ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ • ΤΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΤΗΣ ΕΑΕΕ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 104 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2006 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

προγράμματα Σύνταξης

Η σιγουριά
έρχεται με τη **δεύτερη**
...σύνταξη!

EFG Eurolife
Ασφαλιστική

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

νοιάζεται για σας!

και στην ασφάλιση σκαφών

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.100, FAX: 2310/465.219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/554.641, 501.776, FAX: 2310/541.228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210/930.4000, FAX: 210/930.4040
www.intersalonica.gr — e-mail:company@intersalonica.gr

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.655, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

ΚΕΝΤΡΟ ΚΑΡΙΕΡΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN

ΔΕΝ ΑΛΛΑΖΕΙΣ ΔΟΥΛΕΙΑ ΑΛΛΑΖΕΙΣ ΖΩΗ

Στην INTERAMERICAN, την πρώτη σε φήμη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα και μέλος του πανίσχυρου ευρωπαϊκού Ομίλου Eureko, οι συνεργάτες μας είναι το σημαντικότερο κεφάλαιο της επιτυχίας μας.

Καριέρα στην INTERAMERICAN σημαίνει:

- υψηλά εισοδήματα
- συνεχής εκπαίδευση
- προώθηση πρωτοποριακών προϊόντων Ζωής, Υγείας, Γενικών Ασφαλειών, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και ποιοτικών υπηρεσιών Υγείας και Βοηθείας
- ολοκληρωμένη υποστήριξη σε όλα τα επίπεδα
- επαγγελματική ανάπτυξη

Καριέρα Ασφαλιστικού Συμβούλου στην INTERAMERICAN.
Δεν αλλάζετε δουλειά, αλλάζετε ζωή.

Επικοινωνήστε σήμερα με το Κέντρο Καριέρας INTERAMERICAN στο 210 9461576 (κος Σταθακόπουλος)

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Περιεχόμενα

Τεύχος 104. Νοέμβριος-Δεκέμβριος 2006

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

Θέμα
24 Δομήνικος Θεοτοκόπουλος

Ερευνα
56 ΕΑΕΕ

Αρθρα
32 Merry Christmas
74 ΠΣΑΣ
84 Ασφαλιστική Ιστορία
124 Συμμαθητές

Ιατρική
64 Ενδογαστρικό μπαλόνι

Μόνιμες στήλες
10 Γράμμα εκδότη

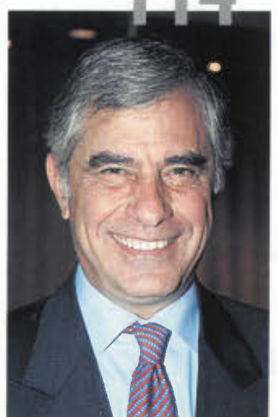
Γράμματα στο NAI
16 Γράμματα από τους φίλους αναγνώστες

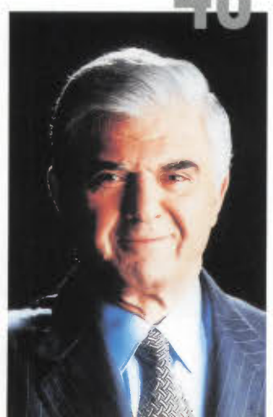
Εταιρείες
86 CRM

Συνέδριο
68 Allianz
78 Eurobrokers

Underwriting 36-55

Ειδήσεις 94-123
108 Fair Value Reporting System





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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Ημέρα ή νύχτα γεννιούνται τ' αστέρια;

Και το δεσοξυριβονουκλεϊκό οξύ «DNA»;

Απ' όλη μου τη ζωή δύο νύχτες με αστέρια μου έμειναν χαραγμένες στο νου. Η μία ήταν όταν παιδάκι δέκα χρόνων περπατούσαμε νύχτα απ' το μικρό χωριουδάκι μου, κάπου 4 ώρες με τα πόδια να φτάσουμε στην Αρτα, και από εκεί με πράσινο λεωφορείο του ΚΤΕΛ για Αγρίνιο. Στις πρώτες ώρες της ξενιτιάς μου κοίταζα τον ουρανό με τ' αστέρια και τις μαύρες φιγούρες των δένδρων, κόντρα στο γαλάζιο του ουρανού. Την ίδια σκηνή την είδα στο έργο «Αμέρικα-Αμέρικα» του Ηλία Καζάν. Η άλλη ήταν κάπου στα Σφακιά, στο Λουτρό Χανίων, που για ώρες, μέχρι που με πήρε ο ύπνος, παρατηρούσα χιλιάδες αστέρια και το Γαλαξία... Εκανα αμέτρητες σκέψεις, θυμόμουν απίστευτες νοσταλγίες, τραγούδια μ' αστέρια, κουβέντες με τ' αδέρφια που έλεγαν «μη μετράς τ' αστέρια θα βγάλεις βερβερίτσες!».

Παραμονές Χριστουγέννων 2006 στην Αθήνα, δύσκολο να πετύχεις να δεις αστέρια σε μια πόλη που έσβησε τ' αστέρια τ' ουρανού και τ' άναψε στις βιτρίνες, στα χριστουγεννιάτικα δέντρα, στα κέντρα της νύχτας και ονόμασε αστέρια κάποια αξιοθρήνητα ανθρωπάκια της Τηλεόρασης, των ΜΜΕ και του τραγουδιού, μαζί με τους εραστές του «τίποτα».

Στο βιβλίο «Η κόμη της Βερενίκης» του Γιώργου Γραμματικάκη, βρήκα ένα πλήθος απαντήσεων και πληροφοριών για τα αστέρια, για τους γαλαξίες, για τη Μεγάλη Εκρηξη του Σύμπαντος, για την Υλη, για τη ζωή των αστεριών, για τη γέννηση της ζωής, για τον άνθρωπο.

Μου άρεσαν όλα τα τραγούδια που είχαν «αστέρια» στους στίχους τους. «Τ' αστέρι του βοριά», πρωτακούστηκε στην ταινία «Αμέρικα-Αμέρικα» σε μουσική Μ. Χατζιδάκι και ποίηση Ν. Γκάτσου και ερμηνεία από τον Λάκη Παππά:

«Τ' αστέρι του βοριά θα φέρει ξαστεριά,
μα σα φανεί μέσα απ' το πέλαγο πανί,
θα γίνω κύμα και φωτιά να σ' αγκαλιάσω ξενιτιά
και συ χαμένη μου πατρίδα μακρινή
θα γίνεις χάδι και πληγή, σαν ξημερώσει σ' άλλη γη...».

Το 1971 γέμισε τον κόσμο γλυκιά μελωδία πάλι ο Λάκης Παππάς με το:

«Ελα μαζί μου κάπου να πάμε χέρι με χέρι,
έναν περίπατο σ' έναν παράδεισο, σε κάποιο αστέρι,
μ' ένα άσπρο σύννεφο πάνω από θάλασσες και από στεριές
στους γαλαξίες και στις απέραντες τις ξαστεριές...».

Ο Μίκης Θεοδωράκης έγραψε το 1958 το «Αν θυμηθείς το όνειρό μου», για ισπανική ταινία και το 1960 το τραγούδησε η Γιοβάννα, μετά η Μαίρη Λίντα, ο Γ. Πάριος, ο Ρέμος, ο Πλούταρχος κ.ά.

«Αν θυμηθείς τ' όνειρό μου, σε περιμένω να 'ρθεις
μ' ένα τραγούδι του δρόμου, να 'ρθεις όνειρό μου
το καλοκαίρι που λάμπει τ' αστέρι, με φως να ντυθείς...»

Ο Μάνος Χατζιδάκις το 1955 έγραψε μουσική για το «Αγάπη που 'γινες δίκοπο μαχαίρι» και η Μελίνα τραγουδά...

«Φωτιές ανάβουνε μες τα δυο του μάτια
τ' αστέρια πέφτουνε όταν με θωρεί
σβήστε τα φώτα, σβήστε το φεγγάρι
σαν θα με πάρει τον πόνο μου μη δει...».

Ακόμα με το Μάνο Χατζιδάκι, θυμάμαι το «Βγήκανε τ' άστρα κι οι κοπέλες με τ' άσπρα κατεβαίνουν στην κάτω γειτονιά...», το «Εκεί ψηλά στον Υμηττό υπάρχει κάποιο μυστικό... Αν κι εγώ από παιδάκι είχα πάντα ένα μεράκι να 'χω συντροφιά ένα αστέρι κι ένα σκύλο στην αυλή...», το «Πάμε μια βόλτα στο φεγγάρι... διώξε τη λύπη παλικάρι», «Το φεγγάρι είναι κόκκινο», το «Είσαι ένα αστέρι που κοιτά τον ουρανό, έλα πάρε μου τη λύπη...» κ.ά.

Μεγάλη νοσταλγία «στάζουν» πολλά τραγούδια με αστέρια όπως το «Θα διώξω τα σύννεφα θα γίνω αγέρι, να φέγγω στο δρόμο σου, θα γίνω αστέρι», το «Αγαπημένη μου μην κλαις πάμε μαζί ψηλά αν θες, να δεις τη γη απ' τη σελήνη, ένα φεγγάρι είναι και εκείνη», θυμάμαι το «Ενα αστέρι πέφτει πέφτει», το «Αστρα μη με μαλώνετε που τραγουδώ τη νύχτα», το «Πες μου μια λέξη... μα εκεί ψηλά κοίτα ένα άστρο που δειλά μοναχό φεγγοβολά...», το «Σβήσαν τ' άστρα τ' ουρανού κι όμως δεν κοιμάμαι, όλο μου 'ρχεσαι στο νου κι όλο σε θυμάμαι», το «Θα πάρω μια βαρκούλα μανούλα μου στον Κάτω Γαλατά... σας φέρνω την τριανταφυλλιά, σας φέρνω τ' άστρα τ' ουρανού και τον αυγερινό», το «Τρελοκόριτσο... παλάτι σου 'χτισα πάνω στ' αστέρια όμως το γκρέμισαν τρελή τα δυο σου χέρια», «Το φεγγάρι κάνει βόλτα», το «Μ' ένα όνειρο τρελό, όνειρο απατηλό... και στου δρόμου τα μισά σβήσαν τ' άστρα τα χρυσά», το «Είναι μεγάλος ο γιαλός... Ποτάμι μέσα μου πικρό το αίμα της πληγής σου... Δεν ξέρεις τ' είναι παγωνιά, βραδιά χωρίς φεγγάρι...», το «Μικρό παιδί σαν ήμουνα και πήγαινα σχολείο... κι όταν η βαρυχειμωνιά μου πάγωνε τα χέρια στον ουρανό τα σήκωνα να ζεσταθούν στ' αστέρια...».

Συγκλονιστική ήταν και η Μελίνα Μερκούρη στο «Αστέρι μου, φεγγάρι μου», του παγκόσμιου συνθέτη μας Μίκη Θεοδωράκη στην ταινία «Φαίδρα», που σ' έπαιρνε με τα φτερά του στον ουρανό, στ' αστέρια, στο άπειρο.

«Αλήθεια πότε γεννιούνται τ' αστέρια;», αναρωτήθηκα κάποιο βράδυ. Τ' αστέρια είναι η βασική μονάδα του Σύμπαντος. Τα αστέρια είναι ήλιοι, σαν το δικό μας, με κοινή σύσταση και δραστηριότητα. Ο «δικός» μας Ηλιος έχει ακτίνα 700.000 Km και επιφανειακή θερμοκρασία 5.500° C. Αλλα αστέρια είναι 50 φορές μεγαλύτερα του Ηλιου. Το βάρος των αστεριών αποτελείται 75% από υδρογόνο και 23% από το στοιχείο ήλιον. Το ελάχιστο υπόλοιπο είναι οξυγόνο, άνθρακας, σίδηρος κ.λπ. Εσωτερικά τα αστέρια έχουν συνεχή δραστηριότητα. Το υδρογόνο καίγεται, με πυρηνική αντίδραση μετατρέπεται σε ήλιον, παράγοντας ενέργεια για να αντιμετωπίσουν τη βαρύτητα· αργότερα αυτή η δύναμη που τα γέννησε θα τα συνθλίψει και θα... πεθάνουν. Η εκπομπή ακτινοβολίας είναι το αποτέλεσμα αυτής της διαπάλης και της κινητικότητας. Μικροί πλα-

νήτες κοντά σ' αυτή τη λαμπρότητα, λάμπουν με ετερόφωτο φως. Τα αστέρια είναι οργανωμένα σε σμήνη, γαλαξίες και σμήνη γαλαξιών. Τα αστέρια που βλέπουν τα μάτια μας είναι περίπου 3.000. Ο Γαλαξίας μας όμως έχει 200 δισεκατομμύρια αστέρια και ανήκει σε μια ομάδα με άλλους 16 γαλαξίες. Πιο μακριά εντοπίστηκαν γαλαξίες ιδιόμορφοι που τους είπαν κβάσαρ και εκπέμπουν ακτινοβολία όσο εκατό κανονικοί γαλαξίες. Τα αστέρια των γαλαξιών απέχουν μεταξύ τους τεράστιες αποστάσεις, ενώ οι γαλαξίες είναι κοντά ο ένας με τον άλλο. Το κοντινότερο αστέρι στον Ηλιο, ο Α του Κενταύρου απέχει από αυτό 4 έτη φωτός. Το φως τρέχει με ταχύτητα 300.000 χιλιόμετρα το δευτερόλεπτο και είναι η μεγαλύτερη ταχύτητα στη φύση. Σκεφθείτε τα 4 έτη φωτός! Κάτι που πρέπει να πούμε είναι ότι όσοι παρατηρούν το Σύμπαν, παρατήρουν σήμερα το παρελθόν του, αφού οι κοσμικές αποστάσεις είναι τεράστιες.

Με υπόθεσεις βαδίζουν οι αστρονόμοι, αφού οι πληροφορίες είτε ως ραδιοκύματα είτε ως ταχύτητα φωτός θέλουν πολύ χρόνο να φθάσουν σε μας. Ενα μακρινό γαλαξία τον βλέπουμε όπως ήταν πριν... δισεκατομμύρια χρόνια. Η έκρηξη π.χ. του υπερκαινοφανούς (Supernova 1987A) που παρατηρήθηκε πρόσφατα, έγινε πριν.... 160.000 χρόνια! Ακόμα και από το λαμπερό Σείριο, που είναι κοντινό μας αστέρι, το φως κάνει εννέα χρόνια μέχρι να φτάσει στη γη. Ενα παρόμοιο αστέρι μπορεί να έχει πάψει να υπάρχει, αλλά να συνεχίζει να λάμπει! Αν ο γειτονικός μας γαλαξίας της Ανδρομέδας έχει κατοίκους και παρατηρούν τη γη σήμερα, θα δουν το πρώτο ανθρώπινο βάδισμα επί γης που έγινε 2 εκατομμύρια χρόνια πίσω –όσο χρειάζονται οι εικόνες της Γης να φτάσουν στην Ανδρομέδα.

Οι επιστήμονες κατέληξαν ότι οι γαλαξίες ανήκουν σ' ένα Σύμπαν που διαστέλλεται και, συνεπώς, κάποτε είχαν κοινή εκκίνηση, δηλαδή η ύλη και η ενέργεια του Σύμπαντος, η φωτεινή ακτινοβολία, οι γαλαξίες, οι πλανήτες, η αρχέγονη ύλη, όλα ήταν συγκεντρωμένα σ' ένα σημείο και που εκεί, για λόγους που δεν γνωρίζουμε, έγινε μια Μεγάλη Εκρηξη, το Big Bang, και από εκεί ξεκίνησαν τα πάντα... Συγκεκριμένο σημείο δεν μπορεί να νοηθεί, όπως δεν νοείται κέντρο στο Σύμπαν. Ο Χώρος και ο Χρόνος, λένε οι επιστήμονες, γεννήθηκαν ταυτόχρονα. Απάντηση στο τι έγινε ή τι υπήρχε πριν δεν υπάρχει, αφού Χώρος και Χρόνος δεν υπήρχαν... Λένε όμως ότι μάλλον έγινε πριν 15 περίπου δισεκατομμύρια χρόνια η Μεγάλη Εκρηξη και ότι ταυτόχρονα το Σύμπαν άρχισε να διαστέλλεται με τρομακτική ταχύτητα και μαζί να ψύχεται. Σε κάθε διπλασιασμό του Σύμπαντος η θερμοκρασία έπεφτε στο μισό.

Ενα δευτερόλεπτο μετά την Εκρηξη η θερμοκρασία από το άπειρο πέφτει στους 10 δισεκατομμύρια βαθμούς. Χίλιες φορές μεγαλύτερη από αυτή που παράγεται σε έκρηξη υδρογονοβόμβας. Τα αρχέγονα υλικά σωματίδια διασπώνται σε πρωτόνια και νετρόνια και προστίθενται στα ηλεκτρόνια και ποζιτρόνια, που διαρκώς συγκρούονται και εξαϋλώνονται σε φως. Αντίστροφα η φωτεινή ακτινοβολία γίνεται ύλη. Παρόντα είναι επίσης νετρίνια, διεισδυτικά σωματίδια με μηδενική σχεδόν μάζα. Από τα πρωτόνια και τα νετρόνια σχηματίζονται πυρήνες δευτερίου και ηλίου, που είναι τα πρώτα μετά το υδρογόνο στοιχεία του περιοδικού συστήματος. Τα υπόλοιπα στοιχεία δημιουργούνται μεταγενέστερα στο εσωτερικό των αστέρων. Τρία δισεκατομμύρια έτη μετά την αρχική έκρηξη σχηματίζονται οι κβάσαρ που παρατηρούνται σήμερα με ισχυρά τηλεσκόπια. Είναι οι αρχέγονοι γαλαξίες. Ο δικός μας Γαλαξίας γίνεται επτά δισεκατομμύρια χρόνια μετά τη Μεγάλη Εκρηξη και οι λεπτομέρειες δημιουργίας του είναι ακόμα άγνωστες. Πέντε δισεκατομμύρια χρόνια πριν, από κάποια τοπική συγκέντρωση ύλης στο Γαλαξία μας, γεννιέται ο Ηλιος. Από το ίδιο νεφέλωμα που σχημάτισε τον Ηλιο αποσπώνται, λίγο αργότερα, κομμάτια ύλης που θα εξελιχθούν στους πλανήτες. Ενας από αυτούς, η Γη, θα αναδειχθεί ικανός να φιλοξενήσει το φαινόμενο της Ζωής. Εδώ και πέντε δισεκατομμύρια χρόνια στον πυρήνα του Ηλιου γίνεται μια καύση, που μετατρέπει το υδρογόνο σε ήλιον με ρυθμό 600 περίπου εκατομμύρια τόνοι υδρογόνου το δευτερόλεπτο! Αυτό θα συνεχισθεί για άλλα πέντε δισεκατομμύρια χρόνια, μετά θα μετατραπεί σε ερυθρό γίγαντα, δηλαδή σε ένα αστέρι όπου θα καύσει όλο το υδρογόνο, οι διαστάσεις του θα μεγαλώσουν τόσο που θα πυρπολήσουν ένα μεγάλο μέρος του ηλιακού συστήματος, η Γη θα δεκαπλασιάσει τη θερμοκρασία της, οι ωκεανοί θα εξαερωθούν και θα καταστραφούν όλοι οι πλανήτες που συνόδευαν τον Ηλιο και θα γίνουν ένα από τα τρία αστρικά «πτώματα»: ή λευκοί νάνοι (σαν το μέγεθος της Γης με πολλαπλάσια πυκνότητα και λαμπρότητα), ή αστέρες νετρονίων, όπου δημιουργείται ένας γιγάντιος πυρήνας με πολλά νετρόνια γύρω του, ή μαύρες τρύπες, όπου η ύλη οδηγείται σε μια ανυπαρξία, στις οποίες η τεράστια ύλη ενός «πεθαμένου» αστεριού αυτοαναιρείται...

Στη Γη μας μεγάλα ποσά θερμότητας εγκλωβίστηκαν στο εσωτερικό της, ο φλοιός της στερεοποιήθηκε μετά τη συνεχή ψύξη και μια κινητικότητα που υπάρχει ώς σήμερα ταρακούνησε το νεαρό τότε «αστεράκι»... Σεισμοί, ηφαίστεια και διαφυγή θερμότητας από το εσωτερικό της θυμίζουν ότι λίγα ξέρουμε για το τι γίνεται στα σπλάχνα της και το τι προκαλούν οι τεράστιες τεκτονικές πλάκες που μετακινούνται συνεχώς.

Πάνω σ' αυτό το «αστέρι» εμφανίσθηκε η ζωή και ο άνθρωπος με 200 περίπου ποικιλίες κυττάρων, με πολύπλοκες λειτουργίες και αποστολές υπηρεσίας στη ζωή. Το κύτταρο αποτελεί μια σύνθεση ενός δισεκατομμυρίου μορίων διατεταγμένων σε πολύπλοκες δομές. Το κύτταρο είναι και αυτό σε συνεχή κίνηση ανάπτυξης, προστασίας και αναπαραγωγής –όπως και τ' άστρα!– και ό,τι σχετικό αφορά το κύτταρο είναι καταγραμμένο στα γονίδια, που βρίσκονται στον πυρήνα του σε κωδικοποιημένες πληροφορίες ενός κώδικα μιας «αλφαβήτου» με 4 «γράμματα», που ονομάζονται νουκλεοτίδια, και που και αυτά συνδέονται περίπλοκα με άλλα που αποτελούν αλυσίδες και φτιάχνουν το DNA (δεσουριβονουκλεϊκό οξύ).

Το DNA έχει τη μορφή μιας έλικας διπλής, σαν στριφογυριστή σκάλα... Η δομή του DNA ανακαλύφθηκε το 1953 και βρέθηκε ότι τα μόριά του αυτοαντιγράφονται, δηλαδή κάνουν αντίγραφα του εαυτού τους... Η αναπαραγωγή φυτών και ζώων γίνεται βάσει σχεδίων του DNA. Η ζωή για τον καθένα μας αρχίζει από ένα μόνο κύτταρο, το μητρικό ωάριο, που τη στιγμή της γονιμοποίησης περιέχει ένα και μοναδικό αντίγραφο σχεδίων. Τότε αποκτά και ένα δεύτερο από το σπερματοζωάριο. Το γονιμοποιημένο ωάριο διπλασιάζει το DNA και διαιρείται σε δύο, δίδοντας στο καθένα θυγατρικό κύτταρο το δικό του διπλό αντίγραφο. Διαδοχικές διαιρέσεις καταλήγουν σε ένα σύνο 10^{14} –εκατοτρισεκατομμυρίων!– κυττάρων στον ενήλικο άνθρωπο... Ολα τα έμβια όντα έχουν δομές κατ' επιταγή του DNA. Τα σχέδια του ανθρώπου, που ενυπάρχουν σε κάθε κύτταρο, αποτελούνται από 3 δισεκατομμύρια νουκλεοτίδια των τεσσάρων ειδών. Ετσι, η ποικιλία έμβιων μορφών ζωής είναι ανεξάντλητη. Οι σύγχρονοι υπολογιστές χρησιμοποιούν ένα διγράμματο αλφάβητο, ενώ το DNA τετραγράμματο. Απαιτούνται πολλά για να κατανοηθεί και η «μετάλλαξη», δηλαδή η φύση κάνει ένα «λάθος» και α-

ντιγράφει αντίγραφα αλλαγμένα, που δυσκολεύουν ακόμα πιο πολύ τις όποιες πληροφορίες και συμπεράσματα... Η εξέλιξη της ζωής δεν σταματά, και εμείς είμαστε εδώ παίζοντας έναν ρόλο πθοποιού σ' ένα έργο «που δεν έχει διευκρινισθεί ούτε απ' τη ζωή ούτε από κανέναν άλλο το νόημα του έργου που παίζεται», όπως γράφει ο συγγραφέας του βιβλίου «Η κόμη της Βερενίκης» Γ. Γραμματικάκης, απ' όπου πήραμε όλα τα στοιχεία αυτού του άρθρου.

Στην ασφαλιστική μας αγορά κάποιους νέους που «πουλάνε» μεγάλα νούμερα τους λένε αστέρια, ότι λάμπουν στον ουρανό της εταιρείας τους. Είναι μια άποψη.

Δεκαπέντε δισεκατομμύρια χρόνια μετά τη Μεγάλη Εκρηξη οι άνθρωποι ετοιμάζονται αυτές τις μέρες να γιορτάσουν το νέο χρόνο 2007 και τα Χριστούγεννα. Ψάχνουν ν' αγοράσουν γαλοπούλα και χοιρινό, φτιάχνουν κουραμπιέδες και μελομακάρονα, οι έμποροι ανεβάζουν τις τιμές, οι υπουργοί δηλώνουν στην TV ότι υπάρχει επάρκεια κρέατος και ότι τα ελληνικά «σφάγια» είναι καλύτερα, καταστήματα εποχικών ειδών κρέμασαν Απ-Βασίληδες παχουλούς, κόκκινους, και δένδρα ψεύτικα και φωτάκια και πέταλα για γούρι και χρυσόσκονη και αστέρια... όλα για πούλημα για να προσεγγίσουν καλύτερα το νόημα των εορτών!

Κάποιοι επιστήμονες σε εργαστήρια ψάχνουν, λογοριάζουν, αναλύουν, συγκρίνουν, απογοπτεύονται, ξαναρχίζουν, συνεχίζουν την έρευνα... Ο Σωκράτης ο Ελληνας κοιτάζει και γελά λέγοντας «εν οίδα ότι ουδέν οίδα!».

Οι πάγοι στους πόλους της Γης σιγά-σιγά λιώνουν. Τα τελευταία 10 χρόνια χύθηκαν στην ατμόσφαιρα 20 δισεκατομμύρια τόνοι διοξείδιο άνθρακα, τόσο όσο εκατό χρόνια πριν, το οποίο είναι ο κύριος υπεύθυνος του φαινομένου του θερμοκηπίου... Η τρύπα του όζοντος απειλεί ζώα, φυτά, ανθρώπους, όπως και η «όξινη βροχή» εξαιτίας της καύσης του πετρελαίου, που επηρεάζει όλο το οικοσύστημα. Εκατό χιλιάδες πλοία ρίχνουν χιλιάδες τόνους απορριμμάτων στη θάλασσα... Η εκβιομηχάνιση σκοτώνει καθημερινά περίπου 100 είδη φυτών πουλιών και ζώων. Σε κάθε άνθρωπο αντιστοιχούν τρεις τόνοι TNT –πυρηνικό υλικό έτοιμο να εκραγεί από πυρηνικές βόμβες... Μια τρέλα του «ανθρωπάκου».

Λίγες μέρες πριν «φύγει» το 2006 ξύπνησα νωρίς –λίγο πριν ανατείλει ο ήλιος– και κοιτάζω προς την Ανατολή, προς το βουνό.

Πάνω στο γραφείο μου είναι το βιβλίο «Η κόμη της Βερενίκης», διάφορες εορταστικές κάρτες, ένα περιοδικό «Ο ΣΩΤΗΡ», «αλληλογραφία», Δελτία Τύπου, προσκλήσεις και χειρόγραφα κείμενα. Κοιτάζω μια χριστουγεννιάτικη κάρτα που δείχνει μια φάτνη και γράφει καλλιτεχνικά:

«Η Παρθένος σήμερον τον υπερούσιον τίκτει και η Γη το σπήλαιον τω απροσίτω προσάγει· άγγελοι μετά ποιμένων δοξολογούσι· μάγοι δε μετά ΑΣΤΕΡΟΣ οδοπορούσι· δι' ημάς γαρ εγεννήθη παιδίον νέον, ο προ αιώνων θεός».

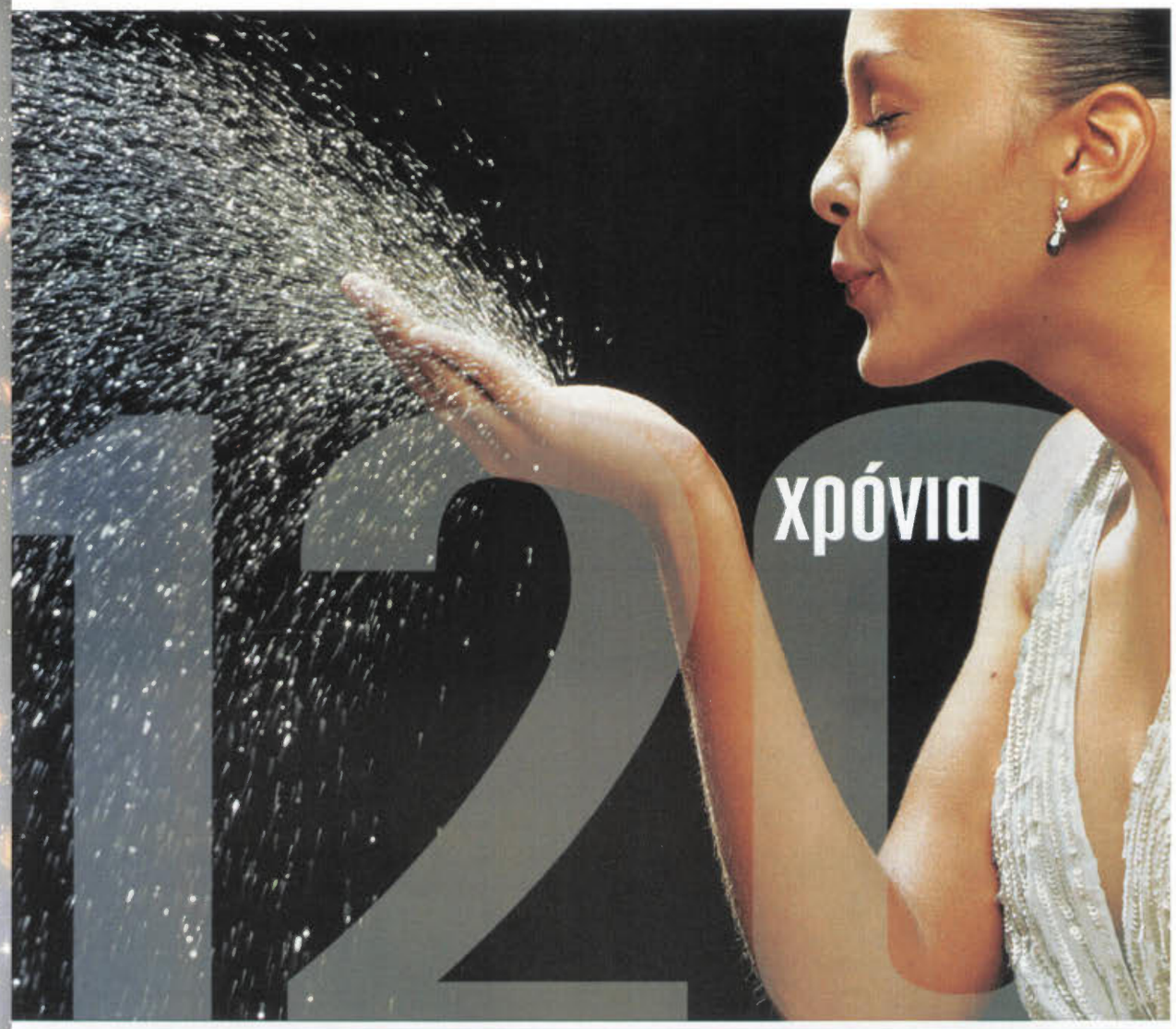
Και σε μια άλλη:

«Η γέννησίς σου Χριστέ ο Θεός ημών ανέτειλε τω κόσμω το φως το της Γνώσεως· εν αυτή γαρ οι τοις άστροις λατρεύοντες υπό αστέρος εδιδάσκοντο σε προσκυνείν τον Ηλιον της Δικαιοσύνης και σε γιγνώσκειν εξ ύψους ανατολήν. Κύριε Δόξα σοι»

Εξω από το παράθυρο κατεβαίνει αεράκι από το βουνό της Πεντέλης. Υπάρχουν ακόμα μπλε αγριόκρινα εδώ κι εκεί. Η ψυχή μου με ρωτάει αν θυμάμαι τότε που ξεκινήσαμε «για ξένους τόπους, για συννεφιασμένους ουρανούς». «Σώπα όπου νάναι θα σημάνουν οι καμπάνες», είπα και άνοιξα το παράθυρο! Ανατέλλει σιγά σιγά... Ερχονται Χριστούγεννα!

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης

Υ.Γ.: Χρόνια Πολλά, Καλό 2007



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

Γράμματα στο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ανθρωποι 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!

Ν. Σταματόπουλος

Αντιπρόεδρος Δ.Σ., ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Φίλε κ. Σπύρου,

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των εκατό τευχών του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και της δεκαεπτάχρονης συνεχούς παρουσίας σου, τόσο στην ασφαλιστική όσο και στην τραπεζική αγορά, θα ήθελα να σε συγχαρώ για το ωραίο και χρήσιμο έργο σου και να σου ευχηθώ να συνεχίσεις με τον ίδιο ενθουσιασμό και επιτυχία στο μέλλον.

Στα δεκαεπτά αυτά χρόνια είχαμε την ευκαιρία να συνεργαστούμε πολλές φορές, να ανταλλάξουμε απόψεις, να σου διατυπώσω τις θέσεις μου για την αγορά μας, τόσο στα χρόνια που ήμουν Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών, αλλά και στις επί τέσσερις δεκαετίες στη διοίκηση των εταιρειών του συγκροτήματος ΓΕΝΚΑ και ΔΥΝΑΜΙΣ.

Νομίζω ότι η παρουσία σου στην αγορά μας με έναν αξιόλογο αριθμό εντύπων, που είναι όλα πολύ φροντισμένα και κατατοπιστικά, προσφέρει μεγάλη υπηρεσία τόσο στο αναγνωστικό κοινό αλλά και στο κοινωνικό σύνολο γενικότερα.

Και πάλι σε παρακαλώ να δεχθείς τα συγχαρητήριά μου και τις καλύτερες ευχές μου.

Με εκτίμηση

Απόστολος Γεωργίου Μέμος

Ασφαλιστικός Πράκτορας, Αγιος Δημήτριος

Προς κ. ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ, ΕΚΔΟΤΗ

Αγαπητέ, παλιέ καλέ μου φίλε, συμπατριώτη, συνάδελφε, ΑΝΘΡΩΠΕ Βαγγέλη,

Με το γράμμα μου αυτό θέλω να σε ευχαριστήσω θερμότατα για την άμεση και ουσιαστική βοήθεια που μου πρόσφερες για το θέμα του υιού μου Γιώργου.

Εύχομαι ο ΘΕΟΣ να σου το ανταποδώσει στον ΚΩΣΤΑ και στην ΕΛΠΙΔΑ σου και να τα καμαρώσεις, όπως τα ονειρεύτηκες, κόπιασες και μόχθησες, για να γίνουν ακόμα καλύτεροι από σένα, πράγμα που εύχομαι.

Βαγγέλη μου, μακάρι να είχα το ταλέντο σου στην πένα και στο γράψιμο, για να σου εκφράσω το πόσο περήφανος είμαι για σένα και την πρόοδό σου, γνωρίζοντας βέβαια από πρώτο χέρι το πόσο δύσκολο είναι για ένα παιδί από τα κακοτράχαλα Τζουμέρκα, με τις χίλιες δυο στερήσεις που γνώρισε η δική μας γενιά, να κατορθώσει όσα κατόρθωσες ΕΣΥ και όλοι οι ταπεινοί και καταφρονεμένοι Ηπειρώτες. Βλέπουμε στο πρόσωπό σου να επαληθεύεται το «εύανδρος Ηπειρος», *η πρώτη στα γρόσια και στα γράμματα* και τελευταία σήμερα στο κατά κεφαλή εισόδημα, από όλες τις περιοχές της Ενωμένης Ευρώπης.

Δεν παραλείπω, Βαγγέλη μου, να σου πω, πόσο περήφανο με έκανες, που με το εφάπαξ σου (υστέρημά σου) από την πολυετή εργασία σου στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες, το διέθεσες για τον ανδριάντα του ΜΙΛΤΙΑΔΗ στον Μαραθώνα, συνεχίζοντας την παράδοση των ευεργετών Ηπειρωτών: ΖΑΠΠΑ, ΖΩΣΙΜΑ, ΑΒΕΡΩΦ, ΤΟΣΙΤΣΑ, ΚΑΠΛΑΝΗ, ΛΑΜΠΡΙΔΗ και πολλών άλλων χάριν στους οποίους δημιουργήθηκε (Ζάππειο Μέγαρο, Πολυτεχνείο, Σχολή Ευελπίδων, Πανεπιστήμιο, Βιβλιοθήκη, Ακαδημία κ.ά.) και μεγαλούργησε (θωρηκτό ΑΒΕΡΩΦ) η ΕΛΛΑΔΑ μας.

Εύχομαι ο ΘΕΟΣ να σε έχει ΓΕΡΟ και να προσφέρεις απλόχερα γνώση, εμπειρία, καλοσύνη, ευγένεια και μεγάλη βοήθεια στον πολύπαθο, παρεξηγημένο, αλλά και τόσο πολύτιμο και ανεκτίμητης αξίας ασφαλιστικό μας κλάδο.

Ευχαριστώ πολύ, Δικός σου

Λένα Κ. Θεοχάρη

(μάνα και σύζυγος Αξιωματικού Ε.Σ.)

Πίνδου 98, Παπάγου - Αθήνα

Αγαπητέ Ευάγγελε,

ΝΑΙ, θαυμάζω αυτό το δημιούργημα, ρουφάω την εξωασφαλιστική του ύλη, απευθύνω το θαυμασμό μου και τα Συγχαρητήριά μου στο δημιουργό του. Η γραφίδα (ο Κονδυλοφόρος) του Ευάγγελου Σπύρου, δείχνει το ήθος, την παιδεία, τις αρχές του.

Αρκεί μόνο το ήθος ή χρειάζεται η ηθική στήριξη, η υπομονή, η χαρά του σπιτιού, για να βγει το θαυμάσιο αυτό επιθυμητό αποτέλεσμα; Ολα αυτά προσφέρονται απλόχερα στον κ. Ευάγγελο Σπύρου από την υπέροχη Μαρία και τα δύο λαμπρά παιδιά τους. Εύχομαι να ζήσω και να διαβάσω το 1.000ό τεύχος του ΝΑΙ.

Ν. Ζυγούρης

Διευθυντής ING

Ρε, πώς αλλάζουν οι καιροί! Τελικά το άγνωστο προκαλεί πάντα φόβο.

Απόλυτα δικαιολογημένο συναίσθημα.

Ποιος το φανταζόταν πριν 2-3 χρόνια όταν «τα 'σκιαζε η φοβέρα και τα πλάκωνε η σκλαβιά», ότι θα 'ρχόταν η στιγμή, που αφού φωτίστηκε το τοπίο και ξεκαθάρισε η ομίχλη, θα 'βγαινε ανάγλυφο στο προσκήνιο τ' όνειρο κάποιου που ονειρεύεται ξύπνιος και με τις αισθήσεις του σε εγρήγορση.

Ενα όνειρο που κλείνεται σε λίγες λέξεις γραμμένες από το Γενικό Διευθυντή του ING Ελλάδος με την ευκαιρία των αποτελεσμάτων του Α' εννιαμήνου 2006.

«Συγχαρητήρια στο Δίκτυο για την επιτυχία της αύξησης της παραγωγής κατά 7% στα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα της εταιρείας μας σε σχέση με το 2005».

Αυτό τ' όνειρο ανήκε στη Σοφία Ρατσιάτου.

Στη Σοφία θύμα των αισχρών επιστολών.

Στη Σοφία θύμα των φέιγβολάν.

Στη Σοφία της πολλής δουλειάς.

Στη Σοφία της υπομονής.

Στη Σοφία της αγάπης και τελικά στη Σοφία των Εργων.

Τ' όνειρο έγινε πραγματικότητα κι όσοι προσπαθούσαν κι εύχονταν να αποδειχτεί εφιάλτης, ξέχασαν πια και τα τηλέφωνά μας. Επαψαν να γράφουν και να μας απευθύνουν επιστολές, προσπαθώντας να είναι ανώνυμες.

Επαψαν να «τάζουν» στους συνεργάτες μας «λαγούς με πετραχήλια» για να μας εγκαταλείψουν.

Επαψαν να μας φοβίζουν με την προοπτική του «υποβιβασμού».

Τ' όνειρο έγινε συντριπτική αλήθεια, που στέρεψε το μελάνι στη χυδαιότητα, που επέβαλε τη σιωπή στις σειρήνες στ' αυτιά των συνεργατών μας και που τελικά απέδειξε ότι «υποβιβασμός» δεν είναι ποτέ η προοπτική να νιώθεις πιο δυνατός, πιο ασφαλής και να κερδίζεις περισσότερα, ατενίζοντας το μέλλον ενθουσιασμένος για σένα και την οικογένειά σου.

Τυχερός όποιος συνεργάζεται τελικά με τέτοιους «ονειροπόλους». Και πού 'σαι ακόμη! Δεν είδαν το καινούριο όνειρο.

«Ρε, πώς αλλάζουν οι καιροί»!

Δημήτριος Παπασπύρου

+ Πρωθιερεύς, Νίκαια

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Χαίρετε εν Κυρίω πάντοτε.

Με τιμά η αποστολή του Περιοδικού Σας και Σας ευχαριστώ θερμότατα.

Η γραφίς Σας είναι λυρική και τα θέματά Σας ικανοποιούν τους αναγνώστας.

Σας συγχαίρω από καρδίας, ευχόμενος όπως Κύριος ο Θεός ημών, Σας χαρίζη κατ' άμφω υγιείαν και έτη μήκιστα διά να διακονήτε τον άνθρωπον.

Μετ' εξαιρέτου τιμής και Ευχών εν Κυρίω.

Κωνσταντίνα Τριάντου-Δημητροπούλου

Συνταξιούχος Δασκάλα, Αγρίνιο

Βαγγέλη, αυτό δώρο για τα «100» του «ΝΑΙ». Εύχομαι να είσαι πάντα καλά, να γράφεις και να προσφέρεις από τον πλούτο του νου σου και της καρδιάς σου:

«Και επί γης Ειρήνη...»

Με μάτι αστραποβόλο, με πίστη γερή και θέληση δυνατή, ξεκίνησε ένα πρωί ο νέος για τη ζωή.

Με αρκετή μόρφωση, με αξιόλογη εμφάνιση, αλλά και με δόση εγωισμού ότι τα πάντα μπορεί να πετύχει.

Ομορφη που είναι η ζωή! Αγγελικά πλασμένη!

Εργασία, διάβασμα, διασκέδαση, όλα φυσικά με μέτρο. Ο μοναδικός σκοπός του η κατάκτηση της κορυφής. Στα μικροεμπόδια μετά τον αναστεναγμό, το χαμόγελο της νίκης. Στο πρόσωπό του ζωγραφιζόταν η ευγένεια, η καλοσύνη, η αποφασιστικότητα και η επιθυμία να τον αγαπούν!

Μέρες αγώνων, μέρες δημιουργικές γέμιζαν τη νεανική ζωή του. Πόσα όνειρα στόλιζαν τη νύχτα τον ύπνο του, μετά από κουραστική ημέρα! Τα χείλη του ευχαριστημένα ψιθύριζαν: «Σ' ευχαριστώ Θεέ μου, αύριο πάλι».

Ησυχες, ειρηνικές κυλούσαν οι μέρες, ώσπου η θεά Ερις, ζηλεύοντας τη γαλήνη, πέταξε το «μήλο της» στο περιβάλλον του νέου. Ζήλια, κακία, διπλοπροσωπία, αδικία, φιλονικία, όλα μαζί άρχισαν να τον χτυπούν. Ο έμφυτος εγωισμός επαναστάτησε, το πρόσωπο που δε δεχότανε ραπίσματα συσπάστηκε, το βλέμμα σκλήρυνε και μεμιάς οι διαθέσεις αλλάζουν. Τα φτερά της φανταστίας τσακίζουν μπρος στην κακία και το μίσος. Αγανάκτηση, υπερένταση νεύρων, νύχτες άγονες κι εφιαλτικές είναι τα επακόλουθα.

Πώς θ' αντιδράσω, να μπορούσα να... να... να... και το μυαλό στριφογυρίζει για εκδίκηση, για περιφρόνηση για... για... κι όμως τίποτε απ' αυτά δε γίνεται. Μέσα του δυο εαυτοί αγωνίζονται ποιος να επικρατήσει.

Συσκότιση στη λογική, στα αισθήματα. Οι πάντες, τα πάντα φταίνε. Ακόμη και συντροφιές που του προσφέρουν πλήρη αγάπη τον ενοχλούν, τους φέρεται ψυχρά, εχθρικά. Είναι το φούντωμα μεγάλο. Απότομη στροφή προς τα έσω. Γιατί; Ο κόσμος αυτός είναι. Πότε κακός, πότε καλός απέναντί μας. Αφού ζούμε ανάμεσά του, είμαστε υποχρεωμένοι να τον ανεχθούμε όπως είναι. Αφού οι άλλοι δεν μπορούν ν' αλλάξουν, εμείς πρέπει ν' αλλάξουμε. Κι όταν κανείς αλλάζει προς το καλό, είναι ωραίο. Αλλάζοντας προς το καλό το κάθε άτομο, αλλάζει η ομάδα, οι πολλές ομάδες γίνονται κοινωνία, οι κοινωνίες γίνονται κράτη και τα κράτη ανθρωπότητα. Ολα αλλάζουν από τη μονάδα...

Η νύχτα απαλή, διακριτική πάνω στη γη. Το χειμωνιάτικο φεγγάρι παραφυλάει για να κάνει έντονη την παρουσία του. Ενα ξωκλήσι ψηλά στο βουναλάκι. Αποκαμωμένος από τη λύπη και την πίκρα ο νέος ανεβαίνει. Δύο ρομφαίες παλεύουν μέσα στην καρδιά του. Τα χείλη ξερά, τα μάτια απλανή. Αδιαφορία για τα πάντα.

Μες την όμορφη βραδιά μια γλυκιά μουσική ξυπνά τα περασμένα.

«Δόξα εν Υψίστοις Θεώ
και επί γης ειρήνη».

Κάποια τέτοια όμορφη βραδιά άλλαξε η ιστορία της ανθρωπότητας. Η αγάπη κατέβηκε στη γη.

«Και επί γης ειρήνη». Τι ειρωνεία! Αλλά γιατί; Η ειρήνη αρχίζει από την καρδιά του καθενός. Ενα Θείο Βρέφος έφερε την ειρήνη. Ενα Βρέφος που το μόνο που γνώριζε ήταν το χαμόγελο κι η αγάπη!

Μισήθηκε, χτυπήθηκε, διώχτηκε, αλλά εκείνο αγαπούσε, συγχωρούσε. Ω! ήξερε να συχωρεί. Η συγνώμη κι η αγάπη φέρνει την ειρήνη. Είναι δύσκολο να το πετύχει κανείς. Χρειάζεται να θυσιάσει κάθε ίχνος εγωισμού, αρρωστημένου εγωισμού, για να φτάσει στην ειρήνη και την αγάπη.

Ενα δυνατό ρίγος περνά το κορμί του. Νάναι το κρύο, νάναι το Θεϊκό Βρέφος, νάναι η πάλη που γίνεται μες στην καρδιά του; Ο,τι κι αν είναι αυτός κρυώνει. Παραπατώντας και τουρτουρίζοντας έφτασε στο δωμάτιό του. Κρύο και παγωνιά παντού. Ξαπλώνοντας πήρε μηχανικά κάποιο βιβλίο. Αλλοτε πώς μεθούσε διαβάζοντας! Και τώρα τα γράμματα... αδύνατον, δεν μπορούσε. Εσφιξε δυνατά το βιβλίο στο χέρι του σαν κάτι νάθελε να πνίξει. Μίσος, λύπη, αδιαφορία. Το χέρι του έσβησε το φως. Καλύτερα στο σκοτάδι μόνος με τον εαυτό του. Η εικόνα του προσευχόμενου Ιησού τον συντάραξε. Τα χείλη του ψιθύρισαν μαζί με τα Θεϊκά Χείλη «Αφες αυτοίς... ου γαρ οίδασι τι ποιούσι». «Αφες αυτοίς...». «Και επί γης ειρήνη».

Μια ζεστασιά, μια απέραντη γαλήνη απλώθηκε στην καρδιά του.

Η ανεκτικότητα κι η συγνώμη θα του φέρνουν πάντα τη γαλήνη, την ειρήνη, την αγάπη, για να μπορεί να χαμογελά και να πιστεύει στο «επί γης ειρήνη».

Σωκράτης Γαβριηλίδης

Κατάστημα «ΑΥΞΕΝΤΕΙΟΝ»
INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD
ΛΕΥΚΩΣΙΑ - ΚΥΠΡΟΣ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Είμαι τακτικός αναγνώστης του περιοδικού σας από το 2001, όταν άρχισα να εργάζομαι ως ασφαλιστής στην INTERLIFE. Δυστυχώς δεν έτυχε να διαβάσω τα ένθετα βιβλία, τα οποία σίγουρα θα συμβάλουν στην αυτοβελτίωσή μου. Θα σας παρακαλούσα, αν γίνεται, να μου τα στείλετε μέσω της εταιρείας μου, μαζί με την επόμενη έκδοση του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ».

Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων

Μεταξούλα Μανικάρου

Φιλόλογος, Αγρίνιο

Αγαπημένε μας φίλε Βαγγέλη,

Γνωρίζω ότι θα προσκρούσω στη σεμνότητά σου, μα έχει δίκιο ο Παύλος, όταν βλέπει στο πρόσωπό σου τον πνευματικό καθοδηγητή των εφηβικών του χρόνων. Οσο για μένα που σε γνώρισα μέσα από τα «Συναισθηματικά» σου –κείμενα που αποπνέουν ένα μύρο ανθρωπιάς– έρχομαι απλώς να το προσυπογράψω. Ματαιοπονείς στην προσπάθειά σου να μας αποδείξεις το αντίθετο...

Εσωκλείω κάποια κείμενά μου δημοσιευμένα σε τοπική εφημερίδα, έτσι απλώς να τα διαβάσεις: α) Δύο άρθρα μου την περίοδο που ήμουνα Υποψήφια Δημοτική Σύμβουλος με θέμα σχετικό. Σημειώνω: το κεφάλαιο αυτό το έκλεισα οριστικά και αμετάκλητα. β) Ενα άρθρο μου που αφορά τη βράβευση της «Συνείδησης», ημερήσιας τοπικής εφημερίδας, με την οποία, κυρίως, συνεργάζομαι. γ) Ενα δικό μου «Συναισθηματικό» κείμενο. Μόλις ολοκληρώσω ένα κείμενό μου αδημοσίευτο θα σου το αποστείλω.

Εύχομαι στο «ΝΑΙ» και στον ιδρυτή-εκδότη του να μας ασφαλίζει το σώμα θρέφοντάς μας παράλληλα το πνεύμα.

Αγρίνιο, 8.11.06
Με ιδιαίτερη εκτίμηση

Ευχαρίστως δημοσιεύουμε επιστολή της Ε. Κασιμάτη προς το ΝΑΙ που αντιμετωπίζει σοβαρό πρόβλημα υγείας. Της ευχόμαστε περαστικά!

Ελένη Κασιμάτη

ING

Είσαι πιο δυνατή από κάθε όγκο...

Η αρχή αυτής της περιπέτειας είναι κανονική τρέλα. Ξέρεις ότι έχεις μέσα σου κάτι κακό και ότι κανείς δεν μπορεί να σε απαλλάξει από την απειλή του. Νιώθεις εντελώς μόνη και αβοήθητη. Ψυχολογικά και σωματικά γίνεσαι ένα ράκος, χάνεις τον ύπνο σου και γυρνάς το μυαλό σου στο παρελθόν να σκεφτείς τι έκανες και τι όχι. Ο καρκίνος δεν είναι σαν το χωρισμό που όλοι έχουν περάσει από έναν στη ζωή τους· είναι κάτι τελείως διαφορετικό. Είναι πολύ δύσκο-

λο όλο αυτό· η ισορροπία είναι πολύ λεπτή και για να μην την χάσεις χρειάζεσαι ταλέντο ακροβάτη. Από τη μια πανικοβάλλεσαι και από την άλλη θέλεις να καθησυχάσεις όλους τους ανθρώπους σου που βρίσκονται και κείνοι σε τρομερό πανικό. Θέλω να σας πω ότι είναι μάταιο να προσπαθεί κανείς να λέει ψέματα σε μια καρκινοπαθή. Τα ξέρει και τα νιώθει όλα. Ο Θεός την προικίζει με μια καταπληκτική διαίσθηση για να γνωρίζει τα επόμενα βήματά της στη ζωή και για να μπορεί να παλεύει το θυμό της. Ξέχασα να σας γράψω ότι τον καρκίνο τον έβγαλα θυμό και είπα ότι θα απαλλαγώ από αυτόν, διότι είμαι πιο δυνατή από κάθε όγκο. Από την πρώτη στιγμή είχα αποφασίσει ότι θα ξεμπέρδευα μαζί του. Είχα σταθεί σε κάτι τυχερή: ότι τον βρήκαν σε αρχικό στάδιο και δεν χρειάστηκε να κάνω χημειοθεραπεία. Το ήξερα από την πρώτη στιγμή· εγώ οδηγούσα το πλοίο μου. Ευτυχώς η ζωή μού έδινε μια ευκαιρία ακόμη. Υπάρχουν άνθρωποι που βλέπουν τα προβλήματα ως προβλήματα και άλλοι ως ευκαιρίες. Εγώ αποφάσισα να δω το συγκεκριμένο ως ευκαιρία. Θα ακουστεί υπερβολικό αλλά μέσα από το θυμό ήρθε στη ζωή μου η αναγέννηση. Μέχρι τώρα ξεπερνούσα τα προβλήματα μόνη μου, βέβαια, ή με τη βοήθεια της οικογένειάς μου, αλλά δεν είχα έρθει αντιμέτωπη με κάτι μεγαλύτερο από εμένα και αυτή ήταν η ευκαιρία να δείξω το ανάστημά μου· να γίνω πιο μεγάλη από το φόβο μου και κυρίως να πολεμήσω το θυμό μου... και να τον νικήσω. Και σε αυτό επάνω με βοήθησε ο Θεός. Μου έδωσε τη δυνατότητα να κοιτάξω μέσα μου, να αγαπήσω το σώμα μου, να αγαπήσω τον εαυτό μου για τη μοναδικότητά του. Αλλάζω σιγά σιγά τη ζωή μου. Αλλες φορές δούλευα 10-12 ώρες την ημέρα, τώρα δουλεύω μόνο 7-8. Πρέπει να το πάρουμε απόφαση ότι τίποτα δεν διαρκεί για πάντα. Δεν θέλω να πω ότι όλα είναι ρόδινα, αλλά ότι η ζωή μου αλλάζει όψη. Βλέπω με άλλα μάτια τους ανθρώπους και δη το πελατολόγιό μου. ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ και όχι με τα μάτια του Νέου Συμβολαίου. Κάθε 3 μήνες ακολουθώ τη γνωστή τακτική των εξετάσεων και είμαι μέσα στην ένταση και στα νεύρα. Κάνω όμως διαλογισμό και προσπαθώ να σκέπτομαι θετικά και να ξεχνώ τη λέξη... μετάσταση. Μέσα από αυτήν την εμπειρία μου έμαθα να αγαπάω περισσότερο τη ζωή μου και δε θέλω με τίποτα να την χάσω. Η ζωή, αγαπητοί συνάδελφοι, είναι ανεκτίμητο δώρο και αυτό μας το χάρισε ο δημιουργός μας. Προσπαθώ να σκέπτομαι αισιόδοξα! Νιώθω δυνατή και όλα δείχνουν ότι θα τα καταφέρω να νικήσω τον καρκίνο.... το θυμό μου ήθελα να πω.

Πρόσφατα πέρασα ένα κρύωμα, μου έχουν δημιουργηθεί πάλι φόβοι. Ετρεξα σαν τρελή στους γιατρούς μου. Αν δεν είχα και αυτούς πού θα έβρισκα τη δύναμη να προχωρήσω. Οι φόβοι μου, ακόμη είναι νωρίς να τους ξορκίσω... αλλά βρίσκομαι στη μεγάλη ανηφόρα της προσπάθειας... και η αρνητική σκέψη μια συνήθεια είναι και από τις κακές συνήθειες δεν είναι εύκολο να απαγκιστρωθείς. Νομίζω ότι το πιο όμορφο πράγμα είναι τα μαθήματα που παίρνουμε από τις εμπειρίες μας. Προσπαθώ να αρχίσω να βλέπω τη ζωή μου σαν ταξίδι. Προσπαθώ να είμαι δυνατή. Πιστεύω ότι με τη βοήθεια του Θεού θα τα καταφέρω.

Συνάδελφοί μου αγαπημένοι, δείτε τους ανθρώπους δίπλα σας ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ. Σας έχουν ανάγκη. Αφουγκραστείτε τα προβλήματά τους. Ακούστε τους. Δώστε τους ΔΥΝΑΜΗ· την χρειάζονται. Τον καρκίνο δεν τον παθαίνουν μόνο οι άλλοι. Ετσι σκεπτόμουν και γω. *Μέχρι που το έπαθα και εγώ.*

Χρήστος Μασκαντούρης

Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης
ΑΤΕ Ασφαλιστική

Αγαπητέ μου Βαγγέλη,
θερμά συγχαρητήρια για την έκδοση του 100ού τεύχους του ΝΑΙ.

Θυμάμαι ακόμα την επίσκεψή σου στο γραφείο μου, τότε, με στόχο την προώθησή του. Διαβάζω έκτοτε ανελλιπώς το ΝΑΙ και μελετώ τα άρθρα τα σχετικά με τις πωλήσεις. Φυσικά και οπωσδήποτε τα «ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ», που δίνουν μια άλλη ρομαντική αίσθηση στο περιοδικό σου.

Σου εύχομαι να έχεις υγεία και να ευδοκιμήσεις να εκδώσεις και το 1.000ό τεύχος του ΝΑΙ

Με εκτίμηση

Αθανάσιος Ραμαδανίδης

Διευθυντής Αποζημιώσεων
«ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α. Ζημιών»

Ασφαλιστικο-νομικά μαθήματα από τη Θεσσαλονίκη

Το θέμα έγινε θεσμός και θα αποτελεί πλέον είδηση πρώτου μεγέθους, αν και όποτε τυχόν συμβεί, να διδάσκει ασφαλιστικο-νομικά και ανταγωνιστικά η Αθήνα τη Θεσσαλονίκη!

Δάσκαλος και καθηγητής από Θεσσαλονίκη, ποιος άλλος, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και το πολυάριθμο Επιτελείο της Ειδικών και Επιστημόνων.

Και αφού επί όλων των τομέων, εδώ και μια δεκαετία, όποια μεθόδευση, παρανομία και σύγκρουση ακόμη, αποβαίνει σε βάρος των πονηρών αλλά ανίδεων της Αθήνας, τότε γιατί συνεχίζουν να κάνουν ήρωα και ευτελιστή τους την όντως αχτύπητη εταιρεία της Θεσσαλονίκης;

Η Εποπτεύουσα Αρχή και η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφαλίσεως πότε –επιτέλους– θα επιληφθεί και θα βάλει τα πράγματα στη θέση τους;

Θα δώσει κάποιος αρμόδιος κάποια απάντηση;

Διαβάστε το άρθρο δύο κυριών - Νομικών της ίδιας ασφαλιστικής εταιρείας της Θεσσαλονίκης για το ασφαλιστικο-νομικό «Βατερλώ», υπό κρατικό μάλιστα έλεγχο, ασφαλιστικών εταιρειών της Αθήνας, αναφορικά με ένα δύστυχο και διάτρητο πλέον εφεύρημα μιας ομάδος ασφαλιστικών εταιρειών της Αθήνας και συναγάγετε τα συμπεράσματά σας.

ΕΝΣΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗ ΔΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟ ΦΙΛΙΚΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟ

Με τις υπ' αριθμ. 4586/2006, 5130/2006 και 5284/2006 αποφάσεις του Ειρηνοδικείου Θεσσαλονίκης δικαιώνεται και πάλι η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» σχετικά με το θέμα του Φιλικού Διακανονισμού!

Δυνάμει της καταρτισθείσας σύμβασης εκχώρησης (άρθρο 455 Α.Κ.) ανάμεσα στην ως άνω Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία και των ασφαλισμένων της, οι οποίοι με ιδιωτικό συμφωνητικό εκχώρησαν τις απαιτήσεις τους στην ασφαλιστική εταιρεία, η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» άσκησε τις υπ' αριθμ. καταθ. 17940/2004, 6204/2005 και 5145/2005 αγωγές, ζητώντας να προβούν οι εναγόμενες ασφαλιστικές εταιρείες και οι ασφαλισμένοι αυτών στην καταβολή των ποσών, που αυτή κατέβαλε στους ασφαλισμένους της. Συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι της «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» ενεπλάκησαν σε τροχαία ατυχήματα, για τα οποία την αποκλειστική υπαιτιότητα ανέλαβαν οι εναγόμενοι οδηγοί των άλλων ασφαλιστικών εταιρειών, υπογράφοντας «κοινή δήλωση τροχαίου ατυχήματος» και στη συνέχεια αποζημιώθηκαν από την «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», η οποία υπεισήλθε στη θέση τους γνωστοποιώντας τις απαιτήσεις της στους εναγόμενους.

Κατά την εκδίκαση των ως άνω αγωγών οι εναγόμενοι προέβαλαν τις εξής ενστάσεις: 1) Της κατά τόπον αναρμοδιότητας, 2) Της διετούς παραγραφής, 3) Της ακυρότητας της σύμβασης εκχώρησης λόγω αθέμιτου ανταγωνισμού και 4) Της καταχρηστικής άσκησης δικαιώματος, οι οποίες απορρίφθηκαν στο σύνολό τους. Συγκεκριμένα:

Ως προς την ένσταση της κατά τόπον αναρμοδιότητας του Ειρηνοδικείου Θεσσαλονίκης, λόγω του ότι το ατύχημα έλαβε χώρα, σε δύο από τις ως άνω περιπτώσεις, στη Ρόδο και τον Βόλο, όπου κατοικούν οι εναγόμενοι (ιδιοκτήτες και οδηγοί), ενώ οι εναγόμενες ασφαλιστικές εταιρείες εδρεύουν στην Αθήνα, το Δικαστήριο δέχτηκε ότι η ένσταση πρέπει να α-

πορριφθεί ως ουσία αβάσιμη, καθώς σύμφωνα με το δικόγραφο της αγωγής οι εναγόμενες ασφαλιστικές εταιρείες εδρεύουν μεν στην Αθήνα, αλλά διατηρούν οργανωμένα υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη, γεγονός που δεν αμφισβητήθηκε. Ετσι, από το συνδυασμό των διατάξεων των άρθρων 25 § 2 ΚΠολΔ και 51 εδ. 3 ΑΚ, όταν τα νομικά πρόσωπα διατηρούν οργανωμένα υποκαταστήματα σε διαφορετικό από την έδρα τους τόπο, τότε δωσιδικούν και ενώπιον των Δικαστηρίων, στην περιφέρεια των οποίων λειτουργούν και συναλλάσσονται τα υποκαταστήματα.

Σχετικά με την προβληθείσα ένσταση της διετούς παραγραφής το Δικαστήριο απέρριψε αυτήν ως μη νόμιμη, καθώς οι αξιώσεις των ασφαλισμένων της «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», στηρίζονται στην αδικοπραξία των οδηγών των ζημιογόνων οχημάτων, μεταξύ δε αυτών και της ασφαλιστικής τους εταιρείας καταρτίστηκε σύμβαση αναδοχής χρέους και η παραγραφή των αξιώσεών τους είναι πενταετής, κατά εφαρμογή του άρθρου 937 Α.Κ., και ο συμβατικός αναδοχέας - ασφαλιστής αυτήν την παραγραφή μπορεί να προβάλει.

Η ένσταση της ακυρότητας της σύμβασης εκχώρησης ως αντιβαίνουσα στις διατάξεις περί αθέμιτου ανταγωνισμού του Ν. 146/1914, την οποία προέβαλαν σε όλες τις περιπτώσεις οι εναγόμενοι απορρίφθηκε ως ουσία αβάσιμη. Οι εναγόμενοι ισχυρίστηκαν ότι η σύμβαση εκχώρησης είναι άκυρη, διότι η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», δήθεν προσελκύει πελάτες, δηλώνοντας αναληθώς ότι συμμετέχει στην μεταξύ άλλων ασφαλιστικών εταιρειών καταρτισθείσα «Συμφωνία Αμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών» (σύστημα φιλικού διακανονισμού), χωρίς στην πραγματικότητα να έχει προσχωρήσει και να συμμετέχει στο σύστημα αυτό. Ομως, με κανένα έγγραφο αποδεικτικό στοιχείο δεν μπόρεσαν οι αντίδικοι να στηρίξουν τον ισχυρισμό τους αυτό, ότι δηλαδή η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» προέβη σε κάποια δήλωση με τη μορφή δημόσιας γνωστοποίησης ή ανακοίνωσης σε ευρύ κύκλο προσώπων (άρθρο 3 Ν. 146/2006) και με το σκοπό να δημιουργήσει στο κοινό την εντύπωση ιδιαίτερα ευνοϊκής προσφοράς, ώστε να προσελκύει πελατεία με τον τρόπο αυτό. Επιπλέον, το Δικαστήριο δέχτηκε ότι η χρήση του όρου «Φιλικός Διακανονισμός» δεν αποτελεί δικαίωμα ή προνόμιο κάποιου, αφού η χρήση του **δεν έχει κατοχυρωθεί νομικά, αλλά πρόκειται απλώς για ιδιωτική σύμβαση που δεν απολαμβάνει νομοθετικής αναγνώρισης και κατοχύρωσης**. Αλλωστε, η σύμβαση εκχώρησης αναγνωρίζεται και ρυθμίζεται από το νόμο (άρθρο 455 έως 470 ΑΚ) στο πλαίσιο της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων και συνεπώς έναντι του ιδιώτη ασφαλισμένου δεν μπορεί να θεωρηθεί ως πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού.

Και τέλος, η ένσταση καταχρηστικής άσκησης δικαιώματος, απορρίφθηκε με την υπ' αριθμ. 5130/2006 απόφαση του Ειρηνοδικείου Θεσσαλονίκης ως ουσία αβάσιμη, διότι τα περιστατικά που επικαλείται η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» για τη θεμελίωση των αξιώσεών της δεν υπερβαίνουν τα όρια που επιβάλλονται από τα χρηστά ήθη, την καλή πίστη, τον οικονομικό και κοινωνικό σκοπό του δικαιώματος.

Γρηγόρης Ζαχάρης
INTERAMERICAN

Αγαπητοί συνάδελφοι,
μετά από 33 χρόνια, αποχωρώ από την εταιρεία μας INTERAMERICAN, για προσωπικούς λόγους, έχοντας διανύσει μια ολοκληρωμένη πορεία που ξεκίνησε από χαμηλά και έφτασε σε υψηλή διοικητική θέση.

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω τον ιδρυτή της εταιρείας μας, κύριο Δημήτρη Κοντομηνά, καθώς και τη σημερινή διοίκηση για τις ευκαιρίες που μου έδωσαν να εργαστώ, να παράγω, να συνεργαστώ μαζί σας και να συμβάλω στην ανάπτυξη της εταιρείας.

Σας ευχαριστώ όλους μέσα από την καρδιά μου. Καλή συνέχεια.

Στην International Life κάθε μέρα αποδεικνύουμε ότι σας καλύπτουμε πραγματικά!

- Ο Δείκτης Φερεγγυότητάς μας είναι 6πλάσιος από αυτόν που ορίζει ο νόμος (601%).
- Διακριθήκαμε για το εργασιακό μας περιβάλλον μέσα στις πρώτες 10 καλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα στον Διαγωνισμό Best Workplaces 2005 και 2006.
- Είμαστε πιστοποιημένοι κατά ISO 9001:2000 για την ποιότητα του συνόλου των υπηρεσιών μας.

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

International Life
Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας
Κηφισίας 7-9, 151 23 Μαρούσι, Τ. 210 8119000 www.inlife.gr, e-mail: inlife@inlife.gr

Δομήνικος Θεοτοκόπουλος

Απόψεις επί της τεχνικής του El Greco

Τι έγραψε
ο Ιωάννης Χαραμής
για τον Δομήνικο
Θεοτοκόπουλο

** Διάλεξις δοθείσα εις την «Ελληνικήν Εταιρείαν Ιστορίας της Ιατρικής», την 31η Ιανουαρίου 1966*

Με ιδιαιτέραν όλως χαράν, αλλά και συγκίνησιν, ανέρχομαι σήμερον επί του βήματος της Ελληνικής Εταιρείας της Ιστορίας της Ιατρικής, συγχαίρων τον αναδημιουργόν αυτής αγαπητόν συνάδελφον καθηγητήν Νικόλαον Λούρον, ο οποίος διέθεσε την δημουργικήν πνοήν του διά του υψίστου ενδιαφέροντος αυτόν τομέα της Ιατρικής.

Είπον ότι με κατέχει συγκίνησις, και τούτο διότι, προ πολλών ετών, κατά τα πρώτα βήματα της υπό του αειμνήστου καθηγητού της Ιστορίας της Ιατρικής Αριστοτέλους Κούζη ιδρυθείσης Εταιρείας, ανεκοίνωσα τα περί του έργου τού θεμελιωτού των νοσημάτων του θώρακος και προσέφερα εις την εταιρείαν την εις πρωτότυπον διδακτορικήν διατριβήν του μεγάλου Laënnec, την οποία είχον αποκτήσει προ του 1930 εις πλειστηριασμόν παλαιών ιατρικών συγγραμμάτων εν Γαλλία.

Οτε ο φίλτατος γενικός γραμματεύς της εταιρείας μας μου εζήτησε να ομιλήσω επί του θέματος, το οποίον θα προσπαθήσω σήμερον να διεξέλθω, ασφαλώς εγνώριζεν, ως δόκιμος ιστοριοδίφης της Ιατρικής, ότι προ τεσσαρακονταετίας και πλέον ο πατήρ μου, εκ των πρώτων ειδικών, είχε δημοσιεύσει μελέτην επί του αυτού θέματος, παρακινηθείς ασφαλώς από το γεγονός τής μόλις προ τινων ετών, τότε, αναγνωρίσεως τού επί 300 έτη λησμονηθέντος έργου του Θεοτοκουπούλου. Θα παρακαλέσω πάντως το αγαπητόν ακροατήριον να φανή επιεικές προς τον ομιλούντα, διότι θα καταχρασθή του χρόνου της κλεψύδρας, τον οποίον αι επιστημονικαί μας εταιρείαι επιτρέπουν, και τούτο διότι, το προς ανάπτυξιν θέμα οδηγεί εις αισθηματικήν της τέχνης ομιλίαν και δη εις την τεχνοτροπίαν του μεγίστου των ζωγράφων του 16ου αιώνος.

Τελευταίως, κατά το οργανωθέν «έτος Greco», επί τη συμπληρώσει 350 ετών από του θανάτου του μεγίστου των τέκνων της Κρήτης, επιφανείς ειδικοί εδημοσίευσαν πλειάδα αξιολόγων εργασιών αναφερομένων εις την καταγωγήν, τας σπουδάς, την τεχνοτροπίαν, την ζωήν αλλά και το σύνολον του έργου του Θεοτοκοπούλου, τόσον εν Κρήτη και Ιταλία όσον και εν τη δευτέρα πατρίδι αυτού, την Ισπανίαν, όπου κυρίως έζησε και ανεδείχθη. Ο σήμερον θεωρούμενος ως γίγας του Τολέδο, ο οποίος μετά του Velasquez και του Goya δεσπόζει της Ισπανικής τέχνης, ήτο τελείως άγνωστος εις το φιλότεχνον κοινόν μέχρι των αρχών του αιώνος μας, ή εθεωρείτο ως ο πλέον ιδιόρρυθμος ζωγράφος της εποχής του. Οι άτονοι και ψυχροί τόνοι των χρωματισμών του, τα σκοτεινά «φόντα» των πινάκων του, αι επιμήκεις και ασκητικαί μορφαί του εξηγούντο παλαιότερον ως συνέπειαι βαρείας παθήσεως των οφθαλμών του ή απότοκοι ψυχικής ανωμαλίας. Αλλωστε και οι κάτοικοι του Τολέδο απεκάλουν τον σήμερον δοξασμένον ζωγράφον των «El-Demente», δηλαδή ο παράφρων. Μεγάλοι όμως τεχνοκριτικοί, αισθητικοί και λόγιοι, ήδη από των αρχών του παρελθόντος αιώνος, υπήρξαν ένθερμοι θαυμασταί του Θεοτοκοπούλου και εδημοσίευσαν αξιολόγους πραγματείας, αι οπαίαι ή ελησμονήθησαν ή δεν εύρον την πρέπουσαν απήχησιν. Η παρουσίασις του Δομνίκου Θεοτοκοπούλου εις το σύγχρονον κοινόν, ως του τελευταίου μεγάλου αστέρος της αναγεννήσεως, οφείλεται κυρίως εις τον Γάλλον αισθητικόν Maurice Barrés, ο οποίος μυηθείς υπό του ισπανού ζωγράφου Zuloaga, κατενόησε και εγένετο λάτρης του έργου του μεγάλου καλλιτέχνου και ταυτοχρόνως σοφού Ελληνος. Το βιβλίο του Barrés «El-Greco ou le secret de Tolède», το οποίον εξεδόθη το έτος 1912, συνέβαλεν εις το να γίνη γνωστόν το καλλιτεχνικόν έργον του μεγάλου Κρητός ζωγράφου, του συνεχιστού και εξελίξαντος την νεοβυζαντινήν κρητικήν αγιογραφικήν σχολήν, εξ ης κυρίως προήρχετο. Διότι νεώτατος ο αριστοκράτης του Φόδελε, ο απόγονος της Βυζαντινής οικογενείας των Θεοτόκη, εμαθήτευσε, τόσον διά την τέχνην, όσον και τα γράμματα, πλησίον των συνεχιστών της Βυζαντινής αγιογραφίας του Μυ-

στρά, των μοναχών δηλαδή τής παρά το Ηράκλειον μονής του Αγίου Παντελεήμονος, η οποία ήτο μετόχιον της μονής του Θεοβαδίστου όρους Σινά.

Ο επιχειρών να μελετήση την μοναδικήν σύνθεσιν του Θεοτοκοπούλου, πρέπει να διερευνήση, εκτός των εν Κρήτη σπουδών αυτού, τα της μακράς μαθητείας του εν Βενετία πλησίον του Τισιανού κυρίως, αλλά και του Τιντορέτου και του Bassano, τα της διαμονής του εν Ρώμη και τού εν αυτή πολυσχιδούς έργου του, διότι εκεί ειργάσθη και ως γλύπτης και ως αρχιτέκτων. Τα της τεσσαρακονταετούς περίπου ισπανικής περιόδου της καλλιτεχνικής του ζωής και κυρίως τα της πνευματικής και φιλοσοφικής συνθέσεως αυτού. Ευτυχώς αι πηγαί είναι άφθονοι, διότι κατά τα τελευταία έτη η σχετιζομένη με τον Δομήνικον Θεοτοκόπουλον βιβλιογραφία κατέστη πλουσιωτάτη. Πολυτελείς εικονογραφημέναι εκδόσεις των πινάκων του και πολυσέλιδα βιβλία αναφερόμενα εις πάσαν πτυχήν του έργου και της ζωής του ζωγράφου βλέπουσι καθ' ημέραν το φως. Προς τιμήν των Ελλήνων διανοουμένων, τον άλλοτε λησμονημένον Greco παλαιότεροι ιδικοί μας λόγιοι είχον από μακρού ανακαλύψει, θα έλεγον και ενδιαφερθή διά το έργον του. Αναφέρω απλώς τα κυριώτερα των ονομάτων κατά χρονολογίας, καθ' ας εδημοσιεύθησαν αι εργασίαι των. Ο λόγιος και μέγας Λογοθέτης Αριστάρχης το έτος 1886. Ο Μουστοξύδης και ο Βικέλας το 1894, ο οποίος και πρώτος ανέγνωσεν ορθώς την υπογραφήν του καλλιτέχνου. Ο Κωνσταντόπουλος το 1900. Ο Ιπποκράτης Καραβίας το 1909. Ο Σπήλιος Χαραμής το 1925. Ο Ξανθόπουλος το 1927. Ο Καζαντζάκης το 1930. Ο Πρεβελάκης το 1930 και εν συνεχεία το 1941 δι' ειδικού συγγράμματος. Ο Ουράνης το 1933,

ο Σωτηρίου, αλλά και πλείστοι άλλοι ημέτεροι αισθητικοί και λόγιοι. Αυθεντία όμως λόγω της εξονυχιστικής ερεύνης και των βαθυστοχάστων μελετών του, επί της προελεύσεως, του καθορισμού του τόπου γεννήσεως, των σπουδών, της πνευματικής συνθέσεως και του εν γένει πολυπλεύρου έργου του Δομηνίκου Θεοτοκοπούλου θεωρείται ο Αχιλλεύς Κύρου. Τα άπειρα επί του θέματος δημοσιεύματά του εις την «Εστίαν» και κυρίως τα δύο μνημειώδη συγγράμματά του (1932 και 1937) τοποθετούν τον Αχιλλέα Κύρου εις την κορυφήν της πυραμίδος των εγκυψά-

ντων εις την πνευματικήν αναγέννησιν, ως και την αναγέννησιν της τέχνης, εν Ιταλία, της οποίας τέχνης εμπνεύστρια, ως ούτος αποδεικνύει, υπήρξεν η Βυζαντινή τέχνη. Πριν ή τελευτήσω την επιβεβλημένην αυτήν παρένθεσιν επί της Ελληνικής συμβολής, αναφέρομαι εις το έργον της Αθανασίας Ρεδιάδου, η οποία από μακρού ενδιεφέρθη διά την αναγέννησιν της τέχνης και συνεχίστρια της μακράς πνευματικής οικογενειακής παραδόσεως των Φιλαδελφέων παρουσίασε το 1939 αξιόλογον αισθητικήν και τεχνοκριτικήν μελέτην επί των ζωγράφων και γλυπτών της αναγεννήσεως, εις την οποίαν αναλύει και το έργον του Θεοτοκοπούλου.

Οι πίνακες του Θεοτοκοπούλου προκαλούν εις τον θεατήν έκπληξιν αλλά και θαυμασμόν, πλην όμως η εξήγησις της τεχνοτροπίας του είναι δυσχερής. Αι χαρακτηρίζουσαι τα έργα του Θεοτοκοπούλου ιδιορρυθμίαι, εάν επιτρέπεται ο χαρακτηρισμός, έγκειται εις το ότι τα ανθρώπινα σώματα έχουν δυσανάλογον μήκος ως προς το πλάτος αυτών. Αι κεφαλαί είναι μικρότεραι εν αναλογία προς το σώμα και αι όψεις ισχναί. Το σύνολον των απεικονιζομένων παράγει επί του θεατού, ο οποίος το πρώτον έρχεται εις επαφήν με το έργον του καλλιτέχνου, την εντύπωσιν όντων μη γήινων, όντων υπερφυσικών, όντων εξαϋλωμένων, μυστηριωδών θα έλεγον. Οι τόνοι των πινάκων του είναι ψυχροί, τα φόντα αυτών σκοτεινά, γενικώς δε οι χρωματισμοί του συγκρούονται. Σύννεφα πλαισιώνουν τα πρόσωπα ή τοποθετούνται ως διακοσμητικά εις τας παρυφάς των πινάκων του, συνήθως δε αναδύονται αποτόμως από το βαθύφαιον ή ημίμαυρον βάθος. Ταυτοχρόνως, φως φασματικόν, φως οιονεί υπέργειον, το οποίον ενίοτε ενθυμίζει αστραπήν, έρχεται εκ των άνω, από τον ημισκότεινον ή νυκτερινόν ουρανόν. Τα στοιχεία αυτά συμπληρώνουν αλλά και τονίζουν ταυτοχρόνως, τα ολίγα, ασκητικά ούτως ειπείν, χρώματα τα οποία όμως είναι τόσον αρμονικά εις την αντίθεσίν των. Καθ' ημάς, εν των στοιχείων, το οποίον προκαλεί την μεγαλυτέραν ίσως εντύπωσιν εις τας προσωπογραφίας και τας αγιογραφίας του ζωγράφου, είναι η έκφρασις των οφθαλμών και η τελειότης της απεικονίσεως αυτών. Ο Θεοτοκόπουλος εζωγράφισε τω όντι τους ωραιοτέρους των οφθαλμών. Γυναικείοι και ανδρικοί οφθαλμοί αντικατοπτρίζουν εις το τέλειον τον εσωτερικόν κόσμον των απεικονιζομένων και συχνότατα συμβάλλουν εις την απόδοσιν του θέματος του πίνακος. Οι ωραιότεροι και εκφραστικώτερα ζωγραφηθέντες ποτέ γυναικείοι οφθαλμοί νομίζομεν ότι είναι οι της Κυρίας με την Ερμίναν. Αλλ' έτι πλέον, τον Θεοτοκόπουλον ουδείς ποτέ άλλος ζωγράφος της Βυζαντινής ή της Δυτικής τεχνοτροπίας έφθασεν εις την υπερκόσμιον απόδοσιν των οφθαλμών των αγιογραφιών του. Εις τους πίνακάς του, του Θεανθρώπου, της Θεομήτορος, των αγίων και των αγγέλων, ου-

ράνιον φως αντικατοπτρίζεται εις τους οφθαλμούς των, το οποίον πάντοτε έρχεται εκ των άνω και από πηγήν μη ορατήν, φωτίζει δε καθέτως ή πλαγίως τους συνήθως προς τα άνω ατενίζοντας οφθαλμούς. Ο φωτισμός αυτός των οφθαλμών εις του πίνακας του Θεοτοκοπούλου δεν είναι διάχυτος, αλλά τμηματικός και σχισμοειδής. Αρχίζει πάντοτε από το μέσον του κερατοειδούς, επεκτείνεται υπό την ιδίαν έντασιν και τόνον επί του υπολοίπου του βολβού του οφθαλμού και απαλά σβύνει εις την παρυφήν του κάτω βλεφάρου. Το εκ της ιδίας πηγής διάχυτον πλέον φως φωτίζει το πρόσωπον ή και τμήματα του σώματος, τα οποία πρέπει να τονισθούν μέσα εις το σκοτεινόν φόντον και πάλιν απαλά σβύνει. Αντιθέτως εις τας προσωπογραφίας γερόντων, ως εις αυτοπροσωπογραφίαν του καλλιτέχνου, ηλικιωμένου πλέον, οι οφθαλμοί φωτίζονται υπό όλως εντετοπισμένου εστιακού φωτισμού, ο οποίος τοποθετείται άλλοτε προς τα άνω και μόνον μέρος του κερατοειδούς, άλλοτε δε πλαγίως αυτού. Ο εξαίρετος αυτός φωτισμός συμβάλλει και πάλιν εις το να δώση τελείαν την εντύπωσιν των ατόνων γεροντικών οφθαλμών, αλλά και της ψυχικής καταστάσεως του απεικονιζομένου.

Τον Δομήνικον Θεοτοκόπουλον, εάν εξαιρέση τις τους εκ λόγων σνομπισμού σήμερον θαυμαστάς του, τον εννοούν εκείνοι οι οποίοι «υφίστανται μίαν φοράν την γοητείαν του και οι οποίοι δεν δύνανται πλέον να χειραφετηθούν», καθώς γράφει ο Camille Mauclair. Διότι ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος ενσκαρκώνει εν εαυτώ τον τελευταίον Βυζαντινόν και ταυτοχρόνως τον πρώτον σύγχρονον ζωγράφον, ως επιγραμματικώς τον χαρακτηρίζει ο Αχιλλεύς Κύρου. Το μοναδικόν της συνθέσεώς του αυτής αποδεικνύεται άλλωστε από το γεγονός, ότι ο μέγας κλασσικός Velasquez προσεπάθησε να προσαρμοσθή εις την τεχνοτροπίαν του Θεοτοκοπούλου, πλην όμως ουδέποτε το κατώρθωσεν. Εις την σύγχρονον τέχνην, ο πρώτος εξπρεσιονιστής Sèzanne υπήρξεν ένθερμος θαυμαστής του Θεοτοκοπούλου, στηρίξας εν πολλοίς την νέαν τεχνοτροπίαν του εις το έργο του μεγάλου Κρητός ζωγράφου.

Διά την εξήγησιν της τεχνικής του καλλιτέχνου, η κατά καιρούς εξενεχθείσα άποψις ότι είναι απότοκος ψυ-

χικής ανωμαλίας, έχει ήδη καταπέσει και δεν ευσταθεί κατόπιν της λεπτολόγου ιστορικής μελέτης της ζωής του. Διότι ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος αποδεικνύεται ότι υπήρξεν εκ των εξεχόντων Ελλήνων διανοουμένων του 16ου αιώνος με τεραστίαν πνευματικήν, φιλοσοφικήν και καλλιτεχνικήν σύνθεσιν. Ο κύκλος των θαυμαστών του, εις Τολέδον, υπήρξεν εκ των πλέον πνευματικών της Καστιλλίας, αλλά και ολοκλήρου της τότε πνευματικής Ισπανίας. Οι αριστείς των γραμμάτων και των τεχνών τον επλαισίωναν πάντοτε και εποτίζοντο μέχρι του βαθυτάτου γήρατός του από τα νάματα των γνώσεών του και της ιδιοφυΐας του. Εξ άλλου μερίς ιατρών και δη οφθαλμολόγων προσεπάθησε να εξηγήση την τεχνική του ως προερχομένην εξ ατελείας των οφθαλμών του. Υπεστηρίχθη δηλαδή ότι λόγω οπτικής ανανηρίας, εις τους πίνακάς του τα σώματα έχουν δυσανάλογον μήκος, αι απεικονιζόμεναι μορφαί αποδίδονται οιονεί εξαϋλωμέναι και άτονοι εις εμφάνισιν, τα δε γυμνά του καθ' ημάς στερούνται πλαστικότητος. Εθεωρήθη επίσης ότι οι ειδικώς άτονοι χρωματισμοί των πινάκων του ωφείλοντο εις δυσχρωματοψίαν εξ ης υπέφερεν.

Οι υποστηρικταί της θεωρίας αυτής φέρουν πλείστα όσα παραδείγματα μεγάλων επιστημόνων και καλλιτεχνών, οι οποίοι ήσαν δυσχρωμάτοπες, εν οις και τον περίφημον Αγγλον φυσιοδίφην Δάλτωνα και τον Γάλλον ζωγράφον Eugéne Carrière, όστις διεκρίνετο διά την πτωχείαν των χρωμάτων τού χρωστήρος του. Αλλ' εάν ο μεγάλος καλλιτέχνης έπασχεν εκ δυσχρωματοψίας, ως υπεστηρίχθη, αύτη έπρεπε να ήτο επίκτητος και προοδευτική, δεδομένου ότι τα πρώτα γνωστά έργα του της Ιταλικής περιόδου διακρίνονται διά τον πλούτον και την ζωπρότητα των χρωμάτων του, φαίνεται δε εις αυτά η επίδρασις του διδασκάλου: του Τισιανού. Αι δυσχρωματοψίαι όμως είναι κατά κανόνα συγγενείς. Μεμονωμένοι εξ άλλου πίνακες του Θεοτοκοπούλου, και κατά την Ισπανικήν έτι περίοδον, παρουσιάζουν πλούσιον και ζωηρόν χρωματισμόν. Βλέπομεν όθεν ότι δεν ευσταθεί η θεωρία αύτη. Η κυριωτέρα όμως θέσις πν έλαβον οι ειδικοί, όσον αφορά την ατέλειαν των οφθαλμών του, ήτο ότι ο Θεοτοκόπουλος έφερεν υψηλόν αστιγματισμόν και ότι η διαθλαστική αύτη ανωμαλία τού επέβαλλε την τεχνοτροπίαν την οποίαν εδημιούργησεν. Αναφέρεται προς επίρρωσιν της απόψεως αυτής, ότι ο διάσημος αστρονόμος Arrago, όστις ήτο αστιγματικός, εις αυτοπαρατήρησιν ανέφερεν ότι ο γραμμωτός κύκλος τού εφαίνετο ολίγον επιμήκης. Αλλά εις την περίπτωσίν του επρόκειτο περί μοναδικής παρατηρήσεως και περί γραμμικού κύκλου, ουχί δε περί πολυπλόκου σχεδίου και συνθέσεως, ως είναι οι ζωγραφικοί πίνακες. Αλλωστε, η αστιγμία προκαλεί άτονον σχετικώς είδωλον εις ευθείας και μόνον γραμμάς, αντιστοιχούσας εις τον μεσημβρινόν του οπτικού άξονος, όστις παρουσιάζει την άνισον διαθλαστικήν ικανότητα του οφθαλμού. Σύγχρονοι όμως ζωγράφοι και χαράκται, εις ους διεπιστώθη αστιγματισμός, και άνευ διορθώσεως διά διοπτρών, δεν φέρονται παραμορφούντες τους πίνακάς των. Ούτε η αστιγμία όθεν είναι ικανή να εξηγήση την τεχνοτροπίαν του Θεοτοκοπούλου.

Η διατυπωθείσα ομοίως υπόθεσις προϊούσης θολώσεως των κρυσταλλοειδών φακών του καλλιτέχνου δηλαδή προοδευτικού καταρράκτου, δεν δύναται και πάλιν να εξηγήση το φαινόμενον των πινάκων του, διότι αύτη συσκοτίζει μειώνουσα την όρασιν και μόνον. Αλλά και η μεταμορφοψία λόγω επικτήτου νοσήματος του βυθού του οφθαλμού εθεωρήθη ομοίως ως αιτία της τεχνικής του μεγάλου ζωγράφου. Κατελόγισαν ακόμη ότι ο Θεοτοκόπουλος έπασχεν εκ συφιλίδος. Η τότε εμφανισθείσα εις Ευρώπην και ευρύτατα διαδοθείσα εις όλα τα κοινωνικά στρώματα συφιλίς, προκαλεί συχνότατα αλλοιώσεις των έσω χιτώνων του οφθαλμού και αποτόκους μεταμορφοψίας. Αι μεταμορφοψίαι όμως γενικώς αφορούν κυρίως εις την κεντρικήν όρασιν και ουδεμίαν, ουδέ κατά προσέγγισιν, σχέσιν έχουν προς την τεχνικήν του Θεοτοκοπούλου. Ως ορθότατα δε παρετηρήθη και κατά την προηγμένην Ισπανικήν περίοδον, οπότε είχε εκδηλωθή πλέον η νέα τεχνοτροπία του Θεοτοκοπούλου, εις τον αριστουργηματικόν του πίνακα της κηδείας του κόμητος Ντ' Οργκάθ, αλλά και εις άλλους, βλέπομεν ότι τα γήϊνα πρόσωπα αποδίδονται υπό την πλέον κλασσικήν μανιέραν, ενώ τα υπέργεια, τα οποία καλύπτουν τον ουρανόν του πίνακος, αποτυπούνται με την γνωστήν εξαϋλωσιν, τας νεφέλας και το σκοτεινό βάθος. Υπεστηρίχθη ακόμη, υπό κορυφαίων ψυχολόγων, αλλά και αισθητικών, ότι ο Θεοτοκόπουλος εδέχθη την επίδρασιν πολλών παραγόντων του τόπου, εις τον οποίον ειργάσθη, ως και της εποχής καθ' ην έζησε. Μεταξύ των παραγότων αυτών προέχει, κατά τους υποστηρικτάς της θεωρίας αυτής, το ειδικόν περιβάλλον της πρωτευούσης της Καστιλλίας, εις ην επί μακρά έτη έζησε και ειργάσθη ο Κρης καλλιτέχνης και η οποία ήτο το πνευματικόν κέντρον ολοκλήρου της τότε Ισπανικής αυτοκρατορίας του Φιλίππου του Β'. Ομοίως εις το γυμνόν και αυστηρόν περιβάλλον του Τολέδο την επήρειαν της Ιεράς εξετάσεως, την μυστικοπάθειαν και τον ασκητισμόν της υπεράγαν καθολικής Ισπανίας, και ιδιαίτερα της Καστιλλίας, αποδίδεται η διαμόρφωσις της τεχνοτροπίας του. Κατά την θεωρίαν αυτήν ο Δομήνικος Θετοκόπουλος απέδιδε την ψυχικήν κατάστασιν των τότε κατοίκων του Τολέδο με αισθηματικότητα μυστικισμού, παθολογικώς ίσως εξαρθείσαν, οφειλομένην εις κράμα στοιχείων χριστιανικών, εβραϊκών και μουσουλμανικών. Εβραϊκών, υπό την επίδρασιν του μεγάλου αριθμού των εν Ισπανία τότε διαβιούντων ισραηλιτών. Και μουσουλμανικών, λόγω της προηγηθείσης υπερχιλιετούς αραβικής περιόδου, η οποία άπειρα στοιχεία τέχνης αφήκεν εις την Ιβηρικήν χερσόνησον.

Παρ' όλον ότι πρόκειται περί μοναδικής εις το είδος της περιπτώσεως και κυρίως τόσον μακράν χρονικώς απεχούσης της εποχής μας, εν τούτοις εκ πολλών τεκμηρίων δύνανται να συναχθώσι θετικά στοιχεία και συμπεράσματα, όσον αφορά τους λόγους οι οποίοι ώθησαν τον μέγιστον των καλλιτεχνών του αιώνος του να δημιουργήση την μοναδικήν τεχνοτροπίαν του. Οι φιλοσοφούντες καλλιτέχναι πρεσβεύουν ότι η τέχνη οφείλει να προκαλή ωρισμένας εντυπώσεις και συγκινήσεις και ουχί να περιγράφη πιστώς την πραγματικότητα. Διά τον λόγον αυτόν βλέπομεν μεγάλους καλλιτέχνας, από της Ελληνικής ακόμη αρχαιότητος, ότι δεν αποδίδουν σημασίαν εις την πραγματικότητα, αλλά λαμβάνουν εξ αυτής στοιχεία τα ο-

ποία συντελούν εις τον επιδιωκόμενον σκοπόν των. Χάρις δε εις τας εργασίας κορυφαίων συγχρόνων αισθητικών, τεχνοκριτικών και ιστορικών, νομίζω ότι εγένετο πλέον πεποίθησις το ότι εις το έργον του ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος, μεστός πλέον καλλιτεχνικής τελειότητος, εμπεποτισμένος σοφίας, υψηλού Χριστιανικού πνεύματος και υπεργείου ανατάσεως, αποδίδει την πνευματικήν του μεταρσίωσιν διά της εξιδανικεύσεως των μορφών, του θέματος και του χώρου τον οποίον εζωγράφισε. Ο Ουράνης έγραφε παραστατικώτατα ότι «Ο Γκρέκο ανεβάζει και πάλιν εις τον ουρανόν τους θεούς και τους Αγίους, που η αναγέννησις κατέβασεν ανάμεσα στους ανθρώπους».

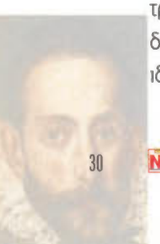
Περαίνων, Κυρίαι και Κύριοι, μεταφέρω ενταύθα ως ευλαβικήν της φιλίας και του θαυμασμού προσφοράν, περικοπήν του έργου του Αχιλλέως Κύρου, η οποία συνοψίζει το μεγαλουργόν του Θεοτοκοπούλου έργον... «Η ανωτέρω μεγαλοφυΐα ενός εξαιρετικού καλλιτέχνουν επιτυγχάνει έργον, διά το οποίον φαίνεται να τον είχε προορίσει η Θεία Πρόνοια. Εκείνο το οποίον επί μίαν και πλέον χιλιετίαν επεδίωξε διά μέσου παντοίων εξελίξεων, με την βοήθειαν ή τας αντιδράσεις παντοίων επηρειών, η Βυζαντινή τέχνη, εκείνο το οποίον μυριάδες ασήμων Βυζαντινών προγόντων του επεζήτησαν εις τα σκοτεινά κελλία των μοναστηρίων των, ή τους θόλους, τας κόγχας και τα αψίδας περιλάμπρων του Υψίστου θυσιαστηρίων, συμμορφούμενοι προς τους ατέγκτους κανόνας της ιερατικής των τέχνης, ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος το επέτυχε, αφού εζήτησε προηγουμένως με κάθε τρόπον να αποτινάξη τον ζυγόν αυτών, διά να κρατήση έπειτα ό,τι εχρειάζετο η ιδιοφυΐα του».

Βιογραφικό Ακαδημαϊκού - Καθηγητού Ιωάννη Χαραμή

Ο Ιωάννης Χαραμής γεννήθηκε στο Παρίσι στις 16 Νοεμβρίου του 1904 και πέθανε στο Παρίσι τον Ιανουάριο του 1978. Το 1920 μπήκε στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών, το 1928 ανακηρύσσεται αριστούχος Διδάκτωρ της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και από το 1930 αρχίζει τη σταδιοδρομία του στην Ελληνική Οφθαλμολογία. Το 1931 Ιδρύει την Ελληνική Οφθαλμολογική Εταιρία και γίνεται και ο πρώτος Γραμματέας της Εταιρίας. Το 1932 γίνεται Υφηγητής της Οφθαλμολογικής Κλινικής του Νοσοκομείου Αθηνών και Διευθυντής της Οφθαλμολογικής Κλινικής του Προσφυγικού Νοσοκομείου. Το 1933 γίνεται Διευθυντής της Οφθαλμολογικής Κλινικής του Νοσοκομείου του Ερυθρού Σταυρού. Το 1947 εκλέγεται Τακτικός Καθηγητής της έδρας της Οφθαλμολογίας και ταυτόχρονα γίνεται και Διευθυντής του Οφθαλμιατρείου. Από το 1950 - 1952 είναι πρόεδρος της Ελληνικής Οφθαλμολογικής Εταιρίας, το 1961 γίνεται Υπουργός Υγιεινής και Πρόνοιας στην Υπηρεσιακή Κυβέρνηση που πραγματοποίησε τις εκλογές και το 1966 εκλέγεται τακτικό μέλος της Ακαδημίας Αθηνών. Εγραψε πάνω από 400 επιστημονικές εργασίες και τουλάχιστον 10 επιστημονικά συγγράμματα.

Τον ακαδημαϊκό καθηγητή Ιωάννη Σπ. Χαραμή τον γνώρισα στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών, Πανεπιστημίου και Σίνα στην Οφθαλμολογική Κλινική, όπου διετέλεσε, μετά τις σπουδές του στο Παρίσι και στην Αθήνα, ως βοηθός, επιμελητής, υφηγητής, επίκουρος και τακτικός καθηγητής από το 1948. Το 1960 διοργάνωσε το πρώτο συνέδριο της «Ευρωπαϊκής Οφθαλμολογικής Εταιρίας» στην Αθήνα με 2.000 συμμετέχοντες επιστήμονες. Οταν ήμουν φοιτητής το 1968, έτυχε η διευθύνουσα Ελευθερία Καλλογιάννη να ζητήσει από τον Ευστάθιο Μπάστα «ένα καλό παιδί» για βοηθό στο θυρωρείο της οδού Πανεπιστημίου και του γραφείου του κ. Χαραμή. Εψαχνα για δουλειά, το 1968, πήγα και εκεί έμαθα πολλά σημαντικά μαθήματα από τον ευγενέστατο, πολυμαθή και «άρχοντα» από κάθε άποψη Ακαδημαϊκό Ιωαν. Χαραμή. Με έβλεπε που διάβαζα όρθιος στην πόρτα και μου παρεχώρησε έναν χώρο να διαβάζω, όταν έμαθε ότι κάποιο μάθημα –Συνταγματικό Δίκαιο– το πέρασα (γράφοντας εκεί στο θυρωρείο) «άνευ εξετάσεων» πρώτος σ' ένα αμφιθέατρο χιλίων φοιτητών. Εκείνη την εποχή μου μιλούσε για την αξία της μόρφωσης, για την ευπρέπεια και τάξη ενός Διευθυντή-καθηγητή Οφθαλμιατρείου, για το σεβασμό, για τη γαλήνη των ασθενών. Τότε μου έδωσε και αυτή του την ομιλία για τον Δομήνικο Θεοτοκόπουλο-Ελ Γκρέκο, υπέροχο κείμενο ελληνικό, ιατρικό, οφθαλμολογικό, καλλιτεχνικό, που είναι ένα ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΕΙΓΜΑ ΔΩΡΕΑΝ μέσω του ΝΑΙ για το ποιος είναι ο ρόλος και η σημασία των πραγματικών καθηγητών. Θυμάμαι που πάντα ήταν ενήμερος για τα πάντα, αξιοπρεπής, διδακτικός, άψογος στο στιλ με το αρωματικό πούρο και τις κολόνιες του, υψηλότατου κύρους σε ελληνικό και παγκόσμιο επίπεδο. Κάθε Πρωτοχρονιά μου έφερνε ένα δώρο εκεί στο θυρωρείο... Αιωνία η μνήμη του και αυτές οι σελίδες του ΝΑΙ ας είναι ένα «ευχαριστώ» για όσα μου δώρισε σε χρήμα και παιδεία μια δύσκολη εποχή, τα χρόνια 1968-69.

Ευάγγελος Σπύρου



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!

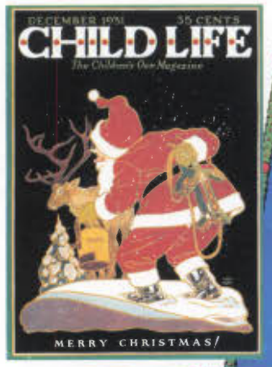
©ATEAdvertising

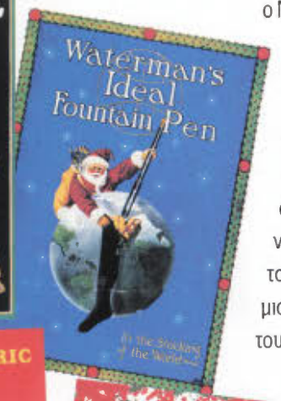
ATE Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ATEBANK
κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

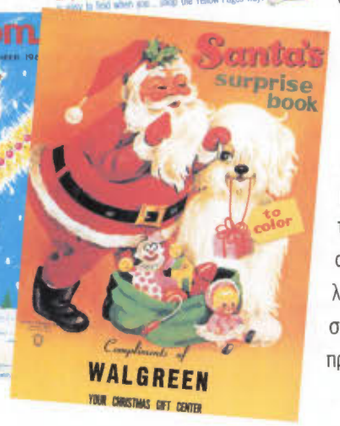
Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη, Τηλ.: 210 9379100, 210 9311777, Fax: 210 9358924, http: www.agroins.com, e-mail: info@agroins.com

Merry Christmas and a Happy New Year!

Καλή μου Μαίρη, μήπως είδες το χάπι μου;







Καλά Χριστούγεννα και Ευτυχισμένος ο Νέος Χρόνος! Μικροί και μεγάλοι, περιοδικά, κάρτες, προϊόντα διάφορα, Αη-Βασίληδες απλοί αλλά και πονηροί, χονδροί και ροδαλοί, χωρίς καμία σχέση με τον πραγματικό, φανταστικοί παραμυθάδες, σκιτσογράφοι, υπέροχοι διαφημισταράδες πούκαναν την τύχη τους, σοκολάτες, αυτοκίνητα, καραμέλες, παιδικά παιχνίδια, κάλτσες, έλκηθρα, ελαφάκια και τάρανδοι, καμινάδες, έλατα, πολύχρωμα φωτάκια, σκούφοι και στολές κόκκινες, πέταλα και τύμπανα, κεριά και στεφάνια πράσινα στις πόρτες, δώρα και μουσικές, αστεράκια και χιόνια, και πολλά στολίδια, για έναν αιώνα και παραπάνω, εύχονται για Καλά Χριστούγενα και Ευτυχισμένο Νέο Ετος, αλλά τίποτα δεν γίνεται. Ο κόσμος τις πιο πολλές φορές πάει κατά... διαβόλου, μέσα σε πολέμους, αδικίες, πείνα, δυστυχία, θανάτους, αρρώστιες και όλα τα κακά!

Οι διαφημιστές στις νέες γενιές τούς αλλάξανε τον Χριστό, τον Αη-Βασίλη και το πνεύμα των εορτών, μετατρέποντας την Ελπίδα σε αβεβαιότητα και καταναλωτική στέρηση... Πρόσωπα, άγιοι, εορτές, πραγματικά γεγονότα αλλοιώθηκαν σαν τις ψεύτικες υποσχέσεις που χάνονται στη νύχτα, λίγο πριν ξημερώσουν Χριστούγεννα. Οπως τότε, ο «Χριστός γεννάται» με τις δικές του προδιαγραφές, κάνοντας τον κόσμο να αναφωνεί: *«Δεύτε ίδωμεν πιστοί πού εγεννήθη ο Χριστός. Ακολουθήσομεν λοιπόν ένθα οδεύει ο αστήρ, μετά των μάγων Ανατολής των βασιλέων. Αγγελοι υμνούσι ακαταπαύστως εκεί· ποιμένες αγραυλούσι, ωδήν επάξιον. Δόξα εν Υψίστοις λέγοντες τω εν σπηλαίω τεχθέντι...».*

Το ασφαλιστικό ΝΑΙ στέκεται απορημένο με τον τρόπο που οι διαφημιστές και οι παραμυθάδες προσεγγίζουν το Μέγα Μυστήριον και με το πόση ευκολία μικρά και μεγάλα παιδιά «πάνε για ύπνο» ήρεμα αλλά... πεινασμένα για κάτι καλύτερο. Διαλέξαμε καταχωρίσεις και ιδέες που άφησαν... εποχή στον αιώνα που πέρασε. Τι ωραία που θα ήταν αν ήταν αλήθεια όσα διαφήμιζαν τα περιοδικά και οι τηλεοράσεις! Ισως ήρθε η ώρα. Κλείστε την TV και ψάξτε τα βιβλία. Ισως βρείτε αυτό που θέλει η ψυχή σας. Ρωτήστε και φιλοσοφήστε λίγο πάνω στο: «Τι σημαίνει Καλά Χριστούγενα». Χρόνια Πολλά!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Δεκέμβριος 2006

Αυτός είναι ο πραγματικός Αγιος Βασίλης που γεννήθηκε στην Καισαρεία

Το έθιμο της βασιλόπιτας έχει τις ρίζες του σε μια ιστορία που συνέβη πριν από 1.500 χρόνια περίπου, στην πόλη Καισάρεια της Καππαδοκίας, στη Μικρά Ασία.

Ο Μέγας Βασίλειος ήταν επίσκοπος.

Κάποια μέρα ένας στρατηγός-τύραννος της περιοχής ζήτησε να του δοθούν όλοι οι θησαυροί της πόλης.

Ο Μέγας Βασίλειος απάντησε ότι οι άνθρωποι της πόλης του δεν είχαν τίποτε άλλο πέρα από πείνα και φτώχεια.

Οι Χριστιανοί της Καισάρειας όμως μάζεψαν από τα σπίτια τους ό,τι χρυσαφικά είχαν και του τα πρόσφεραν, για να σωθούν. Ο Μέγας Βασίλειος, που ήθελε να προστατέψει την πόλη του, προσευχήθηκε και παρουσίασε στο στρατηγό τα χρυσαφικά που είχε μαζέψει σ΄ ένα σεντούκι.

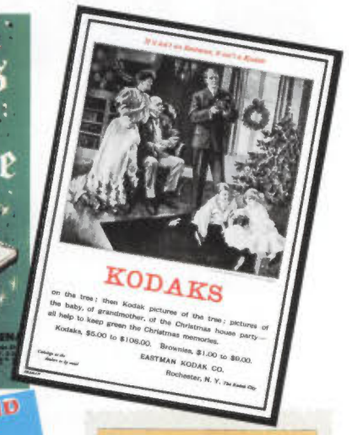
Ο στρατηγός πήγε να το ανοίξει και, με το που ακούμπησε τα χέρια του πάνω στα χρυσαφικά, έγινε το θαύμα! Ολοι οι συγκεντρωμένοι είδαν μια λάμψη και αμέσως μετά ένα λαμπρό καβαλάρη να ορμάει με το στρατό του επάνω στο σκληρό στρατηγό και τους δικούς του αφανίζοντάς τους.

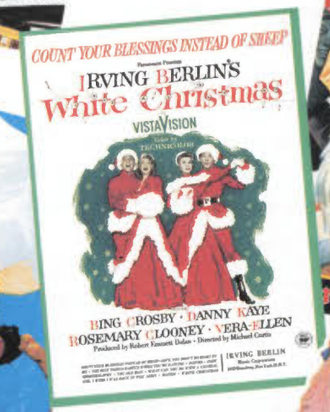
Ετσι σώθηκε η πόλη της Καισάρειας, αλλά ο Μέγας Βασίλειος βρέθηκε σε δύσκολη θέση!

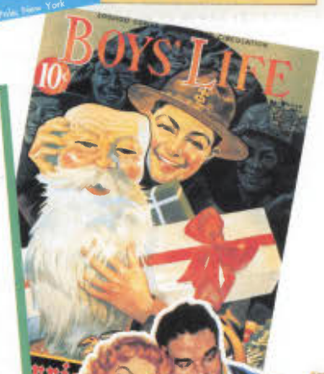
Θα έπρεπε να μοιράσει τα χρυσαφικά στους κατοίκους της πόλης και να πάρει ο καθένας το δικό του. Κάλεσε τους διακόνους του και τους είπε να ζυμώσουν ψωμάκια, όπου μέσα στο καθένα θα έβαζαν και λίγα χρυσαφικά. Τα μοίρασε σαν ευλογία στους κατοίκους. Στην αρχή όλοι παραξενεύτηκαν, μα η έκπληξή τους ήταν ακόμη μεγαλύτερη όταν κάθε οικογένεια έκοβε το ψωμάκι αυτό κι έβρισκε μέσα τα χρυσαφικά της.

Από τότε φτιάχνουμε κι εμείς τη βασιλόπιτα με το φλουρί μέσα, την πρώτη μέρα του χρόνου, τη μέρα του Αγίου Βασιλείου.

ΣΥ ΝΑΙ ΣΘΗΜΑΤΙΚΑ







ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η κοινωνική της ευαισθησία

Από την πρώτη μέρα της ίδρυσής της, η Εθνική Ασφαλιστική υπηρετεί με συνέπεια το ανθρωποκεντρικό όραμά της, που καθορίζει κάθε της δραστηριότητα. Στη μακρόχρονη πορεία της, έχει εκφράσει με πολλούς τρόπους την κοινωνική της ευαισθησία. Στο παρελθόν, υπήρξε αρωγός της πολιτείας στην προσπάθεια οικονομικής ανασυγκρότησης της χώρας και δεν δίστασε ποτέ να αναλάβει πρωτοβουλίες, για να συνεισφέρει σε κοινωφελείς σκοπούς. Η Εθνική Ασφαλιστική, πάντα με διακριτικότητα, στέκεται δίπλα στο κοινωνικό σύνολο.

Η Εθνική Ασφαλιστική στηρίζει την παιδεία, την τέχνη και τον πολιτισμό.

Με γνώμονα την κοινωνική πρόοδο της χώρας, η Εθνική Ασφαλιστική υποστηρίζει ερευνητικές και εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες, ενώ ταυτόχρονα αναπτύσσει συνεπή χορηγική δραστηριότητα, προβάλλοντας τα πολιτιστικά δρώμενα της χώρας μας στη διεθνή πολιτιστική σκηνή.

Ανάμεσα στις χορηγικές πρωτοβουλίες της Εθνικής Ασφαλιστικής αναφέρουμε τις παρακάτω:

•Χορηγία ασφάλισης έργων Picasso, κατά τη διάρκεια έκθεσής τους στην Εθνική Πινακοθήκη

•Χορηγία ασφάλισης έκθεσης ιερών εικόνων και λοιπών κειμηλίων Βυζαντινού Μουσείου

•Μερική χορηγία έκθεσης Εθνικής Πινακοθήκης με θέμα «Αθήνα - Μόναχο, Τέχνη και Πολιτισμός στη Νέα Ελλάδα», που οργανώθηκε σε συνεργασία με το κρατικό Βαυαρικό Μουσείο Μονάχου με έργα Ελλήνων και Βαυαρών ζωγράφων, από την περίοδο του Οθωνα

•Ιδρυμα Ιατροβιολογικών Ερευνών - Δημιουργία ερευνητικής έδρας για την Περιβαλλοντική Υγεία

•Μερική χορηγία 3ης Διεθνούς Συνάντησης Αρχαιολογικής Ταινίας του Μεσογειακού Χώρου (ΑΓΩΝ). Η επιτυχημένη αυτή πρωτοβουλία, υπό την αιγίδα του υπουργείου Πολιτισμού, στόχευε στη σύσφιξη των σχέσεων των λαών της Μεσογείου σε επίπεδο κουλτούρας

•Συνέδριο Ανθρώπινων Πόρων Price WaterHouse Coopers

•21α Βαρδινογιάννεια - Διεθνής Συνάντηση Κλασικού Αθλητισμού

•Χορηγία ασφάλισης συναυλίας Σταμάτη Σπανουδάκη, που διοργανώθηκε από το σωματείο «Μαζί για το Παιδί» στο Ηρώδειο

•Πολιτιστικό πρόγραμμα Μουσείου Κοσμήματος Ηλία Λαλαούνη - Εκθεση «Ιστορίες σε Ασήμι: Παλάσκες και Ταμπακέρες»

•Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών - Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης

•Εθνική Λυρική Σκηνή - Υποστήριξη Οπερας του Β.Α. Μότσαρτ «Απαγωγή από το Σεράι»

•Τηλεμαραθώνιος Ανθρωπιάς και Αλληλεγγύης/ ΝΕΤ. Δωρεά για την ενίσχυση των πληγέντων στη Ν.Α. Ασία από το τσουνάμι

•Εκδήλωση του Ερευνητικού Πανεπιστημιακού Ινστιτούτου Ψυχικής Υγιεινής «Η Οπτικοακουστική Τεχνολογία στην Υπηρεσία της Πρόληψης της Χρήσης Εξαρτησιογόνων Ουσιών», που πραγματοποιήθηκε στο Ιδρυμα Μείζονος Ελληνισμού.

Αλλες σημαντικές κοινωνικές προσφορές

Παράλληλα με την προσφορά της στην παιδεία και την τέχνη, η Εθνική Ασφαλιστική έχει συνεισφέρει σημαντικά με τη χορηγία της και σε άλλες εκδηλώσεις της κοινωνικής ζωής, όπως:

•Υιοθέτηση του χωριού Νίκη, στο Νομό Φλωρίνης

•Οικονομική επιχορήγηση χριστιανικών οικογενειών Θράκης

•Οικονομική επιχορήγηση του Ιδρύματος Ψυχικής Υγιεινής

•Ασφάλιση εθελοντών πυροσβεστών

•Ασφάλιση έκθεσης γλυπτικής στην Πλάκα

•Πανελλήνιο φεστιβάλ του ερασιτεχνικού θεάτρου Βέροιας

•Ασφάλιση συλλογής «Αλέξανδρος» του κέντρου τέχνης Βεργίνας στην έκθεση των Βρυξελλών

•Χορηγία ασφάλισης περιουσιακών στοιχείων Παιδικών Χωριών S.O.S.

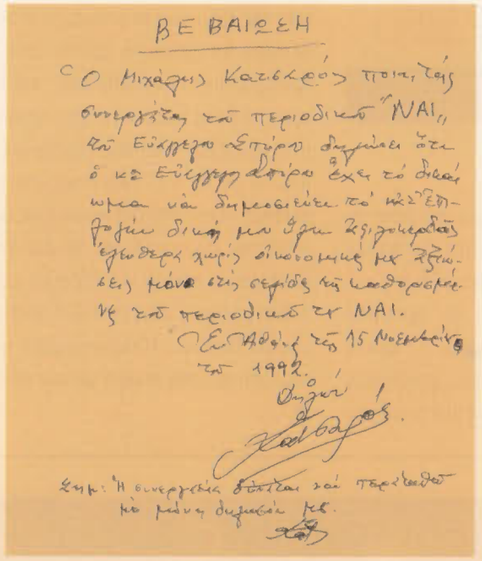
•Χορηγία ασφάλισης της Πινακοθήκης Μεσολογγίου

●Τέτοιες μέρες, στις 15 Νοεμβρίου του 1992, είχα ξεκινήσει μια συνεργασία στο ΝΑΙ με τον ποιητή Μιχάλη Κατσαρό. Φεύγοντας μου έδωσε και μια «βεβαίωση» συνεργασίας, την οποία έτσι για την ιστορία δημοσιεύω. Γνωριστήκαμε με αφορμή μια αποζημίωση που ζητούσε από μια ασφάλιση στην INTERAMERICAN...

Εκεί που τα λέγαμε, του άρεσε κάποια φράση από έναν ποιητή και το ρίξαμε στη φιλολογική συζήτηση. «Πού πάνε οι λέξεις όταν φεύγουν από μας;» με ρώτησε. «Πέφτουν στη γη, πάνε στον ουρανό, διαλύονται, αποθηκεύονται;» Τον κοίταζα γεμάτος απορία... Ξανάρθε πολλές φορές, μου διάβασε ποιήματα. Εβγαλα ένα χοντρό φάκελο που έγραφε «Ε. Σπύρου - ποιήματα Ι.Χ.». Του διάβασα ένα για ένα ποτάμι. Σηκώθηκε όρθιος, ενθουσιασμένος. Μου λέει «να τα εκδώσουμε!» αλλά δεν έτυχε να γίνει...

Μια άλλη μέρα ήρθε ρωτώντας για το πώς μου 'ρθε να βγάλω το περιοδικό ΝΑΙ. «Ξέρεις κάτι για τους Ναΐτες;» μου 'πε. «Είσαι διαλεκτός;» μου ξανάπε και εγώ κοίταζα σαν χαμένος... Μαζί μ' ένα φιλαράκι ασφαλιστή πήγαμε στο «Νέον» στην οδό Μητροπόλεως για καφέ. «Ερχομαι εδώ, γιατί έχει νέους, έχει ενέργεια θετική, έχει ζωή και παίρνω επάνω μου» μας είπε...

Τελικά, είναι μεγάλη ιστορία το ΝΑΙ... και δεν του φαίνεται... Ο αγώνας ΤΩΡΑ δικαιώνεται που έλεγε και ο Ανδρέας....



ΒΕΒΑΙΩΣΗ

Ο Μιχάλης Κατσάρος ποιητής συνεργάζεται στο περιοδικό "ΝΑΙ" του Εύαγγελου Σπύρου δηλώνει ότι ο κος Εύαγγελος Σπύρου έχει το δικαίωμα να δημοσιεύει τον κατ' επιλογήν δική μου ύλη αφιλοκερώς, ελεύθερα χωρίς οικονομικές μου αξιώσεις μόνο στις σελίδες τις καθορισμένες του περιοδικού του ΝΑΙ.
Εν Αθήναις τη 15 Νοεμβρίου του 1992.

Ο Δηλών

Σημ: Η συνεργασία δύναται να περατωθεί με μόνη δήλωσή μου.

Βεβαίωση

Ο Μιχάλης Κατσαρός, ποιητής, συνεργάτης του περιοδικού ΝΑΙ του Ευάγγελου Σπύρου, δηλώνει ότι ο κ. Ευάγγελος Σπύρου έχει το δικαίωμα να δημοσιεύει την κατ' επιλογήν δική μου ύλη αφιλοκερώς, ελεύθερα, χωρίς οικονομικές μου αξιώσεις, μόνο στις σελίδες τις καθορισμένες του περιοδικού του ΝΑΙ. Εν Αθήναις τη 15 Νοεμβρίου του 1992.

Ο Δηλών

Σημ.: Η συνεργασία δύναται να περατωθεί με μόνη δήλωσή μου.

● Στις 21 Νοεμβρίου 2006 ξεκίνησε σε ισχύ και η πρώτη αίτηση ασφάλισης αστικής ευθύνης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στη Ρουμανία. Ο Γιάννης Παυλίδης εργάζεται για το ανέβασμα της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, υλοποιώντας τις προσδοκίες του Δ. Μηλιάκου. Οι ορίζοντες ανοίγονται και το «ρεύμα» διαμεσολαβούντων, που δυναμώνει την έλευσή του στην εταιρεία, αναμένεται να αλλάξει πολλά κατεστημένα της αγοράς...

πρόταση

Από σήμερα, ξεκινήστε, μαζί με τις προσπάθειες βελτίωσης της εταιρείας και της καριέρας σας, και τη βελτίωση του εαυτού σας. Αγαπήστε τον εαυτό σας, φροντίστε το σώμα σας, υποστηρίξτε τον εαυτό σας, επαινέστε τον εαυτό σας, γίνετε στοργικοί και υπομονετικοί με τον εαυτό σας, μην τρομάζετε τον εαυτό σας και μην τον κατακρίνετε συνέχεια για λάθη. Αρχίστε να σκέφτεστε θετικά για σας.

Ε.Σ.

● Η πελατομανία των ανθρώπων της ING είναι ένας από τους καλύτερους στόχους των ανθρώπων των πωλήσεων και το καλύτερο στολίδι στα προσόντα ενός ασφαλιστή και μιας ασφαλίστριας. Ειδικότερα θέλω να μείνω στις υπέροχες ασφαλίστριες της ING, που παρά τις ειδικές δυσκολίες μιας εργαζόμενης γυναίκας στο δρόμο των πωλήσεων, ξέρουν να χαμογελούν. Παλιότερα κάποιοι Ελληνες κυκλοφορούσαν μ' ένα γαρίφαλο στ' αυτί, ένα τριαντάφυλλο ή ένα γαρίφαλο στο πέτο για να προδιαθέτει θετικά η παρουσία τους όπου πήγαιναν. Σήμερα μια καρφίτσα καλή τραβά το μάτι στη γυναίκα που τη φορά, κι αν είναι προσεγμένη την κάνει να λάμπει και να μην περνά απαρατήρητη. Υπάρχουν συμπεριφορές και προσόντα στους ανθρώπους των πωλήσεων που φαίνονται σαν καρφίτσες, σαν διαμάντια, σαν όμορφα δακτυλίδια, σαν λαμπερά σκουλαρίκια σε βελούδινα αυτάκια όμορφων γυναικών... Φέρτε στο νου σας το χαμόγελο κάποιων ή το γνήσιο ενδιαφέρον τους ή

πελατομania

ING

την ευγένειά τους, για να πετύχουν το κάτι παραπάνω, για το συν ένα που έλεγε η Ν.Ν., για την υπεραξία της πελατομανίας, γι' αυτή τη φροντίδα «πριν από σας, για σας». Τι ωραίο σκηνικό ο χαμογελαστός, αισιόδοξος άνθρωπος, ο άνθρωπος της προσφοράς! Τι χαριτωμένος ο ασφαλιστής και η ασφαλίστρια της πελατομania της ING! Στ' αλήθεια μπορείτε να φανταστείτε την Ελένη Βαγουρδή σε άλλη εικόνα εκτός από αυτή της γελαστής παρουσίας, που δίνει η διάθεση της προσφοράς; Η πελατομania δίνει άλλον αέρα στο φέρσιμο της Ευαγγελίας Πιτόγλου, της Κλυταιμνήστρας Μπουκουβάλα, της Ελένης Μελαχροινού, της Θεοδώρας Κοτζαμάνη, της Στ. Γιουβεράκη, της Σοφίας Χρυσοστόμου, της Μαριάνθης Γκούμα, της Μαργαρίτας Φιλίππου και τόσων άλλων γυναικών της ING, που το καλύτερο στολίδι πάνω τους είναι το «μέσα» τους, η προσφορά στο συνάνθρωπο, και όχι τόσο τα άλλα προσόντα τους φυσικά ή επίκτητα! Στο τελευταίο συνέδριο της ING το 2006, ο C. Den Boez είχε πει σχετικά: «Στην ING βλέπουμε τους πελάτες μας σαν κεφάλαιο όχι σαν επιχειρηματικό κόστος και ξέρουμε ότι η σχέση μας μαζί τους είναι ό,τι πολυτιμότερο έχουμε... Η συμπεριφορά μας περνάει σε κάθε επαφή με τον πελάτη...».

● Δεν ξέρω τι λέει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value κ. Δημ. Βιδάλης στον Τάσο Παγώνη, Γενικό Διευθυντή της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και στον Β. Μαρτέν της «ΜΑΡΤΕΝ Α.Ε.» σε εκδήλωση των εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών, εκείνο που ξέρω είναι ότι ο χρόνος δικαιώνει τις προσπάθειές του για καλύτερα αποτελέσματα στην εταιρεία που διευθύνει. Με το καταπληκτικό «κάθε μέρα και καλύτερα» ως στόχο ήταν σίγουρο οτι θα ανέβαζε την εταιρεία στα μάτια των πελατών, των συνεργατών, αλλά και των ξένων οίκων που πιστοποίησαν με ΒΒ την Commercial Value. Οι εμπειρίες του Δημ. Βιδάλη είναι καταπληκτικές και η «προπόνησή» του στις μεγάλες εταιρείες που εργάσθηκε άλλοτε τον έχουν κάνει να καταρρίπτει κάθε μέρα τα ρεκόρ του. Ο στόχος του για το 2006 ήταν 140 εκατ. ευρώ και το πρώτο εξάμηνο άγγιξε τα 90 εκατ. ευρώ.

Ο 57χρονος Manager είναι απ' τους λίγους εκείνους κα-

λούς πρεσβευτές μας προς τα έξω στην ελληνική κοινωνία και τους συνεταίρους μας στην Ευρωπαϊκή Ενωση.

Πτυχιούχος της Φυσικομαθηματικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, Πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος Νομικής Αθηνών και με 32 χρόνια εμπειρίας στον κλάδο, είναι δύναμη και σιγουριά για ένα καλύτερο αύριο.

● Με τίτλο ΑΘΑΝΑΤΑ ΤΡΑΓΟΥΔΙΑ από το 1930 ώς σήμερα, από τη συλλογή Μανώλη Ιατρόπουλου, ο αγαπητός Γιάννης Δρούλιας τον Ιανουάριο του 2006 επιμελήθηκε μια έκδοση με 133 τραγούδια. Ετυχε να ξεφυλλίσω το βιβλίο, να θυμηθώ και να νοσταλγήσω πολλά... Ενα τραγούδι και η ζωή μας, πότε χαρούμενο, πότε πικραμένο, πότε ανέμελο, πότε φιλοσοφημένο, πότε αισιόδοξο, πότε θλιμμένο, πάντα όμως ανθρώπινο και πραγματικό, για τη ζωή, για τις αγάπες, για τα βάσανα, για το χωρισμό, για τον έρωτα, για την προδοσία, για την απιστία, για τη μάνα, για το καρδιοχτύπι, για τη μοναξιά, για την ξενιτιά, με φόντο τον αγαπημένο ή την αγαπημένη που συνήθως λείπουν...

«Ας ερχόσουν για λίγο, μοναχά για ένα βράδυ,

να γεμίσεις με φως το φριχτό μου σκοτάδι

και στα δυο σου τα χέρια να με σφίξεις ζεστά.

Ας ερχόσουν για λίγο κι ας χανόσουν μετά...»

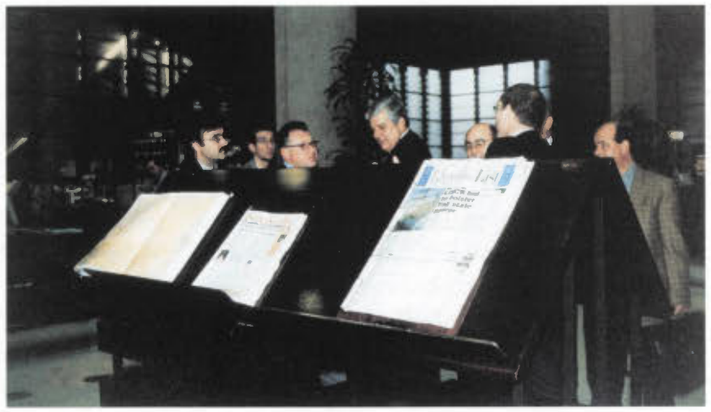
πρόταση

Αγάπησε τον εαυτό σου. Είναι ό,τι καλύτερο έφτιαξε ο Θεός από τα δημιουργήματά του. Δεν υπάρχει αντίγραφο. Εσύ γιατί υποτιμάς την υπάρξή σου; Ξέρεις κάποιον τέλειο και ζητάς από σένα να είσαι τώρα;
Αύριο, ίσως. Και γιατί να φταις εσύ; Ανακάλυψε τα ωραία σας! Ζήσε ήρεμα και «κατάθεσε» τα καλά σου στην κοινωνία. Αυτό θέλουν και οι «προϊστάμενοι»...

Ε.Σ.

● Τα 120 χρόνια στην Ελλάδα γιόρτασε η Generali, και να θυμίσουμε ότι στηρίζεται σε ένα δίκτυο 61.500 υπαλλήλων και 297 εταιρείες, 107 ασφαλιστικές και 119 «holding» οικονομικές και real estate. Ζητήστε τον επιτυχημένο Manager της Generali Ελλάδος να συνεργαστείτε και να γνωρίσετε το πόσο μεγάλη εταιρεία είναι η 1η εταιρεία Ζωής στην Ευρωπαϊκή Αγορά, 2η σε συνολική παραγωγή στην Ευρώπη και 3η στην Παγκόσμια μετά την AXA και την ALLIANZ.

Οι ίδιοι δεν θέλουν να διαφημίζουν τα πλεονεκτήματά της. Αυτό είναι ποιότητα. Η δουλειά μας είναι, λένε, να κάνουμε το καλύτερο!



● Πριν κάποια χρόνια ο Γιώργος Κώτσαλος, που ήταν στον «Φοίνικα», κάλεσε μια ομάδα δημοσιογράφων του ημερήσιου Τύπου και τους εκδότες του κλαδικού Τύπου σε μια ενημερωτική επίσκεψη στα γραφεία των LLOYD'S του Λονδίνου. Ηταν μοναδική στιγμή και από τις καλύτερες στιγμές Δημοσίων Σχέσεων εταιρείας του κάδου με τον Τύπο. Εκείνο το ταξίδι είχε κύρος, ενημέρωση, σοβαρότητα, πραγματικό ενδιαφέρον, προσφορά στον Τύπο. Από εκείνη την επίσκεψη είναι η φωτογραφία στην οποία διακρίνεται ο Γιώργος Κώτσαλος, ο Λάμπρος Καραγεώργος, ο Χ. Κώνστας, ο Κωστής Ε. Σπύρου, ο Δ. Ρουχωτάς και άλλοι... Θυμήθηκα αυτή την ενέργεια του Γ. Κώτσαλου πρόσφατα, όταν έλαβα πρόσκληση από την Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών να πάω στο Καζίνο Λουτρακίου ώστε να ενημερωθώ για τα ασφαλιστικά δρώμενα. Αθελά μου έκανα τη σύγκριση. Δεν πίστευα στα μάτια μου ότι περιείχε μια τέτοια επιλογή. Καλά, λέω μέσα μου, αυτοί βάλθηκαν να υποτιμήσουν και την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης και το θεσμό και το κύρος της Ενωσης! Τι δουλειά έχουν οι δημοσιογράφοι και οι ασφαλιστές στο καζίνο; Τι συνειρμούς θέλουν οι άνθρωποι της Επικοινωνίας να κάνουμε; Ευτυχώς που οι δημοσιογράφοι «γύρισαν την πλάτη» και η επίσκεψη ματαιώθηκε. Την πρόσκληση υπέγραφε η κ. Αντωνάκη με τον κ. Αδαμαντιάδη. Ελπίζω να κατάλαβαν το λάθος.

→ Εχει δίκιο η Ενωση να βραβεύει πτυχιούχους του Πανεπιστημίου Πειραιά και του Πανεπιστημίου Σάμου επειδή πήραν πτυχίο! Αυτοί δεν ξέρουν ακόμα τίποτα για τον κλάδο. Πού να βρει χρόνο να δει τι λέει το Προεδρικό Διάταγμα 190 του 2006 περί διαμεσολαβούντων... και να βραβεύσει τους εμπλεκόμενους που εισηγήθηκαν όσα λέει εκεί... και που κατάφεραν με ένα διάταγμα να μπερδέψουν έτσι την ασφαλιστική αγορά (στα θολά νερά ψαρεύουν οι επιτήδειοι και ο διάβολος), ώστε τα επόμενα 15 χρόνια να μη μείνει τίποτα όπως είναι και κανείς να μην ξέρει τι και πώς!

→ Κάποτε ο φιλόσοφος Βίας ο Πριηνεύς, 600 π.Χ., εταξίδευε με πλοίο, μαζί με γνωστούς ασεβείς προς τους θεούς. Στη διάρκεια του πλου, το πλοίο κινδύνευε να βυθιστεί από ξαφνική τρικυμία. Οι ασεβείς (ώς τότε) προσπύχοντο τρομαγμένοι ζητώντας βοήθεια απ' τους θεούς. Ο Βίας τότε τους είπε: «σωπάστε και κρυφτείτε μην τυχόν και σας αντιληφθούν οι θεοί ότι είστε εδώ και μας βουλιάξουν όλους...!»... Σε κάθε σύναξη της Ενωσης είναι κάποιοι που νιώθουν σαν τον Βία το φιλόσοφο. Βιάζονται να τελειώσει η εκδήλωση πριν τους πάρει είδηση το κοινό, οι δημοσιογράφοι, ο Θεός και γίνει κανένας σεισμός και τους πλακώσει όλους... Ισως γι' αυτό δεν πάνε και στην Υδρα όλοι, φοβούνται τρικυμία... Ψέματα;

→ Ακουσον, άκουσον, τι λέει η έρευνα της RESEARCH INTERNATIONAL: η εικόνα του κλάδου είναι ελαφρώς χαμηλότερη από το 2002, λόγω «Ελληνικής Κουλτούρας»! Δεν έχει ασφαλιστική συνείδηση ο Ελληνας που χρυσοπληρώνει ιδιώτες και Δημόσιο! Τρελαίνεσαι;

ΝΑΙ πληροφορίες ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: www.ethniki-asfalistiki.gr

● Σύμφωνα με έρευνα της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας ο Ασφαλιστής παραμένει ο κορυφαίος παράγοντας για να πάρει απόφαση να ασφαλιστεί κάποιος. Για την εξύψωση του επαγγελματία Ασφαλιστή δούλεψαν πολλοί για πολλά χρόνια.

Από το 1974 ώς το 2004 μέσα στα Διοικητικά Συμβούλια του Συνδέσμου Ασφαλιστών (ΠΣΑΣ) φαίνονται και αυτοί που ειδικότερα αγωνίστηκαν υπέρ του επαγγελματία ασφαλιστή σε δύσκολες εποχές και συνθήκες.

Ο ιδρυτής και επί σειρά ετών πρόεδρος του ΠΣΑΣ Βασίλης Κατσιούλας

Ο Ν. Δολιανίτης σε 3 Δ.Σ., ο ιδρυτής **Β. Κατσιούλας** σε 4 Δ.Σ., ο Γ. Πρέκας σε 3 Δ.Σ., δύο Πετρόπουλοι ο Ι. και ο Α. σε 6 Δ.Σ., ο Θ. Αναστασόπουλος σε 4 Δ.Σ., ο Κώστας Λάμπρου σε 7 Δ.Σ. (πρωταθλητής), η Καίτη Ζερβού σε 4 Δ.Σ., ο Θανάσης Σκορδάς σε 4 Δ.Σ., η Δ. Βουρβαχάκη σε 5 Δ.Σ., ο Θ. Χαραλαμπίδης σε 4 Δ.Σ., ο Σ. Παπαγιαννίδης σε 4 Δ.Σ., ο Ν. Τσάκαλος σε 3 Δ.Σ. ο Ν. Κόλλιας σε 3 Δ.Σ., ο Ζ. Μελιδώνης σε 3 Δ.Σ., ο Α. Παπαλαζάρου σε 3 Δ.Σ., η Ν. Κατσογιάννη σε 4 Δ.Σ., ο Θ. Κουφάκος σε 2 Δ.Σ., όπως σε 2 Δ.Σ. υπηρέτησαν ο Δ. Πάτσιος, ο Κ. Ζορμπάς, ο Δ. Καρπάθιου, ο Π. Ρογάρης, ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος, ο Α. Μπουζούρης, ο Τ. Μπουτσικάκης, ο Δ. Τάντος, ο Γ. Μπουρλάκης, ο Ι. Κορνιλάκης, ο Θ. Τερζακιάν, ο Δ. Δήμου, ο Α. Καλέργης, ο Η. Φυλακτός, ο Μ. Νιολάκης, ο Γ. Γιαννάτος, η Μ. Νικολοπούλου, Ι. Γεωργίου, Ε. Γρυπάρη, Μ. Γαλάνη, Ε. Κασιμάτη... Μετείχαν ακόμα οι: Γ. Καζάκος, Χ. Σταυρίδης, Β. Κουρτζής, Δ. Καμπουράκης, Γ. Πεζερίδης, Χ. Μασκαντούρης, Σ. Αντωνιάδης, Κ. Αλβανός, Β. Παναγιωτόπουλος, Ν. Πατσούρα, Ε. Κιουρτζίδης, Ι. Κωστάκης, Γ. Τσώλης, Μ. Χρηστίδου, Ι. Καποδίστριας, Ν. Λημνάκος, Δ. Ιγνατίδης, Χ. Μποσκίνης, Α. Μορντο, Ν. Ζυγούρης, Ζ. Σίσσας, Ι. Κούσης, Γ. Νικολοπούλου, Κ. Γαβαλά, Δ. Ζης, Ο. Τζινάκου, Γ. Κουνουσβέλης, Λ. Χιωτόγλου, Β. Διαμαντής, Χ. Τσερπάνης, Α. Παλαιοπάνου, Μ. Παπαδόπουλου, Λ. Παπαγγελής, Κ. Ρηγανάς, Δ. Σκουλάτος, Γ. Χατζάκος, Ν. Χοιμπος, Λ. Πανούση, Α. Μακρής και Χ. Σαντάς. Δεν παρέθεσα ονόματα των δύο τελευταίων ετών, όπου ο Κώστας Λάμπρου προεδρεύει... Θα ήθελα να αναφέρω ότι στο Δ΄ συνέδριο του ΠΣΑΣ, τέτοια εποχή 5 Νοεμβρίου 1994, μετείχε σε πάνελ και ο σημερινός πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής. Στο θέμα για τις προκλήσεις της τότε εποχής «αυξημένο ενδιαφέρον είχαν και οι απόψεις των εκπροσώπων του τύπου: Φ. Μωράκη, Ε. Σπύρου και Α. Ταμπουρά», όπως έγραψε το περιοδικό «Ασφαλιστής».

● **Δεν αλλάζεις δουλειά, αλλάζεις ζωή!** Αυτό το κεντρικό μήνυμα της διαφημιστικής καμπάνιας της INTERAMERICAN, λίγοι το αντιλαμβάνονται στην ελληνική αγορά (ίσως και στην ίδια την INTERAMERICAN) γι' αυτό και οι στρατολογήσεις νέων συνεργατών δεν πάνε τόσο καλά σε καμία ασφαλιστική εταιρεία, τηρουμένων όλων των αναλογιών. Οτιδήποτε κι αν είναι κάποιος ή οτιδήποτε κι αν κάνει πριν μπει στην καριέρα, είναι κάτι διαφορετικό από αυτό που θα ζήσει σαν ασφαλιστής! Γίνεσαι ασφαλιστής και βλέπεις αλλιώς τον κόσμο! Ζουρλαίνεσαι, τρελαίνεσαι, παραμιλάς, γίνεσαι κουζουλός, γίνεσαι να ζεις για τους άλλους, γίνεσαι «σβούρα», δίνεσαι, σε νοιάζουν όλα, γίνεται μικρός ο κόσμος, θέλεις να πιάσεις ουρανούς, γίνεσαι αστέρι, χάνεσαι γιατί ρεμβάζεις, δεν είσαι εσύ –είσαι οι άλλοι–, ζεις ετεροχρονισμένα δέκα, είκοσι, τριάντα χρόνια μετά, περπατάς στο αύριο κι όχι στο σήμερα, ανακαλύπτεις δυνάμεις μέσα σου, βλέπεις πολλές κορυφές για να κατακτήσεις, ανακαλύπτεις στις αρμονίες νέες αρμονίες, ακούς ένα απδόνι και είσαι σίγουρος ότι άλλα εκατό απδόνια κελαηδούν στη φωνή του, βλέπεις τον πατέρα και νοιάζεσαι για τα παιδιά, μιλάς με τον άνδρα και φροντίζεις τη γυναίκα, μιλάς για ασφάλιστρα και εννοείς ψωμί και ρούχα και σπουδές για τα παιδιά, συζητάς με γεροδεμένους και βλέπεις γεροντάκια, μιλάς για δουλειά και βλέπεις ζωή! Μπαίνεις άγνωστος και γίνεσαι Κοντομηνάς, φεύγεις και λες ότι είσαι ασφαλιστής ενώ είσαι κάτι άλλο! Ψιλά γράμματα για μερικούς που δεν γεύτηκαν αυτό που λέω. Και ειρωνικό ψευτοχαμόγελο για δήθεν πγέτες και «μικρομεσαία» ή για «μεσαιομεγάλα» στελέχη με χαρτιά και μάστερ στην κορνίζα, αλλά άγευστους και αποτυχημένους συνήθως στα προσωπικά τους. (Με προξενιό παντρεύονται και σύντομα χωρίζουν οι πιο πολλοί). Εχει μπόλικο αλάτι η δουλειά του ασφαλιστή για μια μέχρι τότε ανάλατη ζωή. Με την υπηρεσία στο συνάνθρωπο μπαίνεις στον Παράδεισο και η δουλειά του ασφαλιστή εκεί βασίζεται. Αντε τώρα να πείσεις αυτούς που είναι ήδη στην κόλαση από κλοπές αποθεματικών, από παρακράτηση προμηθειών ασφαλιστών, από διώξιμο υπαλλήλων, από ανικανότητα διοίκησης, από μικροψυχία και συμφεροντολογία, από απόκρυψη εγκλήματος, από αδικίες σε βάρος συνεργατών, από παγίδες στις συμβάσεις, από..., από... Δεν γίνονται ασφαλιστές οι νέοι σήμερα, λένε! Τάχατες γυρίζουν στις καφετέριες... Αμ δε! Βλέπουν οι νέοι πώς συμπεριφέρθηκαν κάποιοι στους ήδη υπάρχοντες και στους παλιούς, γι' αυτό δεν πατάνε στις εταιρείες και σε κόβει... νίλα στην ερημιά των εκπαιδευτικών κέντρων των εταιρειών και την ΕΙΑΣ. Λίγοι πια θέλουν να μπουν στο επάγγελμα που «κουρέλιασαν» τη φήμη του κάποιοι προηγούμενοι. Μπαίνεις σε επιχειρήσεις άλλων κλάδων και βλέπεις τον ιδρυτή ή τους ιδρυτές κάπου σαν ενθύμηση και παράδειγμα... Εκτός των κεντρικών της Alico στην Αμερική, πού αλλού υπάρχουν τέτοιες φωτογραφίες τιμής; Στα γραφεία της Ενωσης υπάρχουν οι Πρόεδροι, στα γραφεία εταιρείων όχι. Η ΕΘΝΙΚΗ –εταιρεία τριών αιώνων– στο νέο κτήριό της ακόμα δεν βρήκε χώρο για τους ιδρυτές... Επρεπε να μπαίνεις στην Ατλαντική και να βλέπεις τον Νότη Λαπατά, στην Ασπίδα τον Ταμπουρά, στην INTERAMERICAN τον Κοντομηνά, στην ΕΘΝΙΚΗ τον Παύλο Καλλιγά, στην GENERALI τον Κ. Καραμανλή –που υπήρξε ασφαλιστής της– κ.λπ., για να βλέπουν οι νεότεροι και να παρακινούνται. Μια ιστορική ματιά δείχνει ότι μεγάλες μορφές του κοινωνικού και οικονομικού βίου εθήτευσαν στις ασφάλειες ΑΛΛΑΖΟΝΤΑΣ ΖΩΗ. ΤΟΛΜΗΣΤΕ να προσεγγίσετε το μήνυμα και θα ξανανθίσει η στρατολόγηση ικανών ανθρώπων.

Το ΝΑΙ έδειξε το δρόμο νωρίς. Τιμήστε τους ασφαλιστές για να σας τιμήσει η κοινωνία

πρόταση

Να είστε υπομονετικοί. Κάποιος Oren Arnold έγραψε με χιούμορ: «Θεέ μου, σε παρακαλώ, να μου δώσεις υπομονή. Και τη θέλω τώρα αμέσως»! Δεν γίνεται «αμέσως». Οι καρποί θέλουν χρόνο να αποκτήσουν «γεύση». Για πολλά μάθατε να περιμένετε. Περιμένατε για να τελειώσει το σχολείο, για να γεννηθεί το παιδί σας, για να κτιστεί ένα σπίτι, για να γίνετε όσο χρονών είστε, για να πάρετε προαγωγή, για να φυτρώσει έναν βολβός στη γλάστρα. Κάντε υπομονή μέχρι να αποκτήσετε θετική διάθεση, μέχρι να κόψετε το τσιγάρο, μέχρι να βελτιωθούν οι συνεργάτες σας, μέχρι να νικήσετε τα πάθη σας, μέχρι να βελτιώσετε την «εικόνα» σας.

Ε.Σ.

● Αρχές Οκτωβρίου 2006 έλαβα την ετήσια έκθεση 2005 της INTERNATIONAL LIFE, που προσπαθεί «για μια καλύτερη ζωή». Στο μήνυμά του ο πρόεδρός της κ. Φωκίων Ι. Μπράβος μεταξύ άλλων αναφέρει:

«... Η χρονιά που πέρασε ήταν χρονιά διακρίσεων. Ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο έλεγχος του Συστήματος διαχείρισης ποιότητας από τον Οργανισμό Πιστοποίησης TUV AUSTRIA HELLAS, στην International Life A.E.A.Z. και την International Hellas A.A.E., εταιρείες πιστοποιημένες για το σύνολο των Διοικητικών τους Υπηρεσιών και των Υποκαταστημάτων τους σε ολόκληρη την Ελλάδα με ISO 9001:2000. Για δεύτερη συνεχή χρονιά, διακριθήκαμε στις πρώτες 10 εταιρείες με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα, στο διαγωνισμό Best Workplaces. Το εταιρικό site του Ομίλου (www.inlife.gr) κατέκτησε την 1η θέση (Ermis Gold) στο διαγωνισμό Ermis Awards 2005, ανάμεσα σε εταιρικούς δικτυακούς τόπους, όχι μόνο από τον ασφαλιστικό, αλλά από όλους τους κλάδους της ελληνικής αγοράς. Τέλος, κινούμενοι πάντοτε στην κατεύθυνση της ταχύτερης και αρτιότερης εξυπηρέτησης, δηλαδή το χρόνο ανταπόκρισης στον πελάτη, πετύχαμε την ένταξη της International Life στο Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών (Ε.Ι.Ε.Π.)...»

«...Βρισκόμαστε πλέον στην τελική ευθεία της εισαγωγής μας στο Χρηματιστήριο Αθηνών, η οποία θα δώσει ώθηση και νέες προοπτικές στο επιχειρηματικό μας σχέδιο για την επόμενη πενταετία. Η θέση μας στην ασφαλιστική αγορά ισχυροποιείται και έχουμε την υποδομή, την κουλτούρα και την αποφασιστικότητα να διεκδικούμε καλύτερο μερίδιο αγοράς, την ώρα που η τάση είναι η ασφαλιστική δραστηριότητα να συγκεντρώνεται σε λιγότερους Ομίλους. Το 2006 είναι ακόμη μια χρονιά ανάπτυξης και προόδου για τον Ομιλο International Life».

ΝΑΙ πληροφορίες DAS-Hellas A.E. www.das.gr salesdep@das.gr

● Ευχάριστα ετοιμάζει και προετοιμάζει ο Κάρολος Σαΐας και η INTERASCO τη νέα χρονιά. Νέα προϊόντα, συνέδρια και διάθεση για συνεργασίες με πράκτορες «στα σίγουρα, στα γρήγορα και... απλά!». Υπάρχει χώρος και επιτυχίες και μέλλον!

● Ενας σημαντικός άνθρωπος που πρόσφερε πολλά για τις δημόσιες σχέσεις της Interamerican, της International Life, του Αντέννα, της Ενωσης, Ασφαλιστικών Εταιρειών και των... καλλιστείων, έφυγε πρόσφατα από κοντά μας. Είχε γεννηθεί το 1927.

● Συγκινητικές ήταν οι στιγμές της απόδοσης τιμής από την INTERAMERICAN στον αποχωρήσαντα Παναγιώτη Σκόντζο. Ο Παναγιώτης, μετά από 35 και πλέον χρόνια ευδόκιμης θητείας, έκλεισε φέτος τη διαδρομή του στην INTERAMERICAN, που είχε ξεκινήσει το 1970 «από την Οργάνωση Ταμπουρά, ως εισπράκτορας», όπως επισημαίνει ο ίδιος. Αγρινιώτης στην καταγωγή, ρίζωσε στην Αθήνα και αντιστάθηκε σθεναρά στην πρόταση της Εταιρείας να συνεχίσει να προσφέρει

τις υπηρεσίες του στη Θεσσαλονίκη, στην οποία «ενέδωσε» τελικά το 1981 και έκτοτε πολιτογραφήθηκε Θεσσαλονικιός!

● Γιόρτασε στις 30.9.06, την 41η επέτειό του με την εταιρεία, ο Μ. Μάρκογλου βραβεύοντας και τους επιτυχημένους ασφαλιστές του στο 2005. Το πρόγραμμα γιορτής περιελάμβανε και διαγωνισμό μαγειρικής με τις νοστιμιές από τις κυρίες των συνεργατών.

Θερμά συγχαρητήρια!

● Ξέφυγε εδώ και καιρό ο κ. Παύλος Ψωμιάδης από τα μικρά, καθημερινά και «κλαδικά» δρώμενα. Ισως ούτε και ο ίδιος να μην «πρόλαβε» να δει πως είναι καιρός να θυμηθεί τώρα που μπαίνει στα 68, ότι το 1968 ήταν η χρονιά που μπήκε στις ασφάλειες. Χρονιά για άλλους μαύρη και δύσκολη, σαν νύχτα, και για άλλους αρχή μιας εποχής σαν ανατολή, σαν Πρωτοχρονιά.

Τον έβλεπα στις 11 Νοεμβρίου 2006 στη μέση της αίθουσας του Μεγάρου Μουσικής να κάθεται γαλήνιος και να παρακολουθεί την εκδήλωση-γιορτή της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης... Γύρω του οι «συνάδελφοι» αυτοί που του μαύρισαν την ψυχή απ' την ώρα που ξεκίνησε την ανηφόρα. Και τι δεν είπαν τόσα χρόνια..! Ηταν 27 χρόνων, όταν έπιασε την τσάντα!... Ασφαλιστής, Unit Manager, Agency Manager, Επιθεωρητής, Διευθυντής Πωλήσεων, Γενικός Πράκτορας, Διευθύνων Σύμβουλος, Αντιπρόεδρος, Πρόεδρος, Μέτοχος, Συμμέτοχος, Ιδιοκτήτης, Πρόεδρος Ομίλου, Ιδρυτής και Συνιδρυτής εταιρειών, Μεγαλομέτοχος, Τραπεζίτης... Δεν συγχώρεσαν μερικοί αυτή την επιτυχία. Δεν άντεξαν να τον βλέπουν ΑΕΤΟ να πετά σε Ουρανούς! Να, τώρα, να... θα πέσει, φώναζαν κάθε τόσο τα «σπουργιτάκια» μιας «μικροαυλής», που χόρταιναν στα ψίχουλα... Είναι αυτά που χαίρονται να «τιτιβίζουν» μεταξύ τους στα κρυφά με σχόλια και «γραμματάκια»...

Ακόμα και το ΝΑΙ πείραξε μερικούς, που είναι απλός καταγραφέας-αφηγητής μιας ένδοξης πορείας... Πόσους σαν τον Παύλο Ψωμιάδη έχει η οικονομία; Πόσοι ξέρουν να δημιουργούν αξίες και υπεραξίες δίνοντας ψωμί σε χιλιάδες εργαζόμενους; Οι «αμαρτίες» και οι «περιπέτειες» του Παύλου είναι σαν τις αμαρτίες όλων μας, με τη διαφορά ότι κάποιοι τις δικές τους περιπέτειες τις βαφτίζουν «επιτυχίες και στρατηγικές για ένα καλύτερο αύριο», ενώ ο Παύλος απλώς δεν λέει τίποτα και δουλεύει σκληρά σαν «δούλος» υπέρ τρίτων και σαν τον τελευταίο στρατιώτη. Το «παραπάνω» του κ. Ψωμιάδη είναι ότι χρησιμοποίησε αυτό που εννοούσε ο Μέγας Ναπολέων λέγοντας ότι «κάθε στρατιώτης έχει στο σακίδιό του τη στραταρχική ράβδο»!

Μόλις βρήκε την ευκαιρία, την αξιοποίησε αυτή την ηγετική ράβδο κι έκανε αυτά που κάποιοι συνάδελφοί του δεν έκαναν, μη έχοντας ικανότητα να δουν τι «εργαλείο» είναι αυτό. Κάποιοι την πέταξαν ως βάρος! Τολμώ να γράψω ότι είναι καιρός η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος να ανακαλύψει τον Παύλο Ψωμιάδη, έστω και τώρα, και την πορεία του να την κάνει «Οδηγίες χρήσεως» για τα μέλη της. Θα πρότεινα και σε όλα τα κέντρα εκπαίδευσης και στο «άχρωμο» Ε.Ι.Α.Σ. να βάλουν στα μαθήματά τους και 2-3 βιογραφίες ανθρώπων που πέτυχαν αποτελέσματα στον κλάδο, όπως ο Δ. Κοντομηνάς και ο Π. Ψωμιάδης παιδιά του Αλ. Ταμπουρά. Μπορούν να «περιηγηθούν το χώρο του Managment με κόστος μίας ώρας αμοιβή σ' ένα μέτριο καθηγητή». Ολοι ξέρουν ότι οι δημιουργικοί άνθρωποι που άλλαξαν τον κόσμο ήταν υπερβολικοί, ιδιότροποι, τολμηροί και επαναστάτες, σαν τον Παύλο Ψωμιάδη, και δεν βγήκαν από τα θρανία της Οξφόρδης, τα πανεπιστήμια ή την επετηρίδα των υπαλλήλων... Η κοινωνία δεν θέλει πολλά «ήσυχα παιδιά» για να πάει μπροστά. Κάπου κάπου θέλει έναν και καλό, έτοιμο για αγώνες.

Αγαπητέ Παύλο, να 'σαι καλά! Διάβασε και καμιά βιογραφία Μεγάλων Ανδρών για ιδέες... αποχώρησης εν δόξη!..

● Ο Φώκος Μπράβος και Δούκας Παλαιολόγος κράτησαν σε πολύ καλό και υψηλό επίπεδο το κύρος της Ενωσης ως εκπρόσωποί της σε θεσμοθετημένες θέσεις, στην Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης. Κρίμα που έγινε σε «κλειστό κύκλο», δυστυχώς στο «εμείς και ημείς», αφού η παρουσία άλλων κλάδων και των εκπροσώπων τους ήταν πενιχρή. Η Επιτροπή Επικοινωνίας χρειάζεται αναβάθμιση και ιδιαίτερη προσοχή στις επιλογές και προσκλήσεις της. Εκτός κι αν βλέπει ότι θέλουν αναβάθμιση οι ίδιοι οι εκπρόσωποι του ασφαλιστικού χώρου και γίνεται για το «μεταξύ μας»... Παρατηρώ τις εκδηλώσεις του ΣΕΒ και ασθάνομαι ότι κάτι δεν πάει καλά με τον κλάδο μας... Ας τολμήσουν την επόμενη φορά να καλέσουν περισσότερο κοινό εκτός κλάδου, για να «δουν» τι είμαστε και τι θέλουμε ως κλάδος. Δεν έχουν πειστεί ακόμα ούτε οι κ.κ. Γενικοί τι σημαίνει αυτή η ημέρα... και πολλοί λείπουν σε ταξίδια αναψυχής ή απλώς δε παρίστανται... Του χρόνου, αν είμαστε καλά, θα γράψουμε ποιοι απουσιάζουν και ποιοι δεν συμβάλλουν στην επιτυχία αυτής της ημέρας.

Θέλει και λίγο «γκλαμουριά» αυτή η ιστορία, με προσκλήσεις προσώπων ευρείας δημοσιότητας αλλά και με παρουσία εκλεκτών της κορυφής του επιχειρηματικού κόσμου. Τι θα λέγατε του χρόνου να γίνει η εκδήλωση στη μεγάλη αίθουσα με προσκλήσεις των μεγάλων πελατών; Ας βγούμε λίγο παραέξω... Είναι μεγάλος ο ρόλος μας.

ΝΑΙ πληροφορίες ΑΣΠΙΣ 08001124024 www.ippokratis.gr

● Κάποιοι που αντιδρούσαν για τα χαμηλά ασφάλιστρα της ΕΓΝΑΤΙΑ και της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κατέβασαν τις τιμές πιο χαμηλά... Να δούμε πού θα φθάσουν και πώς θα κρατήσουν τις ισορροπίες στα έσοδα-έξοδα. Μήπως είχε δίκιο ο Μελάς Γιαννιώτης, και αυτοί που του έκαναν τη ζωή δύσκολη τώρα ασπάζονται τις ίδιες πολιτικές του ή όλοι έχουν άδικο;

● Μέρες που ήταν έτοιμο για τύπωμα το «ΝΑΙ» στις εγκαταστάσεις της «Ελευθεροτυπίας» έφυγε από κοντά μας ο Χρήστος Τεγόπουλος. Αντάρτης στην ψυχή, στη ζωή και... ιδανικός προς μίμησιν σε όσους κάνουν τον δημοσιογράφο.

● Στις 5.10.2006 δημοσιεύθηκε ο νόμος 3492/2006, όπου μετονομάζεται ο υφιστάμενος Φόρος Κύκλου Εργασιών σε Φόρο Ασφαλίστρων και θα επιβάλλεται με τις ίδιες προϋποθέσεις για τις ίδιες συναλλαγές, όπως ο ΦΚΕ. Ισχύει από 1.11.2006 και είναι 20%. Περισσότερα στη διεύθυνση www.eaee.gr. Ευτυχώς έσβησαν οι λέξεις ΦΚΕ... «Φόρος Ασφαλίστρων» κάθεται πιο καλά!

Κρίμα... δεν πρόκειται να πάρει «επάνω» της η αγορά.

● Ανακάτεψε την αγορά ο Λευτέρης Γονής με την απόφαση συνεργασίας Εγνατίας - CITADEL. Πέντε δισ. δολάρια μπαίνουν στην Ελλάδα και τα φύλλα της τράπουλας μπερδεύονται.

Αλλοι χάρηκαν, άλλοι ανησύχησαν. Το μέλλον είναι μπροστά μας· ο Λευτέρης έδειξε τα χαρτιά του, κάποιοι άλλοι τα κρατάνε «κρυμμένα»...

Δεν εννοώ τους συνεταίρους του... Για ανταγωνιστές μιλάω.

Μερικοί άνθρωποι είναι συνέχεια αρνητικοί και, όπως τα ψηλά κτίρια έχουν αλεξικέραυνο για να τραβάνε τους κεραυνούς, έτσι κι αυτοί «τραβάνε» κακοτυχίες και την κακή τους... μοίρα.
Με «αχ» και «βαχ», με φόβο, με αγωνία, με γκρίνια, με παράπονα, με «δεν έχω», «δεν μπορώ», «δεν γίνεται», με «θα αποτύχω», με «όλα μαύρα», κανείς δεν χαίρεται τη ζωή. Ανοίξτε την καρδιά σας να μπει ήλιος, καθαρός αέρας, φως. Είναι πολύ θετικό το ότι ο Θεός σάς αφήνει να ζείτε. Χαρείτε το! Ισως πάρετε και προαγωγή. Αλλάξτε!

πρόταση

Ε.Σ.

● Στα γραφεία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ είχα την τιμή να παραβρεθώ στην υποδοχή του Οικουμενικού Πατριάρχη Αθηναγόρα κ.κ. Βαρθολομαίου, όπου ο Παναγιώτατος Πατριάρχης μάς ευλόγησε όλους και την εταιρεία για να «στεγάζει με υγεία και ευτυχία» τους ανθρώπους της. Η ΕΘΝΙΚΗ προσέφερε και ένα συμβολικό πόσο 10.000 ευρώ για τη Θεολογική Σχολή της Χάλκης. Ηταν επιτυχής η επιλογή της χρονικής στιγμής για την ΕΘΝΙΚΗ, που σιγά-σιγά αναδιπλώνει τις δυνάμεις της και οι άνθρωποί της ονειρεύονται τη Μεγάλη ΕΘΝΙΚΗ, την Ελληνική ΕΘΝΙΚΗ της Ελλάδος και των ανθρώπων της. Η ιστορία περιμένει και από τους νέους διαχειριστές του ονόματός της να τη δυναμώσουν, να την επεκτείνουν και να συνεχίσουν την παρουσία της όλον τον αιώνα. Σκεφθείτε με πόσο μελανά γράμματα γράφει η ιστορία αυτούς που με μικροσυμφέροντα αναστέλλουν ή σβήνουν μια ιστορία! Τους τρώει το σκοτάδι. Τι κέρδισε πρόσφατα η ΕΘΝΙΚΗ από την εξαφάνιση του ΑΣΤΕΡΑ; (Σκοτάδι!). Ο Ιωάννης Γκιών το 1861 ήταν αυθεντία ασφαλιστική στην Κωνσταντινούπολη και το 1891 η Διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας τον κάλεσε να εργασθεί για την ίδρυση και καθιέρωση της Εθνικής, κάτι που έκανε επιτυχώς. Ο Ιωάννης Γκιών προσέφερε υπηρεσίες για την απελευθέρωση της Κρήτης, συμμετείχε στην Ελληνική Κοινότητα Κωνσταντινούπολης, τιμήθηκε με τον Αργυρό και τον Χρυσό Σταυρό, είχε εθνική, κοινωνική και επαγγελματική προσφορά μέσω της Εθνικής, η οποία προς τα τέλη της ζωής του, όταν ο Γκιών βρέθηκε «εν μεγίστη χρηματική απορία», έσπευσε ως φιλόστοργος εταιρεία να καταβάλει τα χρήματα για την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και τα έξοδα της κηδείας του. Πιστεύουμε ότι και ο Δούκας Παλαιολόγος θα συμβάλλει ώστε να παραμείνει η ΕΘΝΙΚΗ ως η ΠΡΩΤΗ ελληνική εταιρεία κοντά στον Ελληνα, όπου γης και ιδίως κοντά στις επάλξεις ιερών θεσμών του γένους, όπως είναι το Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως και τα ελληνικά Δίκαια και ότι πάντα θα εισηγείται την ανεξαρτησία της από οικονομικές και λογιστικές αποτιμήσεις. Το έργο της είναι ΕΘΝΙΚΟ και ελληνικής σημασίας. Είναι καιρός να ανοίξει γραφείο στην Κωνσταντινούπολη.

● Μέσα στα δυνατά σημεία του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE είναι και το γεγονός ότι διαθέτει «σταθερή και έμπειρη διοικητική ομάδα», η οποία διαθέτει υψηλό «Know-How» της ασφαλιστικής αγοράς. Ενας από αυτούς είναι ο Περικλής Λιβας, ένας σεμνός, συνετός και δημιουργικός Manager.

Πέρα από τους αριθμούς και την οικονομική δραστηριότητα του Ομίλου, σημαντική είναι επίσης και η προσφορά του στο κοινωνικό σύνολο.

→ Ο Ομιλος International Life απασχολεί ένα ανθρώπινο δυναμικό 835 εργαζομένων, με συνολικές αμοιβές και παροχές, οι οποίες αγγίζουν τα 15 εκατ. ευρώ ετησίως.

→ Παρέχει προστασία και ασφάλιση σε 150.000 ασφαλισμένους - επενδυτές.

→ Στη χρονιά που πέρασε πλήρωσε 13.000 περιστατικά ζημιών (στα αυτοκίνητα, στη φωτιά, στη ζωή και στους λοιπούς κλάδους) με συνολικές αποζημιώσεις που έφτασαν τα 15 εκατομμύρια ευρώ.

→ Πλήρωσε φόρους πάσης φύσεως στο Ελληνικό Δημόσιο, ύψους 8 εκατομμυρίων ευρώ.

→ Πλήρωσε επίσης για εισφορές στα ασφαλιστικά ταμεία 4 εκατομμύρια ευρώ.

→ Πλήρωσε σε τρίτους, προμηθευτές υλικών και υπηρεσιών 5 εκατομμύρια ευρώ.

→ Πραγματοποίησε νέες επενδύσεις σε χρεόγραφα και ακίνητα ύψους 8 εκατομμυρίων ευρώ.

Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ να γίνει ξανά εκκλησία των Ορθοδόξων όλου του κόσμου!

Την Πέμπτη 1η Ιουνίου 2006 η εφημερίς «ΤΑ ΝΕΑ» έγραψε το παρακάτω κείμενο:

«Την επαναλειτουργία της Αγια-Σοφιάς ως ιερού οίκου προσευχής για όλους τους χριστιανούς και ως βασιλικής έδρας της Ορθοδοξίας όπως ήταν πριν από την κατάκτηση της Κωνσταντινούπολης από τους Οθωμανούς, ζητεί Συμβούλιο που εδρεύει στις ΗΠΑ με πρόεδρο τον Ελληνοαμερικανό πολιτικό Κρις Σπύρου. Το Free Agia Sopfia Council of America αυτοχαρακτηρίζεται «διεθνές χριστιανικό κίνημα» και «δεσμεύεται να χρησιμοποιήσει κάθε ειρηνική, διπλωματική, πολιτική και νομική οδό στις ΗΠΑ, στην Ευρώπη και στο διεθνή χώρο». Με άλλα λόγια, το Συμβούλιο προτίθεται να αναδείξει το θέμα και με νομικές μεθόδους σε διεθνή δικαστήρια. «Σήμερα η κυβέρνηση της Τουρκίας χρησιμοποιεί την Αγία Σοφία ως «μουσείο», το οποίο φιλοξενεί τοπικές και διεθνείς εμπορικές εκδηλώσεις, συναυλίες και επιδείξεις μόδας», λέει ο υποψήφιος κυβερνήτης των Δημοκρατικών στο Νιου Χαμσάιρ, Κρις Σπύρου και ζητεί από κάθε ενδιαφερόμενο να γίνει μέλος του Συμβουλίου, αφού «η προσπάθεια θα είναι μακρά, επίπονη και δαπανηρή».

Τον Κρις Σπύρου επισκέφθηκα στα γραφεία της Ελληνοαμερικανικής Ενωσης, Μασσαλίας 22 στην Αθήνα, στις 14 Σεπτεμβρίου 2006, ημέρα του Σταυρού. Η συγκίνησή μου ήταν μεγάλη γνωρίζοντας από κοντά το μεγάλο αυτό Ελληνα, για τη ζωή του οποίου άκουσα πάρα πολλά σε ωριαίο αφιέρωμα «Σαν Παραμύθι» στην ΕΡΤ-1. Ο Κρις Σπύρου γεννήθηκε το 1942 στην Πορτή της Καρδίτσας και μετανάστευσε στην Αμερική σε ηλικία 13 ετών. Το 1970 εκλέγεται στη Βουλή των Αντιπροσώπων της Πολιτείας Νιου Χαμσάιρ. Το 1984 κερδίζει το χρίσμα του Δημοκρατικού Κόμματος για κυβερνήτης του Νιου Χαμσάιρ. Το 1984, 1988, 1992 αντιπρόσωπος εκλέκτορας στα συνέδρια του Δημοκρατικού Κόμματος των Γουόλτερ Μαντέιλ, Μάικ Δουκάκη, Μπιλ Κλίντον. Το 1991 πρόεδρος του Δημοκρατικού Κόμματος του Νιου Χαμσάιρ. Το 1992 πρόεδρος των εκλεκτόρων του Μπιλ Κλίντον. Το 1994 φέρνει σε επαφή τη Σερβία και τις ΗΠΑ για τη συμφωνία Ντέιτον στο Οχάιο. Το 2000 εκλέκτορας του Αλ Γκορ. Είναι εμπνευστής του Hellas Alive, προγράμματος εκμάθησης της ελληνικής γλώσσας στο διαδίκτυο για την ενίσχυση και τη διατήρηση της Εθνικής μας ταυτότητας στο εξωτερικό-διασπορά.

Ο Κρις Σπύρου μυστικοσύμβουλος του Μπιλ Κλίντον, του Σλόμπονταν Μιλόσεβιτς και του Αλ Γκορ, όπως έγραφε η «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» στις 24.10.2004, «διαθέτει μια πληθωρική και χαρισματική προσωπικότητα. Εχει ένα lifestory... ιδανικό σενάριο για ταινία του Χόλιγουντ. Εφυγε απ' την Ελλάδα παιδάκι, αμόρφωτος, πεινασμένος, ανασφαλής, χωρίς καμία υποστήριξη από κανέναν και πριν τα 30 του ήταν βουλευτής των... ΗΠΑ!». Γι' αυτόν τον άνθρωπο θα επανέλθουμε, παρακολουθώντας την εξέλιξη στο θέμα της Αγίας Σοφίας στην Κωνσταντινούπολη.

«Είμαι ένας απ' τους λίγους που κατάφερα να μιλήσω στο αυτί του προέδρου της Αμερικής Κλίντον και του Κάρτερ και του Νίξον. Ολοι χαιρετούν από μακριά ή με χειραψία... Ενας Σπύρου τους μίλησε στο αυτί» μου είπε δείχνοντας και ανάλογες φωτογραφίες!

«και πού να σου πω για τα ταξίδια και τις αποστολές επί Κλίντον. Νομίζω το 1995 - 1999 πρέπει να ταξίδευα κατά μέσο όρο 500.000 χιλιόμετρα το χρόνο»!

Η ίδρυση του οργανισμού FREE AGIA-SOPFIA COUNCIL έγινε την 1.6.2006 στο Μανχάταν, στη Νέα Υόρκη από τον ιδρυτή και πρόεδρο του Οργανισμού, κ. Κρις Σπύρου. Ο εκδότης του ΝΑΙ, Ευαγ. Σπύρου, μετά τη συζήτηση ευχαρίστηκε τον Κρις Σπύρου για την πρόταση να είναι μέλος του οργανισμού στην Ελλάδα, την οποία και αποδέχθηκε μετά χαράς.

Πήγα στις 15 Οκτωβρίου 2006 στο χωριό μου, το Δίστρατο Αρτας, 43 χιλιόμετρα από την Αρτα και 43 χιλιόμετρα και από τα Αγναντα. Εβγαλα και μια φωτογραφία που μου θυμίζει ότι πάχυνα πολύ και πρέπει να ξαναρχίσω να περπατάω πιο πολύ. Είναι στο σημείο που μπήκα πρώτη φορά σε λεωφορείο για την ξενιτιά. Από την Αρτα προς το χωριουδάκι μου περνώ από τα χωριά Πέτα, Ζυγός, Κάτω Καλεντίνη. Μετά το χωριό ο δρόμος περνά από την Ανεμορράχη (υψ. 400 μ.), την Κυψέλη (Χωσεψη, Μπολιάνα 440 μ.), δεξιά παέι προς το Βουλγαρέλι, αριστερά προς τη Ράμια (600 μ.), τον Καταρράκτη δεξιά στα 1.000 μ., τα Αγναντα (900 μ.) αριστερά και τους Μελισσουργούς. Αν συνεχίσεις από το Βουλγαρέλι, πας στο Αθαμάνιο και στα Θεοδώριανα και από εκεί στα Τρίκαλα... Από τα Αγναντα πας στα Πράμαντα. Πριν την Κάτω Καλεντίνη δεξιά είναι ο Δήμος Γ. Καραϊσκάκη (Σκουλπκαριά), πιο δεξιά πάνω η Ανω Καλεντίνη και ακόμα πιο πάνω ο Δήμος Τετραφυλίας με τη Μονή Σέλτσου στις Πηγές τις πολυπαθείς από τον Εμφύλιο... Στην περιοχή των Αγνάντων υπάρχουν αρχαία τείχη στα Κουκούλια, ωραίο μοναστήρι στον καταρράκτη της Αγίας Αικατερίνης, έλατα και πεύκα με κρύα νερά στο Βουλγαρέλι, αξιόλογα γεφύρια, όπως η γέφυρα της Πλάκας, καταρράκτες, με ευκαιρίες για ράφτινγκ και καγιάκ στον Αραχθο και στον Αχελώο, άφθονη χλωρίδα και πανίδα και... προπαντός γνήσιοι, απλοί άνθρωποι παντού. Στο Δίστρατο ο πατέρας μου έφτιαξε ένα Λαογραφικό Μουσείο –αναξιοποίητο ακόμα.

Η τεχνητή λίμνη Αράχθου στο φράγμα Πουρναρίου, που ξεκινά απ' την Αρτα και γύρω της έχει όμορφα χωριά, έχει καταπληκτική θέα και ομορφιές «ελβετικές», που βλέπουν οι κάτοικοι από το Πέτα, την Καλεντίνη, το Δίστρατο, τα Μηλιανά, τη Δαφνούλα, το Πέραμα, το Τραπεζάκι, τη Φτέρη, τα Λαγκάδια, το Κεντρικό, το Κρυονέρι, τη Σκούπα, τον Βαθύκαμπο, τα Πιστιανά, τη Ροδαυγή, τον Δρυώνα, το Κορφοβούνι, τα Ρουμάνια, τη Γραμμενίτσα.

Καθώς επέστρεφα κάθησα με τον αδερφό μου Χρυσόστομο και τον 90χρονο πατέρα μου στο Μενίδι να φάμε φρέσκο ψαράκι δίπλα στη θάλασσα. Δεν ήπια άσπρο κρασί αλλά «μέθυσα» από τα υπέροχα χρώματα του δειλινού στον Αμβρακικό. Λες και ζωγράφιζε ο Θεός το ηλιοβασίλεμα και «έσταζαν» τα χρώματα στα νερά... Μελιά χρώματα, τριανταφυλλένια, πορτοκαλένια, όλα στο φως! Και ίσως με προσέξε ευτυχισμένο κι είπε να μου κάνει ακόμα ένα δώρο: Τέσσερα δελφινάκια έπαιζαν μπαινοβγαίνοντας στα νερά... Είναι παράδεισος η πατρίδα μου!

ΝΑΙ πληροφορίες www.freeagiasophia.us www.freeagiasophia.org

FREE AGIA SOPHIA COUNCIL

Ναι, επιθυμώ να γίνω μέλος του
"Free Agia Sophia Council of Europe"

Ονοματεπώνυμο:
Διεύθυνση / Τ.Κ.
E-mail:
Τηλέφωνο:

Παρακαλούμε συμπληρώστε τα στοιχεία σας και αποστείλετε το φάκελο χωρίς γραμματόσημο.

● Δεν ξέρω αν ένας πυροσβέστης ή λιμενικός που κυνήγησε δέκα Αλβανούς και βραβεύεται από την Ενωση θα ανεβάσει το κύρος της περισσότερο ή λιγότερο. Οι άνθρωποι αξίζουν τον έπαινο και είναι αντιληπτή η σημασία της βράβευσης, μάλιστα η Ενωση να συνεχίσει... Ομως υπάρχουν άνθρωποι που δόξασαν τον κλάδο εντός-εκτός και δεν έτυχαν ούτε ενός χαρτιού με δυο λόγια. Από τη θέση μου έβλεπα τον Λάμπρο Κόκκινο, που επί 40 χρόνια προσφέρει στον κλάδο, ξεκινώντας από υπάλληλος στην «ΗΛΙΟΣ» το 1966 και φτάνοντας ως τη θέση του Γενικού Διευθυντή της ΕΘΝΙΚΗΣ και προέδρου της ΕΑΕΕ και από το 1994 ως ιδρυτής της Λ. Κόκκινος INSURANCE BROKERS Α.Ε. Σήμερα συνεχίζει ο ίδιος και τα παιδιά του ως «στρατιώτες πρώτης γραμμής»... Ο Λάμπρος κατάφερε κι είναι ένας από τους πιο δημιουργικούς των διαμεσολαβούντων κάθε κατηγορίας. Οι συνεχείς βραβεύσεις από εταιρείες που συνεργάζεται δείχνει ότι είναι ΧΡΗΣΙΜΟΣ σε πολλούς για πολλά. Και είναι «πανταχού παρών» σε όλες τις εκδηλώσεις με ευχάριστη τιμή για όλους, που δείχνει ότι η ασφαλιστική αγορά τον ΒΡΑΒΕΥΣΕ πριν πάρει είδηση ο κλάδος διά των εκπροσώπων του.

● Ενα εκατομμύριο ευρώ θα διαθέσει η Ενωση μέχρι τον Ιούνιο του 2007 σε διαφημιστική καμπάνια για την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης.

Περιλαμβάνει διαφημιστικά spots στην τηλεόραση και στο ραδιόφωνο, καταχωρίσεις στον Τύπο και στο Internet.

Τα χρήματα της διαφήμισης θα πάρουν το MEGA, ο ANT-1, ALPHA, ALTER, STAR, ET/NET, τα ραδιόφωνα ALPHA NEWS, ANT-1, ΣΚΑΙ και οι εφημερίδες ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ, ΝΕΑ, ΕΘΝΟΣ, CITY PRESS, Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΗ και το ATHENS VOISE...

Και μέσα σ' όλα, να και η Ευρωπαϊκή Πίστη που «καταργεί το λόγο για τον οποίο δεν ασφαλίζεσθε» κύριοι καταναλωτές! Εχει το σύστημα επιστροφής ασφαλίστρων. «Δεν υπάρχει πια λόγος να μην ασφαλίζεστε» λέει σε διαφήμισή της σε ημερήσιες εφημερίδες.

● Στην τελευταία τετραετία κάποιοι άνθρωποι της INTERAMERICAN αισθάνονται ότι αδικήθηκαν από χειρισμούς στελεχών, που κατά το μεγαλύτερο μέρος απεχώρησαν με μεταγραφή, απόλυση ή σύνταξη.

Ισως κάποιοι να έχουν λίγο άδικο, ίσως άλλοι να έχουν περισσότερο δίκιο, ίσως να ήταν κακές συγκυρίες και οδηγήθηκαν στην πίκρα και τα δικαστήρια.

Ο Γ. Κώτσαλος με λίγη «μαεστρία» ίσως να κέρδιζε κάτι αν καλούσε όλους αυτούς να τα «ξαναπούνε»....

Κάποιοι δεν είναι απλώς ΕΚΤΟΣ INTERAMERICAN. Υποφέρουν, πίνουν θαλασσινό νερό και δεν ξεδιψάνε σε «ξένες» βρύσες... «Τόλμη και γοητεία» σε μικρή δόση χρειάζεται...

● Ο Αντισθένης είπε το γνωμικό: «Κρείττον εις κόρακας παρά εις κόλακας εμπεσείν. Οι μεν γαρ νεκρούς, οι δε ζώντας εσθίουσι». Το κατάλαβες κύριε Γενικέ;

● Ο φιλόσοφος Αρίστων ο Χίος έλεγε ότι κάποιοι που έπαυσαν να ασχολούνται με τη φιλοσοφία (λόγω του κόπου και της δυσκολίας κατάκτησής της) έμοιαζαν με τους μνηστήρες της Πηνελόπης, οι οποίοι απέτυχαν να την κατακτήσουν και εστράφησαν στις υπηρέτριές της. Είναι σαν κάποιους κ. Γενικούς που εγκατέλειψαν τα δύσκολα του Κλάδου Ζωής και Υγείας και κυνηγάνε «αυτοκινητάκια» με έκπτωση! Υπάρχουν κι άλλες Πηνελόπες, πιο όμορφες! Τι θα θυμούνται από τη θητεία σας αγαπητοί!

Δυναμική ανάπτυξη της Aigaion στη Θεσσαλονίκη και στην Κρήτη

● Δύο νέα γραφεία απέκτησε η AIGAION στις δύο άκρες της Ελλάδας, τη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο Κρήτης, ενισχύοντας ακόμα περισσότερο την εκτός Αττικής παρουσία της. Στόχος της η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της στη Βόρεια και στη Νότια Ελλάδα, δύο αγορές στρατηγικής σημασίας, με εξειδικευμένες ανάγκες και ιδιαιτερότητες.

«Η συνεχής ανοδική πορεία της AIGAION, η ολοένα αυξανόμενη ζήτηση των προϊόντων μας, αλλά και η ανάγκη για αποτελεσματική εξυπηρέτηση και ανάπτυξη του δικτύου μας, επέβαλλαν την ουσιαστική και αυτόνομη εκπροσώπηση της Εταιρείας στις αγορές της Βορείου και Νοτίου Ελλάδας» δηλώνει ο κ. Γεράσιμος Καρυτινός, Διευθυντής Πωλήσεων της AIGAION.

«Η Εταιρεία μας παρέχει ήδη με ιδιαίτερη επιτυχία τις υπηρεσίες της μέσω των νέων γραφείων της, που λειτουργούν υπό τη διεύθυνση ικανότατων στελεχών με αξιόλογη εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής αγοράς. Τα γραφεία μας εκδίδουν ήδη ασφαλιστήρια και, εντός των προσεχών μηνών, θα αναλάβουν και διακανονισμό ζημιών του Κλάδου Αυτοκινήτου», είπε ακόμα ο δημιουργικός κ. Καρυτινός.

Τα νέα γραφεία της AIGAION λειτουργούν στην οδό Τσιμισκή 85 στη Θεσσαλονίκη και στη λεωφόρο Ανδρέα Παπανδρέου 6 στο Ηράκλειο της Κρήτης.

● Την ημέρα των «Βραβεύσεων Πωλήσεων 2005» της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, με χαρά παρατήρησα ότι αρκετοί επιτυχημένοι άνθρωποι των πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά συνεργάζονται και με την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία ανταποκρίνεται στις προσδοκίες τους, ότι είδαν ΑΛΛΑΓΗ στις μέχρι τώρα συμπεριφορές της και ότι ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Ι. Παυλίδης, τους ΕΠΕΙΣΕ με λόγια, με έργα και με τη μέχρι τώρα στάση του ότι έχουν μέλλον και συμφέρον να αξιοποιήσουν την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Αυτό είναι μεγάλη τύχη για την ΑΤΕ Αγροτική, που θέλει να πρωταγωνιστήσει. Μπράβο στον κ. Παυλίδη, που τον είδαμε να βραβεύει και να συγχαίρει διαμεσολαβούντες και της ΑΤΕ Αγροτικής πια, όπως ο Αντ. Γαβρίλης, ο Μ. Καπουάνο, η Βασ. Δράκου, η Ελεν Μάρτεν, ο Ι. Κατσάνης, ο Γ. Συμεωνίδης, η Ευγενία Καφετζή (φωτό), η Φοίβη Πίκουλα, ο Λ. Κόκκινος, ο κ. Χατέπης κ.ά.

● Η Ενωση πάει καλά ως οργάνωση, η ασφαλιστική αγορά συρρικνώνεται σε φήμη και εμπιστοσύνη. Η Μαργαρίτα Αντωνάκη κάνει τα πάντα, αλλά τα «καλά παιδιά δεν διαβάζουν» και δεν αξιοποιούν τις προσπάθειές της. Ανεξεταστέες άλλη μια φορά οι εταιρείες με τα ψιλά γράμματα, με τις αφερέγγυες εταιρείες, με το κόστος των ασφαλίστρων, με την περίπλοκη ενημέρωση, με τις παγίδες στα συμβόλαια, με την παραπλανητική διαφήμιση, με τις «νηπιακές συμπεριφορές» και τους αυτοσχεδιασμούς. Ούτε να αντιγράψουν δεν είναι ικανοί μερικοί... Και μια «γεροντίλα» συμπεριφοράς σε καίριες θέσεις... που θέλει να συμβιβάσει το ιδιωτικό με το δημόσιο συμφέρον...

● Για ασφάλιση σύνταξης, ζωής, υγείας, κατοικίας - περιουσίας, η κυριότερη πηγή ενημέρωσης και πρώτο κριτήριο επιλογής είναι ο επαγγελματίας ασφαλιστής και δεύτερος παράγων το όνομα και η καλή φήμη της εταιρείας. Μόνο στον κλάδο αυτοκινήτων το πρώτο κριτήριο είναι το ασφάλιστρο, μετά η σύσταση φύλλου, μετά ο ασφαλιστής, και τέταρτο κριτήριο το όνομα και η καλή φήμη της εταιρείας (RESEARCH INTERNATIONAL).

● Εφτά χρόνια μετά το σεισμό της Πάρνηθας, που στάθηκε αφορμή να καταρρεύσει το «χάρτινο» κτίριο της Ρικομέξ, στερώντας τη ζωή σε 39 εργαζομένους, οι οποίοι καταπλακώθηκαν στα συντρίμμια του, οι συγγενείς των θυμάτων δεν έχουν ακόμη ξεμπερδέψει από τα δικαστήρια.

● Υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι δίπλα μας για χρόνια και τη γλυκιά τους παρουσία και προσφορά κάπου-κάπου τη συνηθίζουμε και τη θεωρούμε αυτονόητη... Δεν είναι πάντα έτσι. Εχουν και αυτοί την ανάγκη να αναγνωρίσουμε τη συμμετοχή τους... Συνήθως –δεν γίνεται και αλλιώς!– κάποιος βιαστικά-βιαστικά πετά ένα «ευχαριστώ και όλους όσους βοήθησαν να πραγματοποιηθεί αυτή η εκδήλωση», εννοώντας τους γραμματείς, τις ομάδες επιτροπών, τους ανθρώπους των οπτικοακουστικών, τους οδηγούς που έφεραν τα υλικά και τα έντυπα, τους οργανωτές συνεδρίων, τους διαφημιστές κ.λπ. Ιδιαίτερα θα ήθελα εγώ να συγχαρώ τους φωτογράφους, που με τη «ματιά» τους πιάνουν σημαντικές στιγμές και τις «απαθανατίζουν» περνώντας τις στην αιωνιότητα (όλα σχετικά). Είναι οι καλοί μας πρεσβευτές για να μας μάθουν «οι άλλοι».

Ξανάγραψα για τη σημαντική δουλειά τους, υπογραμμίζοντας ότι τα εκατομμύρια των ξένων που έρχονται στην Ελλάδα, φεύγοντας, κρατάνε εικόνες της πατρίδας μας από καρτ-ποστάλ, όπως το ίδιο κάνουν όταν μαγεμένοι στέλνουν χαιρετίσματα στα πέρατα της γης. Ο ΕΟΤ τους ξεχνά και σπάνια βραβεύει το έργο τους... Θυμάμαι τον Γρηγόρη Πλατανιά, τον Δημ. Βρανη, τον Β. Μαυροειδάκο, τον Δ. Χανή, φιλαράκια που ασφαλίστηκαν την εποχή του 1970, αλλά και τώρα τους αδελφούς Αναγνωστόπουλους με το τεράστιο αρχείο τους και στη συνέχεια τα παιδιά της ACE Images (210-6998314), τον Θανάση Αναγνωστόπουλο (πάντα, παρών στις ασφαλιστικές εκδηλώσεις), τον Ελισαίο Κόντη και τον Παπαμήτσο, τον Πατεράκη, τον Καραγιαννάκη.

Στην τελευταία εκδήλωση της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας στο Μέγαρο Μουσικής μου έκανε εντύπωση η γλυκιά παρουσία της Χαράς Ανέστη –μιας εκπροσώπου όλων αυτών που τρέχουν στο παρασκήνιο– και ο διακριτικός της τρόπος με τον οποίο κάτφερε να «σηκώσει» τον Δημ. Κοντομηνά από τις «πίσω θέσεις», που καθότανε με τον κ. Νανόπουλο της Eurobank και να τους τιμήσει μετακινώντας τους στις τιμητικές θέσεις μπροστά και δίπλα στον κ. Αλογοσκούφη... «Ασήμαντα» για κάποιους αλλά αποδοτικά για την επιτυχία κάθε εκδήλωσης, που εξαρτάται από πολλές λεπτομέρειες και τις οποίες προλαβαίνουν οι ωραίοι άνθρωποι των παρασκηνίων...

Αν θέλετε να σας «αναγνωρίζουν» και να σας χαμογελούν οι γύρω σας –κάτι που θα κάνει καλό στην υγεία και στη δουλειά σας– αρχίστε από σήμερα ένα «παιχνιδάκι»-στοίχημα με τον εαυτό σας: σε κάθε άνθρωπο που συναντάτε ψάξτε κάτι καλό «πάνω» του και πείτε του με ειλικρίνεια: «μου αρέσουν τα μάτια σου», «μου αρέσει το χτένισμά σου», «μου αρέσει το χρώμα του σακακιού σου», «μου αρέσει το γέλιο σου», «μου αρέσει ο τρόπος που μιλάς», «μου αρέσει η πραότητά σου», «μου αρέσει η παιδεία σου», «μου αρέσει η αγάπη που εκδηλώνεις», «μου αρέσει η καταδεχτικότητά σου» κ.λπ.

πρόταση

Ολοι κάτι καλό έχουν. Ανακαλύψτε το και αφήστε την κατάκριση και την αδιαφορία. Οι άλλοι μας «προάγουν».

Ε.Σ.

● Στην παρουσίαση του «Management Guard» της AIG GREECE (Ασφάλιση Ευθύνης Διοίκησης Επιχειρήσεων και Χρηματικών Απωλειών) με χαρά παρατηρήσαμε το υψηλό επίπεδο συμπεριφοράς και επαγγελματικής ποιότητας των στελεχών Giuseppe-Zorgno, Τεχνικού Διευθυντή και Διευθυντή Τομέα Commercial Lines με μακρόχρονη εμπειρία και σημαντικές γνώσεις από την Ιταλία, της Μαργαρίτας Γκολφινοπούλου, προϊσταμένης κλάδου Χρηματικών Απωλειών, γλυκύτατης και προσιτής για κάθε ενδιαφερόμενο, του Νομικού Κανέλλου Σπηλιόπουλου, προϊστάμενου Αποζημιώσεων, και του Διευθύνοντος Συμβούλου Χρήστου Αδαμαντιάδη, φερέλπιδος 36χρονου της Ασφαλιστικής μας αγοράς με μακρόχρονη εμπειρία σε ηγετικά πόστα εδώ και στην Ιταλία. Σε τέτοιες εταιρείες αξίζει να επενδύσει για το μέλλον του κάθε σοβαρός διαμεσολαβών.

● Εκλεισε το υπουργείο Ανάπτυξης και την οικονομική ΑΕΓΑ, που παρότρυνε τους άλλους «μην αφήνετε τίποτα στην τύχη», αλλά δεν φρόντισε τη δική της τύχη και την τύχη των πελατών της, που άλλαξε τ' όνομά της σε «ECON η δική σας ασφάλεια» πρώην οικονομική, για να «ξεφύγει» το μοιραίον, που ήρθε νωρίτερα απ' ό,τι περίμενε ο επικεφαλής της κ. Αλεξ. Πολίτης, που δεν τα κατάφερε να γυρίσει «το κόκκινο σε μπλε»... Από δω και πέρα ας προσέξουν οι πελάτες της το σύνθημα που τους έλεγε η ίδια: «επιλέξτε με προσοχή». Δυστυχώς δεν το είδαν και την έπαθαν όπως και κάποιοι άλλοι, με πάνω από 40 ακόμα εταιρείες κλάδου αυτοκινήτων τα τελευταία 25 χρόνια. Δυστυχώς και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά που ταλαιπωρείται.

● Στις 2 Σεπτεμβρίου 2006 στον Αγιο Δημήτριο Αρτας οι οικογένειες Νικολάου και Αθανασίας Κωσταντάκη, και Ιωάννη και Ευφροσύνης Καραδήμου πάντρεψαν τα παιδιά τους, τον Γιώργο και τη Δώρα. Πήγα στην Αρτα και γεύτηκα τη χαρά των νεονύμφων, των φίλων και συγγενών στο σπίτι της νύφης, στην εκκλησία αλλά και στο υπέροχο τραπέζι του γάμου στο κέντρο «Παράδεισος» στη Φιλιππιάδα. Ο πατέρας, Νίκος Κωσταντάκης, ήταν από τους πρωτοπόρους ασφαλιστές στην Αρτα, τότε το 1978, που οι εποχές ήταν δύσκολες και η INTERAMERICAN δεν είχε απλωθεί στην επαρχία. Ηταν στη δύναμη του υποκαταστήματός μου. Θέλοντας και εγώ να συμβάλλω στην ανάπτυξη ζήτησα να επεκταθώ στην πατρίδα μου. Κατέβηκα με δικά μου έξοδα και με πολλές δυσκολίες. Παρέα με τον Νίκο «στήσαμε» μια κατάσταση και μαζί με τον Παύλο, τον αδερφό του και το λογιστή, Κώστα Τσιούρη, κάναμε εκτός από ασφάλειες αυτοκινήτων και ασφάλειες ζωής. Από τα κεντρικά της INTERAMERICAN στη συνέχεια, όταν άλλαξαν πολιτική, άρχισαν να μας εμποδίζουν και να κάνουν ένα σωρό «βλακείες»· μέχρι που έστησαν δεύτερο γραφείο, το οποίο στήριζαν αλλά ουδέποτε κατάφερε να κάνει κάτι σπουδαίο. Τον Νίκο, σίγουρα, τον πίκραναν όλα αυτά, αλλά ήταν αετός, πετούσε ψηλά σε ήθος, σε κοινωνικότητα, σε αξιοπρέπεια και τα «χοντροσπουργίτια» –υπάλληλοι περιφερειακοί– δεν μπόρεσαν να κάνουν τίποτα... Αυτοί όλοι έφυγαν και απέτυχαν με τις αμφιβόλου αξίας συνεργασίες τους, ενώ ο Νίκος περπατά με όρθιο το κεφάλι εντός και εκτός Αρτας, όπως βέβαια και ο Παύλος. Τα συμβόλαιά τους υπάρχουν ακόμα. Σίγουρα δεν έβγαλε λεφτά από όλη αυτήν την κατάσταση και μάλλον πλήρωσε και από την τσέπη του... Απέκτησε πολλές εμπειρίες και φιλίες και γνώσεις από διάφορα σεμινάρια και συνέδρια... Η αγάπη μου δεν θα σβήσει πότε γι' αυτόν τον άνθρωπο, που με φιλοξενούσε σπίτι του και μοιραζόμασταν μαζί ένα πιάτο φαγητό, ό,τι είχε η οικογένεια, όταν κατέβαινα στην Αρτα για την ασφάλιση. Κρατάω στο γραφείο του ΝΑΙ στην Αθήνα τέσσερα κάδρα με φωτογραφίες του φωτογράφου Γκανιάτσα, με τις οποίες στολίσαμε το πρώτο γραφείο INTERAMERICAN στην Αρτα και η INTERAMERICAN δεν ενέκρινε τη δαπάνη... Ενα έχει ένα όργωμα με βόδια κάπου σε χωριό. Μου θυμίζει το όργωμα στις ασφάλειες, τότε που τα χωράφια ήταν «άγονα» και ακαλλιέργητα (αναρωτιέμαι... και πόσο βόδια ήμασταν!). Ενα άλλο έχει την Παρηγορίτισσα, την εκκλησία. Το τρίτο έχει το παλιό γεφύρι της Αρτας (σπάνια φωτογραφία με νερό θολό του Αραχθου, σαν τις θολές στρατηγικές κάποιων απαίδευτων στελεχών). Το τελευταίο έχει ένα «κοπάδι» από λευκούς γλάρους στην Κορωνησία, σαν τα όνειρά μας στη θάλασσα της ζωής, σαν σκέψεις για ένα καλύτερο αύριο, σαν την ξενοιασιά της αγάπης στο συνάνθρωπο... «Σαν άσπρο σύννεφο περιστεριών, σαν περιστέρια με καμαρωτό στήθος, σαν περιστέρια με νύχια κοράλινα, σαν ήχοι καμπάνας που πετούν στον αέρα, σαν τους στοχασμούς» όπως έγραψε κάπου ο Ζαχ. Παπαντωνίου.

Εύχομαι να χαρεί με εγγόνια ο Νίκος από τα νιόγαμπρα... Γιώργο και Δώρα, να ζήσετε ευτυχισμένοι, και μην αφήσετε το χέρι ο ένας του άλλου. Κρατήστε το με αγάπη και κατανόηση. Κυρίως όταν υπάρχουν δυσκολίες... Οσα χρειάζεστε να ζήσετε τα έχετε απλόχερα. Είναι δώρο Θεού ο γάμος σας. Ζήστε τον! Σας αγαπώ όλους!

● Καλές ενέργειες γίνονται στην εταιρεία MINETTAΣ πάνω στα νέα δεδομένα της εταιρείας, που έχει νέες στρατηγικές, στεγάζεται σε νέα κτίρια πιο αποδοτικά, προσέλαβε νέους ανθρώπους, στοχεύει σε καλές παραγωγές και από άλλους κλάδους πλην αυτοκινήτων και γενικώς αισιοδοξεί. Νέα ώθηση στις πωλήσεις έφερε και η Λένα Μποτιώτη στο τελευταίο εξάμηνο. Ο Γιώργος Μινέττας είναι μια νέα ελπίδα για τον κλάδο και σύντομα θα παρουσιάσουμε το έργο του στο ΝΑΙ.

● Οπως διαβάσαμε στο τελευταίο τεύχος της «Οικονομικής Ασφαλιστικής», από μια ομάδα πρακτόρων και τον Γ. Ζαχαρίου δημιουργείται για πρώτη φορά στην Ελλάδα η πρώτη Συνεταιριστική Εταιρεία με πράκτορες από διάφορες εταιρείες, οι οποίοι εκτός από μέτοχοι θα είναι και συνεργάτες...

Αυτή η εταιρεία, μια δυναμική πολυμετοχική εταιρεία, θα ανήκει κατ' αποκλειστικότητα στους ίδιους τους πράκτορες, θα ελέγχεται από αυτούς που θα είναι μέτοχοι και θα διοικείται από τους ίδιους που θα εκλέγονται στη Γενική Συνέλευση και θα την διαχειρίζονται.

«Αντί να συνεργάζεσθε με τις διάφορες εταιρείες, που άλλες κλείνουν και άλλες σας επιβάλλουν τους όρους τους, θα έχετε τη δική σας εταιρεία και θα ξέρετε κάθε στιγμή πού βρίσκεται και πού πάει...» γράφει ο Γ. Ζαχαρίου.

Ηδη αρκετοί πράκτορες από όλη την Ελλάδα, από διάφορες εταιρείες έχουν δηλώσει συμμετοχή.

πρόταση

Να σέβεστε τους άλλους, το χρόνο τους, την ησυχία τους, τα προβλήματά τους, τον προσωπικό τους βίο, τη θέση τους. Μην εκμεταλλεύεστε τη γνωριμία ή συγγένεια ή ευχέρεια επαφής μαζί τους για να «αδειάσετε» πάνω τους τα «βρομόνερα» της κακιάς σας μοίρας και κατάστασης. Μη «φτύνετε» στα μούτρα τους τις αποτυχίες σας, τις φαντασιώσεις σας, τα «δήθεν» σας, την άποψή σας (ποιος σας είπε ότι έχετε πάντα δίκιο;), τα προσωπικά σας, τα «εσώψυχά» σας, τα κουτσομπολιά σας, τα παράπονά σας... έστω και τα «δίκια» σας, με ατσάλινο τρόπο... Μην τους χαλάτε τη διάθεση με τον πλάγιο ειρωνικό λόγο σας, με τη... «σπόντα», με το διφορούμενο λόγο σας –προφορικό ή γραπτό–, με το «σπκωμένο φρύδι» σας, με το μίζερο φέρσιμο του δήθεν αδικημένου από τη ζωή και τους συγγενείς και φίλους, που όλοι τον ξέχασαν στη μέση του ωκεανού... Ο καθένας είναι ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ υπεύθυνος για τη μοίρα του και τη στάση των άλλων απέναντί του... Είναι θέμα δικού του χειρισμού, είναι καλύτερα να πλησιάζετε τους άλλους με ειλικρίνεια και αγάπη.

Να θυμάστε: μόνοι μας ερχόμαστε και μόνοι μας φεύγουμε από αυτό τον κόσμο. Δεν θα δώσουν λόγο οι άλλοι για μας. Ας τους κρατήσουμε μακριά από την τύχη μας.

● Εκτός των άλλων ο ασφαλιστικός κλάδος ήταν πρωτοπόρος και για μια ακόμη συγκυρία: τη χρονική στιγμή παρουσίας κλαδικού τύπου υψηλής προσφοράς και επιπέδου, σε μια εποχή που ο κλάδος έβαζε τις βάσεις του. Δεν ήταν πολλά τα περιοδικά, ήταν πολλές οι ανάγκες του κλάδου για ενημέρωση, εκπαίδευση και απόκτηση καλών συνηθειών. Μεγάλο το ενημερωτικό έργο της εφημερίδας του Γ. Ζαχαρίου για πάνω από 45 χρόνια! Από εκεί μάθαιναν τα νέα και τις παραγωγές η Ενωση, οι εταιρείες και οι ασφαλιστές. Μετά ήρθε η Ιδιωτική Ασφάλιση του Π. Δρακάτου μαζί με την Ασφαλιστική Αγορά του Μάκη και Δημήτρη Ρουχωτά. Τα πρώτα βιβλία για πωλήσεις ασφαλειών στα εκπαιδευτικά κέντρα ήταν του Μάκη Ρουχωτά. Εν συνεχεία ήρθε ο Φίλιππος Μωράκης (στη φωτό με τον κ. Ε. Σπύρου) με τις Σχολές MORAX, το Επιστημονικό Marketing και το Ασφαλιστικό αργότερα. Ανεκτίμητη η προσφορά του Φίλιππου με τις χιλιάδες ώρες εκπαίδευσης και την κυκλοφορία τόσων άρθρων περί ηγεσίας και πωλήσεων. Δεν ξέρω πόσοι μέτρησαν ότι οι ασφαλιστές πουλάνε μέσω των κλαδικών εντύπων, σε κάτι που και με το ΝΑΙ με τον κ. Σπύρου συνέβαλε, αφού όλη η ύλη του ΝΑΙ είναι ύλη αυτοβελτίωσης και ενθάρρυνσης. Οι εκδότες Γ. Ζαχαρίου, Δ. Ρουχωτάς, Π. Δρακάτος, Φ. Μωράκης και Ευαγ. Σπύρου γνωρίζουν αυτήν την τεράστια προσφορά και δύναμη χρησιμότητάς τους. Οσοι είδαν ΕΓΚΑΙΡΑ αυτή την αλήθεια αξιοποίησαν τα περιοδικά και την εφημερίδα NEXT DEAL και ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, προς όφελος των ίδιων και των ανθρώπων τους.

● Μέρες της απεργίας των δασκάλων έμαθα από τον αδελφό μου Δημήτρη, δάσκαλο, ότι πέθανε στο Αγρίνιο ο δάσκαλος Θωμάς Χρηστίδης, μεγάλος σε ηλικία. Διαφωνώ σε πολλά με κάποιους –ευτυχώς λίγους (;)– σύγχρονους δασκάλους και καθηγητές, διαφωνώ με το σύστημα ΠΑΣΟΚ-Ν.Δ. που τους έκανε υπαλλήλους του κατεστημένου, διαφωνώ που έχασαν τη «φωνή» και την ανεξαρτησία τους, διαφωνώ που αυτοί χαράζουν κοινωνικές τάξεις διαχωρίζοντας τα παιδιά σε πλουσιόπαιδα και φτωχόπαιδα, που στον πλούσιο δικηγόρο ή πολιτικό ή βιομήχανο γονέα κάνουν «υποκλίσεις» και τον θυμούνται, ενώ τα φτωχόπαιδα τα «αγνοούν». Διαφωνώ που δεν έχουν καμιά δικαιολογία να καταντήσει έτσι η Παιδεία μας. Ας διαβάσουν τα βιογραφικά των μεγάλων δασκάλων της Παιδείας μας και θα σιωπήσουν. Ισοπεδώθηκαν προς τα κάτω οι καθηγητές και οι δάσκαλοι, ιδίως δε οι συνδικαλιστές που υπηρετούν τα κόμματα και όχι την παιδεία και την τάξη των δασκάλων. Οι σύγχρονοι δάσκαλοι είναι δυνατόν να παίρνουν μπλε ή πράσινη καθοδήγηση και να λέγονται ΚΑΘΗΓΗΤΕΣ ή δάσκαλοι; Πέθανε λοιπόν (και αιωνία η μνήμη του) ο Χρηστίδης Θωμάς, που τέλος του 1950 αρχές του 1960 είπε στην πολύτεκνη μάνα μου (πέντε παιδιά στο σχολείο) «ΔΕΝ ΠΕΙΡΑΖΕΙ ΚΥΡΙΑ ΜΟΥ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΝΑ ΠΛΗΡΩΣΤΕ ΕΓΓΡΑΦΕΣ». (Εμαθα ότι αυτός ή ίσως μια συνάδελφός του, η Ελένη Παπαθανασίου, πλήρωσαν απ' την τσέπη τους την εγγραφή!) Δυστυχώς ένας άλλος δάσκαλος (δεν θα πω το όνομά του) είπε: «ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΚΑΝΕΤΕ ΤΟΣΑ ΠΑΙΔΙΑ ΦΤΩΧΟΣ ΚΟΣΜΟΣ;». Ηξεραν όλοι στο Αγρίνιο το ήθος, τις γνώσεις και τη δημοκρατική συμπεριφορά αυτού του δάσκαλου Θ. Χρηστίδη. Μακάρι να βρεθούν μιμητές του σε αξιοπρέπεια, σε ήθος και σε σύνεση. Μακάρι να βρεθούν νέοι δάσκαλοι και καθηγητές που δεν θα ανέχονται τον κάθε αγράμματο των παραθύρων της TV να είναι... «δάσκαλος της κοινωνίας σε ισοπέδωση προς τα κάτω». Μακάρι να βοηθήσουν να μπουν στη θέση τους οι δάσκαλοι ως ηγέτες και οι μαθητές στα θρανία ως... μαθητές. Δεν ντρέπονται κάποιοι «δασκαλοκαθηγητές» να συζητάνε με τους μαθητές τι μάθημα θα κάνουν και να ακούνε από αυτούς που δεν ξέρουν;

● Ενας πατέρας έμαθε ότι ο γιος του έσβησε. «Και σαν να μη μου έφτανε αυτό, δεν μου επέτρεψαν να τον συνοδεύσω στην τελευταία του κατοικία», λέει με φωνή οργής και θλίψης ο πατέρας του, Χρήστος Εμίνογλου. Εγκλειστος επί 11 χρόνια στις Φυλακές Τρικάλων, πληροφορήθηκε την Πέμπτη 9 Νοεμβρίου ότι ο 35χρονος γιος του πέθανε. Η κηδεία θα γινόταν δύο μέρες μετά. Αμέσως η Εισαγγελία Τρικάλων χορήγησε έκτακτη άδεια ώστε να μπορέσει, και με αστυνομική συνοδεία, να παραστεί στην κηδεία του γιου του, στο χωριό Αρατο στην Κομοτηνή. Ομως κάτι τέτοιο ποτέ δεν συνέβη. Ο απαρηγόρητος πατέρας, που αποφυλακίζεται σε ένα χρόνο, έχει καταθέσει, όπως λέει, μηνύσεις και καταγγέλλει ότι το τραγικό που του συνέβη είναι σύνηθες φαινόμενο στις φυλακές.

● Οπως κάνουμε τα τελευταία χρόνια, έτσι και εφέτος παραμονές Χριστουγέννων και Νέου Ετους αντί ευχών και καρτών, θα στείλουμε ένα συμβολικό ποσό για αποφυλακίσεις απόρων κρατουμένων στην αδελφότητα «Η ΟΣΙΑ ΞΕΝΗ» Διακονία Απόρων Κρατουμένων και Φυγοποίνων, (τηλ. 23920-25866. Τ.Θ. 10147, 54110 Θεσσαλονίκη). Υπενθυμίζουμε ότι η προσπάθεια αυτή, που ξεκίνησε ο π. Γερβάσιος Ραντόπουλος (και το έργο του οποίου μου εγνώρισε ο κ. Μελάς Γιαννιώτης της ΙΝΤΕΡΑΣΑΛΟΝΙΚΑ), από το 1978 μέχρι σήμερα αποφυλάκισε 9.476 κρατούμενους άπορους, κάνοντας πράξη το *«εν φυλακή ήμην, και ήλθετε προς με»* (Ματθ. κε 36). Οι αποφυλακίσεις γίνονται σε συνεργασία και με εκτίμηση των κοινωνικών υπηρεσιών, διευθυντών φυλακών και διοικητών Τμημάτων Ασφαλείας, καταχωρούνται δε στο σχετικό τριμηνιαίο έντυπο «ΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΟΙ ΠΑΛΜΟΙ» αναλυτικώς με ποσό, όνομα, φυλακή Ελλάδος ή ξένης χώρας. Στείλτε και εσείς όπως και άλλοι έκαναν ώς τώρα ό,τι μπορείτε. Διάβασα ότι φτωχοί άνθρωποι έστειλαν 5 και 10 και 20 και 30 ευρώ και άλλοι πιο ευκαταστάτοι 300 και 500 και 1.000 και 10.000 ευρώ! Οι αποφυλακίσεις συνεχίζονται και το να νιώθεις ότι κάποιος θα βγει από τη φυλακή και θα πάει σπίτι του ελεύθερος ΕΙΝΑΙ μεγάλη χαρά. Πολλοί άνθρωποι φυλακίζονται ΑΔΙΚΑ και άλλοι από κακή τύχη...

Φιλαράκια ασφαλιστές, μην ΑΓΝΟΕΙΤΕ την πρότασή μας... Διαβάστε για έναν πατέρα που πέθανε το παιδί του και θα δείτε τι σημαίνει η βοήθειά σας.

● Από τις φτωχογειτονιές των μεταναστών της Μελβούρνης βρέθηκε στην κορυφή των θετικών επιστημών της Ευρώπης.

Κι από εκεί, ξαναγυρίζει στην πατρίδα του, την Ελλάδα, για να επενδύσει την πρωτοποριακή επιστημονική του γνώση, αλλά και το... αστρονομικό ποσό του 1.950.000 ευρώ, που κέρδισε χάρη στην πρωτότυπη έρευνά του.

Ο Χρήστος Παναγόπουλος τιμήθηκε στις αρχές Νοεμβρίου στην Πράγα με το πρώτο βραβείο της Ευρωπαϊκής Επιστημονικής Επιτροπής Νέων [European Young Investigator Award, (EURYI)].

Διακρίθηκε ανάμεσα σε 600

Ο Έλληνας επιστήμονας ξεχώρισε ανάμεσα σε 600 υποψηφιότητες από όλον τον κόσμο.

Το βραβείο, το οποίο θεωρείται ως το «Νόμπελ νέων επιστημόνων», του το απένειμε ο νομπελίστας καθηγητής Τόρστεν Βίσελ, παρουσία της «αφρόκρεμας» της επιστημονικής κοινότητας φυσικών και χημικών στην Ευρώπη.

Ο Χρήστος Παναγόπουλος ξεκίνησε σπουδάζοντας χημεία και φυσική στο Πανεπιστήμιο της Μελβούρνης. Συνέχισε με μεταπτυχιακό στην Ιαπωνία. Ακολούθησε με διδακτορικό στο Πανεπιστήμιο του Κέιμπριτζ της Βρετανίας.

Από το δεύτερο έτος κιόλας του διδακτορικού του, ο νέος επιστήμονας κατάφερε να κερδίσει μια θέση ερευνητή στο Κολέγιο Trinity, όπου είχε φοιτήσει και ο Νεύτωνας, και στο οποίο, σήμερα, είναι επικεφαλής ο νομπελίστας Γιόζεφσον.

Ταυτόχρονα με τις σπουδές του υπήρξε επισκέπτης καθηγητής στην Κινεζική Ακαδημία Επιστημών στο Πεκίνο, στο Πανεπιστήμιο του Σαλέρνο στην Ιταλία και στο Πανεπιστήμιο του Κιότο, στην Ιαπωνία. Σήμερα, διδάσκει φυσική στο Πανεπιστήμιο της Κρήτης.

Το βραβείο και οι συνολικές επιστημονικές του επιδόσεις δίνουν τη δυνατότητα στον Έλληνα επιστήμονα να δημιουργήσει εργαστήριο κβαντικής σε όποιο πανεπιστημιακό ίδρυμα της Ευρώπης επιλέξει.

Από την παράδοση κιόλας του χρηματικού ποσού, ο Χρήστος Παναγόπουλος δέχθηκε προτάσεις από παγκοσμίου φήμης πανεπιστημιακά ιδρύματα.

Εκείνος όμως αποφάσισε να επενδύσει στην Κρήτη.

«Επέλεξα να σπουδάσω στα καλύτερα πανεπιστημιακά ιδρύματα, προκειμένου να μπορώ να παρακολουθήσω από κοντά τις τελευταίες εξελίξεις στην υπεραγωγιμότητα», παραδέχεται ο Χρήστος Παναγόπουλος.

«Θέλησα να ξαναγυρίσω στην Ελλάδα, γιατί πιστεύω ότι, ειδικά στην Κρήτη, γίνονται βήματα στην επιστήμη, που επιτρέπουν να ελπίζουμε ότι θα υπάρξουν αποφασιστικές αλλαγές», μας λέει.

«Μιλούσαμε πάντα Ελληνικά»

«Ήθελα πολύ να επιστρέψω στην Ελλάδα. Ξέρετε, με τους γονείς μου στο σπίτι μας στην Αυστραλία δεν μιλούσαμε ποτέ καμιά άλλη γλώσσα εκτός από Ελληνικά. Ήταν ο απαράβατος όρους τους: να μην ξεχάσουμε τη γλώσσα των προγόνων μας», θυμάται ο Χρήστος Παναγόπουλος.

«Και έμμεσα, μέσα από τη γλώσσα, διαμορφώνει κανείς και τρόπο σκέψης και μια στάση ζωής. Όταν λοιπόν ήρθα στην Κρήτη δεν ένιωσα ξένος. Δεν νιώθω ξένος πουθενά, όπου ομιλείται η ελληνική γλώσσα. Και αυτό προσπαθώ να "περάσω" στον 10χρονο γιο μου», λέει χαρακτηριστικά.

Πηγή: «ΕΘΝΟΣ της Κυριακής», 15.11.06

ΝΑΙ πληροφορίες INTERAMERICAN www.interamerican.gr

Ασφαλής Ανάληψη Κινδύνου

Κίνδυνος και εξασφάλιση. Δύο παράγοντες που, αν και αρχικά δείχνουν αδύνατο να συνυπάρξουν, μπορούν τελικά να συνδυαστούν αρμονικά. Η ανάληψη κινδύνου είναι απαραίτητη για τον επιχειρηματία και προϋπόθεση για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας. Ο κίνδυνος όμως, πρέπει να είναι ελεγχόμενος και εκεί ακριβώς μπορεί να σας βοηθήσει η ATRADIUS.
Με εμπειρία άνω των 75 ετών στην ασφάλιση των πιστώσεων, ο όμιλος ATRADIUS συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων ασφαλιστών πιστώσεων στον κόσμο. Η ATRADIUS ενισχύει την εμπορική σας δραστηριότητα, προσφέροντας μια μεγάλη γκάμα υπηρεσιών, από την ασφάλιση των πιστώσεων και τον πιστωτικό έλεγχο μέχρι και την είσπραξη των απαιτήσεων, ώστε να μπορέσετε να συνδυάσετε τον εμπορικό κίνδυνο με την εξασφάλιση κατά τον ασφαλέστερο τρόπο!

Atradius Credit Insurance N.V.
Βασ. Σοφίας 97 & Τιμολέοντος Βάσσου, 115 21, Αθήνα
Τηλ.: +30 210 72 59 179
Φαξ: +30 210 72 59 129
E-mail: makis.tzeis@atradius.com

www.atradius.com

atradius
managing risk, enabling trade

Τι δείχνει έρευνα της ΕΑΕΕ για την ασφαλιστική αγορά

Δεν αρέσουμε...

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Οι έξι στους δέκα ασφαλισμένους που συμμετείχαν στην έρευνα της ΕΑΕΕ δεν θα συνιστούσαν σε φίλο τους να ασφαλιστεί. Μάλιστα το ποσοστό αυτό αυξήθηκε σε σχέση με το 2002, έτος κατά το οποίο πραγματοποιήθηκε η προηγούμενη έρευνα της ΕΑΕΕ. Αν οι μέτοχοι, τα στελέχη και γενικότερα οι ιθύνοντες της ασφαλιστικής αγοράς δίνουν την ελάχιστη σημασία στη συγκεκριμένη έρευνα και τα αποτελέσματά της και δεν την αντιμετωπίζουν ως μη γενόμενη, οπότε τσάμπα και τα χρήματα που δόθηκαν τότε θα πρέπει να ανησυχούν σφόδρα από το παραπάνω εύρημα. Επίσης δεν θα πρέπει να αισθάνονται ευτυχείς για το προφίλ που έχουν διαμορφώσει στο καταναλωτικό κοινό οι εταιρείες τους και γενικότερα ο κλάδος

Το 2002 το 61% των ερωτηθέντων (πέραν των κατόχων ασφαλιστηρίων ΙΧ) είχε δηλώσει ότι θα συνιστούσε γενικώς σε ένα φίλο του μια ασφάλιση. Σήμερα το ποσοστό αυτό έπεσε στο 51%. Αν αυτό δεν είναι δείκτης για το προφίλ της ασφαλιστικής αγοράς, τότε ποιος είναι; Ωστόσο πολλοί θα σπεύσουν να υποβαθμίσουν τα αποτελέσματα της έρευνας, ενώ θα δείχνουν το... διπλανό τους για τα όποια αρνητικά συμπεράσματα προκύπτουν για τον κλάδο από αυτή.

Είναι και αυτός ένας τρόπος αντίδρασης. Πάντως, σε κάθε περίπτωση, αυτό είναι το σημαντικότερο συμπέρασμα της έρευνας που δείχνει ουσιαστικά και το επίπεδο της πραγματικής εικόνας που έχουν οι καταναλωτές για τον κλάδο. Την τελευταία τετραετία η ασφαλιστική αγορά φαίνεται να έχει ανοδική πορεία. Υπήρξε αύξηση της διείσδυσης των ασφαλιστικών προγραμμάτων (ζωής, υγείας, κατοικίας-περιουσίας κ.λπ.), πιθανόν λόγω του γενικότερου κλίματος «ανασφάλειας».

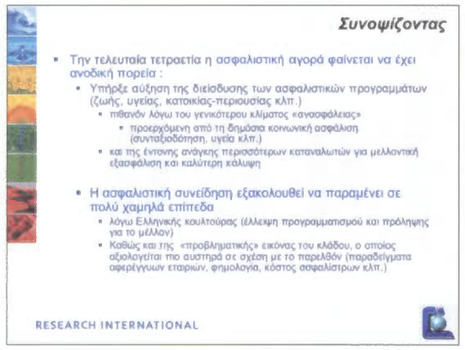
Η ασφαλιστική συνείδηση εξακολουθεί να παραμένει σε πολύ χαμηλά επίπεδα λόγω της ελληνικής κουλτούρας (έλλειψη προγραμματισμού και πρόληψης για το μέλλον), καθώς και της «προβληματικής» εικόνας του κλάδου, ο οποίος αξιολογείται πιο αυστηρά σε σχέση με το παρελθόν (παραδείγματα αφερέγγυων εταιρειών, φημολογία, κόστος ασφαλίστρων κ.λπ.) Συγκεκριμένα, το 2002 υπήρχε μέτρια ικανοποίηση του ευρύτερου κοινού από τον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα. Σήμερα φαίνεται να είναι ελαφρώς χαμηλότερη, μιας και εξακολουθεί να υπάρχει αβεβαιότητα για τα ψιλά γράμματα/παγίδες στα συμβόλαια, γενικότερη έλλειψη ξεκάθαρης, απλής ενημέρωσης για τα προγράμματα/καλύψεις/συμβόλαια κ.ά.

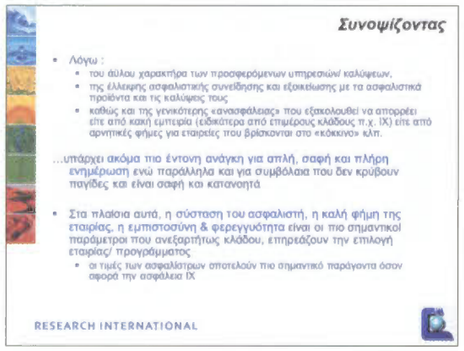
Η σύσταση του ασφαλιστή, η καλή φήμη της εταιρείας, η εμπιστοσύνη & φερεγγυότητα είναι οι πιο σημαντικοί παράμετροι που ανεξαρτήτως κλάδου, επηρεάζουν την επιλογή εταιρείας/προγράμματος, ενώ οι τιμές των ασφαλίστρων αποτελούν πιο σημαντικό παράγοντα όσον αφορά την ασφάλεια ΙΧ.

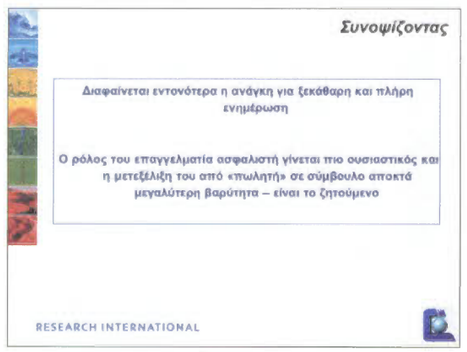
Ετσι, κυριότερες πηγές ενημέρωσης παραμένουν ο επαγγελματίας ασφαλιστής –ο οποίος φαίνεται να έχει πιο ουσιαστικό ρόλο στην ενημέρωση σε σχέση με το 2002, ενώ ο ρόλος του και η επιρροή του φαίνεται να έχουν ενδυναμωθεί –και ο φίλος/γνωστός– του οποίου ο ενημερωτικός ρόλος φαίνεται να έχει κάπως «ατονίσει» συγκριτικά με πριν από τέσσερα χρόνια.

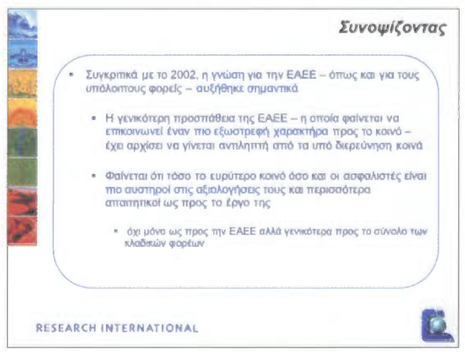
Ως προς την εικόνα του ασφαλιστικού κλάδου το κοινό εξακολουθεί να παρουσιάζει μια μέτρια /οριακή ικανοποίηση. Γενικότερα, οι χρήστες ασφαλιστικών προγραμμάτων πέραν αυτοκινήτου/μηχανής φαίνεται να είναι περισσότερο ικανοποιημένοι και αντίστοιχα να αξιολογούν θετικότερα τον κλάδο αλλά και την εταιρεία στην οποία είναι ασφαλισμένοι.

Τα παραπάνω ευρήματα και πολλά άλλα που μπορεί να αναζητήσει όποιος μελετήσει ενδελεχώς την πολυσέλιδη έρευνα, αποτελούν περιουσία για τον κλάδο, αν στοχοποιηθούν προκειμένου να αξιοποιηθούν στο μέλλον, ειδικά σε ό,τι αφορά τα παράπονα των ασφαλισμένων. Η δικαιολογία που ακούγεται ότι τα παράπονα για τις τράπεζες είναι περισσότερα δεν πρέπει να μας καθησυχάζει. Αλλωστε το πέρασμα από το γκισέ της τράπεζας είναι «υποχρεωτικό» στις σύγχρονες συνθήκες. Από την ασφαλιστική εταιρεία όμως δεν είναι ακόμη.

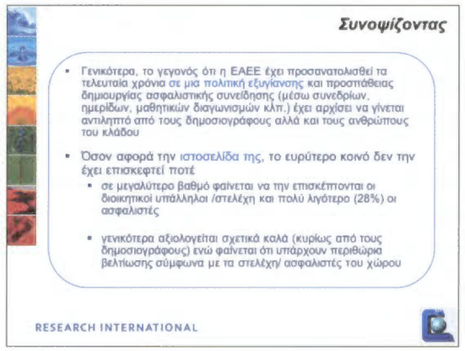


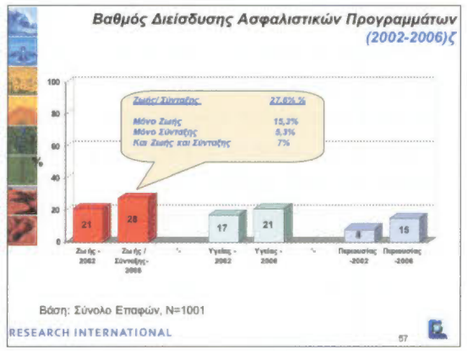


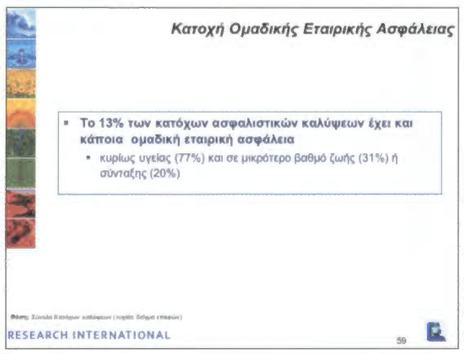


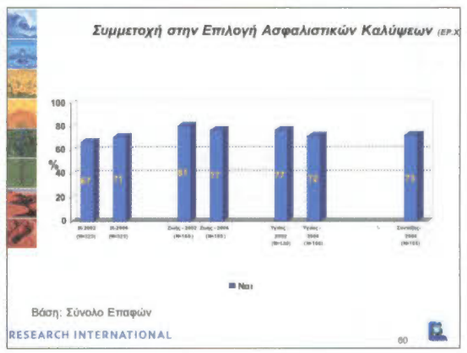


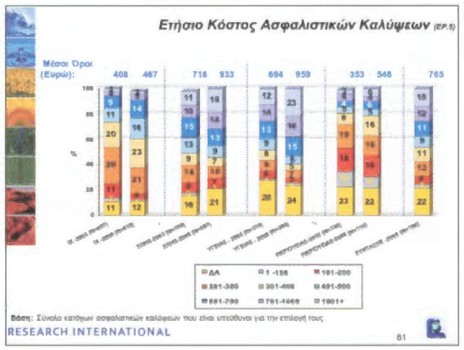
Η έλλειψη κουλτούρας συνδέεται με τη γνώση και την εμπιστοσύνη. Αν δεν γνωρίζεις, δεν εμπιστεύεσαι, τί να προγραμματίσεις;

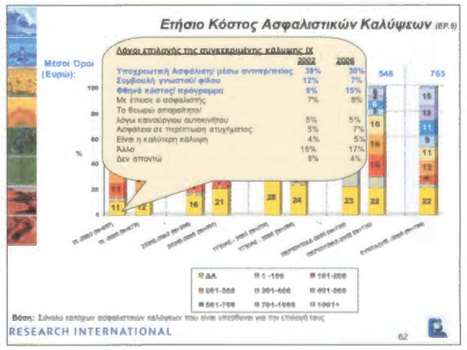


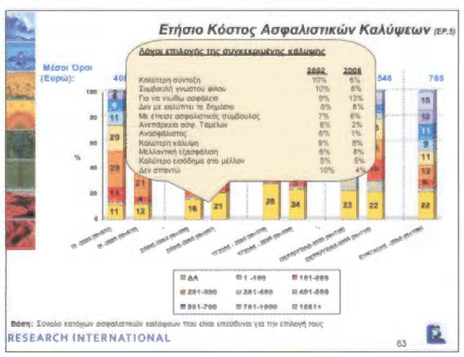


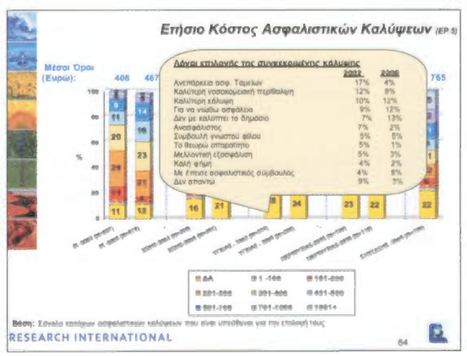


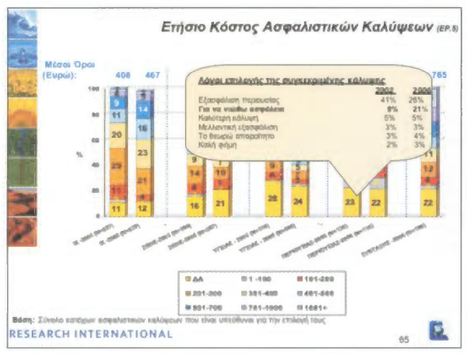


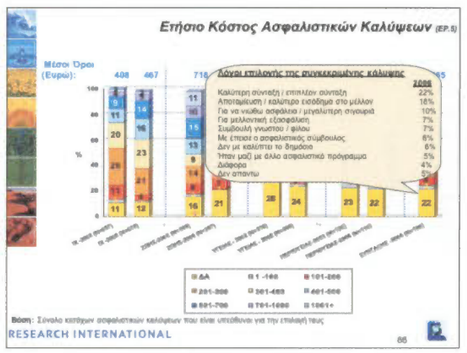


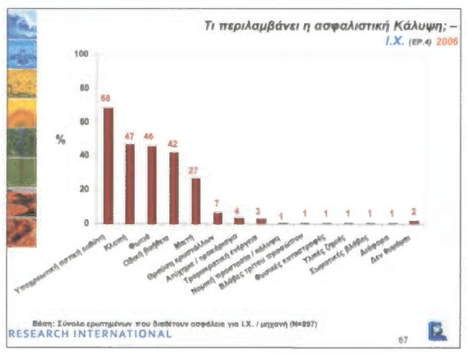


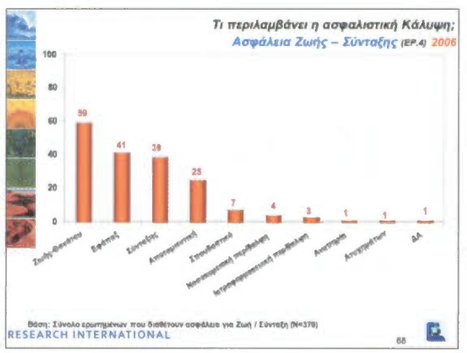


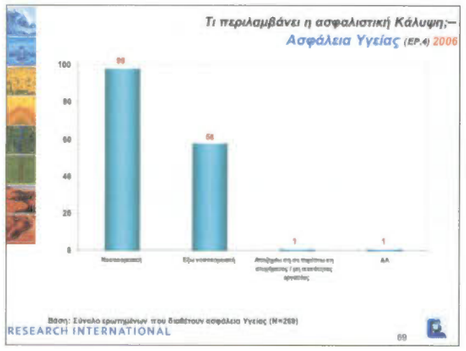


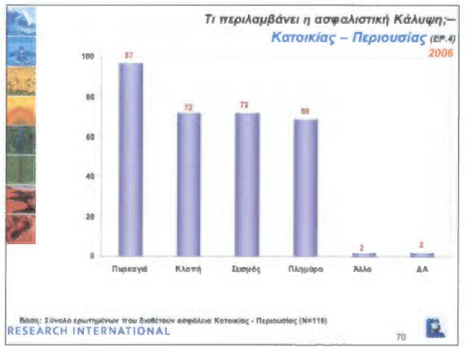


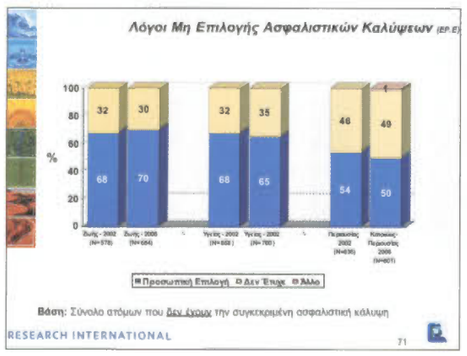


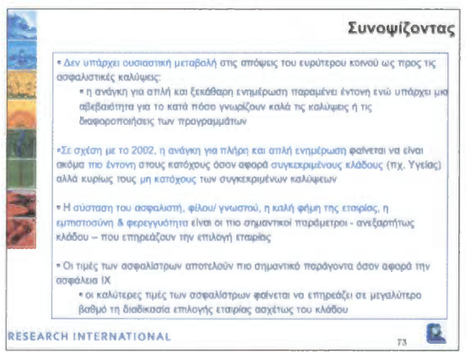








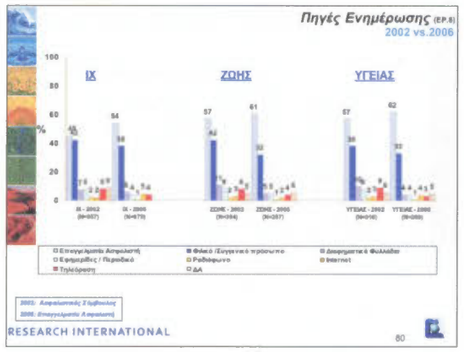


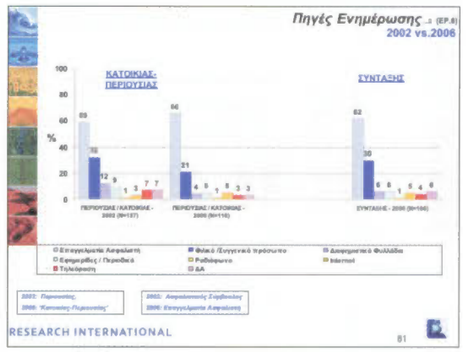


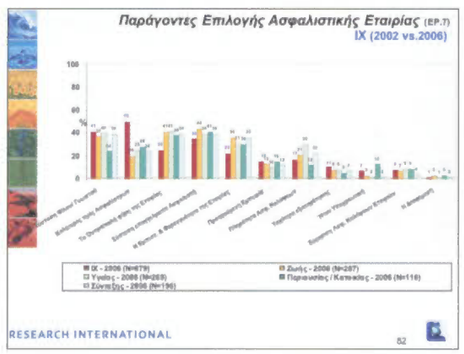
Μήπως το κόστος είναι ένας παράγοντας που υποτιμάται από τις εταιρείες λαμβάνοντας υπόψη και το γενικότερο επίπεδο της αγοραστικής δύναμης του μέσου Ελληνα;

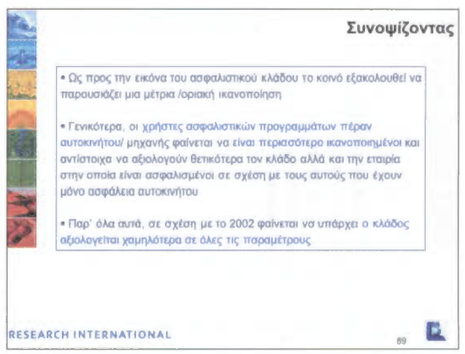
Ο ασφαλιστής παραμένει ο σημαντικότερος παράγοντας ενημέρωσης του κοινού. Η περαιτέρω εκπαίδευσή του, πρώτη ανάγκη

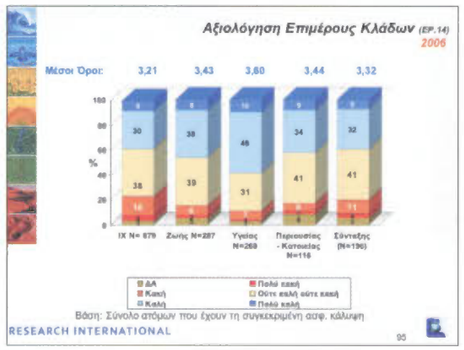
Η ανάγκη για πλήρη και σαφή ενημέρωση φαίνεται να είναι ακόμα πιο έντονη στους κατόχους όσον αφορά συγκεκριμένους κλάδους (π.χ. Υγείας), αλλά κυρίως στους μη κατόχους των συγκεκριμένων καλύψεων

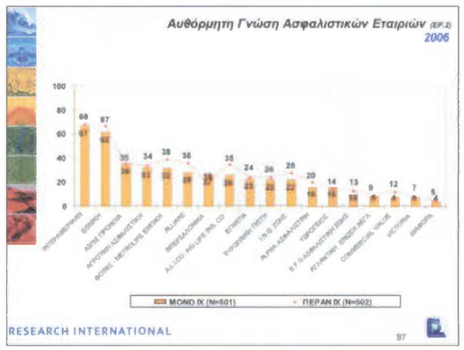


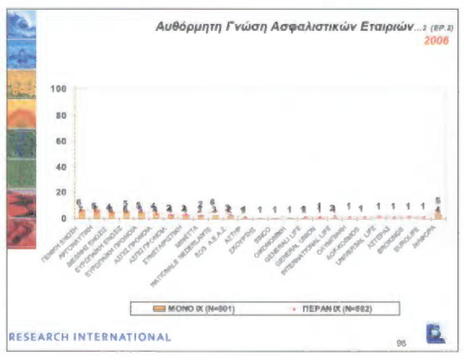












Φιλικός διακανονισμός: Μια πρωτοβουλία που συμβάλλει στην αλλαγή της εικόνας της ασφαλιστικής αγοράς

Επειδή δεν έχουμε επτά ζωές

για καλό και για κακό...

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

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

60 χρόνια ΑΣΠΙΣ

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

Ποιος φοβάται τους αντασφαλιστές;

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Οι πολλές ζημιές που «έσκασαν» φέτος, επαναφέρουν στην επικαιρότητα το θέμα των αντασφαλιστικών συμβάσεων. Και τούτο γιατί μια αντασφαλιστική σύμβαση μπορεί να βελτιώσει σημαντικά την αποδοτικότητα μιας ασφαλιστικής εταιρείας ή να την οδηγήσει σε μεγάλες ζημίες, ανάλογα με το ύψος των ζημιών που έχει καλύψει αλλά και το είδος των συμβάσεων που έχει υπογράψει με τους αντασφαλιστές.

Αν οι συμβάσεις είναι αναλογικές, τότε από ένα ύψος και πάνω, ζημιών, θα εμφανιστεί ωφελημένη, καθώς θα κληθεί να καταβάλλει αναλογικά μέρος της αποζημίωσης, ενώ αν είναι τύπου excess of loss, τα οφέλη της θα είναι σημαντικά ή αντιθέτως τα κόστη αποζημιώσεων θα ανέλθουν στα ύψη, ανάλογα με τα όρια του ύψους των ζημιών που προβλέπουν οι συμβάσεις κ.λπ.

Επίσης, θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένας τύπος ασφαλιστικής σύμβασης μπορεί μια χρονιά να αποβεί επωφελής για την εταιρεία, ενώ την επόμενη να συμβεί ακριβώς το αντίθετο.

Οι αντασφαλιστικές συμβάσεις είναι συνεπώς ένα μεγάλο στοίχημα για την ασφαλιστική εταιρεία. Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι το ερώτημα που έθεσε το «ΝΑΙ» στο προηγούμενο τεύχος το «Ποιος φοβάται τους αντασφαλιστές;» προκάλεσε με τη σειρά του πολλά ερωτήματα στην ασφαλιστική και αντασφαλιστική «πιάτσα», ερωτήματα που θα τεθούν και θα απαντηθούν στο επόμενο τεύχος του «ΝΑΙ».

Δεν θα νιώθατε
πιο ασφαλείς
αν πίσω από
την ασφαλιστική σας εταιρία
βρισκόταν
η μεγαλύτερη Τράπεζα
του ιδιωτικού τομέα;

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.alpha-insurance.gr
E-mail: info@alpha-insurance.gr

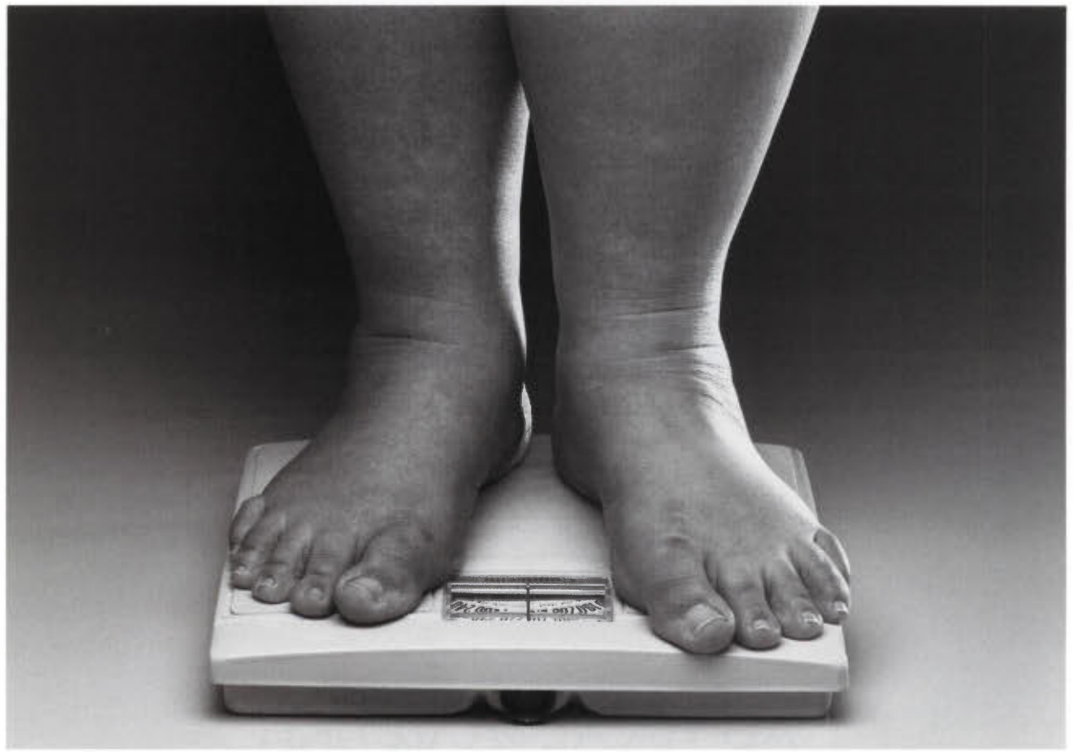
Olympic DDB

Ενδογαστρικό μπαλόνι

μια ελπιδοφόρος μέθοδος αντιμετώπισης της παχυσαρκίας

Του Χρήστου Κ.Τριάντου

*Επιμελητή Β΄ Γαστρεντερολογίας, Π.Γ.Ν ΠΑΤΡΩΝ**



Η παχυσαρκία, δηλαδή η αύξηση του σωματικού βάρους σε παθολογικά επίπεδα (Δείκτης Μάζας Σώματος-BMI >29,9), τείνει να λάβει διαστάσεις επιδημίας στον αναπτυγμένο κόσμο και συνδέεται με σημαντικά ποσοστά νοσηρότητας και θνησιμότητας.[1,2] Ιδιαίτερα στη χώρα μας, η υιοθέτηση του δυτικο-ευρωπαϊκού μοντέλου διαβίωσης και η σταδιακή εγκατάλειψη της μεσογειακής διατροφής, οδήγησαν στην εμφάνιση σημαντικών ποσοστών παχυσαρκίας. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Στατιστική Υπηρεσία (European Statistical Organization), η Ελλάδα έρχεται πρώτη στην ανδρική και δεύτερη στη γυναικεία παχυσαρκία με ποσοστά 26,7% και 17,8% αντίστοιχα.[3]

Η αύξηση του σωματικού βάρους πάνω από τα φυσιολογικά όρια δε συνιστά απλώς ένα αισθητικό πρόβλημα, αλλά αποτελεί μια ξεχωριστή νόσο με πολυπαραγοντική αιτιολογία και ποικίλες βιολογικές, ψυχολογικές και κοινωνικές προεκτάσεις. Οι παχύσαρκοι ασθενείς εμφανίζουν αυξημένη πιθανότητα θανάτου, καθώς είναι ευάλωτοι σε καρδιαγγειακές παθήσεις, υπέρταση, σακχαρώδη διαβήτη, αγγειακά εγκεφαλικά επεισόδια, οστεοαρθρίτιδα, παθήσεις της χοληδόχου κύστης, υπνική άπνοια και καρκίνο του μαστού, του εντέρου και του προστάτη. Επιπλέον η παχυσαρκία συνδέεται με υπογονιμότητα, διαταραχές σεξουαλικότητας, άγχος και κατάθλιψη, φτωχή ποιότητα ζωής, κοινωνική απομόνωση και κοινωνικό ρατσισμό.[1,2]

Τι είναι το ενδογαστρικό μπαλόνι, πώς τοποθετείται και πώς λειτουργεί

Μια νέα αναίμακτη μέθοδος αντιμετώπισης της παχυσαρκίας είναι το ενδογαστρικό μπαλόνι. Χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του 1980 και έκτοτε έχει γνωρίσει σημαντικές τροποποιήσεις και βελτιώσεις. Συνίσταται στην τοποθέτηση ενός μπαλονιού από σιλικόνη στο θόλο του στομάχου, το οποίο πληρώνεται με υγρό, και καταλαμβάνει ένα σημαντικό μέρος του. Με τον τρόπο αυτό, αφενός δημιουργεί στο άτομο αίσθημα πληρότητας (κορεσμού) περιορίζοντας έτσι την ποσότητα του φαγητού σε κάθε γεύμα, αφετέρου καθυστερεί την κένωση του στομάχου μειώνοντας το αίσθημα της πείνας.[4,5]

Η τοποθέτηση γίνεται τελείως αναίμακτα με τη βοήθεια γαστροσκοπίου. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί μέθη ή γενική αναισθησία και η συνολική διαδικασία διαρκεί 15 περίπου λεπτά. Συνήθως ο ασθενής παραμένει στο νοσοκομείο για μία ημέρα για την πρόληψη τυχόν επιπλοκών. Το μπαλόνι παραμένει στο στομάχι του ασθενούς για 6 μήνες και μαζί με δίαιτα και το κατάλληλο πρόγραμμα τροποποίησης της συμπεριφοράς (αλλαγή τρόπου ζωής, άσκηση κ.λπ.) μπορεί να οδηγήσει σε σημαντική απώλεια βάρους, μέχρι 30 κιλά. Η αφαίρεση του μπαλονιού γίνεται επίσης με τη βοήθεια γαστροσκοπίου. Αρχικά αφαιρείται το υγρό, το μπαλόνι ξεφουσκώνει και στη συνέχεια ο ενδοσκόπος αφαιρεί το μπαλόνι με λαβίδα.[4,5]

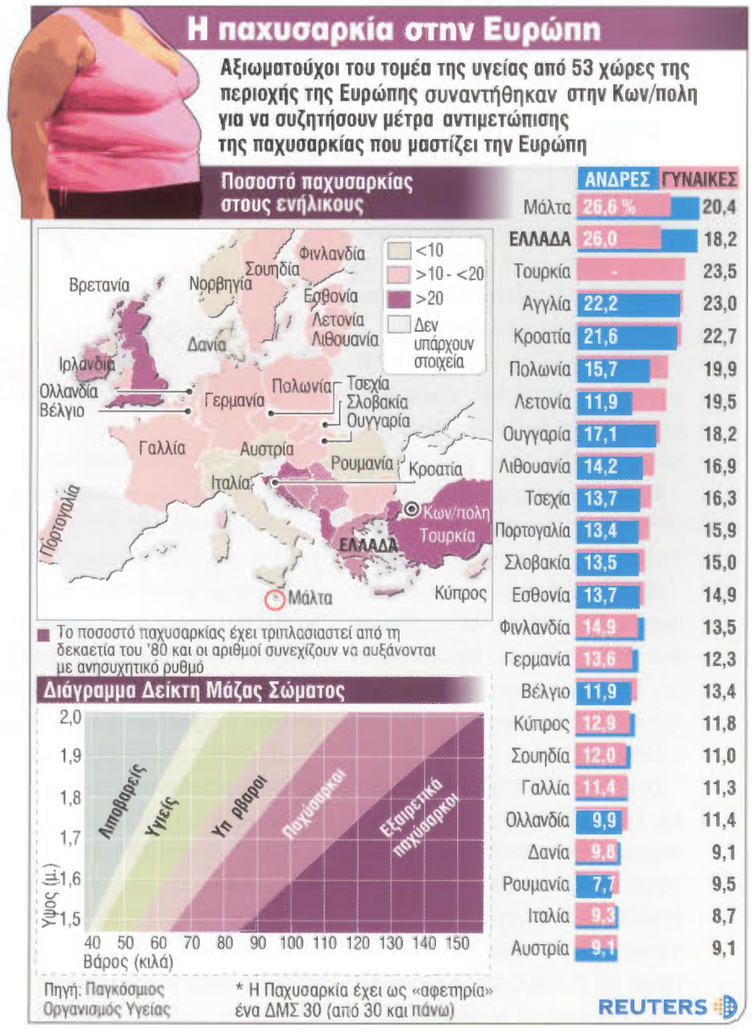
Στην Ελλάδα η τοποθέτηση του ενδογαστρικού μπαλονιού μπορεί να γίνει τόσο σε δημόσιο όσο και σε ιδιωτικό γαστρεντερολογικό τμήμα. Το συνολικό κόστος κυμαίνεται μεταξύ 2.000 και 3.000 ευρώ και ορισμένοι ασφαλιστικοί φορείς το καλύπτουν εξ ολοκλήρου.

Ενδείξεις και αντενδείξεις[5]

Οπως όλοι οι ιατρικοί χειρισμοί έτσι και η τοποθέτηση του ενδογαστρικού μπαλονιού έχει συγκεκριμένες ενδείξεις και αντενδείξεις.

Ενδείξεις

- Ασθενείς ηλικίας από 18 έως 60 ετών.
- Ασθενείς με μέτρια παχυσαρκία (δείκτης μάζας σώματος 30-40), οι οποίοι διατρέχουν σοβαρούς ιατρικούς κινδύνους εξαιτίας της παχυσαρκίας.
- Ασθενείς με σοβαρή παχυσαρκία (BMI>40), οι οποίοι βρίσκονται σε αναμονή για χειρουργείο για την αντιμετώπισή της, αλλά χρειάζεται να χάσουν κάποιο βάρος για να μειωθεί ο περιεγχειρητικός κίνδυνος.
- Ασθενείς με σοβαρές παθήσεις, οι οποίοι δεν μπορούν να υποστούν χειρουργείο για να χάσουν βάρος.



■ Ασθενείς που έχουν αποτύχει να χάσουν ή να διατηρήσουν την απώλεια βάρους με μη επεμβατικές μεθόδους όπως είναι η δίαιτα, η άσκηση, οι επισκέψεις σε ινστιτούτα αδυνατίσματος.

Αντενδείξεις

■ BMI<30.

■ Συγγενείς ή επίκτητες ανωμαλίες του γαστρεντερικού συστήματος, όπως μεγάλη διαφραγματοκήλη, ατρησίες ή στενώσεις, οισοφαγικοί ή γαστρικοί κιρσοί κ.λπ.

■ Εγκυμοσύνη ή επιθυμία για εγκυμοσύνη στους επόμενους 12 μήνες μετά την τοποθέτηση του μπαλονιού.

■ Κατάχρηση αλκοόλ ή ναρκωτικών.

■ Ιστορικό επέμβασης στην κοιλιά, εντερικής απόφραξης ή συμφυτικής περιτονίτιδας.

■ Ιστορικό χρόνιας χρήσης ή τρέχουσα χρήση υψηλών δόσεων μη στεροειδών αντιφλεγμονωδών φαρμάκων (ΜΣΑΦ) ή ασπιρίνης.

■ Φλεγμονώδεις νόσοι του εντέρου όπως οισοφαγίτιδα, έλκος στομάχου, έλκος δωδεκαδακτύλου, ελκώδης κολίτιδα, τελική ειλεΐτις.

■ Νοητική υστέρηση, συναισθηματική αστάθεια, διαταραχή προσωπικότητας, μείζονα ψυχιατρική πάθηση.

■ Επιβαρυμένη γενική κατάσταση ή προχωρημένη ηλικία σε περίπτωση που προκύψει κάποια επιπλοκή κατά την τοποθέτηση του μπαλονιού και χρειασθεί χειρουργείο.

Επιπλοκές[6]

Σε γενικές γραμμές η τοποθέτηση του ενδογαστρικού μπαλονιού συνιστά μια ασφαλή μέθοδο με μικρό ποσοστό επιπλοκών και παρενεργειών. Ωστόσο, είναι σημαντικό για τους ασθενείς να είναι ενήμεροι εκ των προτέρων για την πιθανότητα εμφάνισής τους, έτσι ώστε να τις αναφέρουν άμεσα στο θεράποντα ιατρό.

Επιπλοκές κατά τη διάρκεια της ενδοσκόπησης και της τοποθέτησης ή της αφαίρεσης του ενδογαστρικού μπαλονιού

1. Υπερβολική αντίδραση στην ενδοφλέβια καταστολή με αποτέλεσμα αναπνευστική ανεπάρκεια (σε περίπτωση που χρησιμοποιηθεί γενική αναισθησία).

2. Εισρόφηση (σε περίπτωση που χρησιμοποιηθεί γενική αναισθησία).

3. Μηχανική βλάβη στα τοιχώματα του φάρυγγα, του οισοφάγου ή του στομάχου με αποτέλεσμα αιμορραγία ή διάτρηση (μπορεί να χρειασθεί χειρουργική αποκατάσταση της βλάβης).

Επιπλοκές κατά τη διάρκεια της παραμονής του μπαλονιού στο στομάχι

1. Εξέλκωση ή διάβρωση που μπορεί να προκληθεί από την πίεση στο βλεννογόνο του στομάχου.

2. Ρήξη του στομάχου λόγω μη σωστής τοποθέτησης του μπαλονιού.

3. Απόφραξη του εντέρου σε περίπτωση που το μπαλόνι ξεφουσκώσει και μετακινηθεί (η αποκατάσταση της απόφραξης μπορεί να απαιτεί χειρουργείο).

4. Ναυτία.

5. Εμετοι.

6. Οπισθοστερνικό άλγος.

7. Μετεωρισμός (φούσκωμα) και κράμπες.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η χρήση του ενδογαστρικού μπαλονιού δεν αποτελεί πανάκεια στην αντιμετώπιση της παχυσαρκίας. Η σωστή επιλογή των ασθενών, τα εξατομικευμένα διατροφικά προγράμματα και η κατάλληλη συμπεριφορική παρέμβαση, που θα έχουν ως στόχο τη γενικότερη μεταβολή των διατροφικών συνηθειών και του τρόπου ζωής των ασθενών, συνιστούν απαραίτητες προϋποθέσεις για να επιτευχθεί και να διατηρηθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα. Σε αντίθετη περίπτωση είναι πιθανό ο ασθενής να μην πετύχει την προσδοκώμενη απώλεια βάρους ή ακόμα και αν τα καταφέρει στην αρχή, να ξαναπάρει τα κιλά μετά την αφαίρεση του μπαλονιού. Στο σημείο αυτό αποκτά, λοιπόν, ιδιαίτερη σημασία ο ρόλος της πολυδύναμης ομάδας, η οποία θα περιλαμβάνει εκτός από το γαστρεντερολόγο, ένα διατροφολόγο και έναν εξειδικευμένο ψυχολόγο ή ψυχίατρο και η οποία θα παρακολουθήσει τον ασθενή τόσο πριν την τοποθέτηση όσο και κατά τη διάρκεια και μετά την αφαίρεση του μπαλονιού.[5]

Συνοψίζοντας, μπορούμε να πούμε ότι το ενδογαστρικό μπαλόνι είναι μια αναίμακτη, σχετικά ακίνδυνη μέθοδος, που δίνει τη δυνατότητα στους παχύσαρκους ασθενείς να χάσουν βάρος και να βελτιώσουν με τον τρόπο αυτό την υγεία, την ψυχολογική τους κατάσταση και την ποιότητα της ζωής τους. Ίσως η μεγαλύτερη αξία της μεθόδου έγκειται στο γεγονός ότι εισάγει τους ασθενείς σε ένα διαφορετικό τρόπο ζωής, σε διαφορετικές διατροφικές συνήθειες και σε μια διαφορετική εικόνα σώματος. Η σχετικά γρήγορη απώλεια βάρους, κατά τη διάρκεια της παραμονής του μπαλονιού στο στομάχι, τονώνει την αυτοπεποίθησή τους και τους δίνει ισχυρό κίνητρο να παραμείνουν λεπτοί. Τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα εξαρτώνται τόσο από την καλή συνεργασία με την πολυδύναμη ομάδα των ειδικών, όσο και από την ίδια τη θέληση και την αποφασιστικότητα του ατόμου.

Βιβλιογραφία

1. Palamara KL., Mogul HR., Peterson SJ., Frishman WH. Obesity: New Perspectives and Pharmacotherapies [Weight Issues in Cardiovascular Disease] Cardiology in review 2006;14(5):238-258.

2. A Genco, M Cipriano, V Bacci, M Cuzzolaro, A Materia, L Raparelli, C Docimo, M Lorenzo and N Basso· BioEnterics® Intragastric Balloon (BIB®): a short-term, double-blind, randomised, controlled, crossover study on weight reduction in morbidly obese patients. Int J Obes 2006; 30:129-133.

3. Obesity Treatment Corporation. About Obesity (http://www.paxysarkia.gr/en).

4. Clark CRN. The gastric bubble: Medicine, magic or mania? Gastroenterology Nursing 1998;21(2):45-47.

5. Obesity, diet, multi-disciplinary forum for research and treatment of massive obesity. Intragastric balloon. (http://obesity-diet.com).

6. Weightlosssurgery Inc. Intragastric balloon for the treatment of obesity. (http://www.weightlosssurgery.ca/en/index.php).

*ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΧΡΗΣΤΟΥ Κ. ΤΡΙΑΝΤΟΥ

Γεννήθηκα στην Αθήνα το 1968 και μαθήτευσα στο Γυμνάσιο και στο Λύκειο Αγρινίου απ' όπου αποφοίτησα με βαθμό «Αριστα».

Τον Απρίλιο του 1992 αποφοίτησα από την Ιατρική Σχολή Ιωαννίνων με βαθμό «Λίαν Καλώς».

Υπηρέτησα τη στρατιωτική μου θητεία 23 μήνες ως έφεδρος Αξιωματικός (Μάιος 1992 - Ιούνιος 1994), κατά τη διάρκεια της οποίας εργάσθηκα ως εσωτερικός βοηθός στη Β' Παθολογική Κλινική του 401 ΓΣΝΑ για διάστημα 10 μηνών. Από τον Αύγουστο του 1994 έως τον Σεπτέμβριο του 1996 υπηρέτησα ως αγροτικός ιατρός στο ΠΙ Πλατάνου, κέντρο Υγείας Θέρμου, Νοσοκομείο Αγρινίου, ενώ από τον Σεπτέμβριο του 1996 έως τον Σεπτέμβριο του 1998 ως εσωτερικός βοηθός στην Παθολογική Κλινική του νοσοκομείου «Αγία Ολγα».

Από τον Δεκέμβριο του 1998 έως τον Δεκέμβριο του 2002 υπηρέτησα ως ειδικευόμενος στη Γαστρεντερολογία στο Β' Γαστρεντερολογικό τμήμα του νοσοκομείου «Ο Ευαγγελισμός».

Τον Φεβρουάριο του 2003 απέκτησα τον τίτλο ειδικότητας της Γαστρεντερολογίας. Από τον Μάιο του 2003 έως τον Νοέμβριο του 2004 εκπαιδεύτηκα ως Clinical Research fellow στο «Royal Free Hospital» (Liver Transplant Unit and Hepatobiliary medicine) κοντά στον καθηγητή AK Burroughs ως υπότροφος της Ελληνικής Εταιρείας Μελέτης του Ηπατος. Από τον Δεκέμβριο του 2004 έως τον Οκτώβριο του 2005 εργάσθηκα ως Επιστημονικός Συνεργάτης στο Γαστρεντερολογικό Τμήμα του νοσοκομείου «Πολυκλινική», ως υπότροφος της Επαγγελματικής Ενωσης Γαστρεντερολόγων, ενώ από τον Νοέμβριο του 2005 έως σήμερα εργάζομαι ως Επιμελητής Β' ΕΣΥ στο Π.Γ.Ν. Πατρών. Παράλληλα συνεργάζομαι με τη Μονάδα Ηπατος και Μεταμοσχεύσεων του Νοσοκομείου «Royal Free» στο Λονδίνο ως Honorary Clinical Observer.

Από το 2003 είμαι μέλος της Ελληνικής Γαστρεντερολογικής Εταιρείας και της Ελληνικής Εταιρείας Μελέτης του Ηπατος και από το 2004 μέλος της Ευρωπαϊκής (EASL) και της Αμερικανικής (AASLD) Εταιρείας Μελέτης του Ηπατος. Στις 23/05/2005 ανακηρύχθηκα Διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Τέλος, συμμετέχω σε 30 πλήρεις δημοσιεύσεις σε διεθνή επιστημονικά περιοδικά.

Είμαι παντρεμένος με τη Δερματολόγο Χαριτίνη Πετροπούλου και έχω δύο παιδιά, την Ευγενία-Ραφαέλλα και τον Κωνσταντίνο.

Θα είμαστε προκλητικά καλοί

Συνέδριο Πωλήσεων Allianz Ελλάδος

Τη δέσμευσή τους ότι θα είναι προκλητικά καλοί τα επόμενα χρόνια, ότι θα μετατρέψουν τις όποιες αδυναμίες τους σε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης έδωσαν οι αετοί της Allianz στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της εταιρείας.

Η υπεροχή του ονόματος της Allianz, της τεχνογνωσίας της και των εργαλείων δουλειάς που διαθέτει παγκοσμίως, ανεδείχθησαν στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, στη διάρκεια του οποίου ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO Allianz Ελλάδος Πέτρος Παπανικολάου έθεσε το στόχο των επόμενων ετών: Εστίαση στον πελάτη.

Στην εναρκτήρια ομιλία του, ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου, αφού εξέφρασε την ιδιαίτερη ικανοποίησή του για τη συμμετοχή των κορυφαίων συνεργατών της εταιρείας στις εργασίες του συνεδρίου, αναφέρθηκε στις εξελίξεις που συντελέστηκαν κατά την τελευταία τριετία, τόσο σε επίπεδο μεγεθών, όσο και σε επίπεδο φιλοσοφίας: «Είμαστε σήμερα εδώ για να διαπιστώσουμε πού στεκόμαστε, πόσα έχουν γίνει σε σχέση με πέρυσι και πού προσδοκούμε να φτάσουμε», είπε ο κ. Παπανικολάου. Καταρχάς έχουμε επιτύχει σημαντική κεφαλαιακή επάρκεια, αφού σε σύγκριση με το 2003 ο κύκλος εργασιών μας κατά το 2005 παρουσίασε αύξηση +6,3%, τα λειτουργικά μας κέρδη αυξήθηκαν κατά 18 εκατ. ευρώ και συγχρόνως τα καθαρά μας κέρδη, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, διαμορφώθηκαν στα 9,9 εκατ. ευρώ, αυξημένα δηλαδή κατά 14 εκατ. ευρώ.

Θα ήθελα να σταθώ σε μια σημαντική παράμετρο: στο θετικό αποτέλεσμα των κλάδων ζωής και ζημιών, αποτέλεσμα το οποίο μπορούμε να βελτιώσουμε περισσότερο διευρύνοντας την πελατειακή μας βάση, που σήμερα αποτελείται από 200.000 περίπου πελάτες. Ας μην ξεχνάμε ότι διαθέτουμε πλήρη γκάμα προϊόντων, επαρκή αριθμό υποκαταστημάτων και ένα ιδιαιτέρως δυναμικό δίκτυο πωλήσεων, που αποτελείται από 650 πιστοποιημένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους και περισσότερους από 1.200 επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους. Πάνω απ' όλα όμως διαθέτουμε ένα πολύ δυνατό εμπορικό σήμα, μια επωνυμία που δημιουργεί αίσθημα σεβασμού και εμπιστοσύνης στον Ελληνα καταναλωτή.

Πέτρος Παπανικολάου. Διευθύνων Σύμβουλος &CEO Allianz Ελλάδος

Γιάννης Αναστόπουλος. Διευθυντής Πωλήσεων

Αγγελος Ευτυχίδης. Εκτελεστικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής

Μια εικόνα χίλιες λέξεις

Ο Τεχνικός Σύμβουλος κ. **Κωνσταντίνος Βερτόπουλος** με παραστατικό τρόπο τόνισε στους συμμετέχοντες τη σημασία του cross selling στη διαδικασία των πωλήσεων

Δυστυχώς σήμερα ο δείκτης του cross selling βρίσκεται μόλις στο 1,3 και είναι κρίσιμο να αντιληφθούμε εγκαίρως ότι η πλήρης προϊοντική γκάμα που διαθέτουμε θα πρέπει να αποτελέσει το εφαλτήριο της διείσδυσής μας σε νέες αγορές. Οι καιροί έχουν αλλάξει και το δυναμικό πωλήσεων πρέπει να δουλεύει με νέα οργανωτικά και διοικητικά πρότυπα. Ο σχεδιασμός μας, που αφορά στην τριετία 2006-2008, περιλαμβάνει πολλές παραμέτρους: την εστίαση στον πελάτη, την ηλεκτρονική υποστήριξη της δραστηριότητας του συνεργάτη, την πλήρη εφαρμογή του ΛΥΣΙΣ, τον επαναπροσδιορισμό του επιπέδου (Standards) της παραγωγικότητας και την επανεξέταση διοικητικών υπηρεσιών.

Ο κυριότερος όμως στόχος μας είναι η ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ. Και εστίαση στο πελάτη σημαίνει ότι Ακούμε, Μαθαίνουμε, Αλλάζουμε. Προκειμένου να επιτευχθεί ο στόχος αυτός θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη προϊόντων που θα προωθούν το cross selling. Και το cross selling θα αποτελέσει βασικό κριτήριο αμοιβών. Δεν επιθυμούμε να σας υποχρεώσουμε να κάνετε πράγματα ή να σας επιβάλλουμε πρακτικές. Είναι όμως προφανές ότι θα πρέπει με δική σας πρωτοβουλία και προσπάθεια να ασχοληθείτε και να εξοικειωθείτε με τη νέα πραγματικότητα, αν θέλετε να απογειωθείτε.

Μιχάλης Σωτηράκος. Διευθυντής Ανάπτυξης & Υποστήριξης Πωλήσεων

Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος. Διευθυντής Marketing & Επικοινωνίας

Για να κάνουμε τη διαφορά, πρέπει να καλύψουμε τη διαφορά. Η πορεία προς το 2011 αφορά διεκδίκηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς και ανάπτυξη των εταιρικών αξιών. Θέλουμε να είμαστε προκλητικά καλοί. Οι πελάτες μας πρέπει να νιώθουν απολύ-

τως ήρεμοι και να μας δίνουν αβίαστα συστάσεις. Εκτός από την πρεμία όμως, ο πελάτης χρειάζεται και ολοκληρωμένες υπηρεσίες. Κι εμείς είμαστε σε θέση να καλύψουμε το όποιο κενό! Είμαστε σε θέση να κάνουμε τη διαφορά!

Παραγωγικότητα και Δέσμευση

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γ. Αναστόπουλος μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στον ασφαλιστή-πρότυπο. Λαμπρά παραδείγματα επαγγελματιών που βρίσκονται σήμερα κοντά μας, δίνουν ένα ξεκάθαρο μήνυμα: Μπορούμε να κάνουμε πολλά, και εξαιρετικά είπε ο κ. Αναστόπουλος και κάλεσε τους κορυφαίους της Allianz να θυμούνται πάντα ότι ο Ασφαλιστής πρότυπο της Εταιρείας, ο στόχος για τους κορυφαίους, όλους εσάς είναι: 8 Πωλήσεις Ζωής, 8 Πωλήσεις Γενικών, 5 λιγότερες ακυρώσεις το μήνα. Να θυμάστε αυτά τα νούμερα.

Καταλήγοντας ζήτησε τη συμφωνία όλων ότι η ανάπτυξη θα έρθει μόνο με 12 νέους πελάτες το μήνα.

Ο Εκτελεστικός Διευθυντής της Allianz Ζωής κ. Αγγελος Ευτυχίδης, παρουσίασε στους συνεργάτες της εταιρείας το νέο προϊόν υγείας Basic Care, ένα ευέλικτο Νοσοκομειακό πρόγραμμα με εκπιπτόμενο ποσό που απευθύνεται σε όσους διαθέτουν ήδη κάλυψη νοσοκομειακών δαπανών, μέσω ενός ομαδικού ή ατομικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου, με σχετικά περιορισμένο ανώτατο όριο και επιθυμούν να επεκτείνουν την κάλυψή τους αναζητώντας παράλληλα ένα πιο εκλογικευμένο κόστος ασφαλίστρου.

Ο Διευθυντής Ανάπτυξης και Υποστήριξης Πωλήσεων κ. Μ. Σωτηράκος τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι ο επαγγελματίας χτίζεται μέσα από πρότυπα. Πρέπει να οραματιζόμαστε με τα πόδια στο έδαφος και τα μάτια ανοιχτά. Όταν βασανίσεις αρκετά τους αριθμούς στο τέλος θα ομολογήσουν. Πρέπει να αυξήσουμε το ρυθμό στελέχωσης κατά 20% και να παραμένει κοντά μας ο 1 στους 3 σε περίοδο τετραετίας, είπε ο κ. Σωτηράκος.

Η Allianz Ελλάδος τιμά τον **Ερωτόκριτο Χλωρακιώτη,** Γραμματέα Γενικό Διευθυντή Συνεργατικής Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου, τον Ανθρωπο που σφραγίζει με το έργο του το Συνεργατικό Κίνημα, τον Επαγγελματία που διαθέτει ευρύτητα πνεύματος και απεριόριστη διάθεση για προσφορά

Ερευνα Υποκαταστημάτων Allianz

Ο Διευθυντής Marketing και Επικοινωνίας κ. Θ. Ζαχαρόπουλος ανακοίνωσε τα αποτελέσματα έρευνας στα Υποκαταστήματα της Allianz από την οποία προέκυψε βελτίωση όλων των βαθμολογιών σε όλα τα θέματα που είχαν τεθεί και τα προηγούμενα χρόνια σε ποσοστό τουλάχιστον 10%. Φαίνεται ότι στους περισσότερους το-

Στέλιος Κούλογλου: Ανθρωπος της Allianz για το 2006

Ο δημοσιογράφος **Στέλιος Κούλογλου** επελέγη ως ο άνθρωπος της Allianz για το 2006. Ο γνωστός δημοσιογράφος αναφέρθηκε στα κοινά σημεία των δύο επαγγελματιών (δημοσιογράφων και ασφαλιστών). Το πρώτο είναι ότι « μπαίνουμε κι οι δύο απρόσκλητοι στα σπίτια», ενώ δεύτερο είναι « η δυσπιστία».

Στη συνέχεια ο κ. Κούλογλου παραλληλίζοντας τα δύο επαγγέλματα τόνισε μία μεγάλη αλήθεια. «Ο κόσμος μπορεί να μην είναι ειδικός, αλλά καταλαβαίνει αν ξέρεις καλά το θέμα, αν έχεις δουλέψει και τότε μόνο αρχίζει να σε εμπιστεύεται. Και για να συμβεί αυτό, όχι στιγμιαία, αλλά σε διάρκεια χρόνων πρέπει να είσαι ειλικρινής». Υπάρχει στη ζωή κι αυτό που λέγεται ηθική ανταμοιβή. Να μπορείς να βλέπεις τον εαυτό σου στον καθρέφτη χωρίς να κατεβάζεις τα μάτια. Να τηρείς τις δεσμεύσεις σου.

Δημήτριος Μπάτρης, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις κορυφαίες επιδόσεις των διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους το 2005

Σπύρος Μελετίου, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους το 2005

Δημήτριος Ξρήκας, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των διευθύνσεών σε όλους τους κλάδους το 2005

Ιωάννης Στρειδάς, Περιφερειακός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους το 2005

Ιωάννης Κωτσαρίνης, Συντονιστής Α΄. 1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Σταύρος Διαμαντόπουλος, Συντονιστής Α΄. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Σταμάτης Συγγρός, Συντονιστής Α΄. 3η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δημήτριος Κούρτης, Συντονιστής Α΄. 4η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Μιχάλης Βαρότσης, Συντονιστής Α΄. 5η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Παρασκευή Σιόρκου, Διακεκριμένη Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄. 1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Απόστολος Παπαπλιού, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Νικόλαος Απέργης, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄. 3η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Γρηγόριος Λευπικός, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄. 4η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Μαρία Παβέλη, Διακεκριμένη Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄, 5η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Αγγελική Γκερμπεσιώτου, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄. 1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Ευστρότιος Αγγελάκης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄. 3η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Ιωάννης Σακλαμπανάκης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α΄. 4η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Διονυσία Ζόρρα, Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α΄. 5η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Βασίλειος Διαμαντόπουλος, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Κωνσταντίνος Στυλιανόπουλος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Χρήστος Γεωργίου, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 3η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Γεώργιος Τσιώμος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 4η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Μαρία Μανιού, Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος. 5η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δημήτριος Τόμπρος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 6η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Ελένη Δίτσιου, Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος. 7η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Αδαμάντιος Γεωργούλης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 8η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Κυριακή Δημητριάδου, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος. 9η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Διονύσιος Μωραΐτης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δέσποινα Κωστιδάκη, Ασφαλιστική Σύμβουλος. 11η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Μαρία Γιαννούλη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Θεόδωρος Κυριακόπουλος, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 13η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Γεώργιος Γεωργούλας, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 14η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δημήτριος Αγαπίου, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. 15η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Νέστωρ Χριστοφόρου, Διευθυντής Γραφείου. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις του γραφείου του σε όλους τους κλάδους

Κοσμάς Τσιώμος, Διευθυντής Γραφείου. 1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δημήτριος Μπουτάκης, Διευθυντής Γραφείου. 2η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Δημοσθένης Βαύρτος, ως εκπρόσωπος της Front Line, Διευθυντής Γραφείου. 3η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2005

Γεώργιος Χασιώτης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Επίτιμο Μέλος της Λέσχης Επίλεκτων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2006

Κωνσταντίνος Ανθουλάκης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2006

Ανδρέας Τσόμης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2006

Αντώνιος Τσιώλης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2006

Σπύρος Παπαδημητρίου, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2006

μείς το καταφέραμε, είπε ο κ. Ζαχαρόπουλος. Οι εκδόσεις βελτιώθηκαν κατά 25%, οι Πωλήσεις κατά 20%, η δραστηριότητα Ζωής κατά 16% και οι Γενικές Ασφαλίσεις κατά 32%. Στις λειτουργίες υποστήριξης το υπολειπόμενο ποσοστό είναι οριακό, ενώ σίγουρα πρέπει να γίνει μεγαλύτερη προσπάθεια στις αποζημιώσεις. Επίσης έθεσε τους στόχους για την επόμενη χρονιά.

Κλείνοντας το συνέδριο ο κ. Πέτρου Παπανικολάου Διευθύνων Σύμβουλος και CEO Allianz Ελλάδος ζήτησε τη δέσμευση όλων ότι θα εφαρμόσουν τα εργαλεία δουλειάς που απλόχερα έδωσε η μητρική εταιρεία.

Ζητάω τη δέσμευσή σας. Αν δε δεσμευτούμε εμείς, αν δε δεσμευτείτε εσείς, το καλύτερο κομμάτι της εταιρείας, τότε ποιος θα το κάνει; Μη φοβάστε τη δέσμευση, χαρείτε την. Το μεγάλο κέρδος είναι ότι θα μάθουμε να λειτουργούμε με το σωστό τρόπο, είπε ο κ. Παπανικολάου και κατέληξε λέγοντας: Εμπιστεύομαι τον καθένα από εσάς, σέβομαι και αγαπώ τη δουλειά που κάνουμε. Ας κρατήσουμε ζωντανή αυτή τη μέρα για όσο περισσότερο καιρό μπορούμε. Σας εύχομαι το τελευταίο τρίμηνο να είναι το παραγωγικότερο της καριέρας σας.

Οι στόχοι σε...ευρώ

Ο κ. Παπαπανικολάου έδωσε και την αριθμητική διάσταση της νέας πορείας. Αναλύοντας την εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας στην πρώτη τριετία αυτού του διαστήματος, την περίοδο δηλαδή 2006-2008, η φετινή χρονιά θα κλείσει με αύξηση του κύκλου εργασιών στα 189 εκατ. ευρώ από 170 εκατ. ευρώ το 2005, το 2007 ο κύκλος εργασιών θα αυξηθεί περαιτέρω στα 206 εκατ. ευρώ και το 2008 στα 223 εκατ. ευρώ. Σε ό,τι αφορά τα καθαρά αποτελέσματα της εταιρείας θα είναι κερδοφόρα και θα χαρακτηρίζονται από ανοδικές τάσεις. Ειδικότερα φέτος τα καθαρά κέρδη αναμένεται να παρουσιάσουν αύξηση στα 10,8 εκατ. ευρώ από 9,9 εκατ. ευρώ πέρυσι, το 2007 θα εμφανίσουν περαιτέρω άνοδο στα 12,5 εκατ. ευρώ και το 2008 στα 15 εκατ. ευρώ.

22 εκ. ευρώ αγορά κτηριακού συγκροτήματος

Ενα νέο κτιριακό συγκρότημα απέκτησε η Allianz Ελλάδος, όπου θα στεγασθούν οι κεντρικές της υπηρεσίες. Το κτηριακό συγκρότημα 5.000 τ.μ με 112 θέσεις στάθμευσης αγοράστηκε από την εταιρεία Μπάμπης Βωβός Διεθνής Τεχνική και η συνολική επένδυση. Ανέρχεται στο ύψος των 22 εκατ. Ευρώ. Το συμβόλαιο υπεγράφη στις 24 Νοεμβρίου και το κτιριακό συγκρότημα που βρίσκεται επί της λεωφ. Αθηνών 110 και των οδών Χρηματιστηρίου και Πολυκράτους, απαρτίζεται από τρία κτίρια και σταθμό αυτοκινήτων, δυναμικότητας 517 θέσεων στάθμευσης, θα παραδοθεί τον Αύγουστο του 2007. Οι εγκαταστάσεις του θα είναι εξοπλισμένες με τα πλέον σύγχρονα πληροφοριακά συστήματα και οι εσωτερικοί χώροι σχεδιάσθηκαν με τρόπο ώστε να φιλοξενήσουν κάθε αναγκαία υλικοτεχνική υποδομή για τη διοίκηση και τους συνεργάτες της Allianz Ελλάδος, σε μια προσπάθεια συνεχούς και απαρέγκλιτης αναβάθμισης των παρεχόμενων υπηρεσιών της. Ο Διευθύνων Σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας την απόφαση αγοράς του κτιρίου, δήλωσε ότι η Allianz με την επένδυσή της αυτή εδραιώνει περαιτέρω τη θέση της στην Ελληνική αγορά, αποσκοπώντας στην κατάκτηση μεγαλύτερης οντότητας στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Στο μεταξύ, εγκρίθηκε από το υπουργείο Ανάπτυξης η συγχώνευση των Allianz Α.Ε. Ασφαλίσεων Ζωής και Allianz Α.Ε. Γενικών Ασφαλίσεων.Η σχετική απόφαση υπεγράφη από τη διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιρειών και Αναλογιστικής του υπουργείου. Το αίτημα της Allianz για τη συγχώνευση των δύο ασφαλιστικών εταιρειών έγινε δεκτό από την Εποπτική Αρχή, αφού προηγουμένως ολοκληρώθηκαν οι έλεγχοι που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία. Η υλοποίηση της συγχώνευσης θα απαιτήσει διάστημα περίπου 4 μηνών.

Η μόνη ασφάλεια που δεν παρέχουμε είναι για το αποτέλεσμα του αγώνα.

Allianz Arena

Η Allianz, ένας από τους μεγαλύτερους ομίλους στο χώρο των Ασφαλίσεων και των Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, υποστηρίζοντας το ομαδικό πνεύμα και την ευγενή άμιλλα, προσέφερε στο διεθνές ποδόσφαιρο ένα από τα πιο σύγχρονα γήπεδα της Ευρώπης, στο Μόναχο, εκεί που χτυπά η καρδιά της Allianz.

Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 999 www.allianz.gr

Allianz

dot

Οι σκαπανείς του επαγγέλματος

μέχρι το 1988

Αναδημοσίευση από το Περιοδικό του ΠΣΑΣ «Ασφαλιστής»

Είναι απαραίτητο, και προς απόδοση φόρου τιμής, να καταγραφούν οι Ιδρυτές του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ αλλά και οι πρώτοι Ασφαλιστές Ζωής στην Ελλάδα. Οι Ιδρυτές εμφανίζονται στον ακόλουθο πίνακα, ενώ τους πρωτοπόρους κατέγραψε ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ το 1988 με την ευκαιρία του Α' Συνεδρίου του και παρουσίασε τον κατάλογο αυτό στο Συνέδριο. Ως πρωτοπόρους κατέγραψε όσους είχαν συμπληρώσει μέχρι το 1988 τουλάχιστον 15 χρόνια στο επάγγελμα (έτος εκκίνησης πριν το 1973). Ασφαλώς μέχρι σήμερα έχουν συμπληρώσει το όριο αυτό πολλοί ακόμη νεότεροι Ασφαλιστές, αλλά ας σταθεί η ιστορία σε αυτούς αργότερα. Ίσως ο κατάλογος να είναι ελλιπής, παρά την προσπάθεια που κατέβαλε ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ να μην παραλείψει κανέναν. Από τους αναφερόμενους πρωτοπόρους οι περισσότεροι δεν είχαν πλέον το 1988 την ιδιότητα του Ασφαλιστή, αλλά κατείχαν Διευθυντική θέση και αυτό βέβαια καταδεικνύει τις προοπτικές που κατέχει το επάγγελμά μας σε όσους το αγαπήσουν και το υπηρετήσουν σωστά.

Αναφέρουμε ονομαστικά αυτούς τους σκαπανείς κατ' αλφαβητική σειρά. Θεωρούμε το αφιέρωμα αυτό ανεπαρκές για να περιγράψει τη μέγιστη προσφορά τους στο επάγγελμα. Και ασφαλώς πρόκειται για τα πρόσωπα που έφεραν τα πρώτα Ασφαλιστήρια Ζωής στις Εταιρείες, όταν η ασφάλεια ζωής ήταν άγνωστη σαν έννοια στο πλατύ κοινό και όταν μάλιστα επρόκειτο για ένα άυλο προϊόν, άχρωμο, άοσμο και χωρίς αφή. Ηταν μια ιδέα.

ΙΔΡΥΤΙΚΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ (1973-1974)

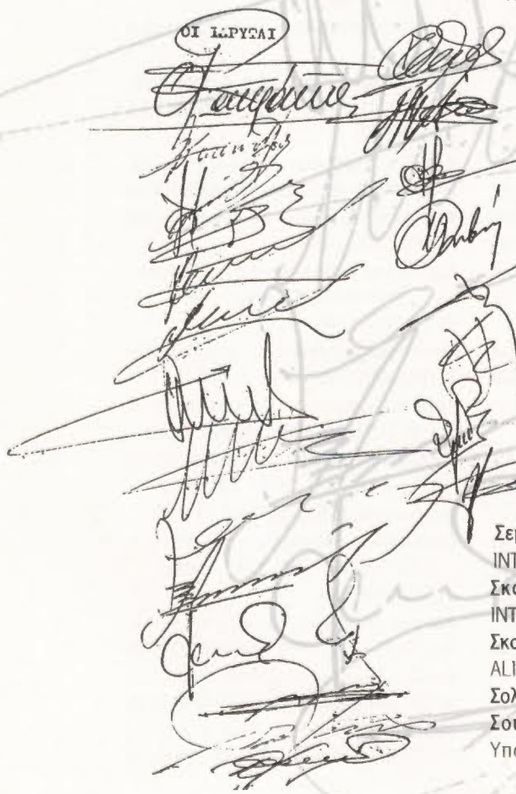
ΔΑΡΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΚΙΒΩΤΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΜΠΟΥΤΣΙΚΑΚΗΣ ΤΙΜΟΛΕΩΝ
ΔΟΛΙΑΝΙΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΚΑΖΑΝΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΠΑΤΣΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΖΟΡΜΠΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΚΟΥΦΑΚΟΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ	ΠΡΕΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΑΡΑΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΚΥΡΑΤΣΑΚΗ ΓΚΡΕΤΑ	ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ	ΜΕΛΕΤΙΟΥ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΣΧΟΙΝΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΑΡΠΑΘΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΜΠΕΚΑΣ ΦΩΤΙΟΣ	ΤΣΑΚΩΝΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΑΤΣΙΟΥΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΜΠΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΤΣΑΜΗΣ ΠΑΥΛΟΣ

Οι πρωτοπόροι Ασφαλιστές Ζωής (με 15 χρόνια υπηρεσίας στο επάγγελμα έως 1988)

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ - ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΘΕΣΗ - ΕΤΟΣ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ - ΕΤΑΙΡΙΑ

Αγοραστός Παναγιώτης - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1965 - ALICO
Αλεξανδράτος Σπύρος - Δ. Συμβ. CONTINENTAL HELLAS 1971 - CONTINENTAL
Αλεξιάδης Βασίλης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Αλεξίου Ευάγγελος - Ασφαλ. Υπ/μα Μάρκογλου - ALICO 1970 - ALICO
Αναγνόπουλος Κων/νος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Ανδρόνικος Εμμανουήλ - Δ/ντής Πωλήσεων N.N. 1972 - N.N.
Αντωνιάδης Γαβριήλ - Γενικός Δ/ντής ALLIANZ ΓΕΝ. 1961 - ΕΘΝ. ΙΔΡ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Ασωνίτης Εμμανουήλ - Δ/ντής Πωλήσεων HELVETIA 1970 - INTERAMERICAN
Αυγίκος Στέλιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Βαμβουκάκης Νικόλαος - Δ/ντής Υποκ/τος N.N. 1969 - ALICO
Βαλυράκης Ανδρέας - Δ. Σύμβ. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ 1971 - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Βαρδάκος Παναγιώτης - Αν. Δ. Μάρκετινγκ INTERAMERICAN 1969 - ALICO
Βαρκάρης Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Βασιλάτος Νίκος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Βαχλάς Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Βεζυργιάννης Ιωάννης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Βλάχος Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος ΑΝΔΡΙΑΤΙΚΗ 1969 - INTERAMERICAN
Βογιατζάκης Γεώργιος 1972 - ΠΕΙΡΑΙΑΣ
Βουλγαράκης Ανδρέας - Δ. Συμβ. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ 1971 - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Γαβριηλίδης Σπύρος - Ασφαλιστής
Γαλάνης Παναγιώτης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Γεωργακόπουλος Χρ. - Γεν. Δ/ντής ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ 1972 - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Γεωργουλέας Παναγ. - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Γιαννούσης Ανέστης - Δ/ντής Πωλήσεων ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ 1973 - ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Γκρέτσικος Παν. - Επιθ. Β. Ελλάδος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Γούναρη Ελλη - Δ/ντρια Γραφείου Ζωής ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤ. 1973 - ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Δάρας Ευάγγελος 1971 - CANNON
Δάρας Χρήστος
Δημάκης Δημ. - Περ. Δ/ντής Πωλήσεων INTERAMERICAN 1967 - ALICO
Δημαράς Νικόλαος - Γεν. Δ/ντής INTERAMERICAN INTERNATIONAL
Δήμος Δημοσθένης - U. Manager - Υποκ/μα Νίνου INTERAMERICAN 1972 - INTERAMERICAN
Διακουμάκος Στέλιος - Επιθεωρητής Πωλήσεων ΕΘΝΙΚΗ 1969 - ΛΑΪΚΗ/ **Διακουμάκος**
Διαμαντόπουλος Γρηγόριος - Διευθ. Συμβ. ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ 1958
Δολιανίτης Νικόλαος - U. Manager Υπ/μα Μάρκογλου ALICO 1987 - ALICO
Δουλγεράκης Εμμανουήλ - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1967 - ALICO
Ελαφρός Αθανάσιος - Δ/ντής Υποκ/τος ΕΘΝΙΚΗ 1972 - INTERAMERICAN
Εμμανουήλ Δανιήλ - Γεν. Πράκτορας CONTINGENCY 1971
Ζαφειρίου Δημ. - Δ/ντής Πωλήσεων ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VIKTORIA 1971 - CANNON
Ζερβός Ιωάννης - Δ/ντής Πωλ. Υποκ/τος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Ιεραπετρίτης Νικόλαος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1966 - INTERAMERICAN
Καζάνας Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1967 - ALICO
Καλκόπουλος Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1972 - INTERAMERICAN
Καλτσάς Βασίλειος - Αναπλ. Γεν. Δ/ντής INTERAMERICAN 1966 - ALICO
Καντερές Κων/νος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Καπουράνης Γεώργιος - Διευθ. Σύμβουλος METROLIFE 1971 - INTERAMERICAN
Καραθάνος Δημοσθένης - Δ/ντής Υποκ/τος CONTINENTAL 1967 - ALICO
Καραζάχος Βάιος - Ειδ. Ασφαλ. Συμ. INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Καραΐσκάκης Τρύφωνας - INTERAMERICAN
Καρδάσης Στέργιος - Ασφαλιστής Υπ/μα N.N.
Κασκαμπά Θάλεια - Δ/ντρια Υποκ/τος INTERAMERICAN 1967 - ALICO
Κατσαράς Αντ. - Δ/ντής Πωλ. & Μάρκετι-νγκ METROLIFE 1973 - INTERAMERICAN
Κατσιούλας Βασίλειος - Επίτιμος Πρόεδρος Π.Σ.Α.Σ. 1968 - ΜΑΓΔΕΒΟΥΡΓΕΡ
Κατσόμαλλος Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1969 - ΠΡΟΟΔΟΣ
Καρπαθίου Δημήτριος
Κιτσίλης Δημ. - Unit Manager Υπ/μα Νίνου INTERAMERICAN
Κόκκας Νίκος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1966 - ALICO
Κονσολάκης Τέλης
Κοντορούσης Σταμάτης
Κουβελιώτης Κων/νος - Επιθ. Πωλ. INTERAMERICAN 1971 - ALICO
Κούμπας Γεώργιος - Διευθύνων Σύμβουλος ΚΟΥΜΠΑΣ 1971 - ΠΛΥΤΑΣ
Κουρτζής Βασίλειος - Δ/ντής Υποκ/τος N.N. 1973 - ALICO
Κουφάκος Θεοχάρης - Πραγματογνώμων Ασφαλιστής
Κουφόπουλος Ιωάν. - Γεν. Δ/ντής Ζωής ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ 1968 - LONDON & ENDINBURG
Κρικέλης Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Κτιστάκης Ιωάννης - Δ/ντής Υποκ/τος ΑΣΤΗΡ 1970 - ΑΣΤΗΡ
Κυριτσάκης Βασίλειος - Δ/ντής Πωλήσεων INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Κωστόπουλος Ανδρέας - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - ALICO
Λάμπρος Γεώργιος - Δ/ντικό στέλεχος SCHWEITZ ΖΩΗΣ 1965 - NORDSTERN
Λάμπρου Κων/νος - Ασφαλιστής Υπ/μα Μάρκογλου ALICO 1973 - ΕΛΛΗΝΙΚΗ
Λαμπρούσης Ευθύμιος 1966 - ALICO
Λασκαρίδης Λάσκαρης - Δ/ντής Πωλ. CONTINENTAL HELLAS 1969 - INTERAMERICAN
Λούπος Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Λυγίζος Κων/νος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Λυκούρης Νικόλαος - Περιφ. Δ/ντής INTERNATIONAL ΕΠΕ 1965 - ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ

Μαντούκος Στ.
Μάρκογλου Εμμανουήλ - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1956 - PROVIDENT MUTUAL INS
Μάστακας Νικόλαος - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO - ΓΙΑΝΝΕΝΑ 1960 - ΥΙΟΙ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ
Μασούλας Αλέξης - Δ/ντής Υποκ/τος ALLIANZ ΖΩΗΣ 1967 - ALICO
Μπλιαρέση Σούλα - Δ/ντρια Υποκ/τος ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1971 - ΕΘΝΙΚΗ
Μιγάς Πέτρος - Διευθ. Σύμβουλος ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1968 - SEVEN PROVINCES
Μουρμούρης Ιωάννης - τ. Σύμβουλος Υπουργού Εμπορίου 1965 - ALICO
Μουρούτσος Βασίλειος 1969 - ΕΜΠΟΡΙΚΗ
Μούσκος Κων/νος - Group Mgr EUROLIFE 1961 - ALICO
Μπουζιούρης Ανδρέας - Δ/ντής Υποκ/τος ΕΘΝΙΚΗ 1973 - ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ
Μπέκας Φ.
Μπινόπουλος Ιωάννης
Μπουρλακής Ιωάννης - Δ/ντής Υποκ/τος N.N. 1969 - ALICO
Μπουτσικάκης Τιμολέων
Μωράκης Φίλιππος - Γεν. Δ/ντής MORAX 1969



Νικολάου Σάββας - Δ/ντής Υποκ/τος EUROLIFE 1973 - CANNON
Νικολούζος Βασίλης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Νίνος Αχιλλέας - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Νταλιάνη Αγγελική - Διευθ. Σύμβουλος ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ 1968 - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
Οικονόμου Μιχάλης 1971 - ΕΘΝΙΚΗ
Παγκράτης Αγγελος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Παναγιωτόπουλος Γιαγκ. - Δ/ντής Υποκ/τος N.N. 1971 - ALICO
Παναγόπουλος Αγγελος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Πάντικ Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1972 - INTERAMERICAN
Παπαγιαννίδης Στ. - U.M. Υπ/μα Νίνου INTERAMERICAN 1967 - ALICO
Παπακωνσταντίνου Θ. - Δ/ντής Υποκ/τος N.N. 1966 - ALICO
Πάτσιος Δημήτριος - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO- ΠΕΙΡΑΙΑΣ 1970 - ALICO
Πλέσσας Σταμάτης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1972 - ALICO
Πολίτης Αλέξης - Δ/ντής Πωλήσεων ΛΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1971 - ΕΘΝΙΚΗ
Πουλάντζα Σταυρούλα
Πρέκας Γεώργιος - Πράκτορας ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1972 - ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Προβιδάκης Νίκος - Περιφ. Δ/ντής SCOPLIFE 1968 - ALICO
Ρουχωτάς Δημήτριος - Εκδ. Περιοδικού ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ 1970
Σαούτης Αντώνιος - Περιφ. Δ/ντής SCOPLIFE 1973 - ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ
Σαραντόπουλος Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Σειταρίδης Μιλτιάδης - Ασφαλιστής INTERAMERICAN 1972 - INTERAMERICAN
Σεμερλής Μελέτης - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Σκανάτοβιτς Δημήτριος - Ασφαλιστής INTERAMERICAN 1972 - INTERAMERICAN
Σκουτέλης Αθανάσιος - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1973 - ALICO
Σολέας Αγησίλαος
Σουβατζόγλου Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Σμιλής Παναγιώτης - Υπ. Πωλήσεων CONTINENTAL 1969 - INTERAMERICAN
Σπύρου Ευάγγελος - Επιθεωρητής Πωλήσεων-Agency INTERAMERICAN 1973 - (Εκδότης ΝΑΙ, NEXT DEAL, BANKING)
Σταματόπουλος Χρήστος - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1967 - ALICO
Σταυρίδης Χρήστος - Συμβ. Πωλ. & Μάρκετινγκ INTERAMERICAN 1969 - ALICO
Στάικος Δημήτριος - Δ/ντής Πωλήσεων ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ 1971 - INTERAMERICAN
Σταυρόπουλος Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Στρειδάς Ιωάννης - Δ/ντής Υποκ/τος ALLIANZ 1971 - RAS ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ
Τάντος Δημοκράτης
Ταμπακάκης Εμμ. - Επιθ. Πωλήσεων INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Τριανταφύλλου Απόστολος - Περιφ. Δ/ντής INTERNATIONAL 1971 - RAS ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ
Τσακίρη Αθηνά - TE TRUST 1970 - RAS ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ
Τσαμπούκος Κων/νος - Δ/ντής Πωλήσεων INTERAMERICAN 1969 - INTERAMERICAN
Τσεβρένης Γεώργιος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1970 - INTERAMERICAN
Τζαλιγόπουλος Ιωακείμ - Ασφ. Υποκ/μα ALICO - Δουλγεράκη 1973 - ALICO
Τσεπαδάκης Στ. - Γεν. Δ/ντής ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ 1973 - ALICO
Τσιφτσής Λεωνίδας - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1971 - INTERAMERICAN
Τρούλης Μιχ. - Δ/ντής Υποκ/τος ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ 1973 - ALICO
Φραγκάκης Στ. 1968 - ALICO
Χαμουζάς Νικόλαος - Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN 1973 - INTERAMERICAN
Χριστοδουλίδης Λεωνίδας - Δ/ντής Υποκ/τος ALICO 1967 - ALICO
Χριστόπουλος Σπύρος - Επιθ. Υποκ/των INTERAMERICAN 1970 - ALICO
Ψωμιάδης Παύλος - Διευθ. Σύμβουλος ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ 1968 - ALICO

Σημείωση: Οπου δεν αναφέρονται στοιχεία σημαίνει ότι δεν κατορθώθηκε να ληφθούν εγκαίρως.

Πηγή: ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ • 30 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η D.A.S., είναι η κορυφαία **εξειδικευμένη** ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας και στην Ελλάδα, εδώ και 35 χρόνια!

Παρέχει εξειδικευμένα προγράμματα:

- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΟΔΗΓΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΕΚΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ
  για διεκδίκηση: αποζημιώσεων, ακάλυπτων επιταγών, συναλλαγματικών και τιμολογίων.
  Υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια, εργατικές και μισθωτικές διαφορές.

Εκμεταλλευθείτε τις δυνατότητες συνεργασίας με ιδιαίτερα ευνοϊκούς προμηθειακούς όρους και κατακτήστε μια ξεχωριστή θέση στο δυναμικό αυτό κλάδο.

Συνεργασθείτε μαζί μας!

D.A.S. - HELLAS A.E. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210 9001300 • FAX: 210 9215134 • www.das.gr • salesdep@das.gr

Μια Εταιρία του Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου ERGO

EUROBROKERS

Ασφάλιση στελεχών για πρώτη φορά και στην Ελλάδα

Στην υπηρεσία του Ελληνα μάνατζερ

Την ανάγκη ασφαλιστικής προστασίας των στελεχών των επιχειρήσεων από κινδύνους που διατρέχουν και που πηγάζουν κυρίως από λάθη ή παραλείψεις κατά την άσκηση των καθηκόντων τους, και να τους προφυλάσσει από τις απαιτήσεις τρίτων, έρχεται να καλύψει η πρωτοβουλία της Eurobrokers, η οποία σε συνεργασία με τη Βρετανική Εταιρεία Συμβούλων Αντασφαλίσεων FirstCity, παρουσίασαν σε ημερίδα, το πλαίσιο Ασφαλιστικής Προστασίας Στελεχών Διοίκησης (Directors & Officers). Τα υψηλόβαθμα στελέχη καλούνται να λειτουργήσουν σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον με σειρά σοβαρών και υπαρκτών απειλών (διοικητικές/φορολογικές παραβάσεις κ.λπ.). Το νέο ελληνικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο έρχεται να καλύψει τους κινδύνους που διατρέχουν τα στελέχη και που βασίζονται ή πηγάζουν, κυρίως, από λάθη ή παραλείψεις κατά την άσκηση των καθηκόντων τους ή και να τους προφυλάσσει από τις απαιτήσεις τρίτων. Οι κίνδυνοι αυτοί εντείνονται λόγω της δυσκολίας και της πολυπλοκότητας που παρουσιάζει το σύστημα διοίκησης και της απόδοσης δικαιοσύνης.

Επειτα από λεπτομερή μελέτη της ελληνικής πραγματικότητας και νομοθεσίας και αναλύοντας συγκεκριμένες περιπτώσεις του παρελθόντος, πολλές από τις οποίες συγκλόνισαν το πανελλήνιο, οι EUROBROKERS σε συνεργασία με την FIRST CITY, φιλοδοξούν να μεταφέρουν για πρώτη φορά στην υπηρεσία του Ελληνα «Μάναντζερ» την αποτελεσματική ασφαλιστική προστασία, που αρκετά χρόνια αποτελεί για τα στελέχη στο εξωτερικό, κεκτημένο. Βασική καινοτομία του νέου ασφαλιστηρίου που θα διατεθεί στην αγορά των στελεχών επιχειρήσεων είναι η κάλυψη της ευθύνης των στελεχών και έναντι της ίδιας της εταιρείας.

Γεώργιος Κούμπας,
Πρόεδρος του ΔΣ EUROBROKERS

Το αντικείμενο της ημερίδας προκάλεσε το ενδιαφέρον αρκετών προσωπικοτήτων της ελληνικής επιχειρηματικής ζωής, οι οποίοι και παρευρέθηκαν, ενώ η ημερίδα είχε τεθεί υπό την αιγίδα του ΕΒΕΑ. Η Eurobrokers, σύμμαχος της ελληνικής επιχείρησης εδώ και πολλά χρόνια, έρχεται να θωρακίσει με την πρωτοβουλία της αυτή, τόσο τα στελέχη διοίκησης των ελληνικών επιχειρήσεων όσο και την ίδια την επιχείρηση, με ένα εργαλείο ανάπτυξης, ώστε η κάθε ελληνική επιχείρηση να ξεδιπλώσει τη δυνατότητά της και να επεκταθεί επιθετικά σε νέες αγορές και ευκαιρίες μέσα και έξω από τη χώρα.

Γ. Κούμπας

Παρουσιάζοντας το νέο ασφαλιστήριο συμβόλαιο ο πρόεδρος του Δ.Σ. της EUROBROKERS Γ. Κούμπας ανέφερε ότι η εταιρεία κλήθηκε να καλύψει το κενό προσαρμογής μεταξύ των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών αφενός και των προϊόντων των ασφαλιστικών αγορών αφετέρου. Η αποστολή της δεν περιορίστηκε στην ενημέρωση και υποστήριξη του πελάτη, στην επιστολή ασφαλιστικών προγραμμάτων και στην οικονομική διαπραγμάτευσή των για την αγορά από τις διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες, επεξετάθη στην κατάστρωση ασφαλιστικών προγραμμάτων βασισμένων στις πραγματικές ανάγκες του πελάτη, όπως και η διεθνής εμπειρία ορίζει, είπε ο κ. Κούμπας και πρόσθεσε ότι οι συμπληρωματικές μεταξύ των ιδιότητες της EUROBROKERS, δηλαδή του συμβούλου του πελάτη και του ανεξάρτητου μεσίτη στην αγορά, λειτουργούν παράλληλα, όπως και διεθνώς γίνεται, για την ολοκληρωμένη προσφορά λύσεων που να παρέχουν όχι μόνο συμβουλές για την καταλληλότερη κάλυψη με το ανταγωνιστικότερο κόστος αλλά ταυτόχρονα και εγγύηση υλοποίησής των. Η μέχρι σήμερα επιτυχημένη παρουσία της EUROBROKERS στην αγορά στηρίζεται στο ότι προτείνει ασφαλιστικές λύσεις ως σύμβουλος, που έχουν ήδη εντοπιστεί στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά και έχει εξασφαλιστεί ήδη η διάθεσή των μέσω των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών στις ελληνικές επιχειρήσεις σημείωσε ο κ. Κούμπας.

Ι. Μπενόπουλος

Ασφαλιστικό εργαλείο το οποίο στοχεύει στην προστασία των στελεχών που καλούνται να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν, χαρακτήρισε το ελληνικό ειδικό ασφαλιστικό συμβόλαιο ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου του υπουργείου Ανάπτυξης. Όπως είπε ο κ. Μπενόπουλος:

« ...Οι βασικότερες προτεραιότητες, που στοχεύουν στη δημιουργία ενός νέου καλύτερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, είναι η εξασφάλιση συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού, η καλλιέργεια ευνοϊκού επιχειρηματικού κλίματος, ο εκσυγχρονισμός του πλαισίου που διέπει τις κρατικές προμήθειες, η ενίσχυση της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων, η υποστήριξη της χρήσης καινοτομιών, η ανάληψη δράσεων που θα συμβάλλουν στη δημιουργία μιας ισχυρής εικόνας για τα επώνυμα προϊόντα και τις υπηρεσίες και η δημιουργία νέων και ευέλικτων εργαλείων χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Σ' αυτό το νέο καλύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον, η αποτελεσματική ασφάλιση αποτελεί ένα ακόμα εργαλείο ανάπτυξης. Και κατέληξε ο γενικός γραμματέας Εμπορίου: «Σήμερα οι μεγάλες ευκαιρίες που δημιουργούνται, απαιτούν γενναίες αποφάσεις με μεγά-

λα ρίσκα. Ενα σύγχρονο και υγιές ασφαλιστικό σύστημα μπορεί και πρέπει να είναι το δίχτυ προστασίας όσων ατυχούν. Ο ανταγωνισμός και οι προοπτικές εξέλιξης της ασφαλιστικής αγοράς δημιουργούν ισχυρές προκλήσεις για τις εταιρείες, που οφείλουν να προσανατολίσουν τη στρατηγική τους σε νέες κατευθύνσεις, υπολογίζοντας πλέον τα νέα δεδομένα».

Κ. Μίχαλος

Διαβεβαιώσεις ότι το ΕΒΕΑ θα συνεχίσει να υποστηρίζει πρωτοβουλίες που έχουν ως στόχο την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και ανταγωνιστικότητας, καθώς και την προστασία των ελληνικών επιχειρήσεων από τους κινδύνους που τους εμποδίζουν να αναπτυχθούν και να εισβάλουν σε νέες αγορές, παρείχε ο πρόεδρος του ΕΒΕΑ Κ. Μίχαλος από το βήμα της ημερίδας. Η προσωπική ευθύνη των Διευθυντών και των στελεχών των επιχειρήσεών μας ολοένα και αυξάνεται, καθώς εργάζονται σε αστάθμητες συνθήκες και προσπαθούν να προσαρμοστούν σε κάθε νέα πρόκληση και περιβάλλον τόνισε ο κ. Μίχαλος, και πρόσθεσε:

«Το απρόβλεπτο νομικό καθεστώς, το ΙΚΑ, ο έλεγχος του Χρηματιστηρίου, τα πιθανά σφάλματα των υφισταμένων, οι εργαζόμενοι, οι εξαγορές των εταιρειών, οι αγωγές των καταναλωτών και οι άγνωστες συνθήκες λειτουργίας σε ξένες αγορές είναι μερικά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά τα στελέχη, με κίνδυνο πιθανές σοβαρές επιπτώσεις στην καριέρα τους, διοικητικές και ποινικές ανακρίσεις και διώξεις, καθώς και επιβολή κυρώσεων για τυχόν εταιρικά σφάλματα και φυσικά στην ίδια την επιχείρηση.

Η αντιμετώπιση δυσάρεστων καταστάσεων που πιθανόν να προκύψουν στον επαγγελματικό μας χώρο, όπως αποζημιώσεις για απαιτήσεις τρίτων, δηλαδή μετόχων, υπαλλήλων, πελατών,

Εφη Κουτσοβασίλη,
εντεταλμένη σύμβουλος Eurobrokers

κρατικών υπηρεσιών, οργανισμών και άλλων, για οικονομικές απώλειες που υπέστησαν ως συνέπεια παραλείψεων των Διευθυντών και ανωτάτων στελεχών των επιχειρήσεών μας κατά την άσκηση των διοικητικών και διευθυντικών τους καθηκόντων, καθώς και τα νομικά και δικαστικά έξοδα υπεράσπισης μπορεί να οδηγήσουν την επιχείρηση σε στασιμότητα.

Στις δύσκολες αυτές στιγμές οι επιχειρήσεις μας προσπαθούν κάπου να ακουμπήσουν. Δυστυχώς στην Ελλάδα εμείς οι επιχειρηματίες έχουμε για στήριγμα μόνο τον εαυτό μας και είτε κερδίζουμε και μας επαινούν, είτε χάνουμε και μας ξεχνούν. Οι ξένοι συνάδελφοί

Ι. Μπενόπουλος,
Γ.Γ. ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

μας θαυμάζουν τόσο το ελληνικό επιχειρηματικό δαιμόνιο, όσο και το ελληνικό D&O. Χρησιμοποιώ την ορολογία των ασφαλιστών, δηλαδή τις λέξεις "Director's and Officer's", για να επαινέσω τα στελέχη των επιχειρήσεών μας, άξιους συνεργάτες και συναγωνιστές στον αγώνα μας, αφού καταφέρνουν να τα βγάζουν πέρα με τον καλύτερο τρόπο στις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν», κατέληξε ο πρόεδρος του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου και χαρακτήρισε την προσπάθεια πολύτιμη και αξιέπαινη.

Ν. Ταβουλάρης

Εκπροσωπώντας τις εισηγμένες εταιρείες, ο πρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής Νίκος Ταβουλάρης σημείωσε, μεταξύ άλλων, ότι η ασφάλιση, για την οποία μιλάμε, έχει έναν κίνδυνο. Να καταστήσει σιγά-σιγά τα διευθυντικά στελέχη, κάτι που εδώ στην Ελλάδα λέμε, δεν ισχύει για όλες τις χώρες, κάτι σαν δημοσίους υπαλλήλους. Αφού είναι ασφαλισμένοι, δεν θα πάρουν ρίσκα. Αφού είναι ασφαλισμένοι, δεν θα προσέξουν ιδιαίτερα. Αφού είναι ασφαλισμένοι, ας ξεκουραστούν και ας αδρανήσουν λιγάκι το Σαββατοκύριακο ή ας κάνουν παρατεταμένες διακοπές, είπε ο κ. Ταβουλάρης και πρόσθεσε: «Ο κίνδυνος λοιπόν είναι η ασφάλιση αυτή, η οποία είναι απολύτως αναγκαία, θα έλεγα όχι μόνο για τα στελέχη, αλλά και για τους μετόχους των εταιρειών –διότι είμαι και μέτοχος στις εταιρείες που έχω. Θα πρέπει να λειτουργούν και να μην καταστρέφουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, το επιχειρηματικό γίγνεσθαι. Και γι' αυτό έχουμε εισάγει και νέες ορολογίες, όπως είναι το risk management κ.λπ. Πιστεύω ότι στο τέλος η ασφάλιση θα βρει την ισορροπία μεταξύ των αναγκών να εξασφαλιστούν τα στελέχη, αλλά χωρίς να καταστρέφουμε και το επιχειρηματικό πνεύμα που πρέπει να υπάρχει στις επιχειρήσεις, ιδίως στις ιδιωτικές, τόνισε **ο πρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής της Ενωσης Εισηγμένων Εταιρειών.**

Δ. Παλαιολόγος

Η κάλυψη είναι εξαιρετικά σημαντική, διότι πολλές φορές τα δικαστικά μπλεξίματα γίνονται και αφού φύγει κανείς από ένα Δ.Σ. ή από στέλεχος μιας επιχειρήσεως και βεβαίως αν έχουν περάσει δύο ή τρία χρόνια ή αν υπάρχει ένα νέο Δ.Σ.

Ο πρόεδρος της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών στην τοποθέτησή του σημειώνοντας το ενδιαφέρον της Ενωσης για την προαγωγή και την ανάπτυξη του ασφαλιστικού θεσμού τόνισε ότι και καινούριες καλύψεις, σαν κι αυτές που αποτελούν το θέμα της ημερίδας, προχωράνε τη δουλειά μας, διότι βρίσκουν καλύψεις σε καινούριους κινδύνους που παρουσιάζονται, κινδύνους οι οποίοι είναι πολύ σοβαροί και έχουν να κάνουν με την επιχειρηματική δραστηριότητα. Οπως είπε ο κ. Παλαιολόγος: «Μέχρι πριν από μερικά χρόνια το να κληθεί κάποιος να γίνει μέλος Δ.Σ. μιας μεγάλης και γνωστής επιχείρησης ήταν μία τιμητική διάκριση και πολλοί από αυτούς οι οποίοι αποδεχόντουσαν τέτοιου είδους συμμετοχές το έκαναν πιο πολύ για την τιμητική διάκριση παρά για άλλα ενδεχόμενα οφέλη, τα οποία μπορεί να υπάρχουν. Ξέρετε ότι στην Ελλάδα οι αμοιβές των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου είναι εξαιρετικά χαμηλές και δεν πάει κανείς αυτή τη στιγμή να γίνει μέλος για την αμοιβή, πάει γι' αυτή την τιμητική διάκριση.

Ομως η συμμετοχή κάποιου σε ένα Δ.Σ. ενέχει πολλούς κινδύνους· ενέχει κινδύνους να εναχθεί για λάθη ή παραλείψεις που έχουν γίνει και η ευθύνη του είναι απεριόριστη. Ως εκ τούτου και επειδή έχει ξεκινήσει να γίνεται όλο και πιο αντιληπτό αυτό το πράγμα και υπάρχουν

Κ. Μίχαλος, Πρόεδρος ΕΒΕΑ

πολλές περιπτώσεις όπου ζητούνται ευθύνες, και ποινικές, αλλά κυρίως αστικές, από μέλη Διοικητικών Συμβουλίων, είναι αδιανόητο στις περισσότερες ευρωπαϊκές και αμερικανικές επιχειρήσεις να αποδέχεται κανείς να είναι σε ένα Διοικητικό Συμβούλιο χωρίς να έχει μία ισχυρή εκτεταμένη ασφαλιστική κάλυψη.

Σε ορισμένες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, όπως είναι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η ευθύνη ενός μέλους Διοικητικού Συμβουλίου είναι ακόμα πιο αυξημένη απ' αυτό που περιμένει κανείς από έναν συνετό επιχειρηματία, διότι έχουμε αντιστροφή του βάρους απόδειξης. Κι εκεί πρέπει να αποδείξει κα-

Ν. Ταβουλάρης,
Πρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής
της Ενωσης Εισηγμένων Εταιρειών.

νείς που είναι σε ένα Διοικητικό Συμβούλιο ασφαλιστικής εταιρείας, η οποία έχει προβλήματα, ότι εκείνος δεν έφταιγε, και όχι να αποδειχθεί το ανάποδο. Εχουμε λοιπόν την αντιστροφή του βάρους της απόδειξης, που κάνει ακόμα πιο αυξημένη την ανάγκη της ασφαλιστικής κάλυψης.

Πρέπει να σκεφτούμε ότι τέτοιου είδους νομοθεσίες, οι οποίες γίνονται με την οπτική και με τη λογική να κάνει κανείς πιο προσεκτικά τα μέλη των Διοικητικών Συμβουλίων, έχουν βέβαια και τον αντίποδα ότι αν είναι υπερβολικές εμποδίζουν ανθρώπους από το να γίνονται μέλη Διοικητικών Συμβουλίων και επίσης τους εμποδίζουν από το να παίρνουν αποφάσεις αν νομίζουν ότι οι ίδιοι έχουν πρόβλημα.

Σε αυτόν λοιπόν τον τομέα έρχεται αυτή η κάλυψη, η κάλυψη του «Director's and Officer's», η οποία είναι κάλυψη όχι του νομικού προσώπου αλλά των ανθρώπων, οι οποίοι είναι στελέχη των επιχειρήσεων που παίρνουν αποφάσεις ή μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Εχουμε επομένως μία κάλυψη εξαιρετικά σημαντική.

Εκτός από την κάλυψη D&O, η ημερίδα ασχολείται και με την κάλυψη αυτού που λέμε «Banker Blanket Bond». Αυτές είναι καλύψεις οι οποίες απευθύνονται όχι στα πρόσωπα τα ίδια αλλά στο νομικό πρόσωπο, το οποίο αγοράζει αυτή την κάλυψη. Είναι μια κάλυψη των λειτουργικών κινδύνων της επιχείρησης και είναι μια κάλυψη της αστικής ευθύνης, αν δεν δοθούν οι σωστές επαγγελματικές συμβουλές που χρειάζεται αυτό το νομικό πρόσωπο να κάνει.

Οι λειτουργικοί κίνδυνοι έχουν να κάνουν και με προβλήματα στη διεξαγωγή της εργασίας και βεβαίως και με απιστία, και με απιστία εκ μέρους των στελεχών, και απιστία που έχει σχέση με τη μηχανογράφηση, που κι αυτός είναι ένας

πολύ εκτεταμένος κίνδυνος. Εκεί επομένως προστατεύεται η επιχείρηση από τέτοιες περιπτώσεις. Και η νομοθεσία δίνει τέτοια σημασία σε αυτές τις καλύψεις ώστε στον υπολογισμό ακόμα των εποπτικών κεφαλαίων που απαιτούνται για τις τράπεζες μια επαρκής ασφαλιστική κάλυψη αυτού του κινδύνου δίνει ή αποτελεί λόγο για να είναι μειωμένα τα εποπτικά κεφάλαια μιας τέτοιας επιχειρήσεως.

Βλέπουμε λοιπόν ότι η νομοθεσία με τον πλέον επίσημο τρόπο αναγνωρίζει την ανάγκη μιας τέτοιας κάλυψης και πιστεύω ότι χρειάζεται πολύ μεγάλη και πολύ σωστή ανάλυση των κινδύνων, ούτως ώστε να μπορεί κανείς να αγοράσει την ασφαλιστική κάλυψη, που και από πλευράς απαλλαγής –που συνήθως υπάρχει– αλλά και από πλευράς έκτασης καλύψεως να είναι επαρκής να καλύψει τέτοιες περιπτώσεις.

Στην περίπτωση του «Banker Blanket Bond» ο ασφαλιστής είναι κάτι παραπάνω από αυτόν που θα καλύψει τη ζημία. Είναι ένας συνεργάτης, ο οποίος πρέπει να καταλαβαίνει πολύ καλά τι κίνδυνο αναλαμβάνει, διότι αυτός θα καλύψει στο τέλος τη ζημιά αν συμβεί. Επομένως έχουμε μία συμμετοχή στις διαδικασίες, έχουμε μία πολύ καλή αντίληψη του πώς ελέγχεται η επιχείρηση, τι εσωτερικό έλεγχο έχει, τι διαδικασίες έχει που να την προστατεύουν και πολλές φορές η ασφάλιση είναι αυτή, η οποία θα έρθει και θα κάνει και ορισμένες παραινέσεις και ορισμένες προτάσεις, οι οποίες να έχουν σαν αποτέλεσμα τη βελτίωση του ελεγκτικού μηχανισμού μιας επιχείρησης.

Νομίζω ότι η τάση που υπάρχει τώρα για αυξημένες απαιτήσεις δεν είναι απαραιτήτως κάτι κακό για την επιχειρηματική κοινωνία. Δεν είναι κακό διότι κάνει τον καθένα μας να είναι πιο προσεκτικός στη λήψη των αποφάσεων και κάνει τον καθένα μας να μετράει σε πιο μεγάλο βάθος και να ζητεί καλύτερη πληροφόρηση, όταν παίρνει αποφάσεις.

Δ. Παλαιολόγος, Πρόεδρος ΕΑΕΕ

Επειδή όμως το επιχειρείν είναι η λήψη αποφάσεων, και πολλές φορές η λήψη αποφάσεων δεν μπορεί να γίνεται όταν κανείς έχει τα πάντα στη διάθεσή του, αλλά ένας καλός manager πρέπει να μπορεί να αποφασίζει και ζυγίζοντας τα στοιχεία που έχει και παίρνοντας και κάποιο κίνδυνο, γι' αυτό νομίζω ότι η κάλυψη η ασφαλιστική είναι απαραίτητη...» κατέληξε στην ομιλία του ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Οι πιο σημαντικές προβλέψεις κάλυψης του νέου ειδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

- Κάλυψη νομικών εξόδων (ανεξαρτήτως τελεσιδικίας και προκαταβολικά)
- Είσπραξη απευθείας από το στέλεχος (ίδιο δικαίωμα – όχι παροχή από τρίτον)
- Διασφάλιση στελέχους έναντι αδυναμίας αποζημίωσης από την ίδια την εταιρεία
- Κάλυψη κρατικών προστίμων-ποινών
- Αυτόματη ασφάλιση στελεχών θυγατρικών, ακόμη και νεοαποκτώμενων
- Ασφάλιση στελεχών αποσπασμένων σε άλλες εταιρείες (ενόψει μάλιστα της επέκτασης ελληνικών εταιρειών στο εξωτερικό)
- Κάλυψη διευθυντικής ευθύνης (σφάλματα εποπτείας υφισταμένων)
- Επέκταση κάλυψης και μετά τη λήξη του ασφαλιστηρίου
- Προστασία κληρονόμων στελέχους
- Αναγωγή εταιρείας κατά του ασφαλιστή, αν αποζημίωσε εκείνη το στέλεχος.

Ποια είναι η EUROBROKERS

- Η EUROBROKERS κατέχει ηγετική θέση στον τομέα των διαμεσολαβητικών, ασφαλιστικών-συμβουλευτικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, με παρουσία στην αγορά που υπερβαίνει τα 30 χρόνια.
- Είναι ανεξάρτητος μεσίτης-broker, με καθιερωμένες συνεργασίες τόσο στην τοπική όσο και στη διεθνή αγορά και δυνατότητα εξειδίκευσης σε προϊόντα και υπο-αγορές στόχους.
- Εχει σταθερή ποιότητα με την ανάπτυξη και πιστοποίηση συστήματος διαχείρισης ποιότητας, κατά το πρότυπο ISO 9001:2000.
- Είναι μέλος του ομίλου εταιρειών KOUMBAS SYNERGY GROUP, εισηγμένου στην κύρια αγορά του Χ.Α.
- Από το 1998 είναι αποκλειστικό μέλος στην Ελλάδα του διεθνούς δικτύου ASSUREX Global, του παγκοσμίως μεγαλύτερου ιδιωτικού οργανισμού εταιρειών ανάλυσης και διαχείρισης επιχειρηματικών κινδύνων (Risk Management) και μεσιτών ασφαλίσεων.
- Είναι ιδρυτικό μέλος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων –ΣΕΜΑ
- Από το 2004 οι μετοχές της διαπραγματεύονται στην Παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το μεγαλείο της προσφοράς

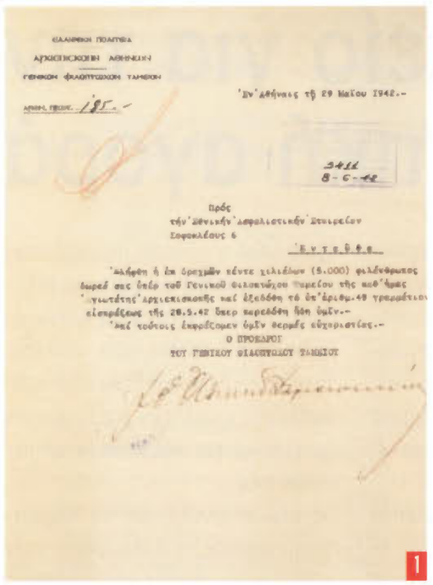
ΚΑΤΟΧΗ 1941 – Η συνεργασία με την Αρχιεπισκοπή Αθηνών

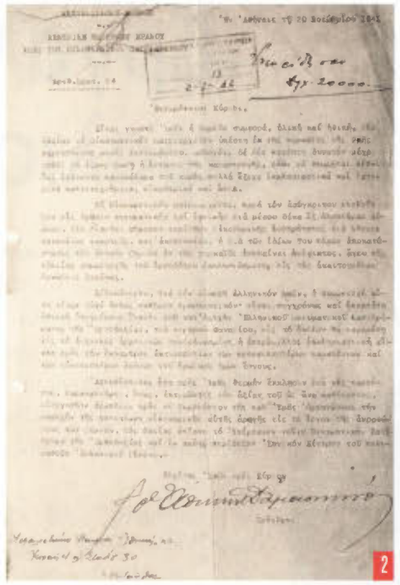
Η Εθνική Ασφαλιστική, από τότε που ιδρύθηκε μέχρι σήμερα, δηλώνει συνεχώς παρούσα σε όλες τις προσκλήσεις για συμβολή σε εθνικό και κοινωνικό έργο. Στην προσπάθειά της να συμβάλει στο πρόβλημα των άπορων παιδιών που κατέκλυζαν τα αστικά κέντρα στη δεκαετία του '30 συνεργάσθηκε με το Δήμο Αθηναίων, τα διάφορα Υπουργεία αλλά και την Αρχιεπισκοπή Αθηνών, προσφέροντας διάφορα ποσά υπέρ των Μαθητικών Συσσιτίων, σε περιόδους γιορτών κ.λπ. *«Ελήφθη η φιλάνθρωπος υμών εισφορά υπέρ των Μαθητικών Συσσιτίων»*, έγραφε ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών Χρύσανθος, τον Νοέμβριο του 1939, και εξέφραζε θερμές ευχαριστίες, όπως έκανε και τον Δεκέμβριο του ίδιου έτους, ενόψει των γιορτών, για την προσφορά της Εταιρείας στο Εκκλησιαστικό Ορφανοτροφείο Βουλιαγμένης. Τον Δεκέμβριο του προηγούμενου έτους, του 1938, τις ευχαριστίες του και *«την ευγνωμοσύνην των ανέργων και των μικρών απόρων μαθητών»* εξέφραζε και ο υπουργός Κρατικής Υγιεινής και Αντιλήψεως, *«διά την γενναιόφρονα εισφοράν εις τον έρανον υπέρ χορηγήσεως βοηθημάτων προς τους ανέργους και υπέρ της Ιματιοθήκης του Μαθητού»*.

Το μεγαλείο όμως της προσφοράς της Εθνικής Ασφαλιστικής ξετυλίχθηκε στα πολύ δύσκολα χρόνια του Πολέμου και της Κατοχής, όταν παρά τις δύσκολες συνθήκες βρέθηκε αρωγός στο δύσκολο έργο της Εκκλησίας. Συνεργάσθηκε τόσο με τον Αρχιεπίσκοπο Χρύσανθο (1881-1949), ο οποίος απομακρύνθηκε από την ηγεσία της Εκκλησίας, όταν αρνήθηκε να ορκίσει την κατοχική κυβέρνηση Τσολάκογλου, όσο και του μαχητικού διαδόχου του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και πάσης Ελλάδος Δαμασκηνού (1890-1949). Στο δύσκολο Πάσχα του 1941, όταν οι Γερμανοί εισέρχονταν στην Αθήνα, η Εθνική Ασφαλιστική συνέχισε να καταθέτει διάφορα ποσά για την ενίσχυση των απόρων, συνήθεια η οποία είχε ξεκινήσει πολλά χρόνια νωρίτερα. *«Προαγόμεθα, ίνα εκφράσωμεν ευχαριστίας διά την φιλάνθρωπον υμών εισφοράν...»*, συνήθιζε να γράφει ο Αρχιεπίσκοπος Χρύσανθος στις επιστολές του. Στο αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής σώζεται πλούσια σχετική αλληλογραφία. Παρουσιάζεται εδώ μόνο μία άγνωστη μέχρι σήμερα επιστολή του Αρχιεπισκόπου Δαμασκηνού, το δύσκολο Φεβρουάριο του 1943. *«Η εκ του πολέμου προκύψασα εσωτερική κατάστασις της χώρας, εδημιούργησε και μίαν άλλην, ιδιαιτέραν, κατηγορίαν πολιτών: εκείνων, οι οποίοι συλλαμβάνονται εκάστοτε και κρατούνται εις τας φυλακάς, είτε εις ειδικάς συγκεντρώσεις μακράν της κατοικίας αυτών..»*, ανέφερε στην αρχή της επιστολής του ο Προκαθήμενος της Εκκλησίας και παρακάτω διευκρίνιζε: *«ο αριθμός των κρατουμένων είναι ήδη λίαν σημαντικός, ανερχόμενος εις χιλιάδας. Ως προς την κατάστασιν, εις την περιέρχονται ούτοι μετά την σύλληψίν των, αρκεί να σημειωθή, ότι αποσπώμενοι, συνήθως, αιφνιδιαστικώς, από τας οικογενειακάς των εστίας, δεν προλαμβάνουν να παραλάβουν μεθ' αυτών κλινοσκεπάσματα, ουδέ επαρκή ενδύματα, ιδία εσωτερικά. Εις επίμετρον δε, μεταφέρονται ως επί το πλείστον μακράν των οικείων των, οίτινες, εις τινας τουλάχιστον περιπτώσεις, θα ήσαν εις θέσιν να λάβουν πρόνοιαν περί αυτών»*. Και γι' αυτούς τους χιλιάδες ταλαιπωρούμενους Έλληνες η Εθνική Ασφαλιστική έσπευδε, σε κάθε πρόσκληση του Αρχιεπισκόπου, να καταθέτει πολύ σοβαρά ποσά σε όλη τη διάρκεια της Κατοχής.

Πηγή: ΕΛ. ΣΚΙΑΔΑΣ,
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
από τον 19ο στον 21ο αιώνα

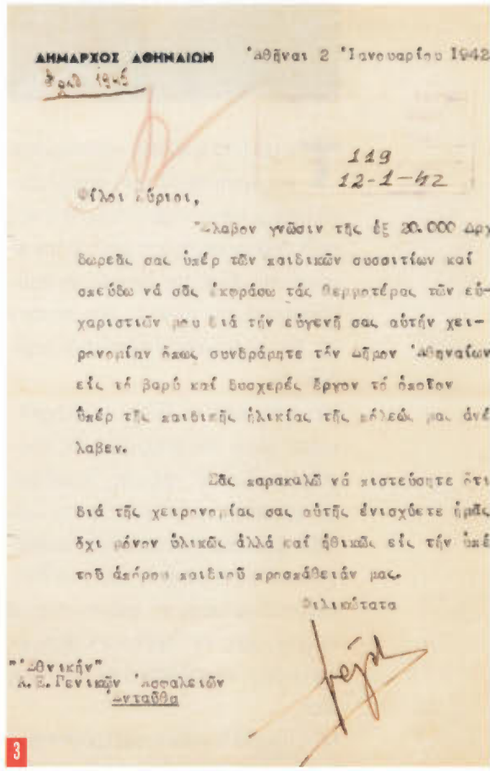
Συσσίτιο κατά τη διάρκεια της Κατοχής. Σ' αυτό που οργανώθηκε από την Εθνική Ασφαλιστική έτρωγαν καθημερινά 120 άτομα





1. Στις 29 Μαΐου 1942 ο αρχιεπίσκοπος Αθηνών Δαμασκηνός εκφράζει τις θερμές ευχαριστίες του για τη δωρεά της Εταιρείας προς το Γενικό Φιλόπτωχο Ταμείο της Αρχιεπισκοπής, πρακτική που ήταν σταθερή εκ μέρους της Εταιρίας κατά τα δύσκολα χρόνια της Κατοχής

2. Η Επιτροπή Εράνου υπέρ του Οικουμενικού Πατριαρχείου απευθύνθηκε στην ΕΘΝΙΚΗ στις 20 Νοεμβρίου για την ενίσχυση του έργου αποκατάστασης του Πατριαρχείου από την πυρκαγιά που το έπληξε. Το έγγραφο υπογράφεται από τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών Δαμασκηνό



Ο Δήμαρχος Αθηναίων ευχαριστεί τον Ιανουάριο του 1942 τη Διοίκηση της Εθνικής Α.Ε. Γενικών Ασφαλειών για τη συνδρομή της υπέρ των παιδικών συσσιτίων

Εργαλείο για την ασφαλιστική αγορά

Του Ηλία Τσακριλή*

Τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε μια αναστάτωση στην ασφαλιστική αγορά, προερχόμενη τόσο από νομοθετικές αλλαγές όσο και από την ανάγκη της ίδιας της αγοράς να προσαρμοστεί στις αλλαγές που επιτάσσει το νέο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον.

Μέσα σε αυτό το χώρο, οι επαγγελματίες όλων των βαθμίδων της αγοράς, αναζητούν γνώσεις, προϊόντα, συνεργασίες, εργαλεία, λύσεις και κάθε τι που θα τους βοηθήσει να βελτιώσουν τις ικανότητές τους, να επαναπροσδιορίσουν τη σχέση τους με τους πελάτες, να παρέχουν καλύτερες υπηρεσίες, να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

Πώς μπορεί λοιπόν ο σύγχρονος πωλητής να αξιοποιήσει τις λύσεις της αγοράς και να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις της ανάπτυξης των εργασιών του;

Από αυτή τη στήλη θα παρουσιάσουμε πώς ο σύγχρονος πωλητής της ασφαλιστικής αγοράς μπορεί να οργανώσει τον εαυτό του και τους συνεργάτες του με τη χρήση της τεχνολογίας, μέσα από ένα πελατοκεντρικό σύστημα (CRM) διαχείρισης πελατειακών σχέσεων.

Τα συστήματα CRM (Customer Relationship Management), είναι εφαρμογές που έχουν δημιουργηθεί ειδικά για να διαχειρίζονται τις πωλήσεις. Η βασική τους φιλοσοφία είναι ότι ο πελάτης είναι στο επίκεντρο και όλα γυρίζουν γύρο από αυτόν. Είναι σαφές ότι όταν μιλάμε για πωλήσεις, μιλάμε για πελάτες. Η πραγματική περιουσία του πωλητή είναι οι πελάτες του και κάθε επαγγελματίας πωλητής θα πρέπει να γνωρίζει όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για τους πελάτες του.

Αυτό λοιπόν που κάνει ένα σύστημα διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM) είναι να ενοποιεί όλες τις πληροφορίες που αφορούν τους πελάτες μας έτσι ώστε να είναι εύκολα προσβάσιμες και αξιοποιήσιμες για την ανάπτυξη των εργασιών μας.

Η κατάσταση σήμερα

Η ασφάλεια είναι ένα ιδιαίτερα πολύπλοκο προϊόν. Παρόλο που αυτό το γνωρίζουν καλά οι άνθρωποι της αγοράς, οι προσπάθειες να βοηθήσουν τους πωλητές να γίνουν επαγγελματίες, δεν ήταν ανάλογες. Σημασία είχε να έρθει η αίτηση και όχι το πώς θα έρθει. Οι όποιες προσπάθειες για να οργανωθεί η πώληση περιορίζονταν στην προσπάθεια και την καλή θέληση του πωλητή. Η σχέση με τον πελάτη δεν είχε διάρκεια, ούτε συνέχεια. Είναι χαρακτηριστικό ότι ελάχιστοι ασφαλιστές συλλέγουν και διατηρούν πραγματικά ποιοτικά στοιχεία των πελατών τους.

Για τους επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς, η επικέντρωση στον πελάτη είναι σήμερα σημαντικότερη παρά ποτέ. Το να πλησιάσουν τους πελάτες τους και να αυξήσουν την αποδοτικότητά τους, ανταποκρινόμενοι στις ανάγκες τους, είναι ο μόνος τρόπος για να τους κάνουν πιστούς αλλά και να τους ωθήσουν να αγοράσουν περισσότερα προϊόντα. Με ποιο τρόπο, όμως, μπορεί να επιτευχθεί αυτό;

Το νέο αυτό περιβάλλον έχει φέρει τα συστήματα διαχείρισης πελατειακών σχέσεων στην πρώτη γραμμή της στρατηγικής πολλών επαγγελματιών της Ασφαλιστικής Αγοράς. Αν συνυπολογίσουμε και τη ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας των τηλεπικοινωνιών και του Internet, θα έλεγε κανείς ότι ένα σύγχρονο εργαλείο WebCRM είναι ο εικοσιτετράωρος συνεργάτης κάθε επαγγελματία πωλητή, όπου και αν βρίσκεται.

WebCRM και Πωλήσεις

Η δουλειά ενός επαγγελματία ασφαλιστή δεν είναι εύκολη υπόθεση. Απαιτεί ικανό χρόνο για την προετοιμασία και οργάνωση των υποψηφίων πελατών, την προετοιμασία και παρουσίαση ασφαλιστικών προτάσεων, την παρακολούθηση της διαδικασίας ολοκλήρωσης της πώλησης μέχρι την έκδοση του συμβολαίου, αλλά και τη διαρκή υποστήριξη του πελάτη μετά την πώληση. Ολα αυτά σημαίνουν ένα ιδιαίτερα δύσκολο πρόγραμμα, που για να είναι παραγωγικό και αποδοτικό χρειάζεται αυστηρή οργάνωση και παρακολούθηση.

Για να μπορέσουμε να αξιολογήσουμε πώς μας βοηθάει το WebCRM σε όλες τις παραπάνω διαδικασίες, τις διαχωρίσαμε σε τρεις μεγάλες κατηγορίες που αποτελούν και τον κύκλο της πώλησης.

Ετσι, όσες δραστηριότητες αφορούν τους υποψήφιους πελάτες, τις προωθητικές ενέργειες, την προετοιμασία της πώλησης, το Marketing, την προετοιμασία προτάσεων κ.λπ., τις εντάσσουμε στην κατηγορία presales. Οι δραστηριότητες που σχετίζονται με την πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων μέχρι και την τελική παράδοση του συμβολαίου εντάσσονται στην κατηγορία των sales και, τέλος, όλες οι δραστηριότητες που αφορούν την υποστήριξη του πελάτη, τη διαχείρισή του μετά την πώληση, στην κατηγορία after sales.

Στις παρακάτω ενότητες θα δούμε πώς το WebCRM μας βοηθάει στη διαχείριση των presales δραστηριοτήτων μας.

Presales

Η διαδικασία προετοιμασίας των πωλήσεων είναι σημαντική για την επίτευξη υψηλού στόχου παραγωγής. Ο τρόπος που θα δημιουργήσουμε υποψήφιους πελάτες, τα στοιχεία που θα μας βοηθήσουν να επιλέξουμε τον τρόπο και το χρόνο προσέγγισης, η επιλογή των κατάλληλων προϊόντων στη σωστή τιμή, είναι θέματα που θα πρέπει να απασχολούν κάθε πωλητή πριν την επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη.

Η σωστή αρχική προετοιμασία, η οργανωμένη και δομημένη παρουσίαση στον πελάτη, αυξάνει σημαντικά την πιθανότητα επιτυχίας. Εδώ έρχεται να μας βοηθήσει ένα σωστά σχεδιασμένο WebCRM σύστημα. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ποιος μας έχει συστήσει τον υποψήφιο πελάτη μας, τόσο για λόγους πληροφοριακούς, αλλά κυρίως για να αντλήσουμε όλες αυτές τις πληροφορίες που θα μας βοηθήσουν να σχεδιάσουμε την επαφή μας.

Το WebCRM θα μας οδηγήσει βήμα βήμα να συγκεντρώσουμε από το πρώτο ραντεβού, στοιχεία σημαντικά όπως, την οικονομική του κατάσταση, την οικογενειακή του κατάσταση, την επαγγελματική του θέση, στοιχεία της καθημερινότητάς του, τις μελλοντικές του επιθυμίες, αλλά και τα θέματα που τον απασχολούν και πιθανόν αναζητεί λύσεις. Μόλις κάναμε το πρώτο και σημαντικότερο βήμα για να δημιουρ-

Τι είναι το web crm

Το WebCRM είναι ένα πρωτοποριακό εργαλείο διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM) ειδικά προσαρμοσμένο στις ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς, ώστε να καλύψει τις αυξημένες απαιτήσεις του σύγχρονου ασφαλιστικού συμβούλου.

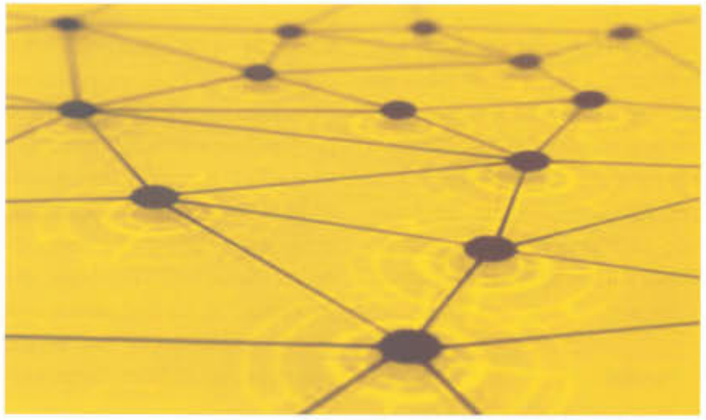
Το WebCRM δημιουργήθηκε για να προσφέρει στους σύγχρονους ασφαλιστές τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν το 100% του χρόνου τους, λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι η δουλειά τους απαιτεί διαρκή μετακίνηση και συνεχή πρόσβαση σε σημαντικές πληροφορίες που αφορούν τους πελάτες τους.

Αξιοποιώντας την τεχνολογία του Internet, ο καθένας έχει πλέον τη δυνατότητα, με μηδενικές επενδύσεις σε υποδομές, να έχει το γραφείο του, όπου και αν βρίσκεται. Στο σπίτι, στο αυτοκίνητο, στον πελάτη, ακόμα και σε ένα Internet cafe.

Οι βασικές ενότητες του WebCRM είναι η ενότητα του Γραφείου (Ημερολόγιο, Συμβάντα, Καθήκοντα, e-mail, Fax, Εγγραφα), η ενότητα των πωλήσεων (Λογαριασμοί, Επαφές, Ευκαιρίες, Προσφορές, Παραγωγή, Προϊόντα, Συμβόλαια), η Υποστήριξη, οι Αναφορές, η Στοχοθεσία. Παράλληλα προσφέρονται μια σειρά από δυνατότητες για Ασφαλιστικά Γραφεία, ώστε να οργανώνουν τη ροή της καθημερινής δραστηριότητας μεταξύ Γραμματείας - Συνεργατών.

Ιδιαίτερη προσοχή έχει δοθεί στη δυνατότητα δημιουργίας στατιστικών και εκτυπωτικών, ώστε να υπάρχει άμεση αξιοποίηση της πληροφορίας από τους χρήστες.

Το φιλικό και απλό σε χειρισμό περιβάλλον θα βοηθήσει τους χρήστες σε γρήγορη προσαρμογή, ενώ η λειτουργία του πάνω από το Internet απλοποιεί την υποστήριξη σε κάθε πρόβλημα, ακόμα και στις πιο απομακρυσμένες περιοχές, χωρίς την ανάγκη μετακίνησης και επιβαρύνσεων.



γήσουμε ένα ολοκληρωμένο προφίλ του μελλοντικού πελάτη μας.
Είναι σίγουρο ότι με αυτό τον τρόπο, μετά από ένα χρόνο, το WebCRM μας θα έχει δημιουργήσει μια σημαντική βάση με υποψήφιους πελάτες, πολύτιμα στοιχεία για κάθε επαγγελματία πωλητή.
Βέβαια δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι πέρα από την καταγραφή των στοιχείων των πελατών, η καταγραφή όλων των συμβάντων που πραγματοποιούμε με κάθε υποψήφιο πελάτη, είναι μια πολύτιμη πληροφορία για την αξιολόγηση του πελάτη. Ποιος δεν θα ήθελε να ξέρει πόσες φορές ακυρώθηκε το ραντεβού του; Ο χρόνος του πωλητή είναι εξίσου πολύτιμος με του υποψήφιου πελάτη και κανένας δεν θέλει να σπαταλάει το χρόνο του άδικα. Αλλά έχει εξίσου μεγάλη σημασία να γνωρίζουμε στο τέλος του μήνα, πόσα ραντεβού και πόσο χρόνο αφιερώσαμε σε υποψήφιους πελάτες.
Ενα σωστά οργανωμένο WebCRM ενοποιεί τα καθημερινά μας συμβάντα και καθήκοντα, σε ένα ενιαίο ημερολόγιο, χρήσιμο για να προγραμματίζουμε το χρόνο μας, ενώ παράλληλα δημιουργεί μια ευέλικτη βάση δεδομένων ώστε να μπορούμε να αντλούμε γρήγορα και απλά πληροφορίες που αφορούν τη δραστηριότητά μας. Και βέβαια είναι δουλειά του WebCRM να αρχειοθετεί αυτόματα όλες αυτές τις πληροφορίες κάτω από τον πελάτη, ώστε να είναι πάντα διαθέσιμες για χρήση.
Αναμφίβολα το σωστό και αποτελεσματικό Marketing, αποτελεί τη βάση για μελλοντικές πωλήσεις. Ανεξάρτητα με το Marketing που πραγματοποιούν οι Ασφαλιστικές εταιρείες, που συνήθως είναι προϊοντικό, ήρθε η ώρα του επαγγελματία πωλητή να οργανώσει και να προχωρήσει στις δικές του ενέργειες προώθησης, απευθείας στους πελάτες του. Η δημιουργία και παρακολούθηση ενεργειών marketing αλλά κυρίως η μέτρηση των αποτελεσμάτων κάθε ενέργειας, είναι ουσιαστικές δυνατότητες του WebCRM. Αλλά και δυνατότητες αποστολής μαζικών e-mail, Fax, ή ακόμα και επιστολών με δυναμικές πληροφορίες του πελάτη, αποτελούν εργαλεία που λίγοι πωλητές σήμερα έχουν στα χέρια τους.
Στο άρθρο του επόμενου τεύχους θα δούμε πως το WebCRM μας βοηθάει στη διαχείριση ασφαλιστικών προϊόντων, αιτήσεων, συμβολαίων (Ενότητα Sales), των πελατών μας, πάντα μέσα από τη φιλοσοφία της πελατοκεντρικής διαχείρισης.

* Ο κύριος Ηλίας Τσακρίλής έχει εργαστεί 20 χρόνια στο χώρο του Management και των πωλήσεων της Ασφαλιστικής Αγοράς. Εχει διακριθεί από διεθνείς οργανισμούς, όπως η LIMRA και η GAMMA International. Τα τελευταία 5 χρόνια έχει μεταφέρει την εμπειρία του στη δημιουργία προηγμένων εργαλείων διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM) για τους επαγγελματίες της Ασφαλιστικής Αγοράς. Είναι ιδρυτικό στέλεχος της εταιρείας Artisys Consulting.

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

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...

ΤΩΡΑ
10% ΜΕΙΩΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ*
*ΚΩΔΙΚΟΣ: 07P02 ΙΣΧΥΕΙ ΕΩΣ: 28/02/07

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

Μπορούμε να προλάβουμε την καταστροφή

Του Νικολάου Λ. Κόκκινου

Πολύς λόγος γίνεται τελευταία για την προστασία του περιβάλλοντος, τις επιπτώσεις της περιβαλλοντικής συμπεριφοράς μας, το πώς η φύση μας εκδικείται κ.λπ. Αλήθεια, όμως, υπάρχει κάποιος που αισθάνεται καλά με τη συνείδησή του για κάθε λάθος ή παράλειψη που κάνει και βλάπτει το περιβάλλον; Όταν ο γονιός αδικεί ένα από τα παιδιά του στενοχωριέται και στην πρώτη ευκαιρία προσπαθεί να διορθώσει το λάθος του. Το ίδιο συμβαίνει και στην καθημερινότητά μας μέσα στις δημοκρατικά δομημένες κοινωνίες. Προσπαθούμε να εξελισσόμαστε χωρίς να αδικούμε ή να περιορίζουμε τα δικαιώματα των συνανθρώπων μας. Γιατί όμως η συμπεριφορά μας προς τη φύση είναι τόσο μανιωδώς καταστροφική; Αλόγιστη υλοτόμηση των δασών, κατασπατάληση των φυσικών πόρων και μόλυνση του νερού, άναρχη ανάπτυξη των αστικών κέντρων και οικοδόμηση χωρίς σχέδιο, είναι μόνο λίγα από αυτά που κάνουμε ενσυνείδητα και πληγώνουμε τη φύση ανεπανόρθωτα.

Οχι δεν θέλω να «διδάξω» το φυσικό τρόπο ζωής, ούτε είμαι παθιασμένος οικολόγος, αλλά πρέπει κάποτε να δούμε την αλήθεια κατάματα.

Είναι η αλήθεια που προκύπτει από τις κοινωνικές επιπτώσεις της περιβαλλοντικής καταστροφής και τις οποίες πολύ συχνά αντιμετωπίζουμε όλοι οι εμπλεκόμενοι με την ασφάλιση. Η άναρχη οικοδόμηση ακόμη και σε μπαζωμένα ρέματα έγινε η αιτία να καταστρέφονται κάθε χρόνο περιουσίες ειδικά αυτή την εποχή που πέφτουν οι πρώτες σταγόνες βροχής. Οικογένειες μένουν στο δρόμο εν μία νυκτί, γιατί τα ορμητικά νερά του χειμάρρου που είχε μπαζωθεί δεν βρήκαν διέξοδο πλημμυρίζοντας σπίτια, καταστήματα και επιχειρήσεις. Η εύκολη απάντηση είναι να δώσει η πολιτεία βοήθημα στους πλημμυροπαθείς, γεγονός που θα βοηθήσει την ψυχική ανάταση των παθόντων και όχι την πλήρη αποκατάσταση των ζημιών. Η αναμενόμενη απάντηση από έναν «ασφαλιστή» είναι η αγορά ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, που και πάλι ενώ βοηθά στην πλήρη οικονομική αποκατάσταση των ζημιών εν τούτοις δεν προφυλάσσει από την επανάληψη του φαινομένου με την επόμενη βροχή. Αυτό που χρειάζεται είναι ευαισθητοποίηση από πολύ μικρή ηλικία, όχι μόνο στο σχολείο αλλά οπωσδήποτε και μέσα στην οικογένεια, που θα έχει να κάνει με την κατανόηση της ευθύνης μας απέναντι στη φύση. Ακόμα και το άδειασμα του σταχτοδοχείου στο δρόμο προκαλεί βλάβες στην ισορροπία του συστήματος που δεν μπορούμε να φανταστούμε. Μόλυνση του ατμοσφαιρικού αέρα, δύσπνοιες, καρδιοπάθειες, πνευμονοπάθειες είναι μόνο μερικά από τα άμεσα αποτελέσματα. Αύξηση της θερμοκρασίας του πλανήτη, λιώσιμο των πάγων, αύξηση της στάθμης των θαλασσών είναι οι μακροπρόθεσμες συνέπειες.

Αυτό που πρέπει και μπορούμε να κάνουμε είναι να μάθουμε να ζούμε σε πλήρη αρμονία με το περιβάλλον. Η πιο γλυκιά νότα ενός μουσικού κομματιού δεν μπορεί να υποκαταστήσει στο ελάχιστο τη μελωδία που παράγεται από τη συμφωνία της φύσης, τα ρυάκια, τον άνεμο, τη θάλασσα, το θρόισμα των φύλλων ακόμα και τη βουή μιας χειμωνιάτικης καταιγίδας.

Το ίδιο συμβαίνει και με τις υπόλοιπες αισθήσεις, την όραση, την όσφρηση, την αφή, τη γεύση.

Άραγε το κόστος για να ζήσουμε σε σύγχρονες πόλεις είναι μικρότερο από την καταστροφή του περιβάλλοντος και όλων των παράπλευρων απωλειών;

Όχι και αυτό μπορεί να σας το βεβαιώσει με απόλυτη ειλικρίνεια ο κοντινότερος ασφαλιστικός σύμβουλος.

Γιατί να υπάρχουν ασφαλιστήρια συμβόλαια που προστατεύουν από τη μόλυνση του περιβάλλοντος, ή τις απότομες αλλαγές του κλίματος ή ακόμα και από τις θεομηνίες και τις φυσικές καταστροφές και άλλα, αν δεν είναι αναγκαία η ύπαρξή τους;

Απλούστατα γιατί εμείς με την εχθρική μας συμπεριφορά απέναντι στο περιβάλλον προκαλέσαμε την αντίδραση της φύσης.

Θα ήταν υπερβολή να πω ότι αισθάνομαι το ίδιο υπερήφανος με έναν αστυνομικό ή έναν πυροσβέστη, ο οποίος μάχεται για να βοηθήσει τους συνανθρώπους του να προστατευτούν από τη μανία της φύσης;

Είμαι υπερήφανος και τυχερός που μου δίνεται η δυνατότητα να ενημερώσω και να προστατέψω τους συνανθρώπους μου, που μπορώ να είμαι ταυτόχρονα με τον πυροσβέστη ο «από μηχανής θεός», που θα μετριάσω τη λύπη και θα βοηθήσω στο νέο ξεκίνημα τους συνανθρώπους μου.

Γιατί η Ιδιωτική Ασφάλιση είναι αγαθό ζωής.

Αφήστε μας να καλλιεργήσουμε με ένα προαιρετικό μάθημα στα σχολεία την ασφαλιστική συνείδηση και ο κόσμος θα γίνει καλύτερος. Ξέρουμε και μπορούμε να προλάβουμε την καταστροφή!!!

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

International Life Για καλύτερη ζωή

Inlife Σίγουρη Σύνταξη

Πρόσθετο εγγυημένο εισόδημα από την ημέρα συνταξιοδότησης, που θα ορίσει ο ίδιος ο ασφαλισμένος, και συνεπώς θα του διασφαλίσει το επιθυμητό βιοτικό επίπεδο για όλη τη διάρκεια της ζωής του, προσφέρει το νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα **Inlife Σίγουρη Σύνταξη**.

Τι Προσφέρει

Το πρόγραμμα επιτρέπει στον κάτοχό του να επιλέξει ο ίδιος το ποσό που θα αποταμιεύει ετησίως, με δυνατότητα έκτακτων καταβολών σε περίπτωση που βελτιωθεί το εισοδηματικό του επίπεδο κατά τη διάρκεια του προγράμματος, ώστε να ορίζει ανάλογα με τις επιθυμίες και τις δυνατότητές του και το κεφάλαιο και τη σύνταξη που θα λάβει στη λήξη του προγράμματος.

Το **Inlife Σίγουρη Σύνταξη** έχει εγγυημένο επιτόκιο 3% ετησίως, παρέχει πληθωριστική αναπροσαρμογή και μπορεί να συνδυαστεί με όλες τις συμπληρωματικές καλύψεις του κλάδου Ζωής.

Η καινοτομία του προγράμματος, έγκειται στη διπλή παροχή που εξασφαλίζει στη λήξη του, για τον κάτοχο. Με το **Inlife Σίγουρη Σύνταξη**, ο ασφαλισμένος εισπράττει ως εφάπαξ κεφάλαιο το σύνολο 2 ετήσιων συντάξεων (2x12 δηλαδή 24 συντάξεις), ενώ παράλληλα εισπράττει ισοβίως μηνιαία εγγυημένη σύνταξη με το ποσό που έχει προαγοράσει. Η μηνιαία σύνταξη είναι εγγυημένη για 10 χρόνια για τους δικαιούχους του ασφαλισμένου.

Φυσικά το συσσωρευμένο κεφάλαιο στη λήξη του συμβολαίου, μπορεί να εισπραχθεί και ως εφάπαξ ποσό.

Το **Inlife Σίγουρη Σύνταξη** απευθύνεται σε ανθρώπους που επιθυμούν ποιότητα ζωής και στα χρόνια της συνταξιοδότησής τους. Το πρόγραμμα καλύπτει με την παροχή συμπληρωματικής σύνταξης όλους όσους δεν καλύπτονται επαρκώς από τα ταμεία Κοινωνικής Ασφάλισης, αλλά και όσους ανησυχούν για τη συνεχή αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης ανδρών και γυναικών.

V.I.P. Care

Τις ανάγκες ενός εξειδικευμένου κοινού, ανώτερου εισοδηματικού και βιοτικού επιπέδου, με μεγάλες απαιτήσεις και δυνατότητα αγοράς προνομιακών υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας καλύπτει η νέα κατηγορία προϊόντων V.I.P. Products. Το πρώτο πρόγραμμα της σειράς είναι το **νοσοκομειακό πρόγραμμα V.I.P. Care**, ένα πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης, που εξασφαλίζει υψηλής ποιότητας νοσηλεία στον ιδιωτικό τομέα και σχεδιάστηκε με στόχο να ικανοποιεί και τους πιο απαιτητικούς καταναλωτές.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Το **V.I.P. Care** βοηθά στην πρόληψη οποιουδήποτε προβλήματος υγείας, με την παροχή δωρεάν ετήσιου προληπτικού ελέγχου.

Σε περίπτωση νοσηλείας, το **V.I.P. Care** καλύπτει τη νοσοκομειακή περίθαλψη σε μονόκλινο δωμάτιο **A & Lux θέσης**, ώστε να εξασφαλίζονται οι καλύτερες δυνατές συνθήκες για τον ασφαλισμένο χωρίς την οικονομική του επιβάρυνση.

Παράλληλα, το πρόγραμμα καλύπτει τη **νοσηλεία σε νοσοκομείο του εξωτερικού**, σχεδόν εξ ολοκλήρου (90%) για ποσό που φτάνει τα 450.000 ευρώ, αλλά και επίδομα συνοδού για νοσηλεία στο εξωτερικό.

Εκτός από τα παραπάνω, το πρόγραμμα καλύπτει ενδεχόμενα έξοδα που συχνά προκύπτουν πριν ή μετά από τη νοσηλεία, ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα, αποκλειστική νοσοκόμα στο σπίτι, επίδομα τοκετού, χειρουργικό επίδομα, καθώς και

επείγουσα ιατρική βοήθεια στο εξωτερικό.

• ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το **V.I.P. Care** απευθύνεται σε καταναλωτές που επιθυμούν τις ιδανικότερες συνθήκες φροντίδας στο τομέα της Υγείας και επενδύουν σε ένα πλήρες ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα τις εξασφαλίζει.

• ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ

Το κόστος του προγράμματος ανέρχεται σε 77,16 ευρώ μηνιαίως, ενδεικτικά για άνδρα 30 ετών. Σε περίπτωση τετραμελούς οικογένειας, το κόστος ανέρχεται σε 236,75 ευρώ μηνιαίως, με κάλυψη όλων των μελών.

• Επιπλέον χαρακτηριστικά

Το **V.I.P. Care** σας απαλλάσσει από χρονοβόρες διαδικασίες με τη χρήση της νέας κάρτας V.I.P. Care Card, με την οποία γίνεται απευθείας καταβολή των νοσηλίων από την εταιρεία, στα συμβεβλημένα με αυτήν νοσοκομειακά ιδρύματα στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.

Το πρόγραμμα παρέχεται σε άτομα ηλικίας έως 60 ετών και μπορεί να έχει ισόβια διάρκεια.

Όλοι κερδισμένοι!

Ναι. Στο GLOBAL GROUP όλοι είναι κερδισμένοι! Με διαχρονικά επιτυχημένες επενδύσεις!

- Οι ΠΕΛΑΤΕΣ, γιατί απολαμβάνουν από τις **καλύτερες αποδόσεις** της αγοράς, όπου κι αν θέλουν να επενδύσουν!
- Οι ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, γιατί έχουν από τις **μεγαλύτερες αμοιβές** της αγοράς, χωρίς τις συνήθεις «προϋποθέσεις», και ακόμη έχουν στη διάθεσή τους **όλα τα προϊόντα** της αγοράς, **όπου** κι αν δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα!

Επιπλέον: Τραπεζικές καταθέσεις, υπό προϋποθέσεις, με απόδοση **έως και 6,80%!**

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 9/2005 - 9/2006	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	έως 3,05%	έως 0,10%
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ	έως 3,91%	έως 0,65%
ΜΙΚΤΑ	έως 22,42%	έως 0,75%
ΜΕΤΟΧΙΚΑ	έως 48,80%	έως 1,30%

Με το Global Group συνεργάζονται οι μεγαλύτεροι τραπεζικοί και χρηματοοικονομικοί οίκοι της Ελλάδας και του εξωτερικού.

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

Και: Ετήσια ασφάλιστρα αυτοκινήτων από 225,00 ευρώ, με ή χωρίς φιλικό διακανονισμό, και αμοιβή συνεργάτη **έως και 18%!**

Ενδεικτικά ασφάλιστρα αυτοκινήτου ανεξαρτήτως bonus-malus

ΦΟΡ. ΙΠΠΟΙ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
7-8	225,00 ευρώ
9-10	280,00 ευρώ
11-12	305,00 ευρώ
13 & άνω	350,00 ευρώ

Global Group

Κηφισίας & Αγγέλου Σικελιανού 2, 115 25 Αθήνα

Τηλ.: 210 6717 000 • Fax: 210 6711 860 • www.globalg.gr • e-mail: globalm@hol.gr

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Commercial Value

Πήγε στο νέο ιδιόκτητο κτίριο

Στο νέο ιδιόκτητο κτίριο, επί της λεωφόρου Β. Σοφίας 60, μεταφέρθηκαν τα κεντρικά γραφεία της Commercial Value. Από τις νέες εγκαταστάσεις της εταιρείας, τα στελέχη της Commercial Value φιλοδοξούν να βελτιώσουν ακόμη περισσότερο το επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών, ούτως ώστε να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις του συνεχώς αυξανόμενου κύκλου εργασιών της ασφαλιστικής εταιρείας του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Οικονομικά αποτελέσματα

Υπογραμμίζεται ότι με τα αποτελέσματα του πρώτου 9μηνου του 2006 η Commercial Value παρουσιάζει αύξηση των οικονομικών της μεγεθών ύψους 57,1% συγκριτικά με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Συνεργασία ΕΑΕΕ με Ομιλο Ιατρικού

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος και ο πρόεδρος της ΕΑΑΕ Δούκας Παλαιολόγος συνυπέγραψαν τη συμφωνία

Συμφωνία συνεργασίας για τη νοσηλεία ασθενών ασφαλισμένων στις ασφαλιστικές εταιρείες της Ενωσης, στα νοσοκομεία του Ομίλου Ιατρικό-Παιδιατρικό Κέντρο στο Μαρούσι, Ιατρικό Π. Φαλήρου, Ιατρικό Ψυχικού, ΙΑΣΙΣ Πειραιά, Ιατρικό Περιστερίου (έναρξη λειτουργίας 15/12/2006), Ιατρικό Δάφνης (ως Γενική Κλινική από 01/2007) και Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, συνυπέγραψαν η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ο Ομιλος Ιατρικού Αθηνών. Το γεγονός ότι οι διαπραγματεύσεις διεξήχθησαν από νέα πρόσωπα και από τις δύο πλευρές με πνεύμα καλής πίστης, αποτέλεσε τη βάση για να επιτευχθεί η προσέγγιση των δύο μερών, τόνισε από πλευράς Ομίλου Ιατρικού Αθηνών ο Διευθύνων Σύμβουλος Δρ. Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος. Η αναγνώριση της ανάγκης για αμοιβαία επωφελείς όρους, που δεν θα προσδιορίζονται από βραχυπρόθεσμες ή ευκαιριακές τάσεις της αγοράς, αποτέλεσε εν τέλει τον ακρογωνιαίο λίθο για τη επίτευξη της συμφωνίας, τόνισε επίσης ο κ. Αποστολόπουλος και εξέφρασε την πίστη ότι η συμφωνία θα αποβεί επωφελής για όλα τα μέρη, με σημαντικότερο όλων αυτό των ασθενών. Η συμφωνία εντάσσεται στις προσπάθειες που καταβάλλει η Ασφαλιστική Αγορά για την παροχή στους ασφαλισμένους υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας και προσιτού κόστους υπογράμμισε από την πλευράς της ΕΑΕΕ ο Πρόεδρος, κ. Δούκας Παλαιολόγος.

Για ασφαλιστικές επιχειρήσεις

BlueByte Software

Το νέο Web Based πρόγραμμα για διαχείριση πελατειακών σχέσεων, το οποίο, μέσω Internet, δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστές να έχουν πρόσβαση στα στοιχεία των πελατών τους, προωθεί στην αγορά η BlueByte Software. Σημαντικό πλεονέκτημα είναι η παρακολούθηση του ασφαλιστικού προφίλ των πελατών, υποψηφίων ή μη, η οποία είναι απαραίτητη για το επιτυχημένο Cross Selling.

Είναι απλούστατο στην εγκατάσταση και ιδιαίτερα χρήσιμο.

Το Web Customer Relation Management System έρχεται να συμπληρώσει τη μεγάλη γκάμα των ειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων της BlueByte Software, καλύπτοντας τις ανάγκες των φιλόδοξων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Αποζημίωσε άμεσα πλημμυροπαθείς

Ταχύτατα αποζημίωσε η INTERAMERICAN τους ζημιωθέντες κατοίκους του Αγίου Γεωργίου, της Ρεντίνας και των όμορων δήμων, από τις πλημμύρες του Οκτωβρίου. Μετά την αυτοψία και εκτίμηση των ζημιών από τη συνεργαζόμενη εταιρεία ΜΕΝΤΩΡ, το Γραφείο Πωλήσεων Ι. Καζάνα της INTERAMERICAN προχώρησε ταχύτατα τις διαδικασίες αποζημίωσης εκδίδοντας μέσα σε 2 εβδομάδες από τις καταστροφές, επιταγές για τους ασφαλισμένους της πλημμυροπαθείς, συνολικού ύψους 65 χιλιάδων ευρώ. Καταγράφηκαν 23 περιπτώσεις ζημιών σε κατοικίες, τουριστικές επιχειρήσεις (ενοικιαζόμενα δωμάτια) και καταστήματα ασφαλισμένων στην Εταιρεία.

AIGAION Ασφαλιστική

Νέο πρόγραμμα αυτοκινήτου

Ενα νέο «ευρωπαϊκό» πρόγραμμα μικτής ασφάλισης αυτοκινήτου λανσάρει στην ελληνική αγορά η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα που ονομάζεται AIGAION Euro Cover, επεκτείνει την ασφαλιστική κάλυψη σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ενωσης και, όπως φαίνεται και από το όνομά του, παρέχει αυτόματη επέκταση της ασφαλιστικής κάλυψης σε όλες της χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ποιοτικές υπηρεσίες Εξυπηρέτησης Πελατών σύμφωνα με τα υψηλά ευρωπαϊκά πρότυπα.

Το AIGAION Euro Cover περιλαμβάνει όλες τις βασικές καλύψεις μιας ολοκληρωμένης μικτής ασφάλισης αυτοκινήτου και πολλές επιπλέον με βασικότερες τις εξής αστική ευθύνη εντός φυλασσομένων χώρων, αστική ευθύνη κατά τη μεταφορά και αστική ευθύνη από διαρροή υγρών καυσίμων.

ΟΑΣΕ-ΓΣΕΕ

Ναι στην αυτοτελή λειτουργία του ΤΕΑΑΠΑΕ

Το θέμα του Ταμείου Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΤΕΑΑΠΑΕ) συζητήθηκε στη συνάντηση της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος με τη ΓΣΕΕ. Οπως αναφέρει η Γενική Συνομοσπονδία υποστηρίζει το αίτημα της ΟΑΣΕ για τη διατήρηση του ΤΕΑΑΠΑΕ ως αυτοτελούς ΝΠΔΔ, γιατί δεν συντρέχει απολύτως κανένας οικονομικός και ουσιαστικός λόγος συγχώνευσής του.

ΕΑΑΕ

Η Μυρτώ Χαμπάκη Υπεύθυνη Οικονομικών

Η Μυρτώ Χαμπάκη ανέλαβε υπεύθυνη Οικονομικών και Λογιστιών θεμάτων της ΕΑΕΕ μετά την αποχώρηση του κ. Ι. Βάσση. Η κα. Χαμπάκη είναι πτυχιούχος Οικονομικών του Πανεπιστημίου LEICESTER και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σε Ευρωπαϊκές και Ομοσπονδιακές σπουδές.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ TRAVEL

Με επιτυχία στέφθηκε η πρώτη συμμετοχή του γραφείου γενικού τουρισμού «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ TRAVEL» και της αεροπορικής εταιρείας «AIR INTERSALONIKA» στην έκθεση «Philoxenia» στο πλαίσιο της Δ.Ε.Θ.

Οι επισκέπτες ενημερώθηκαν για όλα τα προγράμματα και τις υπηρεσίες που προσφέρει το γραφείο τουρισμού, σε συνδυασμό και με τις υπηρεσίες της αεροπορικής εταιρείας, η οποία ανοίγει τα φτερά της πραγματοποιώντας charter πτήσεις, συνδέοντας την πρωτεύουσα της Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, με άγονες γραμμές της Ελλάδας και με πολλές βαλκανικές χώρες.

Στα Ιωάννινα το συνέδριο συνεργατών Δυτικής Ελλάδας

Οι βραβευθέντες μαζί με τους κ. Αναστάσιο και Παύλο Κασκαρέλη. Πάνω από αριστερά: Παύλος Κασκαρέλης, Αναστάσιος Κασκαρέλης, Ιωάννης Κουταλιανός, Λουκάς Κορομπίλης

Εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης και ανοδική πορεία στα οικονομικά μεγέθη κατέγραψε και το 2006 η Υδρόγειος Ασφαλιστική, ενώ η δημιουργία εκπαιδευτικού κέντρου αλλά και οι επενδύσεις της εταιρείας αποτελούν το εφαλτήριο για μια εξίσου εντυπωσιακή συνέχεια.

Με τη συμμετοχή τουλάχιστον 150 συνεργατών της εταιρείας από τη Δυτική Ελλάδα και στελεχών πραγματοποιήθηκε στα Ιωάννινα το ετήσιο συνέδριο των συνεργατών της Υδρόγειος Α.Α.Α.Ε. Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, απευθυνόμενος στους συνέδρους, τόνισε ότι η Υδρόγειος, ακολουθώντας σταθερά τις αρχές και την πολιτική την οποία χάραξε, συνέχισε και το 2006 να αυξάνει εντυπωσιακά τους ρυθμούς ανάπτυξης και τα οικονομικά της μεγέθη.

Αναφερόμενος στους στόχους της εταιρείας τόνισε ότι η επάνδρωσή της με νέα στελέχη, η εφαρμογή των νέων μηχανογραφικών προγραμμάτων, η δημιουργία εκπαιδευτικού κέντρου, αλλά και οι επενδύσεις της εταιρείας αποτελούν το εφαλτήριο για μια εξίσου εντυπωσιακή συνέχεια και καταξίωση της Υδρογείου μεταξύ των φερέγγυων και αξιόπιστων ασφαλιστικών εταιρειών. Από την πλευρά του ο Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης, αναφέρθηκε στην οργάνωση της εταιρείας, τα νέα προγράμματα πληροφορικής, την ανάλυση των επενδύσεων σε ακίνητα και την παρουσίαση των 5 νέων υπό ανέγερση ακινήτων, μεταξύ των οποίων και τα νέα κεντρικά γραφεία της εταιρίας επί της Λ. Συγγρού.

Ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και Τεχνικός Διευθυντής κ. Ιωάννης Κουταλιανός αναφέρθηκε στα νέα προγράμματα Πυρός και Γενικής Αστικής Ευθύνης και στη συνεργασία της εταιρείας με τους πλέον ισχυρούς και αναγνωρίσιμους Αντασφαλιστές, ενώ ο Οικονομικός και Διοικητικός Διευθυντής κ. Λουκάς Κορομπίλης αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της Υδρογείου.

Σημειώνεται ότι η Υδρόγειος ξεκίνησε φέτος και καθιερώνει τη βράβευση των συνεργατών της, οι οποίοι διακρίθηκαν για τον όγκο της παραγωγής, για την αύξηση της παραγωγής, για το καλό ποσοστό ζημίας, για το έτος 2005, καθώς και τη μακροχρόνια συνεργασία με την εταιρεία.

Οικονομικά στοιχεία της Υδρογείου

- Οι επενδύσεις σε ακίνητα για το 2005 ανήλθαν σε 23.612.000,00 €, ενώ για την περίοδο 2006-2007 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 40.000.000,00 €.
- Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα ανήλθαν το 2005 σε 31.333.000,00 €, ενώ την 30/9/2006 ξεπέρασαν τα 41.000.000,00 €.
- Το λειτουργικό κόστος για το 2005 είναι στο 13% με στόχο τη μείωσή του το 2007 στο 11%.
- Τα κέρδη της εταιρείας το 2005 ήταν 740.788,94 €, ενώ προβλέπονται αυξημένα για το 2006.

Ασφαλώς

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

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

Υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου
Παγκύπρια συνάντηση πωλήσεων

Στο κτίριο διοίκησης της ΕΤΕ στη Λευκωσία, πραγματοποιήθηκε η Παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπου παρουσιάστηκαν και τα αποτελέσματα του εννιαμήνου συνολικά για την εταιρεία, αλλά και εξειδικευμένα τόσο για το Πρακτορειακό Δίκτυο όσο και για το Δίκτυο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Τα αποτελέσματα χαρακτηρίστηκαν ιδιαίτερα ικανοποιητικά, αφού ο μεν Κλάδος Ζωής & Υγείας παρουσιάζει αύξηση 19,6% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005, ενώ ο Γενικός Κλάδος παρουσιάζει αύξηση 22,5% και τέλος 57 νέοι συνεργάτες έχουν προστεθεί στο Δυναμικό της Εταιρείας.

Στο χαιρετισμό του στη συνάντηση, ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο, κ. Γιώργος Φωτίου, έδωσε το στίγμα των προγραμματισμών της Εταιρείας για το υπόλοιπο της χρονιάς και για τα πρώτα βήματα στο 2007, που συνίστανται στην παράλληλα με τα ποσοτικά αποτελέσματα ποιοτική αναβάθμιση των λειτουργιών της Εταιρείας, ενώ τόνισε ότι το νέο κτιριακό συγκρότημα, που πρόκειται σύντομα να στεγάσει τα Κεντρικά Γραφεία της Εθνικής, θα αποτελέσει το «σταθμό απογείωσης της Εθνικής στην Κύπρο για ακόμη καλύτερη πορεία τη χρονιά που έρχεται».

CGU Insurance

Εγραψε κέρδη και το Γ΄ τρίμηνο

Συνεχίστηκε και το τρίτο τρίμηνο του 2006 η καταγραφή θετικών εξελίξεων στην κερδοφορία της CGU Insurance.

Κατά το πρώτο εννιάμηνο του έτους τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα ιδίας κράτησης σημείωσαν μικρή μέση αύξηση (3,4%) σε σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, εξαιτίας της προσήλωσης της εταιρείας στην ορθολογική τιμολόγηση των κινδύνων που αναλαμβάνει, με σκοπό τη συνεχή διασφάλιση της υψηλής της φερεγγυότητας. Οι καθαρές ασφαλιστικές αποζημιώσεις ως ποσοστό των δεδουλευμένων ασφαλίστρων ιδίας κράτησης υπήρξαν χαμηλότερες των αναμενόμενων κατά 10,1 εκατοστιαίες μονάδες. Παράλληλα, επιτεύχθηκε μείωση του λειτουργικού κόστους κατά 3,4 εκατοστιαίες μονάδες ως ποσοστού των ασφαλίστρων ή 7,3% σε απόλυτους αριθμούς.

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών συμπίεσε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων στο 84,9% (δηλαδή ακόμη χαμηλότερα από το αντίστοιχο περυσινό 87,5%), επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση σημαντικού καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων. Με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα τα προ φόρων αποτελέσματα του εννιαμήνου αντιστοιχούν σε ετησιοποιημένη απόδοση ιδίων κεφαλαίων 26%.

Σύνθεση σφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance	
Ασφαλίσεις περιουσίας	63%
Ασφαλίσεις αυτοκινήτου	28%
Ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών	6%
Λοιπές ασφαλίσεις	3%

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Ανθρώπινη Αξιοπιστία
για τη δική σας Σιγουριά και Ασφάλεια

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

Εμπιστευθείτε τη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**!

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

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

Η δική σου

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

Εθνική Τράπεζα Ελλάδος

Αύξηση 48% στα κέρδη 9μήνου

NATIONAL BANK OF GREECE

Κατά 48% αυξήθηκαν τα καθαρά κέρδη της Εθνικής στο 9μηνο του 2006 και διαμορφώθηκαν στα 791,4 εκατ. ευρώ.

Τα καθαρά έσοδα από τόκους του Ομίλου διαμορφώθηκαν στα 1,365 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 17%. Τα κέρδη του Ομίλου, αν δεν συνυπολογιστεί η προσφορά της Finansbank, αυξήθηκαν κατά 43% και διαμορφώθηκαν στα 680,2 εκατ. ευρώ. Σε επίπεδο τριμήνου τα κέρδη μειώθηκαν κατά 17% και διαμορφώθηκαν στα 245,2 εκατ. ευρώ έναντι 296 εκατ. ευρώ στο β΄ τρίμηνο.

Σε ετήσια βάση τα έσοδα του Ομίλου κατέγραψαν άνοδο της τάξης του 16%, ενώ το λειτουργικό κόστος του Ομίλου αυξήθηκε κατά 4,5% σε ετήσια βάση, παρά τις κατά 13% αυξημένες λειτουργικές δαπάνες στη Νοτιοανατολική Ευρώπη εξαιτίας της επέκτασης των δραστηριοτήτων του Ομίλου στην περιοχή και των επενδύσεων που αυτή συνεπάγεται. Οπως αναφέρεται σε ανακοίνωση της Εθνικής Τράπεζας, οι θετικές εξελίξεις στο σκέλος ελέγχου των λειτουργικών δαπανών, αποτυπώνονται στο Δείκτη Αποτελεσματικότητας του ομίλου που διαμορφώθηκε σε 49,4%, βελτιωμένος κατά 330 μονάδες βάσης σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας, Τάκης Αράπογλου, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι: «Πριν από 19 μήνες στο 3ετές επιχειρηματικό σχέδιο 2005-2007 θέσαμε ως στόχο για το 2007 καθαρά κέρδη της τάξης των 800 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη του 9μήνου 2006 έφθασαν σε απόσταση αναπνοής από το στόχο αυτό, ξεπερνώντας σε απόλυτους αριθμούς τα κέρδη μας για ολόκληρο το 2005. Οι επιδόσεις αυτές επιβεβαιώνουν τις στρατηγικές μας επιλογές στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Με την ολοκλήρωση των πρόσφατων εξαγορών στην Τουρκία και τη Σερβία, ο ομιλος αρχίζει να προσεγγίζει το κρίσιμο μέγεθος στην περιοχή.

Το μέγεθος αυτό σε συνδυασμό με τη συνεχιζόμενη επέκταση στην Ελλάδα, παρά το διαρκώς εντεινόμενο ανταγωνισμό, θα αποτελέσουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του Ομίλου τα προσεχή έτη».

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας, Τάκης Αράπογλου, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τις θετικές επιδόσεις του Ομίλου

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

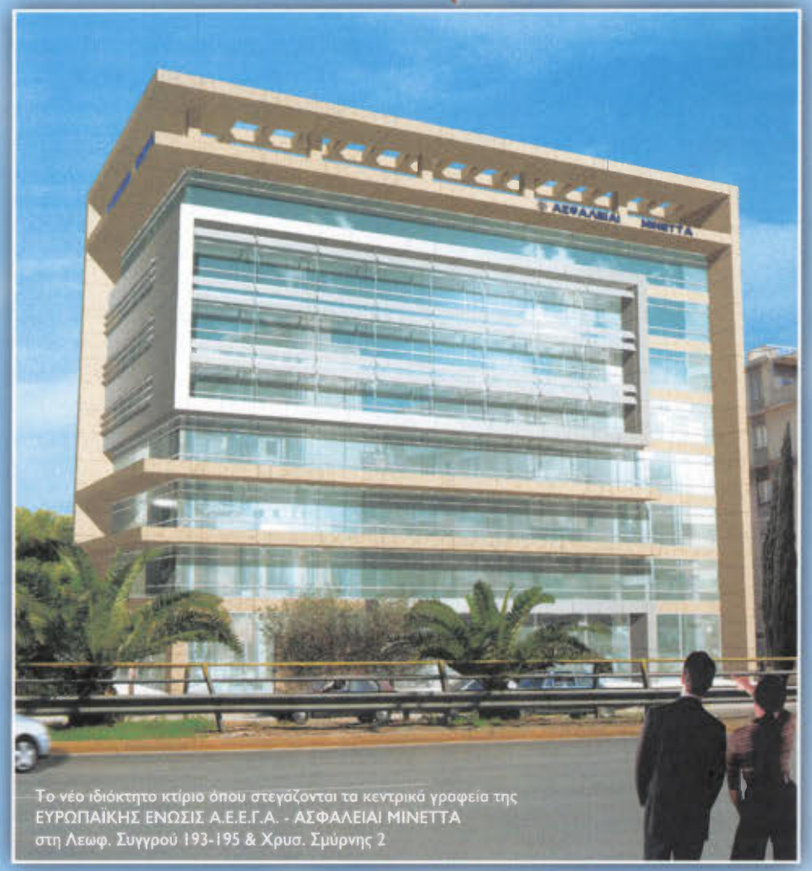
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

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 ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α. - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA 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 ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 Ν. ΣΜΥΡΝΗ
ΤΗΛ.: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Νέο Πολυασφαλιστήριο Κατοικιών «Sweet Home»

Ένα νέο εξελιγμένο πολυασφαλιστήριο, που παρέχει πλήρη κάλυψη από όλους τους πιθανούς κινδύνους που απειλούν μια σύγχρονη κατοικία, προσφέρει η EFG Eurolife Ασφαλιστική.

Πρόκειται για το Sweet Home, που παρέχει ασφάλιση χωρίς υπασφάλιση σε «αξία αντικατάστασης με καινούργιο».

Επιπλέον το Sweet Home ξεχωρίζει προσφέροντας:

✔ Απόλυτη ευκολία στη λειτουργία και εφαρμογή του με απλή δήλωση των τετραγωνικών μέτρων της κατοικίας.

✔ Δωρεάν Τεχνική Βοήθεια 24 ώρες το 24ωρο.

✔ Ευρύτατη κάλυψη κινδύνων με χαμηλό ασφάλιστρο και τη φθηνότερη ασφάλιση Σεισμού στη ελληνική αγορά.

✔ Κάλυψη Οικογενειακής Αστικής Ευθύνης.

✔ Ενιαίο Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών για λήψη πληροφοριών, υποβολή αιτημάτων, αναγγελία ζημιών και κλήση της Υπηρεσίας Αμεσης Επέμβασης.

Το Sweet Home διατίθεται από τα συνεργαζόμενα πρακτορεία και τους ασφαλιστικούς συμβούλους της EFG Eurolife Ασφαλιστικής σε όλη την Ελλάδα.

Στο μεταξύ, ως Φορέας Εκπαίδευσης για την πιστοποίηση των Διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση πιστοποιήθηκε η EFG Eurolife Ασφαλιστική.

INTERAMERICAN

Επένδυση ΖΩΗΣ

Ένα νέο Unit Linked προϊόν εφάπαξ καταβολής, το «Επένδυση ΖΩΗΣ», διαθέτει στην αγορά η INTERAMERICAN, το οποίο χαρακτηρίζεται κυρίως από το ότι εξασφαλίζει στη λήξη όχι μόνο εγγύηση για το επενδυόμενο ασφάλιστρο, αλλά και τη δυνατότητα κερδών τόσο από την άνοδο όσο και από την πτώση των μετοχών στις οποίες επενδύει. Πρόκειται για προϊόν δεκαετούς διάρκειας, με λήξη το 2016, και θα διατίθεται έως το τέλος του 2006.

ALICO AIG Life

Αρης Ζάνης Senior Regional Vice President – Poland and New Operation.

Ο κ. Αρης Ζάνης ανέλαβε καθήκοντα Senior Regional Vice President – Poland and New Operations. Με έδρα τη Βαρσοβία, ο κ. Α. Ζάνης θα έχει την ευθύνη της περαιτέρω ανάπτυξης των εργασιών της ALICO AIG Life στην Πολωνία, τη Ρουμανία, τη Λεττονία και τη Λιθουανία.

Ο κ. Α. Ζάνης, ο οποίος είναι κάτοχος B.Sc. στα Μαθηματικά και Master's degree στη Στατιστική, ήλθε στην ALICO Ελλάδος το 1981 και ακολούθησε μια επιτυχημένη επαγγελματική πορεία στον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας, όπου έφθασε να κατέχει τον τίτλο του Regional Vice President. Παράλληλα, έχει ιδιαίτερη συμβολή στην ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της Εταιρείας στην Κύπρο, την Πολωνία, τη Ρουμανία, τη Βουλγαρία και τη Ρωσία.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ALPHA BANK

Alpha Bank

Πάνω 31,4% τα κέρδη 9μήνου

«Τα οικονομικά αποτελέσματα είναι για ακόμη μια φορά πολύ καλά» τόνισε ο Πρόεδρος της Alpha Bank Γιάννης Κωστόπουλος.

Στα 473,4 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα ενοποιημένα μετά φόρων κέρδη της Alpha Bank στο 9μηνο του 2006, καταγράφοντας αύξηση 31,4% επιβεβαιώνοντας όπως αναφέρει σε ανακοίνωσή της η Τράπεζα την αποτελεσματικότητα των επιχειρηματικών επιλογών. Τα συνολικά καθαρά έσοδα του Ομίλου ανήλθαν στα 1,5 δισ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 16,8%. Τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν με ρυθμό 18% και ανήλθαν στα 1,059 δισ. ευρώ και τα έσοδα από προμήθειες ενισχύθηκαν κατά 14,5% και ανήλθαν στα 315 εκατ. ευρώ. Επίσης τα έσοδα από χρηματοοικονομικές πράξεις ανήλθαν στα 40,2 εκατ. ευρώ από 18,2 εκ. ευρώ πέρυσι. Τα λειτουργικά έξοδα αυξήθηκαν με ρυθμό 9,2%. Οι χορηγήσεις του Ομίλου ανήλθαν στα 32,4 δισ. ευρώ, έναντι 26,9 δισ. ευρώ τον Σεπτέμβριο του 2005. Τα στεγαστικά δάνεια ανήλθαν στα 7,935 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 27,6%, τα καταναλωτικά δάνεια διαμορφώθηκαν στα 2,105 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 31%. Τα υπόλοιπα πιστωτικών καρτών ανήλθαν στα 1.035 δισ. ευρώ σημειώνοντας μικρή άνοδο 9,6%. Αξιόλογη ήταν και η αύξηση των δανείων προς μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις κατά 12,1% και 14,3% αντίστοιχα.

International Insurance Company seeks Channel Development Executive

Reporting to and working closely with the Marketing & Sales Manager, he/she will be located in Athens and will be expected to:

- develop and coach a portfolio of insurance intermediaries (agents and brokers) for the achievement of growth in targeted market segments;
- research alternative possibilities for business growth;
- monitor the company's sales function and prepare relevant management reports.

The successful candidate should have the following profile:

- University degree, preferably in Marketing or Business; postgraduate studies would be regarded as an asset
- Very good command of English
- Very good command of Windows applications
- Results-oriented, pro-active, self-reliant, with excellent communication and relationship building capabilities
- Sales-related experience in financial services would be regarded as an asset
- Age up to 33.

The Company offers a competitive remuneration package, a highly stimulating work environment, free life, accident and health insurance, continuous training and excellent career prospects.

Applicants should **send their Cvs** by e-mail to **hrs@insurer.com** with reference code: **CD062**

ALICO AIG Life

Costa Del Sol

Η Marbella στην Costa del Sol, τη δημοφιλή «Ακτή του Ηλιου» στα νότια της Ιβηρικής χερσονήσου, υποδέχθηκε στις αρχές Σεπτεμβρίου τους νικητές της πρόσφατης αναμέτρησης των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν την ίδια την πόλη όσο και τη γύρω περιοχή, ενώ επισκέφθηκαν και την ενδοχώρα, για μια γνωριμία με το χωριό Las Mijas.

HSBC ΕΥ ΖΗΝ σε συνεργασία με τη GENERALI

Η HSBC σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία Generali προσφέρει το νέο πρόγραμμα ΕΥ ΖΗΝ. Πρόκειται για ένα ασφαλιστικό, αποταμιευτικό και επενδυτικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει σταδιακά κεφάλαιο, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλυφθούν μελλοντικοί οικονομικοί στόχοι όπως ένα εφάπαξ ποσό, ένα επιπλέον ποσό κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης, ένα κεφάλαιο για καλύτερες σπουδές.

Το πρόγραμμα ΕΥ ΖΗΝ προσφέρει, με τη διεθνή τεχνογνωσία της HSBC και την ασφάλεια της Generali, τα οφέλη της συστηματικής αποταμίευσης. Μέσα από τη δημιουργία ενός χαρτοφυλακίου, το οποίο προσαρμόζεται στο οικονομικό προφίλ του επενδυτή, επενδύει σε εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια της Generali, που αποτελούνται αποκλειστικά από Αμοιβαία Κεφάλαια της HSBC ΑΕΔΑΚ, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται η δυνατότητα ανακατανομής του χαρτοφυλακίου δύο φορές ετησίως. Το πρόγραμμα προσφέρει, σε περίπτωση διακοπής της εργασίας του επενδυτή λόγω ατυχήματος, εξασφαλισμένη συνέχιση της επένδυσης και οικονομική προστασία της οικογένειας του επενδυτή, για τα επόμενα πέντε έτη με την παροχή σταθερού μηνιαίου εισοδήματος, ύψους 1000€.

πρόταση

Ο Θεός μάς «γεννάει» γυμνούς και περιμένει να «ντυθούμε». Να «ντύνουμε» τον εαυτό μας με αρετή, με αξίες, με πνευματική πανοπλία. Δεν μας φταίνε οι άλλοι για το τι είμαστε και τι έχουμε. Καλά «ρούχα» είναι η φρόνηση, η ανδρεία, η δικαιοσύνη, η αλήθεια, η εγκράτεια, η αγάπη, η ελπίδα, ο έπαινος, ο σεβασμός στους άλλους, η ελεημοσύνη, η αιδώς, η μακροθυμία... Αυτά είναι δωρεάν και καλύτερα απ' τις μάρκες Benetton, Adidas, Nike, BMW, Volvo, Rolex, Cartier και τα κινητά της Nokia... Με λίγο ιδρώτα, τα αποκτάς!
Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ALICO AIG Life Κρουαζιέρα στον Δούναβη για τους κορυφαίους

Ένα διαφορετικό ταξίδι επεφύλασσε η ALICO για τα μέλη του Chairman's Council, καθώς και για τα μέλη του Gallery of Stars και τους νικητές του Eagle Star. Προσκεκλημένοι του κ. R. K. Nottingham, ALICO Chairman, οι συμμετέχοντες ταξίδεψαν στη Βουδαπέστη, όπου και διέμειναν στο ξενοδοχείο Intercontinental. Την επομένη επιβιβάστηκαν στο πολυτελές ποταμόπλοιο Silver Cloud, με το οποίο διέσχισαν μια από τις πιο όμορφες περιοχές της Ευρώπης, περνώντας από την Μπρατισλάβα, τη Βιέννη, το Durenstein της Αυστρίας, το Resenburg της Γερμανίας, και καταλήγοντας στη Νυρεμβέργη.

1. Ο κ. R. K. Nottingham (ALICO Chairman) με τον κ. και την κο Ζ. Σούση (Chairman's Council)
2. Δεξιά ο κ. Α. Μόρντο (Gallery of Stars)
3. Οι κ.κ. Χ. Σταματόπουλος, Λ. Χριστουδουλίδης και Ο. Πάτσιος (Eagle Award) πλαισιωμένοι από τους κ.κ. R. K. Nottingham, Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director & Executive Vice President ALICO, και Μ. Χατζηδημητρίου, Vice President – Agency ALICO

Όμιλος Eureko

Σημαντικές επενδύσεις στην υγεία

Επενδύσεις ανάπτυξης των υπηρεσιών υγείας που παρέχουν οι κλινικές «Ευρωκλινική Αθηνών», «Αθηναϊκή Κλινική» και «Ευρωκλινική Παίδων» με προσιτό κόστος και μέσα από τα ασφαλιστικά προγράμματα της INTERAMERICAN, προγραμματίζει ο Όμιλος EUREKO. Όπως τονίζει σε σχετική ανακοίνωση η INTERAMERICAN το στρατηγικό ενδιαφέρον του Ομίλου EUREKO για τον τομέα της υγείας είναι δεδομένο, με πιο έκδηλη απόδειξη την έντονη δραστηριοποίηση στην αγορά της Ολλανδίας. Ειδικότερα για την Ελλάδα, ο υψηλός ρυθμός ανάπτυξης της ιδιωτικής υγείας (12,5% ετησίως) κατευθύνει τη μητρική της η INTERAMERICAN σε επενδύσεις ανάπτυξης των υπηρεσιών υγείας που παρέχουν οι 3 κλινικές.

Σε ό,τι αφορά τις κλινικές, ήδη έχουν διατεθεί κατά τη διετία 2004 – 2005 σε επενδύσεις αγοράς νέου εξοπλισμού, αντικατάστασης παλαιού εξοπλισμού και επεκτάσεις κτιριακών εγκαταστάσεων της «Ευρωκλινικής Αθηνών» 5,1 εκατ. ευρώ, με την εκτίμηση ότι το 2006 και το 2007 θα διατεθούν συνολικά άλλα 5,35 εκατ. ευρώ το μεγαλύτερο μέρος από τα οποία θα χρηματοδοτήσει την επέκτασή της και την προσθήκη κλινών. Πλάνο ανάπτυξης υφίσταται και για την «Αθηναϊκή Κλινική», με προβλεπόμενο συνολικό κόστος επένδυσης 9,5 εκατ. ευρώ σε νέο ιατρικό εξοπλισμό και επέκταση εγκαταστάσεων, ενώ ευοίωνες διαγράφονται οι προοπτικές και της «Ευρωκλινικής Παίδων» που αναμένει φέτος, για πρώτη χρονιά από τη λειτουργία της, κέρδη.

Σημειώνεται ότι η «Ευρωκλινική Αθηνών» παρουσιάζει αυξανόμενους ρυθμούς ανάπτυξης κύκλου εργασιών: 39,7 εκατ. ευρώ το 2004, 44,3 εκατ. το 2005 και πρόβλεψη 50,5 εκατ. για το 2006. Ανάλογα αυξητική είναι η πορεία των κερδών προ φόρων της κλινικής: 5,7 εκατ. το 2004, 6,3 εκατ. το 2005 και πρόβλεψη 7,1 εκατ. το 2006. Η πολύ καλή εικόνα της κλινικής συμπληρώνεται από το υψηλό ποσοστό ικανοποίησης των εσωτερικών ασθενών (92,6%) και την πληρότητα της τάξεως του 70%.

Συμπληρωματικά ως προς τις κλινικές, η INTERAMERICAN ήδη λειτουργεί ως φορέας συντήρησης της υγείας μέσω του συστήματος υγείας Medisystem, με δίκτυο που αριθμεί 2.000 ιατρούς πανελλαδικά και του πολυϊατρείου πρωτοβάθμιας φροντίδας Medifirst, το οποίο λειτουργεί κατά 80–85% με επισκέπτες ασφαλισμένους της Εταιρείας.

Να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN διευρύνει σήμερα το ενδιαφέρον της προς την τρίτη ηλικία και διερευνά την πιθανότητα να προσφέρει κατ' οίκον υπηρεσίες μέσω ενός άμεσα ελεγχόμενου φορέα, ο οποίος θα λειτουργεί συμπληρωματικά ως προς τη διεύθυνση που διαχειρίζεται τις κλινικές του Ομίλου και θα αξιοποιεί την εμπειρία και την τεχνογνωσία της Εταιρείας στον τομέα της Άμεσης Βοήθειας.

BlueByte software

Οι Ειδικοί στην Μηχανογράφηση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων

Οι περισσότερες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις της Ελλάδας και της Κύπρου έχουν επιλέξει την BlueByte Software διότι:

- Διαθέτει περισσότερους από **2000 πελάτες** στο ενεργητικό της.
- Τα τελευταία 20 χρόνια παρακολουθεί τις τεχνολογικές εξελίξεις και αναβαθμίζει διαρκώς τις εφαρμογές της.
- Με γραφεία σε Αθήνα, Θεσ/νίκη και Κύπρο, στελεχωμένα με εξειδικευμένο προσωπικό, είναι σε θέση να παρέχει άμεση και αποτελεσματική υποστήριξη.
- Ανακάλυψε πρώτη και ενσωμάτωσε στις εφαρμογές της τον **παραμετρικό σχεδιαστή κλάδων**.
- Η ανεύρεση των πληροφοριών αποτελεί παγκόσμια πρωτοτυπία και γίνεται με οποιοδήποτε στοιχείο της βάσης δεδομένων.
- Οι πληροφοριακές αναφορές των εφαρμογών βασίζονται σε **πανίσχυρα εργαλεία** και μεταβάλλονται ή δημιουργούνται ακόμα και από τον τελικό χρήστη.
- Τυποποίησε την επικοινωνία μεταξύ υποκαταστημάτων και franchiser με χαμηλό κόστος.
- **Μειώνει το κόστος λειτουργίας** με αυτοματισμούς όπως η εισαγωγή συμβολαίων από Ασφαλιστική Εταιρεία (σε συνεργασία με όλες σχεδόν τις Ασφαλιστικές Εταιρείες της αγοράς).
- Παρέχει **πρόσβαση μέσω Internet** σε όλους τους συνεργαζόμενους Ασφαλιστές.
- Ενσωματώνει **σύγχρονες μεθόδους οργάνωσης γραφείου** με τον μοναδικό διαχειριστή εγγράφων και τα ραντεβού σε γραφικό περιβάλλον.
- **Επιλύει προβλήματα Marketing** με μαζικές αποστολές πληροφοριών μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και ταυτόχρονη ενημέρωση της βάσης δεδομένων.
- Διαθέτει ολοκληρωμένο οικονομικό **κύκλωμα με πρωτοποριακές λύσεις** σε θέματα διακανονισμών, συμψηφισμών μεταχρονολογημένων αξιογράφων, αντιλογισμών, προκαταβολών.
- Συνδέεται αυτόματα με γενική και κλαδική λογιστική.

ΕΔΡΑ: ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, Ψελλού 16 Κηφισιά, τηλ.: 2310 801 470-1, fax: 2310 801 603, email: info.the@bluebyte.gr - www.bluebyte.gr

ΥΠ/ΜΑ: ΑΘΗΝΑ, Βουτσά 12 Νέα Ιωνία, τηλ.: 210 272 0072, fax: 210 277 3968 email: info.ath@bluebyte.gr - www.bluebyte.gr

ΥΠ/ΜΑ: ΛΕΥΚΩΣΙΑ, Λεωφ. Αρχαγγέλου 41, Στρόβολος, Κύπρος, τηλ: +35 777 772 500 - fax: +35 722 464 077 e-mail: info@bluebytecyprus.com - www.bluebytecyprus.com

AIG Greece

Σημαντική αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων

Με σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων έκλεισε το εννιάμηνο για τις εταιρείες της AIG Greece. Συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή μικτών ασφαλίστρων ανήλθε στα 26,30 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 8,2% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005, ενώ η τεχνική κερδοφορία (προ εσόδων επενδύσεων) έφτασε τα 1,86 εκατ. ευρώ.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου διατηρήθηκε ισορροπημένη, με τον Τομέα Εμπορικών και Βιομηχανικών Κινδύνων να αντιστοιχεί στο 52% του συνολικού χαρτοφυλακίου και τον Τομέα Προσωπικών Ασφαλίσεων στο 48%. Σε επίπεδο κλάδων, τη μεγαλύτερη αύξηση παρουσίασαν ο κλάδος Χρηματικών Απωλειών (Ασφάλιση Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης, τραπεζών κ.ά.) καθώς και οι κλάδοι του τομέα Προσωπικών Ασφαλίσεων.

Η υψηλή τεχνική κερδοφορία οφείλεται κατά κύριο λόγο στο δείκτη Ζημιών που διαμορφώθηκε στο 51,31% των καθαρών δεδουλευμένων (και όχι ως ευνοϊκότερα συνηθίζεται) εγγεγραμμένων ασφαλίστρων. Ο δείκτης Γενικών Εξόδων αφαιρουμένων των Δικαιωμάτων Συμβολαίων διαμορφώθηκε στο 14,25% των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, καταδεικνύοντας την έμφαση που η εταιρεία έχει δώσει στην εφαρμογή ενός λιτού, λειτουργικού και ευέλικτου συστήματος διαχείρισης. Ο Μικτός δείκτης διαμορφώθηκε στο 86,41%.

Γ. Κουτίνας ΑΕ-Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων

Αναβάθμιση ιστοσελίδας: www.gkoutinas.gr

Ενα νραγματικό συμβουλευτικό οδηγό για τη σύγχρονη επιχείρηση και το σύγχρονο επαγγελματία, με διεξοδικές λύσεις στην κάλυψη κινδύνων και ευθυνών που συνδέονται με τη δραστηριότητά τους, δημιούργησε μέσα από τη νέα αναβαθμισμένη ιστοσελίδα της η Εταιρεία Παροχής Ασφαλιστικών Υπηρεσιών «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ- Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων», ανταποκρινόμενη στο πνεύμα των σύγχρονων εξελίξεων.

Jackson Hall! Ο πιο hot πολυχώρος διασκέδασης στον **πεζόδρομο της οδού Μηλιώνη, στο Κολωνάκι,** γράφει ιστορία για δέκατη συνεχή χρονιά. Άριστη ποιότητα φαγητού, άψογο σέρβις, μοναδική ατμόσφαιρα, διακόσμηση που δεν αντιγράφεται, καλή μουσική. Το πιο in cafe-bar-restaurant στο κέντρο της πόλης. Μία «non-stop» πάρτι ατμόσφαιρα που ξεκινάει σε χαλαρούς ρυθμούς νωρίς το πρωί, για να ανεβάσει την ένταση και το κέφι με mainstream μουσικές μέχρι αργά το βράδυ, με άφθονα ποτά μπροστά από την τεράστια μπάρα ή το μπαλκόνι του δεύτερου ορόφου.

Jackson Hall, Μηλιώνη 4, Κολωνάκι, Τηλ.: 210-3616.098, 210-3616.546
Ώρες λειτουργίας: Καθημερινά από τις 10 το πρωί.

Victoria AAEZ

Ασφάλισε το Μουσείο Μακεδονικού Αγώνα

Ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα προσέφερε η VICTORIA στη διοίκηση του Ιδρύματος του Μουσείου Μακεδονικού Αγώνα για την περιουσία του Μουσείου, σε αναγνώριση της μεγάλης προσφοράς του Ιδρύματος στην παρουσίαση και διάδοση της νεότερης ιστορίας και ταυτότητας της Μακεδονίας.Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας, κατά την επίσκεψη του στο Μουσείο, εξέφρασε την ευχή η προσπάθεια της VICTORIA να βρει μιμητές.

Semiramis & Twentyone

Εύσημα για το λανσάρισμα του SUV - Opel Antara

Τα ξενοδοχεία Semiramis, Twentyone, Kefalari Suites στην Κηφισιά και το Periscope στο Κολωνάκι -μέλη του ομίλου YES! HOTELS- αποτελούν ήδη επίκεντρο ενδιαφέροντος για την εγχώρια αλλά και διεθνή τουριστική και γενικότερα επιχειρηματική αγορά. Τα ξενοδοχεία του ομίλου YES! HOTELS, Semiramis και Twentyone αποτέλεσαν την επιλογή της General Motors Europe για το πανευρωπαϊκό λανσάρισμα του μοντέλου SUV – Opel Antara.

Fair Value Reporting System

Τα μπαλώματα στην αγορά τελειώνουν

Σημαντικά συμπεράσματα σε σχέση με το μέλλον της ασφαλιστικής επιχείρησης καταγράφησαν στην ημερίδα με θέμα «Fair Value Reporting System and Insurance Operations», που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 2 Νοεμβρίου 2006 στο Μέγαρο Θ. Καρατζά και διοργανώθηκε από την Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και τη Geneva Association

Τις εργασίες του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, κ. Δούκας Παλαιολόγος, καλωσορίζοντας τους ομιλητές και τους συμμετέχοντες.

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Αναπληρωτής Καθηγητής του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, έκανε εισαγωγή στο θέμα. Στη συνέχεια, ο Γενικός Γραμματέας κ. P. Liedtke και ο Αναπλ. Γενικός Γραμματέας του Geneva Association κ. G. Dickinson παρουσίασαν τα αποτελέσματα των ερευνών που έχουν κάνει, σχετικά με τις επιπτώσεις που θα έχει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις η εφαρμογή του συστήματος αποτίμησης σε εύλογη αξία. Το Geneva Asso-ciation είναι διεθνές forum εξειδικευμένο σε επιστημονικά θέματα ασφαλιστικού δικαίου και ασφαλιστικής πρακτικής και σε αυτό εκπροσωπούνται οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες Ευρώπης και Αμερικής. Παρακολουθεί τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και ασχολείται κυρίως με θέματα τα οποία θα επηρεάσουν μελλοντικά σε σημαντικό βαθμό τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Τα σχόλιά τους πάνω στις επιπτώσεις του «Συστήματος Αποτίμησης σε Εύλογη Αξία» διατύπωσαν ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος σε θέματα Στρατηγικής, ο Ανδρέας Ρούβας, Γενικός Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας της Interamerican, σε θέματα Ασφαλιστικών Λειτουργιών και ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Αντιπρόεδρος της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, σε θέματα Επενδύσεων.

Συντονίστρια της Ημερίδας ήταν η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος μεταξύ των άλλων επισήμανε ότι η συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης απαιτεί την μετάβαση στα Δ.Λ.Π., για την εξυπηρέτηση των εξής στόχων:

- Βελτίωση της διαφάνειας στο διεθνές οικονομικό σύστημα
- Καλύτερη ενημέρωση μετόχων, επενδυτών, διοικούντων, αναλυτών και καταναλωτών
- Ευχερέστερη άντληση κεφαλαίων
- Αρση των εμποδίων στις διασυνοριακές εξαγορές και συγχωνεύσεις
- Αποτελεσματικότερη λειτουργία των κεφαλαιαγορών.

Το Συμβούλιο του IASB θέτει τις αρχές που διέπουν την κατάρτιση των Δ.Λ.Π.

Οι αρχές αυτές αφορούν στους ορισμούς των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης, καθώς και στα κριτήρια αποτίμησης των στοιχείων αυτών.

Το IASB προωθεί την αποτίμηση με βάση την «Εύλογη Αξία» (Fair Value) των οικονομικών στοιχείων, που ορίζει ότι:

Α) Ολα τα στοιχεία του Ενεργητικού και Παθητικού αποτιμώνται στην «Εύλογη Αξία» τους.

Β) Οι ετήσιες μεταβολές στις αποτιμήσεις μεταφέρονται στα αποτελέσματα χρήσεως.

Τα Δ.Λ.Π. στο χρηματοοικονομικό τομέα (Τράπεζες και Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις) συμβάλλουν και στην οικονομική σταθερότητα (financial stability). Ο κ. Νεκτάριος, αφού επισήμανε τις διασυνδέσεις τραπεζικών ιδρυμάτων και ασφαλιστικών εταιρειών, αναφέρθηκε στις εξελίξεις σε ό,τι αφορά τις εποπτικές αρχές, σημειώνοντας ότι συζητείται για το μέλλον η «Κοινή Εποπτική Αρχή».

Το Fair-Value Reporting System επιφέρει σημαντικές επιπτώσεις στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, όπως μεγαλύτερη διακύμανση στα Ετήσια Αποτελέσματα, ανταγωνιστικό μειονέκτημα προς τον Τραπεζικό τομέα, εάν ο τομέας αυτός εξαιρεθεί από το σύστημα αποτίμησης σε «Εύλογες Αξίες», μεγαλύτερη έμφαση στα συμφέροντα των ασφαλισμένων και των πιστωτών και λιγότερη έμφαση στα συμφέροντα των μετόχων. Ως συνέπειες της μεγαλύτερης διακύμανσης στα ετήσια αποτελέσματα έχουμε την επιβράχυνση του χρονικού ορίζοντα προγραμματισμού: (α) στο σχεδιασμό προϊόντων, και (β) στην επενδυτική στρατηγική. Επίσης διαπιστώνεται αρνητική επίδραση στο ιστορικό κερδών (profit profile) των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Η επιβράχυνση του χρονικού ορίζοντα προγραμματισμού στο σχεδιασμό προϊόντων οδηγεί σε μικρότερη διάρκεια προϊόντων Ζωής και Συντάξεων, καθώς και στα ασφαλιστήρια Αστικής Ευθύνης, μικρότερο Capacity στις ασφαλίσεις καταστροφών (λόγω του λογιστικού χειρισμού των αντίστοιχων αποθεμάτων). Ενώ, σήμερα υπάρχει μεγαλύτερο Capacity λόγω της δυνατότητας γεωγραφικής κατανομής των κινδύνων (αντασφάλιση), καθώς και της διαχρονικής κατανομής (CatBonds, Capital Market).

Οι μεταβολές στην επενδυτική στρατηγική συνίστανται στη μετακίνηση του κέντρου βάρους από μετοχές σε ομόλογα.

Επίσης, όπως είπε ο κ. Νεκτάριος, η μεγαλύτερη διακύμανση των Ετήσιων Αποτελεσμάτων θα προκαλέσει την αύξηση του κόστους των κεφαλαίων, με άμεση συνέπεια την μείωση του Capacity των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ετσι θα εμφανιστούν νέα προϊόντα Hedging για την αντιστάθμιση των διακυμάνσεων των Ετήσιων Αποτελεσμάτων, με περαιτέρω αύξηση του κόστους λειτουργίας.

Μακροχρόνια πάντως θα υπάρξουν θετικά αποτελέσματα, σύμφωνα με τον ομιλητή, μεταξύ των οποίων είναι:

- Η αποτίμηση σε «Εύλογες Αξίες» θα οδηγήσει μακροπρόθεσμα σε μια νέα ισορροπία τη ζήτηση και την προσφορά ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Στην νέα κατάσταση που θα διαμορφωθεί, οι τιμές των μεταβλητών θα ενσωματώνουν την επίδραση των «πραγματικών τιμών» (economic pricing). Για παράδειγμα, οι τιμές των μετοχών των ασφαλιστικών εταιρειών θα ενσωματώνουν την υψηλότερη διακύμανση των Ετήσιων Αποτελεσμάτων.

Ο κ. Ανδρέας Ρούβας υποστήριξε, μεταξύ άλλων, ότι το «Σύστημα Αποτίμησης σε Εύλογη Αξία» (ΣΑΕΑ) θα έχει επιπτώσεις στα Ασφαλιστικά Προϊόντα Ζωής & Υγείας, στις αποφάσεις της Διοίκησης και στα έξοδα της επιχείρησης. Επιβάλλει αυστηρότερο έλεγχο Underwriting και αποζημιώσεων.

Επίσης επηρεάζει τα προϊόντα, ενώ λειτουργεί σαν καταλύτης για την αναθεώρηση και αναδιοργάνωση βασικών λειτουργιών υποστήριξης των ασφαλιστικών εργασιών (e.g. financial, capital and risk management, product design, information technology). Πρέπει να αναμένουμε συνεχή αλλαγή στον τρόπο με τον οποίο διοικούμε τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και θα πρέπει να αναπτύξουμε την ικανότητα να το αντιμετωπίζουμε καθημερινά. Τα «Μπαλώματα» δεν δίνουν στο τέλος της ημέρας οριστικές λύσεις στα προβλήματα, τόνισε ο κ. Ρούβας.

Αναφερόμενος στις επιπτώσεις του ΣΑΕΑ στην επενδυτική πολιτική, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου σημείωσε, μεταξύ άλλων, ότι η εφαρμογή του Fair Value Reporting θα φέρει μεγαλύτερη διαφάνεια στην αποτύπωση της οικονομικής κατάστασης μιας ασφαλιστικής εταιρείας αλλά και δυνητικά πολύ μεγαλύτερη μεταβλητότητα στα αποτελέσματά της. Επιπρόσθετη αβεβαιότητα από το συσχετισμό (correlation) της μεταβλητότητας των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού. Επίσης η αύξηση της μεταβλητότητας πιθανότατα θα οδηγήσει σε αύξηση του risk premium που απαιτείται από τους επενδύοντες στις ασφαλιστικές εταιρείες και στο κόστος κεφαλαίου τους. Οι εταιρείες πιθανόν θα αντιδράσουν επιχειρώντας να περιορίσουν την αύξηση της μεταβλητότητας κάνοντας χρήση τεχνικών asset liability matching (περισσότερο στη Ζωή).

Ο κ. Σαρρηγεωργίου προέβλεψε ακόμη ότι θα μειωθεί η έκθεση σε μετοχές, ενώ πρόσθεσε ότι θα χρειαστεί τα επενδυτικά τμήματα των ασφαλιστικών εταιρειών να αποκτήσουν υψηλότερη τεχνογνωσία και ικανότητες modelling σε συνεργασία με τα τμήματα αναλογιστικής. Ανάδειξη ανάγκης τμημάτων risk management.

Το ασφαλιστικό «παιχνίδι» θα δυσκολέψει ειδικότερα στην Ελλάδα και τα εμπόδια εισόδου αλλά και το κόστος παραμονής θα αυξηθούν, υπογράμμισε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Ολοι εμείς από τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, φέτος σας στέλνουμε τις ευχές μας για Καλά Χριστούγεννα και Καλή Χρονιά, με υγεία, με αισιοδοξία, με χαμόγελο. Μέσα από το Σύλλογο «Το Χαμόγελο του Παιδιού». Χρόνια Πολλά!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Aspis Συγκέντρωση Οφειλών

Ένα νέο πρόγραμμα μεταφοράς υπολοίπων καταναλωτικών δανείων και καρτών, με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς, προσφέρει η ASPIS BANK.

Οι πελάτες της ASPIS BANK έχουν τη δυνατότητα να μειώσουν τα μηνιαία τους έξοδα, συγκεντρώνοντας οφειλές από δάνεια και κάρτες σε 1 δόση, με τους καλύτερους όρους της αγοράς.

Το νέο πρόγραμμα μεταφοράς υπολοίπων της ASPIS BANK περιλαμβάνει την εξής προσφορά:

- Μεταφορά ποσού έως 25.000€ χωρίς προσημείωση.
- Διάρκεια αποπληρωμής έως και 72 μήνες (6 έτη).
- Το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς 6,5% σταθερό για 12 μήνες.
- Μετά το πρώτο έτος, κυμαινόμενο επιτόκιο 8,90% που βασίζεται στο Βασικό Επιτόκιο Καταναλωτικής Πίστης (σήμερα 7,90% πλέον spread 1%).
- Επιστροφή 10% των τόκων στους ενήμερους πελάτες.

Με το πρόγραμμα αυτό, οι πελάτες της Τράπεζας επιτυγχάνουν καλύτερη διαχείριση των οικονομικών τους, αποπληρώνοντας όλες τις οφειλές τους με ελκυστικότερους όρους, ενώ ταυτόχρονα έχουν τη δυνατότητα να επιμηκύνουν τη διάρκεια του δανείου τους ούτως ώστε, σε συνδυασμό με το χαμηλότερο επιτόκιο, να μειώσουν, περαιτέρω, τη μηνιαία δόση τους.

Η κα Φιλιώ Τζανετή στην Interasco Α.Ε.Γ.Α.

Υποδιευθύντρια της Διεύθυνσης Σχεδιασμού, Ελέγχου και Πληροφόρησης της Interasco Α.Ε.Γ.Α. ανέλαβε η κα Φιλιώ Τζανετή. Τα καθήκοντά της είναι η πλήρης ανάλυση στοιχείων για εξαγωγή συμπερασμάτων, καθώς και η ποιοτική ενημέρωση της Διοίκησης, αναφορικά με τα απολογιστικά αλλά και προϋπολογιστικά αποτελέσματα.

Η Φιλιώ Τζανετή ξεκίνησε την επαγγελματική της σταδιοδρομία το 1986 ως Βοηθός Λογιστού στην ασφαλιστική εταιρεία Sun Alliance Insurance Hellas. Από το 1991 μέχρι και τον Απρίλιο του 2006 εργάστηκε στον Όμιλο Εταιρειών Allianz, στη Διεύθυνση Προγραμματισμού και Στρατηγικού Σχεδιασμού.

95 ΧΡΟΝΙΑ
σταθερές αξίες

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ
Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

1911-2006

Συνεχίζοντας την διαδρομή μας
στην ελληνική ασφαλιστική αγορά
και σχεδιάζοντας για το μέλλον,
παραμένουμε σταθεροί και πιστοί
στην παράδοση και τις αρχές
που μας οδηγούν σχεδόν έναν αιώνα:

Αφοσίωση στις ανάγκες του πελάτη
Εμπιστοσύνη στις δυνάμεις μας
Ανεξαρτησία της πορείας μας
Επιλογή των προϊόντων μας
Επένδυση στους ανθρώπους μας
Ανάπτυξη με σταθερά βήματα
Γνώση της ασφαλιστικής αγοράς
Ειλικρίνεια στην επικοινωνία μας
Σεβασμός στο έργο του συνεργάτη

da 1911
insure

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 250-254, 152 31 ΧΑΛΑΝΔΡΙ • ΤΗΛ.: 210 6742411-5 • FAX: 210 6741826 • e-mail: info@atheneos.com • www.atheneos.gr

DArcy Athens

AIG Greece. Καλύπτει με ασφάλεια τις ανάγκες των πελατών σας

Business solutions

Personal solutions

Με πάνω απο 600.000 συνεργάτες σε περισσότερες απο 130 χώρες, με ενεργητικό που ξεπερνά τα $700 δις. και με υψηλές πιστοληπτικές διακρίσεις, το American International Group, Inc (AIG) αποτελεί τον ηγετικό διεθνή ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό οργανισμό. Εταιρίες του AIG δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα από το 1951. Η AIG Greece αποτελεί έναν από τους πιο σταθερούς και φερέγγυους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην ελληνική αγορά. Μέσω των AIG Greece Personal Solutions προσφέρουμε πρακτικές λύσεις στις καθημερινές ασφαλιστικές ανάγκες ιδιωτών, οικογενειών και μικρών επιχειρήσεων. Με τα AIG Greece Business Solutions παρέχουμε καινοτόμες και εξειδικευμένες καλύψεις στις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις της χώρας μας. Οποιες και αν είναι οι ασφαλιστικές ανάγκες σας, στην AIG Greece θα σας εξυπηρετήσουμε έγκυρα.

AIG GREECE
www.aig-greece.gr

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

ING

Εξωτικά -και όχι μόνο- ταξίδια για τους πρώτους

Σε Κίνα, Μαρόκο, Βιέννη και Πελοπόννησο ταξίδεψαν περισσότεροι από 530 διακεκριμένοι συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων και στελέχη της διοίκησης ING Ελλάδος.

Οι διακεκριμένοι συνεργάτες φιλοξενήθηκαν στο πολυτελές «Aldemar Olympian Village» της Δυτικής Πελοποννήσου και είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την Αρχαία Ολυμπία.

Στην Αυστρία οι συνεργάτες έμειναν σε ξενοδοχείο το οποίο ήταν παλαιό ανάκτορο και επισκέφθηκαν τα σημαντικότερα αξιοθέατα της πόλης.

Στην Κίνα πρώτος σταθμός συνεργατών και στελεχών ήταν το Πεκίνο με την πλατεία Τιέναμεν, την Απαγορευμένη Πόλη και το Σινικό Τείχος. Δεύτερος σταθμός η Σαγκάη με τους περίφημους κήπους Γιουγουάν.

Τέλος στο μαγευτικό Μαρόκο οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία μεταξύ άλλων να επισκεφθούν τα ανάκτορα του βασιλιά Μωχάμετ του 6ου στο Ραμπάτ και τη στέπα στο Je Ali.

INTERAMERICAN

Νέο στέλεχος στη διεύθυνση Corporate Business

Ο Ανδρέας Παναγιώτου, στέλεχος με μακρά θητεία στις ομαδικές συνταξιοδοτικές ασφαλίσεις, ανήκει στο στελεχιακό δυναμικό της INTERAMERICAN, αναλαμβάνοντας στη γενική διεύθυνση Corporate Business της εταιρείας θέση Συμβούλου για όλα τα συνταξιοδοτικά θέματα του Ομίλου.

Ο κ. Παναγιώτου έχει κάνει σπουδές Οικονομικών στον Καναδά, προέρχεται από την ALICO AIG και χαρακτηρίζεται από πλούσια εμπειρία στο σχεδιασμό προϊόντων, στην ανάπτυξη μηχανογραφικών συστημάτων διαχείρισης συμβολαίων, στη δημιουργία και λειτουργία συστημάτων εξυπηρέτησης πελατών, καθώς και στο σχεδιασμό επενδυτικών εργαλείων για ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Εχει διακριθεί για την άμεση και ενεργό συμμετοχή του στην ανάπτυξη νέων εργασιών και πωλήσεων, ενώ έχει βραβευθεί διεθνώς για ιδιαίτερα επιτυχημένα αποτελέσματα σε παραγωγή ασφαλίστρων και κερδοφορίας.

ALICO AIG Life

Σεμινάρια για το διοικητικό προσωπικό

Ενας ακόμη κύκλος σεμιναρίων για το διοικητικό προσωπικό της ALICO AIG Life ολοκληρώθηκε πρόσφατα από το τμήμα εκπαίδευσης και ανάπτυξης της εταιρείας. Τα σεμινάρια πραγματοποιούνται παράλληλα με τα σεμινάρια για το παραγωγικό σύστημα της ALICO AIG Life και στοχεύουν στην πληρέστερη αξιοποίηση και ανάπτυξη των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας. Βασικοί άξονες του συγκεκριμένου εκπαιδευτικού προγράμματος είναι η συνεχής επιμόρφωση του προσωπικού της Εταιρείας σε εξειδικευμένα θέματα, αλλά και η δημιουργία ενιαίας εταιρικής κουλτούρας.

VDV LEBEN
ασφάλειες ζωής
ΤΑ ΝΕΑ ΜΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΙΝΑΙ plus

Παιδική • Στεγαστική • Συνταξιοδοτική • Αποταμιευτική

εξασφάλιση με τα PLUS προγράμματα της LEBEN

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΛΛΑΔΑΣ
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 138, 176 71 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9223564, FAX: 210 9223565
http://www.leben.gr, e-mail: vdvleben@vdv.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ
VAN-DER-UPWICH STR. 36, 41334 NETTETAL, DEUTSCHLAND
TEL: 02153-95960, FAX: 02153-959697
http://www.vdvag.de, e-mail: info@vdvleben.de

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση 24% στην παραγωγή ασφαλίστρων

Κατά 24% αυξήθηκαν τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο εννιάμηνο του 2006, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005, φθάνοντας τα 484.069.000 ευρώ. Εξαιρετική ανάπτυξη καταγράφεται στον Κλάδο Ζωής με αύξηση 51%. Βασικός παράγοντας της αυξήσεως είναι η επιτυχημένη προώθηση από το δίκτυο καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Ε.Τ.Ε.) του προϊόντος «Προσθέτω+». Επιπλέον, η νέα παραγωγή Ατομικών Ζωής παρουσιάζει αύξηση κατά 28%. Αποτέλεσμα των προαναφερθέντων είναι τα ασφάλιστρα του Κλάδου Ζωής να αντιπροσωπεύουν πλέον το 52% της συνολικής παραγωγής, σε σχέση με 41% την αντίστοιχη περίοδο του 2005. Τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα των ασφαλίσεων κατά ζημιών αυξήθηκαν κατά 5%, κυρίως λόγω της αυξήσεως των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων του κλάδου Πυρός κατά 15%. Η αύξηση αυτή, σε συνδυασμό με τη μετατροπή των αντασφαλιστικών συμβάσεων σε excess of loss, διαμόρφωσαν την αύξηση των καθαρών ασφαλίστρων του κλάδου Πυρός στο εξαιρετικό 68%, απορροφώντας τη μείωση κατά 11% στον Κλάδο Αυτοκινήτων, σε σχέση με το εννιάμηνο του 2005. Πέρα από την επιτυχημένη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του δικτύου καταστημάτων της Ε.Τ.Ε. (Bancassurance), το δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής ξεκίνησε με επιτυχία την προώθηση τραπεζικών προϊόντων (Assurebanking).

Σε 4.496.000 ευρώ διαμορφώνονται τα ενοποιημένα μετά από φόρους κέρδη του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής για το εννιάμηνο του 2006. Το αποτέλεσμα αυτό έχει απορροφήσει το συνολικό κόστος ύψους 10.700.000 ευρώ (8.725.000 ευρώ μετά από φόρους) του προγράμματος εθελουσίας εξόδου, που ανακοινώθηκε στο προσωπικό και θα ολοκληρωθεί εντός του έτους με την αποχώρηση 71 υπαλλήλων. Η περίοδος απόσβεσης μέσω της μείωσης του κόστους μισθοδοσίας εκτιμάται σε 21 μήνες. Επιπλέον, τα αποτελέσματα είναι επηρεασμένα από την περαιτέρω ενίσχυση των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων με το ποσό των 24.191.000 ευρώ (18.143.000 ευρώ μετά από φόρους). Χωρίς την επιβάρυνση από τα προαναφερθέντα έκτακτα κόστη, τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους θα ανέρχονταν σε 31.364.000 ευρώ, σε σχέση με 21.073.000 ευρώ για την αντίστοιχη περίοδο του 2005 και προϋπολογισθέντα 31.909.000 ευρώ.

Σημειώνεται ότι, κυρίως εξαιτίας της προαναφερθείσας έκτακτης ενίσχυσης των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών, τα κέρδη της χρήσεως 2006 θα αποκλίνουν σημαντικά από τα προϋπολογισθέντα σύμφωνα με το επιχειρησιακό σχέδιο.

Μέσω της νέας εμπορικής πολιτικής του Κλάδου Αυτοκινήτων, επετεύχθη, μετά από πέντε χρήσεις απωλειών, η αύξηση των νέων αιτήσεων ασφαλίσεων κατά 4% στο εννιάμηνο σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005 και η μείωση του αριθμού των ακυρώσεων κατά 18%. Ταυτόχρονα, το μέσο ασφάλιστρο ανά όχημα έχει παραμείνει σταθερό παρά τις μειώσεις των τιμολογίων. Επιπλέον, το μίγμα πωλήσεων του Κλάδου έχει βελτιωθεί, με τις κερδοφόρες προαιρετικές καλύψεις να αντιπροσωπεύουν πλέον το 28% των ασφαλίστρων έναντι 26% για το 2005.

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Ασφάλισε την ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗ

Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας καθαρισμού και διαχείρισης απορριμμάτων ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗ Α.Ε ασφάλισε η INTERAMERICAN με ένα σύγχρονο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης. Το συμβόλαιο καλύπτει τους εργαζομένους με παροχές για Ασφάλιση Ζωής, Μόνιμης και Μερικής Ανικανότητας από ασθένεια και ατύχημα, Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης. Η υπογραφή του συμβολαίου συνεργασίας έγινε στα γραφεία της εταιρείας ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗ Α.Ε. Παρευρέθησαν οι κ. Σωτήρης Πηρούνιας- Διευθύνων Σύμβουλος, Λάμπρος Μπαθρέλλος-Τεχνικός Διευθυντής, Σταυρούλα Ρωσσίδη- Διευθύντρια Προσωπικού από την ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗ και από την INTERAMERICAN οι κ. Τάσος Δημητρίου- Προϊστάμενος Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων και Πέτρος Αναστασιάδης- Ασφαλιστικός Σύμβουλος του Γραφείου Πωλήσεων, Ν. Χαμουζάς μέσω του οποίου υλοποιήθηκε η συνεργασία.

In 2007
Feel
Fidelity
friendship
inspiration
desire
motion
mock
integrity
trust
truth
Κορίνθου 1 & Τατοΐου, 14451 Μεταμόρφωση, τηλ.: 210-2897666, fax: 210-2897680
Μέλος του ΣΕΜΑ

Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών

Εκδήλωση για τη νόσο των πτηνών

Στο ποσό των 42-169 δισ. ευρώ αναμένεται να ανέλθει το κόστος των αποζημιώσεων, που θα κληθούν να καταβάλουν παγκοσμίως οι ασφαλιστικές εταιρείες, από μια ενδεχόμενη πανδημία που θα οφείλεται στη νόσο των πτηνών.

Οι γενικότερες συνέπειες από την πανδημία, οι τομείς της οικονομίας που θα επηρεασθούν, καθώς και οι ενέργειες στις οποίες θα πρέπει να προχωρήσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, προκειμένου να προετοιμασθούν για την αντιμετώπιση ενός τέτοιου μεγέθους φαινομένου, παρουσιάστηκαν σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Ο Πρόεδρος του Συνδέσμου, **Θάνος Μελακοπίδης**, δήλωσε ότι η εκδήλωση αυτή σε καμία περίπτωση δεν έχει στόχο την αναζωπύρωση της ανησυχίας των πολιτών, διότι καμία ανάλογη ένδειξη δεν υπάρχει.

Συζητήσεις, όμως, όπως αυτή, πρόσθεσε, θα πρέπει πάντοτε να γίνονται μακριά από τα ίδια τα γεγονότα, για να υπάρχει η δυνατότητα προετοιμασίας, αποστασιοποιημένα από την πίεση μιας έξαρσης του φαινομένου.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν τα στοιχεία που παρουσίασαν οι δύο εισηγητές της εκδήλωσης, η κα **Τζένη Κουρέα-Κρεμαστινού**, Καθηγήτρια Δημόσιας Υγείας, και ο κ. **Μάριος Απέργης**, Γενικός Διευθυντής της εταιρείας ΑΞΙΩΜΑ ΕΠΕ.

Η κα Κρεμαστινού έκανε μια ιστορική αναδρομή στην εξέλιξη της νόσου, παρουσίασε τα βασικά επιδημιολογικά χαρακτηριστικά της γρίπης, την ταυτότητα και τη δομή του ιού H5N1, τη διαδικασία μετάλλαξης του ιού, τις κλινικές εκδηλώσεις της γρίπης, τους προβληματισμούς για ενδεχόμενη εμφάνιση του κινδύνου, τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για την εμφάνιση μιας πανδημίας, καταλήγοντας στην αισιόδοξη προοπτική που διαγράφεται, καθώς καμία εκ των προϋποθέσεων δεν ισχύει αυτή τη στιγμή.

Ο κ. Απέργης, στην εισήγησή του, προσέγγισε το θέμα από την πλευρά της ασφαλιστικής βιομηχανίας και των επιπτώσεων που θα κληθεί να αντιμετωπίσει σε περίπτωση πανδημίας.

Οι θάνατοι, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Απέργης, υπολογίζεται ότι θα ανέλθουν σε περίπτωση εκδήλωσης πανδημίας στις 400.000 περίπου στην Ευρώπη και στις 200.000 περίπου στις ΗΠΑ.

Το ύψος του ποσού που θα κληθεί να καταβάλει η ασφαλιστική βιομηχανία υπολογίζεται μεταξύ 42 και 169 δισ. ευρώ και θα καθορισθεί κυρίως από την έκταση εκδήλωσης της νόσου, αλλά και από τις ηλικιακές ομάδες οι οποίες θα πληγούν.

Η ομάδα των 18-35 ετών είναι η πλέον «κοστοβόρα» για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι για τα θύματα της τρομοκρατικής επίθεσης της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στους Δίδυμους Πύργους οι ασφαλιστικές εταιρείες κατέβαλαν αποζημιώσεις 26,6 δισ. ευρώ και για τα θύματα του τυφώνα Κατρίνα 48 δισ. ευρώ περίπου.

Σημαντικό βάρος θα κληθούν να αναλάβουν οι αντασφαλιστικές εταιρείες.

Το 2004 το 55% του κινδύνου θνησιμότητας στις ΗΠΑ ήταν αντασφαλισμένο και σε περίπτωση πανδημίας οι αντασφαλιστές θα επηρεαστούν σημαντικά. Εάν κάποιοι αντασφαλιστές βρεθούν σε αδυναμία πληρωμής των αποζημιώσεων, τότε το βάρος επιστρέφει στον πρωτασφαλιστή, με ό,τι αυτό συνεπάγεται.

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. Μαχαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

Πραγματικά
Ανεξάρτητος
Ασφαλιστικός
Σύμβουλος;
Ποιος δίνει την απάντηση;
ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS
ASK Α.Ε. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 17672 Αθήνα. Τηλ.: 210 9500600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Σε νέους δρόμους η Εγνατία Ασφαλιστική

Συμφωνία για την επένδυση ύψους 100 εκατομμυρίων ευρώ στις ασφαλιστικές εταιρείες ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε. και LE MONDE Α.Ε. ανακοίνωσαν σε κοινή συνέντευξη τύπου ο όμιλος CITADEL και η διοίκηση των δύο ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Όπως ανακοινώθηκε ύστερα από σχολαστική και διεξοδική μελέτη της Ελληνικής Αγοράς, η CITADEL επέλεξε την ΕΓΝΑΤΙΑ ως στρατηγικό της εταίρο στο πλαίσιο εφαρμογής του επενδυτικού της προγράμματος στην Ελλάδα καθώς και στις υπόλοιπες χώρες που ανήκουν στην Οικονομική Ζώνη των Βαλκανίων και των Παρευξείνεων χωρών. Απώτερος σκοπός η μετεξέλιξη της ΕΓΝΑΤΙΑΣ σε Διεθνή Εταιρεία Οικονομικών Υπηρεσιών, μέσω της οποίας θα παρέχονται προϊόντα Οικονομικών Υπηρεσιών της CITADEL, όσο και Επενδυτικά Κεφάλαια της CITADEL για έργα υποδομής. Η δυναμική Διοίκηση της ΕΓΝΑΤΙΑΣ , ιδιαιτέρως του Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Ελευθερίου Γονή, αποτέλεσε τον καθοριστικό παράγοντα στην επιλογή της εταιρείας ως περιφερειακού εταίρου της.

Ο Όμιλος CITADEL και η US REALTY έχουν δεσμεύσει $5.000.000.000 (5 δισ. δολάρια) για επένδυση σε επιλεγμένα και εξειδικευμένα έργα υποδομής στην Ελλάδα.

Ο Όμιλος CITADEL δραστηριοποιείται και εξειδικεύεται σε ποικίλους τομείς όπως: Πετρελαίου και Αερίου, Κατασκευής Υποδομών και Αγωγών, Τηλεπικοινωνιών, Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών και Ανάπτυξης Μέσων Υψηλής Τεχνολογίας στον τομέα Παροχής Υπηρεσιών Ασφαλείας και τον Ιατρικό τομέα. Απασχολεί περισσότερους από 160.000 εργαζόμενους και υποστηρίζει τις δραστηριότητές του σε ένα δίκτυο 26 χωρών.

Η Εγνατία Ασφαλιστική Α.Ε. ιδρύθηκε το 1981 με έδρα τη Θεσσαλονίκη . Στα μέσα του 2000 η εταιρεία εξαγοράστηκε από τους μέχρι και σήμερα βασικούς μετόχους της, ο σημαντικότερος των οποίων είναι ο νυν Διευθύνων Σύμβουλος κος Ελευθέριος Γονής. Εκτοτε ακολούθησε μια έντονη αναπτυξιακή πορεία, που οδήγησε σε μια εντυπωσιακή αύξηση της παραγωγής. Το 2004 η εταιρεία μεταφέρθηκε σε νέες κτιριακές εγκαταστάσεις 7.000 τ.μ., στο Apollo Business Center στο Χαλάνδρι. Την ίδια χρονιά αποκτήθηκε συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής εταιρείας «Le Monde Α.Ε.». Σήμερα, έχει ένα πελατολόγιο με περισσότερους από 350.000 πελάτες και ένα δίκτυο άνω των 1.500 συνεργατών. Η εταιρεία οφείλει την ανοδική της πορεία κυρίως στην αμεσότητα, την αξιοπιστία και την πρωτοπορία, στοιχεία που ικανοποιούν και προσελκύουν καθημερινά όλο και περισσότερους πελάτες. Η Εγνατία Ασφαλιστική και οι συνεργάτες της κάνουν καθημερινά πράξη το «λόγω τιμής», που δεν είναι απλά ένα σλόγκαν, αλλά τρόπος ζωής. Πρόεδρος του Ομίλου CITADEL είναι ο κ. Ντε Γεωργίου. Το CITADEL INC. FUND ιδρύθηκε το 1993 και διαχειρίζεται εξελιγμένες τεχνολογίες για τις Τηλεπικοινωνίες, Βιο-Ιατρική και Αισθητήρια Έρευνα, καθώς και την Βιομηχανία Ασφαλείας. Ο Ομιλος διαθέτει και/ή ελέγχει περισσότερες από 450 πατέντες παγκοσμίως. Οι επενδυτικές δραστηριότητες ορίζονται και συνεχώς αναβαθμίζονται από το Κέντρο Τεχνολογιών Πληροφοριών της CITADEL (CINTECH), τη Διεύθυνση του οποίου έχει ο Πρόεδρός του Δρ. Arno J. Kosko.

Το CITADEL FUND χρηματοδοτεί τίτλους μετοχικού κεφαλαίου έως 25% για όλα τα έργα ολοκληρωμένης κατασκευής και παράδοσης που αναλαμβάνει ο Ομιλος. Το τρέχον έργο ξεπερνά σε αξία τα 5 δισ. δολάρια.

Ο Δρ. Kosko είναι Πρόεδρος της CINTECH Inc. (Κέντρου Τεχνολογιών Πληροφοριών), του αμερικανικού τμήματος του Ομίλου CITADEL. Είναι, επίσης, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της CITADEL και σύμβουλος και μέλος του CITADEL GROUP. Εχει άνω των 40 ετών εμπειρία στη Βιομηχανία, συμπεριλαμβανομένων 20 χρόνων διεθνών υποχρεώσεων εκπροσώπησης της αμερικανικής κυβέρνησης σε Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Νοτιοανατολική Ασία και Λατινική Αμερική που περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων σε Διεθνές Εμπόριο, Κυβερνητικούς και Στρατιωτικούς τομείς, όπως: Διεξαγωγή Διερεύνησης, Εφαρμοσμένη Μηχανική, Αντικατασκοπεία Ηλεκτρονικού Πολέμου (EWI) κ.ά. Ο Δρ. Kosko πρόσφατα επέστρεψε από τη Βαγδάτη Ιράκ, όπου διετέλεσε Ανώτερος Σύμβουλος του υπουργείου Εξωτερικών των Η.Π.Α., και συγκεκριμένα της Διεύθυνσης Επικοινωνιών, μέσα στην Ιρακινή Υπηρεσία Αναδιαρθρωτικής Διαχείρισης (IRMO). Η αποστολή του περιελάμβανε τη διαχείριση ανακατασκευής των υποδομών τηλεπικοινωνιών του Ιράκ και, επιπλέον, το σχεδιασμό και την ανάπτυξη ενός Προηγμένου Δικτύου Αρχικής Ανταπόκρισης για το υπουργείο Εσωτερικών του Ιράκ. Υπό τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούσαν, ο Δρ. Kosko κατόρθωσε να φέρει εις πέρας το έργο του, τηρώντας το χρονικό και οικονομικό πλαίσιο. Από τον Οκτώβριο του 2005, ο Δρ. Kosko διατελεί Αμερικανός Πρόεδρος της ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ της Διεθνούς Ενωσης Ασύρματων Τηλεπικοινωνιών (WCAI).

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "ΑΙΓΑΙΟΝ 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 "ΑΙΓΑΙΟΝ 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

Εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας

Εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας της πέτυχε η ATEΑσφαλιστική και στο εννιάμηνο του 2006. Η αύξηση της κερδοφορίας οφείλεται στην αναπτυξιακή πολιτική, που εφαρμόζεται στο πλαίσιο της στρατηγικής του Ομίλου των εταιρειών της ATEbank, με στόχο τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της εταιρείας και τον εκσυγχρονισμό των δομών της. Οπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, οι εξελίξεις των οικονομικών μεγεθών της ATEΑσφαλιστικής κατά το εννιάμηνο του τρέχοντος έτους χαρακτηρίζονται, κατά κύριο λόγο, από την υψηλή κερδοφορία ως αποτέλεσμα της αύξησης της παραγωγής, της αύξησης των εσόδων από επενδύσεις, αλλά και της μείωσης των λειτουργικών δαπανών.

Ειδικότερα:

• Τα κέρδη μετά φόρων αυξήθηκαν κατά 84% και διαμορφώθηκαν στα 7,993 εκατ. ευρώ έναντι 4,343 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Το αποτέλεσμα αυτό θα ήταν περαιτέρω ενισχυμένο κατά 1,949 εκατ. ευρώ, εάν δεν υπήρχε η υποχρέωση σχηματισμού έκτακτης πρόβλεψης για φόρους εθελουσίας εξόδου προηγούμενων χρήσεων.

• Τα αποτελέσματα επηρεάστηκαν σημαντικά από την αύξηση της παραγωγής Πρωτασφαλίστρων (Καθαρά Ασφάλιστρα χωρίς Δικαιώματα) κατά 2,4% έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου κυρίως στους Κλάδους Ζωής (κατά 2,2%), Περιουσίας - Τεχνικών Ασφαλίσεων - Μεταφορών - Σκαφών και Αστικής Ευθύνης (κατά 14,1%), και παρά την κάμψη του Κλάδου Αυτοκινήτων (κατά 8,7%).

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ATE Ασφαλιστικής Ιωάννης Παυλίδης

• Στην ενίσχυση της κερδοφορίας συνέβαλε η μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 1,9% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2005, ως απόρροια της ακολουθούμενης πολιτικής εκλογίκευσης του λειτουργικού κόστους.

• Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η συμβολή των εσόδων από επενδύσεις, που αυξήθηκαν κατά 22,7% έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου.

Τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της ATEΑσφαλιστικής στο εννιάμηνο του 2006, επιβεβαιώνουν την αισιοδοξία της Διοίκησης για την πορεία της εταιρείας, αφού με τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα (εννιαμήνου 2006) υλοποιείται ο ετήσιος οικονομικός στόχος, που έχει τεθεί στο πλαίσιο του Τριετούς Επιχειρηματικού Σχεδίου Δράσης του Ομίλου της ATEbank, ενώ αναμένεται περαιτέρω βελτίωσή τους στο τέλος της χρήσης.

Be part of a constant evolution

INTER PARTNER ASSISTANCE

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

TÜV CERT ISO 9001 : 2000

AVANTI

Ανοιχτή Επιστολή

Στους Ασφαλιστικούς Συμβούλους
που ετοιμάζονται για την επόμενη κίνηση...

Αγαπητέ φίλε,

Είσαι προβληματισμένος γιατί ενώ έχεις πεισθεί ότι βρίσκεσαι σε ένα πολύ καλό επάγγελμα, τώρα για μεγάλο διάστημα είσαι στάσιμος σε παραγωγή και σε εισόδημα.
Σίγουρα έχεις αναλύσει τις αιτίες. Εάν η στασιμότητα δεν οφείλεται σε σένα, τότε σίγουρα αναζητείς λύση και πιθανόν ετοιμάζεσαι να κάνεις την επόμενη μεγάλη κίνηση στην καριέρα σου.

Δύο είναι οι λύσεις που έχεις μπροστά σου:

Ή να πας σε άλλη εταιρία ή να ανοίξεις δικό σου γραφείο – πρακτορείο.
Και οι δύο λύσεις έχουν μειονεκτήματα που τα γνωρίζεις.

Υπάρχει Τρίτη Λύση; Υπάρχει. Η Τρίτη λύση είναι η AVANTI.

Ερχόμενος στην AVANTI δεν αλλάζεις εταιρία. Αλλάζεις επάγγελμα.
Από Ασφαλιστικός Σύμβουλος προσδεδεμένος σε μια Εταιρία, γίνεσαι Ανεξάρτητος Οικονομικός Σύμβουλος. Εκπροσωπείς πολλές και μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες, Τράπεζες και άλλους Οργανισμούς και προσφέρεις στον πελάτη σου αυτό που έχει ανάγκη, από όποιον φορέα θέλει εκείνος.
Αποτέλεσμα; Πολύ δύσκολα θα χάνεις δουλειά.

Από την AVANTI θα έχεις όλα τα εργαλεία που χρειάζεσαι για να κάνεις τη δουλειά σου σωστά.
Επιπλέον θα έχεις πρωτοποριακό Κανονισμό Πωλήσεων με ιδιαίτερα ανταγωνιστικές προμήθειες.
Το πιο σημαντικό όμως είναι, ότι θα έχεις ανθρώπους να συνεννοηθείς.
Σκέψου το. Εμείς είμαστε στην διάθεσή σου για όλες τις πληροφορίες που χρειάζεσαι προκειμένου να πάρεις τη σωστή απόφαση.

Η τρίτη λύση
είναι η AVANTI

Με φιλικούς χαιρετισμούς
AVANTI A.E.
Οργανισμός Πωλήσεων & Marketing
Πρόεδρος: **Γιώργος Καπουράνης**
Δ/νων Σύμβουλος: **Αντώνης Κατσαράς**

Μονεμβασίας 4, Καλαμάκι 173 42 ΑΘΗΝΑ • Τηλ.: 210 9875160 • Website: www.avantifs.gr

Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος

Πρωτοβουλία για το Π.Δ. για διαμεσολαβούντες

Συνεχίζονται οι πρωτοβουλίες της ΟΑΣΕ για τη διατήρηση του καθεστώτος που διέπει τη συμμετοχή των ασφαλιστικών υπαλλήλων στη διαμεσολάβηση για την πώληση ασφαλιστηρίων συμβολαίων επί προμηθείας. Σε σχετική ανακοίνωση η Ομοσπονδία σημειώνει ότι: «Οπως είναι ήδη γνωστό, το Υπουργείο Ανάπτυξης επεχείρησε μέσω του Π.Δ. 190 που υπογράφτηκε τον Σεπτέμβριο του 2006 την προσαρμογή της νομοθεσίας στις διατάξεις της οδηγίας 2002/92 της Ευρωπαϊκής Ενωσης, σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Παρότι με συγκεκριμένα άρθρα (14 και 15) αναφέρεται ότι καταργείται κάθε διάταξη του ν. 1569/85 που έρχεται σε αντίθεση με τις διατάξεις του Π.Δ., στην ουσία προέκυψε μια γκρίζα ζώνη παράλληλων νομοθετικών ρυθμίσεων, δηλαδή δεν διευκρινίζεται επακριβώς ποιες προγενέστερες διατάξεις καταργούνται, ποιες συνεχίζουν να ισχύουν ως τροποποιηθείσες και τέλος ποιες διατηρούν αυτούσια την τυπική και ουσιαστική ισχύ τους. Οσον αφορά τον κλάδο των ασφαλιστικών υπαλλήλων, ρητή αναφορά γίνεται μόνον στο πεδίο εφαρμογής του Π.Δ. 190/2006 επί του άρθρου 2 παρ. 3.

Ως προς αυτό η άποψή μας είναι η ακόλουθη: Η πρόθεση της οδηγίας και του Π.Δ. είναι η διασφάλιση της προστασίας του καταναλωτή από τους ασκούντες διαμεσολάβηση. Από τις τεθείσες προϋποθέσεις άσκησης διαμεσολαβητικών εργασιών εξαιρούνται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι υπάλληλοι αυτών, οι οποίοι συνδέονται με σχέση εργασίας (με την ασφαλιστική επιχείρηση) και ενεργούν υπό την ευθύνη της επιχείρησης.

Επομένως θεωρούμε ότι το προαναφερόμενο Π.Δ. δεν τροποποιεί ούτε καταργεί τις διατάξεις του ν. 1569/85 και 2170/1993, ως προς τη δυνατότητα και τον τρόπο άσκησης εργασιών διαμεσολάβησης από τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους. Κάποιοι φορείς διαμεσολαβούντων (ή και υπάλληλοι του υπουργείου Ανάπτυξης) έσπευσαν να δώσουν την ερμηνεία που ήθελαν και που από καιρό επεδίωκαν, ότι δηλ. καταργείται το δικαίωμα των ασφαλιστικών υπαλλήλων -που υπάρχει σε όλη την Ευρώπη- να φέρνουν νέες ασφαλιστικές εργασίες στην Εταιρεία επ' αμοιβή. Ομως, αυτό δεν προκύπτει ούτε από την οδηγία της Ε.Ε., ούτε από την προσαρμογή με το συγκεκριμένο Π.Δ. Μόλις προέκυψε το ζήτημα κάναμε συνάντηση με την ΕΑΕΕ, όπου διαπιστώθηκαν ανάλογοι προβληματισμοί. Επιπλέον ζητήσαμε γνωμοδότηση επί του θέματος από τον καθηγητή κ. Ι. Ρόκα, την οποία θα γνωστοποιήσουμε στον Υφυπουργό Ανάπτυξης, με τον οποίο έχουμε ζητήσει συνάντηση. Για όποια εξέλιξη θα υπάρχει ενημέρωση από την Ομοσπονδία».

Ευρωκλινική Αθηνών

Κέντρο για ελάχιστα επεμβατική χειρουργική

Για πρώτη φορά λειτουργεί στη χώρα μας ένα πλήρως οργανωμένο και εξοπλισμένο Κέντρο Ελάχιστα Επεμβατικής Ορθοπεδικής Χειρουργικής - Αρθρίτιδας και Αθλητικών Κακώσεων.

Το κέντρο λειτουργεί υπό τη διεύθυνση του Δημητρίου Τσούκα Ιδρυτή του κέντρου και Διευθυντή της Ορθοπεδικής κλινικής της Ευρωκλινικής.

Η ελάχιστα επεμβατική χειρουργική κερδίζει συνέχεια έδαφος παγκόσμια και πρόκειται για την πραγματοποίηση χειρουργικών επεμβάσεων με εξειδικευμένη τεχνική, που εφαρμόζεται μέσω μικρότερων χειρουργικών τομών με τη βοήθεια προηγμένων τεχνολογικά μηχανημάτων.

Το Κέντρο δίδει ιδιαίτερη έμφαση:

1. Στην πρόληψη τραυματισμών αθλητών αλλά και απλών ανθρώπων με τη χρήση των πιο σύγχρονων τεχνολογικά μηχανημάτων.

2. Στην εφαρμογή ειδικών τεχνικών μελέτης και συντηρητικής αντιμετώπισης μυϊκών τραυματισμών.

3. Στη χειρουργική αντιμετώπιση μέσω αρθροσκοπικών τεχνικών όλων των βασικών αρθρώσεων του σώματος (ώμος, αγκώνας, γόνατο, ισχίο, ηπχεοκαρπική, ποδοκνημική) των συνηθέστερων αθλητικών κακώσεων αλλά και στην εφαρμογή των εξειδικευμένων τεχνικών της ελάχιστα επεμβατικής ορθοπεδικής χειρουργικής σε ηλικιωμένα άτομα με προβλήματα αρθρίτιδας.

4. Στην εφαρμογή προηγμένων προγραμμάτων αποκατάστασης για αθλητικούς τραυματισμούς αλλά και θεραπευτικής εκγύμνασης ατόμων τρίτης ηλικίας σε συνεργασία με εκτεταμένο δίκτυο κορυφαίων φυσιοθεραπευτών σε όλη την Ελλάδα.

σίγουρα, γρήγορα...απλά!

interasco
Ασφαλιστική Εταιρε
Κυριακός 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλ
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 677
www.interasco.gr, e-mail:info@interas

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.

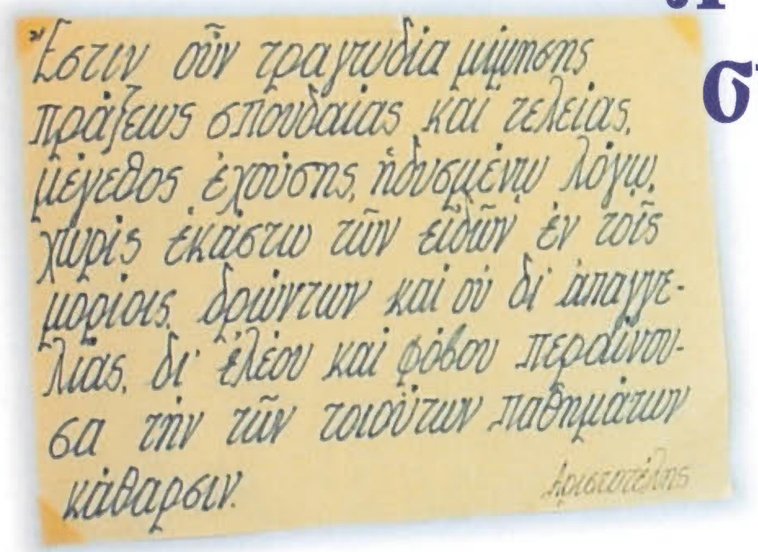
Εί ΝΑΙ καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

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

Οι παλιοί συμμαθητές μου

Μια Αγρινιώτικη συνεικόνα

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου



Ο Οδυσσέας Ελύτης έγραψε κάτι που μου έδωσε απάντηση στο γιατί δεν θυμόμουνα πολλές λεπτομέρειες απ' τη ζωή με τους συμμαθητές μου στο Γυμνάσιο (6 τάξεις) Αγρινίου τις χρονιές 1960-1966.

Εγραψε:

«Με την κάθε μέρα που ζούμε γινόμαστε άθελά μας εκατομμυριούχοι θραυσμάτων από εικόνες που γεννάει το μέσα μας ασήμαντον. Οποιος δεν έτυχε να δει ποτέ του με πόση γοργάδα και χάρη ανεβοκατεβαίνει μέρα νύχτα και συναποκομίζει από το έδαφος άπειρα μικροπραγματάκια, σποράκια, πετρίτσες, φυλλαράκια, πευκοβελόνες, άχυρα και πούπουλα, μια μητέρα νεοσσών, ώστε να μπορέσει να στεγάσει τα παιδιά της· όποιος δεν ξύπνησε τ' άλλο πρωί να βρει μια φωλιά στο γείσο της ταράτσας του και να σαστίσει απ' αυτό το στιγμιαίο μήνυμα ζωής και μαγικής μαστοριάς, δεν θα μπορέσει ποτέ να καταλάβει πώς με το ίδιο τιποτένιο υλικό, αποκόμματα εικονογραφημένων περιοδικών, κάποτε και βιβλίων, μπορεί να φτάσει κανείς με μια ανάλογη μαγική μαστοριά στην τεχνική της συνεικόνας...» (Συνεικόνα - κολάζ).

«Εκατομμυριούχοι θραυσμάτων από εικόνες» φτάσαμε οι παλιοί συμμαθητές μου μου κι εγώ στο Αγρίνιο, σαράντα χρόνια μετά το 1966, όταν πήραμε απολυτήριο εξαταξίου Γυμνασίου Αρρένων Αγρινίου, στα Παπαστράτεια Εκπαιδευτήρια, για να ξαναθυμηθούμε αυτό «που ήμασταν τότε». Μια συνεικόνα, ένα περίεργο κολάζ, ένα δύσκολο παζλ...

Σφίγγαμε τα χέρια, κοιτάζαμε ο ένας τον άλλο αμήχανα, φιλιόμασταν και παίρναμε τα μονοπάτια των ρυτίδων ή τις κατηφοριές των άσπρων κροτάφων και μαλλιών να θυμηθούμε κάτι, να πιαστούμε σε μια λέξη, μια κίνηση, μια ματιά, μια έκφραση που σαν πόρτες περίμεναν ν' ανοίξουμε και με μιας να δούμε το 1960, το 1964, το 1966... Εκεί μεταξύ (1960-1966) καθώς τις Κυριακές παίζαμε μπάλα στις αλάνες, πρωτακούσαμε τραγούδια που άφησαν εποχή κάτι σαν μουσική υπόκρουση στο έργο της ζωής μας. Ηταν το 1966 όταν πρωτοτραγουδήσαμε «Τον Τρόπο» των «Olympians» με τον Πασχάλη, το «Αν σ' αρνηθώ αγάπη μου» 1961, το «Ανέβα στο τραπέζι μου» το 1962, το «Απονη ζωή» το 1963, «Το αστέρι του Βοριά» το '64, το «Βράχο-βράχο τον καημό μου» το 1961, το «Βρέχει στη φτωχογειτονιά» το 1961, τις «Δέκα Συμβουλές» το 1963, το «Δεν έχω παλάτια και λεφτά» το 1963, τη «Δραπετσώνα» το 1961, το «Είμαι αϊτός χωρίς φτερά» το 1963, το «Ενα αστέρι πέφτει-πέφτει» το 1965, το «Ενα το χελιδόνι» το 1964, το «Κάθε λιμάνι και καημός» το 1963, το «Μαντολίνο» του Χατζιδάκι και το «Μαργαρίτα - Μαργαρώ» το 1961, το «Τα ματόκλαδά σου λάμπουν» το 1960, το «Μέρα Μαγιού μου μίσεψες» το 1960, το «Μέσα σ' αυτή τη βάρκα» με τη Βουγιουκλάκη, το «Μια αγάπη για το καλοκαίρι» το 1964, το «Τα παιδιά του Πειραιά» το 1960 με τη Μελίνα, το «Περασμένες μου αγάπες» το 1960, το «Πες μου μια λέξη» με τον Χορν, την «Προσευχή» το 1962 με τον Ζαγοραίο, το «Στην ποταμιά σωπαίνει το κανόνι» το 1965, το «Στης Λαρίσης το ποτάμι» το 1962, «Το περιγιάλι το κρυφό» το 1961, το «Στον ουρανό είναι ένα αστέρι» το 1966, το «Η συννεφούλα» το 1966, το «Του Βοτανικού ο μάγκας» το 1962, το «Τα τρένα που φύγαν» κ.ά... Ακούσαμε για πρώτη φορά ό,τι καλύτερο εμπνεύστηκε για αγώνες και ζωή ο Μίκης Θεοδωράκης και ό,τι ωραίο, ερωτικό και ρομαντικό ο Μάνος Χατζιδάκις...

Ταινίες του Ελληνικού Κινηματογράφου, που δείχνουν ακόμα στην TV, πρωτοείδαμε με τους συμμαθητές μου στο ΑΤΤΙΚΟΝ, στο ΡΙΑΛΤΟ, στο ΠΑΝΘΕΟΝ στο ΕΛΛΗΝΙΣ, στο ΠΑΛΛΑΣ... Τέλος, το1959 είδαμε τον «Ηλία του 16ου» με τον Κ. Χατζηχρήστο, το 1963 τον «Ιλιγγο» με τη Ζωή Λάσκαρη, το 1965 είδαμε «Το χώμα βάφτηκε κόκκινο» με τον Ν. Κούρκουλο και τον Βόγλη, την «Ηλέκτρα» το 1962, «Τα κόκκινα φανάρια» το 1963, το «Η γυνή να φοβάται τον άνδρα» το 1965 με τη Μάρω Κοντού και τον Γ. Κωνσταντίνου, «Η κόρη μου η σοσιαλίστρια» κ.ά.

Ακολουθήσαμε επιταφίους ώς την πλατεία Μπέλλου-Δημοκρατίας για να δούμε τα Χαλκούνια, από την Αγία Τριάδα-Ντούτσαγα, από τον Αγιο Χριστόφορο με τον Παπαποστόλη, από την Παναγία, από τον Αγιο Γεώργιο, τον Αγιο Δημήτριο, τον Αγιο Κωνσταντίνο...

Δεν μπορώ να πάρω τα πράγματα με τη σειρά, και πώς να χωρέσω τόσες ζωές σε λίγες σελίδες! Θραύσματα εικόνων σ' ένα περίεργο κολάζ, με τίτλο «Η μαθητική ζωή μου στο Αγρίνιο», τρι-

γυρνούσαν γύρω μου απ' την ημέρα που ο Α. Τσώκος με τον Βασίλη Τσαμπόκα τηλεφώνησαν για να κατέβω στη συνάντηση στις 5 Νοεμβρίου 2006.

Δεν ήταν μόνο σκηνές απ' το Γυμνάσιο. Ηταν και από το Δημοτικό. Ισως κάποιοι άλλοι να βλέπουν πράγματα που μοιάζουν ή και να μη λένε τίποτε γι' αυτούς.

Για μένα και τους συμμαθητές μου, η ζωή στο Σχολείο και στο Γυμνάσιο ήταν πολλά μαζί πέραν της Σχολικής θητείας.

Δεν είχαμε σχολικά λεωφορεία. Ζούσαμε πολλοί μαζί σ' ένα μικρό χώρο.

Ηταν οι δρόμοι, τα πρόσωπα, οι αλάνες οι γειτονιές. Γειτονιά Αγίας Τριάδος, γειτονιά Ντούτσαγα, γειτονιές Αγίου Γεωργίου, γειτονιά στον Αγιο Κωνσταντίνο, στην Ερυθραία, στα Καραπανέικα, στην Αγία Βαρβάρα και Γαλανή, στον Αγιο Δημήτριο, στην Παναγιά, στον παλιό Αγιο Χριστόφορο, στο Πάρκο Βασιλέως Κωνσταντίνου, στο κέντρο, στο Νοσοκομείο, στα δυο Ρέμματα, στα Κλεπαΐτικα, στις καπναποθήκες Παπαπέτρου, στο τρένο, στη Ρουπακιά, στου Μέντα, στο Μουσταφούλι, στην οδό Καρπενησίου, στο γήπεδο Παναιτωλικού...

Ηταν οι μπάλες και τα τόπια. Πάνινες, νάιλον, μικρές και μεγάλες, που βόλευαν στα στριφτά –εσωτερικά ή εξωτερικά σουτ. Οι ποδοσφαιρικές που φουσκώναμε στα βενζινάδικα. Ηταν τα «κουρσούμια» από τα ρουλεμάν που φτιάχναμε τα πατίνια, τα «γκαζάκια»-γυαλένιες, βόλοι από γυαλί, βόλοι πήλινοι. Παίζαμε ποδόσφαιρο, «μπαμ-μπαμ», μπιζ, βόλους, «κακαβάκια», –μια, δυο, τρεις, φωτογραφίες ηθοποιών και ποδοσφαιριστών χάρτινες ή από τσίγκο στρογγυλές, μακριά γαϊδούρα, κρυφτό, κυνηγητό, φτιάχναμε «λάστιχα» (σφεντόνες), (με το λάστιχο από τα μαύρα σώβρακα), ανεβαίναμε σε δέντρα, πετάγαμε «τρίγωνα», χαλκούνια, «τράκα-τρούκες» και βαρελότα. Κοιτάζαμε τα κορίτσια που έπαιζαν σχοινάκι, κουτσό, «γκέο βαγκέο», «κουμπάρες» και «Δεν περνάς κυρά Μαρία». Στις γειτονιές προλάβαμε που πούλαγαν γάλα και γιαούρτι, νερό Κορπής, ψάρια απ' τα Αμπάρια, τσουρούκλες, ντομάτες και σύκα απ' το Παναιτώλιο και πορτοκάλια απ' το Ντογρή. Για δοκάρια βάζαμε μεγάλες πέτρες δεξιά-αριστερά ή σωρό από μικρές πέτρες, που κάποτε τσακωνόμαστε και σπάγαμε κεφάλια... Σχεδόν όλοι είχαμε «πετριές» –σημάδια– στα κουρεμένα κεφάλια μας. Γύφτοι πούλαγαν καρπούζια, χαλιά, κατσαρόλες, σούβλες... Δοσατζήδες πέρναγαν για δόσεις. Προλάβαμε ψυγεία με πάγο. Λευκά είδη, σεντόνια πετσέτες πούλαγαν πλανόδιοι, που θύμιζαν Νίκο Σταυρίδη, Θανάση Βέγγο, Βασίλη Αυλωνίτη, Μίμη Φωτόπουλο. Πετάγαμε αετούς που φτιάχναμε μόνοι μας απ' το χαρτί ώς τα ζύγια. Τις Κυριακές τρώγαμε παστέλια, καραμέλες, μήλα-καραμέλα κόκκινη, σάμαλι, μπακλαβά, ριβανί, από τον ταβλά του Μπαριάμη, και στον Καραγκιόζη ή το γήπεδο αγοράζαμε πασατέμπο απ' τον Χρόνη που όλη μέρα φώναζε «για σεφτέ κανένας!» ή «πάρτε διαόλοι βάγια» και τον Πάνο... και τον Ξανθό με το άσπρο... Αλλοι πήγαιναν στη Σιάτρα ή την Παναθιώνια ή τον Γκουρνελο, ή τον Ματραλή ή τον Γαϊτά ή τον Ζήνα ή τον Ζυγούρη για «κωκ» ή πάστα ή σεράνο στην πλατεία Μπέλλου-Δημοκρατίας, ενώ στην επάνω πλατεία Στράτου πήγαιναν εργάτες και οικοδόμοι στα καφενεία τα γεμάτα φασαρία και καπνό.

Πολλοί συμμαθητές μου δούλευαν μετά το Σχολείο σε κουρεία, υποδηματοποιεία, σε εμπορικά και στις οικοδομές. Δούλεψα κι εγώ.

Τις Κυριακές πηγαίναμε εκκλησία και κάποιοι πήγαναν σε ομάδες και κατηχητικά, στον «Σωτήρα» στους Αγίους Αναργύρους, με τον π. Βενέδικτο και Σκαρμόγιαννη και άλλοι στη «Ζωή» κοντά στην πλατεία Μπέλλου, ευθεία στο «Ακροπόλ» με τον Ανδρέα Κωστακιώτη και τον Δημ. Φερέ (Θεόκλητο Πεντέλης). Το καλοκαίρι ξαναμοιράζονταν μερικοί στο βουνό στον Αγιο Βλάσση και άλλοι στη θάλασσα στη Ρίζα Αντιρρίου. Τα πρωινά στα Σχολεία και Γυμνάσια κάναμε προσευχή και ψέλναμε το «Συ που κόσμους κυβερνάς» ή το «Χριστός Ανέστη».

Είχε και κάρα με άλογο το Αγρίνιο· τον μπάρμπα Χαράλαμπο πρόλαβα, που έκανε μεταφορές και καθόταν στα Πλατάνια. Είχε και κομμουνιστές, που διάβαζαν «Αυγή», και «εθνικιστές» και αντιστασιακούς και καταδότες και χωροφύλακες και φυλακές και αεροδρόμιο. Στο κουρείο που δούλευα είχα μάθει να ακούω και να κρατάω ό,τι μου κάνει καλό. Θυμάμαι πόσο γλυκά μου μίλαγε ο γείτονας κομμουνιστής, ο Χριστόφορος Ζαχείλας, που συνέχεια τον κυνηγούσαν και τον φυλάκιζαν για τις ιδέες του... Θεός σχωρέστον· λίγοι ήξεραν το νόημα των λόγων του.

Κάποτε μ' έστειλε ο πατέρας μου να αγοράσω τσιγάρα χύμα «ΕΘΝΟΣ» (τότε έπαιρνε 3 τσιγάρα ή 5 τσιγάρα από κούτες, όχι πακέτα όπως σήμερα) και τον είδα που διάβαζε... «Γεια σου, κύριε Χριστόφορε», του είπα. Χαμογέλασε. Το δωμάτιό του ήταν στη συνέχεια μιας αυλής με δέκα οικογένειες και τρεις κοινές τουαλέτες, όπου έμενε η οικογένειά μου, όπως κι άλλες στο Αγρίνιο. Το 1967 τον έστειλαν εξορία και φυλακή. Δεν τον ξανάδα. Στη «συνεικόνα» του Αγρινίου είναι δίπλα από τους καθηγητές μου παπάδες και ευεργέτες –αφεντικά μου στα μαγαζιά που δούλευα– τον Γιώργο Καλύβα-κουρέα, τον Κώστα Τσιρώνη-μανάβη, τον Χρήστο Καπελάκη-κουρέα, τον Νίκο Βαρεμένο-κουρέα, τον Γιώργο Μπίκα-υποδηματά, τον Γιώργο Οικονομίδη-ψητοπώλη, τον Περικλή Μαριάμη-καραμελοποιό με ταβλά, τον πατέρα μου οικοδόμο κ.ά. Ο πατέρας μου ήταν αναγκασμένος να «κρύβεται» πολιτικά. Είχε εφταμελή οικογένεια να θρέψει σ' ένα δωμάτιο. Εκανε μεροκάματα και «μερεμέτια». Κάποια Πρωτομαγιά στο Εργατικό Κέντρο Αγρινίου, μίλησε για τα δικαιώματα των οικοδόμων και τρόμαξε η μάνα μου να τον βγάλει απ' τα κρατητήρια που τον «μπαγλάρωσαν» αυθημερόν.

Θυμάμαι και μια μεγάλη φωτιά σε καπναποθήκες, που έκαιγε μια βδομάδα εκεί στην οδό Μπαϊμπά. Θυμάμαι και συμμαθητές μου που κοιτάζαμε μπροστά στους κινηματογράφους τα «ΠΡΟΣΕΧΩΣ» και τις γιγαντοαφίσες με την Αννα Φόνσου, τον Νίκο Κούρκουλο, τον Αλέκο Αλεξανδράκη, τη Ζωή Λάσκαρη, τη Βουγιουκλάκη.

Θυμάμαι ότι είχαμε όλοι παρατσούκλια και δεν λέγαμε γεια σου «Βαγγέλη» ή «Ανδρέα», αλλά γεια σου «Δεσπότη», «Γκαβέ», «Κεφάλα», «Κλάνα», «Τσιγαρά», «Βουτυρόπαιδο», «Χωριστράκια», «Χοντρέ», «Μπούνα», «Κορτάκια», «Γυαλάκια», «Πεινάλα»... Εμένα μ' έλεγαν «Σελήμκα» και «Αρτινέ». Το «μαλάκα» εφευρέθηκε αργότερα...

Φροντιστήρια δεν πηγαίναμε τότε και όσοι πήγαιναν ήταν για «Αγγλικά». Πολλά παιδιά είχαν «ποδήλατο» και όπως έτρεχαν στις γειτονιές αισθάνονταν την υπέροχη μυρωδιά από μαγειρεμένα φαγητά και κυρίως μακαρόνια με κρέας, ή κρέας με πατάτες στο φούρνο. Δεν είχαμε πιστωτικές κάρτες, αλλά τον πρόγονό τους το «δεφτέρι» –μπλοκάκι που γράφαμε τα ψώνια, το ψωμί και κάθε Σάββατο τα πλήρωνε όλα ο πατέρας. Τότε βγήκαν και τα πάρτι

που πίναμε «βερμούτ» και «κονιάκ» και «μαυροδάφνη».

Οι πιο πολλοί πατεράδες μας ήταν εργάτες, οικοδόμοι και χαμηλών εισοδημάτων, είπε ο Ανδρέας Τσώκος και εμείς φτιάξαμε τα δικά μας τζάκια. Ο Βίτσας έβγαλε λόγο και ανέφερε ακόμα και όσους πέθαναν. Μας θύμισε αρκετές στιγμές μαθητικές και τη «σφαλιάρα» που έφαγε ο Σπύρου από τον Κασσάρα, επειδή γέλασε στην α-

φήγηση του καθηγητή που έλεγε: «Μια φορά ήταν ένα παπόρι... και τι είναι ηθική; Κουκιά τρως, κουκιά είσαι... και πως ο Θεός είναι μεγάλος σαν το κτίριο...»! Ο Πατσιόπουλος ήταν πάντα «φιλόσοφος», ο Γαλάνης πλακατζής, ο Τσιόλκας «αφασία», ο Μυστακίδης καλόκαρδος. Ο Βεντουράκης γλυκύτατος, ο Τσαμπόκας Βασίλης του Αναστασίου πάντα ενημερωμένος καλά, ο Ζυγούρης «καθηγητής», ο Δρακόπουλος «Ζυγός», ο Τριχόπουλος γελαστός, ο Στραβοδήμος οργανωτικός, ο Τσοβύλας δάσκαλος και σεμνός, ο Χατζάρας θετικός, ο Βοτσαΐτης του «άλματος στο τριπλούν», για τα πάντα ο Καρακώστας πάντα διαβασμένος.

Ομάδα μας εκτός από Παναθηναϊκός, Ολυμπακός, ήταν ο Παναιτωλικός. Δεν πληρώναμε εισιτήριο. Τότε ο μεγάλος που έβγαζε ένα εισιτήριο είχε δικαίωμα να πάρει κι ένα «μικρό». Πηγαίναμε πιο κάτω απ' το γήπεδο και, όπου βλέπαμε «μοναχικό», λέγαμε «μπάρμπα θα με βάλι'ς μέσα;» και μπαίναμε μπροστά του... όταν έκοβε

το εισιτήριο στην πόρτα του γηπέδου. Παναιτωλικός - Παναχαϊκή, Παναιτωλικός - Αναγέννηση Αρτας, Παναιτωλικός - Γιάννινα, Παναιτωλικός - Αίγιο· γινότανε χαμός! Ποδοσφαιρικούς αγώνες ακούγαμε σ' ένα περίπτερο «Παπαχρήστου» στην πλατεία Μπέλλου από τρανζιστοράκι –λίγοι είχαν ράδια τότε. Αξέχαστο μου έμεινε το ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ - ΣΑΝΤΟΣ ΒΡΑΖΙΛΙΑΣ που το ακούσαμε και 100 άτομα γύρω-γύρω στα πλατάνια στο καφενείο «Κουφιόπουλου», που πούλαγε και πάγο μ' ένα τρίτροχο, με «κόντρα» για φρένα· είχε και μεγάφωνο έξω από το μαγαζί.

Οι μάνες το Πάσχα άσπριζαν με ασβέστη το σπίτι πριν σουβλίσουν το αρνί, όλοι φτωχοί-πλούσιοι και πετούσαν «τρίγωνα» γύρω στα κάρβουνα...

Κάποιοι πατεράδες έδερναν με τη «ζωστήρα» του παντελονιού. Οι μάνες με βέργες το χέρι (τσίμπημα) και το στόμα. Οταν αρρωσταίναμε, μας έβαζαν ζεστό λάδι στο αφτί από το καντήλι και ενέσεις μας έκαναν κάποιες γειτόνισσες.... Μας έριχναν και βεντούζες. Και μας «ξεμάτιαζαν» σβήνοντας κάρβουνα. Μας έστελναν κατασκηνώσεις να πάρουμε κιλά και μας ζύγιζαν πριν φύγουμε μ' ένα χαρτονένιο κουτί NESTLE ή ΝΟΥΝΟΥ και τα «μπογαλάκια» μας μέσα. Κάτω κάτω έβαλα μια φορά, για τη Μοκίστα στο Θέρμο με το ΠΙΚΠΑ, τον «Μικρό Ηρωα» και τα «Κλασικά Εικονογραφημένα». Πηγαίναμε σε «γιορτάσια» (όπου γιόρταζαν δηλαδή) για να πάρουμε γλυκό. Αναγνωρίζαμε ποιος είχε γιορτή από το αναμμένο φως και την ανοιχτή πόρτα. «Χρόνια Πολλά», μας έδιναν γλυκό και φεύγαμε...

Οι αυλές στις μονοκατοικίες είχαν λουλούδια –οι πολυκατοικίες τότε ξεκίναγαν, όταν τελειώναμε το Γυμνάσιο. Στο Αγρίνιο φύτευαν πολλές τριανταφυλλιές. Οι γυναίκες ήταν όμορφες τις Κυριακές και τα «φλερτ» πολλά. Απ' τους συμμαθητές μου «ελάχιστοι» πέρασαν να «κάνουν πράξη», πριν την τελευταία τάξη και αν... στις διάφορες «ερωτοδουλειές» τους... «Κορίτσια» σε «σπίτια» δεν είχε το Αγρίνιο τότε. Ο,τι υπήρχε ήταν «έξω» από την πόλη... Οσοι από μας «ψιλοερωτευόμασταν» εξ αποστάσεως, χαιρόμασταν ν' αλλάζουμε ματιές με νόημα στο δρόμο, στον κινηματογράφο, στο «κουρτινάκι που κουνιότανε» και στην εκκλησία όταν οι ψαλτάρες έλεγαν το «Αι γενεαί αι πάσαι»... Πέρναγε ο Επιτάφιος και για κάποιους ερωτευμένους άνθιζαν οι Πασχαλιές, ο Απρίλης και ο Μάιος με όλα τα λουλούδια του άγρια και ήμερα... στις φτωχογειτονιές με τα λασπόνερα, και τους στεγανούς βόθρους πριν μπουν στο δίκτυο του Δήμου...

Είχε και σφαιριστήρια και μπιλιάρδα που πήγαιναν όσοι είχαν καταχωρηθεί ως «αλήτες» και «παλιοπαρέες» από την κοινωνία της Καπνούπολης, με τους κυρίους τους «καθωσπρέπει», που ήταν από καλές οικογένειες που είχαν το «κατιτίς» τους, και τους εργάτες στα καπνά... Αυτοί έδιναν και ένα «βαντάκι» (ένα δέμα) στην εκκλησία για ευλογία... Τι να σου κάνανε και οι παπάδες; Τον εργάτη Γιώργο Σπύρου θα έβαζαν στην μαρμάρινη πλάκα ευεργετών; Εβαζαν δωρητές και ευεργέτες όσους είχαν χρήμα και μάλιστα «ευλογημένο».

Λοιπόν τι άλλο να πω; Για το τρένο που μας πήγαινε Κυριακές για μπάνιο στα Σταμνά Μεσολογγίου, για το πάρκο, για τον καθηγητή Κωσταρά, για τον Κασσάρα, για τον Γραβάνη, για τον Κωστακιώτη, για την Λανάρα, για τη δίδα Γαρουφαλή, για τον Σαββουλίδη, για τον Τσιρώνη, για τον Βλάχο, για

τον Νικολακόπουλο, για τον Αναγνωστόπουλο, την Βαλινδρά, για τον Παπαθανασίου, για τον Χειμάρα, για τον Σύρρο, για τον Μαργέλο;

Εκείνο τον καιρό βάζαμε «μπριγιόλ» στα μαλλιά και λεμόνι για να στέκονται... Τα μικρότερα άφηναν «φούντα» και τα μεγαλύτερα φορούσαμε καπέλο με κουκουβάγια μπροστά. Περνάγαμε έξω από μεγάλες καπναποθήκες των Παπαστραταίων, του Παναγόπουλου, του Παπαπέτρου, με τους καπνεργάτες να «μυρίζουν» καπνίλα στο διάβα τους και να μιλάνε «συνδικαλιστικά» και για αγώνες. Ηταν πρωτοπόροι. Ονόματα μιλιούνταν κάπου κάπου και με διπλή σημασία μεταξύ ευεργεσίας και ερωτηματικών. Βλάμης, Ηλιού, Παναγόπουλος, Παπαστράτος, Κοντογιώργος, Μπαϊμπάς, Κατσάμπας, Στύλιος, Φαρμάκης. Στα κτήματά τους οι Βραχωρίτες δούλευαν «ήλιο με ήλιο»... Ομως αν δεν ήταν κι αυτοί θα ήταν χειρότερα τα πράγματα.

«Οι συμμαθητές μου πρόκοψαν όλοι», είπε ο Σπύρου στην TV ΑΧΕΛΩΟΣ που κάλυψε την εκδήλωση. Ημασταν γενικώς προνομιούχοι. Είχαμε καλούς γονείς, δασκάλους και γειτονιές. Παίζαμε ελεύθερα και ανέμελα». Πριν μπούμε στην ομάδα της κοινωνίας είχαμε «ξεμπερδέψει» με το ποιος θα είναι αρχηγός και ποιος στρατιώτης.

Παρατήρησα ότι δεν αλλάξαμε σε τίποτα σαν χαρακτήρες. Οι λουφαδόροι, οι τεμπέληδες, οι εργατικοί, οι μάγκες, οι σπασίκλες, τα χριστιανόπουλα, τα βουτυρόπαιδα, τα εργατάκια, οι γλύφτες, οι επαναστάτες, οι γκαμινάκηδες και τα παπαδάκια του χθες έτσι τα βρήκα και σήμερα. Θάλεγα πως η τάξη μου –ίσως να συμβαίνει με όλες– «ξέσκισε» όλα τα πτυχία και τα συγγράμματα, που γράφτηκαν γύρω από το αν οι άνθρωποι γεννιούνται ή φτιάχνονται και τις θεωρίες περί καλλιέργειας και παιδείας, και χαρακτήρων και πού καταλήγουν το ένα ή το άλλο, και ότι μάλλον τσάμπα πήγε τόσο διάβασμα, αφού δεν αλλάξαμε το μέσα μας και πολύ. «Ολα είναι ένα ψέμα», που λέει και το τραγούδι.

Αλήθεια ήταν ότι έβλεπα τον Κασσιανό Πάστρα, τον Τσιρώνη, τον Ζωγανά, τον Γκούρνελο, τον Γούναρη, τον Καρακώστα, τον Νταρίλα, τον Ροκοπάνο, τον Καπετανάκη, τον Γεωργιάδη, τον Σταυρόπουλο Θεόδωρο και δεν πίστευα ότι έμειναν «τόσο ίδιοι»... Κάτι «σηματάκια» πρόσθεσαν στα στοιχεία ταυτότητος, όπως δικηγόρος, γιατρός, υπάλληλος υπουργείου, αρχιτέκτων, δάσκαλος, δημοσιογράφος, καθηγητής πανεπιστημίου, φιλόλογος, εφοριακός, και κατά τα άλλα έμειναν ίδιοι... Πήγαν για λίγο να μου κρυφτούν, αλλά δεν τα κατάφεραν. Ιδιοι στο «μέσα» τους ο Πιστικός, ο Τσάκος, ο Στραβοδήμος, ο Τσαμπόκας Βασίλης του Δημητρίου, ο Σκαλτσάς, ο Βλάχος, ο Σοχωρίτης, ο Σχισμένος, ο Μαλλαϊνός, ο Μπούσγος, ο Ποσνακίδης, ο Μάλλιος, ο Νίτσε, ο Δημητριάδης, ο Γούναρης, ο Ζυγούρης, η Κρικοχωρίτη, ο Ζαμπαράς, ο Ιωαννάς, ο Καζαντζής, ο Παναγάτος, ο Φρόντζος. Από την τάξη μου βγήκαν και 4-5 ασφαλιστές και υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιρειών.

Φεύγοντας ο ένας Τσαμπόκας, όχι ο άλλος ο Βασίλης, μου είπε: «Στείλε μου καμιά φωτογραφία από τα 40 χρόνια γιατί στα επόμενα, από τώρα στο λέω, δεν θα είμαι παρών...». Ο Ιωαννάς δίπλα μου γέλασε. «Με ρώτησαν μερικοί πόσα παιδιά έχω και τους λέω, πώς να έχω, αφού δεν έχω γυναίκα. Ανύπαντρος είμαι στα 58 μου, θα χαθεί η σειρά...».

Πλάκα και ανεμελιά είχαν οι συμμαθητές μου στη συνάντηση «40 χρόνια μετά τα θρανία». Οπως τότε το 1960-1966, που τραγούδαγε η Βουγιουκλάκη στο «Χτυποκάρδια στα θρανία» και στο «Ξύλο βγήκε από τον Παράδεισο», «Ας ήταν η ζωή μας σαν και σήμερα και γαλανός ο ουρανός...», και τον «Γλάρο» απ' την «Αλίκη στο Ναυτικό» και το «Τράβα μπρος, κι όσα έρθουν κι όσα πάνε/ τράβα μπρος και του κεφαλιού σου κάνε...».

Λίγες μέρες μετά το κείμενο αυτό έλαβα με φαξ μια κατάσταση με τα ονόματα των συμμαθητών μου: 63 στο Κλασικό Τμήμα, 43 από το Πρακτικό και 15 που είχαν φύγει τότε σε άλλα σχολεία. Κάποιοι από την κατάσταση λείπουν από τη ζωή. Τους μνημονεύσαμε.

Η τάξη μου έβγαλε καμιά δεκαπενταριά γιατρούς. Αν ο καθένας γιατρεύει τον πόνο 5-10 συνανθρώπων μας κάθε μέρα, τότε γιατρεύονται τουλάχιστον 100 την ημέρα. Αν βάλεις και τις καλοσύνες των υπολοίπων, δικαιούμαστε μια βράβευση από το Δήμο Αγρινίου και την τιμητική πλακέτα.

Περιμένουμε χειροκρότημα!

Ο παλιός συμμαθητής σας
Ευαγ. Σπύρου, εκδότης ΝΑΙ.

Υ.Γ.: Μην γκρινιάζετε που παρέλειψα πολλά. Είπαμε, δεν χωράνε στο χαρτί! Οσοι θέλετε κι άλλες πληροφορίες διαβάστε το βιβλίο του Λευτέρη Παπαδόπουλου «Οι παλιοί συμμαθητές», Εκδόσεις Καστανιώτη. Τα έχει όλα, εκεί βρήκα κι εγώ πολλά απ' αυτά που έγραψα.

Ε.Σ.

ο **Μίκης Θεοδωράκης** παραμένει
πάντα μια «Ανάσταση» του λαού της Ελλάδος...
Δεν είναι μια φωνή,
είναι όλες **οι φωνές των Ελλήνων σε μία...**
Ιστορική καταγραφή μιας συνάντησης στην οδό Επιφανούς
και μια πρόταση για την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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: ESPIROU@OTENET.GR

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ - ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ,
ΧΑΡΑ ΜΠΟΥΡΓΑΝΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,
ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΣΟΥΝΤΟΥΡΛΗ, ΝΙΚΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ,
ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ. Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ. Ε. ΜΑΝΤΑ -
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΟΥΤΣΟΥΛΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΔΙΟΡΘΩΣΗ. ΗΛΙΑ ΛΟΥΤΑ, ΓΙΩΤΑ ΠΑΝΟΥΡΓΙΑ

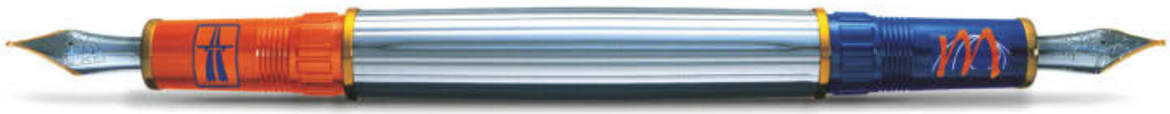
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ. ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΖΑΝΕΤΟΠΟΥΛΟΥ,
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΤΣΟΛΑΚΗΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ. ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
ΕΚΤΥΠΩΣΗ-ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ. Χ.Κ.ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ. ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

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

Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!

egnatia ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
Εθνικής Αντιστάσεως 72
& Αγαμέμνονος,
Τ.Κ. 152 31 Χαλάνδρι
Τηλ.: 210 67 08 000
Fax: 210 67 08 001

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:
Λεωφ. Κ. Καραμανλή
164, Τ.Κ. 542 48 Θεσ/νίκη
Τηλ.: 2310 39 20 00
Fax: 2310 39 20 31

ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΕΙΡΑΙΑ ΚΑΙ ΝΗΣΩΝ:
Εθνικής Αντιστάσεως 31,
Τ.Κ. 185 31 Πειραιάς
Τηλ.: 210 42 22 038
Fax: 210 42 22 043

ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΡΟΔΟΥ:
Γ. Σεφέρη 108,
Τ.Κ. 851 00 Ρόδος
Τηλ.: 22410 691 05
Fax: 22410 691 07

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ:
Ιωλκού 6,
Τ.Κ. 382 21 Βόλος
Τηλ.: 24210 28 142
Fax: 24210 30 351

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ:
Βότση 11,
Τ.Κ. 301 00 Αγρίνιο
Τηλ.: 26410 59 530
Fax: 26410 59 869

www. egnatia-asfalistiki.gr

www. lemonde.gr

ΣΩΣΤΕ ΤΑ ΕΥΡΩ ΣΑΣ

Νέο Πρόγραμμα Lion Ζωής Αποταμιευτικό

Τώρα, η **ING Πειραιώς** λέει ναι στα αιτήματά σας και απαντά με το **Lion Ζωής Αποταμιευτικό,** την εύκολη και αποδοτική λύση για εσάς που θέλετε να είστε σίγουροι για το μέλλον σας! Επενδύστε κάθε μήνα το ποσό που εσείς επιθυμείτε και εξασφαλίστε εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο **3,35%*** και **φορολογική απαλλαγή** για τα ασφάλιστρα που καταβάλλετε κάθε χρόνο. Απλά επιλέξτε τη χρονική διάρκεια που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες σας, επισκεφθείτε ένα κατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς και...«Σώστε τα ευρώ» σας!

* το ανώτατο επιτόκιο όπως ορίζεται από το Υπουργείο Εμπορίου εφαρμόζεται επί του αποθέματος, αφαιρουμένων των διοικητικών εξόδων

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Πληροφορίες στο **210 38 98 902**
και σε όλα τα καταστήματα της **Τράπεζας Πειραιώς.**

MKONET