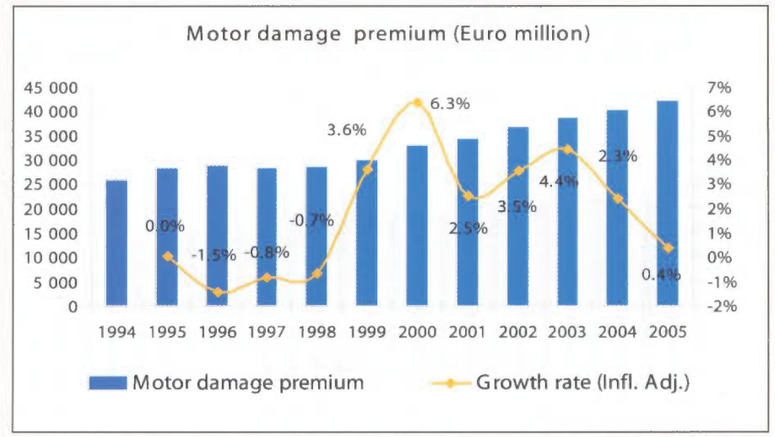


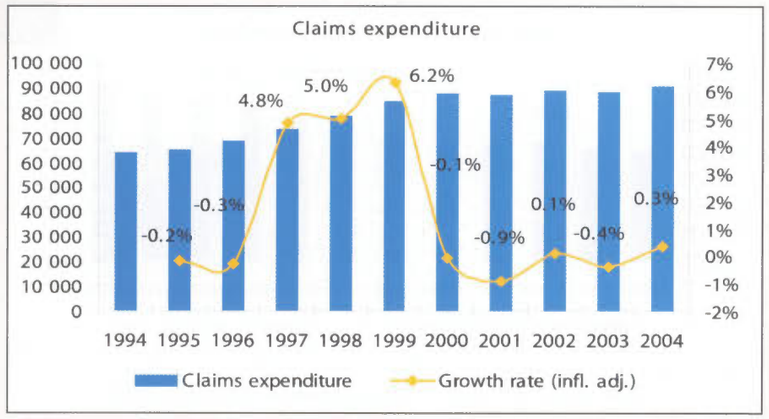
Ας μιλήσουμε για ασφάλιστρα

Η αλήθεια είναι ότι με συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα της τάξεως των 127 δισ. ευρώ για το 2005, η αγορά της ασφάλισης αυτοκινήτων καλά κρατεί. Ωστόσο για πρώτη φορά από το 1997, η αγορά ασφάλισης οχημάτων βίωσε αρνητική ανάπτυξη της τάξεως του -0,3% στα έσοδα ασφαλίστρων το 2005. Μια πρώτη ανησυχητική ένδειξη ήταν ότι τον προηγούμενο χρόνο τα έσοδα από τα ασφάλιστρα είχαν καταδείξει ρυθμό ανάπτυξης μόλις 0,5%. Η εξέλιξη αυτή έρχεται σε αντίθεση με την αύξηση των οχημάτων που παρατηρείται το ίδιο χρονικό διάστημα. Η μείωση στα έσοδα από τα ασφάλιστρα οχημάτων αντανακλά τον έντονο ανταγωνισμό ανάμεσα στους ασφαλιστές προκειμένου να προσελκύσουν οδηγούς στο δικό τους χαρτοφυλάκιο ρίχνοντας τις τιμές τους, ενώ συνδέεται επίσης με τη μείωση στις αξιώσεις των ασφαλισμένων που παρατηρήθηκε το 2005, η οποία και σχετίζεται με τη βελτίωση των μέτρων ασφαλείας στους δρόμους. Τέλος, το υψηλότερο επίπεδο επιστροφής σε επενδύσεις που παρατηρήθηκε στις χρηματαγορές το 2004 και το 2005 αύξησε τα έσοδα των επενδύσεων των ασφαλιστών επιτρέποντάς τους να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές ή καλύτερους όρους στους καταναλωτές. Πίσω από την αρνητική ανάπτυξη που καταγράφηκε σε γενικό πλαίσιο για το 2005, παραμένει η ανάπτυξη στις διάφορες χώρες. Για την ακρίβεια εάν κάποιος εξετάσει την καθεμία ξεχωριστά θα δει ότι η πλειονότητα των αγορών τους βίωσε μια θετική ανάπτυξη, όμως καθώς την αρνητική ανάπτυξη παρουσίασαν οι δυνατοί παίχτες όπως η Γερμανία, η Ολλανδία, η Ιταλία και η Γαλλία, το 2005 χαρακτηρίστηκε συνολικά αρνητική χρονιά. Τα υψηλότερα επίπεδα ανάπτυξης πάντως σημειώθηκαν στις περιοχές όπου υπάρχουν διαφορετικοί ρυθμοί ανάπτυξης.









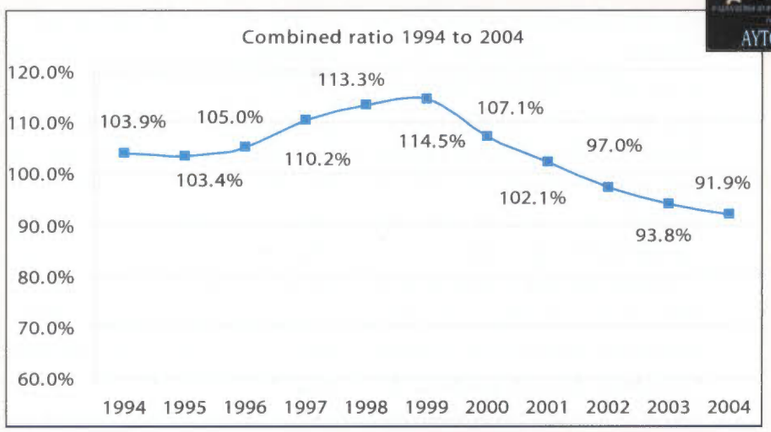
ανατολικές χώρες που βρίσκονται σε μια οικονομική μετάβαση και διαθέτουν τις περισσότερες πιθανότητες και ευκαιρίες για πρόοδο.

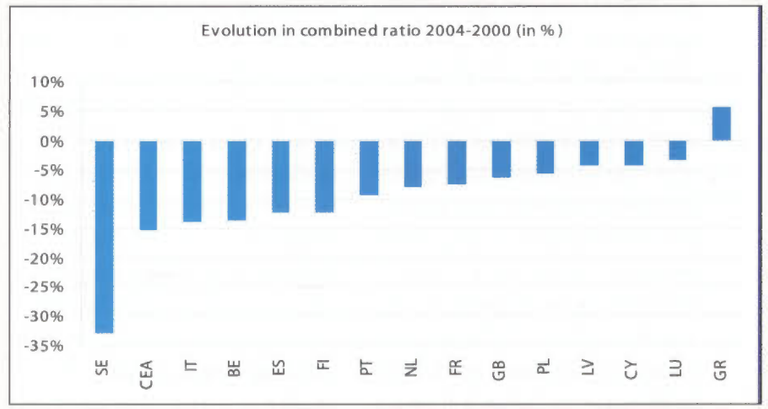
Όσον αφορά τα έσοδα από τα ασφάλιστρα της υποχρεωτικής ασφάλισης οχημάτων (αστική ευθύνη) αυτά ανήλθαν για το 2005 σε 64 δισ. ευρώ, ένα ποσό που μεταφράζεται σε πτώση 1,1% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Πρόκειται για το χαμηλότερο ποσοστό ανάπτυξης που καταγράφηκε τα τελευταία δέκα χρόνια και αντανακλά τον έντονο ανταγωνισμό ανάμεσα στους ασφαλιστές να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά. Όλος αυτός ο ανταγωνισμός άνοιξε το δρόμο για μια σειρά μειώσεων στα ασφάλιστρα ή στην παροχή πλεονεκτημάτων στους ασφαλισμένους, προκειμένου να μεγιστοποιηθεί ο αριθμός των τελευταίων, χωρίς να πολλαπλασιαστούν οι πιθανότητες χασούρας των ασφαλιστών εταιρειών. Αυτές οι μειώσεις παρουσιάστηκαν με τη μορφή καλύτερων τιμών για τους καλούς οδηγούς, καλύτερων τιμών για τους οδηγούς που οδηγούν λίγα χιλιόμετρα κ.τ.λ. Όλα αυτά τα πλεονεκτήματα που προσφέρθηκαν στους ασφαλισμένους μείωσαν σημαντικά τις τιμές της αστικής ευθύνης, μια μείωση που έγινε εφικτή λόγω τεχνικών λόγων. Ανάμεσα στους τελευταίους, ξεχωρίζουν η ελάττωση στις δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων, που κλιμάκωσε τον ανταγωνισμό των ασφαλιστών σε επίπεδο τιμών, και τα καλά οικονομικά αποτελέσματα που είχαν οι ασφαλιστές μετά το τέλος της οικονομικής κρίσης στις αρχές του αιώνα, που τους επέτρεψε να ρίξουν νερό στο κρασί τους. Στο μέλλον οποιαδήποτε αλλαγή στις συνθήκες της αγοράς, σε τεχνικό ή οικονομικό επίπεδο, θα πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη από τους ασφαλιστές, κατά τη διάρκεια του διακανονισμού των τιμών τους, προκειμένου να αποφύγουν έλλειμμα στις υποχρεωτικές ασφαλίσεις οχημάτων, όπως συνέβη στα τέλη της δεκαετίας του 1990 σε αρκετές χώρες. Όπως συνέβη και με τα συνολικά έσοδα ασφαλίστρων, οι ρυθμοί ανάπτυξης που καταγράφηκαν για το 2005 ήταν ποικίλοι στις διάφορες χώρες της Ευρώπης. Τα χαμηλότερα ποσοστά ανάπτυξης παρατηρήθηκαν στις δυτικές χώρες, ενώ τα υψηλότερα στα νέα κράτη-μέλη που βρίσκονται σε τροχιά ταχύτατης ενδυνάμωσής τους και βελτίωσης των συνθηκών διαβίωσης εντός των συνόρων τους, προκειμένου να εναρμονιστούν με τις εξελίξεις στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Με δείκτη ανάπτυξης άνω του 10% η Φιλανδία φαίνεται πως είναι η εξαίρεση που επιβεβαιώνει τον κανόνα για το 2005.

Και από την υποχρεωτική ασφάλιση στις αποζημιώσεις με τον μη υποχρεωτικό χαρακτήρα. Τα έσοδα από τα ασφάλιστρα σε αυτή την περίπτωση παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 0,4% το 2005, το μικρότερο ποσοστό αύξησής τους από το 1998, το οποίο ωστόσο κρίνεται θετικό και είναι υψηλότερο από το ανάλογο της αστικής ευθύνης. Όπως λογίζεται και στην τελευταία, η τιμή της ασφαλιστικής αποζημίωσης του προϊόντος σχετίζεται με τις δαπάνες για τις διεκδικήσεις των ασφαλισμένων που έχουν μειωθεί τα τελευταία χρόνια. Η τιμή όμως των οχημάτων και των επισκευών είναι σημαντικοί παράγοντες που επηρεάζουν καταλυτικά τις δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων σε αυτή την κατηγορία. Εάν θεωρήσουμε ότι οι τιμές των ανταλλακτικών των αυτοκινήτων και γενικότερα των οχημάτων παρέμειναν συντηρητικές τα τελευταία χρόνια, οι τιμές της συντήρησης και της επισκευής αυτοκινήτων κυριολεκτικά εκτοξεύτηκαν στα ύψη καταγράφοντας αύξηση της τάξεως του 36% τα τελευταία δέκα χρόνια.



Το μερίδιο των εσόδων από τα ασφάλιστρα της αστικής ευθύνης κυμαίνεται την τελευταία δεκαετία μεταξύ 60% και 61,6%. Από το 2002 το σχετικό μερίδιο μειώνεται συνεχώς. Από τη στιγμή που η ασφάλιση οχημάτων είναι υποχρεωτική σε ολόκληρη την Ευρώπη, η πιθανή ανάπτυξη αυτής της αγοράς είναι λογικά περιορισμένη από άλλες αγορές, από την αύξηση του αριθμού των αυτοκινήτων στην αγορά και από την ανάπτυξη των τεχνικών και οικονομικών συνθηκών που έχουν εφαρμογή στην αγορά. Από τη στιγμή που η οικονομική ανάπτυξη σχεδόν αυτόματα συνδέεται με αυξήσεις στις τιμές των οχημάτων, θα πρέπει να περιμένουμε μείωση του μεριδίου των εσόδων από τα υποχρεωτικά ασφάλιστρα και συνακόλουθα αύξηση στο μερίδιο εσόδων από τις αποζημιώσεις. Η ίδια υπόθεση μπορεί να βρει νόημα στη σύγκριση των διαφορετικών κρατών της Ευρώπης· όσο περισσότερο ανεπτυγμένη είναι μια χώρα τόσο μικρότερο αναμένεται το μερίδιό της από τα υποχρεωτικά ασφάλιστρα. Παραδόξως η περίπτωση αυτή δεν βρήκε εφαρμογή το 2005, καθώς το μερίδιο των υποχρεωτικών ασφαλίστρων ποικίλλει από 35% στην Τουρκία έως και 85% στην Ιταλία. Οι περισσότερο ανεπτυγμένες χώρες δεν χαρακτηρίζονται από μια ομοιογενή παρουσία με κάποιες όπως η Ιταλία, η Ελλάδα και η Πορτογαλία να εμφανίζουν υψηλή αναλογία, ενώ άλλες όπως η Γαλλία, η Δανία, το Λουξεμβούργο, η Σουηδία και η Ελβετία να διαθέτουν χαμηλότερη αναλογία.





Διεκδικήσεις και ατυχήματα

Οι δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων εξελίχθηκαν με τρόπο ανάλογο του εισοδήματος από τα ασφάλιστρα. Το επίπεδό τους δηλαδή αυξήθηκε γοργά στα τέλη της δεκαετίας του 1990 και έκτοτε παρέμεινε σταθερό ή μειώθηκε στο πρώτο μισό της τρέχουσας δεκαετίας. Το 2004 με ανάπτυξη της τάξεως του 0,3% οι δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων σημείωσαν τη μεγαλύτερη αύξησή τους τα τελευταία πέντε χρόνια, αποκαλύπτοντας τις επερχόμενες τάσεις που διαφέρουν σημαντικά από τη μείωση στα έσοδα των ασφαλίστρων. Μείωση των δαπανών για τις



αξιώσεις των ασφαλισμένων παρατηρήθηκαν το 2004 στην πλειοψηφία των ευρωπαϊκών χωρών και κυρίως στα κράτη της δυτικής Ευρώπης. Υψηλά επίπεδα ανάπτυξης παρατηρούνται στην Τουρκία και πολλές ανατολικές χώρες αλλά και στην Ελβετία, την Ελλάδα και την Ιταλία.

Η μείωση στις δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων έχει επιβεβαιωθεί πως σχετίζεται με τη μείωση του αριθμού των ατυχημάτων και φυσικά με το νούμερο των διεκδικήσεων που υποβάλλονται την ίδια περίοδο. Μεταξύ του 2001 και του 2005 ο αριθμός των θανάτων από τροχαία μειώθηκε στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Η μεγαλύτερη μείωση σημειώθηκε στη Γαλλία και το Λουξεμβούργο, όπου οι σχετικοί δείκτες υπολογίζεται ότι ξεπέρασαν το 30%. Τέτοιες σημαντικές και ζωτικές μειώσεις ωστόσο δεν έχουν σημειωθεί σε όλες τις χώρες, καθώς στην Πολωνία, την Ιρλανδία, τη Σλοβενία, το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Σλοβακία η μείωση των τροχαίων δεν ξεπερνά το 10%. Στη Λιθουανία, τη Μάλτα, την Κύπρο, τη Δημοκρατία της Τσεχίας και την Ουγγαρία διαπιστώνεται μάλιστα η αντίθετη στάση, αυτή της αύξησης των νεκρών στους δρόμους. Η γενικότερη ωστόσο πτωτική τάση που παρατηρείται στην Ευρώπη συνδέεται κατά κύριο λόγο με τη δέσμευση των ευρωπαϊκών χωρών να μειώσουν κατά 50% τον αριθμό των τροχαίων μεταξύ του 2001 και του 2010. Τα πρώτα στοιχεία, που φανερώνουν τη σημαντική μείωση των τροχαίων, αποδεικνύουν ότι οι κυβερνήσεις έχουν πάρει το όλο θέμα σοβαρά, ότι οι λαοί αντιλαμβάνονται το επείγον στοιχείο της αποτελεσματικής αντιμετώπισής του και ότι ίσως ο στόχος της μείωσης του 50% να μην είναι ανέφικτος. Προκειμένου να καταστεί δυνατόν το προσδοκώμενο αποτέλεσμα, οι εθνικές κυβερνήσεις έθεσαν σε εφαρμογή διάφορα μέτρα, όπως την αύξηση των ραντάρ στους δρόμους, την εντατικοποίηση των αλκοτέστ, την καλύτερη αστυνομική παρακολούθηση, την προώθηση της καμπάνιας για την πρόληψη των τροχαίων και την πληρέστερη ενημέρωση του πολίτη για τις συνέπειές τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων δεν σχετίζονται κατ' αποκλειστικότητα με τα ατυχήματα. Υπάρχουν πολλοί παράμετροι που διαδραματίζουν ρόλο, όπως το κόστος της ιατρικής φροντίδας που σε γενικότερο επίπεδο αυξάνεται με ταχύτατους ρυθμούς, η τιμή της επιδιόρθωσης του οχήματος και οι τιμές των ανταλλακτικών του. Όλα τα παραπάνω επηρεάζουν το κόστος της ασφάλειας μαζί με την επιστροφή στις επενδύσεις. Στο ίδιο μήκος κύματος και το κόστος των αποζημιώσεων για υποθέσεις που φτάνουν στα δικαστήρια, παίζουν σημαντικό ρόλο στις δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων. Συνεπώς οι εθνικές κυβερνήσεις δεν θα πρέπει να περιμένουν μείωση στα ασφάλιστρα ανάλογη με αυτή που παρατηρείται στη σημείωση ατυχημάτων. Η αναλογία των αξιώσεων περιλαμβάνει την εξέλιξη των αξιώσεων και των ασφαλίστρων. Η αναλογία σταθεροποιήθηκε το 2004 στα 74,5% έναντι 74,8% που ήταν το 2003. Μια τακτική μείωση της αναλογίας παρατηρείται από το 1999, οπότε το αντίστοιχο ποσοστό έφτασε το υψηλότατο 91,2%. Η μείωση αυτή έχει καταστεί απαιτούμενη λόγω της ανάγκης των ασφαλιστών να ανακαλύπτουν περιθώρια για μανούβρες και να ενσωματώνουν τη μείωση στα έσοδα επενδύσεων που σημειώθηκαν κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης του 2001. Η αναλογία των διεκδικήσεων ποικίλλει έντονα μεταξύ των διαφόρων χωρών. Ενδεικτικά κυμαίνεται από 85,3% στη Γερμανία και την Ελλάδα, σε 30,8% στη Μάλτα. Ο αριθμός δε των διεκδικήσεων προσφέρει μια πιο κατατοπιστική ματιά της συχνότητας των ατυχημάτων στην Ευρώπη. Σύμφωνα με στοιχεία από χώρες που απαρτίζουν το 61% της ευρωπαϊκής αγοράς ασφάλισης οχημάτων, ο αριθμός των ατυχημάτων δεν έχει μειωθεί δραστικά τα τελευταία χρόνια. Για την ακρίβεια ανέβηκε κατά 2% μεταξύ του 2000 και του 2003 και μειώθηκε για πρώτη φορά το 2004. Η εξέλιξη αυτή αποκαλύπτει δύο διαφορετικές εξελίξεις στην αγορά της υποχρεωτικής ασφάλισης οχημάτων και των αποζημιώσεων. Ο αριθμός των ατυχημάτων μειώνεται τακτικά όπως αποκαλύπτουν τα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης, ενώ ο αριθμός των διεκδικήσεων σε αποζημιώσεις αυξανόταν σταθερά μέχρι το 2003 παρουσιάζοντας ελαφρά μείωση για πρώτη φορά το 2004. Όσον αφορά το κατά μέσο όρο κόστος μιας διεκδίκησης στον τομέα της υποχρεωτικής ασφάλισης οχημάτων, αυτό έχει αυξηθεί κατά 4,5% το 2004 και σήμερα υπολογίζεται στα 3.000 ευρώ. Και πάλι το χρηματικό αυτό ποσό διαφοροποιείται έντονα από χώρα σε χώρα σκαρφαλώνοντας στα 4.000 ευρώ στην Ιταλία και πέφτοντας στα 1.000 μόλις ευρώ στη Λετονία και την Τουρκία.

Ποιο είναι το μέλλον στις ασφάλειες οχημάτων;

Για να εξαχθεί ένα συμπέρασμα σχετικά με το μέλλον των ασφαλειών οχημάτων πρέπει να γίνει συσχετισμός των διεκδικήσεων και των λειτουργικών εξόδων, που αφορούν το τεχνικό κόστος των ασφαλιστών, με τα έσοδα από τα ασφάλιστρα. Η συνδυαστική αναλογία που προκύπτει καταγράφει την αύξηση των δαπανών για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων που σημειώθηκε το 1999, σκιαγραφεί το καλύτερο περιβάλλον που ακολούθησε κυρίως λόγω της μείωσης των ατυχημάτων στους ευρωπαϊκούς δρόμους για να καταλήξει δίδοντας έμφαση στη μείωσή της από το 2000 μέχρι το 2004 που αναγνωρίζεται στο 91,9% σχεδόν σε όλες τις αγορές. Κατά μέσο όρο η συνδυασμένη αναλογία έπεσε κατά 17%. Η σημαντικότερη πτώση παρατηρήθηκε στη Σουηδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ η Ιταλία, το Βέλγιο, η Ισπανία και η Φιλανδία, όλες τους παρουσίασαν μείωση μεταξύ -10% και -15%. Οι υπόλοιπες χώρες έχουν να επιδείξουν μικρότερη μείωση, με την Ελλάδα να εμφανίζει αύξηση της τάξεως του 5,6% στη συνδυαστική αναλογία. Εάν τελικά το ασφαλιστικό αποτέλεσμα βελτιώθηκε από το 1999, πρέπει να σημειωθεί ότι υπήρξε θετικό από το 2000 και μετά. Το αθροιστικό ασφαλιστικό αποτέλεσμα συνιστά την περίληψη των αρνητικών και των θετικών ασφαλιστικών αποτελεσμάτων που έχουν καταγραφεί από τους ευρωπαίους ασφαλιστές οχημάτων από το 1994 και μετά.



Παρά την πρόοδο των τελευταίων ετών, το συμπέρασμα είναι εξαιρετικά αρνητικό με αθροιστικό αποτέλεσμα -44 δισ. ευρώ που προκλήθηκε από τους ασφαλιστές. Αυτό με απλά λόγια σημαίνει ότι τα πρόσφατα θετικά αποτελέσματα δεν έχουν κάνει ακόμα απόσβεση των αρνητικών αποτελεσμάτων που προηγήθηκαν. Η κατάσταση αυτή εξηγεί την περισσότερο αδύναμη μείωση στα ασφάλιστρα σε σχέση με τη μείωση στις δαπάνες για τις αξιώσεις των ασφαλισμένων αλλά και το τρέχον επίπεδο της συνδυαστικής αναλογίας που κινείται κάτω του 100%. Ο υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστών σημαίνει ότι θα πρέπει να περιμένουμε πως οι τιμές στις ασφάλειες αυτοκινήτων δεν θα αυξηθούν και ίσως να συνεχίσουν να μειώνονται όπως συνέβη το 2005. Μια τέτοια εξέλιξη όμως θα έχει σαν αποτέλεσμα τη χειροτέρευση του ασφαλιστικού αποτελέσματος, η οποία μοιραία και δεν θα βοηθήσει τους ασφαλιστές να ανακάμψουν από τα αρνητικά ασφαλιστικά αποτελέσματα που καταγράφηκαν το διάστημα ανάμεσα στο 1995 και το 2001.

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

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

Ασφαλιστικά δεδομένα ανά χώρα

Ελλάδα

Ο δείκτης ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας παρέμεινε ικανοποιητικός για το 2005, παρά την απουσία επενδύσεων που να σχετίζονται με τους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας το 2004. Κατά τη διάρκεια του 2005, παρότι 99 ασφαλιστικές εταιρείες παρουσιάστηκαν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά (70 από αυτές ιδρύθηκαν στην Ελλάδα, ενώ οι υπόλοιπες 29 ήταν υποκαταστήματα ξένων ασφαλιστικών εταιρειών) μόνο οι 85 εξ αυτών λειτουργούσαν με τις απαιτούμενες εγγυήσεις. Τα ασφάλιστρα για το 2005 άγγιξαν τα 3,92 δισ. ευρώ σε σχέση με τα 3,62 δισ. ευρώ που ήταν το 2004. Αυτό σημαίνει ότι υπήρξε ετήσια άνοδος της τάξεως του 8,27%. Τα ασφάλιστρα από τις ασφάλειες ζωής άγγιξαν το 1,93 δισ. ευρώ, ενώ τα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλειών έφτασαν το 1,99 δισ. ευρώ.

Αυστρία

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν 24 εταιρείες που λειτουργούν στην αυστριακή αγορά αυτοκινήτου, συμπεριλαμβανομένου ενός ασφαλιστή που προσφέρει μόνο αποζημιώσεις για καταστροφή οχημάτων. Οι πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν μερίδιο που ανέρχεται στο 67% της αγοράς, ενώ δέκα χορηγοί καταλαμβάνουν έκαστος λιγότερο από το 1% αυτής. Το 2005 είχαν καταγραφεί 5,6 εκατομμύρια οχήματα, συμπεριλαμβανομένων 4,15 εκατομμυρίων οχημάτων για ιδιωτική χρήση. Ο αριθμός των καταγεγραμμένων αυτοκινήτων εξακολουθεί να αυξάνεται με αργούς, είναι η αλήθεια, ρυθμούς. Το εισόδημα από τα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυξήθηκε κατά 3,2%, δηλαδή ανήλθε σε 1,79 δισ. ευρώ το 2005 και σε αντίθεση με το 2004 τα επιδόματα ασφαλιστικής κάλυψης έπεσαν κατά 1,2%, από 1,31 δισ. ευρώ σε 1,29 δισ. ευρώ. Στην Αυστρία οι ασφάλειες αυτοκινήτων εξακολουθούν να αγοράζονται μέσω ενδιάμεσων μισθωτών. Μόνο ένα μικρό μέρος των ασφαλειών διανέμεται από ασφαλιστές μεσίτες και ανεξάρτητους πράκτορες. Το μερίδιο δε της διανομής μέσω Διαδικτύου ή τηλεφωνικής συνδέσεως είναι ασήμαντο.

Βέλγιο

Το εισόδημα από τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων ανήλθε σε 3 δισ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 2,2% το 2005, σε σύγκριση με το 3,3% που είχε καταγραφτεί το 2004. Η επιβράδυνση της αύξησης αφορά κυρίως τις «υποχρεωτικές» λειτουργίες, όπου η ανάπτυξη περιορίστηκε σε 1,3% το 2005. Η αύξηση ήταν σαφώς μεγαλύτερη για λειτουργίες που αφορούν τις «υλικές ζημιές», καθώς η αύξηση που παρατηρήθηκε ανήλθε σε 3,9% για το 2005. Η ισορροπία του ασφαλιστικού αποτελέσματος για το 2005 στον τομέα αστικής ευθύνης βελτιώθηκε ελαφρά σε σχέση με το 2004 κυρίως λόγω της αύξησης των επιστροφών σε επενδύσεις. Αν για κάτι οι Βέλγοι θα θυμούνται το 2005 είναι γιατί η τιμή ελέγχου της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτου επιτέλους καταργήθηκε. Όσον αφορά τις πρακτικές της αγοράς των ασφαλειών οχημάτων στο Βέλγιο, οι εταιρείες προσφέρουν νέα πλεονεκτήματα στους πιστούς πελάτες και τους καλούς οδηγούς, όπως για παράδειγμα κάρτες με τις οποίες κάποιος μπορεί να τηλεφωνήσει κατά τη σημείωση ενός ατυχήματος για να αποκαλύψει το ποιος φέρει την ευθύνη.

Ελβετία

Οι φυσικές καταστροφές είχαν σαν αποτέλεσμα ρεκόρ διεκδικήσεων για αποζημιώσεις από τους Ελβετούς ιδιωτικούς ασφαλιστές. Συνολικά ωστόσο το 2005 ήταν μια καλή χρονιά. Η άνοδος των ασφαλίστρων σε ποσοστό κατά κάτι λιγότερο του 3% στο χώρο του αυτοκινήτου ήρθε σε αντίθεση με τη μείωση στα ασφάλιστρα κατά 6% των υπηρεσιών που αφορούν την ασφάλεια ζωής. Σύμφωνα μάλιστα με μελέτη ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστές της Ελβετίας το εισόδημα από τα ασφάλιστρα οχημάτων αυξήθηκε συνολικά κατά 4,5%. Στον τομέα των υποχρεωτικών ασφαλίσεων η άνοδος αναγνωρίστηκε στο 5,2%, ενώ στον τομέα των αποζημιώσεων στο 3,9%. Όσον αφορά τις λοιπές εξελίξεις του 2005, ο οποιοσδήποτε θέλει να δηλώσει ένα όχημα στην Ελβετία πρέπει να παράσχει αποδείξεις ότι η νομικά απαιτούμενη αστική ευθύνη έχει τακτοποιηθεί, ενώ οι ασφαλιστές οχημάτων έχουν ξεσηκώσει την οργή των μέσων μαζικής επικοινωνίας, επειδή συνυπολογίζουν στην κοστολόγηση ενός ασφάλιστρου τη χώρα καταγωγής του ενδιαφερόμενου να ασφαλίσει το όχημά του.



Κύπρος

Οι ασφάλειες οχημάτων παραμένουν μια από τις σημαντικότερες επιχειρήσεις στην Κύπρο καθώς αντιπροσωπεύουν το 47% των συνολικών εσόδων από τα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλειών. Οι αυξήσεις στο επίπεδο των ασφαλίστρων και το πειθαρχημένο ασφαλιστικό αποτέλεσμα, που καταγράφηκε, οδήγησαν σε μια βελτιωμένη απόδοση του χώρου για τον περασμένο χρόνο. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το ακαθόριστο εθνικό προϊόν στις τρέχουσες τιμές της αγοράς έφτασε τα 7,740 εκατ. λίρες για το 2005 σε σχέση με τα 7,216 εκατ. λίρες που ήταν το 2004. Προκειμένου άλλωστε η Κύπρος να προσαρμοστεί στα ευρωπαϊκά δεδομένα έκανε διάφορες αλλαγές στο ασφαλιστικό της σύστημα, για να συντηρήσει το ρόλο του στην οικονομία εντός του νέου περιβάλλοντος του ελεύθερου ανταγωνισμού, που δημιουργήθηκε με την εισχώρηση της Κύπρου στην ευρωπαϊκή οικογένεια. Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές ασφαλιστικών εταιρειών που πραγματοποιήθηκαν και που οδήγησαν στη δημιουργία αξιοσημείωτων οικονομικών ενώσεων είναι μια καλή ένδειξη για τις προσπάθειες του ασφαλιστικού τομέα να ανταποκριθεί στις ανταγωνιστικές πιέσεις της αγοράς.

Δημοκρατία της Τσεχίας

Η εθνική οικονομία της χώρας κατέγραψε τα καλύτερα αποτελέσματα των τελευταίων δέκα ετών: το ακαθάριστο εθνικό προϊόν ανέβηκε σταθερά κατά 6,1%, ενώ τα εννιά δέκατα της ανάπτυξής του ήταν αποτέλεσμα του ξένου εμπορίου. Η οικονομική ανάπτυξη συνοδεύτηκε από χαμηλό δείκτη πληθωρισμού της τάξεως του 1,9%, από την αύξηση του μέσου μισθού κατά 3,4% και από την πτώση της ανεργίας στο 9%. Παρότι το οικονομικό περιβάλλον στην Τσεχία ευνοεί την ανάπτυξη του ασφαλιστικού τομέα, η ασφαλιστική αγορά σημείωσε επιβράδυνση στην ανάπτυξή της. Τα συνολικά ασφάλιστρα για το 2005 αυξήθηκαν κατά 4,1% σε σχέση με το 2004, ενώ υψηλότερη άνοδος καταγράφηκε στις γενικές ασφάλειες (5,6%), ενώ οι ασφάλειες ζωής αυξήθηκαν μόλις κατά 1,7%.

Γερμανία

Το 2005 το συνολικό ποσό των εσόδων από τα ασφάλιστρα των οχημάτων έφτασε περίπου τα 22 δισ. ευρώ. Αυτό ισοδυναμεί με μια μείωση στα έσοδα των ασφαλίστρων της τάξεως του 2,2% σε σύγκριση με τον περασμένο χρόνο. Στην αστική ευθύνη τα ασφάλιστρα έπεσαν σε 13,6 δισ. ευρώ, ποσό που ανταποκρίνεται σε πτώση της τάξεως του 2,4% σε σχέση με το 2004. Ολόκληρος ο τομέας της ασφάλισης οχημάτων κατέγραψε ασφάλιστρα της τάξεως των 6,6 δισ. δολαρίων. Αυτό σημαίνει ότι υπήρξε απώλεια 1,9% σε σχέση με το επίπεδο του περασμένου χρόνου. Για την αρνητική εξέλιξη στο εισόδημα των ασφαλίστρων φέρει κυρίως την ευθύνη ο έντονος ανταγωνισμός για την τιμή. Η έκταση αυτής της εξέλιξης γίνεται προφανέστερη εάν κάποιος λάβει υπόψη του την αύξηση των κινδύνων του χαρτοφυλακίου σε 0,9% για το 2005. Για την ίδια χρονιά το ασφαλιστικό αποτέλεσμα έπεσε κατά 13%, σε κάτω από 1,1 δισ. δολάρια, σε σχέση με τον περασμένο χρόνο. Γενικότερα στον τομέα της ασφάλισης οχημάτων το οικονομικό περιβάλλον του 2005 χαρακτηρίστηκε για πέμπτη συνεχή χρονιά από οικονομικό τέλμα.

Δανία

Στη Δανία η υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων συνδέεται άμεσα με τη δήλωση του οχήματος, την έκδοση πινακίδων και το φόρο των νέων αυτοκινήτων. Τα συνολικά ασφάλιστρα στη Δανία αυξήθηκαν σταθερά και το 2005, ενώ οι αξιώσεις των ασφαλισμένων δεν αυξήθηκαν όσο αναμενόταν, λόγω των υψηλών επιπέδων αποζημίωσης για προσωπική βλάβη. Τα έσοδα από τα ασφάλιστρα οχημάτων στη Δανία υπολογίζονται στο 30% των συνολικών εσόδων από τα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλειών. Ο αριθμός της πώλησης επιβατικών αυτοκινήτων αυξήθηκε επίσης μέσα στο 2005. Για την ακρίβεια 146.780 νέα επιβατικά αυτοκίνητα πωλήθηκαν μέσα στο 2005, μια αύξηση που μεταφράζεται σε 21% άνοδο σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια.



Ισπανία

Το σύνολο των ασφαλίστρων για το 2005 ανήλθε στα 48,775 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατ' έτος της τάξεως του 7,6% στον ασφαλιστικό τομέα. Για την ακρίβεια η αύξηση στον τομέα των γενικών ασφαλειών αναγνωρίζεται σε ποσοστό 7,1%, ενώ για τις ασφάλειες ζωής το αντίστοιχο ποσοστό είναι 8,3%. Οι ασφάλειες οχημάτων για το 2005 κατέγραψαν ασφάλιστρα που ανέρχονται σε 11,659 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση κατ' έτος της τάξεως του 3,8%. Οι αξιώσεις των ασφαλισμένων για αποζημιώσεις από τις ασφάλειες αυτοκινήτων αναγνωρίζονται σε ποσοστό 72,7%. Στην Ισπανία οι μεσολαβητές εξακολουθούν να αποτελούν την κύρια δίοδο διανομής των ασφαλειών αυτοκινήτων, διαχειριζόμενοι το 71% των ασφαλίστρων, ενώ οι τηλεφωνικές πωλήσεις και οι πωλήσεις μέσω Διαδικτύου διαδραματίζουν εξέχοντα ρόλο στο μάρκετινγκ του ασφαλιστικού τομέα αντιπροσωπεύοντας το 13,04% του επιχειρηματικού τζίρου.

Φιλανδία

Το 2005 το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν αυξήθηκε κατά 3,3%. Η οικονομική ανάπτυξη της χώρας προσαρμόστηκε στις ανάγκες των καταναλωτών. Για την ακρίβεια οι τιμές για τους καταναλωτές αυξήθηκαν κατά 0,9% και ο δείκτης ανεργίας ανήλθε στο 8,4%. Στον ίδιο χρόνο τα έσοδα από τα ασφάλιστρα της αστικής ευθύνης ανήλθαν στα 637 εκατ. ευρώ, ένα ποσό που αποκαλύπτει αύξηση 11,6% σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια. Ο αριθμός δηλώσεων αυτοκινήτων επίσης αυξήθηκε κατά 3,9%. Συνολικά τα έσοδα από τα ασφάλιστρα της ασφάλισης οχημάτων ανέρχονται στα 441 εκατ. ευρώ, καταδεικνύοντας αύξηση της τάξεως του 7,6%. Αξιοσημείωτο ωστόσο είναι ότι ο αριθμός των τροχαίων αυξήθηκε κατά 1,8%.

Γαλλία

Ο τζίρος της ασφάλειας οχημάτων στη Γαλλία για το 2005 ανήλθε στα 17,9 δισ. ευρώ. Η αλήθεια είναι ότι παρότι υπήρξε και πάλι άνοδος των ασφαλίστρων για πέμπτη συνεχή χρονιά, η αύξηση αυτή για το 2005 ήταν η μικρότερη σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια καθώς υπολογίζεται στο 3%. Η επιβράδυνση στην αύξηση των ασφαλίστρων, που παρατηρήθηκε το 2005, οφείλεται τόσο στην αγορά των ιδιωτών όσο και στην αγορά των επιχειρήσεων. Και εξηγείται από τη μείωση των αξιώσεων των ασφαλισμένων, η οποία ακολούθησε τη δέσμευση των ασφαλιστών για μείωση της τιμής των ασφαλιστικών συμβολαίων. Μοιραία τα έσοδα από τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν στη διάρκεια του 2005 αγγίζοντας το ποσό των 17,9 δισ. δολαρίων.

Ηνωμένο Βασίλειο

Για το έτος 2005 τα ασφάλιστρα των οχημάτων αυξήθηκαν κατά 2,4% σε 10,421 εκατ. λίρες. Τα συνολικά έξοδα του τομέα ασφάλισης οχημάτων παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 3,4% και ανήλθαν σε 10,610 εκατ. λίρες. Για το ίδιο έτος οι απώλειές του ανήλθαν σε 189 εκατ. λίρες, ενώ το 2004 το αντίστοιχο ποσό ήταν 74 εκατ. λίρες. Ωστόσο στοιχεία αποδεικνύουν τη βελτίωση της εικόνας, καθώς τα έσοδα από τις επενδύσεις στον τομέα ασφάλισης οχημάτων φαίνεται να καλύπτουν τις απώλειες των τελευταίων ετών.

Κροατία

Το σύνολο των μεικτών ασφαλίστρων που καταγράφηκε από την ασφαλιστική αγορά της Κροατίας ανήλθε στα 993 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας δηλαδή αύξηση της τάξεως του 10,9%, σε σύγκριση με το 2004. Ο τομέας των ασφαλειών ζωής παρουσίασε μεγαλύτερη αύξηση της τάξεως του 20,8% από ό,τι οι γενικές ασφάλειες, η αύξηση των οποίων ανήλθε στο 7,8%. Αυτή τη στιγμή υπάρχουν 23 ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούν στην κροατική αγορά, εκ των οποίων οι 14 καταπιάνονται με τις ασφάλειες αυτοκινήτου, που θεωρούνται σημαντικός τομέας επένδυσης και ανάπτυξης στην Κροατία.

Ουγγαρία

Αντιφατικές τάσεις παρατηρούνται στην ουγγρική οικονομία στο διάστημα του 2005. Ομοίως με τις άλλες χώρες της Ευρώπης, μια οικονομική επιβράδυνση σημειώθηκε στις αρχές του έτους με το δείκτη ανάπτυξης να ανακάμπτει και να αυξάνεται μετά την πάροδο 6 μηνών. Ο δείκτης εργασίας παρέμεινε αναλλοίωτος, αλλά αυξήθηκε ο δείκτης της δηλωμένης ανεργίας. Στον απόηχο της ένταξης της Ουγγαρίας στην Ε.Ε. περισσότερες από 200 ασφαλιστικές εταιρείες των κρατών-μελών της ένωσης εκδήλωσαν την πρόθεσή τους να δραστηριοποιηθούν εντός των ουγγρικών συνόρων. Η αγορά της χώρας ένιωσε άμεσα τις συνέπειες από το άνοιγμα υποκαταστημάτων ξένων ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών που άρχισαν να προσφέρουν διασυνοριακές υπηρεσίες. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες αύξησαν τα κέρδη τους κατά 14,6%.

Ιταλία

Τα τεχνικά αποτελέσματα του τομέα ασφάλισης αυτοκινήτων παρέμειναν θετικά το 2005, κυρίως χάρη στη διατήρηση των αποθεμάτων, παρά τις διεκδικήσεις των ασφαλισμένων, που σημειώθηκαν στα χρόνια πριν το 2005. Το κόστος από τις διεκδικήσεις για το έτος 2006 αυξήθηκε ελαφρά, χειροτερεύοντας το ρυθμό ανάπτυξής τους στα ασφάλιστρα, ο οποίος και ανέβηκε από το 89,9% που ήταν το 2004 στο 81,5% το 2005. Τα ασφάλιστρα της αστικής ευθύνης για το 2005, όπως κατέδειξαν τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από 70 ασφαλιστικές εταιρείες, είχαν το μικρότερο δείκτη ανάπτυξης που αναγνωρίζεται στο +0,6%.

Μάλτα

Το 2006 υπήρξε μια εξαιρετικά έντονη περίοδος για την ένωση ασφαλειών της Μάλτας, καθώς μαζί με το συντονισμό των τοπικών και ευρωπαϊκών διαδικασιών έπρεπε να διαμορφωθούν πολιτικές κατευθυντήριες γραμμές και να παρουσιαστούν λύσεις σε σχέση με τις ανησυχίες, την ανάπτυξη των κανονισμών και τις άλλες προκλήσεις, που συνοδεύει η ένταξη στην Ε.Ε. Ο τομέας ασφάλειας οχημάτων της Μάλτας κρίνεται εξαιρετικά σημαντικός, καθώς η συνεχής βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης έχει πυροδοτήσει σημαντική αύξηση των αριθμών των αυτοκινήτων στους δρόμους.

Ολλανδία

Ο όγκος των ασφαλίστρων στην Ολλανδία έπεσε κατά 1% το έτος 2005 σε σχέση με το 2004, οπότε και ανερχόταν στα 4,5 δισ. ευρώ. Η πτώση των ασφαλίστρων αποδίδεται στη χαμηλή συχνότητα διεκδικήσεων και στον έντονο ανταγωνισμό που δεν επέτρεψε αύξησή τους. Τα αποτελέσματα του τομέα ασφάλισης αυτοκινήτων έδειξαν βελτίωση το 2005 σε σχέση με το 2004, για την ακρίβεια αυξήθηκαν από 6% σε 8%, χάρη στη σημαντική μείωση των αξιώσεων των ασφαλισμένων, στην οποία βοήθησε μεταξύ άλλων η μείωση των θανατηφόρων τροχαίων κατά 7%.

Νορβηγία

Ο συνολικός αριθμός των ασφαλισμένων οχημάτων αυξήθηκε κατά 2,8% το 2005. Η αύξηση ήταν μεγαλύτερη όσον αφορά τις μοτοσικλέτες και κινήθηκε στο 4,4%. Τα επίπεδα των υψηλών πωλήσεων νέων αυτοκινήτων που παρατηρήθηκαν το 2004 παρέμειναν σταθερά το 2005. Συνολικά πωλήθηκαν 152.587 οχήματα, στην πλειονότητά τους ιδιωτικά αυτοκίνητα. Ο συνολικός αριθμός των διεκδικήσεων των ασφαλισμένων μειώθηκε κατά 3,6% το 2005, παρά την αύξηση του αριθμού των ασφαλισμένων αυτοκινήτων. Η πορεία ανόδου των ασφαλίστρων μειώθηκε τα τελευταία χρόνια, αφού γνώρισε την κλιμάκωσή της το 2000-2001. Τα έσοδα των εταιρειών πάντως από τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 2,1% σε 1,73 δισ. ευρώ.

Πολωνία

Από την ένταξη της Πολωνίας στην Ε.Ε. το 2003, η πολωνική ασφαλιστική αγορά πέρασε από τη δυναμική άνοδο σε μια περίοδο μετριοπαθούς ανόδου, που οδήγησε στη μείωση των ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας το 2004 και το 2005. Το καθαρό κέρδος των ασφαλιστικών εταιρειών, που λειτουργούν στην αγορά, αυξήθηκε στο 108% το 2005.

Πορτογαλία

Ο όγκος των άμεσων ασφαλίστρων στην Πορτογαλία αυξήθηκε κατά 28,5% το 2005. Η αύξηση αυτή, που μπορεί να θεωρηθεί ιστορικό ρεκόρ, συνέβαλε στην αύξηση της βαρύτητας του ασφαλιστικού τομέα στο ακαθάριστο εθνικό προϊόν. Ο όγκος των ασφαλίστρων υπολογίζεται σε 1,997 εκατ. ευρώ, ένα ποσό που μεταφράζεται σε αύξηση της τάξεως του 1,6% σε σχέση με το 2004, οπότε το αντίστοιχο ποσό ήταν 1,967 εκατ. ευρώ.

Σουηδία

Ο αριθμός των επιβατικών αυτοκινήτων στη Σουηδία αυξήθηκε κατά 1,0% το 2005, ενώ ο αριθμός των εμπορικών οχημάτων, ελαφρών και βαρέων, κατά 4,8%. Τα έσοδα των ασφαλίστρων αστικής ευθύνης μειώθηκαν κατά 0,8% το 2005, ενώ το συνολικό κόστος από τις διεκδικήσεις των ασφαλισμένων μειώθηκε κατά 10,2% το 2005. Ο θάνατος από τροχαία την ίδια χρονιά είχε πτώση 4,5% σε σχέση με τα στοιχεία του 2004.

Σλοβενία

Το 2005 η αστική ευθύνη πυροδότησε ακαθάριστα ασφάλιστρα 297,1 εκατ. ευρώ. Το ποσό αυτό αποκαλύπτει αύξηση 5,9% σε σχέση με το 2004, ενώ η μείωση στις διεκδικήσεις των ασφαλισμένων άγγιξε το 5,1%. Το κέρδος των ασφαλιστικών εταιρειών όσον αφορά τη συλλογή των ασφαλίστρων αυξήθηκε το 2005 κατά 13,4% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο.

Ο πιο εύκολος τρόπος να αποκατασταθεί η ζημιά με 3 απλά βήματα.

SAINT-GOBAIN
AUTOVER

>> **Τηλεφωνήστε μας**

800 11 777 999 **χωρίς χρέωση*

210 5593976 ή 2310 798770 **από κινητό - συνήθης χρέωση*

>> **Ραντεβού**

Ο σύμβουλος θραύσης κρυστάλλων θα οργανώσει το ραντεβού σας με τον πλησιέστερο συνεργάτη μας, ο οποίος θα αναλάβει το περιστατικό.

>> **Έτοιμο**

Το όχημα σας θα σας παραδοθεί σαν καινούργιο, **χωρίς καμία εκταμίευση** ή άλλη υποχρέωση από εσάς!

Θραύση κρυστάλλων

ΓΝΗΣΙΑ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ



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!

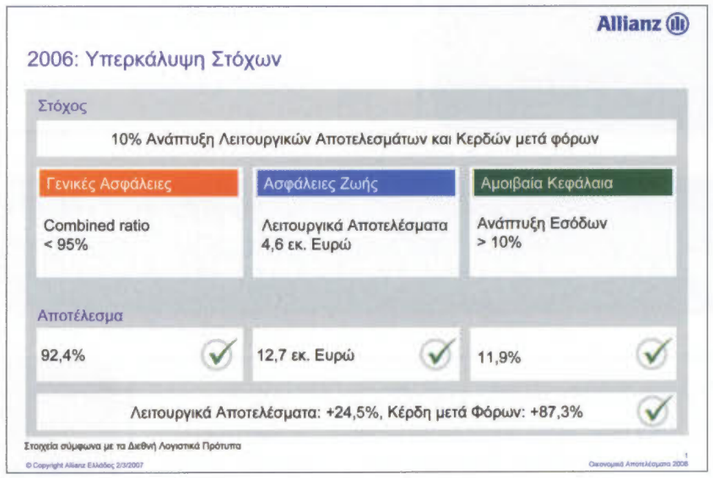
Ενημερωθείτε από το πλησιέστερο Γραφείο ή από έναν εγγράφως εξουσιοδοτημένο Συνεργάτη.


Αίθουσα Εκπαιδεύσεων "Αριστοτέλης"

Με έμφαση στην ανάπτυξη

Allianz **Την ανάπτυξη ανέδειξε ως πρώτη προτεραιότητα της Allianz Ελλάδος –όπως και του Ομίλου Allianz στο σύνολό του– για το 2007, ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας σε συνέντευξη τύπου τα οικονομικά αποτελέσματα για τη χρήση του 2006.**

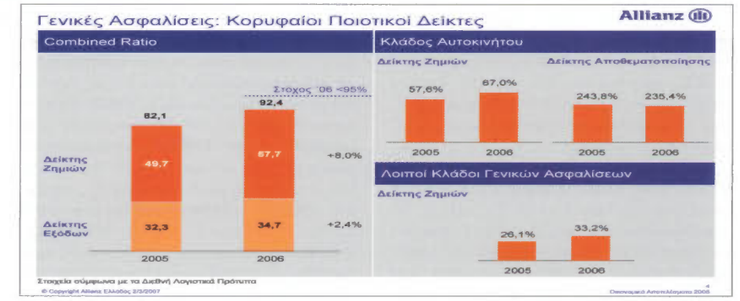
Χτίζουμε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του αύριο μέσα από πρωτοβουλίες που στοχεύουν στην προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών προς τους πελάτες μας, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Παπανικολάου, δίνοντας έμφαση στην υπερκάλυψη των αρχικών στόχων της Εταιρείας, ενώ υπογράμμισε το γεγονός πως πλέον η Allianz Ελλάδος πορεύεται σταθερά σε κερδοφόρα βάση, έχοντας εξορθολογήσει πλήρως όλους τους βασικούς δείκτες της. Για το 2007 η Εταιρεία στοχεύει σε άνοδο του κύκλου εργασιών στα 200 εκατ. ευρώ, καθώς και σε αύξηση των αποτελεσμάτων μετά φόρων κατά 7,1% (σε συγκρίσιμα μεγέθη), στα 12 εκατ. ευρώ, αύξηση των εσόδων από τα αμοιβαία κεφάλαια κατά 15% και διατήρηση του δείκτη ζημιών και εξόδων (Combined Ratio), στις γενικές ασφάλειες, σε επίπεδα χαμηλότερα του 94%. Σε ό,τι αφορά τη χρήση του 2006, η Allianz Ελλάδος υπερκάλυψε τους στόχους παραγωγής και κερδοφορίας, πετυχαίνοντας σημαντική διόγκωση όλων των βασικών οικονομικών μεγεθών της, αλλά και περαιτέρω ισχυροποίηση της θέσης της, σε μια αγορά άκρως ανταγωνιστική, όπως αυτή της ιδιωτικής ασφάλισης. Σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα του ομίλου Allianz, το κλείσιμο της περυσινής χρήσης βρήκε την Allianz Ελλάδος με αυξημένο κύκλο εργασιών κατά 5,8% στα 180 εκατ. ευρώ από 170,1 εκατ. ευρώ το 2005, με διογκωμένα κέρδη μετά φόρων κατά 87,3% στα 18,6 εκατ. ευρώ από 9,9 εκατ. ευρώ και σε συγκρίσιμα μεγέθη (μετά την αφαίρεση ποσού 7,4 εκατ. ευρώ που αντιστοιχεί σε υπεραξίες ακινήτων) κατά 13,1% στα 11,2 εκατ. ευρώ, καθώς και με αυξημένα λειτουργικά αποτελέσματα κατά 24,5% στα 23,5 εκατ. ευρώ από 18,9 εκατ. ευρώ το 2005. Εμφάνισε επίσης αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της κατά 28% στα 72,2 εκατ. ευρώ από 56,4 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρήση, εξασφαλίζοντας απόδοση της τάξης του 28,9%, αλλά και υπερδιπλάσιο του προβλεπόμενου από το νόμο περιθώριου φερεγγυότητας, ενώ διατήρησε στον κλάδο γενικών ασφαλειών το δείκτη Combined Ratio στα επιδιωκόμενα επίπεδα, δηλαδή χαμηλότερα του 95%, στο 92,5%, και ειδικότερα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτου το δείκτη Ζημιών στο 67%, εξασφαλίζοντας έτσι



στο σύνολο του κλάδου λειτουργικά αποτελέσματα αξίας 9,7 εκατ. ευρώ, καθώς και τη διαμόρφωση του Δείκτη Μέσης Ετήσιας Αύξησης αποτελεσμάτων στο 100% για το διάστημα 2004–2006. Όσο για το δείκτη αποθεματοποίησης, παρέμεινε για μια ακόμη χρονιά σε πολύ υψηλά επίπεδα, στο 235,4% των εγγεγραμμένων ασφαλιστρων. Χαμηλά διατηρήθηκε το 2006 και ο δείκτης ζημιών στα νοσοκομειακά προγράμματα, που παρέμεινε στο 62,3%, δηλαδή περίπου στα επίπεδα του 2005, ενώ στον κλάδο ζωής και στο διάστημα 2004–2006, ο Δείκτης Μέσης Ετήσιας Αύξησης λειτουργικών αποτελεσμάτων (πέρυσι ανήλθαν σε 12,7 εκατ. ευρώ) ήταν 406,3%, εξέλιξη που επιβεβαίωσε την ορθότητα της στρατηγικής διαχείρισης των κινδύνων που εφάρμοσε η Allianz, σε έναν τομέα ο οποίος για χρόνια επιβαρύνει με υψηλές ζημιές τα συνολικά αποτελέσματα της ασφαλιστικής αγοράς.

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα του 2006, ο κ. Παπανικολάου, επεσήμανε ότι η αύξηση που πέτυχε πέρυσι η Εταιρεία στον κύκλο εργασιών πριμοδοτήθηκε και από τις τρεις βασικές πηγές εσόδων της, τον κλάδο ζωής απ' όπου προήλθαν και τα περισσότερα έσοδα, 98,1 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 7,2%, τον κλάδο γενικών ασφαλειών ο οποίος αύξησε τα έσοδά του κατά 3,5% στα 73,6 εκατ. ευρώ, ενώ τα αμοιβαία κεφάλαια που παρουσίασαν το μεγαλύτερο ποσοστό ανόδου, 11,9%,

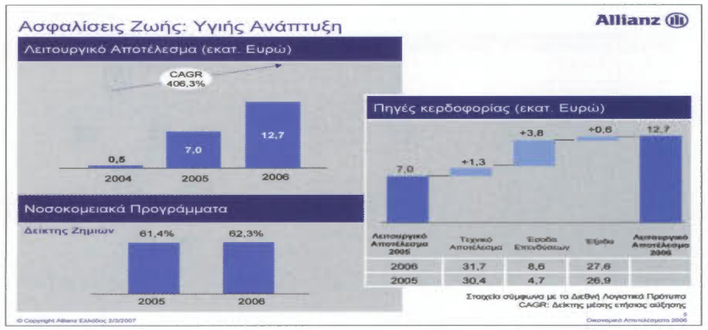




Φωτογραφία από την εκδήλωση στην οποία απεικονίζονται (από αριστερά προς τα δεξιά): Ο Διευθύνων Σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου, ο επικεφαλής των Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Ιωάννης Κάπρας και ο Διευθυντής Marketing & Επικοινωνίας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος.







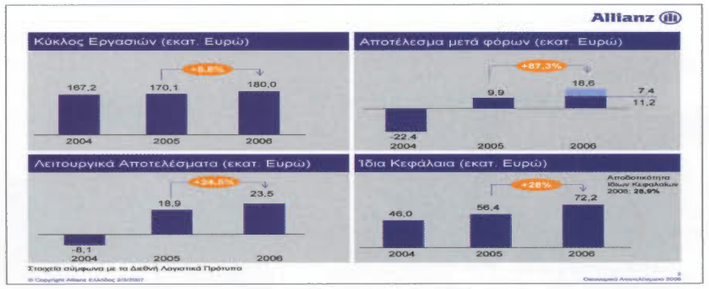
συνεισέφεραν στα συνολικά έσοδα της Εταιρείας 7,6 εκατ. ευρώ. Στον κύκλο εργασιών του 2006 έχουν περιληφθεί και έσοδα 0,8 εκατ. ευρώ προερχόμενα από χρηματοοικονομικές εργασίες.

Σημειώνεται ότι το κλείσιμο του 2006 βρήκε την Allianz Ελλάδος να υποστηρίζει πάνω από 215.000 ασφαλισμένους, να διατηρεί δίκτυο πωλήσεων που περιλάμβανε 22 υποκαταστήματα, 1.248 συνεργάτες και 414 πρακτορεία και να απασχολεί 289 εργαζόμενους.

Αναφορικά με τις διαδικασίες συγχώνευσης των δύο ασφαλιστικών εταιρειών, ασφαλειών ζωής και γενικών ασφαλίσεων, αυτές προβλέπεται να ολοκληρωθούν μέσα στο πρώτο δεκαήμερο του Ιουνίου 2007. Οι δύο δραστηριότητες θα λειτουργούν υπό τη σκέπη ενός νέου νομικού προσώπου με μικτή ασφαλιστική άδεια. Τέλος, σε ό,τι αφορά τις εργασίες κατασκευής του κτιρίου όπου θα μεταστεγαστεί η Allianz Ελλάδος, εξελίσσονται χωρίς προβλήματα και εντός των προβλεπόμενων προθεσμιών, με την προοπτική η μεταφορά της έδρας της Εταιρείας να γίνει τον ερχόμενο Σεπτέμβριο.

Υπενθυμίζεται ότι το κτιριακό συγκρότημα όπου θα μεταφερθεί η Allianz Ελλάδος θα γειτνιάζει με το Χρηματιστήριο Αθηνών, ανεγείρεται δε σε οικόπεδο επιφάνειας 8.000 τ.μ., επί της λεωφ. Αθηνών 110 και των οδών Χρηματιστηρίου και Πολυκράτους, και αποτελείται από τέσσερα υπόγεια με 112 θέσεις στάθμευσης, ισόγειο και έξι ορόφους, συνολικής επιφάνειας περίπου 5.000 τ.μ. και χωρητικότητας 400 θέσεων εργασίας, εκπαιδευτική-συνεδριακή αίθουσα 350 ατόμων και βοηθητικούς χώρους, όπως αποθήκες για το αρχείο της Εταιρείας και εστιατόριο για 50 άτομα.

Ποιος είναι ο Όμιλος Allianz
- Η Allianz ιδρύθηκε στη Γερμανία το 1890.
- Λειτουργεί σε 70 χώρες του κόσμου και εξυπηρετεί περισσότερους από 60 εκατομμύρια ιδιώτες πελάτες.
- Απασχολεί περίπου 177.000 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 31,9% σε σχέση με το 2005.
- Κατέχει ηγετική θέση στον κόσμο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και των εταιρειών παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
- 70% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της προέρχεται από την Ευρωπαϊκή αγορά.
- Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας ανέρχονται σε 50,48 δισεκατομμύρια ευρώ.



ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Ο Floris van Spengler, Managing Director ING Piraeus μιλά αποκλειστικά στο NAI

Ανάπτυξη με διαφάνεια αξιοπιστία και κύρος

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργο

Πρωτοποριακά προϊόντα που θα διατίθενται μέσω του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς και των χρηματοοικονομικών συμβούλων της ING σχεδιάζει η εταιρεία, που όπως σημειώνει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Floris van Spengler, Managing Director της ING Πειραιώς.

Ποια είναι η πορεία της ING Πειραιώς, από την ίδρυσή της μέχρι σήμερα; Και αναφερόμαστε στην πορεία Πειραιώς ασφαλιστικών εταιρειών στο συγκεκριμένο τομέα.

Είναι, λοιπόν, φανερό ότι δεν υπάρχει κάποια επίδραση, εξαιτίας αυτής της εξέλιξης, στη λειτουργία της ING Πειραιώς και στη διάθεση των προϊόντων της.

Η ING Πειραιώς παρουσίασε, όπως ήδη έχει αναφερθεί, μια σημαντική αύξηση εργασιών τον τελευταίο χρόνο. Σε ποιους παράγοντες οφείλεται κατά την άποψή σας αυτή η επιτυχής πορεία;

Πραγματικά, η ING Πειραιώς έχει καταφέρει να πρωταγωνιστεί στην ελληνική ασφαλιστική πραγματικότητα, δίνοντας νέα πνοή στον κλάδο του Bancassurance.

Ειδικότερα, κατά τη διάρκεια του έτους 2006, η ING Πειραιώς ξεπέρασε κάθε προηγούμενο, διανύοντας μια εξαιρετική πορεία και πέτυχε μια σημαντική αύξηση του μεγέθους της, κλείνοντας τον κύκλο εργασιών της με περίπου 85 εκατ. ευρώ. Πετυχαίνοντας μια αύξηση του μεγέθους της κατά 235%, ανέβηκε από τη 13η θέση, που κατείχε κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, στην 8η και ενσωματώθηκε στη δεκάδα των μεγαλύτερων εταιρειών της Ελληνικής ασφαλιστικής Αγοράς στον κλάδο Ασφαλειών Ζωής.

Θα ήθελα να τονίσω ότι η ισχυροποίηση της θέσης της ING Πειραιώς οφείλεται στη δημιουργία πρωτοποριακών ατομικών προϊόντων και ομαδικών προγραμμάτων, σχεδιασμένων με την παγκόσμια εμπειρία που διαθέτει στην Ασφαλιστική Αγορά η ING και τη χρηματοοικονομική και επενδυτική γνώση της Τράπεζας Πειραιώς, αλλά και στην πελατοκεντρική φιλοσοφία από την οποία διέπεται η ING Πειραιώς. Γιατί, η ING Πειραιώς είναι μια εταιρεία που, με επίκεντρο τον άνθρωπο, έχει κατορθώσει να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις και έξυπνες προτάσεις, ευέλικτες και κατάλληλα προσαρμοσμένες στις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή, παρότι είναι μια εταιρεία που δραστηριοποιείται τόσο μικρό χρονικό διάστημα στην ασφαλιστική αγορά.

Επιπλέον, θα ήθελα να υπογραμμίσω ότι καθοριστικό ρόλο στην επιτυχημένη πορεία της ING Πειραιώς παίζει το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, που απαρτίζεται από στελέχη με ιδιαίτερες γνώσεις και κατάλληλη τεχνογνωσία στην υποστήριξη τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων νέας γενιάς.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια ανάπτυξη των εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων. Το Bancassurance, το οποίο εφαρμόζετε και εσείς είναι ένα από τα εναλλακτικά δίκτυα. Η ανάπτυξή του δεν λειτουργεί σε βάρος του agengy system;

Είναι φανερό ότι τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη του κλάδου του Bancassurance, ως εναλλακτικού δικτύου πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων, έχει δώσει νέα πνοή στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, έχει ενισχύσει σημαντικά τον ανταγωνισμό και έχει κινητοποιήσει τις ασφαλιστικές εταιρείες προς το σχεδιασμό νέων, εξελιγμένων και ελκυστικότερων προγραμμάτων για τον καταναλωτή.

Γνώμη μου είναι ότι οι τραπεζικοί όμιλοι μπορούν να προωθήσουν με επιτυχία προϊόντα επένδυσης, ασφάλισης και σύνταξης, διαθέτοντας ένα κατάλληλα εκπαιδευμένο και ενημερωμένο δίκτυο πωλήσεων. Συγκεκριμένα, ο Όμιλος της Τράπεζας Πειραιώς υπήρξε πρωτοπόρος στην ανάπτυξη του Bancassurance, όταν πριν από πέντε περίπου έτη υπογράμμισε τη σημασία και την αναγκαιότητα της σχεδίασης συγκεκριμένης εναλλακτικής πρότασης πωλήσεων ασφαλειών για την ελληνική αγορά και προχώρησε στη στρατηγική συμμαχία, με το διεθνή χρηματοοικονομικό όμιλο της ING δημιουργώντας την ING Πειραιώς.

Η ING Πειραιώς πολύ γρήγορα κατόρθωσε να πρωταγωνιστεί στο χώρο των τραπεζοασφαλειών, σχεδιάζοντας προγράμματα για ιδιώτες, τα οποία είναι σχεδιασμένα με τέτοιο τρόπο ώστε να αφομοιώνονται εύκολα και να προωθούνται επιτυχημένα από το δίκτυο της Τράπεζας Πειραιώς.

Βέβαια, η ενδυνάμωση του συγκεκριμένου δικτύου πωλήσεων τα τελευταία χρόνια, θα λέγαμε ότι σε καμία περίπτωση δεν αναιρεί τη δυνατότητα ύπαρξης και ανάπτυξης και άλλων δικτύων και καναλιών διανομής ασφαλιστικών προγραμμάτων, όπως είναι και το λεγόμενο agency system, γιατί πρόκειται για διαφορετικά κανάλια διανομής που προωθούν διαφορετικού χαρακτήρα προϊόντα και κατά συνέπεια στοχεύουν σε διαφορετικού τύπου target groups. Άλλωστε, στον τομέα των Employee Benefits, τα προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων της ING Πειραιώς προωθούνται με μεγάλη επιτυχία, κυρίως, από το δίκτυο των Χρηματοοικονομικών και Ασφαλιστικών Συμβούλων της ING.

Ως τελευταίο, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, θα ήθελα να τονίσω ότι η εξέλιξη και η ανάπτυξη του Bancassurance ως εναλλακτικό δίκτυο πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων υπήρξε πολύ μεγαλύτερη σε σχέση με τα παραδοσιακά δίκτυα.

Σε ποια προϊόντα δίνει βάρος την περίοδο αυτή η Εταιρεία σας;

Ακολουθώντας τις απαιτήσεις της σύγχρονης ασφαλιστικής πραγματικότητας και τις επιλογές των σύγχρονων καταναλωτών, η ING Πειραιώς αυτή την περίοδο δίνει βάρος στη δημιουργία επενδυτικών προϊόντων Unit

Linked.

Συγκεκριμένα, στόχος μας είναι η επανέκδοση ενός επενδυτικού-συνταξιοδοτικού προϊόντος, του ING Πειραιώς 10, το οποίο αποτελεί μια σύγχρονη λύση μακροχρόνιας τοποθέτησης κεφαλαίων, με δυνατότητα υψηλών αποδόσεων χωρίς ρίσκο, μέσα από τη λειτουργία ενός εξελιγμένου επενδυτικού μηχανισμού. Με τη λήξη του συμβολαίου δίνεται η δυνατότητα είσπραξης του κεφαλαίου, είτε ΕΦΑΠΑΞ για την εκπλήρωση μακροπρόθεσμων στόχων είτε με τη μορφή σύνταξης, για τη δημιουργία ενός επιπλέον εισοδήματος, εφόσον το συνταξιοδοτικό αποτελεί ένα μείζον ζήτημα της σύγχρονης εποχής.

Κατά το τρέχον έτος, θα λανσάρουμε, λοιπόν, την επόμενη έκδοση του ING Πειραιώς 10, με στόχο να ικανοποιήσουμε κατά το καλύτερο δυνατό τις απαιτήσεις του Έλληνα καταναλωτή και τις ανάγκες της σύγχρονης εποχής.

Στην ίδια περίπου φιλοσοφία με το ING Πειραιώς 10, θα έλεγα ότι κινούνται και τα άλλα επενδυτικά προϊόντα τύπου Unit Linked, όπως το Lion Futura, το οποίο συνδυάζει επένδυση και ασφάλιση μαζί και θεωρείται ευέλικτο προϊόν, γιατί διαμορφώνεται σύμφωνα με το επενδυτικό προφίλ και τις οικονομικές δυνατότητες του πελάτη. Το βασικό του πλεονέκτημα είναι ότι αποταμιεύοντας συστηματικά με ένα χαμηλό μηνιαίο ασφάλιστρο μόνο 25 ευρώ, επενδύει σε διεθνείς αγορές.

Συμπερασματικά θα ήθελα να υπογραμμίσω ότι βασικός άξονας όλων των ενεργειών μας ως Εταιρεία είναι και θα είναι η παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, ανταποκρινόμενων στις απαιτήσεις της σύγχρονης πραγματικότητας.

■ **Αναφέρεστε στα Employee Benefits. Σε τι ακριβώς συνίσταται αυτή η υπηρεσία-προϊόν; Ποια είναι η αποδοχή τους από την ελληνική επιχειρηματική κοινότητα;**

Η ING Πειραιώς δραστηριοποιείται σε δύο κλάδους: τον κλάδο των Employee Benefits και τον κλάδο του Bancassurance. Τα Employee Benefits είναι ο κλάδος της Εταιρείας που ασχολείται με τους εταιρικούς πελάτες, έχοντας ως βασικό σκοπό να εξασφαλίσει όλες τις ανάγκες τους με ένα άψογο επίπεδο εξυπηρέτησης, συνδυασμένο με τη διαπροσωπική σχέση που αναπτύσσει η Εταιρεία μας με τον πελάτη.

Στις ασφαλιστικές ανάγκες των εργαζομένων η ING Πειραιώς Employee Benefits απαντά προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες σ' όλο το φάσμα των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως μεγέθους, δημιουργώντας μέσα από έναν ειδικό σχεδιασμό εξελιγμένα προϊόντα και πρωτοποριακές υπηρεσίες, σύμφωνα πάντα με τις ιδιαιτερότητες και τη φύση κάθε επιχείρησης.

Συγκεκριμένα, η ING Πειραιώς Employee Benefits παρέχει ομαδικά προγράμματα ασφάλισης, που αφορούν στην Απώλεια Ζωής, στην Ολική ή Πρόσκαιρη Ανικανότητα, στη Νοσοκομειακή Περίθαλψη και στην Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη, σε ιδιωτικές κλινικές και σε δημόσια νοσοκομεία, με αντίστοιχες παροχές τόσο για τους ίδιους τους εργαζόμενους όσο και για τα καλυπτόμενα μέλη της οικογένειάς τους στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Με τη σύσταση δε ενός κεντρικού Συντονιστικού Κέντρου ιατρικής βοήθειας παρέχεται αρχική καθοδήγηση, επείγουσα μεταφορά με οποιοδήποτε μέσο και εν γένει συντονισμός των παροχών Υγείας.

Στον τομέα των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων προτείνουμε αξιόπιστες λύσεις επένδυσης και αποταμίευσης, που δίνουν τη δυνατότητα σε εταιρείες που απασχολούν μόνιμο προσωπικό να παρέχουν στους εργαζόμενούς τους μια ουσιώδη συμπληρωματική παροχή μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης.

■ **Ποιοι οι στόχοι της ING Πειραιώς για τα αμέσως επόμενα χρόνια;**

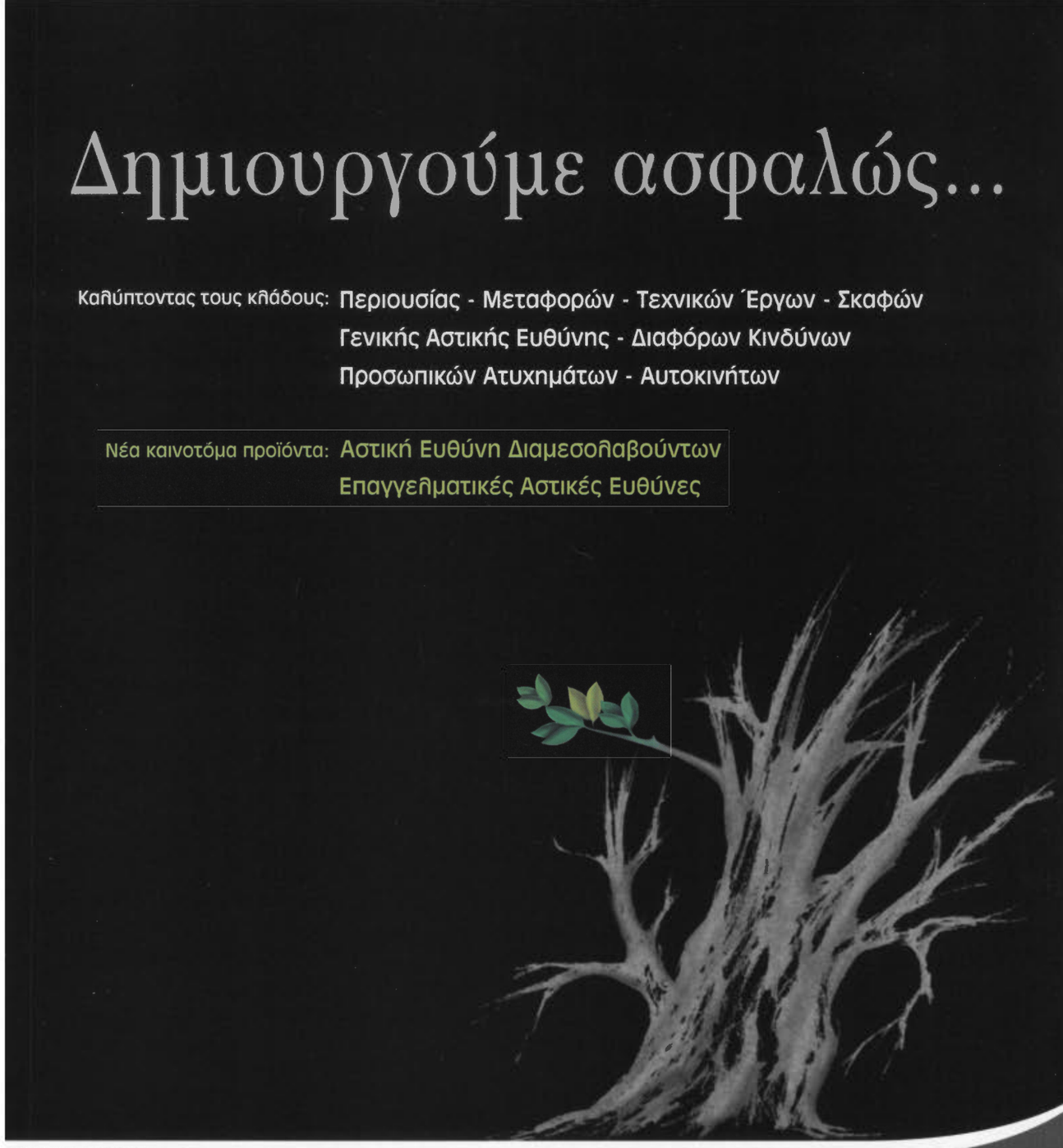
Η ING Πειραιώς είναι μια εταιρεία που κινείται με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης μέσα σε μια αρκετά ανταγωνιστική ασφαλιστική αγορά. Σε πολύ λίγα χρόνια κατάφερε να βρίσκεται ανάμεσα στους πρώτους στο χώρο του Bancassurance κάνοντας σημαντικά βήματα πρόοδου. Με αφετηρία τον άνθρωπο και με κύριο μέλημά της την προσφορά ολοκληρωμένων λύσεων και την αρτιότερη εξυπηρέτηση του πελάτη, η ING Πειραιώς 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, διαπνεόμενη από αξίες, όπως η διαφάνεια, η αξιοπιστία και το κύρος, στοχεύει στην ενίσχυση της θέσης της στον ασφαλιστικό χάρτη ως μια από τις πιο δυναμικές 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 απαντούν στο τρίπτυχο ασφάλιση-επένδυση-σύνταξη, καθώς και η ενδυνάμωση του χαρτοφυλακίου των Ομαδικών Ασφαλίσεων Employee Benefits.

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

ING

Νιώσε την ψυχή του ING

Στους επιτυχημένους και διακεκριμένους ασφαλιστικούς συμβούλους του δικτύου πωλήσεων, καθώς και στο διοικητικό προσωπικό της εταιρείας απευθύνθηκε το Ετήσιο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων της ING, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου παρουσιάστηκαν ο απολογισμός των οικονομικών και παραγωγικών αποτελεσμάτων του 2006, η στρατηγική ανάπτυξης της Εταιρείας για το τρέχον έτος, καθώς και οι τάσεις και οι εξελίξεις που θα συντελέσουν στη διαμόρφωση της πολιτικής της κατά τα επόμενα χρόνια. Το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους βασικά στελέχη της Εταιρείας, καθώς και άνθρωποι της τέχνης. Μεταξύ αυτών και ο ζωγράφος και γλύπτης κ. Κωστής Γεωργίου, ο οποίος και φιλοτέχνησε όλα τα βραβεία των επιτυχόντων.

Στην εισαγωγική του ομιλία ο **CEO της ING Ελλάδος, κ. Cornelis den Boer**, τόνισε: «Αυτή η τεράστια προσπάθεια, αυτός ο συνδυασμός ψυχής και μυαλού των εκατοντάδων χιλιάδων εργαζομένων στον Όμιλο ING είχε ως αποτέλεσμα ρεκόρ κερδών. Το 2006 αυξήσαμε την κερδοφορία μας κατά 24% και σημειώσαμε κέρδη ρεκόρ 7,7 δισεκατομμυρίων ευρώ! Ένας από τους λόγους επιτυχίας αυτών των εξαιρετικών αποτελεσμάτων είναι η θέλησή μας να προκαλέσουμε τη συμβατική σκέψη. Για παράδειγμα, καταφέραμε να γίνουμε οι πρωτοπόροι της ενοποίησης των χρηματοοικονομικών προϊόντων, συνδυάζοντας τις ασφάλειες, με τα τραπεζικά προϊόντα και τη διαχείριση κεφαλαίων.»

Η **κα Σοφία Ρατσιάτου, Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων**, απευθυνόμενη στους συνεργάτες της επεσήμανε: «Σας βλέπω και νιώθω την ψυχή σας. Νιώθω ότι αυτή η ψυχή έχει τόση δύναμη και τόσο μεγαλείο που δεν μπορεί κανείς να την σταματήσει. Κανένας φόβος δεν μπορεί να αποτελέσει σοβαρό εμπόδιο. Όταν ήμουν παιδί, μου έλεγαν ότι κάθε αστέρι είναι μια ψυχή. Μια ψυχή που δανείζει την αιώνια λάμψη της στον έναστρο βραδινό ουρανό. Σήμερα, βλέπω στα μάτια σας χιλιάδες αστέρια. Νιώθω την αγωνία σας. Νιώθω τη χαρά σας. Νιώθω την αναπνοή σας όταν έχετε επιτύχει το στόχο, όταν απογοητεύεστε, όταν έχετε βαρύνει από την προσπάθεια. Όπως και να είστε όμως, νιώθω ότι μπορείτε να ταράξετε τα νερά».





«Πιστεύουμε στην υπεύθυνη ανάπτυξη, που σημαίνει ότι ο τρόπος με τον οποίο εργαζόμαστε είναι το ίδιο σημαντικός με την επιτυχία που απολαμβάνουμε. Η ηθική, οι ηθικές αξίες, άλλη μια ελληνική λέξη και το "παιδί" της συνειδητοποιημένης ψυχής, διαδραματίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στον Όμιλο ING και παίρνουν σάρκα και οστά μέσα από τον Κώδικα Δεοντολογίας. Η εταιρική κουλτούρα του ING είναι μοναδική. Αποτελεί πρόκληση για τον καθένα από εσάς, γιατί ο καθένας από εσάς μπορεί να κάνει τη διαφορά. Γιατί ING σημαίνει συνδυασμός συνεργασίας με ανεξαρτησία τόνισε ο **Cornelis Der Boer, CEO ING Ελλάδος»**.



«Η θεαματική αύξηση των ασφαλίστρων που προέρχονται από το Bankassurance κατά τα τελευταία χρόνια μπορεί να ξεπέρασε σε αριθμό τα ασφάλιστρα που καταγράφουν οι παραδοσιακοί παίκτες, αλλά σε καμία περίπτωση δεν έγινε σε βάρος τους...

Οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες είναι πάντα ένα βήμα πιο μπροστά όσον αφορά στην τεχνογνωσία και στην επαγγελματική συμβουλή. Είναι στο χέρι τους, στο χέρι σας, να διατηρήσετε αυτό το μοναδικό και άρα πολύ σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημά σας», τόνισε ο **Floris van Spengler, Managing Director ING Piraeus.**

«Η ψυχή έχει τόση δύναμη και τόσο μεγαλείο που δεν μπορεί κανείς να την σταματήσει. Κανένας φόβος δεν μπορεί να αποτελέσει σοβαρό εμπόδιο. Όταν ήμουν παιδί, μου έλεγαν ότι κάθε αστέρι είναι μια ψυχή. Μια ψυχή που δανείζει την αιώνια λάμψη της στον έναστρο βραδινό ουρανό. Σήμερα, βλέπω στα μάτια σας χιλιάδες αστέρια. Νιώθω την αγωνία σας. Νιώθω τη χαρά σας. Νιώθω την αναπνοή σας όταν έχετε επιτύχει το στόχο, όταν απογοητεύεστε, όταν έχετε βαρύνει από την προσπάθεια. Όπως και να είστε όμως, νιώθω ότι μπορείτε να ταράξετε τα νερά. Ότι μπορείτε να πιάσετε τη ζωή από τα μαλλιά και να πάρετε όλα όσα σας αξίζουν, να πετύχετε όλα όσα ονειρεύεστε και να συνεχίσετε έτσι για πολλά χρόνια. Να συνεχίσετε να τρέφεστε και να τροφοδοτείτε με τη λάμψη που μόνο τ' αστέρια έχουν. Νιώθω το αίμα που κυλάει στις φλέβες σας και την αγάπη που πλημμυρίζει τις καρδιές σας. Μια αγάπη που μεταφράζεται σε κατανόηση, αποδοχή και απεριόριστη εκτίμηση γι' αυτόν τον κόσμο το μικρό, το μέγα, που αλλάζει και θα αλλάζει συνεχώς. Και σας διαβεβαιώνω ότι μόνο αυτή η αγάπη είναι που κάνει τη ζωή μας να αξίζει», ανέφερε η **Σοφία Ρατσιάτου, Διευθύντρια Πωλήσεων ING.**







«Ξεκίνησα με 65 συνεργάτες... Αναρωτιέμαι... τους στήριξα εγώ; Ή μήπως ήταν αυτοί που τελικά με στήριξαν;... ...Αυτό που μπορείς είναι να δώσεις αυτά που έχεις χωρίς ενοχές και με πολλή αγάπη. Και συνεχώς να προετοιμάζεσαι για τη νέα πρόκληση που θα εμφανιστεί μπροστά σου. 1η Νοεμβρίου 2003. Τα Νέα Υποκαταστήματα του Νίκου και του Αντώνη με έκαναν να νιώσω ξανά από την αρχή ικανοποίηση, χαρά, δημιουργία! Φόβο, αγωνία, άγχος, δύναμη! Πόσο ταιριασμένο ζευγάρι είναι στη ζωή μας η χαρά της δημιουργίας με το φόβο της αποτυχίας! Οι 1.000 συνεργάτες δίπλα... με τον εαυτό μου... Το όνειρο... μαζί με την πτώση! Η λύπη... μαζί με το χάδι...! Το βελούδο... μαζί με το ατσάλι! Η Δύναμη της Ψυχής μας! Το πάθος γι' αυτό που αγαπάμε! Η εναρμόνιση με το ατελές! Το αγκάλιασμα του εαυτού μας στην αποτυχία! Δεν ξέρω τι έχω δημιουργήσει... ξέρω ότι μπορώ να εκφράζω αυτό που αισθάνομαι! Έτσι αγαπάω τον εαυτό μου! Έτσι γίνομαι ένας από όλους εσάς! Έτσι δεν σταματάω να ονειρεύομαι! Έτσι μόνο μπορώ και νιώθω την ψυχή μου!», ανέφερε ο **Παντελής Πιτόγλου, Area Manager ING.**

«Πήραμε δύναμη ο ένας απ' τον άλλον και δώσαμε δύναμη στους ανθρώπους μας.

Δύο χρόνια μετά, τα αποτελέσματα μιλούν από μόνα τους. Αυξημένη παραγωγή, επιτυχίες, βραβεύσεις.

Η κοινή προσπάθεια έδωσε καρπούς. Και έδωσε καρπούς γιατί σε όλη τη διαδρομή, όσο κοπιαστική κι αν ήταν κάποιες φορές, ούτε για μια στιγμή δεν κλονίστηκε η πίστη μας στον εαυτό μας, στο μεγαλείο της ψυχής μας! Έδωσε καρπούς γιατί, πάνω απ' όλα δουλέψαμε με αγάπη για τους ανθρώπους μας, αγάπη για τη δουλειά μας, αγάπη για την Εταιρεία μας.

Για τους ανθρώπους που αγαπάς κάνεις ό,τι σου ζητήσουν. Δε μιλάς ποτέ για το κακό και δουλεύεις ασταμάτητα για το καλό. Σε μια ομάδα η προσφορά όλων είναι ζωτική ανάγκη. Προσφέρεις απλόχερα το μόχθο σου, τη στήριξή σου, τις γνώσεις, την εμπειρία σου... Δίνεις την ψυχή σου και στο τέλος, πάντα μα πάντα, αυτή η ψυχή σού γυρίζει πίσω, αντίδωρο αγάπης, κατανόησης και δικαίωσης!», σημείωσε η **Ελένη Βαγουρδή, Assistant Agency, Manager.**

«...Εμείς στην ING Ελλάδας λειτουργούμε εναλλακτικά σεβόμενοι απολύτως τόσο τις δικές σας επιθυμίες, όσο και τις επιθυμίες των πελατών σας. Με πάνω από 250.000 διαχειριζόμενα τηλέφωνα το χρόνο στο call center μας, σχεδιάζουμε μαζί την κάθε στρατηγική ενημέρωσης, βλέπουμε και ξαναβλέπουμε σχολαστικά όλα τα κείμενα, καθορίζουμε ώρες επικοινωνίας και πάνω απ' όλα σας κρατάμε ενήμερους για κάθε "θέλω" που διατυπώνουν οι πελάτες μας. Και επειδή πάντα κάτι καινούργιο φέρνει και λάθη, χτίζουμε βάσεις μέσα από αυτά και μαθαίνουμε ακόμη περισσότερα. Αυτό είναι και το μυστικό της – ίσως– αργής... αλλά σταθερής και σίγουρης επιτυχίας. Για το δικό μας κλάδο, για τη δική μας Εταιρεία, εναλλακτικά δίκτυα σημαίνει ένα και μόνο πράγμα: περισσότερα κανάλια πληροφόρησης και άρα περισσότερη πληροφορία και περισσότερη γνώση του καταναλωτή για τη δουλειά μας, τα προϊόντα μας, τις υπηρεσίες μας και τελικώς για εμάς τους ίδιους. Επενδύουμε σε όλες τις νέες τεχνολογίες, γιατί έτσι καλύπτουμε περισσότερα "θέλω", γιατί έτσι ο καθένας μας θα μπορεί να εξυπηρετεί πιο εύκολα, πιο απλά και πιο αποτελεσματικά τον πελάτη μας», τόνισε ο **Χρήστος Κάτσιος, Marketing Director ING.**



Κλάδος Αυτοκινήτων (Πανελλήνια Κατάταξη). Agency Managers: Τσιολέκας Θεόφιλος (1), Κατσιγιάννης Αθανάσιος (3), Ρούσσος Αντώνιος (6). **Assistant Agency Managers:** Καλκάνης Κυριάκος, Τζορμπατζάκης Γεώργιος (2), Βέρρος Κωνσταντίνος. **Unit Managers:** Καρανάσος Ευάγγελος, Τριποτσέρης Λάμπρος (7), Ηλιόπουλος Μελέτης, Καβαλάρης Κωνσταντίνος, Σιαμαντάς Κωνσταντίνος, Δικαστόπουλος Γεώργιος. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Τριάντη Ευαγγελία, Νικοδήμου Σοφία, Καλλιαρέκος Μιχαήλ. **Κλάδος Πυρός (Πανελλήνια Κατάταξη). Agency Managers (9):** Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Ρούσσος Αντώνιος, Γιαννακόπουλος Ιωάννης, Σταυράκης Νικόλαος (8). **Assistant Agency Managers (10):** Γουβεράκη Στυλιανή, Σκληρός Πέτρος, Μερτζάνης Παναγιώτης. **Unit managers:** Τριποτσέρης Λάμπρος, Δικαστόπουλος Γεώργιος, Παπαμιχαήλ Κωνσταντίνος, Κρεατσούλης Ιωάννης, Καβαλάρης Κωνσταντίνος, Κατσικαρέλλη Αθανασία (12). **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Κορφιάτης Λορέντζος, Καλαμένιου Ελένη, Κατρανάς Γρηγόριος, Σπαρτάλης Σταύρος, Διγενάκης Ζουάν Κάρλος, Ανδρουλάκης Γεώργιος (11), Αγγελόπουλος Μενέλαος, Κατζαμάνη Θεοδώρα, Ρίζος Νικόλαος, Νικοδήμου Σοφία. **Κλάδος Ομαδικών Συμβολαίων (Πανελλήνια Κατάταξη)**
Agency Managers: Μελαχροινού Ελένη (4), Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Οθωναίος Στέφανος. **Assistant Agency Managers:** Τιμολέων Νικόλαος (5), Μερτζάνης Παναγιώτης, Κλαράκης Εμμανουήλ. **Unit Managers:** Κατσικαρέλη Αθανασία, Διαμαντάρα Βασιλική, Πρίντεζης Ιωάννης. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Παναγάκης Γεώργιος (13), Petkov Ivan, Μπιλήρης Μιχαήλ. **Κλάδος Αμοιβαίων Κεφαλαίων (Πανελλήνια Κατάταξη)**
Agency Managers: Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Μελαχροινού Ελένη, Ρούσσος Αντώνιος, Παπακωνσταντίνου Θεωνάς, Θεοδωρίδης Παντελής. **Assistant Agency Managers:** Τιμολέων Νικόλαος, Μερτζάνης Παναγιώτης, Βαγουρδή Ελένη. **Unit Managers:** Περαϊδης Ιωάννης (14), Σταμπολίδης Θεόδωρος, Κρεατσούλης Ιωάννης, Καββάς Δρόσος, Σταφυλοπάτης Εμμανουήλ, Κατσικαρέλη Αθανασία. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Βερνίκος Γεώργιος (15), Σάντης Αθανάσιος, Σαχτούρης Ανδρέας, Σαββαπετράκης Πέτρος, Νταβέλας Απόστολος, Χαβελές Παναγιώτης, Γράτσουνας Γεώργιος, Ιωαννίδου Ελένη, Κομνηνού Αικατερίνη, Μηρανίκας Λέανδρος.**Ανάπτυξη. Πανελλήνια Κατάταξη. Agency Manager:** Μελισσουργός Κωνσταντίνος. **Assistant Agency Manager:** Κλαράκης Εμμανουήλ. **Unit Manager:** Σταυράκης Εμμανουήλ. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Σταυράκης Ιωάννης. **Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής 36 μηνών. Πανελλήνια Κατάταξη. Agency Managers:** Τσιολέκας Θεόφιλος, Ανέστης Μιχάλης, Κατσιγιάννης Αθανάσιος. **Assistant Agency Managers:** Αντωνόπουλος Κωνσταντίνος (16), Σκληρός Πέτρος, Τζορμπατζάκης Γεώργιος. **Unit Managers:** Ροζάκος Κωνσταντίνος (17), Τσαφταρίδης Λάζαρος (18), Πρίντεζης Ιωάννης. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι – Ασφάλιστρα άνω των 100.000 ευρώ:** Τσιπλάκου Αντωνία, Ροδοκαλης Νικόλαος, Μποσταντζόγλου Κωνσταντίνα (26) , Τσιολέκα-Πίττα Ζηνοβία, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Γεωργιάδης Γρηγόριος, Μπιλήρης Μιχάλης, Κοττώρη Ειρήνη, Κοτζαμάνη Θεοδώρα, Βούλγαρης Γεώργιος. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι – Ασφάλιστρα άνω των 50.000 ευρώ:** Νίνου Ζωή, Ζαχαράγιαννη Γεωργία, Παπαδόπουλος Ιωάννης, Κάτσικας Αλέξανδρος, Κοτσώνη Μαρία, Χασεκίδου Βεατρίκη, Λάμπρου Δημήτριος, Μαγουλιανός Ιωάννης, Κιούπης Χρήστος, Κορδά Παναγιώτα. **Diamond Club. Agency Managers:** Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Καφετζόπουλος Δημήτριος, Ρούσσος Αντώνιος, Οθωναίος Στέφανος, Σταυράκης Νικόλαος, Τσιολέκας Θεόφιλος, Μελαχροινού Ελένη, Ζυγούρης Νικόλαος, Γιαννακόπουλος Ιωάννης. **Assistant Agency Managers:** Βαγουρδή Ελένη,



Τιμολέων Νικόλαος, Μερτζάνης Παναγιώτης. **Unit Managers (25):** Τριποτσέρης Λάμπρος, Κατσικαρέλη Αθανασία, Κρεατσούλης Ιωάννης, Καδδάς Δρόσος, Σταυράκης Εμμανουήλ, Μανδραλέρης Χρήστος, Τσόκας Νικόλαος. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι (27, 28):** Ανδρουλάκης Γεώργιος, Μαλεβίτης Φιλίππος-Τρύφων, Μποσταντζόγλου Κωνσταντίνα, Κοτζαμάνη Θεοδώρα, Ντελοπούλου Γεωργία, Αυγητίδης Θεόδωρος, Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης, Τσιολέκα-Πίττα Ζηνοβία, Σαχτούρης Ανδρέας, Τσιτουρίδης Λάζαρος, Παναγάκης Γεώργιος, Μπαγτζλόγλου Σταύρος, Στέλιου Νικόλαος, Καλογήρου-Χατζηπάνου Ευρυδίκη, Βλάχος Περικλής, Ροδοκάλης Νικόλαος, Αγαδάκου Γιαννούλα, Βλαγκούλης Αριστείδης, Κατρανάς Γρηγόριος, Μπέσιος Κωνσταντίνος, Χατζηεργατάκης Γρηγόριος, Μπιλήρης Μιχαήλ, Κυριακίδη Αλεξάνδρα, Αλβέρτης Μάρκος, Παρασκευόπουλος Επαμεινώνδας, Ψύλλα-Λαβράνου Παυλίνα, Κεφαλάς Αθανάσιος, Νικοδήμου Σοφία, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Χασιώτη Ζωή. **Κλάδος Ζωής - Χαρτοφυλάκιο Υποκαταστημάτων μέχρι 31/12/06. Agency Managers:** Καφετζόπουλος Δημήτριος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Ζυγούρης Νικόλαος, Οθωναίος Στέφανος, Τσιολέκας Θεόφιλος, Καλλιάνης Νικόλαος, Οικονόμου Θρασύβουλος, Ρούσσος Αντώνιος, Παπακωνσταντίνου Θεωνάς. **Α. 15ετία στο βαθμό Agency Manager:** Αντωνόπουλος Κωνσταντίνος, Ζυγούρης Νικόλαος, Ντίκος Ηλίας (23). **Β. 20ετία στο βαθμό του Agency Manager:** Οικονόμου Θρασύβουλος. **Κλάδος Ζωής (Πανελλήνια Κατάταξη). Agency Managers:** Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Ρούσσος Αντώνιος, Σταυράκης Νικόλαος, Καφετζόπουλος Δημήτριος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Ροκανάς Δημήτριος, Γιαννακόπουλος Ιωάννης, Πιτόγλου Ευαγγελία, Οθωναίος Στέφανος, Μελαχροινού Ελένη. **Assistant Agency Managers:** Τζωρμπατζάκης Γεώργιος, Βαγουρδή Ελένη, Τιμολέων Νικόλαος. **Unit Managers:** Τσόκας Νικόλαος (24), Μανδρελέρης Χρήστος (20), Τριποτσέρης Λάμπρος, Δημόπουλος Αλέξανδρος, Περσίδης Ιωάννης, Σταυράκης Εμμανουήλ. **Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Ιωαννίδης Πέτρος, Βιδάκη Αντιγόνη, Κούγκουλος Ιωάννης (22), Μανωλούδης Γεώργιος, Ανδρουλάκης Αριστοτέλης, Μουλιάς Δημήτριος, Βλάχος Περικλής, Ανδρουλάκης Γεώργιος, Ντελοπούλου Γεωργία, Ροδοκάλης Νικόλαος, Μπουκουβάλα Κλυταιμνήστρα, Κοττώρη Ειρήνη, Παναγόκης Γεώργιος, Παπανικολάου Παναγιώτης, Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης, Ψύλλα-Λαβράνου Παυλίνα, Χουβαρδά Ελένη, Τσιτουρίδης Λάζαρος, Τσιολέκα-Πίττα Ζηνοβία, Γιαννακοπούλου Ιωάννα, Σταματογιάννη Δήμητρα, Λιαρομάτη Παναγιώτα, Μπέσιος Κωνσταντίνος, Χατζόγλου Αθανάσιος, Κεφαλάς Αθανάσιος, Αυγητίδης Θεόδωρος, Οικονόμου Κωνσταντίνα, Μιζάν Λεών, Παναγιωτόπουλος Χρήστος, Καστριώτης Δημήτριος, Λούλη Κυριακούλα, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Τέγα Δέσποινα, Δημητρίου Σταύρος, Καλογήρου-Χατζηπάνου Ευρυδίκη, Χασιώτη Ζωή, Μαλεβίτης Φίλιππος-Τρύφων, Μποσταντζόγλου Κωνσταντίνα, Δαρζέντας Σταύρος, Κοντορλής Ζαχαρίας, Αγγελακοπούλου Δήμητρα, Βασιλειάδης Ιωάννης, Παπαδημητρίου Μάριος, Κουρτερίδης Αθανάσιος, Μπέρτσος Πέτσος, Τριποτσέρης Ηλίας, Ξυπολυτά-Βρανοπούλου Ελένη, Παπαδόπουλος Δημήτριος, Κατρανάς Γρηγόριος, Σιαλάκης Γεώργιος. **Κλάδος Ζωής - Νέοι Συνεργάτες από 1/1/2005. Πανελλήνια Κατάταξη. Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:** Βιδάκη Αντιγόνη (19), Ανδρουλάκης Αριστοτέλης, Μούλιας Δημήτριος, Γιαννακοπούλου Ιωάννα, Καστριώτης Δημήτριος, Τέγα Δέσποινα, Δημητρίου Σταύρος, Μπριόλα Ελένη, Σπαγής Παντελεήμων, Παπακωνσταντίνου Ιουλιανή. **Στιγμιότυπα από το Συνέδριο (29-41)**

Η αγορά περνάει κρίση.
Εμείς δεν συμμεριζόμαστε
αυτή την άποψη.

Έλα να μιλήσουμε για το μέλλον σου.

INSURANCE • BANKING • ASSET MANAGEMENT

ING

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

TBWA\ATHENS

Ύδνον ή Τρούφα: Το διαμάντι της γης!





Του Μελά Γιαννιώτη, Προέδρου της Γεωργοκτηνοτροφικής Επιχείρησης Βλάστης

Από πολύ μικρός είχα την εξής απορία:
Γιατί τα μικρά και μεγάλα άγρια ζώα της φύσεως σκάβουν μικρές λακκουβίτσες σε ξεχορταριασμένα χώματα και τι μικρό και ενδιαφέρον υπάρχει εκεί;

Ειδικά τα αγριογούρουνα, που πάντα αφθονούν στις δασώδεις περιοχές της χώρας μας, τι μπορούν να τρώγουν σκάβοντας επίμονα αβαθείς γραμμές σε ξερά και μη καλλιεργούμενα εδάφη;

Ακόμη, γιατί κάποια από τα κυνηγόσκυλα, εκεί που μυρίζουν τα ίχνη θηραμάτων, ξαφνικά αφήνουν το έργο τους και σκάβουν με τα μπροστινά τους πόδια μικρές λακκουβίτσες;

Τώρα που ασχολούμαι με την ίδρυση και τη λειτουργία επιχειρήσεως καλλιέργειας αρωματικών φυτών στη Βλάστη φαίνεται ότι μάλλον ανακαλύπτω την αιτία και το λόγο: Προφανώς το διαμάντι των λιχουδιών και των τροφών της γης αναζητούν και γι' αυτό σκάβουν μέχρι βάθους από 5 έως 15 εκατοστών!

Αυτό το διαμάντι το γνώριζαν οι αρχαίοι Έλληνες υπό το όνομα Ύδνον και το αναφέρουν ως εξής: *«Ρίζα περιφερής, άφυλλος, άκαυλος, υπόξανθος, έαρος ορυττομένη, εδώδιμος ωμή τε και εφθή εσθιομένη»* (Διοσκουρίδης, 2,175).

Είχαν μάλιστα και αυτοί ερωτηματικά, ως εξής: *«διατί τα ύδνα δοκεί τη βροντή γενέσθαι;»* (Πλούταρχος, Ηθικά 644β).

Οι σημερινοί ειδικοί και ερευνητές (δρ Δασολογίας Στέφανος Διαμαντής, ΕΘΙΑΓΕ) λέγουν ότι το αρχαιοελληνικό Ύδνον (γαλλικώς Truffer, αγγλικώς Truffles, ιταλικώς Tartufi, τουρκικώς Doumous και Elmasi και νεοελληνικώς Τρούφα ή Τρούφφα), ως υπόγειο είδος μανιταριού, σχήματος κονδύλου, στις άκρες ριζών δένδρων και φυτών (περιφερές), χωρίς φύλλα (άφυλλο) και χωρίς στελέχη (άκαυλο), αλλά με κωνικό ποδίσκο, υπόξανθου χρώματος, αλλά και γκριζόμαυρο μέχρι ωχρόλευκο, ξεθαβόμενο την άνοιξη (έαρος ορυττόμενο), κυρίως όμως το φθινόπωρο, τρωγόμενο ωμό και μαγειρευμένο, **ευδοκιμεί και αναπτύσσεται μετά από πολλές βροχές**, δηλαδή «βροντή γενέσθαι» κατά το ερώτημα του Πλούταρχου. Πού, όμως, και σε ποια υψόμετρα οι πολλές βροχές και βροντές; Και πού τα Ύδνα ή Τρούφες;

Διευκρινίζω ότι το Ύδνο ή Τρούφα της φύσεως δεν έχει απολύτως καμία σχέση με τη γνωστή τρούφα του ζαχαροπλαστείου και η οποία απλώς προσπαθεί να το μιμηθεί σε σχήμα και χρώμα μόνον.

Αρχαίοι λαοί και προπαντός οι νεότεροι δυτικοί απέδωσαν και αποδίδουν σ' αυτήν την υπόγεια φυσική λιχουδιά πολλές και διάφορες ιδιότητες γεύσεως, αρωματικής οσμής και περιεκτικότητος, ώστε να θεωρείται πολλαπλώς θεραπευτικό και κυρίως αφροδισιακό, μοναδικό, σπάνιο και αρχοντικό, για τούτο και πανάκριβο! Για τον εντοπισμό και ανεύρεσή του χρησιμοποιούνται εκπαιδευμένοι χοίροι και σκύλοι από το 1880 π.Χ. που είναι γνωστό.

Στην ευρωπαϊκή αγορά η τιμή του κυμαίνεται από 1.300 μέχρι 7.000 ευρώ το κιλό και στην Αμερική και άλλες χώρες ομοίως πανάκριβο!

Στις ελληνικές εγκυκλοπαίδειες αναφέρεται και ως ύκνο, ύτανο κ.λπ., ενώ στην Κύπρο και στην Κρήτη επί αιώνες ήταν γνωστό ως χοιρόψωμο και χοιρόχορτο! Στην Παλαιά Διαθήκη αναφέρεται ως «Μάννα εξ ουρανού», αλλά στη σημερινή Ευρώπη επιδοτείται η τεχνική καλλιέργειά του διά «ξενιστών», δηλαδή εμβολιασμένων δένδρων ή φυτών, στις άκρες των ριζών των οποίων παράγεται πολύ αργά και μετά από 5 μέχρι 15 χρόνια, ανάλογα με το είδος του «ξενιστού», την ποικιλία, του εδάφους, των καιρικών συνθηκών κ.λπ.·

Μόλις προ πενταετίας άρχισε η συστηματική καλλιέργειά του στην Ελλάδα, ενώ προηγείται η Κύπρος και ιδιαίτερα η Βουλγαρία, με πρώτη βέβαια παραγωγική χώρα τη Γαλλία, ακολουθούμενης από την Ιταλία και την Ισπανία, όπως επίσης και τη Βόρεια Αμερική και την Αυστραλία.

Κατά τους ειδικούς, φυσική Τρούφα έχει εντοπισθεί στο Νομό Δράμας, και αλλού, αλλά πληροφορίες εντοπισμού, κατά τη γνώμη μου, κακώς και επικινδύνως δίδονται στη δημοσιότητα για τους παρακάτω λόγους:

Σύμφωνα με διεθνή δημοσιεύματα, η φυσική παραγωγή Τρούφας έχει μειωθεί απελπιστικά εξαιτίας της πανάκριβης τιμής της και της ως εκ τούτου εξαντλητικής εκμεταλλεύσεώς της.

Στη Γαλλία μαίνεται ένας ακήρυκτος πόλεμος καλλιεργητών Τρούφας και κλεφτών αυτής. Οργανωμένες συμμορίες με σύγχρονους εξοπλισμούς και εκπαιδευμένα σκυλιά καταληστεύουν τα φυσικά και καλλιεργούμενα «διαμάντια της γης», αφαιρούντες ακόμη και αυτά τα δένδρα παραγωγής (ξενιστές)! Συνεπώς και για λόγους ασφαλείας και προστασίας, οι τόποι παραγωγής της πανάκριβης Τρούφας δεν πρέπει να δημοσιοποιούνται με κανέναν τρόπο.

Ειδικά σεμινάρια για την παραγωγή Τρούφας έγιναν στο Αγρίνιο, στο Σιδηρόνερο Δράμας, στο Ανήλιο Πηλίου, στο Τσοτύλι Κοζάνης, στον Γρίβα Κιλκίς και στον Ταξιάρχη Χαλκιδικής, με αξιόλογες πλέον φυτείες παραγωγής Τρούφας «κάπου» στη χώρα μας και οι οποίες, ως «διαμαντοφόρες και χρυσοφόρες» επαναλαμβάνω ότι δεν πρέπει να γνωστοποιούνται και να εντοπίζονται από «περίεργους» και ιδιαίτερα από άγνωστους και ύποπτους που εμφανίζονται ως δήθεν μανιώδεις «κυνηγοί» στους τόπους μας.

Για το νομό Κοζάνης αναφέρω ότι, σύμφωνα με το από 30/11/2005 Δελτίο Τύπου της Νομαρχιακής Αυτοδιοικήσεως, έγινε ομόφωνα δεκτή η εισήγηση του τότε Προέδρου του Νομαρχιακού Συμβουλίου Στέργιου Τζημίκα για την επιδότηση μελλοντικών καλλιεργητών της Τρούφας, καθώς και άλλων καλλιεργειών, διά εκδόσεως σχετικών προς τούτο Υπουργικών Αποφάσεων, προς εφαρμογή αντίστοιχων Κοινοτικών Οδηγιών, χωρίς να είναι ευρύτερα γνωστές οι τυχόν εξελίξεις. Και ορθά, διότι τα θέματα αυτά απαιτούν προσεκτικούς χειρισμούς.

Βέβαιο πάντως είναι ότι, μετά τον πρωτοπόρο νομό Κιλκίς, παρατηρείται μια αξιέπαινη και εντυπωσιακή δραστηριότητα στο νομό Κοζάνης, όπως και σε άλλους νομούς της Βορείου Ελλάδος, με βάσιμες ελπίδες αξιοποιήσεως της πλουτοπαραγωγικής φύσεως και ευλογημένης γης των προγόνων μας, όπου το πάνθεο των αθάνατων θεών του Ολύμπου, προφανώς όμως και των βροτών ανθρώπων, δεν κατανάλωνε μόνον το άφθονο νέκταρ, αλλά χρησιμοποιούσε και τα αιθέρια έλαια και τα ροδόνερα του τότε Βερμίου (αλλά και του Ασκίου, του Βέρνου, του Βαρνούντα και του Βοΐου), όπως ρητώς αναφέρει ο ιστορικός Ηρόδοτος, αλλά ζηλόφθονα αποκρύβουν οι κρατικώς έμμισθοι «μεταδότες γνώσεων».

Και αφού εδώ υπήρχε κατά την αρχαιότητα η κατανάλωση του νέκταρος, των αιθερίων ελαίων και των θαυματουργών βοτάνων και καρπών της γης, είναι αυτονοήτως επόμενο να υπήρχε και η κατανάλωση της μοναδικής λιχουδιάς και «διαμαντιού της γης», δηλαδή του παντοδύναμου και αφροδισιακού Ύδνου, εκ του οποίου και οποίων προφανώς και η απεριόριστη δραστηριότητα του πανεπιβήτορα και πανγεννήτορα Δία, κατά την πάνσοφη Μυθολογία μας. Οι μύθοι περιέχουν πάντα χρήσιμα διδάγματα και κατά συνέπεια οφείλουμε να διδασκόμαστε και να εφαρμόζουμε πρώτοι εμείς τα καλά και χρήσιμα της αρχαιοελληνικής σοφίας και όχι να τα αντιγράφουμε ως ουραγοί από τους ξένους αντιγραφείς μας.

Η σημερινή Ελλάδα και η Κύπρος είναι οι μόνες χώρες ουραγοί στους 25 της Ενωμένης Ευρώπης, με το 50% των δαπανών Υγείας των πολιτών να βαρύνει τους ίδιους και ιδιωτικώς, με εισαγόμενα βιομηχανικά και πανάκριβα φάρμακα στη χώρα και τόπο μας, όπου η φύση παρέχει δωρεάν τα καλύτερα θεραπευτικά βότανα, που ένας Ασκληπιός και ένας Ιπποκράτης πρωτοδίδαξαν και εφάρμοσαν θεραπευτικώς στους ανθρώπους.

Αυτά, και από άλλη σκοπιά, βλέπω και οφείλω να διδάξω, ως Μακεδόνας Επιχειρηματίας Ασφαλιστής, εισερχόμενος στον απέραντο και αναξιοποίητο χώρο των φυσικών βοτάνων και καρπών της παντοδύναμης ελληνικής γης.

Η Ελλάδα των σημερινών Ελλήνων δαπανά το 10% του ΑΕΠ (Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν) για την πανάκριβη Υγεία, όταν για την Παιδεία δαπανά τα μισά αυτής και για την Ιδιωτική Ασφάλιση το ένα τέταρτο, ενώ οι «κουτόφραγκοι» δαπανούν για τις ασφαλίσεις τους πάνω από το 10% του ΑΕΠ τους! Γιατί; Μήπως επειδή αυτοί ανατρέφονται με θεραπευτικά Ύδνα και εμείς με «κουτόχορτα»;

Μετά από 2-3 χρόνια ερευνών και καλλιεργειών ελπίζω να έχουμε πολλές απαντήσεις.





Επανήλθε στην κερδοφορία!

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο οι βραβεύσεις του δικτύου πωλήσεων Agency της Εταιρείας, όπου απονεμήθηκαν τα έπαθλα στους διακεκριμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, Unit και συντονιστές γραφείων για το 2006.

Κάνοντας τον απολογισμό έργου της διοίκησης την τελευταία διετία ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Εταιρείας, Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος, αναφέρθηκε και στα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας, τα οποία από ζημιά 130 εκατ. ευρώ, που ήταν στο τέλος του 2004, μετεβλήθησαν σε κέρδη 4,8 εκατ. ευρώ το 2006. Η ραγδαία βελτίωση των αποτελεσμάτων οφείλεται στη συνεπή πολιτική που ακολουθήθηκε, η οποία αποβλέπει στην απλοποίηση των διαδικασιών της Εταιρείας, στη βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος, στη μείωση του λειτουργικού κόστους και στην ανάπτυξη των εργασιών των κερδοφόρων κλάδων ασφάλισης. Επίσης ο κ. Παπαμιχαλόπουλος ανέφερε ότι στην προσπάθεια ανασυγκρότησης του Φοίνικα συνέβαλε σημαντική μερίδα του προσωπικού της, καθώς και των συνεργατών των δικτύων. Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος επιπλέον ανακοίνωσε τη διευθέτηση του θέματος της κάλυψης της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των ασφαλιστικών συμβούλων του δικτύου Agency της Εταιρείας, με ένα ιδιαίτερα ευνοϊκό γι' αυτούς πρόγραμμα.

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του, ο διευθύνων σύμβουλος αναφέρθηκε στις σημαντικές αλλαγές που συντελούνται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς και στις προοπτικές δυναμικής ανάπτυξης για την Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, μέσα στο νέο ασφαλιστικό τοπίο που δημιουργείται, δεδομένων και των δρομολογούμενων εξελίξεων στο θέμα του νέου κυρίου μετόχου της Εταιρείας, ενώ ζήτησε τη συνδρομή όλων για μια ακόμη πιο επιτυχημένη πορεία μέσα στο ασφαλιστικό έτος 2007.

Ο διευθυντής πωλήσεων δικτύου Agency και Εκπαίδευσης, Ανδρέας Παπαδάτος, αναφέρθηκε στη σημαντική βελτίωση της εξυπηρέτησης των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων Agency, η οποία έχει επιτευχθεί στα δύο τελευταία χρόνια, ενώ ανακοίνωσε την εμπορική πολιτική της Εταιρείας για το 2007, καθώς και τον προορισμό του ταξιδιού των





Α. Παπαδάτος, Διευθυντής Πωλήσεων Agency Δικτύου και Εκπαίδευσης



Ο κ. Δ. Ταταράκης βραβεύει την κ. Β. Μουτάφη



Ο κ. Μαλούχος βραβεύει την κ. Λιβιεράτου

Ο κ. Δ. Ταταράκης βραβεύει τον κ. Νικολετάκη



ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Η κ. Φ. Κουσκουνά βραβεύει την κ. Α. Μπαλτά





Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος με τους συντονιστές Γραφείων Πωλήσεων κ.κ. Δ. Μουτάφη-Ρόδος, Κ. Ανθη-Κέρκυρα, Ι. Μουτσούλα -Καισαριανή



Ο κ. Δ. Ταταράκης βραβεύει τον κ. Γεωργιτσογιαννάκος





Η κ. Φ. Κουσκουνά βραβεύει τον κ. Χρ. Αντωνιάδη



Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος βραβεύει την κ. Μουτάφη



Ο κ. Μαλούχος βραβεύει τον κ. Δημαρχιάδη



Ο περιφερειακός διευθυντής του δικτύου Agency Αττικής Σίμος Φιοράντης

διακεκριμένων ασφαλιστών όλων των βαθμίδων του 2006, στην Ολλανδία.

Στην εκδήλωση μίλησε και ο κ. Σίμος Φιοράντης, περιφερειακός διευθυντής του Δικτύου Agency Αττικής, ο οποίος, μεταξύ άλλων, προσκάλεσε το δίκτυο για μια ακόμη πιο δυναμική και επιτυχημένη πορεία μέσα στο 2007.

Βραβεύσεις 2006

Οικονομικό αποτέλεσμα Γραφείων Πωλήσεων
Γρ. Πωλήσεων
1. Μουτάφη Δέσποινα
2. Μουτσουλα Ιωάννης
3. Ανθή Κωνσταντίνου

Παραδόσεις Κλ. Ζωής σε ετήσια ασφάλιστρα
Unit manager
Δημαρχιάδης Κλήμης

Παραδόσεις Κλ. Ζωής σε αριθμό συμβολαίων
Ασφαλιστής
1 Λιβιεράτου Θεανώ
2 Μπιτσάκος Δημήτριος
3 Γρίβα Μαρία
4 Λινοσπόρης Αριστείδης
5 Αντωνίου Γεωργία
6 Μπόθου Καλλιόπη
7 Κουμακη Αλεξάνδρα
8 Δασκαλάκη Ελένη
9 Παληκαρώνα Αντωνία
10 Δημαρχιάδης Γεώργιος

Παραδόσεις Κλ. Ζωής σε ετήσια ασφάλιστρα
Ασφαλιστής
1 Έλληνας Μάριος
2 Αντωνιάδης Χρήστος
3 Τσίκα Ξανθή
4 Αποστολάκης Δημήτριος
5 Γεωργιτσογιαννάκος Σταύρος
6 Γυμνόπουλος Ιορδάνης
7 Πολυγένη Αλεξάνδρα
8 Μπελτσίου Ειρήνη
9 Κώνστας Μιχαήλ
10 Παπαϊωαννίδου Χριστίνα

Διατηρησιμότητα διετίας
Γρ. Πωλήσεων
1 Μπαλτά Αθηνά
2 Μπάσμα Γιώργου
3 Παντελή Νίκου
Unit manager
1 Δημαρχιάδης Κλήμης
Ασφαλιστής
1 Αντωνιάδης Χρήστος
2 Αποστολάκης Δημήτριος
3 Έλληνας Μάριος
4 Γυμνόπουλος Ιορδάνης
5 Μπόθου Καλλιόπη

Εισπράξεις Γενικών Κλάδων και Αυτοκινήτων
Γρ. Πωλήσεων
1 Νικολετάκη Κων/νου
2 Λαγονικού Δημήτρη
3 Γεωργιτσογιαννάκου Χαράλαμπου

Unit Manager
Μουτάφη Βασιλεία
Ασφαλιστής
1 Γεωργιτσογιαννάκος Σταύρος
2 Φωτεινάκη Ελευθερία
3 Σαββίδης Διονύσιος
4 Χονδρόπουλος Δημήτριος



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.

Κοιτάζοντας τα μάτια... Διαβάζοντας τα μάτια...



Μάτια μεγάλα, εκστατικά, απορημένα και έκπληκτα... Μάτια τρυφερά, καθαρά, αθώα και αγνά... Μάτια θλιμμένα, πικραμένα και πονεμένα... Μάτια άγρυπνα, στοχαστικά και κλειστά... Μάτια φωτεινά, γελαστά, χαρούμενα και αισιόδοξα... Μάτια γαλανά, μαύρα και καστανά... Μάτια χιλιοτραγουδισμένα.. *«Ω! τα μάτια, τα μάτια σου/ που όλο χρώματ' αλλάζουν, με γητεύουν τα μάτια σου/ και βαθιά με σπαράζουν»*.

Σας βλέπουν και τα βλέπετε. Σας γνωρίζουν και τα γνωρίσατε. Σας ρώτησαν και τα ρωτήσατε. Σας διάβασαν και τα διαβάσατε. Σας μίλησαν και τους μιλήσατε με τη δική τους μυστική γλώσσα. Και ατενίζοντάς τα, καθρέφτες φωτεινοί της καρδιάς τους γίνανε. Και σωστά είπανε «Όταν βλέπουμε, βλεπόμαστε». Ελάτε, λοιπόν, μαζί μου σιγαλά, αθόρυβα, διακριτικά να διαβάσουμε, κοιτάζοντας τα κάθε λογής μάτια ή ίσως τα κάθε... καρδιάς μάτια!

*** Τα μάτια που απορούν**

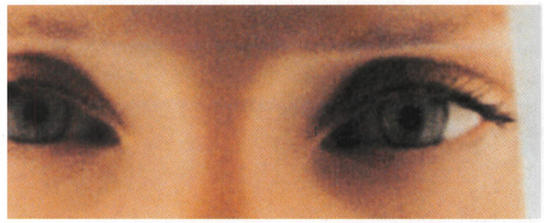
Είναι τα παιδικά, ανόθευτα και ανέφελα μάτια που ρωτούν έκπληκτα εμάς τους μεγαλύτερους: *«Πού τον πάτε αυτόν τον κόσμο;»* και στην επίμονη ερώτησή τους πόσοι από μας θα μπορέσουμε να απαντήσουμε! Ας μην βιαστεί κανείς να μας μετρήσει, ίσως να 'ναι καλύτερα να νομίζουμε πως είμαστε πολλοί που ξέρουμε. Και κάποτε αυτά τα γεμάτα λάμψη και πάθος μάτια, με αξόδευτες τις δυνάμεις της ψυχής τους, δριμύ απευθύνουν το «κατηγορώ» τους. *«Απ' την κόλασή μου σου φωνάζω:/ Εικόνα σου είμαι κοινωνία και σου μοιάζω»*.

*** Τα μάτια που σωπαίνουν**

Σωπαίνουν, γιατί είναι ο πόνος βουβός, βαθιά λαβωματιά μέσ' στην καρδιά. *«Θολά που 'ναι τα μάτια σου, θολά/ θλιμμένα/ και πέφτει και το βράδυ και κυλά/ κι είν' όλα σαν τα μάτια σου κι εσένα./ Θολά 'ναι μες τη λύπη που δεν λεν,/ θολά καθώς τα μάτια σου που κλαιν/ με δίχως δάκρυα»*. Σωπαίνουν, γιατί αν τα μάτια αυτά τα βυθομετρήσεις θα βρεις μια καρδιά που 'χει πολλά θυσιάσει και τότε στέκεσαι συγκλονισμένος στο ύψος της προσφοράς της.

*** Τα μάτια που χαμηλώνουν**

Χαμηλώνουν από σεμνότητα, από ταπεινοφροσύνη, γιατί στολίδι τους έχουν το διαμάντι του ήθους. Χαμηλώνουν για να κρύψουν το δάκρυ της ντροπής ή του πόνου, ή πάλι από ευσπλαχνία για να μην συναντήσουν το βλέμμα του ευεργετηθέντος. Μα είναι και κάποια άλλα μάτια, που τα βλέπεις χαμηλωμένα, γιατί δεν καθρεφτίζουν το φως και την αγάπη, παρά σε καρφώνουν με το μίσος, το ψέμα, την υποκρισία, την περιφρόνηση. *«Δυο συνωμότες που κρατούν κρυμμένα τ' άρματά τους,/ δυο μάτια κρύβουν τις*



«Χωρίς εσάς, ως μάτια, μάτια, μάτια μου, χωρίς εσάς στενή θα ήταν η πλάση: φανέρωμά της θα 'χε τ' άγγισμα και μέτρο –όπου μπορεί να φτάσει»

ματιές μέσ' στα ματόκλαδά τους». Ας πάρουμε τα μάτια μας από τα τέτοια μάτια...

*** Τα μάτια που κλείνουν**

Είναι τα μάτια που μένουν κλειστά, γιατί είναι ασθενικά. Μα κάποτε τα σκοτεινά μάτια, βλέπουν με τη δύναμη που έχει ένα θείο φως. *«Ένας τυφλός ανάβλεψε/ Για δες τα ωραία του κόσμου!/ Κι είπε: Ήταν ομορφότερος/ ο κόσμος ο δικός μου»*. Και είναι και τα μάτια που αποσταμένα σβήνουν στον κόσμο αυτό. *«Κι εσάς ματάκια που ήσυχα, κάτω απ' τα βλέφαρά σας,/ στα σκοτεινά νερά σας,/ βασίλεψε το φως...»*. Για τα μάτια αυτά που βασίλεψαν, ανέτειλε η αυγή μιας άλλης πρωτόκτιστης ομορφιάς: *«Κάποιο ουράνιο γλυκοχάραμα/ κάποιας αυγής αγνώστου κόσμου»*.

*** Τα μάτια που στοχάζονται**

Τούτα τα μάτια ήρεμα και γαλήνια ζητάνε να χωρέσουν ένα πλήθος οράματα γι' αυτά που πέρασαν, γι' αυτά που ζούμε, γι' αυτά που μέλλουν ναρθούνε. Ξέρουν να ατενίζουν πιο πέρα από αυτό που βλέπουν. *«Τι βλέπεις πάντα το δειλινό/ με τα δυο μάτια προς το βουνό;/ Βλέπεις το σπίτι το αντικρινό,/ βλέπεις το δέντρο που αργοσαλεύει,/ βλέπεις τον ήλιο που βασιλεύει;.../ Πέρα απ' το σπίτι τ' αντικρινό/ πέρα απ' τον κάμπο και το βουνό/ πέρα απ' το δέντρο που αργοσαλεύει,/ πέρα απ' τον ήλιο που βασιλεύει,/ βλέπω κάτι άλλο – πιο μακρινό!...»*. Και κάποτε αυτά τα στοχαστικά μάτια λαχταρούν άλλες ομορφιές, άπιαστες και αλαργινές, σα σύννεφο φευγάτες. *«Είν' ομορφιές που χαίρονται τα μάτια μας μονάχα:/ Πεθύμησα ένα σύννεφο/ ποτέ δικό μου να 'χα;»*.

*** Τα μάτια που αγρυπνούν**

Αγρυπνούν και μένουν ανοικτά και ας κλείνουν κάποτε τα βλέφαρα, χωρίς να βυθίζονται στην άβυσσο ενός σκοταδιού. Μένουν ανύστακτα, πειθήνια στην προσταγή του νου: *«Φύλακες γρηγορείτε»*. Είναι, όμως, και μάτια της προσφοράς, που μένουν ακοίμητα νύχτες και νύχτες, άλλοτε κοντά στα άρρωστα ματόκλαδα στου πόνου το κρεβάτι, κάποτε για να γαληνέψουν το φτωχό και κατατρεγμένο, ή για να κοιμήσουν τα απονήρευτα παιδικά μάτια, ακόμη και για να θρέψουν με στέρεη τροφή πνευματική το νου και την ψυχή. *«Πάντ' ανοικτά, πάντ' άγρυπνα τα μάτια της ψυχής μου»*.

*** Τα μάτια που κλαίνε**

Τα πικρά δάκρυα του πόνου για το χαμό αγαπημένων προσώπων: *«Όξω, βαρύ, μονότονο ψιχάλισμα/ δέρνει τη στέγη μας· κι αντάμα/ τα πράγματα που αγιάσανε τα χέρια σου/ αρχίζουν ένα κλάμα... κι ένα κλάμα...»*. Και κάποια άλλα που 'ναι κρυμμένα στα άδυτα της καρδιάς και δεν φτάνουν ποτέ στα μάτια για να τα υγράνουν, γιατί είν' ο πόνος τους βουβός. *«Το δάκρυ εκείνο/ μέσ' στην καρδιά σου το ματάκλεισες/ και γίνηκε μαργαριτάρι»*. Είναι και τα δάκρυα της ευαισθησίας, του συναισθήματος, που τα στέλνει απ' την καρδιά στα μάτια μας κάποια χαρά μεγάλη. *«... στο πρώτο μοσχοβόλημα ενός ρόδου μακρινού/ μου δάκρυσαν τα μάτια»*. Είναι και αυτά της ευγνωμοσύνης, μικρές δροσοσταλιές από το μυστικό κήπο της





ψυχής, στο δόσιμο του συνανθρώπου ή του Θεού. Και τα δάκρυα τα γόνιμα, τα δημιουργικά. *«Κι όμως έκλαψα για να γράψω. Κι έγραψα για να ζήσω»*. Και άλλα δάκρυα της συγχώρησης και της μετάνοιας, που κυλούν από τα θολά μάτια. *«Το πρώτο σημείο της ζωής του παιδιού το κλάμα, μα και όταν η ψυχή αποθέτει το φορτίο των αμαρτιών της, πάλι το κλάμα. Δάκρυα στην πρώτη, δάκρυα και στη δεύτερη περίπτωση. Τα πρώτα σημαίνουν γέννηση. Τα δεύτερα, αναγέννηση»*. Αλήθεια, πόσες - πόσες αμέτρητες φορές κλάψαμε; Τόσες, όσες μάθαμε πια τη γλώσσα των δακρυσμένων ματιών. Τα μάτια που δακρύζουν είναι οι πνευματικοί φακοί της ψυχής που βλέπει καθαρότερα γύρω της τους ανθρώπους και βαθύτερα τον Θεό. *«Λίγες σταγόνες δάκρυα πολλές φορές κρύβουν μεγαλύτερη δύναμη απ' όλο το νερό του ωκεανού»*.

*** Τα μάτια που γελούν**

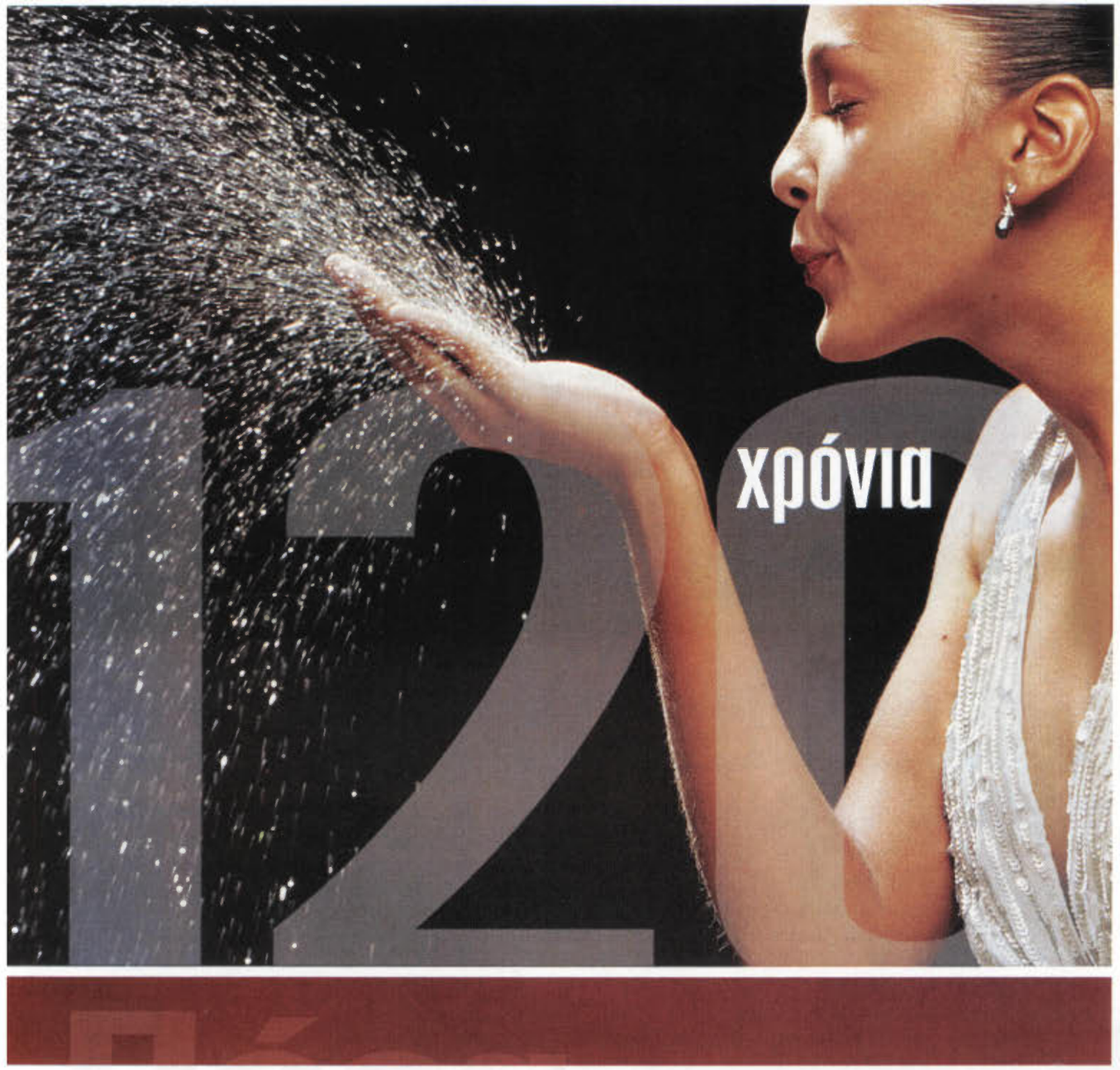
Μάτια ακτινοβόλα, φωτερά, δροσερά, που λες και θ' ανάψουν φωτιές χαράς και ευδαιμονίας γύρω τους. Μάτια που διαλαλούν πως η γη είναι παράδεισος και η ευτυχία τόσο κοντά, να, στο ύψος του ανθρώπου. Μάτια γαλήνια, που γελούν και σκορπούν την ενθάρρυνση, την απαντοχή, την παρηγοριά στη ματιά τη διστακτική, την τρομαγμένη, τη φοβισμένη. Μα κάποιες φορές συμβαίνει και τούτο το παράξοξο να αδερφώνουν στα μάτια γέλιο και δάκρυ, λες και ένας μυστικός δεσμός τα κρατά σφιχτοδεμένα. *«Το χαρούμενο το γέλιο/ και το πικραμένο δάκρυ/ σμίξανε στον ίδιο δρόμο/ ένα όμορφο ταχύ./ Το 'να ρόδιζε στα χείλη, τ' άλλο έλαμπε στο μάτι,/ το 'να ατέλειωτο τραγούδι,/ τ' άλλο μι' άγια προσευχή./ Κοιταχτήκανε με πόθο,/ μυστική τα 'δεσε αγάπη/ και το δάκρυ κατεβαίνει,/ ώς τα χείλη σιγαλά/ κι όρκο κάμανε αιώνια/ πάντ' αχώριστα να ζήσουν· το χαμόγελο σαν σβήνει,/ πικρό δάκρυ να κυλά»*.

Μάτια... Μάτια... Μάτια... Είναι όλα αυτά μαζί, το καθένα χωριστά και κάτι ακόμη παραπέρα... **Αφιερωμένο στα μάτια τα αγαπημένα...** *«Ήταν αλήθεια κι ήταν θάμα,/ οι πάγοι ρόδα είχαν γεμίσει./ Δεν ήταν τ' άστρα που μπροστά μου/ σκορπίστηκαν διαμάντια χύμα,/ ήταν τα μάτια σου – χαρά μου!/ Από τα μάτια σου είναι ημέρα/ που χύνεται μες στον αέρα»*. **Αφιερωμένο στα μάτια, που δεν μπορέσαμε να διαβάσουμε,** γιατί ήταν βυθισμένα στα μύχια της ψυχής τους. Μα ήταν πιο εύγλωττη η σιωπή τους...

Μεταξούλα Μανικάρου
Φιλόλογος



Γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου, έζησε, όμως, και μεγάλωσε στην Αθήνα. Τα τελευταία είκοσι χρόνια ζει και εργάζεται ως φιλόλογος στο Αγρίνιο, όπου δραστηριοποιείται πάνω σε θέματα πολιτιστικής κληρονομιάς και τοπικής ιστορίας, μέσα από το εκπαιδευτικό και συγγραφικό έργο της, ενώ συμμετέχει ενεργά σε τοπικούς συλλόγους και επιστημονικά σωματεία. Σήμερα είναι υποψήφια Διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων. Στο συγγραφικό της έργο συγκαταλέγονται άρθρα και μελέτες, σε περιοδικά και εφημερίδες της Αθήνας και της επαρχίας, καθώς και δύο βιβλία τοπικού ενδιαφέροντος και περιεχομένου: **«Αιτωλοακαρνανία: Αρχαία Θέατρα. Μύθοι — Θεοί — Ήρωες»** (1999) και **«Αφιέρωμα στο Ρουμελιώτη ποιητή Βασίλη Λαμνάτο»** (2004).



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

Όμιλος Harel - Interasco ΑΕΓΑ

Ξεκίνημα με προοπτικές ανάπτυξης!

Η Interasco ΑΕΓΑ, με αφορμή την έναρξη της δραστηριότητάς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, διοργάνωσε με μεγάλη επιτυχία την πρώτη εταιρική της εκδήλωση, κατά την οποία παρουσιάστηκαν τα στρατηγικά σχέδια και το νέο επιχειρηματικό της πλάνο. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν εκπρόσωποι της μητρικής εταιρείας Harel, συνεργάτες και το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, καθώς και αντασφαλιστές από την Ευρώπη.

Επίτιμη προσκεκλημένη της εκδήλωσης ήταν η κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η οποία απηύθυνε χαιρετισμό εκ μέρους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ενώ μίλησε για την αναπτυξιακή δράση των ασφαλιστικών εταιρειών και τη συμβολή τους στην εθνική οικονομία.



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαΐας

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαΐας μίλησε για τις νέες προοπτικές ανάπτυξης και τους στόχους της Interasco ΑΕΓΑ, μετά την ένταξή της στον Όμιλο Harel, τον τρίτο μεγαλύτερο ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο στο Ισραήλ. Επιπλέον, αναφέρθηκε στη δυναμική είσοδο της Interasco στους κλάδους πυρός και τεχνικών έργων, καθώς και στο νέο κλάδο ασθένειας, στον οποίο η εταιρεία σκοπεύει να προσφέρει καινοτόμα προϊόντα με αποκλειστική κάλυψη της ασθένειας, χωρίς να έχουν ως βάση τη ζωή, όπως συνηθίζεται έως τώρα στην ελληνική αγορά.

Ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος της Interasco, εξέφρασε τη βεβαιότητά του για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας, καθώς και για την επιτυχημένη μελλοντική πορεία της, τόσο στην ελληνική όσο και την ευρωπαϊκή αγορά. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της η οικογένεια Hamburger, η οποία μαζί με την κινεζική οικογένεια Sampoerna αποτελούν τους κύριους μετόχους του Ομίλου Harel. Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος και πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Harel, κ. Yair Hamburger, έδωσε το στίγμα του Ομίλου στο διεθνές ασφαλιστικό περιβάλλον και εξέφρασε την πεποίθηση ότι η Interasco θα καταστεί νούμερο ένα στην παροχή



άριστου service σε ασφαλισμένους και πελάτες, τηρώντας τις αρχές της εντιμότητας και αξιοπρέπειας. Μετά το πέρας των ομιλιών πραγματοποιήθηκαν βραβεύσεις σε υπαλλήλους και συνεργάτες της Interasco για την πολύτιμη προσφορά τους στην εταιρεία.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι ο υφυπουργός Ανάπτυξης, κ. Παπαθανασίου, με επιστολή που απέστειλε στην Interasco, ευχήθηκε κάθε επιτυχία στο νέο ξεκίνημα της εταιρείας, τονίζοντας ότι με τη δημιουργία των απαραίτητων προϋποθέσεων ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης λειτουργεί πλέον σε συνθήκες αξιοπιστίας και φερεγγυότητας, ενώ με τη χάραξη των σωστών συνισταμένων από την ελληνική κυβέρνηση και το υπουργείο Ανάπτυξης η πολιτική αυτή θα συνεχιστεί έως ότου η ελληνική ασφαλιστική αγορά φτάσει στο επίπεδο που της αξίζει.

Η Interasco ΑΕΓΑ ιδρύθηκε τον Αύγουστο του 2006, οπότε και εντάχθηκε στον Όμιλο Harel. Διαθέτοντας δίκτυο 600 έμπειρων και εξειδικευμένων συνεργατών, επικεντρώνεται σε όλους τους κλάδους της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας Γενικών Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα στους μεγάλους κινδύνους και στις ασφαλίσεις Υγείας. Στόχο της εταιρείας, εκτός από την περαιτέρω ανάπτυξή της στην ελληνική επικράτεια, αποτελεί η διεύρυνση των δραστηριοτήτων της στην ευρύτερη περιοχή της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΟΙ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΟΙ ΚΑΙ ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ

1 Mr. Andreas Kessler, Mr. Gideon Hamburger, Mr. Bernd Kassold
2 Mr. Tierry Pelgrin, Mrs. Gila Shecther, Mr. Adam Shecther
3 Mrs. Ilana Vainshel, Mr. Emil Vainshel, Mr. Mordechai Dulizki, Mr.Chanay Friedman, Mrs. Rivka Friedman
4 Γενική άποψη των προσκεκλημένων
5 Mr. Zvi Yoakubovitz, Mr. Mordechai Dulizki, Mrs. Ronit Dulizki
6 κος Βαβυλουσάκης Βασίλειος, κος Εμμανουήλ Ντάνη
7 Mrs. Orit Kramer, Dr. Thomas Brinkmann, κα Κυρίτση Βάσια, κος Μπολάνος Ευστάθιος, κος Ταμπουράκης Αντώνιος, κα Φώλου Γιάννα, κος Στρατηγάκης Νίκος, κος Αγαπίου Ιωάννης, κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης
8 κα Αντωνάκη Μαργαρίτα
9 κος Κοτσιλίνης Κώστας
10 Mr.Yair Hamburger

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

11 Dr. Thomas Brinkmann, κα Μάλαμα Χαρίκλεια, κος Στρατηγάκης Νίκος, κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης
12 κος Μπουτάκης Δημήτριος, κος Κοτσιλίνης Κώστας
13 κος Μυλωνάς Δημοσθένης, κος Στρατηγάκης Νίκος
14 κος Ζαφειρόπουλος Βασίλειος, κος Στρατηγάκης Νίκος
15 κος Μαρίνος Αθανάσιος, κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης, κος Τσαουρδάς Επαμεινώνδας
16 κα Κυριακίδου-Χανού Δήμητρα, κος Στρατηγάκης Νίκος
17 κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης, κος Λύρης Ιωάννης
18 κος Κατσουλάκης Μάρκος, κος Στρατηγάκης Νίκος
19 κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης, κα Σκανδάλη Χρυσάνθη
20 Dr. Thomas Brinkmann, κος Πανάρετος Κωνσταντίνος
21 κος Πόζογλου Στέφανος, κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης
22 κος Ξανθόπουλος Νικόλαος, κος Στρατηγάκης Νίκος
23 κα Κακριδώνη, κος Στρατηγάκης Νίκος
24 κα Καρακάσογλου Στυλιανή, κος Στρατηγάκης Νίκος
25 κος Γούναρης Χαράλαμπος, κος Στρατηγάκης Νίκος
26 κος Πουλαντζάς Χαράλαμπος, κος Στρατηγάκης Νίκος
27 κος Μπουρμπούλης Παναγιώτης, κα Περρή Καλλιόπη
28 κος Χατζησαρόγλου Φώτης, κος Στρατηγάκης Νίκος
29 Dr. Thomas Brinkmann, κος Χριστοφόρου Νέστορας, κος Στρατηγάκης Νίκος
30 κος Καλλιγέρης Ηλίας, κος Στρατηγάκης Νίκος
31 κα Κεφαλά Γεωργία, κα Φώλου Γιάννα, κος Ταμπουράκης Αντώνιος
32 κα Κυρίτση Βάσια, κος Στρατηγάκης Νίκος
33 Dr. Thomas Brinkmann, κος Κόκλας Γεώργιος, κος Στρατηγάκης Νίκος

Απόψη από τη δεξίωση

34 Mr Tierry Pelgrin, Mr. Muki Abramovitz
35 κος Γιάννης Πολίτης και κα Πολίτη
36 Mrs. Zipora Rosenfeld, Mr. Alfred Rosenfeld
37 Mrs. Orit Kramer με το σύζυγό της
38 Το ζεύγος Λευίτη και το ζεύγος Καραντζά
39 κος Ζαφειρίου Δημήτριος, κος Πετρίδης Ιωάννης κος Κροκιδάς Κωνσταντίνος, κα Τρύφων Άννυ





Το 43% της ελληνικής παραγωγής ανήκει σε ξένους ομίλους

Όλοι οι μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι είναι πλέον παρόντες στη χώρα μας. Έλειπε η ΑΧΑ η οποία και επίσημα δήλωσε το παρόν αναλαμβάνοντας λίγο πριν το Πάσχα τα ηνία της Alpha Ασφαλιστικής.

Έτσι Alico AIG Life, AXA, Allianz, Generali, ING, οι πέντε μεγαλύτεροι ασφαλιστικοί όμιλοι του κόσμου είναι παρόντες στην ελληνική αγορά ενώ έντονη παρουσία έχουν και άλλες πολυεθνικές εταιρείες με την γαλλική Groupama, άρτι αφιχθείσα και με τις Eureko, Aviva μέσω CGU (τώρα Activa Insurance) την Victoria του Ομίλου Ergo και άλλες, καρπώνονται ένα σημαντικό κομμάτι της παραγωγής ασφαλίστρων της χώρας. Σύμφωνα με πρόχειρους υπολογισμούς το 40,3% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της χώρας ανήκει σε εταιρείες οι οποίες είναι θυγατρικές ξένων ομίλων.

Σήμερα στη χώρα μας καταγράφονται 23 ξένοι ασφαλιστικοί όμιλοι που έχουν παρουσία στη χώρα μας με μία ή και περισσότερες εταιρείες ενώ οι ελληνικών συμφερόντων υπολογίζονται σε 32 ομίλους με επίσης μια ή και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες. Αυτό που αξίζει να σημειωθεί είναι ότι το ενδιαφέρον των μεγάλων ομίλων για την ελληνική ασφαλιστική αγορά αναθερμάνθηκε τα τελευταία χρόνια και παρά τα περί αντιθέτου λεγόμενα τελικά δεν αποχώρησε μέχρι στιγμής τουλάχιστον καμία από τις πολύ μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες. Επίσης παρατηρείται το φαινόμενο οι «ξένοι» να τολμούν τα τελευταία χρόνια να αναθέτουν την ηγεσία των εδώ εταιρειών σε αλλοδαπούς σε αντίθεση με τα συμβαίνοντα παλαιότερα που στηρίζονταν σε στελέχη προερχόμενα μόνο από τη χώρα μας. Εκ των πραγμάτων λοιπόν το ερώτημα σε πόσες από τις εταιρείες θα μιλάνε στο μέλλον ελληνικά αρχίζει να τίθεται.

Τέλος να σημειωθεί ότι ουσιαστικά οι διεργασίες στον ασφαλιστικό κλάδο τώρα μόλις αρχίζουν ενόψει της περαιτέρω «συγκέντρωσης» και σε ευρωπαϊκό επίπεδο των εξελίξεων περί το συνταξιοδοτικό αλλά και την ανάγκη των τραπεζών να μειώσουν την «έκθεσή» τους σε ασφαλιστικές εταιρείες, ενόψη της «Βασιλείας ΙΙ».

Agency System

Του Γιάννη Μπουρλακή, Συντονιστή Ασφ. Συμβούλων «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ»

Το τελευταίο διάστημα έχουν πυκνώσει τα δημοσιεύματα στα ΜΜΕ, στην ημερήσια διάταξη προβληματισμοί, οικονομικές αναλύσεις, συγκρίσεις με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, σχετικά με τη χρησιμότητα ή όχι του AGENCY SYSTEM στο μέλλον.

Οι υπεύθυνοι των εταιρειών, πιεζόμενοι από τις καταστάσεις τις οποίες οι ίδιοι δημιούργησαν εις το παρελθόν, επικαλούνται το κόστος λειτουργίας του συστήματος. Η επιφανειακή προσέγγιση του προβλήματος απελπίζει. Η άγνοια των δεδομένων πώλησης σύνθετων ασφαλιστικών προϊόντων, όπως οι κλάδοι Ζωής, Νοσοκομειακών, Π.Α., η ασφάλιση κατοικιών, σκαφών, μεταφορών κ.λπ. προβληματίζει. Σε καμία δε περίπτωση δεν λύνει το «Γόρδιο δεσμό». Το μόνο αποτέλεσμα το οποίο παράγεται είναι η υποβάθμιση, κατά τρόπο ισοπεδωτικό, της καθοριστικής συμβολής του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου και του συντονιστού στην πώληση ασφαλιστικών προγραμμάτων. Η παγκοσμίως γενική αρχή ότι η ασφάλιση πωλείται και δεν αγοράζεται παραβλέπεται εγκληματικά.

Όλοι γνωρίζουμε ότι απαιτείται εξειδίκευση των ανθρώπων, οι οποίοι μόνο μέσω του Agency System είναι δυνατόν να αναπτύξουν τις ικανότητές τους, να τύχουν εποπτείας, κατεύθυνσης, συνεχούς εκπαίδευσης, επίτευξης στόχων, συνεχούς καλλιέργειας φιλοδοξιών. Μέσα από το Agency System μόνο, καλλιεργείται η αγάπη και η πίστη προς την εταιρεία, μεταδιδόμενη πρωτίστως από τους συντονιστές, με αποτέλεσμα την υψηλή παραγωγικότητα, τη μείωση των ζημιών κ.λπ.

Άλλωστε μέχρι τώρα οι εταιρείες δεν έχασαν από ένα συγκεκριμένο και πειθαρχημένο δίκτυο πωλήσεων. Τώρα ετοιμάζουν το επόμενο σφάλμα τους, πιστεύοντας ότι μέσω πρακτόρων και άλλων εναλλακτικών δικτύων θα προωθήσουν σύνθετα ασφαλιστικά προϊόντα, όπως οι ασφαλίσεις Ζωής και προσαρτημάτων.

Μερικές εταιρείες ετοιμάζουν ένα δεύτερο «Βατερλό» προσπαθώντας να κατευθύνουν το δίκτυο του Agency System, να μεταλλαγούν σε ασφαλιστικούς πράκτορες. Ο καλύτερος τρόπος να τους χάσουν διά παντός...

Διαθέτουν «Ολύμπια» σιγουριά ότι τα μέτρα τους θα στεφθούν με επιτυχία. Προσλαμβάνουν νέους συνεργάτες με έμμισθη σχέση από προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Δεν έχουν φθάσει, μετά από 35 χρόνια, ακόμη σε στάδιο εμπεριστατωμένης γνώσης του επαγγέλματος. Δεν γνωρίζουν ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα προωθούνται με κίνητρα, από ανθρώπους με επιχειρηματική νοοτροπία, φιλοδοξία για υψηλά εισοδήματα, ότι απαιτείται 12ωρη απασχόληση, απέραντη αυτοπεποίθηση, νοοτροπία «Νικητή».

Πώς σκέφτονται να αξιοποιήσουν και να υποκαταστήσουν τους επαγγελματίες ασφαλιστές, με ανθρώπους οι οποίοι απλώς θέλουν να «βολευτούν»;

Σοβαρή κι ελπιδοφόρα ανάπτυξη στο μέλλον δεν μπορεί να γίνει με ανθρώπους «ποτισμένους» με υπαλληλική νοοτροπία. Θα υποπέσουν σε πλάνη «οικτρά». Μιλούν για το κόστος του συστήματος.

Ποιου συστήματος, εκείνου το οποίο εφάρμοσαν τα περασμένα χρόνια, ακόμη και τώρα; Η μισή Ελλάδα να γίνουν ασφαλιστικοί σύμβουλοι, ώστε να ασφαλίσουν τους άλλους μισούς Έλληνες; Πιέζοντας και παρασύροντας τους συντονιστές σε ένα παιχνίδι χωρίς νικητές! Ποιου συστήματος, εκείνου χωρίς κριτήρια αξιολόγησης, χωρίς σοβαρή εκπαίδευση, χωρίς κανόνες εποπτείας, παραγωγικότητας, διατηρησιμότητας, εν τέλει κερδοφορίας; Μήπως ομιλούν για τα υποκαταστήματα των 300-450 τ.μ., με 4-5 επαγγελματίες και 30-40 έως 150 κατά δήλωση;...

Συζητούν σοβαρά για ενδεχόμενη κατάργη-



ση του Agency System, ευτυχώς όχι όλες οι εταιρείες. Δεν σκέφτονται κάτι απλό, την ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ. Στερούνται πείρας και γνώσης. Τα «χρυσοπληρωμένα» στελέχη να εφαρμόσουν ένα σοβαρό χρονοδιάγραμμα ανάπτυξης με νέους μορφωμένους, σωστά εκπαιδευμένους, με νέους κανόνες πωλήσεων, συνδεδεμένους με την παραγωγικότητα, την υψηλή διατηρησιμότητα, τον υψηλό επαγγελματισμό, να απομακρύνουν αργά και σταθερά ανθρώπους, οι οποίοι για αντικειμενικούς λόγους έπαψαν να παράγουν, αποζημιώνοντάς τους για την μέχρι τώρα προσφορά τους. Γιατί άραγε δεν το κάνουν; Γιατί δεν προσπαθούν να κάνουν επιθυμία το επάγγελμα για κάθε φιλόδοξο νέο, αναβαθμίζοντας το επάγγελμα το οποίο τα περασμένα χρόνια οι ίδιοι καταρράκωσαν; Είναι απλό, γιατί δεν θέλουν να επενδύσουν. Θα προσπαθήσουν με ψευτολύσεις να λύσουν το πρόβλημα, δημιουργώντας νέο πρόβλημα...

Μια λύση υπάρχει ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΜΕΝΟ AGENCY SYSTEM, υποκαταστήματα με χαμηλό λειτουργικό κόστος. Να μπουν νέες δομές, να επενδυθούν χρήματα όχι σε βάσεις ανάπτυξης του 1970-80 αλλά σε φρέσκιες ιδέες, Ευρωπαϊκού Know How, σμιλεμένου με την ελληνική νοοτροπία. Σας περιμένει και φωνάζει το 93% των οικιών, το οποίο είναι ανασφάλιστο, τι κάνατε επί 35 χρόνια; Η ασφαλιστική παραγωγή αντιπροσωπεύει το 2,2% του ΑΕΠ, που πρέπει να φτάσει τουλάχιστον 7%. Έχουμε χαμηλή διατηρησιμότητα, υψηλές αποζημιώσεις λόγω του άκρατου ανταγωνισμού σε παροχές, χαμηλούς μέσους όρους παραγωγικότητας ανά ασφαλιστή.

Πρέπει λοιπόν πολλά να κάνουμε στο μέλλον, μας περιμένουν δισεκατομμύρια ευρώ. Αντί να σκεφτόμαστε κατάργηση του Agency System, θα ήταν καλύτερο να βάλουμε σε κάποιο μέρος της φαιάς μας ουσίας το αναβαθμισμένο και διαφοροποιημένο Agency System, διότι μόνο αυτό μπορεί να προσφέρει πολλά στην ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια. Είναι το μόνο το οποίο μπορεί να ανταποκριθεί στις αυξημένες και σύγχρονες ανάγκες. Μπορεί να οφείλει να αποτελέσει την ελπίδα του μέλλοντος. Αυτό που θα έπρεπε να μας απασχολεί περισσότερο από την κατάργηση ή μη, είναι η σαφής στρατηγική, η έλλειψη νεφελοειδών και αορίστων σκέψεων, η κατανόηση της ψυχοσύνθεσης του Έλληνα καταναλωτή-πελάτη. Τα αναμμένα κάρβουνα, όταν τα κρατάς στις χούφτες, προφανώς καίγεσαι.



Ας προχωρήσουμε στο μέλλον, με σαφείς ιδέες για σωστή ανάπτυξη, μέσω του συστήματος το οποίο εγγυάται τη δημιουργία μιας νέας γενιάς επαγγελματιών με υψηλή παραγωγικότητα, διατηρησιμότητα, χαμηλό δείκτη ζημιών, σεβασμό και πίστη στην εταιρεία. Το Agency System δεν είναι ακριβό, ΑΚΡΙΒΟ έγινε από την έλλειψη πείρας των εταιρειών στην εφαρμογή του.

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

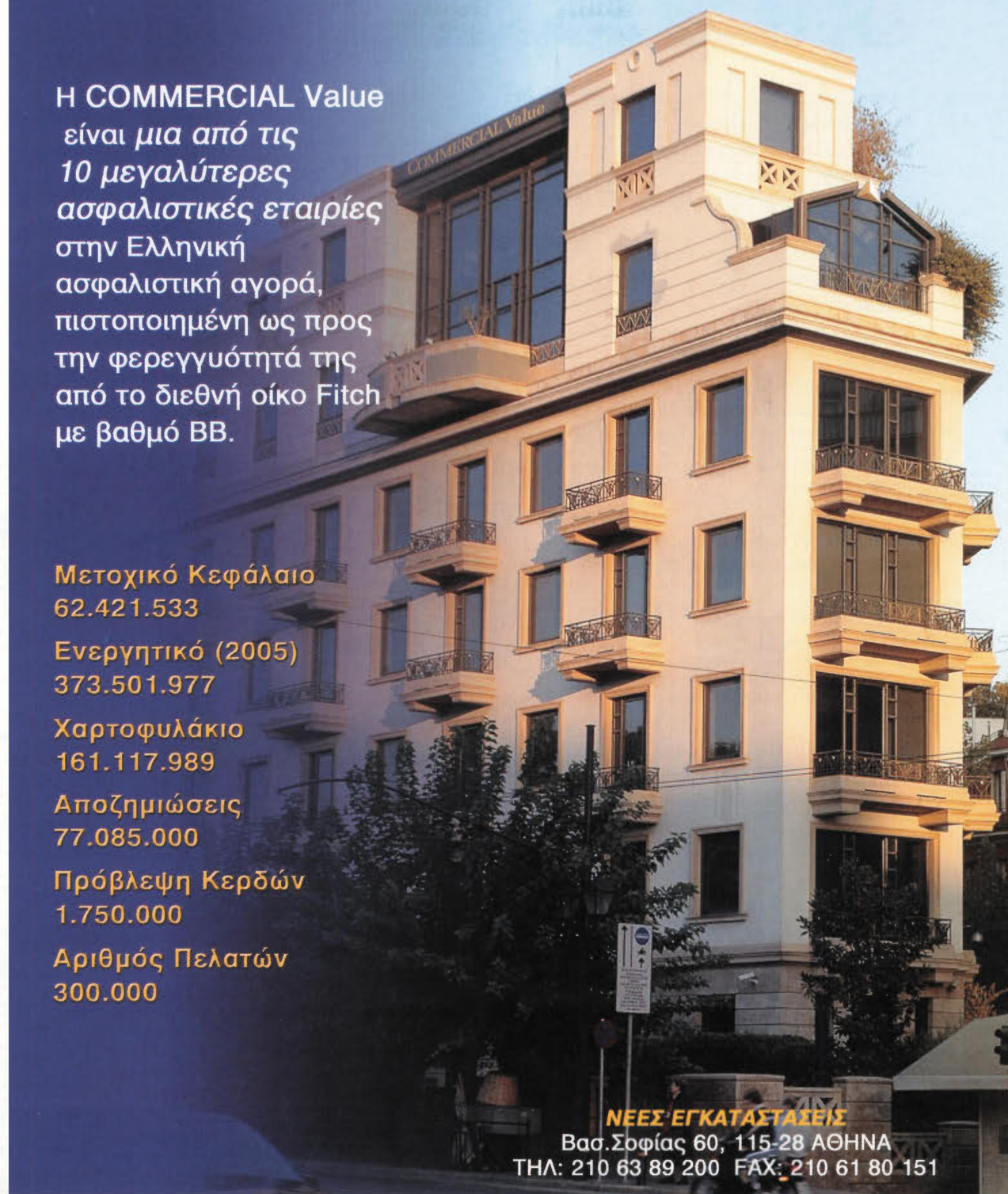
Ενεργητικό (2005)
373.501.977

Χαρτοφυλάκιο
161.117.989

Αποζημιώσεις
77.085.000

Πρόβλεψη Κερδών
1.750.000

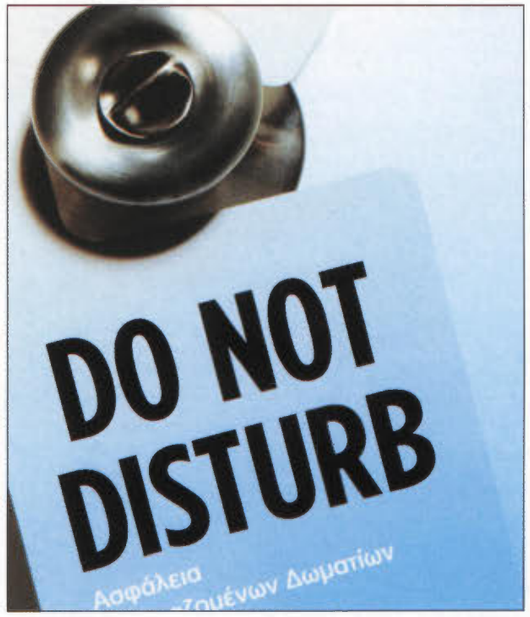
Αριθμός Πελατών
300.000



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

Η Υδρόγειος αγαπά τον τουρισμό

Ολοκληρωμένα πακέτα καλύψεων για κάθε πιθανό κίνδυνο για ενοικιαζόμενα δωμάτια, διαμερίσματα και ξενοδοχεία με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Ειδικότερα οι βασικοί καλυπτόμενοι κίνδυνοι αφορούν σε ζημιές από πυρκαγιά και κεραυνούς, από πυρόσβεση, καπνό, ευρεία έκρηξη, πυρκαγιά από δάσος, θάμνους, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες βλάβες, στάσεις, απεργίες, πολιτικές ταραχές. Ακόμη καλύπτει θραύση υαλοπινάκων μέχρι του ποσού των 1.500 ευρώ ανά γεγονός και 3.000 ευρώ ετησίως σε Α κίνδυνο. Προσφέρει επίσης κάλυψη βραχυκυκλώματος έως 1.500 ευρώ ανά γεγονός και έως 3.000 ευρώ ετησίως, ενώ καλύπτει τις ζημιές που προκύπτουν από πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα, βάρος χιονιού, ρήξη σωληνώσεων εγκαταστάσεων, ύδρευση, κεντρική θέρμανση, κλιματισμό, αποχέτευση (η κάλυψη αποχέτευσης παρέχεται μόνο σε οικοδομές ηλικίας κάτω των 5 ετών), πρόσκρουση αυτοκινήτου, πτώση αεροσκαφών και αντικειμένων από αυτά, καθώς και κλοπή περιεχομένου συνεπεία διάρρηξης έως 6.000 ευρώ σε Α κίνδυνο.



Σημειώνεται ότι ο συντελεστής μεικτού ασφαλίστρου ανά 1.000 ευρώ ασφαλιζόμενου κεφαλαίου είναι για την οικοδομή 1 ευρώ και 1 ευρώ για το περιεχόμενο. Η κάλυψη του σεισμού είναι προαιρετική.

Απαλλαγές

Σε ό,τι αφορά στις απαλλαγές, για πλημμύρα, θύελλα και καταιγίδα είναι 10% επί του ποσού κάθε ζημιάς και 15% επί του ποσού κάθε ζημιάς σε υπόγειο, με ελάχιστο όριο 880 ευρώ σε κάθε ζημιά. Για ρήξη σωληνώσεων οι απαλλαγές είναι 10% επί του ποσού κάθε ζημιάς και 15% επί του ποσού κάθε ζημιάς σε υπόγειο, με ελάχιστο όριο τα 880 ευρώ σε κάθε ζημιά. Για κάλυψη βραχυκυκλώματος η απαλλαγή είναι 150 ευρώ σε κάθε ζημιά, για θραύση υαλοπινάκων 150 ευρώ σε κάθε ζημιά και στο σεισμό 2% επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.

Προϋποθέσεις

Καλύπτονται κατασκευές από μπετόν αρμέ ταρατσοσκεπής και με την προϋπόθεση ότι πληρούν τις εκάστοτε διατάξεις πυρασφάλειας, ενώ οι κατασκευές στην οροφή των οποίων υπάρχουν διακοσμητικοί ξύλινοι δοκοί και κεραμοσκεπείς κατασκευές επιβαρύνονται με επασφάλιστρο 20%.

Αστική Ευθύνη

Σε ό,τι αφορά στην αστική ευθύνη από τη λειτουργία ξενοδοχείων, οι καλύψεις για σωματικές βλάβες - θάνατο ατόμου φθάνουν τα 90.000,00 ευρώ, για υλικές ζημιές τα 50.000,00 ευρώ, για ομαδικό ατύχημα στα 180.000,00 ευρώ, για σύνολο ευθύνης εταιρείας στα 240.000,00 ευρώ. Τα ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά κλίνη είναι 4 ευρώ, τα ελάχιστα εισπρακτέα 180,00 ευρώ, ενώ η απαλλαγή σε κάθε υλική ζημιά είναι 10% επί του ποσού της ζημιάς με ελάχιστο ποσό τα 150,00 ευρώ.

Ανάλογες είναι οι καλύψεις και για τα ενοικιαζόμενα δωμάτια στις 4 πρώτες περιπτώσεις. Σε ό,τι αφορά στα ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά κλίνη είναι 3 ευρώ, τα ελάχιστα εισπρακτέα 150,00 ευρώ, ενώ η απαλλαγή σε κάθε υλική ζημιά είναι 150,00 ευρώ.

Η Generali ασφαλίζει την τέχνη

Η Generali, πιστή στην πολιτική της για προσφορά ποιοτικών νέων προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτουν τις ανάγκες του καταναλωτή δημιούργησε το νέο πρόγραμμα ασφάλισης Έργων Τέχνης. Το πρόγραμμα ασφάλισης κατά παντός κινδύνου Έργων Τέχνης απευθύνεται σε ιδιώτες που διαθέτουν έργα τέχνης, σε οργανισμούς, όπως μουσεία, αίθουσες τέχνης και εταιρείες μεταφορών. Προκειμένου να καλυφθούν οι διαφορετικές ανάγκες ασφάλισης των πελατών δημιουργήθηκαν:

1. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο κατά παντός κινδύνου με το οποίο καλύπτονται Έργα Τέχνης ως περιεχόμενο κατοικίας που καλύπτει:

Έργα τέχνης σε κατοικίες, πίνακες ζωγραφικής, φωτογραφίες, λιθογραφίες, βιβλία, γλυπτά και μη εύθραυστες κατασκευές, αντικείμενα κατασκευασμένα από μη πολύτιμα μέταλλα ή ξύλο, πορσελάνες, κεραμικά, γυάλινα και άλλα εύθραυστα αντικείμενα, έπιπλα αντίκες, ρολόγια τοίχου και χειρός και άλλα μηχανικά αντικείμενα τέχνης, χρυσά, αργυρά και άλλα πολύτιμα μέταλλα, κοσμήματα, γούνες και χαλιά.

2. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο κατά παντός κινδύνου με το οποίο καλύπτονται Έργα Τέχνης κατά τη διάρκεια εκθέσεων ή και μεταφορών που καλύπτει:

Μουσεία, Αίθουσες Τέχνης, Αντικείμενα σε Θυρίδες /Χρηματοκιβώτια Τραπεζών, Συλλογές Μεγάλων Εταιρειών, Συλλογές και Αντικείμενα Συλλεκτικής αξίας τα οποία ενδεχομένως να έχουν μεγάλη αξία αλλά δεν είναι έργα τέχνης π.χ. γραμματόσημα, Μεταφορές - Εκθέσεις, αποθήκευση ανά μήνα, χαλιά, ασημικά, κοσμήματα.

Προϋπόθεση για την ασφάλιση των έργων τέχνης είναι η ύπαρξη συγκεκριμένων μέτρων ασφαλείας και απαλλαγών ανάλογα με το είδος των ασφαλισμένων αντικειμένων, το ύψος του ασφαλισμένου ποσού και το χώρο εντός του οποίου φυλάσσονται τα έργα τέχνης.

Η Generali με 120 χρόνια ενεργής παρουσίας στην Ελλάδα και πρωτοπόρος στην ασφάλιση κατοικιών με υψηλά κεφάλαια κάλυψης και σύνθετο περιεχόμενο καινοτομεί και προσφέρει στους ασφαλισμένους της ολοκληρωμένη προστασία για το σύνολο της πολύτιμης περιουσίας τους.



ING All about business

Για ασφάλιση επιχειρήσεων, γραφείων και ιατρείων



AllAboutBusiness με μια ματιά

Η ING, διευρύνοντας την οικογένεια των ασφαλιστικών προϊόντων της, με σκοπό να καλύψει όλες τις ανάγκες ασφάλισης των πελατών της, προσφέρει το IIAboutBusiness, ένα νέο προϊόν ασφάλισης επιχειρήσεων, γραφείων και ιατρείων κατά πυρκαγιάς, κλοπής, σεισμού και λοιπών κινδύνων, τόσο για το κτίριο όσο και για το περιεχόμενο. Το IIAboutBusiness, το οποίο απευθύνεται σε εκμισθωτές, ενοικιαστές και ιδιοκτήτες, προσφέρει βελτιωμένη ασφάλεια, μεγαλύτερη ευελιξία και έναν πρωτοποριακό συνδυασμό καλύψεων. Βασικό πλεονέκτημα του IIAboutBusiness είναι το εύρος των καλύψεων, το οποίο επιτυγχάνεται μέσα από τα 4 πρωτοποριακά προγράμματα (IIAboutBusiness 1, 2, 3, 4), τα οποία προσφέρουν ολοκληρωμένη προστασία από κινδύνους που απειλούν το κτίριο και το περιεχόμενό του. Σε όλα τα προγράμματα παρέχεται συμπληρωματικά η κάλυψη τεχνικής βοήθειας, ενώ σε περίπτωση επέλευσης ασφαλιστικού κινδύνου, υπάρχει η δυνατότητα ο ασφαλισμένος να καλυφθεί χωρίς να θεωρείται συνασφαλιστής του εαυτού του. Επίσης, με το IIAboutBusiness, δίνεται η επιλογή της ετήσιας αυτόματης αναπροσαρμογής ασφαλισμένων κεφαλαίων και ασφαλίστρων, ώστε να υπάρχει προστασία από τον πληθωρισμό.

Το IIAboutBusiness προσφέρεται σε τρεις εκδόσεις: την έκδοση IIAboutBusiness-οικοδομή, που απευθύνεται στους ιδιοκτήτες που ενοικιάζουν την περιουσία τους ή την έχουν υποθηκευμένη, την έκδοση IIAboutBusiness-περιεχόμενο για τους ενοικιαστές και τέλος την έκδοση IIAboutBusiness-οικοδομή και περιεχόμενο για τους ιδιοκτήτες που αναζητούν πλήρη ασφαλιστική κάλυψη των επιχειρήσεών τους.

Πλεονεκτήματα:

✓ 4 πρωτοποριακά προγράμματα

✓ Ολοκληρωμένη προστασία από κινδύνους

✓ Προσφέρεται σε τρεις εκδόσεις, ανάλογα με τις ανάγκες σας: IIAboutBusiness-οικοδομή, IIAboutBusiness-περιεχόμενο και IIAboutBusiness- οικοδομή και περιεχόμενο.

✓ Ασφάλιση με δυνατότητα ετήσιας αυτόματης αναπροσαρμογής ασφαλισμένων κεφαλαίων-ασφαλίστρων

✓ Προστασία υπασφάλισης

✓ Αποζημίωση σε αξίες αντικατάστασης-αποκατάστασης

✓ Τεχνική βοήθεια.

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. Κατοικία χωρίς απαλλαγές

Όλες τις καλύψεις, ώστε να ανταποκρίνεται άμεσα και αποτελεσματικά στις σύγχρονες ανάγκες των ελληνικών νοικοκυριών, χωρίς δυσνόητους όρους και με κόστος ιδιαίτερα προσιτό, παρέχει η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με το AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΧΩΡΙΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ.

Τα σημαντικότερα όμως πλεονεκτήματα του «AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΧΩΡΙΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ» είναι ότι, με μοναδική εξαίρεση την κάλυψη του σεισμού, όλες οι άλλες καλύψεις παρέχονται χωρίς απαλλαγές, ενώ με στόχο την παροχή σωστής αποζημίωσης, το κτίριο και το περιεχόμενο της κατοικίας ασφαλίζονται σε Αξία Αντικατάστασης Καινούργιου. Δηλαδή, η ασφάλιση γίνεται σύμφωνα με τις προκαθορισμένες αξίες ανακατασκευής ανά τ.μ. της κατοικίας. Έτσι, ο ασφαλισμένος έχει ακόμα περισσότερους λόγους να νιώθει ασφαλής, αφού η αποζημίωση δίδεται για την πραγματική ζημιά και ανεξάρτητα από την παλαιότητα και την αντικειμενική αξία του ακινήτου.





ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρώτη θέση στην ασφαλιστική αγορά με μερίδιο 16%



Δούκας Παλαιολόγος. Ο πρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής

Σε κέρδη ύψους 2.054.000 ευρώ, διαμορφώνονται τα ενοποιημένα προ φόρων αποτελέσματα του ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη χρήση του 2006 και μετά φόρων σε ζημία 2.341.000 ευρώ έναντι κερδών μετά από φόρους 25.155.000 ευρώ για τη χρήση του 2005. Όπως επισημαίνει η Εταιρεία τα αποτελέσματα αυτά έχουν απορροφήσει συγκεκριμένα μη επαναλαμβανόμενα κόστη, χωρίς την επίπτωση των οποίων τα προ φόρων κέρδη του ομίλου θα ανέρχοντο σε 37.621.000 ευρώ. Τα κόστη αυτά αφορούν κατά 11.376.000 ευρώ το πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου 98 υπαλλήλων και κατά 24.191.000 ευρώ την ενίσχυση των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών του κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, ως αποτέλεσμα της αναλυτικής επανεκτίμησης των προβλέψεων. Η μητρική Εταιρεία, στο πλαίσιο των αποτελεσμάτων αυτών, δεν θα προβεί σε διανομή μερίσματος.

Ο συνδυασμένος δείκτης κόστους (combined ratio) για τους γενικούς κλάδους, χωρίς την επίπτωση των μη επαναλαμβανόμενων επιβαρύνσεων που προαναφέρθηκαν, ανέρχεται σε 95% (96% το 2005), αποδεικνύοντας την ποιότητα του χαρτοφυλακίου. Μεγάλη ανάπτυξη γνωρίζουν οι δραστηριότητες του ομίλου στη Ρουμανία, όπου τα κέρδη μετά από φόρους των θυγατρικών εταιρειών GARANTA S.A. και NBG Assigurari S.A. ανέρχονται σε 3.943.000 ευρώ έναντι 395.000 ευρώ το 2005, ενώ συνολικά τα μετά από φόρους κέρδη των θυγατρικών ανήλθαν σε 5.039.000 ευρώ (1.930.000 ευρώ το 2005).

Παραγωγή ασφαλίστρων

Οι ανακατατάξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, που υπήρξαν ραγδαίες στο 2006, βρίσκουν την Εθνική Ασφαλιστική να κατέχει την πρώτη θέση από απόψεως μεριδίου αγοράς με 16%. Η επιτυχία αυτή οφείλεται στη μεγάλη αύξηση παραγωγής στον κλάδο ζωής κατά 41%, έναντι 18% της αγοράς, ενώ στους γενικούς κλάδους τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Εταιρείας αυξήθηκαν κατά 2%, έναντι αύξησης της αγοράς κατά 5%.

Τα μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα και συναφή έσοδα σε ενοποιημένο επίπεδο ανήλθαν στο ποσό των 724.088.000 ευρώ τη χρήση 2006, έναντι 621.911.000 ευρώ τη χρήση 2005 σημειώνοντας αύξηση 16%. Από αυτά τα 343.507.000 ευρώ αφορούν στον κλάδο ζωής έναντι 243.572.000 ευρώ το 2005, ήτοι αύξηση 41%, ενώ τα 380.581.000 ευρώ αφορούν στους γενικούς κλάδους έναντι 378.339.000 ευρώ το 2005.

Η παραγωγή του κλάδου ομαδικών παρουσίασε θεαματική αύξηση κατά 381% σε σχέση με το 2005. Η αύξηση αυτή οφείλεται στα προϊόντα Bancassurance «ΠΡΟΣΘΕΤΩ+» και «ΦΡΟΝΤΙΖΩ» όπως επισημαίνει η Εταιρεία. Με αυξανόμενη επιτυχία και ποσοστό διείσδυσης, το οποίο φθάνει το 62% των νέων στεγαστικών δανείων συνεχίζεται η κάλυψη ζωής των αντίστοιχων δανειοληπτών. Τα παραπάνω προϊόντα προωθούνται αποκλειστικά από το δίκτυο καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Η συνολική παραγωγή Bancassurance κλάδου ζωής για το 2006 ανήλθε σε 102.621.000 ευρώ, ενώ σημαντική επιτυχία καταγράφηκε στη νέα παραγωγή ατομικών ζωής με αύξηση 30%. Η νέα εμπορική πολιτική του κλάδου αυτοκινήτων απέδωσε το τέταρτο τρίμηνο του 2006 εντυπωσιακά αποτελέσματα υπέρ της Εταιρείας, επιτυγχάνοντας αύξηση των νέων αιτήσεων της χρήσεως κατά 36% και μείωση των ακυρώσεων κατά 16% σε σχέση με το 2005.

Το μέσο ασφάλιστρο ανά όχημα παρέμεινε σταθερό. Θεαματικά ήταν τα αποτελέσματα που πέτυχε το δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής στην προώθηση στεγαστικών δανείων ενώ, το Assurebanking θα επεκταθεί και σε άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος μέσα στο 2007, όπως καταναλωτικά δάνεια, πιστωτικές κάρτες και αμοιβαία κεφάλαια.

Προοπτικές για το 2007

Για την τρέχουσα χρήση, ο όμιλος αναμένει σημαντική αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, με κύριο μοχλό ανάπτυξης να παραμένει το Bancassurance στον κλάδο ζωής, όπου έχει δρομολογηθεί η προώθηση 3 νέων προϊόντων. Επιπλέον ώθηση στον κλάδο ζωής αναμένεται με δεδομένη την υπερκάλυψη κατά το 2006 όλων των παραγωγικών στόχων από το εταιρικό δίκτυο (agency). Ισχυροποίηση της πρώτης θέσης στους γενικούς κλάδους προβλέπεται για το προσεχές έτος. Δεδομένης της επιτυχίας της εμπορικής πολιτικής της Εταιρείας και των συνθηκών δίκαιου ανταγωνισμού, που αναμένεται να επικρατήσουν στην αγορά, ιδιαίτερα θετική διαγράφεται η προοπτική στον κλάδο αυτοκινήτων. Η εκμετάλλευση συνεργιών μέσω σταυροειδών πωλήσεων στο πελατολόγιο της Εταιρείας, που ανέρχεται σε 1.000.000 πελάτες, θα αποτελέσει τον άμεσο αναπτυξιακό στόχο, καταλήγει η Εθνική Ασφαλιστική.

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

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO

Με ενισχυμένη κερδοφορία



Γιώργος Κώτσαλος.
Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Interamerican

Και το 2006 συνέχισε την ανοδική της πορεία η Interamerican, μετά την αναδιάρθρωση και τις δομικές αλλαγές που πραγματοποίησε την προηγούμενη χρονιά σε όλο το επιχειρησιακό φάσμα της — σε διοίκηση και πωλήσεις— συνεισφέροντας **37** εκατ. ευρώ στα προ φόρου κέρδη της μητρικής της EUREKO (**25** εκατ. μετά φόρο) και επιτυγχάνοντας έτσι εντυπωσιακή αναστροφή στην αρνητική συνεισφορά του 2005 με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα.

Όπως σημειώνει η Εταιρεία η θετική επίδοση του Ομίλου ήταν, κυρίως, αποτέλεσμα του καλού combined ratio των γενικών ασφαλειών, της καλής απόδοσης των επενδύσεων σε μετοχές και της υψηλής κερδοφορίας όλων των κλινικών, ενώ αποτυπώνει και τις ευεργετικές συνέπειες της αναδιάρθρωσης ως προς τον εξορθολογισμό των δαπανών και τον έλεγχο του λειτουργικού κόστους.

Σε ό,τι αφορά στην παραγωγή, η Interamerican πέτυχε το 2006 να αυξήσει τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστικών εργασιών έφθασε τα **421** εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά **4,3%** σε σχέση με το 2005, με όλους τους κλάδους ασφαλιστικών δραστηριοτήτων να καταγράφουν άνοδο.

Ειδικότερα, στις ασφάλειες ζωής και υγείας τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφθασαν τα **288** εκατ. ευρώ, από τα οποία τα **56** εκατ. προέρχονται από προϊόντα επενδυτικού χαρακτήρα. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στους εκτός ζωής κλάδους (γενικές ασφάλειες, οδική βοήθεια) ήταν **133** εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι το 2006 η Interamerican προώθησε με πολύ καλά αποτελέσματα το νέο προϊόν «Συνταξιοδοτικό Plus» μέσω της συνεργαζόμενης τράπεζας Millennium, ένα νέο προϊόν υγείας Medisystem χαμηλού κόστους, το «Οικονομικό», και δύο νέα επιδοματικά προϊόντα υγείας, το Medicash «Νοσοκομειακό» και «Χειρουργικό», ενώ συνεχίστηκε η προώθηση των προϊόντων ασφάλισης Αυτοκινήτου με την καινοτομική τιμολογιακή πολιτική της επιβράβευσης των μη ζημιογόνων πελατών.

Το 2007 η Interamerican, έχοντας θέσει τις βάσεις της υλοποίησης των κύριων στρατηγικών επιλογών της, στοχεύει στην οργανική ανάπτυξη και παραμένει σε εγρήγορση για την αξιοποίηση κάθε επενδυτικής ευκαιρίας ή συνέργειας που θα παρουσιαστεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο Όμιλος θα επιμείνει στην πελατοκεντρική πολιτική του, μεθοδεύοντας τη δημιουργία νέων προϊόντων και προσαρμόζοντας τους μηχανισμούς διανομής στις σύγχρονες απαιτήσεις, ώστε να ικανοποιήσει τις ανάγκες όλων των επιμέρους αγορών, με:

- Εστίαση στην καινοτομία και αναζωογόνηση της εμπορικής δραστηριότητας: προϊόντα ασφάλειας δανειοληπτών και άμεσης σύνταξης, που θα απαντά στο «γρίφο» του συνταξιοδοτικού, απλοποίηση των προϊόντων υγείας και δραστηριοποίηση στην παροχή υπηρεσιών εναλλακτικής ιατρικής μέσω του συστήματος υγείας Medisystem, προώθηση προϊόντος για την αστική ευθύνη περιβάλλοντος.
- Εκσυγχρονισμό διαδικασιών: έκδοση συμβολαίων αυτοκινήτων στα γραφεία πωλήσεων, αποτελεσματικό back office, επιτυγχάνοντας υψηλή και συνεχώς βελτιούμενη διατηρησιμότητα.
- Ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων συνεργατών και των συμπληρωματικών δικτύων: ενδυνάμωση με νέους συνεργάτες, που ξεκίνησε το 2006 με την είσοδο στην εταιρεία 400 νέων ασφαλιστικών συμβούλων, εκπαίδευση, νέος βελτιωμένος κανονισμός πωλήσεων-αμοιβών, περαιτέρω ενίσχυση των συνεργασιών στο bancassurance, των απευθείας πωλήσεων και των συνεργασιών με πρακτορεία.
- Νέες εταιρείες: ξεκίνησαν ήδη η INTERAMERICAN FINANCE, για εργασίες τραπεζικής διαμεσολάβησης, πιστωτικές κάρτες, στεγαστικά δάνεια, leasing και η ANYRISK, το πρακτορείο του Ομίλου για κάθε ασφαλιστική εργασία.

Σχετικά με τα αποτελέσματα του 2006 και τον προσανατολισμό της Interamerican, ο Γ. Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, δήλωσε ότι η Εταιρεία ξεκίνησε το 2007 με μια ισχυρή οικονομική θέση, που υπογραμμίζει τη σταθερή φερεγγυότητά της. Στόχος μας είναι να ενσωματώνουμε ολοένα και μεγαλύτερη αξία, ειδικότερα στον κλάδο Ζωής, που αποτελούσε ανέκαθεν «κορμό» των δραστηριοτήτων μας. Αυτό θα το επιδιώξουμε με μια σωστή ισορροπία προώθησης προϊόντων και ανταποκρινόμενοι στις προκλήσεις των καιρών: το συνταξιοδοτικό, τις συμπράξεις δημοσίου-ιδιωτικού τομέα στην υγεία, τη συγκέντρωση της αγοράς ασφαλειών Αυτοκινήτου και την περαιτέρω ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλειών, ενώ στην υγεία επιδιώκουμε δικές μας συμφωνίες με νοσηλευτικά ιδρύματα, που θα εξασφαλίζουν τις βέλτιστες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους μας, σημείωσε ο κ. Κώτσαλος.

Αύξηση κερδοφορίας κατά το 2006

ING

Αύξηση 8,9% σημείωσε η παραγωγή του κλάδου ζωής του Ομίλου ING Ελλάδος κατά το 2006, φτάνοντας τα 195 εκατομμύρια ευρώ, ενώ η νέα παραγωγή ζωής σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα εκδοθέντων συμβολαίων έφθασε στα 37,8 εκατομμύρια ευρώ. Σε ό,τι αφορά τον κλάδο των γενικών ασφαλειών τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφθασαν το ποσό των 24,9 εκατομμυρίων ευρώ (συμπεριλαμβανομένων και των δικαιωμάτων συμβολαίων).

Η νέα παραγωγή ετησιοποιημένων ασφαλίστρων των Unit Linked προϊόντων σημείωσε αύξηση 72%, κυρίως λόγω των αυξημένων πωλήσεων του «Optima» και του νέου προϊόντος AllAboutBusiness, ενώ το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα «All about Health», το οποίο τέθηκε σε διάθεση ουσιαστικά τον Σεπτέμβριο του 2006, συνέβαλε στην αύξηση της νέας παραγωγής. Τα μεικτά προ φόρων κέρδη για τον κλάδο ζωής, σύμφωνα με το Ελληνικό Λογιστικό Σχέδιο, έφθασαν τα 40,7 εκατομμύρια ευρώ, ενώ για τις γενικές ασφάλειες τα 11 εκατομμύρια ευρώ. Στα ανωτέρω κέρδη συμπεριλαμβάνεται το έκτακτο κέρδος από την πώληση της συμμετοχής της ING στην Τράπεζα Πειραιώς. Κατά το 2006, η ING Ελλάδος κατέβαλε συνολικά αποζημιώσεις, προς όφελος των ασφαλισμένων της, ύψους 115,8 εκατομμυρίων ευρώ, εκ των οποίων 107,2 εκατομμύρια ευρώ αφορούσαν αποζημιώσεις της ING Ζωής. Η ING Ζωής συνεχίζοντας τη συνετή πολιτική ενδυνάμωσης των πέρα από την προβλεπόμενη νομοθεσία μαθηματικών αποθεμάτων, μιας πολιτικής πρόνοιας, η οποία αποσκοπεί στη μακροπρόθεσμη φερεγγυότητα της Εταιρείας, αύξησε τα επιπλέον αποθέματα κατά 3,4 εκατομμύρια ευρώ σε σχέση με το 2005 φθάνοντας το συνολικό επίπεδο των επιπλέον αποθεμάτων στο επίπεδο των 43,9 εκατομμυρίων ευρώ.

Η γενική συνέλευση των μετόχων της ING ΕΑΑΕΖ και της ING ΕΑΕΓΑ αποφάσισε τη μείωση των μετοχικών κεφαλαίων στην ING ΕΑΑΕΖ κατά 60,4 εκατομμύρια ευρώ και στην ING ΕΑΕΓΑ κατά 6,1 εκατομμύρια ευρώ. Η ING ΕΑΑΕΖ μετά την αναμενόμενη μείωση του μετοχικού κεφαλαίου θα διατηρεί ίδια κεφάλαια, τα οποία θα ανέρχονται στο 175% των απαιτούμενων από τη νομοθεσία κεφαλαίων (περιθώριο φερεγγυότητας) και η ING ΕΑΕΓΑ θα διατηρεί το 670% αντίστοιχα. Τέλος, για το 2006, το ποσοστό συμμετοχής στα κέρδη από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων έφθασε το 5% για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 5% και το 4,75% για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 2,5%, 3,35% και 4,25%.

COMMERCIAL Value

Ραγδαία άνοδος στα οικονομικά μεγέθη

Αύξηση 38% σημείωσε ο κύκλος εργασιών της Commercial Value A.A.E. το 2006, συγκριτικά με τη χρήση του 2005.

Συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή της Εταιρείας ανήλθε στο ποσό των 161,12 εκατ. ευρώ, έναντι των 116,75 εκατ. ευρώ του προηγούμενου έτους.

Τα προ φόρων κέρδη της Εταιρείας διαμορφώθηκαν στα 1,72 εκατ. ευρώ σε σχέση με τα 1,62 εκατ. ευρώ του 2005, παρουσιάζοντας άνοδο κατά 5,86%.

Επίσης τα συνολικά έξοδα της Εταιρείας πέραν δαπανών επενδύσεων, τόκων και αποσβέσεων διαμορφώθηκαν σε 7,88% επί των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων έναντι 10,58% της προηγούμενης χρονιάς, η δε παραγωγικότητα αυξήθηκε κατά 37,3%. Υπογραμμίζεται ότι η Commercial Value A.A.E. κατέβαλε κονδύλι ύψους 26,5 εκατ. ευρώ για την αγορά του κτιρίου επί της Βασ. Σοφίας 60, καθώς και για την απόκτηση του οικοπέδου επί της Βασ. Σοφίας.

Σημειώνεται τέλος ότι η Commercial Value A.A.E. κατέβαλε επιπλέον συνολικά το ποσό των 34 εκατ. ευρώ για τη συμμετοχή της στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ASPIS BANK, καθώς και για την από κοινού συμμετοχή της με τον όμιλο ΑΣΠΙΣ, του οποίου αποτελεί μέλος, στις κυπριακές εταιρείες MFS Holdings, Universal Bank και Universal Life.

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
Κοντά σας, ό,τι κι αν γίνει

Αυξημένα 127,5% τα καθαρά κέρδη

Εντυπωσιακή κερδοφορία πέτυχε για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, το 2006, η ΑΤΕΑσφαλιστική, γεγονός που καταδεικνύει ότι έχουν αποδώσει οι προσπάθειες αναδιοργάνωσης, εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης της Εταιρείας. Συγκεκριμένα, 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, ενώ τα μετά φόρων κέρδη διαμορφώθηκαν στα **12,3 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 127,5%** σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσης που ήταν 5,4 εκατ. ευρώ.

Παράλληλα αυξήθηκαν και τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών, όπως ο δείκτης αποθεματοποίησης του κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (άνω του 250% των ασφαλίστρων).

Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η πολιτική της διοίκησης του ομίλου της ATEbank, από το 2004 και μετά, είχε ως αποτέλεσμα τη βελτίωση όλων των οικονομικών δεικτών της ΑΤΕΑσφαλιστικής, σε σχέση με το παρελθόν και την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό. Έτσι, ενώ η Εταιρεία το 1993 εμφάνιζε κέρδη ύψους 11,7 εκατ. ευρώ (τα υψηλότερα στην αγορά) τη διετία 2002/2003 εμφάνισε ζημιές ύψους 76,2 εκατ. ευρώ.


Ο Διεθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής Ιωάννης Παυλίδης.

Η νέα διοίκηση του ομίλου της ATEbank το 2004 κατάφερε να εμφανίσει αποτελέσματα (αποτέλεσμα μετά την αφαίρεση των δαπανών Διοίκησης και Διάθεσης) εξισωτικά μετά από αρκετά χρόνια. Τα αποτελέσματα προ φόρων ήταν αρνητικά, **αλλά η ζημιά ήταν μειωμένη σημαντικά κατά 85%, αφού από 17 εκατ. ευρώ μειώθηκε σε 2,5 εκατ. ευρώ**. Το 2005, η ΑΤΕΑσφαλιστική παρουσίασε σημαντική κερδοφορία (8,3 εκατ. ευρώ) και το 2006 βελτίωσε εκ νέου εντυπωσιακά τα αποτελέσματά της. Αυτό δείχνει ότι η αποτελεσματικότητα της Εταιρείας δεν είναι συγκυριακή, αλλά διαχρονική και συνεχώς βελτιούμενη.

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 εκατ. 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.

Για να συνεχίσει τη διατήρηση και την ενίσχυση του ηγετικού της ρόλου στην αγορά, η Εταιρεία, με βάση και το τριετές πρόγραμμα δράσης, προωθεί:

✔ το λειτουργικό εκσυγχρονισμό, με στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη, τη σταθεροποίηση με περαιτέρω μείωση, όπου είναι δυνατόν του λειτουργικού κόστους, για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος,

✔ την προώθηση ευέλικτων ασφαλιστικών προϊόντων με χαμηλό κόστος, τα οποία να καλύπτουν ικανοποιητικά τους πελάτες,

✔ την ενδυνάμωση και ανάπτυξη της συνεργασίας με τον Όμιλο της ATEbank,

✔ υψηλούς στόχους ανάπτυξης που θα επιφέρουν ακόμη μεγαλύτερη κερδοφορία με ανάλογη αύξηση της παραγωγής.

Η ΑΤΕΑσφαλιστική, 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.

VICTORIA

Ο προσωπικός σας χώρος ... προσωπική μας ευθύνη.

Ασφάλιση Κατοικίας

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
Κεντρικά Β. Ελλάδος
Τσιμισκή 21, 546 24 Θεσσαλονίκη - Τηλ. κέντρο: 2310 371100 - Fax: 2310 371392
www.victoria.gr **e-mail: victoria@victoria.gr**

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βασίλειος Καραθάνος

Επιθεωρεί τη δημιουργικότητα

Καλή παραγωγική χρονιά χαρακτήρισε το 2006 για την Επιθεώρησή του στη Θεσσαλονίκη ο Βασίλης Καραθάνος, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, παρουσία εκπροσώπων της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, managers, ασφαλιστικών συμβούλων και φορέων της περιοχής. Οπως είπε ο κ. Καραθάνος την προηγούμενη χρονιά η Επιθεώρηση κατάφερε να διακριθεί στην εταιρεία καταλαμβάνοντας την 5η θέση στον κλάδο ζωής, τη 2η θέση στους γενικούς κλάδους και την 1η θέση στις πωλήσεις δανείων, ενώ και πολλοί συνάδελφοι διακρίθηκαν σε πανελλαδική εμβέλεια, καταλαμβάνοντας περίοπτες θέσεις, όπως ο κ. Αναστασίου Δημήτρης ως δ/νση κατέλαβε την 5η θέση στον κλάδο ζωής και την 1η θέση στις πωλήσεις δανείων.



Οι στόχοι για το 2007, ορίζονται σε 2.500.000 στον κλάδο ζωής, 1.500.000 στους γενικούς κλάδους με 5.000 νέα αυτοκίνητα και πωλήσεις 1.000 νέων στεγαστικών δανείων, τόνισε ο κ. Καραθάνος, σημειώνοντας ότι έχει δημιουργηθεί τα τελευταία χρόνια μία νέα κατάσταση πραγμάτων στην ελληνική αγορά. Αναφερόμενος στις παγκόσμιες ανακατατάξεις και τις γρήγορες αλλαγές που συντελούνται σ' όλους τους τομείς, υπογράμμισε ότι ο σημερινός άνθρωπος –πελάτης– καταναλωτής, παρά το γεγονός ότι είναι περισσότερο ενημερωμένος, έχει γίνει πολύ πιο δύσπιστος και άρα δύσκολος. Για να τον αντιμετωπίσουμε λοιπόν αυτόν τον πελάτη με επιτυχία, θα πρέπει να γίνουμε ακόμα καλύτεροι, να αποκτήσουμε περισσότερες γνώσεις, μεγαλύτερο επαγγελματισμό και πιο αποτελεσματικές συμπεριφορές και διαδικασίες, πρόσθεσε ο κ. Καραθάνος και επεσήμανε την πολύ μεγάλη προσπάθεια που πρέπει να γίνει, αλλά σε καμιά περίπτωση είπε δεν πρέπει να αλλοιωθεί η φυσιογνωμία μας, ούτε να αφεθεί η φιλοσοφία που ανέδειξε την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, σε ηγέτιδα δύναμη της ελληνικής αγοράς.

Από την πλευρά του ο κ. Ταραβίρας, διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στα εντυπωσιακά επιτεύγματα της Εταιρείας μας που την κατατάσσουν μακράν στην πρώτη θέση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Επεσήμανε ιδιαίτερα τις πολύ μεγαλύτερες ακόμα δυνατότητες που έχει όλη η ελληνική αγορά, αναφέροντας συγκεκριμένες και πρόσφατες έρευνες, στις οποίες απεικονίζονται με μεγάλη σαφήνεια η αναντιστοιχία μεταξύ εισοδήματος και ασφαλισιμότητας σ' όλους τους νομούς της Βόρειας Ελλάδας.

Ο γεν. δ/ντής, κ. Παγώνης, επεσήμανε την καλή προσπάθεια που γίνεται σήμερα στην Εθνική Ασφαλιστική σ' όλους τους τομείς, αναφέρθηκε συγκεκριμένα σε μία σειρά επιτευγμάτων και αλλαγών, το τελευταίο χρονικό διάστημα, κάνοντας ιδιαίτερη μνεία στη λύση του Μηχανογραφικού συστήματος και τη συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα και ζήτησε περισσότερη δραστηριοποίηση σ' όλους τους κλάδους.

Τέλος ο κ. Λευθεριώτης, ως τελευταίος ομιλητής, πέραν των συγχαρητηρίων στην Επιθεώρηση Β. Καραθάνου, επεσήμανε το ρόλο της Εθνικής Ασφαλιστικής ως ηγέτιδας δύναμης στην ασφαλιστική αγορά και τη σημαντικότητα της επιτυχίας του τριετούς business plan της Εταιρείας. Τόνισε ιδιαίτερα τη μεγάλη του πίστη στο εταιρικό δίκτυο και μάλιστα κατέδειξε με αδιάσειστα στοιχεία πως το εταιρικό δίκτυο όχι μόνο δεν φθίνει, αλλά απεναντίας αναπτύσσεται με πολύ γοργούς ρυθμούς.

Σημειώνεται ότι στη συνάντηση αναπτύχθηκαν τέσσερις εισηγήσεις:

Α) Π. Κατσαϊδώνης «Μία πώληση πολλαπλά κέρδη»

Β) Β. Ευσταθίου «Φιλοσοφία Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Ασφαλιστικών Συμβούλων & Συντονιστών»

Γ) Κ. Κουγιουμουτζής «Θέματα κλάδου Ζωής»

Δ) Άκης Αγγελάκης «Πώς να αυξήσετε τις πωλήσεις».

Βραβεύσεις των διακριθέντων το 2006

Α. Εισπράκτορες	Βραβεύων
1. Κωνσταντινοπούλου Άννα	1.200.703
2. Γκιουλέκας Βασίλης	1.038.387
3. Ρομπέ Φούλη	908.842

Β. Χαρτοφυλάκιο - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι	
1. Κώντσας Σταμάτης	396.405
2. Δούκας Δημήτρης	371.555
3. Βουτσαλάς Κυριάκος	344.565

Γ. Γενικοί Κλάδοι - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι	
1. Πάλλα Μακρίνα	150.952
2. Καμεντζή Ρούλα	41.912
3. Παπαποστόλου Φώτης	34.270
4. Καζέπης Μπάμπης	25.797
5. Νώτη Όλγα	23.942
6. Μελίδου Αγγελική	23.919

Δ. Γενικοί Κλάδοι - Διευθυντές Ομάδας	
1. Μπαρδάκας Σάκης	75.674
2. Καπούλας Παναγιώτης	51.588
3. Χ/πλεοντιάδου Μαίρη	44.856

Ε. Κλάδος Ζωής - Ασφαλιστές	Βραβεύων
1. Κώντσας Σταμάτης	64.319
2. Τζήκα Καλλιόπη	53.469
3. Χ/πνίκος Κώστας	52.120
4. Μελίδου Αγγελική	33.490
5. Δερικολέτη Ελπίδα	28.587
6. Τζάκας Φώτης	28.580
7. Τσιφλίδης Στάθης	25.894
8. Γιαννόπουλος Γιώργος	24.372
9. Αναστασόπουλος Βασίλης	22.630
10. Δρένος Διονύσης	20.593

ΣΤ. Κλάδος Ζωής - Συντονιστές Ομάδας	
1. Μαντζανάς Παναγιώτης	199.171
2. Κώντσα Κατερίνα	114.849
3. Ροκαδάκης Γιώργος	90.639
4. Τζαβέλλας Νεκτάριος	84.784
5. Στεργίου Σάκης	84.122

Ζ. Αναπληρωτής Προϊστάμενος Γραφείου	
1. Αναστασίου Γιώργος	228.634

Η. Προϊστάμενος Γραφείου	
1. Αναστασίου Δημήτρης	542.137



Συνεχίζεται η αναπτυξιακή πορεία



Ο πρόεδρος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, Μελάς Γιαννιώτης

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Συνεχίστηκε και τη χρονιά του 2006, η αναπτυξιακή πορεία του ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με έδρα τη Θεσσαλονίκη, ο οποίος αποτελείται από επτά εταιρείες. Ο συνολικός κύκλος εργασιών άγγιξε τα **146 εκατ. ευρώ**, σημειώνοντας μια αύξηση σε σχέση με τη χρονιά του 2005, που ξεπέρασε το 25%, ενώ η κερδοφορία πλησιάζει τα **2 εκατ. ευρώ**. Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου υπερβαίνουν τα **59 εκατ. ευρώ**, το μισθοδοτούμενο προσωπικό πανελλαδικά τους 730, ενώ οι ανεξάρτητοι συνεργάτες ξεπερνούν τους 1.200. Τα αντικείμενα δραστηριότητας του ομίλου καλύπτουν τις παντός είδους ασφαλίσεις, τη συντήρηση και επιδιόρθωση οχημάτων, τις αερομεταφορές και την πώληση χρηματοοικονομικών προϊόντων. Μέσα από ένα δίκτυο **65 υποκαταστημάτων, 50 κέντρων ιατρικής βοήθειας, 101 σταθμών οδικής βοήθειας** σε όλη την Ελλάδα, με την προστασία που προσφέρουν τα **2 ελικόπτερα** και το **αεροπλάνο** του ομίλου, οι **650.000 πελάτες** μας, σημειώνει η Εταιρεία, απολαμβάνουν 24 ώρες το 24ωρο άμεση και υπεύθυνη εξυπηρέτηση. Έτσι, το 2006 εξυπηρετήθηκαν **142.083 κλήσεις οδικής βοήθειας, 1.954 κλήσεις ιατρικής βοήθειας**, πραγματοποιήθηκαν **5.874 επισκέψεις στα κέντρα ιατρικής βοήθειας**, ενώ ολοκληρώθηκαν και **12 επείγουσες αερομεταφορές**.

Η μεγαλύτερη εταιρεία του ομίλου, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ., με έτος ίδρυσης το 1978, με 138.182.047 ευρώ καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα, καταλαμβάνει πλέον τη δεύτερη θέση μεταξύ όλων των εταιρειών γενικών κλάδων στην Ελλάδα ενώ, έχοντας 625.000 ασφαλιζόμενα οχήματα, είναι η Εταιρεία που ασφαλίζει τα περισσότερα αυτοκίνητα στην Ελλάδα. Παράλληλα, κατά το 2006 πληρώθηκε συνολικά το ποσό των 72.152.940 ευρώ ως αποζημιώσεις, διακανονίζοντας ολοσχερώς άνω του 80% των ζημιών, που δηλώθηκαν μέσα στο 2006, ενώ ήδη οι πληρωμές αποζημιώσεων για το πρώτο τρίμηνο του 2007 έφτασαν τα 21.600.000 ευρώ, εμφανίζοντας μια αύξηση σε σχέση με το 2006, άνω του 32%.

Κατά τη χρήση του 2006, συνεχίστηκε το επενδυτικό πλάνο του ομίλου, το οποίο προβλέπει τη συνεχή αγορά ακινήτων και την ενασχόληση με το real estate. Έτσι, μέσα στο έτος, αγοράστηκαν ακίνητα στον Βόλο, στη Δράμα, στην Καρδίτσα, στα Γιαννιτσά, στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, ενώ βρίσκεται στο τελικό στάδιο ολοκλήρωσης η επέκταση του κτιριακού συγκροτήματος του Ομίλου στο 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης-Περαίας, όπου ήδη καταλαμβάνει 8.000 τ.μ. Το συνολικό ποσό επένδυσης σε ακίνητα κατά το 2006 έφτασε τα 6.700.000 ευρώ, ενώ το σύνολο των επενδύσεων άγγιξε τα 61 εκατ. ευρώ.

Απ' όλα τα ανωτέρω, προστίθεται στην ανακοίνωση, σε συνδυασμό με τα επίσημα πορίσματα της Εποπτεύουσας Αρχής του υπουργείου Ανάπτυξης για τη χρήση του 2005, η οποία πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με ανεξάρτητο ελεγκτικό οίκο, προκύπτει ότι η Εταιρεία έχει εξοφλήσει εμπρόθεσμα όλες τις οφειλές της προς το δημόσιο και ασφαλιστικούς οργανισμούς, εμφανίζει μηδενικό ποσό υποαποθεματοποίησης και αναμορφωμένη καθαρή θέση την 31.12.2005 36.524.315 ευρώ, αποδεικνύοντας ότι η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. είναι από τις πλέον φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα, με υπερεπάρκεια κεφαλαίων 36.524.315 ευρώ, παρουσιάζοντας παράλληλα την υψηλότερη ροή πληρωμών προς αποζημιώσεις.

SOCIETE GENERALE
SOCIETE GENERALE GROUP

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

Νέα εποχή
στις ασφαλιστικές
και χρηματοοικονομικές
υπηρεσίες

- Ανεξαρτησία
- Επιλογή
- Ανάπτυξη
- Εμπιστοσύνη
- Αξιοπιστία



A S K
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS
ASK Α.Ε. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 176 72 Αθήνα. Τηλ.: 210 9500600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Υψηλή κερδοφορία

Η σταθερά ανοδική πορεία του ομίλου EFG Eurolife Ασφαλιστικής, συνεχίσθηκε και το 2006, έτος το οποίο χαρακτηρίσθηκε από τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης των εργασιών και της κερδοφορίας σε όλους τους κλάδους δραστηριοποίησής της.

Ειδικότερα, η εταιρία Ζωής, EFG Eurolife ΑΕΑΖ, σημείωσε αύξηση παραγωγής κατά 17% σε σχέση με το 2005, η οποία ανήλθε σε _426 εκατομμύρια ασφάλιστρα. Το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων στις 31.12. 2006 ανήρχετο σε 1.034 εκατομμύρια και σημείωσε αύξηση 54% σε σχέση με το 2005. Τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας, σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα αυξήθηκαν κατά 37% σε σχέση με το 2005 και διαμορφώθηκαν σε 41,4 εκατομμύρια. Η εταιρία διαθέτει υψηλή αποθεματοποίηση καθώς και υψηλούς δείκτες ενσωματωμένης αξίας (Embedded Value) σύμφωνα με τα European Embedded Value Standards.

Η εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, EFG Eurolife ΑΕΓΑ παρουσίασε το 2006 αύξηση παραγωγής κατά 19% σε σχέση με το 2005 και ανήλθε σε 24 εκατομμύρια ασφάλιστρα. Τα προ φόρων κέρδη (σύμφωνα με ΔΛΠ) αυξήθηκαν σε ποσοστό 22% σε σχέση με το 2005 και ανήλθαν σε 10,2 εκατομμύρια. Το επενδεδυμένο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας αντικατοπτρίζει υψηλούς δείκτες Αποθεματοποίησης.

Η εταιρεία EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ένας από τους μεγαλύτερους μεσίτες ασφαλίσεων στην ελληνική αγορά, πραγματοποίησε προ φόρων κέρδη 750 χιλιάδες περίπου το 2006.

Σημειώνεται ότι η EFG Eurolife Ασφαλιστική είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ελλάδα με υψηλούς δείκτες οικονομικής ευρωστίας και δραστηριοποιείται μέσω των ασφαλιστικών εταιρειών EFG Eurolife ΑΕΑΖ, EFG Eurolife ΑΕΓΑ και EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες, στους κλάδους ασφαλίσεων Ζωής, Συντάξεων, Περιουσίας, Υγείας και Παροχής Ασφαλιστικών Συμβουλευτικών Υπηρεσιών.

International Life Για καλύτερη ζωή

Πάνω 35% η παραγωγή για τον όμιλο

Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η αύξηση της νέας παραγωγής ασφαλίστρων για τον όμιλο International Life το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους. Συγκεκριμένα, η νέα παραγωγή του πρώτου τριμήνου ανήλθε στα 3,1 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 35%. Όπως σημειώνει η εταιρεία τα αποτελέσματα αυτά χαρακτηρίζουν τη δυναμική πορεία, που διαγράφει τα τελευταία χρόνια ο όμιλος εταιρειών της International Life, που παραμένει προσηλωμένος στην ταχύτητα και στην ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών του. Σημειώνεται ότι ο όμιλος διακρίθηκε για 3η συνεχόμενη χρονιά στο διαγωνισμό Best Workplaces ως μία από τις 10 εταιρείες με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα και είναι πιστοποιημένος κατά ISO 9001:2000 για το σύνολο των υπηρεσιών του.



ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ραγδαία άνοδος στα αποτελέσματα του 2006...


Παύλος Ψωμιάδης. Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ Πρόνοια

Εντυπωσιακή άνοδο, ύψους 190% σημείωσαν τα κέρδη προ φόρων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ για το 2006, συγκριτικά με το 2005, φθάνοντας σε ενοποιημένη βάση τα 6 εκατ. ευρώ έναντι 2,07 εκατ. ευρώ της προηγούμενης χρονιάς.

Επίσης τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα της χρήσεως 2006 ανήλθαν σε 138,6 εκατ. ευρώ έναντι 73,3 εκατ. ευρώ του 2005, παρουσιάζοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 89%, ενώ ανάλογη πορεία ακολούθησαν τα κέρδη μετά φόρων, που έφθασαν τα 4,04 εκατ. ευρώ έναντι 2,07 εκατ. ευρώ του προηγούμενου οικονομικού έτους.

Ταυτόχρονα τα ίδια κεφάλαια της μητρικής ανήλθαν σε 48,8 εκατ. ευρώ έναντι 47,6 εκατ. ευρώ του 2005, ενώ σε ενοποιημένη βάση διαμορφώθηκαν σε 20,4 εκατ. ευρώ έναντι 7,6 εκατ. ευρώ της προηγούμενης χρήσης εμφανίζοντας άνοδο κατά 168%.

Επίσης το συνολικό ενεργητικό έφθασε τα 532,6 εκατ. ευρώ έναντι 423,16 εκατ. ευρώ της προηγούμενης χρονιάς, παρουσιάζοντας αύξηση ύψους 25,8%.

Υπογραμμίζεται ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ενίσχυσε σημαντικά και τα αποθέματα υπέρ των ασφαλισμένων της, τα οποία «άγγιξαν» τα 347,4 εκατ. ευρώ το 2006 έναντι 279 εκατ. ευρώ του περασμένου οικονομικού έτους, σημειώνοντας άνοδο 24,5%, καθώς και τις επενδύσεις της, οι οποίες αυξήθηκαν κατά 29,38% και ανήλθαν σε 459,2 εκατ. ευρώ έναντι 354,9 εκατ. ευρώ του 2005.

Αισθητά ανοδική ήταν και η μεταβολή στους δείκτες παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας της εταιρείας, δεδομένου ότι ο δείκτης διοικητικών εξόδων προς καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα έπεσε στο 22,18% έναντι 37,88% της προηγούμενης χρήσης, εμφανίζοντας βελτίωση σε ποσοστό 42%. Τέλος, η παραγωγικότητα ανά εργαζόμενο υπερδιπλασιάστηκε και ανήλθε σε 319,4 χιλιάδες ευρώ, έναντι 156,60 χιλιάδες ευρώ της προηγούμενης χρήσης.

Η στρατηγική αναδιάρθρωσης και επέκτασης του ομίλου εντός και εκτός συνόρων στέφεται με απόλυτη επιτυχία, όπως επιβεβαιώνουν οι μεταβολές των οικονομικών μεγεθών. Στο πλαίσιο αυτό η διοίκηση της εταιρείας σημειώνει ότι αισθάνεται δικαιωμένη και ικανοποιημένη για τη στρατηγική της, η οποία ενισχύει σημαντικά την ανταγωνιστική θέση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Ελλάδα και διεθνώς. Παράλληλα, η διοίκηση εμφανίζεται αισιόδοξη ότι η εταιρεία θα ακολουθήσει αντίστοιχη πορεία και το 2007.

... Συνεχίζεται και το πρώτο τρίμηνο του 2007

Εντυπωσιακή αύξηση σημείωσαν τα οικονομικά μεγέθη του πρώτου τριμήνου του 2007 για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, συγκριτικά με τα αντίστοιχα αποτελέσματα του 2006, τα οποία κινήθηκαν επίσης ανοδικά.

Ειδικότερα, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζωής (ΑΕΓΑ) για το πρώτο τρίμηνο σημείωσε ποσοστιαία αύξηση της νέας παραγωγής κατά 67,5% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο φθάνοντας τα 16,5 εκατ. ευρώ, έναντι 9,84 εκατ. ευρώ του α' τριμήνου του περασμένου έτους, με ανοδικούς ρυθμούς κινήθηκαν και οι συνολικές εισπράξεις της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζωής, ενώ η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ υπερέβη το ποσό των 40 εκατ. ευρώ η συνολική παραγωγή κλάδων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών (ΑΕΑΖ) κατά το πρώτο τρίμηνο του 2007 εμφανίζοντας ποσοστιαία αύξηση ύψους 120% συγκριτικά με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Παράλληλα και οι εισπράξεις της Εταιρείας για το ανάλογο διάστημα παρουσίασαν άνοδο κατά 26%.

Συνεργασία EUREKO με την Τουρκική τράπεζα Garanti Bankasi

Συμφωνία αποκλειστικής ασφαλιστικής σύμπραξης ανακοίνωσαν ο Όμιλος EUREKO και η τράπεζα GARANTI BANKASI στην Τουρκία, σύμφωνα με την οποία η EUREKO πρόκειται να αποκτήσει 80% της ασφαλιστικής δραστηριότητας της GARANTI εκτός ασφαλειών Ζωής –δηλαδή της GARANTI SIGORTA–, καθώς και 15% της GARANTI EMEKLILIK, που δραστηριοποιείται στον κλάδο Ζωής και Σύνταξης. Η εξέλιξη αυτή καταδεικνύει την πολιτική ανάπτυξης της EUREKO –στην οποία ανήκει η INTERAMERICAN– στην ΝΑ Ευρώπη και Ανατολική Μεσόγειο, που αναδεικνύει τον κομβικό ρόλο της INTERAMERICAN στους σχεδιασμούς του μητρικού ομίλου. Η συμφωνία της EUREKO με την τουρκική τράπεζα προβλέπει την επιπλέον αγορά μεριδίου 35% της θυγατρικής της εταιρείας Ζωής GARANTI EMEKLILIK, αλλά και μακρόχρονη εκπροσώπηση-πρακτόρευση, που καλύπτει τόσο τις τρέχουσες όσο και τις μελλοντικές εργασίες των δύο θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών της τράπεζας GARANTI. Το συνολικό τίμημα που θα καταβάλει η EUREKO ανέρχεται σε 465 εκατ. ευρώ. Το ποσόν είναι ενδεικτικό των δυνατοτήτων που υφίστανται στη δυναμική και γοργά αναπτυσσόμενη οικονομία της Τουρκίας, καθώς και του ποιοτικού επιπέδου της GARANTI ως επιχειρηματικού εταίρου.

Η θέση στην αγορά

Η GARANTI BANKASI κατέχει την πρώτη θέση στις τραπεζικές ασφαλίσεις στην Τουρκία και διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα πωλήσεων στη χώρα, ενώ η πελατειακή της βάση ξεπερνά τα 6 εκατομμύρια πελάτες, με σταθερά αυξητική τάση

Ο στόχος - το management

Στόχος της EUREKO και της GARANTI είναι να αναπτύξουν μια καινοτομική σύμπραξη, που θα ενισχύσει ακόμη περισσότερο την ηγετική θέση στην τοπική αγορά της τουρκικής τράπεζας στις τραπεζικές ασφαλίσεις. Προσδοκάται η αύξηση της τραπεζικής πελατείας της GARANTI και της διείσδυσης των ασφαλίσεων στους τραπεζικούς πελάτες με πλήρη σειρά ασφαλιστικών προϊόντων, ενώ υφίσταται η δυνατότητα ανάπτυξης κοινού δικτύου.

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

Στα 326 εκ. ευρώ τα καθαρά κέρδη

Στα **326,1 εκατ. ευρώ**, αυξημένα κατά 14,0% σε σχέση με το 2005, ανήλθαν τα **καθαρά κέρδη** του Ομίλου Euler Hermes, μετά την αφαίρεση των χρηματοοικονομικών δαπανών και των φόρων, ενώ τα κέρδη ανά μετοχή διαμορφώθηκαν στα 7,51 ευρώ σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα που ήταν 6,74 ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου ανήλθαν σε 1.911,5 εκατ. ευρώ έναντι 1.744,9 εκατ. ευρώ στο τέλος του 2005, σηματοδοτώντας αύξηση της τάξεως του 9,6%, καθώς επίσης και **απόδοση ιδίων κεφαλαίων** της τάξεως του **18,0%**, πάνω από το μεσοπρόθεσμο στόχο της Euler Hermes. Σε ό,τι αφορά στα λειτουργικά αποτελέσματα ο **συνδυασμένος δείκτης για το 2006** (δείκτης ζημιών και δείκτης κόστους) ανήλθε στο **67,3%**, έναντι του 64,5% το 2005. Τα **χρηματοοικονομικά αποτελέσματα** το 2006 προήλθαν αφενός από την αύξηση στο καθαρό εισόδημα από επενδύσεις σε 6,9 εκατ. ευρώ, αφετέρου από την αύξηση στα καθαρά πραγματοποιηθέντα κέρδη κεφαλαίου.

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



Τα αστέρια στην Πόλη

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO





Ένα ταξίδι στην ιστορία είχαν την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν πρόσφατα οι «αστέρες» συντονιστές του δικτύου INTERAMERICAN, βάσει της τμηματοποίησης του νέου κανονισμού πωλήσεων και των επιδόσεών τους, που τους έφεραν στην πρώτη κατηγορία του «Diamond Club» για την προηγούμενη χρονιά.

Οι 24 συντονιστές, Δ. Γιαννουδάκος, Δ. Καντιώτης, Β. Βασιλόπουλος, Απ. Δοκούζης, Δ. Φαραντούρης, Β. Καραζάχος, Κ. Κουβελιώτης, Ν. Χαμουζάς, Θ. Θωμόπουλος, Χ. Μπουζικας, Η. Κοντογιάννης, Κ. Αναγνόπουλος, Αγγ. Δημάκη, Κ. Παναγόπουλος, Μ. Ζερβός, Δ. Ανδρέου, Μ. Παπαδοπούλου, Γ. Γραμματικός, Γ. Κατσάνος, Σ. Σταυρόπουλος, Γ. Μαρκάς, Π. Τσώτος, Κ. Λάμπρου και Σ. Ξαντάς, με επικεφαλής της αποστολής το Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου Γιώργο Κώτσαλο, το Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing Γ. Μαυρέλη, καθώς και τη Θεανώ Λεβέντη-Μέτση, είχαν το προνόμιο ενός ταξιδιού στην Κωνσταντινούπολη, «μήτρα» ιστορικών αξιών για τον Ελληνισμό. Το πρόγραμμα περιλάμβανε περιήγηση στα χαρακτηριστικότερα αξιοθέατα της Πόλης: προσκύνημα στην Ιερά Μονή του Μπαλουκλί με το θαυματουργό αγίασμα και τους τάφους των πατριαρχών, αρχιερέων και μεγάλων ευεργετών, ξενάγηση στο Βυζαντινό Ιππόδρομο με τη γερμανική κρήνη και τους οβελίσκους, επίσκεψη δέους και συγκίνησης στην Αγιά Σοφιά, στο κορυφαίο μνημείο της Βυζαντινής Ιστορίας, καθώς και στο Υδραγωγείο του Ιουστινιανού. Να σημειωθεί ότι οι επισκέπτες επισκέφθηκαν και τον Πατριαρχικό Ναό του Αγίου Γεωργίου για τη λειτουργία του Εσπερινού, όπου ο Γ. Κώτσαλος και Γ. Μαυρέλης είχαν την ευκαιρία να συναντήσουν την Αυτού Θειοτάτη Παναγιότητα, τον Οικουμενικό Πατριάρχη κ.κ. Βαρθολομαίο και να του επιδώσουν οικονομική δωρεά της INTERAMERICAN για τις εργασίες ανακαίνισης της Θεολογικής Σχολής της Χάλκης.







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

Η Εθνική Ασφαλιστική κοντά στους ανθρώπους της

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στέλιος Φραγκάκης

30 χρόνια μεγάλης καριέρας

Σύσσωμη η διοίκηση της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής τίμησε με την παρουσία της τον κ. Στέλιο Φραγκάκη για τα 30 χρόνια προσφοράς του στους κόλπους της εταιρείας εγκαινιάζοντας ταυτόχρονα τα καινούρια γραφεία επί της Λ. Συγγρού 171. Παρευρέθησαν οι κ.κ. Δούκας Παλαιολόγος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής, ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, ο κ. Κώστας Ταραβίρας, Διευθυντής Πωλήσεων, ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος, Επιθεωρητής Πωλήσεων, οι διευθυντές των κλάδων και υποκαταστημάτων κ.κ. Κουγιουμτζής, Γυφτόπουλος, Γωγουβίτης, Παλαιοπάνου, Τομπουλίδης και πολλοί υπάλληλοι της Εθνικής.

Μετά τον αγιασμό ακολούθησαν ομιλίες τόσο του κ. Φραγκάκη όσο και των παρευρισκομένων. Ο κ. Φραγκάκης, αφού εξέφρασε τις ευχαριστίες του για την προσέλευση των παρευρισκομένων, έκανε μια μικρή ιστορική αναδρομή για τα πεπραγμένα του καταξιωμένου γραφείου, τονίζοντας ιδιαίτερα ότι μετά από 30 χρόνια προσφοράς πρέπει να κάνει «ΤΟΠΟ ΣΤΑ ΝΙΑΤΑ» και αυτός να παίξει συμβουλευτικό χαρακτήρα.



Στα 30 χρόνια το γραφείο του είχε πάντα ανοδική πορεία και αυτό οφείλεται στον ίδιο, δεδομένου ότι πέρα από τη μόρφωσή του [πτυχιούχος της Ανωτάτης Βιομηχανικής (Πανεπιστήμιο Πειραιά), διπλωματούχος της IBM, ειδικός κοστολόγος και οργανωτής επιχειρήσεων, προϊστάμενος στο λογιστήριο της Ολυμπιακής Αεροπορίας, καθώς και διευθυντής λογιστηρίου σε πολλές βιομηχανικές επιχειρήσεις], πίστεψε και πιστεύει στους νέους ανθρώπους και γι' αυτό, μη υπολογίζοντας σε εγωισμούς (λόγω ηλικίας, επιτυχίας, μόρφωσης), ζήτησε τη συνεργασία με τη νεοσυσταθείσα τότε επιθεώρηση του κ. Γ. Φουφόπουλου, –το νεαρό με πείσμα, μόρφωση και πάθος– για επιτυχία, προβλέποντας ότι μετά από λίγα χρόνια θα πρωτεύσει στο χώρο της εταιρείας. Και δεν έπεσε έξω στις προβλέψεις του. Έτσι και σήμερα προβλέπει ότι αναλαμβάνοντας το μέλλον του γραφείου οι καταξιωμένοι συνεργάτες του, ο κ. **Κώστας Ζωγράφος** και η κ. **Γεωργία Χατζάκου**, θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με μεγαλύτερους ρυθμούς.

Στη συνέχεια οι αναπληρωτές προϊστάμενοι του γραφείου, ο κ. Ζωγράφος και η κ. Χατζάκου, αφού καλωσόρισαν τους παρευρισκομένους, εξέφρασαν τις ευχαριστίες τους στο Διευθυντή τους κ. Στ. Φραγκάκη για τα όσα τους έμαθε και για όσα τους έδωσε μέχρι σήμερα, υποσχόμενοι να είναι συνεπείς στις προσδοκίες του.

Κατόπιν, το λόγο έλαβε ο επιθεωρητής κ. **Γ. Φουφόπουλος**, ο οποίος αναφέρθηκε στην ταύτιση απόψεων του κ. Στ. Φραγκάκη με τις δικές του, που είχαν σαν αποτέλεσμα την επιτυχημένη συνεργασία τους. Αναφέρθηκε στο ήθος και την ποιότητα του Στ. Φραγκάκη και των συνεργατών του, τους οποίους εμπιστεύεται και είναι σίγουρος για την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

Ο κ. Φραγκάκης κάλεσε το Διευθυντή Πωλήσεων κ. Κώστα Ταραβίρα να πει δυο λόγια για τα 30 χρόνια συνεργασίας του με την Εταιρεία και για τα εγκαίνια του καινούριου γραφείου.

Ο κ. **Ταραβίρας** αναφέρθηκε στα χαρακτηριστικά του κ. Στέλιου Φραγκάκη, λέγοντας πως πρόκειται για έναν άνθρωπο ευθύ, επίμονο, συνεπή, με ήθος, ιδιαίτερα επικοινωνιακό και πάνω απ' όλα δάσκαλο. Έκανε αναφορά στην προσφορά του κ. Φραγκάκη ως ένας εκ των πρωτεργατών που έθεσαν τις βάσεις για τη δημιουργία του δικτύου πωλήσεων στην Εταιρεία. Αφού τον ευχαρίστησε για την προσφορά του στην Εταιρεία, του ευχήθηκε καλή συνέχεια στη διαδρομή του για παραπέρα ανάπτυξη των γραφείων του και γενικότερα την ανάπτυξη των εργασιών της Εταιρείας από όποια θέση και αν βρίσκεται.

Ο κ. Ταραβίρας αναφέρθηκε και στη δημιουργία των νέων γραφείων, τα οποία είναι αντάξια του ονόματος της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, αλλά και σε όλο το ανθρώπινο δυναμικό.

Ο επόμενος ομιλητής ήταν ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας ο κ. **Σπύρος Λευθεριώτης**, ο οποίος αναφέρθηκε στη μακρόχρονη πορεία του Στέλιου Φραγκάκη, που κατάφερε πάντα να είναι από τους ανθρώπους που δεν τους ξεχνάς. Και ήταν δεμένος με τους ανθρώπους της Εταιρείας και με την ιστορία της. Πίστευε και πιστεύει στο όνομα της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. Πιστεύει στους ανθρώπους που είναι κάτω από αυτόν. Αυτοί είναι οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ.

Τη γιορτή έκλεισε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. **Δούκας Παλαιολόγος**, ο οποίος αναφέρθηκε στα 30 χρόνια της λειτουργίας του γραφείου του κ. Στ. Φραγκάκη, τονίζοντας ότι 30 χρόνια είναι μεγάλο χρονικό διάστημα και έτσι μπορεί να κτιστεί ένα γραφείο και να κάνει μεγάλη καριέρα. Το agency system χρειάζεται τέτοια γραφεία. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στη δημιουργία και αναβάθμιση των γραφείων, που τα θεωρεί εργαλεία για τη δουλειά που κάνουν οι πωλήσεις και τέτοια αναβαθμισμένα γραφεία, είπε, είναι το νέο μοντέλο των γραφείων παραγωγής και θα δημιουργηθούν πολλά.

Η βραδιά συνεχίστηκε μέσα σε μια χαρούμενη ατμόσφαιρα πίνοντας κρασί και ανταλλάσσοντας ευχές για καλή χρονιά και παραγωγική.





Οι αλλαγές από το Solvency στις ασφαλιστικές

Οι επιπτώσεις που θα επιφέρει η εφαρμογή των κανόνων του Solvency στη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών καθώς και οι συνέπειες στην κεφαλαιακή τους επάρκεια από την εφαρμογή της 5ης οδηγίας αυτοκινήτων, αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια ημερίδας ενημέρωσης που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής και C.F.O της Εθνικής Ασφαλιστικής Ιωάννης Βασιλάτος ανέπτυξε το θέμα της φερεγγυότητας, ενώ ο πρόεδρος του γραφείου διεθνούς ασφάλισης και πρόεδρος της ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Γεώργιος Τζαννής αναφέρθηκε στη εφαρμογή της 5ης οδηγίας αυτοκινήτων.Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Θάνος Μελακοπίδης αναφέρθηκε στις συνέπειες των δύο εξελίξεων, σημειώνοντας ότι συμβαδίζουν, τόσο ποιοτικά όσο και χρονικά, με ορίζοντα εφαρμογής από το 2010 έως 2012. Συνοψίζοντας τέλος τα συμπεράσματα της ημερίδας, ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Τάσσος Παγώνης, επεσήμανε ότι το Solvency II μετατρέπει την ποσοτική μέθοδο απεικόνισης της φερεγγυότητας σε ποιοτική, επιβάλλοντας την σε βάθος εκτίμηση της ποιότητας των ασφαλιστικών κινδύνων, αλλά, ταυτόχρονα, εισάγοντας και την εκτίμηση των επιχειρηματικών κινδύνων (risk management). Εφαρμοζόμενες στον κλάδο αυτοκινήτων, οι ρυθμίσεις αυτές συναντούν τις πρόσθετες ρυθμίσεις της 5ης οδηγίας, όπου η λειτουργία της ενιαίας αγοράς προχωρώντας σε ολοκλήρωση, διαμορφώνει περιβάλλον πρόσθετων και διαφορετικής υφής κινδύνων.



Από αριστερά: Τάσος ΠΑγώνης, Θάνος Μελακοπίδης, Γιώργος Τζανής, Ιωάννης Βασιλάτος

Κερδίζετε λιγότερα των 3.000 € μηνιαίως; Θέλετε αύξηση;

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

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

Artisys Consulting Θετικός ο απολογισμός για το WebCRM

Με 150 νέους χρήστες έκλεισε το πρώτο τρίμηνο το μοναδικό συνδρομητικό σύστημα Διαχείρισης Πελατειακών Σχέσεων Ασφαλιστικών Εργασιών WebCRM, ενώ ιδιαίτερη αποδοχή του ασφαλιστικού WebCRM υπήρξε από γραφεία agency ασφαλιστικών εταιριών τόσο στην Αθήνα όσο και στην Υπόλοιπη Ελλάδα. Η οργάνωση όλων των διαδικασιών που αφορούν την ημερήσια λειτουργία του ασφαλιστή, την διαχείριση των υποψηφίων πελατών, την υλοποίηση και παρακολούθηση όλων των ενεργειών προώθησης έχουν πάντα επίκεντρο τον πελάτη. Αυτές οι διαδικασίες δίνουν την δυνατότητα στους επαγγελματίες ασφαλιστές να διαχειριστούν αποτελεσματικά το χρόνο τους, να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους, ενώ παράλληλα δημιουργούν τις προϋποθέσεις για να προσφέρουν στους πελάτες τους ποιοτικές υπηρεσίες.

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.

Πάρε 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

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Δυναμικά στις ομαδικές ασφαλίσεις

Στις ομαδικές ασφαλίσεις αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια η Interamerican, με δεδομένο ότι η ομαδική ασφάλιση ως παροχή των επιχειρήσεων στους εργαζομένους λειτουργεί ανταποδοτικά γι' αυτές, καθώς συγκρατούν – προσελκύουν με αυτό τον τρόπο αξιόλογα στελέχη, ενώ το κόστος για την επιχείρηση φοροαπαλλάσσεται. Όπως επισημαίνει η εταιρεία, στα πλεονεκτήματά της καταγράφονται τα ανταγωνιστικά tailor made προγράμματα για κάθε μεγέθους και δυνατότητας επιχείρηση, η τήρηση προτύπων ποιότητας στις υπηρεσίες σύμφωνα με το διεθνές πρότυπο EN ISO 9001:2000, η συνεχής μεταφορά τεχνογνωσίας από τις διεθνείς πρακτικές και τη μεγάλη δραστηριότητα στις ομαδικές ασφαλίσεις του μητρικού Ομίλου εταιρειών EUREKO και τέλος, η συνέπεια και αξιοπιστία της έναντι των συμβεβλημένων. Σημειώνεται ότι η Interamerican, το 2006, ανταποκρίθηκε αποζημιωτικά σε 40.382 περιπτώσεις ομαδικών συμβολαίων Ζωής και Γενικών Ασφαλειών, 2.231 συνταξιοδοτικών και 21.112 καλύψεων υγείας Medisystem.

Ασφάλιση για το προσωπικό του Ομίλου ALTEC

Ο Ομιλος εταιρειών ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών ALTEC, πρόσφερε στους εργαζομένους του ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης Interamerican. Στο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης της ALTEC είναι ασφαλισμένοι 850 εργαζόμενοι με καλύψεις ασφάλειας Ζωής, μόνιμης και μερικής ανικανότητας από ατύχημα, καθώς και παροχές νοσοκομειακής-εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Σημειώνεται επίσης ότι στις παροχές νοσοκομειακής-εξωνοσοκομειακής περίθαλψης είναι ασφαλισμένα πάνω από 250 μέλη οικογενειών των εργαζομένων.

Ομαδική Ασφάλιση INTERAMERICAN και για τους εργαζομένους του Διαγνωστικού Κέντρου «ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ ΑΕ»

Με ένα ομαδικό συμβόλαιο παροχών από την INTERAMERICAN Ασφάλεια Ζωής, καλύψεων μόνιμης ολικής ή μερικής ανικανότητας από ασθένεια ή ατύχημα, πρόσκαιρης ολικής ανικανότητας, επίσης από ασθένεια ή ατύχημα και νοσοκομειακής περίθαλψης, επιβράβευσε η διοίκηση του Διαγνωστικού Κέντρου «ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ ΑΕ» το προσωπικό του, αναγνωρίζοντας με αυτό τον τρόπο τη σημαντική συμβολή του στην επιτυχή πορεία της επιχείρησης.

Το συμβόλαιο υπογράφτηκε, με την ευκαιρία της κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας της «ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ Α.Ε» στο ξενοδοχείο Intercontinental από τον Πρόεδρο της εταιρείας κ. Ιωάννη Χρυσάγη.

Την INTERAMERICAN εκπροσώπησαν ο κ. Τάσος Δημητρίου των Ομαδικών Ασφαλίσεων και οι κύριοι Κώστας και Ζαφείρης Αναγνόπουλος, Συντονιστής και Ασφαλιστικός Σύμβουλος αντίστοιχα, του Γραφείου Πωλήσεων INTERAMERICAN στον Κορυδαλλό.

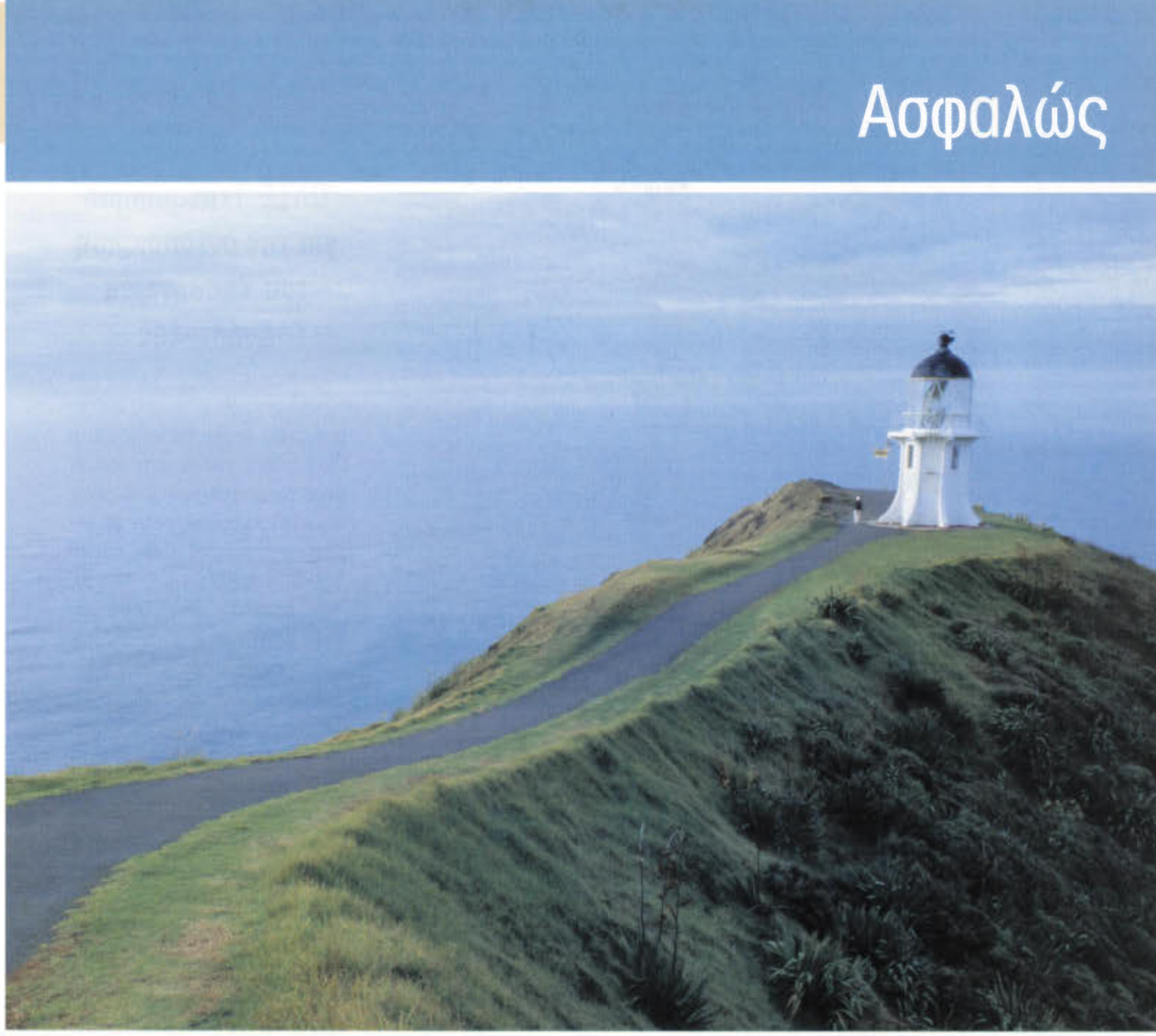
Το προσωπικό των Ναυπηγείων Χαλκίδας

Την INTERAMERICAN εμπιστεύτηκαν και τα Ναυπηγεία Χαλκίδας ασφαλίζοντας 144 εργαζομένους με ασφάλεια ζωής και καλύψεις, έναντι ατυχημάτων και απώλειας εισοδήματος.

Εκπρόσωποι των δύο εταιρειών συναντήθηκαν στα γραφεία της συμβεβλημένης εταιρείας στο Βαθύ Αυλίδας και υπέγραψαν το σχετικό συμβόλαιο. Από τα Ναυπηγεία ήταν η κ. Μ. Δάβρη και από την INTERAMERICAN ο κ. Β. Τσιμπλιάρης, στέλεχος της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων και ο κ. Δ. Ντούρμας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος του Γραφείου Πωλήσεων Γ. Ρέλλια, μέσω του οποίου υλοποιήθηκε η συνεργασία.

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ
INSURANCE BROKERS A.E.
ΕΡΜΟΥ 44, 105 63 ΑΘΗΝΑ
Τηλ: 210 32 53 825, 210 32 53 843, 210 32 53 951
Fax: 210 32 53 951

Ασφαλώς



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

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη!

ARAG Hellas: Νέα προϊόντα



Ημερίδα για τους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων πραγματοποίησε πρόσφατα η ARAG HELLAS, όπου παρουσιάστηκαν θέματα της επικαιρότητας, αλλά και νέα ασφαλιστικά προϊόντα. Μετά τους χαιρετισμούς του νόμιμου εκπροσώπου της ARAG στην Ελλάδα, Θεόδωρου Αποστολόπουλου και του Γενικού Διευθυντού, Δημήτριου Τσεκούρα, αναπτύχθηκαν τα προγραμματισμένα θέματα, ενώ θετικά σχόλια απέσπασε η έρευνα για την ικανοποίηση των ασφαλισμένων, που παρουσίασε ο υπεύθυνος Marketing, κ. Νίκος Αποστολόπουλος. Στην ημερίδα παρουσιάσθηκαν τα νέα προγράμματα Ν.Π. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ και της Ν.Π. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ με σχετική αναφορά στο πρόσφατο π.δ. για τη διαμεσολάβηση.

Σύλλογος Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν. Λάρισας

Επί τάπητος τα προβλήματα του κλάδου

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η τακτική γενική συνέλευση του συλλόγου στο Επιμελητήριο Λάρισας, όπου ο πρόεδρος του συλλόγου, Κωνσταντίνος Καραγιάννης και τα μέλη του Δ.Σ. αναφέρθηκαν στο νέο προεδρικό διάταγμα Π.Δ. 190 που ψηφίστηκε και θέτει νέες παραμέτρους στο επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, επιδιώκοντας να κατοχυρώσει τα δικαιώματα των ασφαλισμένων. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, η οποία περιέγραψε τη σημερινή βελτιωμένη εικόνα της Ασφαλιστικής Αγοράς και την αύξηση του όγκου των ασφαλίστρων που έχει αυτή κάθε χρόνο.

ΟΑΣΕ. Ικανοποίηση για την ανταπόκριση του Υπουργείου Ανάπτυξης

Την ικανοποίησή της για την κατάθεση σχετικής ρύθμισης από το υπουργείο Ανάπτυξης εκφράζει η Ο.Α.Σ.Ε. που αφορά στην επαναφορά της προνομιακής κατάταξης των εργατικών απαιτήσεων σε περίπτωση ανάκλησης άδειας ασφαλιστικής εταιρείας.

Ως γνωστόν τον Απρίλιο του 1997 ψηφίστηκε με νόμο η προτεραιότητα αυτή, κάτι που ίσχυε και ισχύει σε όλους τους κλάδους της οικονομίας, με εξαίρεση την Ιδιωτική Ασφάλιση. Τότε λύθηκε το πρόβλημα που υπήρχε, το να μην παίρνουν οι άνεργοι ούτε καν τα δεδουλευμένα και τις αποζημιώσεις τους, σημειώνει σε ανακοίνωσή της και προσθέτει ότι:

«Το 2003 σε Προεδρικό Διάταγμα, με υπογραφή του τότε υφυπουργού Ανάπτυξης Κίμωνα Κουλούρη, αθόρυβα, ανετράπη η δίκαιη αυτή κατάκτηση των εργαζομένων.

Είναι θετικό το ότι η σημερινή πολιτική ηγεσία του υπουργείου Ανάπτυξης, ο υπουργός κ. Σιούφας και ο υφυπουργός κ. Παπαθανασίου εξαρχής δεσμεύτηκαν για επίλυση του προβλήματος και τώρα υλοποιούν το δίκαιο αυτό αίτημα.

Θεωρούμε βέβαιο ότι όλα τα κόμματα θα ψηφίσουν τη διάταξη αυτή που δίνει λύση στο πρόβλημα εκατοντάδων συναδέλφων μας», καταλήγει η ανακοίνωση της Ομοσπονδίας.

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

VDV SA
Leben International εξασφάλιση

Σεμινάριο για το συνταξιοδοτικό σχεδιασμό

Το πρώτο σεμινάριο «Συνταξιοδοτικού Σχεδιασμού», πραγματοποίησε η VDV Leben, στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας που διήρκεσε μία εβδομάδα, και το παρακολούθησαν οι συνεργάτες του γραφείου Safe Wealth Financial Consulting. Από τη θεματολογία του σεμιναρίου αποκτήθηκαν πρόσθετες γνώσεις σε ό,τι αφορά τη σύνταξη, τους φορείς που την παρέχουν, τη φιλοσοφία των συστημάτων που χρησιμοποιούνται, αλλά και τη μεθοδολογία υποστήριξης του ορθού συνδυασμού αναπλήρωσης στον επιθυμητό βαθμό, όπως και τη χρήση των φορολογικών και άλλων δυνατοτήτων που παρέχονται. Με απόλυτη επιτυχία συμμετείχαν οι: Μάρα Βουλγαρέλλη, Ιωάννης Γιαννέτσος, Μιχαήλ Καζάκος, Κωνσταντίνος Πανούσης, Τιμόθεος Καστρινός, Ιωάννης Παπανικολάου, Γεώργιος Αβραμάκης και Ιωάννης Δαλακούρας.



AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Ικανοποιητική ανάπτυξη

Νέα σημαντική αύξηση της παραγωγής της εμφάνισε το 2006 η AIGAION Ασφαλιστική, ενισχύοντας τη θέση της και στους κλάδους αυτοκινήτων και περιουσίας.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή του κλάδου πλοίων και σκαφών αναψυχής, αστικής ευθύνης πλοίων και σκαφών αναψυχής και μεταφορών αυξήθηκε κατά 39,70%, η παραγωγή του κλάδου αυτοκινήτων αυξήθηκε κατά 18,06% και η παραγωγή του κλάδου περιουσίας αυξήθηκε κατά 23,29% σε σχέση με το 2005. Σύμφωνα με την Εταιρεία θεαματική ήταν και η βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων με την κερδοφορία να σημειώνει αύξηση κατά 82% σε σχέση με το 2005 και τα προ φόρων κέρδη να ανέρχονται στο ποσό των 853.000 ευρώ. Στον κλάδο αυτοκινήτου δηλώθηκαν εντός του 2006 συνολικά 6.874 περιπτώσεις ζημιών, εκ των οποίων οι 5.048 αποζημιώθηκαν πλήρως μέσα στην ίδια χρονιά, το οποίο σημαίνει ότι η Εταιρεία αποζημίωσε το 74% των περιπτώσεων ζημιών του κλάδου αυτοκινήτου εντός του έτους.

Αντιμετωπίζετε πρόβλημα εξεύρεσης Νέων Πελατών;
«Έχουμε Τρόπους»
AVANTI
Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι, Τηλ.: 210 9875160, E-mail: hrgroup@avanti.gr

Νέο όνομα, νέα εποχή

ACTIVA Insurance



Ο διευθύνων σύμβουλος της Activa Insurance, όπως ονομάζεται πλέον η CGU Insurance, Γιάννης Λινός

Τη δέσμευση της Activa Insurance, όπως ονομάζεται πλέον η CGU Insurance, για υπηρεσίες υψηλής αξίας προς τους ασφαλισμένους της επανέλαβε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Γιάννης Λινός, παρουσιάζοντας τη νέα εταιρική ταυτότητα και το επιχειρησιακό σχέδιο για την τριετία 2007-2009. Όπως είπε ο κ. Λινός η Εταιρεία έχει μπει πλέον σε μια νέα εποχή εξωστρέφειας και δράσης, προσφέροντας στους πελάτες της και εμπειρίες στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης. Έχουμε πίσω μας μία εξαετία όχι απλώς κερδοφόρων αλλά και εντυπωσιακών αποτελεσμάτων, πρόσθεσε ο κ. Λινός κάνοντας ιδιαίτερη αναφορά στους δείκτες φερεγγυότητας και αποθεματοποίησης. Η φερεγγυότητα της Εταιρείας μας, είπε, έχει αξιολογηθεί από το διεθνή οίκο Fitch με BBB (Good), την υψηλότερη αξιολόγηση που έχει δοθεί μέχρι τώρα. Για το νέο όνομα είπε ότι είναι σύγχρονο, ευρηματικό, οικείο, πλούσιο σε θετικούς συμβολισμούς και συνεχίζει την ιστορία 138 χρόνων συνεπούς παρουσίας μας στην Ελλάδα. Υπενθυμίζει τους δεσμούς μας με τον όμιλο Aviva, του οποίου παραμένουμε συνδεδεμένη εταιρεία και εκφράζει την επιμονή μας στη διαρκή αναζήτηση της τελειότητας, είπε ο διευθύνων σύμβουλος της Activa Insurance σημειώνοντας χαρακτηριστικά ότι συνοψίζει τις τέσσερις βασικές αξίες, που χαρακτηρίζουν τη λειτουργία της Εταιρείας, που είναι ακεραιότητα, αποδοτικότητα, προοδευτικό πνεύμα και ομαδική δουλειά.

Σε ό,τι αφορά στο business plan της Εταιρείας για την τριετία 2007-2009, προβλέπει μέση ετήσια αύξηση παραγωγής κατά 6,5% από 1,6%, που ήταν την προηγούμενη τριετία, κέρδη μετά φόρων κατά 7,4% από 58,2% και ιδίων κεφαλαίων κατά 8,4% από 9,8%, μέση απόδοση ιδίων κεφαλαίων κατά 19,1% από 23,3%. Προβλέπει ακόμη υπερκάλυψη περιθωρίου φερεγγυότητας κατά 417% του προβλεπόμενου το 2009 από 365% το 2006 και υπερκάλυψη της ασφαλιστικής τοποθέτησης κατά 152% το 2009 από 148% το 2006.

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

Πάμε ψηλά!



GENERAL UNION GROUP
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

GENERAL UNION • GENERAL TRUST • GENERAL UNION I.B. • GENERAL UNION HEALTH S.A. • GREAL 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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

25 χρόνια κοντά στον ασφαλιζόμενο

Περιφερειακές ημερίδες στα Ιωάννινα, στη Θεσσαλονίκη και στην Ξάνθη

Το πρώτο περιφερειακό συνέδριο στη βορειοδυτική Ελλάδα πραγματοποίησε με μεγάλη επιτυχία η General Union στις 7 Μαρτίου στα Ιωάννινα. Με τον ίδιο ενθουσιασμό άνοιξαν την αγκαλιά τους και η Θεσσαλονίκη, καθώς και η Ξάνθη, για να φιλοξενήσουν τον όμιλο που πραγματοποίησε τις περιφερειακές του ημερίδες στο MAKEDONIA PALACE και στο ELISSO (πρώην Xenia) στις 21 και 22 Μαρτίου 2007 αντίστοιχα.

Η συμμετοχή των συνεργατών του Ομίλου ήταν αθρόα και στις δύο ημερίδες, οι οποίες και στέφτηκαν με επιτυχία.

Και στις τρεις ημερίδες, οι αίθουσες ήταν κατάμεστες από συνεργάτες του Ομίλου από τη Β. Ελλάδα, από την αρχή μέχρι και το τέλος.

Και οι εκδηλώσεις ξεκίνησαν με θερμό χαιρετισμό προς τους συμμετέχοντες από τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου κ. Γ. Διαμαντόπουλο.



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Γ. Διαμαντόπουλος

Το panel των ομιλητών απαρτιζόταν από τους κ.κ.: Έφη Λουκοπούλου Αντιπρόεδρο του Ομίλου και Οικονομική Διευθύντρια της GENERAL UNION, Νίκο Μπάη Σύμβουλο Εργασιών, Κωνσταντίνο Βακίδη Συντονιστή Εργασιών, Γιώργο Ταμπακάκη Διευθυντή Πωλήσεων και Γιάννη Σιδέρη Διευθυντή Β. Ελλάδας, ενώ το ρόλο του συντονιστή είχε αναλάβει ο Διευθυντής Εκπαίδευσης του Ομίλου κ. Γιάννης Παυλόπουλος.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι παρευρισκόμενοι συνεργάτες του Ομίλου της GENERAL UNION 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.

Αφού ολοκληρώθηκαν οι ομιλίες των στελεχών του Ομίλου, ξεκίνησε μια ανοικτή συζήτηση εφ' όλης της ύλης μεταξύ των στελεχών που απάρτιζαν το panel και των παρευρισκομένων συνεργατών και δόθηκαν διεξοδικές απαντήσεις σε όλα τα ερωτήματα που τέθηκαν.

Έχοντας ήδη συμπληρώσει πάνω από μια εικοσιπενταετία κοντά στον ασφαλιζόμενο και κυρίως έχοντας να επιδείξει σημαντικότατο έργο κατά τη διάρκεια της σταθερά ανοδικής πορείας του, ο Όμιλος ξεκίνησε τον Μάρτη



μια σειρά από περιφερειακές ημερίδες σε όλη την Ελλάδα, για να παρουσιάσει τα νέα, πολύ ενδιαφέροντα, σχέδια ανάπτυξης που ήδη έχει θέσει σε εφαρμογή.

Με εφαλτήριο την εντυπωσιακή πορεία ανόδου που έχει διαγράψει μέχρι σήμερα και διαθέτοντας πλέον πολύ ισχυρές οικονομικές βάσεις, ο Όμιλος έχει εγκαινιάσει μια εποχή δυναμικότερης ανάπτυξης με διευρυμένους ορίζοντες.

Κατέχοντας ήδη μια υψηλότατη θέση στο χώρο του αυτοκινήτου, ο Όμιλος στρέφει το βλέμμα του και σε άλλους κλάδους της ιδιωτικής ασφάλισης έτοιμος να διεκδικήσει ακόμα πιο μεγάλο μερίδιο αγοράς.

Ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία, τα οικονομικά αποτελέσματα των εταιρειών του Ομίλου προδίδουν μια εντυπωσιακότατη τροχιά εξέλιξης με άκρως εύρωστο και προσοδοφόρο χαρακτήρα. Όχι τυχαία.

Η Διοίκηση του Ομίλου πραγματοποιεί με αργά και σταθερά βήματα μια πορεία απόλυτα εναρμονισμένη με μια συγκεκριμένη πολιτική ανάπτυξης.

Η GENERAL UNION από το 1981, που είναι το έτος ίδρυσής της, ακολουθεί πιστά μια στρατηγική ανάπτυξης επικεντρωμένη στον άνθρωπο και επιλέγει πάντα να μιλά με συγκεκριμένα στοιχεία και κυρίως με έργα.

Τα τελευταία χρόνια, ο Όμιλος συνεχίζει δυναμικά την ανοδική πορεία του εφαρμόζοντας μια πολιτική ανάπτυξης, βάσει της οποίας δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην αναβάθμιση των μηχανογραφικών δυνατοτήτων του, στη δημιουργία καινούριων διοικητικών τμημάτων, στην ουσιαστική αναμόρφωση του δικτύου συνεργατών και στη στρατολόγηση έμπειρων στελεχών, στοχεύοντας πάντα στη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλιζόμενους και τους συνεργάτες του.

Παράλληλα, η Διοίκηση του Ομίλου δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών του εφαρμόζοντας προσεκτικό underwriting και αποφεύγοντας ζημιογόνες χρήσεις οχημάτων.

Με γνώμονα τη δημιουργικότητα και την περαιτέρω εξέλιξή του, ο Όμιλος της GENERAL UNION συνεχίζει να αναπτύσσεται έχοντας επικεφαλής τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλό του, κ. Γ. Διαμαντόπουλο και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.







Δημήτρης Δημάκης (1947-2007)
Έδωσε τα περισσότερα!

Στις 9 Μαρτίου 2007 ανεχώρησε από κοντά μας για το μεγάλο ταξίδι ο Δημάκης Δημήτριος του Κωνσταντίνου από τους πρωταγωνιστές και πρωτοπόρους των πωλήσεων του Agency στην Ελλάδα, στέλεχος της INTERAMERICAN. Είχε γεννηθεί το 1947 στη Λοκρίδα. Μπήκε στις ασφάλειες ως ασφαλιστής το 1974, έγινε Unit Manager το 1981, Agency Director το 1989, περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων το 1991. Όλα αυτά μέσω της αναπτύξεως και όχι ως υπάλληλος. Έδωσε στο σύστημα πολύ περισσότερα απ' όσα πήρε. Άνθρωποι που πέρασαν από τα χέρια του έφεραν χιλιάδες συμβόλαια και ανάπτυξη και στην INTERAMERICAN και σε άλλες εταιρείες, ΑΣΠΙΔΑ, ALLIANZ κ.λπ. Οι επικεφαλής εταιρειών του «χρωστάνε» πολλά, πολύ περισσότερα απ' όσα νομίζουν. Όπως και οι «συνάδελφοί» του στην INTERAMERICAN, όπου για χρόνια ήταν «μπροστάρης» στα αιτήματα και πολλές φορές «φρένο» στις ορέξεις της εργοδοσίας. Πολλοί από «κάτω» του έφαγαν ψωμί καλό και πολλοί από «πάνω» του πήραν προαγωγές και δόξα και χρήμα και «μετοχές» από το «θαύμα» INTERAMERICAN.

Ο Δημήτρης Κοντομπνάς και ο Γιώργος Ψαρράς ήταν εκεί στον ύστατο χαιρετισμό μαζί με την παλαιά και νέα φρουρά της INTERAMERICAN... Ήταν πάρα πολλοί, και από τους υπαλλήλους και από τις πωλήσεις, και κυρίως όλοι εκείνοι που έφτιαξαν τον Όμιλο και σήμερα τα χιόνια της σύνταξης άσπρισαν τα μαλλιά τους, όπως ο Βασίλης Καλτσάς... Ήταν εκεί και η νέα INTERAMERICAN με επικεφαλής τον Γιώργο Κώτσαλο... Άφησαν όλοι ένα «ευχαριστώ Δημήτρη» και ένα άσπρο τριαντάφυλλο που έπεφτε με μουσική, τη συγκλονιστική κραυγή και λύπη της μαυροφορεμένης μάνας, το θρήνο της συζύγου και τον αναστεναγμό των κοριτσιών του. Βαρύς ο πόνος του χωρισμού του θανάτου! Βουβοί και άφωνοι και οι συνάδελφοι και οι ασφαλιστές του, και οι φίλοι και οι συγγενείς...

Αιωνία η μνήμη σου, Δημήτρη Δημάκη! Αιωνία η μνήμη σου Δημήτρη που αγωνίστηκες μέχρι τέλους για κάτι καλύτερο! Υπάρχουν πολλοί που θα συνεχίσουν όσα άφησες μισοτελειωμένα. Έτσι πάντα συμβαίνει. Αναπαύσου!

Ε.Σ.

D.A.S. HELLAS A.E.
Πρόσθετες καλύψεις για οχήματα και οδηγούς

Μια νέα κάλυψη προστέθηκε στο ολοκληρωμένο πακέτο νομικής προστασίας οχήματος και οδηγού, που παρέχει η εταιρεία νομικής προστασίας D.A.S. – HELLAS. Ειδικότερα το πρόγραμμα **οχήματος και οδηγού** εμπλουτίζεται με την **κάλυψη των εξόδων μετάβασης και επιστροφής, διανυκτέρευσης και διατροφής του ασφαλισμένου οδηγού, στην περίπτωση που κληθεί να δικασθεί σε ποινικό δικαστήριο εκτός του τόπου μονίμου διαμονής του.**

Στις βασικές καλύψεις του προγράμματος περιλαμβάνονται: ● Η διεκδίκηση αποζημιώσεων ● Η υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια ● Οι διοικητικές προσφυγές ● Οι διεκδικήσεις και αποκρούσεις από ενοχικές συμβάσεις ● Η πραγματογνωμοσύνη σε όλες τις ζημίες άνω των 400,00 ευρώ και οπουδήποτε στην Ελλάδα σε περίπτωση ολικής καταστροφής του οχήματος ● Οι διαφορές των ασφαλισμένων της D.A.S. – HELLAS με τις ασφαλιστικές τους εταιρείες.

Οι καλύψεις αυτές διευρύνονται σε ένα ακόμα πιο πλούσιο πρόγραμμα, το **SUPER AUTO**, το οποίο περιλαμβάνει επίσης: ● Άμεση πληρωμή ζημιών από ανασφάλιστο όχημα ● Αποκρούσεις αγωγών σε ειδικές περιπτώσεις ● Προσεπίκληση της ασφαλιστικής εταιρείας αστικής ευθύνης του ασφαλισμένου.

Η διάρκεια της ασφάλισης κυμαίνεται από 1-5 έτη και καλύπτει τον κύριο-κάτοχο του οχήματος, τον εκάστοτε οδηγό, καθώς και το λήπτη της ασφάλισης ως οδηγό ξένων (ως προς την κυριότητα) οχημάτων, στην Ελλάδα και σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες.

Στις περιπτώσεις πολυετών ή ομαδικών ασφαλίσεων προβλέπεται έκπτωση από 5-30%.

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



AIGAION ΠΛΟΙΑ



AIGAION ΣΚΑΦΗ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



AIGAION ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ

AIGAION BUSINESS BEST



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφαλίσεων, παρέχοντας τα πιο σύγχρονα και αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στα δικά σας μέτρα.

Ενημερωθείτε για τα προγράμματα Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, καθώς και για τα επιχειρησιακά προγράμματα BUSINESS BEST της "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" και ανακαλύψτε τις δικές σας ασφα-λύσεις!

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

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

ATE Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ATEBANK
κοντά σας, όπου κι αν βρίσκεστε

Τα λουλούδια στις κυρίες...



Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής Ιωάννης Παυλίδης, με την ευκαιρία της Ημέρας της Γυναίκας και αναγνωρίζοντας τη συμβολή των γυναικών-εργαζομένων στην αναπτυξιακή πορεία της Εταιρείας, πραγματοποίησε στα κεντρικά γραφεία εκδήλωση προς τιμήν τους.

Ο κ. Παυλίδης, αφού ευχαρίστησε τις γυναίκες εργαζόμενες στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, χαρακτηρίζοντάς τες «κινητήρια δύναμη», αναφέρθηκε στην εισφορά τους στην ανοδική πορεία της Εταιρείας τα τελευταία χρόνια και τις κάλεσε να συνεχίσουν τις προσπάθειές τους για την κατάκτηση της κορυφής και την εδραίωση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στους leaders της αγοράς.

Τόνισε δε ότι η διοίκηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στηρίζεται στις εργαζόμενες στην Εταιρεία και όπως ήδη πράττει, θα συνεχίσει να βρίσκεται στο πλευρό τους και να παρέχει ίσες ευκαιρίες, για τη μεγιστοποίηση της αξιοποίησής τους, προς όφελος των ιδίων και της Εταιρείας.

Νέα παγκόσμια διάκριση για τον κ. Ζακ Σούση

ALICO AIG Life



Την πρώτη θέση των βραβείων V.I.P. κατέκτησε ο ασφαλιστικός σύμβουλος της ALICO AIG Life Ελλάδος κ. Ζακ Σούσης, ανάμεσα στους συνεργάτες της Εταιρείας από όλον τον κόσμο. Τα κριτήρια για την επίτευξη της διάκρισης αυτής είναι τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά, καθώς συνυπολογίζονται όχι μόνον ο αριθμός νέων συμβολαίων ή το ύψος των ασφαλίστρων, αλλά και ποιοτικοί παράγοντες, όπως είναι ο δείκτης Διατηρησιμότητας, στον οποίο επίσης ο κ. Ζ. Σούσης βρίσκεται στην κορυφή παγκοσμίως. Το γεγονός αυτό αντανακλά το υψηλό επαγγελματικό επίπεδο των υπηρεσιών που παρέχει προς τους ασφαλισμένους.

Αξίζει ακόμη να αναφερθεί ότι ο κ. Ζακ Σούσης ανακηρύχθηκε Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς στην Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life για το 2006, ενώ κατέχει το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο παγκοσμίως, όσον αφορά στα συμβόλαια Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας της ALICO AIG Life. Ο κ. Σούσης ανήκει στο Γραφείο Πωλήσεων του κ. Α. Μόρντο και βρίσκεται στην ALICO AIG Life από το 1987. Από το 1988 μέχρι και σήμερα αποτελεί μέλος του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών» της Εταιρείας, ενώ το 1995 ψηφίστηκε ως ο «Ασφαλιστής της Χρονιάς» από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Επί 13 συνεχή χρόνια αποτελεί μέλος του «Συμβουλίου του Προέδρου» («Chairman's Council»), στο οποίο μετέχουν μόνον οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας απ' όλο τον κόσμο, ενώ παράλληλα, διατηρεί και τον τίτλο του «Top of the Table Member».

Fidelity ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Υψηλό επίπεδο συνεργασίας!



Στιγμιότυπο από την ετήσια εκδήλωση της εταιρείας

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ετήσιο event της FIDELITY.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους σημαντικά στελέχη απ' όλη την ασφαλιστική αγορά, όπου ήταν οι βασικοί καλεσμένοι και οι οποίοι εξέφρασαν τον ενθουσιασμό τους για την εορταστική ατμόσφαιρα της βραδιάς. Μάλιστα ο κ. Γιάννης Πετρίδης, διευθύνων σύμβουλος της FIDELITY, εισέπραξε εύσημα από τους ανθρώπους της αγοράς για το υψηλό επίπεδο συνεργασίας που έχει αναπτύξει η εταιρεία.

Μεσίτες ποιότητας

Δεκάδες ανθρώπων της αγοράς τίμησαν με την παρουσία τους τα εγκαίνια των νέων γραφείων της Quality A.E. Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων, επιβεβαιώνοντας έτσι τη σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης και εκτίμησης.

Η Quality A.E. είναι μια σύγχρονη μεσιτική ανώνυμη εταιρεία ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων, που δημιουργήθηκε από ομάδα καταξιωμένων επαγγελματιών, με στόχο να προσφέρει λύσεις στις συνεχώς αυξανόμενες ασφαλιστικές ανάγκες που δημιουργούνται.

Λειτουργεί με διεθνή πιστοποιημένα πρότυπα και προδιαγραφές, εναρμονισμένη πλήρως στις ευρωπαϊκές επιταγές του νομοθέτη και σε συμφωνία με το νομικό και θεσμικό πλαίσιο της πολιτείας και των εποπτευόντων φορέων και επαγγελματικών ενώσεων της αγοράς, ενώ η πολύχρονη εμπειρία και γνώση στη διαχείριση κινδύνων προεξοφλεί τη δυνατότητα να προσφέρει ικανές λύσεις σε κάθε ασφαλιστικό κίνδυνο, επιλέγοντας σύγχρονα προϊόντα από την ελληνική και τη διεθνή ασφαλιστική βιομηχανία.

Παρέχει ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές υπηρεσίες, συμβουλευτική υποστήριξη σε επιθεωρήσεις κινδύνων, στο διακανονισμό των ζημιών, πραγματογνωμοσύνες, εκτιμήσεις αξιών, εφαρμόζοντας πάντα τις αρχές της δεοντολογίας, σε χωρίς προκατάληψη βάση συνεργασίας και συνεργάζεται με εξειδικευμένους και επιλεγμένους συμβούλους. Σημειώνεται ότι υπάρχει ειδική μέριμνα και δυνατότητα για ειδικές ασφαλίσεις όπως ευθυνών, πλοίων, αεροσκαφών, τηλεοπτικών μεταδόσεων κ.λπ.

Το υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιο ανέρχεται, σήμερα, σε 4.000.000 ευρώ, περίπου, με στόχο να φθάσει τα 10.000.000 ευρώ, με το τέλος της πρώτης εταιρικής χρήσης.

Η δραστηριότητα της εταιρείας καλύπτει όλη την Ελλάδα, εξυπηρετεί 9.500 πελάτες κάθε μεγέθους, οι οποίοι υποστηρίζονται από 27 συνεργαζόμενα σημεία παραγωγής και εξυπηρέτησης, κατανεμημένα σε όλη τη χώρα.

Η κατανομή του χαρτοφυλακίου είναι: 30% ασφαλίσεις ζωής και 70% γενικές ασφαλίσεις.

Quality™
Insurance & Reinsurance Brokers S.A.



Βασίλης Βαβυλουσάκης

Ενδεικτικά οι παρεχόμενες ασφαλιστικές υπηρεσίες είναι:

- Κίνδυνοι περιουσίας
- Βιομηχανικοί κίνδυνοι
- Ασφαλίσεις Πλοίων & Αεροσκαφών Hull & Machinery, P & I Covers
- Οχημάτων
- Σκαφών Αναψυχής
- Τεχνικές Ασφαλίσεις, Κατασκευαστών, Έργων, Έργων Πολιτικού Μηχανικού, Μηχανικών Βλαβών, Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού, Αλλοιώσεως Εμπορευμάτων
- Ασφαλίσεις Μεταφορών
- Έργων Τέχνης
- Αστικής και Επαγγελματικής Ευθύνης
- Ευθύνης Προϊόντων
- Ευθύνη Μεταφορέων και Διαμεταφορέων
- Περιβαλλοντικών ευθυνών και επιπτώσεων
- Οικονομικοί κίνδυνοι, Ευθύνες Διοικητικού Συμβουλίου
- Ασφαλίσεις Πιστώσεων
- Ακυρώσεως Εκδηλώσεων
- Ειδικών Κινδύνων
- Τηλεοπτικών παραγωγών.



Βασίλης Βαβυλουσάκης, Νίκος Σαράφης, Κος – Κα Χατζόγλου



Βασίλης Βαβυλουσάκης,Παναγιώτης Φίλης Κων/νος Σπύρου, Γεώργιος Καρατζάς



ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
κοντά σας, όπου κι αν πάτε

Κοντά στον μεσίτη

Ημερίδα με θέμα ο μεσίτης ασφαλίσεων στις προκλήσεις του σήμερα και του αύριο διοργάνωσε η ΑΤΕ Ασφαλιστική σε συνεργασία με το Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.) στο Κτήμα Οινότρια Γη στο Καπανδρίτι. Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Παυλίδης, στο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στο σημαντικό ρόλο του ιδιαίτερου επαγγέλματος του μεσίτη ασφαλίσεων στην σημερινή συγκυρία, όπου η φερεγγυότητα και ο επαγγελματισμός στο ασφαλιστικό χώρο βάλλεται από τις συνεχείς ανακλήσεις αδειών ασφαλιστικών εταιριών. Παράλληλα, ο κ. Παυλίδης, έκανε αναλυτική παρουσίαση της σημερινής ΑΤΕ Ασφαλιστικής, των δυνατοτήτων ανάληψης μεγάλων και εξειδικευμένων κινδύνων που έχει η Εταιρία και την άριστη εξυπηρέτηση που παρέχει στους συνεργάτες και πελάτες της. Σημείωσε δε, ότι το ανθρώπινο πρόσωπο της εταιρίας είναι αυτό που την χαρακτηρίζει στην συνεργασία της με τα δίκτυα πωλήσεων. Η εταιρία του ομίλου της ATEbank, τα δύο τελευταία χρόνια έχει πετύχει εντυπωσιακή κερδοφορία, ενισχύοντας σε σχέση με το παρελθόν την οικονομική της ευρωστία και την θέση της στον ανταγωνισμό.

Τελειώνοντας ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, απηύθυνε πρόσκληση στους Μεσίτες Ασφαλίσεων για ενεργό συμμετοχή στην προσπάθεια αυτής, αλλά και γενικότερα στην ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

ALPHA Ασφαλιστική - AXA

Καινοτόμα προϊόντα στην Ελληνική αγορά

Η AXA εισέρχεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με στόχο να αποτελέσει, σε διάστημα πέντε ετών, μία από τις τρεις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και να γίνει η προτιμώμενη εταιρεία σε πελάτες, συνεργαζόμενα δίκτυα, προσωπικό και μετόχους, τόνισε ο νέος CEO της Alpha Ασφαλιστικής Eric Kleijnen, στην πρώτη του συνέντευξη τύπου στο πλαίσιο της ένταξης της Alpha Ασφαλιστικής στον όμιλο AXA. Ο κ. Kleijnen γνωστοποίησε ότι στόχος της Εταιρείας είναι να εκτοξεύσει τις πωλήσεις στους τομείς των γενικών ασφαλίσεων και ασφαλίσεων ζωής, προσφέροντας καινοτόμα προϊόντα. Ερωτηθείς για την πολιτική που θα ακολουθήσει η Εταιρεία στα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, σημείωσε το θέμα των άμεσων αποζημιώσεων, όπως π.χ. στα συμβόλαια υγείας όπου θα δίνεται άμεσα μια προκαταβολή και στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου η Εταιρεία δεν θα τιμολογήσει τα ασφάλιστρα με τη λογική να αυξήσει το χαρτοφυλάκιό της, αλλά με στόχο να έχει κέρδη και να είναι συνεπής προς τους ασφαλισμένους της. Παρουσιάζοντας τη θέση της AXA στην παγκόσμια αγορά, σημείωσε τον ηγετικό της ρόλο στον τομέα της χρηματοοικονομικής προστασίας, τονίζοντας ότι πρόκειται για έναν μεγάλο όμιλο, που αποδεικνύει αριθμητικά το μέγεθός του, καθώς ενσωματώνει 51,5 εκατ. πελάτες, 110.347 υπαλλήλους (συμπεριλαμβανομένων και των αποκλειστικών συνεργατών) και 400.000 μετόχους. Το 2006, τα κεφάλαια πελατείας υπό διαχείριση της AXA ανήλθαν σε ευρώ 1.029 δισ., τα έσοδα ανήλθαν σε ευρώ 79 δισ. και τα καθαρά κέρδη σε ευρώ 5,1 δισ.



Ο νέος CEO της Alpha Ασφαλιστικής Eric Kleijnen με το Γενικό Διευθυντή Νικόλαο Γιαννούλα



ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πήγε καλά η Διεύθυνση Πωλήσεων Δόγιβαν

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



Αγιασμό στα νέα της γραφεία πραγματοποίησε πρόσφατα η Διεύθυνση Πωλήσεων Δόγιβαν, παρουσία του προέδρου Παύλου Ψωμιάδη και στελεχών του ομίλου και της τράπεζας. Ο κ. Ψωμιάδης αναφέρθηκε στην πολύ μεγάλη παραγωγή του ομίλου, στην κερδοφορία των επιχειρήσεων, στις εξαγορές που έχουν ήδη γίνει και σε αυτά που σύντομα θα ακολουθήσουν, σημειώνοντας ότι η Ασπίς Πρόνοια γρήγορα και σταθερά κάνει αισθητή την παρουσία της σε ολόκληρη την Ευρώπη. Στη συνέχεια απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό, με έκδηλη ικανοποίηση για τα παραγωγικά αποτελέσματα της διεύθυνσης αλλά και της Εταιρείας συνολικά, ο Γενικός Διευθυντής Κωνσταντίνος Γιόνης. Σε ό,τι αφορά στα οικονομικά μεγέθη της διεύθυνσης ο Διευθυντής Πωλήσεων Ιωάννης Δόγιβαν, μεταξύ άλλων, επισήμανε ότι η παραγωγή Ζωής τους πρώτους 15 μήνες λειτουργίας της διεύθυνσης ξεπέρασε τα 3.000.000 ευρώ και οι συνολικές εισπράξεις τα 6.000.000 ευρώ. Αριθμοί πολλαπλάσιοι του αρχικού στόχου, ενώ για το 2007 για ενιαία νέα παραγωγή Ζωής ο στόχος είναι 4.000.000 ευρώ και για το 2008 τα 6.000.000 ευρώ. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην εκπαίδευση που γίνεται στη διεύθυνση, ενώ παρουσιάστηκαν 4 νέα εγχειρίδια-βοηθήματα που στοχεύουν στην άρτια θωράκιση των ασφαλιστών.

Θεσσαλονίκη - Επιθεώρηση Παπαστογιαννίδη

Εγκαίνια στα νέα της γραφεία στη Θεσσαλονίκη πραγματοποίησε και η Επιθεώρηση Παύλου Παπαστογιαννίδη. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν στελέχη της Εταιρείας, συνεργάτες, φίλοι και πελάτες. Μεταξύ αυτών ο Διευθυντής Πωλήσεων της Επιθεώρησης Ιωάννης Δόγιβαν, οι Διευθυντές Πωλήσεων, κύριοι Μάκης Μιχαηλούδης και Γιώργος Τσεκερίδης, ο Επιθεωρητής Κώστας Λάσκος, καθώς και γνωστά ονόματα της ασφαλιστικής αγοράς, όπως οι κύριοι Γ. Παπαδάκης, Β. Λαΐνάς, Α. Γεωργιάδης, Α. Αρβανιτάκης και πολλοί άλλοι.

Νέα εταιρεία με την εγγύηση της ING

ING ΜΕΣΙΤΙΚΗ

Ασφαλιστικά προϊόντα γενικών ασφαλειών, σε μικρούς αλλά και σε μεγάλους κινδύνους προωθεί στην αγορά η ING Μεσιτική, η νέα εταιρεία της ING Ελλάδας, που ξεκίνησε επίσημα τη λειτουργία της στις αρχές Μαρτίου. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, εγγύηση για την επίτευξη αυτού του στόχου αποτελεί η συνεργασία της νέας εταιρείας με αξιόπιστες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που ήδη ενεργοποιούνται στο χώρο με εξαιρετικά αποτελέσματα και που διαθέτουν άρτια γνώση του αντικειμένου και πολυετή εμπειρία. Με γνώμονα την ολοκληρωμένη κάλυψη των αυξανόμενων αναγκών των πελατών της, η ING Μεσιτική θα διοχετεύει τα προϊόντα των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών επιχειρήσεων αποκλειστικά και μόνο μέσω του δικτύου πώλησης της ING σε όλη την Ελλάδα, ενώ παράλληλα οι πελάτες της θα απολαμβάνουν όλα εκείνα τα προνόμια και τις ουσιαστικές υπηρεσίες που το όνομα και η μέχρι σήμερα πρακτική του ομίλου ING εγγυάται.

Η ING Μεσιτική καλύπτει κάθε πιθανό, απλό ή και πιο σύνθετο ασφαλιστικό κίνδυνο με ανταγωνιστικό ασφάλιστρο. Οι προσφερόμενες καλύψεις περιλαμβάνουν: Ασφάλιση Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης, Μεταφορών, Σκαφών-Πλοίων, Διαφόρων και Ειδικών Κινδύνων, Τεχνικές Ασφαλίσεις και Επαγγελματικές Ευθύνες.

Ντοκιμαντέρ για τον Μίκη

NOVA

Τη βιογραφία του συνθέτη της «Ρωμιοσύνης» **Μίκη Θεοδωράκη** παρουσίασε η **NOVA** σε ειδική προβολή στο Μέγαρο Μουσικής, στο πλαίσιο της σειράς ντοκιμαντέρ **«Σύγχρονοι Έλληνες»**. Σχολιάζοντας την παραγωγή ο **Μίκης Θεοδωράκης** σημείωσε τη χαρά του, που του δόθηκε η ευκαιρία να συνεργαστεί με την *NOVA* και το *The History Channel*. Με αφορμή τη βιογραφία του τόνισε ότι έτσι θα δοθεί η δυνατότητα στους τηλεθεατές σ' όλο τον κόσμο να γνωρίσουν κάποιες πτυχές της σύγχρονης Ελλάδας, τόσο στην ιστορία όσο και στη μουσική.

Τη σκηνοθεσία της βιογραφίας υπογράφει ο **Δημήτρης Αναγνωστόπουλος**, η επιμέλεια κειμένων ανήκει στο δημοσιογράφο και ανταποκριτή της «London Times» στην Αθήνα **John Carr** και την εκτέλεση παραγωγής έκανε η **Βάσω Γεωργίου**. Η παραγωγή της ψηφιακής πλατφόρμας έχει τη σφραγίδα του **The History Channel**.



ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ

Και με πιστοποιητικό

Ο ΕΛΟΤ πιστοποίησε ότι το Σύστημα Διαχείρισης της Ευρωκλινικής Αθηνών, αναφορικά με την ανάπτυξη υπηρεσιών υγείας στη μονάδα εντατικής θεραπείας, στο αιμοδυναμικό και στο ενδοσκοπικό τμήμα, **αξιολογήθηκε και είναι σύμφωνο με τις απαιτήσεις του προτύπου.**

ΕΛΟΤ ΕΝ ISO 9001:2000

Η πιστοποίηση αυτή έρχεται να επιβεβαιώσει την άριστη παροχή υπηρεσιών υγείας από την Ευρωκλινική Αθηνών, καθώς και να την ανταμείψει που τηρεί αυτή της τη δέσμευση.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γιώργος και Δημήτρης Αναστασίου

Διπλοπροσφέρουν!

Παρουσία της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, συνεργατών και πελατών, πραγματοποιήθηκαν στη Θεσσαλονίκη τα εγκαίνια των νέων γραφείων της Εταιρείας στην οδό Ν. Κουντουριώτου 11, στο λιμάνι, με διευθυντές τους Δημήτρη και Γιώργο Αναστασίου και πάνω από 30 συνεργάτες. Στην ομιλία του ο κ. Δημήτρης Αναστασίου κάνοντας μία αναδρομή στην 20ετή πορεία με την Εθνική Ασφαλιστική, στάθηκε ιδιαίτερα στο ξεκίνημά του στο **Γραφείο Τρικάλων** με manager μου τον **κ. Καραθάνο και στην μετεγκατάστασή του αργότερα στη Θεσσαλονίκη**. Αναφερόμενος στα οικονομικά στοιχεία των δύο διευθύνσεων μίλησε για χαρτοφυλάκιο με πάνω από 5.000.000 ευρώ, 6 managers και 60 ασφαλιστικούς συμβούλους. Άποψή μας είναι ότι μέσω ενός **ισχυρού Agency System** μπορείς να πουλάς ολοκληρωμένες υπηρεσίες και να καλύπτεις όλες τις ανάγκες του πελάτη με ασφαλή τρόπο, τόνισε ο Δημήτρης Αναστασίου και ευχαρίστησε τη **διοίκηση** της Εθνικής Ασφαλιστικής και ιδιαίτερα τους κ. Ταραβίρα, Λευθεριώτη και Βασιλάτο.



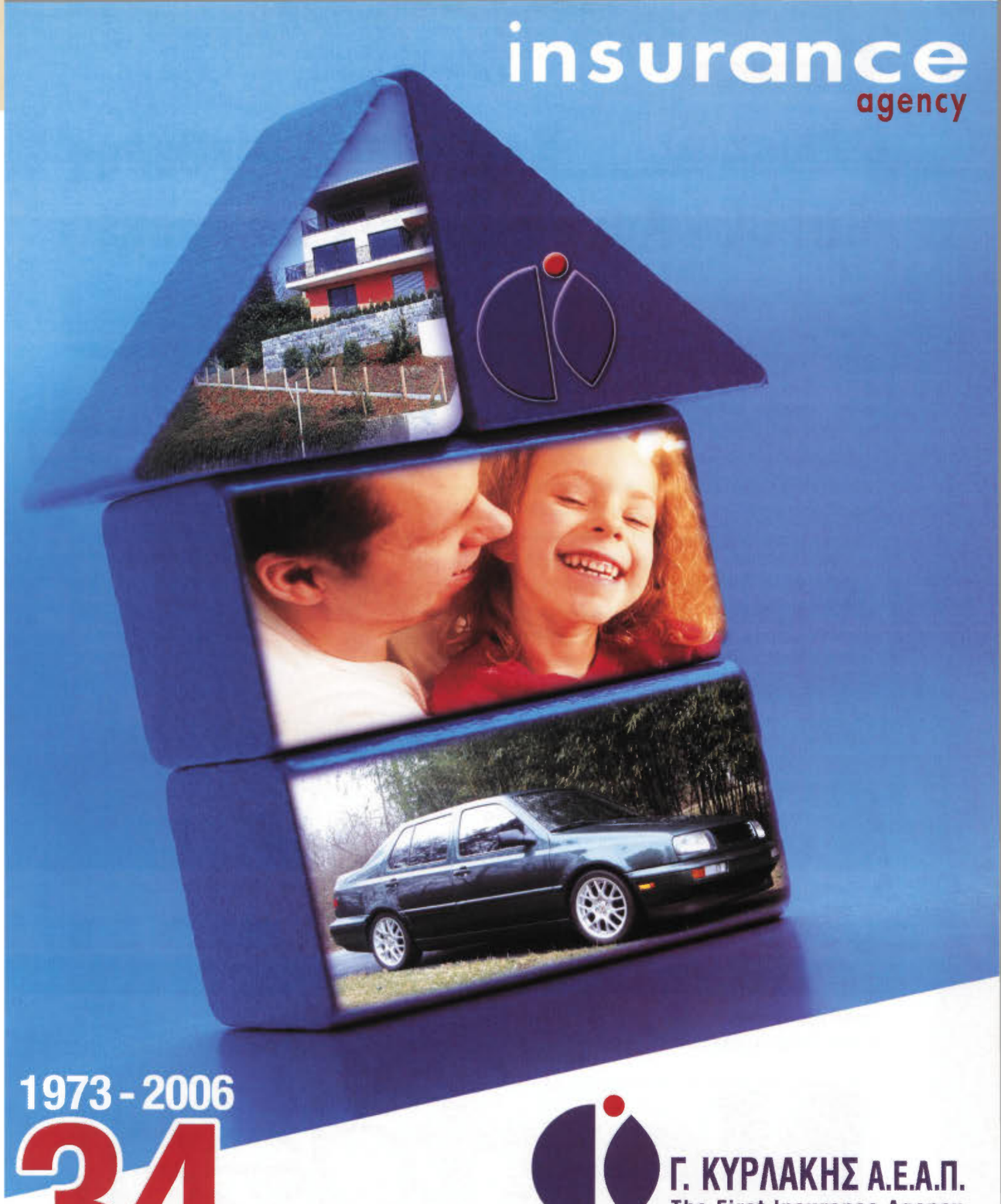
Οι κ. Δημήτρης (αριστερά) και Γιώργος Αναστασίου (δεξιά)

Σημειώνεται ότι στα εγκαίνια παραβρέθηκαν μεταξύ άλλων οι γενικοί διευθυντές της Εθνικής Ασφαλιστικής, Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, ο διευθυντής πωλήσεων Κωνσταντίνος Ταραβίρας, ο αναπληρωτής διευθυντής πωλήσεων Φώτης Λέζος, ο διευθυντής ατομικών Ασφ. Ζωής Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής και ο Περ/κός Διευθυντής Κεντρικής Μακεδονίας Γιάννης Ερμείδης, ενώ την εκδήλωση τίμησαν ο Νομάρχης Θεσ/νίκης Παναγιώτης Ψωμιάδης, ο αντινομάρχης Γεώργιος Τσαμασλής και ο υφυπουργός Πολιτισμού αρμόδιος για θέματα Αθλητισμού Γεώργιος Ορφανός.





Στιγμιότυπα από τα εγκαίνια

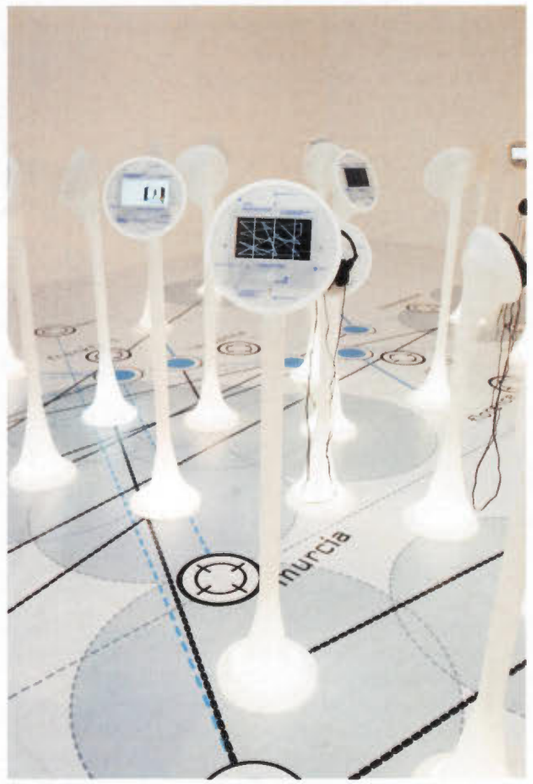


Allianz

Χορηγός της έκθεσης Ctrl CE - Αρχιτεκτονικές Διαδρομές

Με χορηγό την Allianz Ελλάδος πραγματοποιήθηκε με με μεγάλη επιτυχία η έκθεση με τίτλο **«Ctrl CE» – Αρχιτεκτονικές Διαδρομές**. Η έκθεση **Ctrl CE** αποτελεί το απόσταγμα του διαλόγου μεταξύ 16 Ευρωπαίων αρχιτεκτόνων, αποφοίτων του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Αρχιτεκτονικής του Πανεπιστημίου Columbia της Νέας Υόρκης. Πρόκειται για ένα μωσαϊκό των αρχιτεκτονικών προτάσεων, ακουσμάτων, ρήσεων και αναγνώσεων των συμμετεχόντων σε ένα «ταξίδι», κατά το οποίο επιχειρείται να οριστεί αυτό που υποδηλώνεται με το χαρακτηρισμό «Ευρωπαίος αρχιτέκτονας». Τα μέλη του **Ctrl CE** βρίσκονται στη διασταύρωση μεταξύ δύο οντοτήτων: της Ευρώπης και του Columbia University. Για μερικούς η έννοια της Ευρώπης σχετίζεται με μία χώρα. Για άλλους πρόκειται για μία ετερόκλητη ήπειρο. Για κάποιους, τέλος, η Ευρώπη είναι απλώς μια ιδέα. Όσο διαφορετικές κι αν είναι όμως οι προσωπικές τους ερμηνείες, τα μέλη του **Ctrl CE** μοιράζονται ένα σύνολο ιδεών, σκέψεων και διαλόγων για τις εδαφικές, χρονολογικές και εννοιολογικές σχέσεις που δημιουργεί αυτός ο συνδυασμός. Το κοινό σημείο αναφοράς τους –η αρχιτεκτονική– γίνεται μηχανισμός με τον οποίο διευκολύνεται η αλληλεπίδραση μεταξύ των δύο αυτών κόσμων. Το ταξίδι από τον ένα κόσμο στον άλλον δεν είναι απλά σωματικό, αλλά αποτελεί τόσο το έναυσμα για την επανεκτίμηση της ταυτότητάς τους, όσο και την αφετηρία για τις αρχιτεκτονικές τους αναζητήσεις.

Η έκθεση **Ctrl CE** φιλοδοξεί να συσχετίσει τις δύο οντότητες: την Ευρώπη και το Columbia University, που διανύουν εξίσου περίοδο σημαντικών μεταβολών. Αυτό που ωστόσο συμβαίνει τελικά και είναι κατανοπτό είναι το αντίθετο: δεν πρόκειται για μία μεταμόρφωση αλλά για μία αναγκαστική ρήξη προκειμένου ο συμμετέχων να εκτιμήσει, να προσδιορίσει και να ονοματίσει νέες αναγνωρίσιμες τάσεις στο καθένα. Η ρήξη αυτή αποτελεί παράλληλα ερέθισμα για νέες αναζητήσεις και προβληματισμό, που καθιστούν εξάλλου και το εγχείρημα ενδιαφέρον.



Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΚΑΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗ



....για να μην μένετε εκτεθειμένος

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ

Η ARAG ανταποκρινόμενη στις εξελίξεις, βρίσκετε στο πλάι του ασφαλιστή και προσφέρει εξειδικευμένα προγράμματα για τις ανάγκες που δημιουργούνται από την ασφάλιση της επαγγελματικής αστικής του ευθύνης όπως πχ. προσεπίκληση, ποινική υπεράσπιση αλλά και ένα ευρύ φάσμα καλύψεων για τον κάθε επαγγελματία ασφαλιστή.

Προσφέρουμε λύσεις. Επικοινωνήστε μαζί μας.

ARAG

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

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!

Ο κ. Μελέτης Φουσκαρής, Διευθυντής Επικοινωνίας της Alico Aig Life, μας απέστειλε στις 3-4-07 την παρακάτω επιστολή του κ. Δ.Μαζαράκη Chief Sales & Marketing Officer της ALICO AIG Life, την οποία ευχαρίστως δημοσιεύουμε:

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Με ιδιαίτερο ενδιαφέρον, όπως κάθε φορά, διαβάσαμε στο τεύχος Ιανουαρίου – Φεβρουαρίου 2007 του περιοδικού Ασφαλιστικό "ΝΑΙ" τη στήλη «Ασφαλιστικό Underwriting» και τα εύστοχα σχόλιά σας που περιλαμβάνονται σ'αυτή. Ιδιαιτέρως σημαντική είναι η αναφορά σας όσον αφορά στην τύχη των συμβολαίων με συμμετοχή στα κέρδη και στα αποθεματικά τους.

Ανταποκρινόμενοι στο πολύ σημαντικό ερώτημά σας, βρισκόμαστε στην ευχάριστη θέση να σας αποστείλουμε τις αποδόσεις που επέτυχε η Εταιρεία μας στα ατομικά συμβόλαια με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο και συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) από το 1984 μέχρι σήμερα, στοιχεία τα οποία επικοινωνούνται ανελλιπώς κάθε χρόνο στους ασφαλισμένους μας.

Στις 30/11/06 τα μαθηματικά αποθέματα των συμβολαίων με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο και συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων ανέρχονταν σε 652 εκατομμύρια ευρώ.

Παράλληλα, επισυνάπτεται η επιστολή που είχε σταλεί την ιδιαίτερα ευαίσθητη περίοδο του 1999 στο σύνολο των ασφαλισμένων της ALICO AIG Life με πρόγραμμα εγγυημένου τεχνικού επιτοκίου και συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, με την οποία η Εταιρεία επεσήμαινε ότι ήταν προς όφελος του ασφαλισμένου να διατηρήσει τα συμβόλαια αυτά. Σε περίπτωση δε που επιθυμούσε κάποιο συμβόλαιο Unit Linked, αυτό θα μπορούσε να συναφθεί χωρίς να διακόψει το υπάρχον πρόγραμμα με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο και συμμετοχή στο Π.Υ.Μ.Α.

Τέλος, θα θέλαμε να σημειώσουμε ότι για τη μέγιστη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων, κάθε χρόνο το 90% έως 98% των αποθεματικών των συμβολαίων αυτής της κατηγορίας επενδύεται σε ομόλογα. Το γεγονός αυτό αντανακλά τη σύνεση με την οποία η ALICO AIG Life διαχειρίζεται τα χρήματα των ασφαλισμένων της.

Βασικό στοιχείο της φιλοσοφίας της ALICO AIG Life είναι ότι η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων προς την ασφαλιστική τους εταιρεία κτίζεται καθημερινά. Ο επαγγελματισμός και η υπευθυνότητα με την οποία η Εταιρεία υπηρετεί τα συμφέροντα των ασφαλισμένων της αποτελούν έναν από τους βασικούς παράγοντες που έχουν συμβάλει αποφασιστικά στην καταξίωσή της και στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Βρίσκομαι πάντα στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε πρόσθετη πληροφορία.

Με εκτίμηση

Δ. Μαζαράκης

ΕΤΟΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ	Μέσος ετήσιος πληθωρισμός
1984	21.00 %	18.5 %
1985	21.00 %	19.3 %
1986	21.00 %	23.0 %
1987	19.80 %	16.4 %
1988	19.80 %	13.5 %
1989	20.25 %	13.7 %
1990	22.069 %	20.4 %
1991	22.46 %	19.5 %
1992	22.63 %	15.9 %
1993	22.69 %	14.4 %
1994	20.24 %	10.9 %
1995	17.41 %	8.9 %
1996	14.12 %	8.2 %
1997	10.57 %	5.5 %
1998	8.89 %	4.8 %
1999	7.04 %	2.6 %
2000	6.18 %	3.2 %
2001	5.48 %	3.4 %
2002	5.30 %	3.6 %
2003	4.63 %	3.5 %
2004	4.61 %	2.9 %
2005	4.52 %	3.5 %
2006	4.55 %	3.2 %


Alico AIG Life

Εί ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Εί ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ το περιοδικό του ασφαλιστή

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

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

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

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

Εί 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.

Εί 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

Επόμενο

ΖΩΗ:
ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ
Από πού πάνε στην αυτοβελτίωση;





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@distratoeditions.com
info@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 ΛΟΥΤΑ ΗΛΙΑ,
ΠΑΝΟΥΡΓΙΑ ΓΙΩΤΑ

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

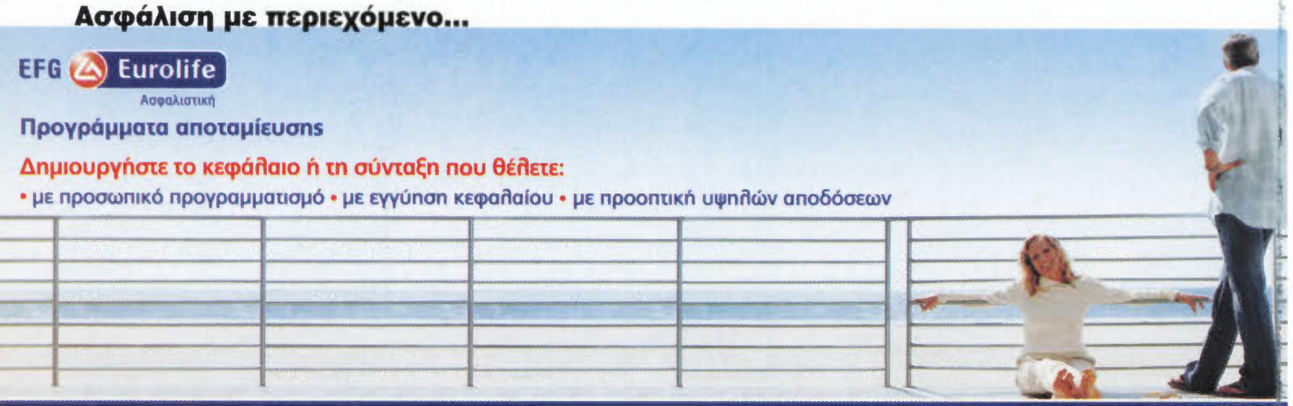
Ασφάλιση με περιεχόμενο...

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

Η επιτυχία έχει γλυκιά γεύση!



+47% Αύξηση μεγέθους κατά το έτος 2004

+32% Αύξηση μεγέθους κατά το έτος 2005

+235% Αύξηση μεγέθους κατά το έτος 2006

Στην ING Πειραιώς επιτύχαμε ταχύτατη ανάπτυξη, χάρη στη δική σας εμπιστοσύνη!
Με την υποστήριξή σας εκτοξεύσαμε τις πωλήσεις μας, αυξάνοντας το μερίδιό μας στην αγορά τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και κερδίζοντας παράλληλα ακόμα μια θέση πιο ψηλά!
Με νέα προϊόντα για **τη σύνταξη, την επένδυση και την ασφάλεια** συνεχίζουμε έχοντας ως στόχο να ικανοποιήσουμε κάθε σας απαίτηση!
Ευχαριστούμε!

www.ingpiraeus.gr Τηλ. Επικοινωνίας: **801 100 900 900**

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ
Δύο δυνάμεις, ένας νικητής. **Εσύ!**

MAGNET



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**