ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • COMMERCIAL VALUE • ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALLIANZ • ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 103 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2006 • ευρώ 5 • ΚΩΔ. 2185

120 Χρόνια
GENERALI

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

Κανένας δεν γεννήθηκε Διευθυντής...

Μπορεί όμως ταχέως να εξελιχθεί σε Διευθυντή.

Αναπτυχθείτε επαγγελματικά στον ιδανικό χώρο και με το ιδανικό Σύστημα

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ **διαμορφώνουμε τη Νέα Γενιά** ολοκληρωμένων και υπεύθυνων Ασφαλιστικών Συμβούλων, εφαρμόζοντας αναγνωρισμένα διεθνώς προγράμματα Εκπαίδευσης πανεπιστημιακού επιπέδου.

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ **υποστηρίζουμε την ταχύτατη εξέλιξη** των ικανών συνεργατών μας που στοχεύουν σε πολύ υψηλό εισόδημα και φιλοδοξούν να σταδιοδρομήσουν σε Διευθυντική θέση.

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ **πιστεύουμε και θα συνεχίσουμε να πιστεύουμε στο agency system** ως το καταξιωμένο μοντέλο οργάνωσης που αναδεικνύει τα άρτια και επιτυχημένα επαγγελματικά στελέχη.

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ **τιμάμε το agency system, χάρις στο οποίο αναπτύχθηκαν και οι Ασφάλειες Ζωής και οι Ασφαλιστές Ζωής.**

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ οι Άξιοι έχουν Ασφαλές και Λαμπρό Μέλλον!

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΝΑΙ, επειδή μπορούμε να κρατήσουμε το καλοκαίρι στην ψυχή μας!

Περιεχόμενα

Τεύχος 103, Σεπτέμβριος - Οκτώβριος 2006

Θέμα

54 Πετυχημένες συνταγές για ένα καλό τέλος

Ρεπορτάζ

40 Υγεία για όλους: Εθνικό Αγαθός σε κρίση

48 Αντασφαλίσεις: Υποσχέσεις για φθηνά ασφάλιστρα

Συνεντεύξεις

62 Τάνια.Κυρλάκη: Ξεκάθαρα συμβόλαια χωρίς γκρίζους όρους

68 Γιώργος Τσώνης: Πρωτοπόρος στη κατευθυνόμενη πώληση

80 Γιώργος Πρεβελάκης: Ασφαλίστε την ομορφιά.

Άρθρα

120 Χρήστος Βιλλιώτης: Δίκτυα πρακτορίας με Franchise

68

Ιδρυτής - Εκδότης: Ευάγ. Γ. Σπύρου
Έτος ιδρύσεως 1989
Εκδίδεται από τη ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ
ΑΦΜ: 095606935 - ΔΟΥ Δ΄ Αθηνών
Κεντρικά Γραφεία:
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525
Fax: 210 3257074
E-mail: espirou@otenet.gr
ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής Βουλής και στους ευρωβουλευτές.

120

80

31

Διεθνή

122 Γερμανία: Κάθε 4 λεπτά και μία διάρρηξη

Κλάδοι

118 Ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής

Εταιρείες

42 120 χρόνια Generali

70 Allianz

74 ΑΤΕ Ασφαλιστική

88 Commercial Value

Μόνιμες Στήλες

8 Άρθρο εκδότη

10 Γράμματα στο ΝΑΙ

18 Συναισθηματικά

28 Ασφαλιστικό Underwriting

64 Πωλήσεις

92 Ειδήσεις: Απ' τις δραστηριότητες των εταιρειών

70

Τέλος στο Φθινόπωρο της μελαγχολίας

126

74

88

84

Πάρτε τη ζωή στα χέρια σας.

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP | Deutscher Ring | La Bâloise

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ **10**
Έκδοση 1
ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ-ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Βάλτε 10 στο μέλλον σας!

MAGNET

Εξασφαλίστε το μέλλον σας με το νέο επενδυτικό-συνταξιοδοτικό πρόγραμμα ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ 10 Έκδοση 1

- Προστασία αρχικού κεφαλαίου στη λήξη της επένδυσης
- Υψηλές αποδόσεις
- Ασφάλιση επιβίωσης με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 2,5%
- Είσπραξη του ποσού στη λήξη του συμβολαίου και με τη μορφή σύνταξης
- Φορολογική απαλλαγή

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

Πληροφορίες σε όλα τα καταστήματα της **Τράπεζας Πειραιώς** ή στα τηλέφωνα **801 100 900 900, 210 38 98 902**

Εγγραφές από 2/10 μέχρι 24/11

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Η στρατηγική των γαλάζιων ωκεανών*

Τα βιβλία είναι παράθυρα ανοιχτά για να δεις περισσότερα πράγματα από όσα χωρά ένα κλειστό σπίτι. Έξω από το χώρο του καθενός υπάρχουν ουρανός, θάλασσα, ορίζοντας, χρώματα, ήχοι κι άλλοι άνθρωποι με άλλες ιδέες. Όσοι δεν ανοίγουν παράθυρα για να δουν είναι φυλακισμένοι στην πείνα της μονοτονίας και στασιμότητας.

Ο Οδυσσέας Ελύτης έγραψε σ' ένα βιβλίο το εξής:

«Θα έπρεπε ίσως κάποτε να βρεθεί ένα είδος ναού που να αξιοποιεί το φως και να δίνει πράσινο φυλλαράκι στα ράμφη των ερωτευμένων. Κάτι τέτοιο θα είναι ασφαλώς πολύ δύσκολο για τον σημερινό αρχιτέκτονα, που και βέβαια δίκιο έχει να μην αντιγράφει των παλαιών καιρών τα αρχοντικά, δίκιο έχει να εξαίρει μερικά γυάλινα ή ελαφρά μεταλλικά συγκροτήματα στη Νέα Υόρκη ή το Τόκιο. Μένει όμως, για το λόγο αυτό, καταδικασμένος να μικροβελτιώνει μεγαλοπολυκατοικίες. Δεν είναι αστεία. Είναι μια καταδίκη που η έκτασή της δεν έχει ακόμα αποκαλυφθεί». (Οδυσσέας Ελύτης: Ο κήπος με τις αυταπάτες, Ύψιλον, βιβλία).

Αλήθεια, είναι μια καταδίκη η μονοτονία και αντιγραφή. Ο άνθρωπος με τη μοναδικότητά του, ο άνθρωπος με την «βροχή ιδεών» μέσα στο νου του, ο άνθρωπος ο ξεχωριστός με το μοναδικό «αποτύπωμα» είναι δυστυχία να μαζοποιείται, να πολτοποιείται, να «σέρνεται» στη φωτοτυπική αντιγραφή, να «πιθηκίζει», να «παπαγαλίζει», να καταδέχεται να γίνει αντιγραφεύς «ειδώλων» και να καταδικάζεται ισόβια στην προσπάθεια να γίνει σαν τον «κάποιον άλλον», στο πώς ντύνεται, πώς περπατά, πώς μιλά, πώς τρώει, πώς κατοικεί, πώς σκέπτεται, πώς ερωτεύεται, πώς ζει....

Διαβάζοντας το βιβλίο «Η στρατηγική Γαλάζιων Ωκεανών» παρατήρησα ότι τα παραπάνω ισχύουν και για τον κόσμο των επιχειρήσεων. Οι συγγραφείς, βασιζόμενοι σε μια μελέτη 150 στρατηγικών κινήσεων για μια περίοδο που ξεπερνά τα 100 χρόνια και καλύπτει 30 κλάδους, ισχυρίζονται ότι οι ηγετικές επιχειρήσεις του μέλλοντος δεν θα πετύχουν παλεύοντας με τους ανταγωνιστές τους, αλλά δημιουργώντας στην αγορά «γαλάζιους ωκεανούς» αδιεκδίκητου χώρου που προσφέρονται για ανάπτυξη. Αυτές οι στρατηγικές κινήσεις λέγονται «αξιακές καινοτομίες» και δημιουργούν ξεχωριστή αξία στην εταιρεία.

Οι συγγραφείς ονομάζουν «κόκκινους ωκεανούς» τους γνωστούς χώρους - κλάδους στην αγορά, όπου τα όρια και οι κανόνες είναι γνωστοί, οι εταιρείες προσπαθούν να ξεπεράσουν τους ανταγωνιστές, τα προϊόντα γίνονται απλά αγαθά που μπορούν να αντιγραφούν και ο ανταγωνισμός μετατρέπει τους κόκκινους ωκεανούς σε θάλασσα αίματος. Οι «γαλάζιοι ωκεανοί» είναι ανοιχτοί, νέοι χώροι στην αγορά που προσφέρονται για ευκαιρίες και υψηλά κέρδη, και η έννοια του ανταγωνισμού και αντιγραφής δεν ήρθε ακόμα...

Ο Patric Snowball, Δ/νων Σύμβουλος της Norwich Union Insurance, διαβάζοντας το βιβλίο είπε: «Οι στρατηγικές που προτείνουν οι Kim και Mauborgne δεν είναι μόνο πρωτότυπες, αλλά και πρακτικές. Η εταιρεία μας τις εφάρμοσε με εξαιρετικά αποτελέσματα. Οι συγγραφείς χαράζουν έναν τολμηρό καινούργιο δρόμο γι' αυτούς που θέλουν να κερδίσουν το μέλλον».

Παρατηρώντας τη δική μας Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά στο ξεκίνημα του ΝΑΙ (τεύχος 11 - 1991), βάλαμε ένα εξώφυλλο που έλεγε ακριβώς το ίδιο μήνυμα. «Ψάξτε το μερίδιό σας κάπου αλλού, όχι εκεί που τρώνε 15 πηρούνια την πίτα!»

Σήμερα που πολλές προκλήσεις και προβλήματα είναι σε καθημερινή υπενθύμιση, προτείνουμε ασφαλιστές και εταιρείες να φύγουν από τους αιματοβαμμένους ωκεανούς μιας αγοράς που κολυμπά στα ματωμένα λασπόνερα ενός κακού ανταγωνισμού (κυρίως γύρω από το αυτοκίνητο) και να ανοιχθούν σε νέες αγορές και κλάδους, προτείνοντας κάτι διαφορετικό στα μάτια του κοινού. Η παγκόσμια αγορά έχει πολλά «διαφορετικά» και πρωτότυπα που δεν έχουμε εδώ, αλλά και νέοι συνδυασμοί είναι πανεύκολο να γίνουν αν ασχοληθούν αυτοί που κλήθηκαν γι' αυτό.

Δείτε τα κέρδη και τι προϊόντα πουλάτε, διαβάστε τα περσινά αποτελέσματα και μετρήστε τα μερίδιά σας σε κάποιους κλάδους, ψάξτε τη διεθνή αγορά και βρείτε ιδέες, καλέστε πελάτες να σας βρουν στους «γαλάζιους ωκεανούς» και... «κολυμπήστε στο χρήμα»! Δεν δυσφορείτε όταν σας λένε «όλοι το ίδιο είσθε;» Δεν ασφυκτιάτε μέσα στα λασπόνερα του κόκκινου βάλτου; Δεν σας έρχεται η επιθυμία να βουτήξετε σε γαλάζια καθαρά νερά;

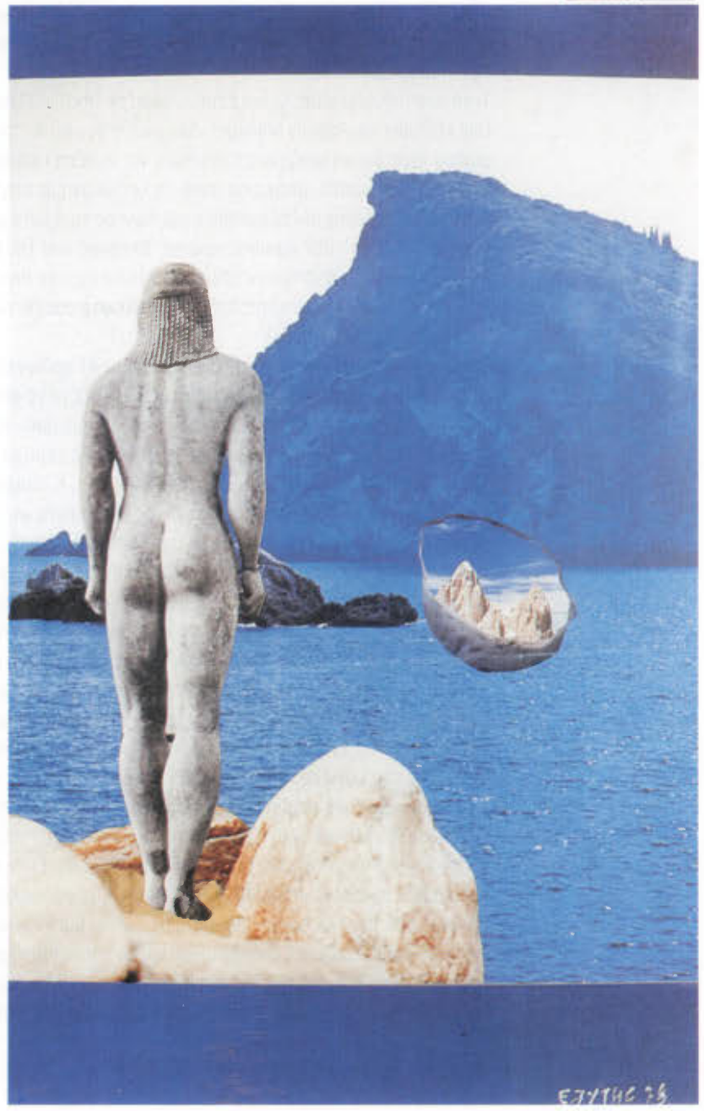
Δεν βλέπετε ασφαλιστές σας με λίγο εισόδημα; Δεν βλέπετε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά στρατολογείται, εκπαιδεύεται και κινείται σε 2-3 προϊόντα 2-3 κλάδων;

Δεν βλέπετε ότι κάποιοι σας παγίδεψαν στο «ιχθυοτροφείο», στην άκρη του γαλάζιου ωκεανού;

Ελευθερώστε τις δυνάμεις σας, τους ασφαλιστές σας, εσάς, τον κλάδο από τη μονοτονία και την αντιγραφή και την προσδοκία να γίνετε «μεγάλο ψάρι» να φάτε το μικρό. Κάποιος άλλος θα φάει και εσάς....

Δημιουργήστε συνεχώς νέους χώρους ασφάλισης που να μη διεκδικούν άλλοι, διαφοροποιηθείτε, μηδενίστε το κόστος του ανταγωνισμού, ψάξτε συγγενείς κλάδους να συνεργαστείτε, εξετάστε τις ανάγκες των εμπλεκομένων με τους πελάτες σας, κάντε βοηθητικά προϊόντα για συνεργάτες αγοραστών σας, μην ξεχνάτε τα συναισθήματα των πελατών σας, παρατηρήστε πού πάει το μέλλον! Σας παρακαλώ, τολμήστε να γευτείτε τη χαρά του γαλάζιου ωκεανού. Θα βγείτε όλοι κερδισμένοι! Κοιτάξτε αυτούς που το απολαμβάνουν, ζήστε το κι εσείς!

* Είναι τίτλος βιβλίου «Η στρατηγική των γαλάζιων ωκεανών» του W. Chan Kim και της Ren e Mauborgne που κυκλοφορεί από τις εκδόσεις «ΚΡΗΤΙΚΗ Α.Ε. - Βιβλιοπωλείο Νευροκοπίου». 118 55 Αθήνα, τηλ.: 2103469302, e-mail: biblia@kritiki.gr - www. kritiki.gr



Γράμματα στο ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

και οι ευχές συνεχίζονται...

Με την ευκαιρία του 100ου τεύχους του ΝΑΙ, άνθρωποι του πνεύματος, από τον πολιτικό και οικονομικό χώρο, παράγοντες του τόπου, ασφαλιστές και μη, αλλά πάνω από όλα φίλοι και αναγνώστες του περιοδικού, μας συνεχίζουν να εκφάζουν την αγάπη τους με σκέψεις για το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε!

Μάνος Μάρκογλου
Διευθυντής Υποκαταστήματος ALICO AIG Life

Αγαπητέ μου Βαγγέλη, Με χαρά ανταποκρίνομαι, αν και καθυστερημένα για δικούς μου λόγους, στην επιστολή σου που μου ζήτησες «να θυμηθούμε και να θυμηθείτε τις καλύτερες στιγμές της πορείας μας/σας».

Τι να πρωτοθυμηθούμε; Όπως ξέρεις, είμαι με την Alico (χωρίς διακοπή) από το 1965 ως Ασφαλιστής, Unit Manager και Agency Manager. Δεν αναζήτησα ποτέ την ασφάλεια μιας θέσης στα Κεντρικά ή ενός μισθού. Δύο φορές απέρριψα προτάσεις για τη θέση Γενικού Διευθυντού με άλλες εταιρείες.

Όπως είναι γνωστό, μπήκα σε αυτό το λειτούργημα στη Νέα Υόρκη, με την Provident Mutual Life Insurance Company of Philadelphia, πουλώντας το πρώτο μου ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής τον Ιούνιο του 1956. Το 1957 ήμουν ο πρώτος Έλληνας από την Ελλάδα που έγινε μέλος του Million Dollar Round Table. Το 1958 ήμουν πρώτος ασφαλιστής της Provident Mutual στην πόλη της Νέας Υόρκης (Man of the Year) και το πορτρέτο μου μπήκε στο σαλόνι των κεντρικών γραφείων της εταιρείας, στη Φιλαδέλφεια (Pensylvania).

Την ιστορία μου με την Alico τη γνωρίζεις. Επί 41 χρόνια στάθηκα δίπλα στην εταιρεία και η εταιρεία στάθηκε δίπλα μου. Το Υποκατάστημά μου υπήρξε μέγα φυτώριο ασφαλιστών και στελεχών. Οι ασφαλιστές που στρατολόγησα και ανέδειξα, τα «παιδιά μου» και τα «εγγόνια» μου (αυτοί που στρατολόγησαν και ανέδειξαν οι δικοί μου ασφαλιστές) θα γέμιζαν ένα στάδιο. Αναφέρω μερικούς. Χρήστος Σταυρίδης, ανώτατο στέλεχος της Interamerican, Κ. Κουβελιώτης, επιθεωρητής της Interamerican, Γεράσιμος Καζάνας, Agency Manager της Interamerican, Παύλος Ψωμιάδης, ο άνθρωπος που ανέσυρε από το τέλμα και «ανέστησε» την «Ασπίς Πρόνοια», Λουκάς Γεωργιάδης, σήμερα η ψυχή του ΠΣΑΣ, Δημήτριος Πάτσιος, ο γνωστός Agency Manager στον Πειραιά, Νίκος Μάστακας, που έγραψε ιστορία στα Γιάννενα, Λευτέρης Τρύφωνας, Agency Manager της Alico στην Αθήνα, Λάσκαρης Λασκαρίδης, ανώτατο στέλεχος του ομίλου Interamerican στη Μακεδονία, Κώστας Λάμπρου, ο πρόεδρος που επέβαλε τον ΠΣΑΣ, Γιάγκος Παναγιωτόπουλος, ανώτατο στέλεχος της ING, Δημήτρης Καστρινάκης, που έδωσε νέο κύρος στο λειτούργημά μας, ο αείμνηστος Νίκος Δολιανίτης, από τους ιδρυτές του ΠΣΑΣ, ο αείμνηστος Βαγγέλης Αλεξίου, Σταύρος Παπαγιαννίδης, πρώην πρόεδρος του ΠΣΑΣ, Βαγγέλης Δάρρας, ανώτερο στέλεχος του ασφαλιστικού τομέα, Δημοσθένης Καραθάνος, επιθεωρητής της Εθνικής Ασφαλιστικής και πολλοί άλλοι και «τα τέκνα αυτών».

Όλα τα ασφαλιστικά περιοδικά ασκούν λειτούργημα. Εκεί που ξεχωρίζει το «ΝΑΙ» είναι το προσωπικό σου ρωμαλέο εθνικό φρόνημα και ο πατριωτικός σου παλμός. Δεν είναι τυχαίο το ότι σκέφτηκες να προσφέρεις στον τόπο μας, το άγαλμα του Μιλτιάδη. Είσαι καλός αγωνιστής, πατριώτης σε μια εποχή που καθετί το εθνικό υποβαθμίζεται. Επίσης η εξωασφαλιστική σου κατάρτιση και συγκρότηση και οι γνώσεις σου της Ελληνικής Γραμματείας δίνουν μια εντελώς ιδιαίτερη ποιότητα στο περιοδικό. Πολύ συχνά στις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις του Υποκαταστήματος, Τετάρτη πρωί, διαβάζω στους φίλους ασφαλιστές πολλά χρήσιμα και ωραία αποσπάσματα, όχι πάντα σχετικά με τις ασφάλειες.

Σου εύχομαι, αγαπητέ Βαγγέλη, ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες και στο μέλλον.

Με εκτίμηση και αγάπη
Μάνος Μάρκογλου

Σιάτρας Παναγιώτης
Μέτοχος της συμβουλευτικής εταιρείας «INFOEURO» με έδρα το Αγρίνιο

Οταν αποφάσισα να γράψω δύο λόγια σχετικά με την επέτειο συμπλήρωσης των 100 τευχών του περιοδικού «ΝΑΙ», λαχταρούσα τη στιγμή να απομονωθώ κάπου για να εκφράσω τα ειλικρινή μου συναισθήματα που με πλημμύριζαν κάθε φορά που διάβαζα το περιοδικό.

Το «ΝΑΙ» μπορεί να θεωρείται ασφαλιστικό περιοδικό, αλλά ακουμπάει πολλές φορές κοινωνικές και πολιτιστικές πτυχές του τόπου και της καθημερινότητας, κάνοντας το διάβασμα κάθε αναγνώστη ευχάριστο και ξεκούραστο.

Δεν είναι τυχαίο που η μητέρα μου καθώς και του Βαγγέλη, όπως πληροφορούμαι, ανυπομονούν για τη μηνιαία έκδοση του περιοδικού.

Το «ΝΑΙ» λειτουργεί σαν μέντορας και στηρίζει τις προσπάθειες των νέων ασφαλιστών, παίζοντας καταλυτικό ρόλο στη νέα τους σταδιοδρομία, επικροτεί το δύσκολο ρόλο των υπαλλήλων που εργάζονται στο χώρο, ενθαρρύνει τις προσπάθειες των διευθυντών πωλήσεων, μα πάνω απ' όλα φωτίζει σαν φάρος και σηματοδοτεί το δρόμο της νέας εποχής που άνοιξαν ο Ψωμιάδης , ο Κοντομηνάς και τόσοι άλλοι.

Ο Βαγγέλης που σπούδασε τη ζωή και το πεζοδρόμιο, μέσω του περιοδικού του, έχει την ικανότητα να μεταλαμπαδεύει τις ασφαλιστικές του γνώσεις στους νεότερους γράφοντας τις ιδέες του και τις εμπειρίες του.

Είναι το περιοδικό που προάγει τον ιδιωτικό ασφαλιστικό θεσμό που τόσο ανάγκη έχει η χώρα μας, σε σύγκριση με τα αναπτυγμένα ευρωπαϊκά κράτη.

Θα ήθελα επίσης να υπογραμμίσω ότι μόνο εσύ, Βαγγέλη, έχεις την τόλμη και το απαράμιλο θάρρος να ρίχνεις τα βέλη σου, τα οποία πολλές φορές είναι καυστικά σαν νιτρικό οξύ, στις περιπτώσεις όπου θίγονται και υποβαθμίζονται τα συμφέροντα των ασφαλιστών που θεωρούνται οι μέλισσες οι οποίες γεμίζουν τις κερήθρες των ασφαλιστικών εταιρειών.

Να είσαι σίγουρος, Βαγγέλη, ότι οι νεότεροι ασφαλιστές από τους πρόποδες του όρους Παναιτωλικού έως την κορυφή του κατελάνου και της κυρα-βγένας και συνεχίζοντας από το Δίστρατο της Ηπείρου έως τα Τζουμέρκα, δηλαδή τα μέρη όπου μεγάλωσες και γαλουχήθηκες, θα αντλούν δύναμη από το περιοδικό σου και δεν θα πτοούνται από τις δυσκολίες που θα συναντούν στο επάγγελμά τους.

Με εκτίμηση και φιλία
Σιάτρας Παναγιώτης

Αιμίλιος Ρούσης
Συντονιστής καταστήματος Interamerican – Ιωάννινα

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Τα συγχαρητήρια και τα μπράβο είναι πολύ λίγα για να εκφράσουν αυτά που πραγματικά έχω νιώσει και που έχω καρπωθεί αυτά τα 17 χρόνια που διαβάζω το ΝΑΙ. Τόσον εμένα, όσον και τους συνεργάτες μου μας έχεις βοηθήσει – στηρίξει, πάρα πολύ σε ιδέες και τρόπους δουλειάς. Συνέχισε, φίλε-συνάδελφε Βαγγέλη, με το ίδιο πάθος και αγάπη, να κάνεις αυτό που κάνεις τόσα χρόνια. Την προώθηση και τη στήριξη σ' όλους εμάς που εργαζόμαστε στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

Σ' ευχαριστώ εκ βάθους καρδίας
Αιμίλιος Ρούσης

Δημήτρης Παπαναστασίου
Διευθυντής Υποκαταστήματος Interamerican

Το «Ασφαλιστικό Ναι» είναι ένα δικό μας περιοδικό, αναλυτικό ενημερωτικό μέχρι εκεί που δεν παίρνει και παροτρύνει ανθρώπους. Πιστεύω ότι με τη συμβολή ανθρώπων από τις πωλήσεις και με δικές μας παρεμβάσεις ενδεχομένως να γίνει καλύτερο.

Δημήτρης Παπαναστασίου

Διονύσης Παππάς
Προϊστάμενος Γρ. πωλ. Άρτας «Εθνική Ασφαλιστική»

Αγαπητέ κ. Σπύρου, συμπατριώτη Βαγγέλη, από την όμορφη Άρτα, «τη δικιά σου Άρτα», σου στέλνουμε την αγάπη μας, το σεβασμό μας και τις καλύτερες ευχές για υγεία προσωπική, οικογενειακή και μακροημέρευση του «ΝΑΙ». Το «ΝΑΙ» που μας έκανε καλύτερους και μάθαμε όχι μόνο ασφαλιστικά, αλλά κοινωνικά και ιστορικά. Πολλά συγχαρητήρια.

Με εκτίμηση
Διονύσης Παππάς

Παπαδόπουλος Σταύρος
Περιφερειακός Δ/ντής
Ανάπτυξης Generalli Life

Αγαπητέ κ. Σπύρου, με βοηθά πάρα πολύ το NAI στις προσπάθειες που κάνω για να κάνω καλύτερο το ήδη καλό επίπεδο των ασφαλιστών μου.
Καταφέρατε να μιλάτε για τον καημό και τις χαρές του ασφαλιστή που μάχεται στην πρώτη γραμμή. Το κάνατε με ξεχωριστό τρόπο, που δείχνει ότι κρατήσατε τσάντα στο χέρι σας. Σας περιμένουμε από κοντά στη Β. Ελλάδα, να δείτε τις μάχες που δίνουμε καθημερινά.

Με τιμή
Παπαδόπουλος Σταύρος
Θεσσαλονίκη

Ρούσση Βασιλική
Διευθύντρια Πωλήσεων
Ευρωπαϊκή Πίστη

Κύριε Σπύρου,
Η εικόνα του περιοδικού «NAI» που παρουσιάστηκε πρόσφατα ήταν μία ακόμα θετική έκπληξη για εμάς τους πωλητές ασφαλειών.
Θα πρότεινα όμως να μην εμφανίζεται πολύ έντονα ή μάλλον τόσο έντονα, η «Ασπίς Πρόνοια».

Ρούσση Βασιλική

Δημήτρης Σκαβάρας
Διευθυντής Ομάδας Εθνικής
Ασφαλιστικής

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ με τη δυναμική του παρουσία στα ελληνικά ασφαλιστικά δρώμενα τα τελευταία 17 χρόνια κατάφερε να ξεχωρίσει και να καταξιωθεί στις συνειδήσεις όλων των εμπλεκόμενων στην ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά πάνω απ' όλα να μπει για πάντα στις καρδιές των ασφαλιστών, αφού όλα αυτά τα χρόνια ήταν συνεχώς δίπλα τους και μέσα από τις σελίδες του συνέβαλε τα μέγιστα στην ανάδειξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου και την ανάπτυξη του θεσμού.
Εύχομαι ολόψυχα να είστε πάντα δυνατός και να συνεχίσετε με το ίδιο πάθος να κάνετε αυτό που τόσο αγαπάτε.

Με ιδιαίτερη εκτίμηση
Δημήτρης Σκαβάρας
Αγρίνιο

Β.Ν. Μουντάκης
Περιφερειακός Διευθυντής
ALPHA Ασφαλιστικής

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Νιώθω την ανάγκη να σε ευχαριστήσω για τις όμορφες στιγμές ενημέρωσης, γνώσης, εκπαίδευσης, ψυχολογίας, που μας έδωσες με τα 100+ τεύχη του περιοδικού «NAI», που έχεις εκδώσει μέχρι σήμερα.
Το επάγγελμα του Ασφαλιστή, το ξεκίνησα το 1988 σε ηλικία 20 ετών και ήμουν τυχερός, γιατί το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έπεσε τυχαία στα χέρια μου, σχεδόν από την αρχή (1989) της καριέρας μου και – εάν δεν με απατά η μνήμη μου –, έκτοτε δεν έχω χάσει κανένα τεύχος του. Άλλωστε, ομολογουμένως, το ένα ήταν καλύτερο από το άλλο. Θυμάμαι σαν να ήταν χθες, το 1990, που μου ζήτησες κι έγραψα ένα μονόστηλο άρθρο. Τι να πρωτοθυμηθώ σε όλα αυτά τα τεύχη... τις υποδείξεις, τις επισημάνσεις και τις διαμαρτυρίες σου. Μέσα από αυτές έδωσες βήμα στον απλό Ασφαλιστή, στήριξες τον Manager, υπέδειξες στους Διευθυντές και στους Γενικούς των εταιρειών, επισήμανες τα λάθη της Ένωσης και καυτηρίασες τα κακώς κείμενα στο υπουργείο και στο κράτος. Με χαρά, όμως, διαπιστώνω, από τις συγχαρητήριες επιστολές, ότι όλοι αυτοί σε ευχαριστούν και σε προτρέπουν να συνεχίσεις με τον ίδιο ζήλο.
Παρότι έχεις φτάσει ψηλά, παραμένεις γνήσιος κι ανθρώπινος και το αποδεικνύουν αυτό συνέχεια η πένα σου, οι γνώσεις σου και η ειλικρίνειά σου.
Εκτός, βέβαια των ασφαλιστικών θεμάτων, η ύλη σου είναι ποικίλη. Ο αυθορμητισμός που γράφεις και η αγάπη για τον τόπο σου, το Δίστρατο Άρτας, αλλά και τη δεύτερη πατρίδα σου, την Κρήτη, ξεχωρίζουν και διακρίνονται. Οι αναμνήσεις, που αναφέρεις σχεδόν σε κάθε τεύχος σου και αφορούν στον τόπο σου, τα παιδικά σου χρόνια, τις δυσκολίες και τη φτώχια της εποχής σου, καταστάσεις που εμείς οι νεότεροι δεν τις ζήσαμε, σ' ευχαριστούμε, όμως, ειλικρινά, που μας δίνεις την ευκαιρία να τις γνωρίσουμε.
Εδώ θα πρέπει να σταθώ και να μνημονεύσω την προσφορά σου στην πατρίδα και στην ιστορία της, όταν έστησες τον ανδριάντα του Μιλτιάδη στον Μαραθώνα. Κίνηση, που δείχνει το μεγαλείο του χαρακτήρα σου, το σεβασμό σου στον τόπο μας και τη θέληση του Ασφαλιστή να προσφέρει στο συνάνθρωπο.

Μπορεί η οικογένεια της Interamerican να έχασε ένα μεγάλο Διευθυντή, η οικογένεια, όμως όλων των Ασφαλιστών κέρδισε έναν ανεκτίμητο Δάσκαλο, Σύμμαχο, Φίλο και Συνεργάτη.
Ειλικρινά σ' ευχαριστώ, για ό,τι έδωσες με την πένα σου μέχρι τώρα κι εύχομαι ολόψυχα, να 'χεις υγεία και φώτιση, ώστε να γιορτάσεις με τους ίδιους επαίνους και μεγαλύτερη αναγνώριση και τα 1.000 τεύχη κυκλοφορίας του περιοδικού σου.

Με εκτίμηση
Β.Ν. Μουντάκης

Παύλος Κοντογιάννης
Ιατρός – Αγρίνιο

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Μέσα από τα κείμενά σου πολύ εύκολα διακρίνει κανείς το σπινθηροβόλο πνεύμα, την ανοιχτή σκέψη, την ευρύνοια, αλλά και τον άνθρωπο με αρχές και με ιδανικά από τον οποίο αυτά προέρχονται. Ιδιαίτερα, όταν κάποιος έχει την τιμή της προσωπικής μαζί σου φιλίας και της διαπροσωπικής επικοινωνίας, δεν μπορεί παρά να θεωρεί τον εαυτό του τυχερό γι' αυτήν την ευτυχή συγκυρία.
Ένας από αυτούς είμαι και εγώ και ομολογώ, δίχως ίχνος κολακευτικής διάθεσης, ότι κάθε φορά που επικοινωνώ μαζί σου, «εισπράττω» μια απροσδιόριστη αίσθηση αγαλλίασης, βιώνοντας κάποια ασυνήθιστη πνευματικότητα, η οποία διαισθάνομαι ότι προέρχεται όχι τόσο από την έκταση και την ποικιλία των γνώσεών σου – τα οποία είναι έκδηλα ούτως ή άλλως – όσο από την ξεχωριστή «ευωδία» που προσδίδει σ' αυτές η βαθύτερη πνευματική καλλιέργεια, που δεν έχει σχέση με πανεπιστήμια και πτυχία.
Επίσης, μέσα από μερικές μικρές – «ασήμαντες» ίσως, για τους πολλούς – ιστοριούλες της παιδικής σου βιοτής, διακρίνω και κατανοώ ακούγοντας τη διήγησή τους, πώς τέθηκαν από τότε, σιγά-σιγά και αθόρυβα, τα ακλόνητα «αγκωνάρια» πάνω στα οποία στηρίχθηκε, για να ορθωθεί σήμερα το οικοδόμημα που ονομάζεται Βαγγέλης Σπύρου.
Εύχομαι, ο Θεός να σου δίνει υγεία και δύναμη, ώστε για πολλά, πολλά χρόνια να συνεχίσεις να ακτινοβολείς το ψυχικό σου κάλλος και να αναγκάζεις όσους σε «γνωρίζουν» να αναλογίζονται: «Ως χαρίεν άνθρωπος!...».
Σου αποστέλλω μια επιστολή μου, αντίδραση σε αναδημοσίευμα τοπικής εφημερίδας καθώς και το «ερέθισμα» που πρέπει να διαβάσεις πρώτα, αναμένοντας κριτική.

Φιλικότατα
Παύλος Κοντογιάννης

Νίκη Ν. Σπύρου
Δασκάλα - Άρτα

Αγαπητέ ξάδερφε Βαγγέλη,
Με συγκίνηση πληροφορήθηκα την ανέγερση ανδριάντα από μέρους σου στον Στρατηγό Μιλτιάδη.
Σου αξίζει ένα μεγάλο εύγε που συνέλαβες και πραγματοποίησες αυτή την ιδέα.
Αισθάνομαι μεγάλο θαυμασμό και σε συγχαίρω μέσα από την καρδιά μου.
Εύχομαι να είσαι πάντα καλά και πάντα μπροστά σε όλα.

Με πολλή αγάπη
Νίκη Ν. Σπύρου

Λάκης Τσουμάνης
Δάσκαλος – Άρτα

Αγαπητέ Βαγγέλη Σπύρου,
Σας συγχαίρω για τη διορατικότητα την οποία είχατε να τιμήσετε με ανέγερση ανδριάντα το μεγάλο στρατηγό Μιλτιάδη, ο οποίος δρομολόγησε ένδοξα τους ελληνοπερσικούς πολέμους με τη νίκη της μάχης του Μαραθώνα.
Αν η επίσημη πολιτεία δεν απέδωσε τιμή στον μεγάλο άνδρα ήρθε η απόδοση τιμής από έναν ευπατρίδη, του οποίου η ενέργεια μαρτυρεί βαθιά πίστη στο εθνικό φρόνημα, αποτέλεσμα της ανατροφής του και της παιδείας του γενικά.
Πάντα άξιος για τέτοιου είδους ενέργειες.

Με εκτίμηση και αγάπη
Λάκης Τσουμάνης

Αναστασία Κωστουράκη
(Υπάλληλος ΠΕ/Δ)
ΔΟΥ Τυμπακίου Ηρακλείου

Αξίζετε, όντως, θερμά συγχαρητήρια για τη διαρκώς αυξανόμενη κυκλοφορία του θαυμάσιου για όλους, αλλά ειδικά για εμάς τους οικονομικούς υπαλλήλους, περιοδικού σας ασφαλιστικού «NAI», που πάντα το ξεφυλλίζω με ξεχωριστό ενδιαφέρον, για πολλούς λόγους.
Αγαπητέ κύριε Βαγγέλη, χαίρομαι πραγματικά που όλα αυτά τα χρόνια οι προσπάθειές σας στο να γίνει το Ασφαλιστικό «NAI» το πιο πρακτικό και σύγχρονο περιοδικό στο χώρο της ασφάλισης στέφθηκαν με επιτυχία και σας εύχομαι ολό-

ψυχα να χιλιάσετε τα τεύχη και να συνεχίσετε με την ίδια διάθεση και δημιουργικότητα το έργο αυτό, που είναι ξεχωριστό στον ασφαλιστικό χώρο.

Με άπειρους χαιρετισμούς
Αναστασία Κωστουράκη

Αντώνης Ρούσσος,
Agency Manager ING Ελλάδος

Δράττομαι της ευκαιρίας των 100 τευχών του «ΝΑΙ», για να επικοινωνήσω μαζί σας αναφέροντας τα παρακάτω:
Από το 1991 όταν ξεκίνησα την ασφαλιστική μου καριέρα, μέχρι σήμερα, είχα «κεντράρει» και «κλειδώσει» τη ματιά μου και το μυαλό μου στο όραμα μιας καριέρας.
Ο δρόμος πολλές φορές ήταν μοναχικός, ο χρόνος αδυσώπητος και ο στόχος παρακινητικός, τόσο που να μην υπάρχει χώρος για ενημέρωση στο «τι κάνει η αγορά, πού πάει, πώς κινείται και άλλα πολλά».
Αρωγός στα παραπάνω στάθηκε το περιοδικό σας, με την αδέκαστη και αμερόληπτη ενημέρωση που μου παρείχε σε μηνιαία βάση.
Για τη βοήθεια που προσέφερε στις γνώσεις μου, που σε αυτή τη δουλειά είναι πάντα λίγες!
Για τα μηνύματα που λάμβανα για την αγορά στο πού πηγαίνει και πώς!
Για τη συνοχή που δημιουργούσε και προάσπιζε στον τόσο ταλαιπωρημένο ασφαλιστικό θεσμό!
Μη θέλοντας να καταχραστώ περισσότερο από τον πολύτιμο χώρο σας με τη φλυαρία μου, παρόλο που μπορώ να γράψω ένα ολόκληρο τεύχος,
«Σας ευχαριστώ για όσα έχετε προσφέρει με την ύλη σας, σε εμένα και στους συνεργάτες μου και θα ευχηθώ υγεία, δύναμη και καθαρότητα πνεύματος γιατί σας χρειαζόμαστε!!!».

Αντώνης Ρούσσος

Ιωάννης Γιαννέζης
Agency Manager ING Ελλάδος

Συγχαρητήρια στον κ. Σπύρου και τους συνεργάτες του, γιατί πιστεύω ότι με τον πλουραλισμό που χαρακτηρίζει την ύλη του «ΝΑΙ», κάνει όλους εμάς να παίρνουμε νέες ιδέες εμπλουτισμένες με ποιότητα και ιδιαίτερη κουλτούρα.
Θέλω όμως να αναφερθώ στα πλούσια «κατά καιρούς αφιερώματα στην ελληνική παράδοση και στην ιστορία του τόπου μας». Μπράβο, κ. Σπύρου, συνεχίστε έτσι να μας εμπνέετε.

Ιωάννης Γιαννέζης

Μελισσουργός Κώστας,
Assistant Agency Manager ING Ελλάδος

Το περιοδικό «ΝΑΙ» μας χάρισε και μας χαρίζει όμορφες στιγμές. Σε κάθε τεύχος που μας προσφέρει νέες ιδέες, παρακίνηση, εκπαίδευση και όλα αυτά με ένα περιτύλιγμα συναισθηματισμού και ενδιαφέροντος. Εύχομαι στο «ΝΑΙ» να τα χιλιάσει σε χρόνια και σε τεύχη. Ο εκδότης του να είναι γερός και δυνατός με απίστευτο ενθουσιασμό για νέες κατακτήσεις κι επιτυχίες. Να συνεχίσει να κάνει τα σωστά πράγματα και όχι τα πράγματα σωστά. Να συνεχίσει να στηρίζει τις αξίες και ν' αλλάζει τα δεδομένα. Καλή επιτυχία στα επόμενα 100 τεύχη.

Μελισσουργός Κώστας

Νίκος Τσόκας
Unit Manager ING Ελλάδας

Το ασφαλιστικό «ΝΑΙ» ταξίδεψε έως τώρα μέσα στο χρόνο δίνοντας σε μας, τους αναγνώστες του, τη ροή των θεμάτων, που απασχολούσαν, απασχολούν και θα συνεχίσουν να απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και τους υποστηρικτές της.
Καλύπτοντας, λοιπόν, έως και σήμερα μια ευρεία γκάμα στον τομέα της ενημέρωσης, στην πωλησιακή νοοτροπία της κάθε ασφαλιστικής εταιρείας αλλά κυρίως στις προσωπικές απόψεις και θέσεις πρωτοπόρων, ανώτατων στελεχών διαφόρων εταιρειών αλλά και σημαντικών ανθρώπων για την οικονομία της χώρας, μας απέδειξε πως ανταποκρίνεται θετικά στους νεωτερισμούς, τις εκάστοτε αλλαγές και βεβαίως τα ήδη δεδομένα της ελληνικής πραγματικότητας.
Προσωπικά εύχομαι την υγιή συνέχεια αυτής της προσπάθειας για τουλάχιστον άλλα 17 χρόνια!!!...

Νίκος Τσόκας

Μάρκος Ροντογιάννης
Διευθυντής Υποκαταστήματος ASPIS ΠΡΟΝΟΙΑ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Θα θέλαμε πολύ να σας γράψουμε τις απόψεις μας για το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ», καθώς και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά μιας και το 2005 για πρώτη φορά στην Ελλάδα πετύχαμε το βραβείο Ποιότητας Agency.
Όμως φεύγουμε για Dubai και είναι αδύνατο μέχρι 8/9/2006 να ανταποκριθούμε στο κάλεσμά σας εμπρόθεσμα.
Θα προτιμούσαμε, λοιπόν, για το τεύχος Οκτωβρίου ή μια παράταση μέχρι 12/9/2006. Ευχόμαστε από καρδιάς για το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» να συνεχίσει τις μεγάλες του επιτυχίες.

Ευχαριστώ
Με τιμή
Μάρκος Ροντογιάννης

Π. Παραγιουδάκη
Διευθύντρια γραφείων Generali στην Κρήτη

Κύριε Σπύρου,
Θυμάμαι με πολλή νοσταλγία, ότι τα πρώτα δύο τεύχη του «ΝΑΙ» μου τα δώρισε η πολύ ευγενική σύζυγός σας, στο σπίτι σας, ένα βροχερό απόγευμα πριν από 17 χρόνια, όταν, αναζητώντας πηγές πληροφόρησης και υλικό εκπαίδευσης, έμαθα ότι ξεκίνησε την έκδοσή του ένα νέο ασφαλιστικό περιοδικό και ήρθα από την Κρήτη μόνο και μόνο για να εγγραφώ συνδρομητής.
Σημαντική βοήθεια για μένα, ειδικά στο ξεκίνημα της σταδιοδρομίας μου (και για πολλούς ακόμη εκτιμώ), η επαφή με την ασφαλιστική αγορά και η δημιουργία ασφαλιστικής παιδείας, μέσω και του περιοδικού σας.
Σας ευχαριστώ γι' αυτό και μαζί με τις ευχές μου για υγεία, πολλές ευχές για δύναμη συνέχισης της προσπάθειας αυτής.

Με εκτίμηση
Π. Παραγιουδάκη

Κωνσταντίνος Λάμπρου
Πρόεδρος ΠΣΑΣ

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Εύχομαι τα 100+1 να γίνουν 1.000+1... ΝΑΙ!!!

Κωνσταντίνος Λάμπρου

Χρήστος Παπάζογλου
Διευθυντής Ομάδος Generali Life

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Θερμά συγχαρητήρια για την επίπονη προσπάθειά σας να μάχεστε καθημερινά για τον ασφαλιστικό χώρο. Είστε ο μόνος που προσεγγίζετε με ανθρώπινη διάσταση όλες τις πτυχές του επαγγέλματός μας.
Εύχομαι να σας χαρίζει ο Θεός υγεία και να σας έχουμε πάντα δίπλα μας αρωγό στις προσπάθειές μας και ασπίδα σε κάθε ενέργεια ή πράξη που βάλλει το χώρο μας και τους ποιοτικούς συναδέλφους.

Με εκτίμηση
Χρήστος Παπάζογλου

Έφη Γιάνναρη
Ασφαλιστική Σύμβουλος Generali Life

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών του περιοδικού σας θα ήθελα να σας εκφράσω και εγώ με τη σειρά μου τα θερμά μου συγχαρητήρια.
Δεν είναι μόνο η ενημέρωση που μας προσφέρετε όλα αυτά τα χρόνια αλλά και το πάθος που μας μεταδίδετε μέσα από τα άρθρα σας για το επάγγελμα αυτό.
Όλοι γνωρίζουμε ότι κάθε προσπάθεια που κάνετε είναι από καρδιάς, με μεράκι αλλά και πραγματική αγάπη για τον κλάδο.
Το περιοδικό σας είναι σαν τα βιβλία της Limra, που πάντα έχει χρήσιμες πληροφορίες, συμβουλές γραμμένες με κύρος και ποιότητα.

Σας ευχαριστούμε.
Έφη Γιάνναρη

ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ

ΗΜΕΡΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Το Σάββατο, 11 Νοεμβρίου, εορτάζεται η τρίτη κατά σειρά **«Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης», ένας θεσμός, που φέρνει τον ασφαλιστικό κλάδο κοντά στην κοινωνία.**

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΠΗΡΕΤΕΙ:

ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΗ:

- **Εξασφαλίζει τα υλικά αγαθά από κάθε κίνδυνο**
- **Προσφέρει ψυχική και πνευματική ηρεμία και γαλήνη**
- **Διασφαλίζει ποιότητα ζωής**

ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ:

- **Προσφέρει 50.000 θέσεις εργασίας**
- **Καταβάλλει αποζημιώσεις € 2,3 δις (€ 6,7εκατ. την ημέρα)**
- **Προβαίνει σε παραγωγικές επενδύσεις, ύψους € 9,3 δις**
- **Θωρακίζει την επιχειρηματικότητα και ιδιαίτερα την καινοτόμο**
- **Εισφέρει € 60 εκατ. φόρους ετησίως**

Το αίσθημα της ασφάλειας και της σιγουριάς είναι ενα πολύτιμο «αγαθό ζωής» για κάθε άνθρωπο και μπορεί και πρέπει να γίνει κτήμα όλων των Ελλήνων.

Ιδιωτική Ασφάλιση Αγαθό Ζωής

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

(Διεκδικείστε τη θέση που σας αξίζει!)

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

Για μια καριέρα χωρίς όρια,
ελάτε με τους ισχυρούς!

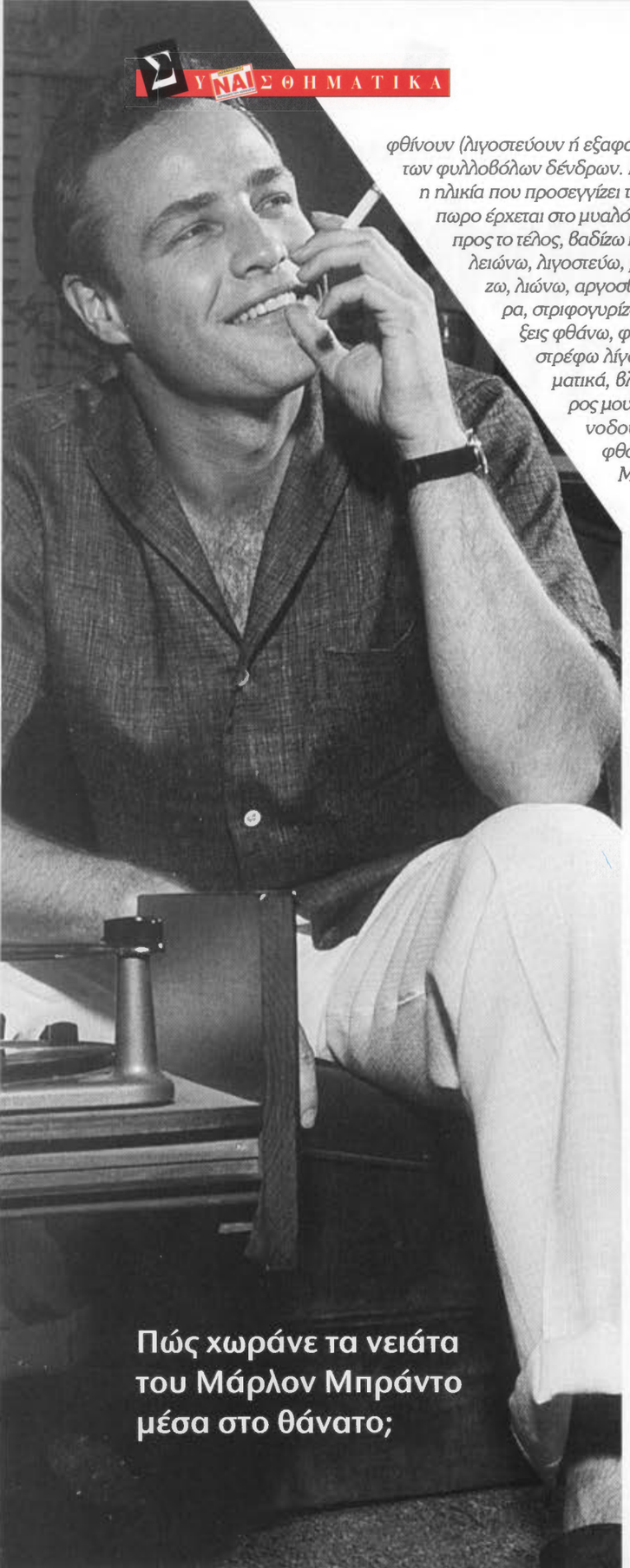
ALICO AIG Life
No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

Τέλος στο φθινόπωρο της μελαγχολίας

Γράφει ο **Βαγγέλης Σπύρου** εκδότης «ΝΑΙ»

Η λέξη «τέλος» δεν έχει μια σημασία μόνο.
Τέλος είναι το τελευταίο σημείο, το τέρμα όπως π.χ. τέλος του έτους, τέλος ενός κινηματογραφικού έργου, τέλος σχολικής χρονιάς, τέλος ενός δρόμου. Τέλος όμως είναι και ο φόρος, ο δασμός, το χαρτόσημο όπως π.χ. τα Δημοτικά Τέλη καθαριότητος ή το τέλος χαρτοσήμου ή τα διόδια. Κοντά, στο λεξικό, είναι η λέξη τελικός, που σημαίνει ο τελευταίος, ο τελειωτικός αλλά και οριστικός, τελεσίδικος καθώς και αυτός που αναφέρεται στο σκοπό. Το ρήμα τελώ, τέλεσα σημαίνει πραγματοποιώ, κάνω όπως π.χ. τελώ τους γάμους και είμαι, βρίσκομαι όπως τελώ εν μέθη. Γύρω στο τέλος είναι ακόμα οι λέξεις τελεία, τελειοποίηση, τελειότητα, τέλειος, τελείωμα, τελειόφοιτος, τελειωμός, τελείωμα, τελείωση, τελειωτικός, τέλεση, τελεσίγραφο, τελεσιδικία, τελεσφόρηση, τελευταίος, τέλμα, τελολογία, τελωνείο.
Πολλές φορές νιώθω τη δύναμη του προνομιούχου όταν ως Έλληνας, αφήνω τον ήλιο της γνώσης με τις ακτίνες των ελληνικών λέξεων να μπαίνουν μέσα μου και να με ευφραίνουν οι αξίες της σημασίας των. Πόσο όμορφα νιώθει όποιος χρησιμοποιεί στη ζωή του τις ιδέες των λέξεων που κατέγραψε το ελληνικό πνεύμα! Πόσα μηνύματα έχει η λέξη τέλος! Είναι εποχή να πάρουμε Οδηγίες Χρήσεως για τη ζωή μας και σ' αυτό το «ΝΑΙ» όσοι θέλετε, ελάτε να μοιραστούμε ιδέες απ' τη λέξη τέλος και φθινόπωρο.
Φθινόπωρο είναι μία από τις τέσσερις εποχές του έτους που αρχίζει στο βόρειο ημισφαίριο της γης στις 23 Σεπτεμβρίου και λήγει στις 21 Δεκεμβρίου.
Είναι ανάμεσα στο καλοκαίρι και το χειμώνα, τότε που



Πώς χωράνε τα νειάτα του Μάρλον Μπράντο μέσα στο θάνατο;

φθίνουν (λιγοστεύουν ή εξαφανίζονται) τα φρούτα και πέφτουν τα φύλλα των φυλλοβόλων δένδρων. Για τη ζωή του ανθρώπου φθινόπωρο είναι η ηλικία που προσεγγίζει τα γηρατειά και το τέλος. Με τη λέξη Φθινόπωρο έρχεται στο μυαλό μας η λέξη «φθίνω». Φθίνω σημαίνει κλίνω προς το τέλος, βαδίζω προς τη λήξη μου, ελαττώνομαι συνέχεια, τελειώνω, λιγοστεύω, μαραίνομαι, πέφτω σε μαρασμό, μαραγκιάζω, λιώνω, αργοσβήνω. Σαν φύλλα φθινοπωρινά σε τρελό αέρα, στριφογυρίζουν ακόμα γύρω στη λέξη φθινόπωρο, οι λέξεις φθάνω, φθαρτός, φθείνω (έφθειρα, φθαρμένος, καταστρέφω λίγο-λίγο, κάνω κάτι να χαλάσει, φθείρω πνευματικά, βλάπτω ηθικά, φθείρω-παλιώνω, χάνω το κύρος μου, ξεφτίζω ηθικά κ.λπ.), φθήνεια, φτηνός, φθηνοδουλειά, φθινοπωρινός, φθίση, φθισίατρος, φθορά, διάβρωση, μείωση, παρακμή...

Με το τέλος του χρόνου συγκρίνεται και η αρχή της τρίτης ηλικίας. Με το φθινόπωρο αρχίζει και η ζωή του κάθε ανθρώπου να φθίνει, να μαραίνεται, να τελειώνει. Στο φθινόπωρο της ζωής οι σύγχρονες κοινωνίες πρόβλεψαν να δίνονται οι συντάξεις, τα εφάπαξ, οι αποταμιευτικές ασφάλειες, τα συνταξιοδοτικά προγράμματα ομαδικών και ατομικών ασφαλίσεων. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής έχουν σήμερα προγράμματα σύνταξης και αποταμίευσης. Κάποιες παλιές εταιρείες που υπήρχαν πριν από 25 χρόνια στην Ελλάδα όπως η Εθνική, ο Φοίνιξ, η Alico, η Ασπίς, η Generali, η Αγροτική, η Ελληνοβρεταννική, η εταιρεία του Φ. Μπράβου, η Ατλαντική Ένωση κ.λπ. δίνουν εδώ και καιρό συντάξεις και αποταμιεύσεις συμβολαίων που έληξαν.

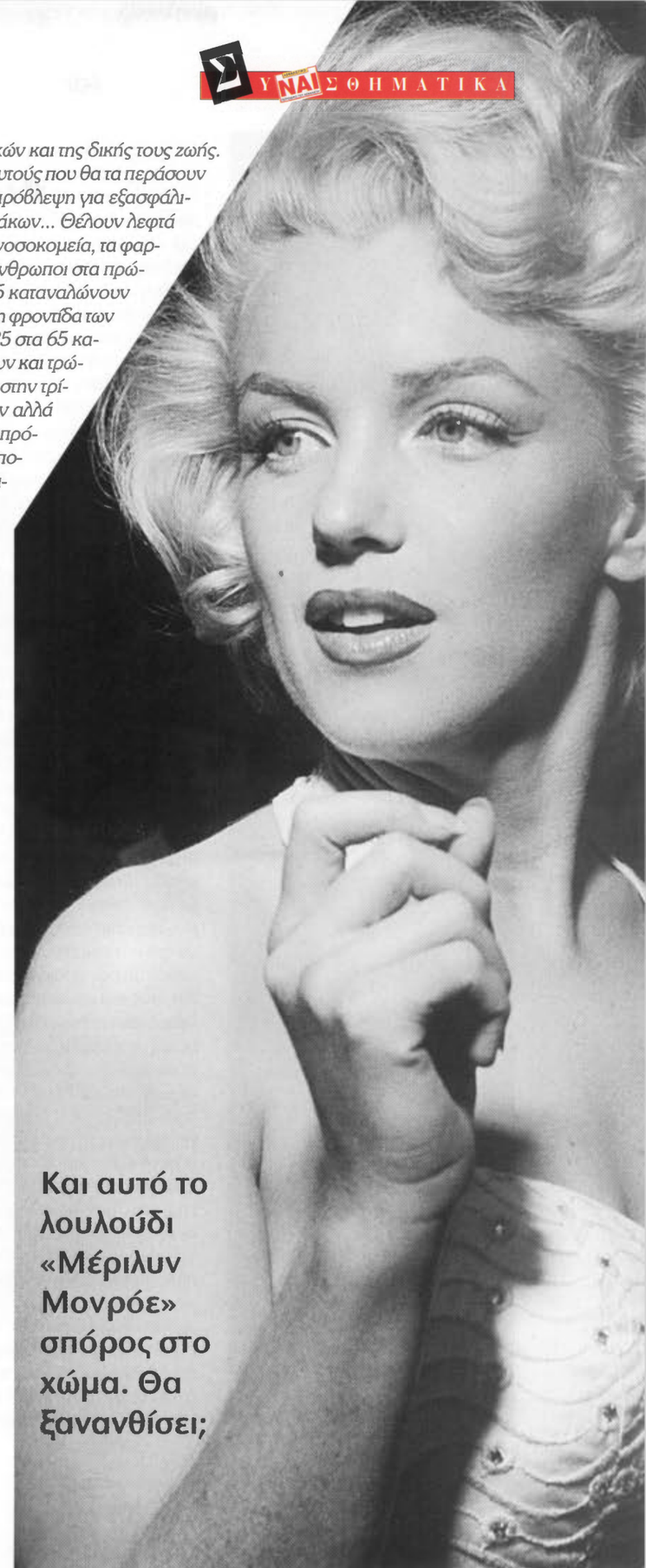
Άνθρωποι περασμένης γενιάς κάποια στιγμή είδαν άσπρα μαλλιά να σκεπάζουν τις κεφαλές τους, ρυτίδες να μαραγκιάζουν τα ρόδινα μάγουλά τους, αρρώστιες άγνωστες να μαραίνουν τις δυνάμεις τους, φύλλα κίτρινα φθινοπωρινά κάποια όνειρά τους, ένιωσαν πρωτόγνωρους πόνους στα γόνατα και τα πόδια, ξαφνικά «πιασίματα» στον ώμο και την πλάτη, αφόρητους πόνους ψηλά στα πόδια, στα ισχία, στους γλουτούς, μυαλγίες και διολισθήσεις στα δόντια, απότομους πόνους στη μέση από οσφυαλγίες, άχαρες και αντιαισθητικές προεξοχές στην κοιλιά και το λαιμό, δυσκαμψίες στην κίνηση, αδικαιολόγητες αναβολές για περπάτημα και εκδρομές... Άνθρωποι δράσεως και εργασιομανίας σιγά-σιγά «έπεσαν» θύματα αναμονής σε ιατρικά ραντεβού, σε ουρές του ΙΚΑ, σε αναζήτηση διανυκτερεύοντος φαρμακείου και εφημερεύοντος νοσοκομείου... Κάπου εκεί ξημέρωσε μια μέρα βροχερή, χωρίς δουλειά, να στέκονται πίσω απ' το τζάμι παρέα με τη μελαγχολία και να κοιτάνε το φθινόπωρο της φύσης, των εποχών και της δικής τους ζωής. Έρχονται τα γεράματα και αλίμονο σ' αυτούς που θα τα περάσουν στη φτώχια και τη στέρηση χωρίς την πρόβλεψη για εξασφάλιση στέγης, φαγητού, γιατού και φαρμάκων... Θέλουν λεφτά οι νοσοκόμες, οι συνοδοί, οι γιατροί, τα νοσοκομεία, τα φαρμακεία... Το λένε οι ασφαλιστές ότι οι άνθρωποι στα πρώτα χρόνια της ζωής τους μέχρι τα 20-25 καταναλώνουν χωρίς να παράγουν και «τρώνε» από τη φροντίδα των γονιών, στη δεύτερη φάση από τα 25 στα 65 καταναλώνουν και συγχρόνως παράγουν και τρώνε από αυτά που οι ίδιοι παράγουν και στην τρίφη φάση 65 και πάνω καταναλώνουν αλλά δεν παράγουν και θα φάνε μόνο αν πρόβλεψαν να αποταμιεύσουν... Και πόσοι μπορούν να παράγουν και να εργάζονται μέρες φθινοπώρου;

Πολλοί μιλάνε για τη μελαγχολία του φθινοπώρου.

Όσο παρατηρώ αυτή την κατάσταση, βλέπω ότι δεν είναι γενική επιδημία, αλλά μεμονωμένα περιστατικά. Ευτυχώς, δεν τη ζούνε όλοι έντονα αυτή την εποχή. Ένα μέρος στροβιλίζεται στην «κιτρινάδα» του φθινοπώρου και δίπλα τους συγχρόνως υπάρχουν και δένδρα «μη φυλλοβόλα» που δεν ρίχνουν τα φύλλα τους. Νέοι άνθρωποι, ξένοιαστοι και ανύποπτοι ζευγαρώνουν, ερωτεύονται και κάνουν παιδιά, νέες επιχειρήσεις ξεκινάνε, νέες οικοδομές κτίζονται, νέες ελπίδες φυτρώνουν, στα χωράφια φθινόπωρο γίνεται η νέα σπορά μετά το όργωμα, χρυσάνθεμα και κυκλάμινα ανακατεύοντας με κίτρινα φύλλα... Οργώνονται τα χωράφια, ανεμοστρόβιλοι ανακατεύουν και σκορπάνε παντού στη γη τα φύλλα που θα «σαπίσουν» οι βροχές για να θαφτούν στη γη το χειμώνα για να γίνουν «λίπασμα» και τροφή της Άνοιξης που έρχεται... Κάποιοι παρασύρονται στον ανεμοστρόβιλο, κάποιοι αργούν και κάποιοι δεν παθαίνουν τίποτε.

Τροφή της «Άνοιξης» και τα γηρατειά μας της τρίτης ηλικίας. Οι γιαγιάδες και οι παππούδες μας. Οι ήρωες για τη νέα ηλικία που θα την «μπολιάσουν» με πείρα, με ιδέες, με έργα που μια ζωή έφτιαξαν... Υλικά και πνευματικά αγαθά κληρονομούν οι νέες γενιές, εποχή φθινοπώρου. Στα γεράματα, τέλος «φθινοπώρου», γράφονται στις εφορίες τα σπίτια, τα χωράφια, τα μαγαζιά, τα κινητά και ακίνητα. Μόλις κόβεται το «κιτρινισμένο φύλλο» γίνεται και η αλλαγή-αποδοχή κληρονομιάς. Φθινόπωρο ξεκινά και η σχο-

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Και αυτό το λουλούδι «Μέριλυν Μονρόε» σπόρος στο χώμα. Θα ξανανθίσει;

λική χρονιά, για να μάθει η νέα γενιά τα επιτεύγματα αυτής που έφυγε...
Γιαγιάδες και παππούδες «μεταλαμπαδεύουν» την Ελλάδα στη νέα γενιά. Δείτε ποιοι πάνε τα παιδιά στις κούνιες και τις παιδικές χαρές, δείτε ποιοι κρατάνε τα παιδάκια στις πόρτες των δημοτικών και νηπιαγωγείων, δείτε ποιοι ταΐζουν τα νέα Ελληνόπουλα, ποιοι τα κοιμίζουν, ποιοι τους μαθαίνουν τα πρώτα γράμματα, τις πρώτες ελληνικές γιορτές, ποιοι τα πάνε συνήθως στην παρέλαση, στην εκκλησία, στα πανηγύρια. Δείτε ποιοι τα κρατάνε να κοινωνήσουν, ποιοι τους βάζουν κανόνες, ποιοι τα ντύνουν, ποιοι τα συμβουλεύουν. (Οι περισσότεροι γονείς είναι σε δουλειές.)
Η Ελλάδα είναι εκεί στη σχέση γιαγιάδων και παππούδων με τα εγγόνια, από τη γιαγιά που οδηγεί το χεράκι να κάνει σταυρό, ως τον παππού να σέρνει το τσάμικο στο χωριό ή στο γάμο και κρατά τον εγγονό να χορέψει, απ' τα χείλη της γιαγιάς που «ξεματιάζει» το παιδί ως τον παππού που φέρνει το πρώτο ξυλάκι παγωτό και τη σοκολάτα... Αυτοί οι γέροντες κρατάνε αναμμένη τη λαϊκή μας παράδοση όπως μεταφέρουν τη Λαμπρή το φως της Ανάστασης. Αυτοί είναι η ελπίδα και η τροφή της Άνοιξης κι αλίμονο σ' αυτούς που δεν έχουν «γέρο» στο σπίτι και τρεις φορές αλίμονο στα νέα ζευγάρια που, τάχατες για κάποια ευρώ, εγκαταλείπουν τα παιδιά τους στο πρόσωπο μιας Φιλιππινέζας, στο αδιάφορο βλέμμα προσοχής μιας αλλοδαπής και ξένης, που οι πιο πολλές ούτε ελληνικά ξέρουν, ούτε έχουν να πουν, ούτε να διδάξουν εκτός από ένα «κυρία ντεν τρώει» ή «ντεν έκι πυρατό» ή «ντεν κάτε τε ήσυχος»...
Είναι όντως η τροφή της Άνοιξης τα γηρατειά, που παράλληλα έχουν να σκεφθούν το χειμώνα που έρχεται. Το φθινόπωρο είναι τέλος χρόνου αλλά και «τέλος», δασμός, φόρος, χαρτόσημο αυτής της ζωής για το πέρασμα σε μια άλλη... Γι' αυτό επιμένω ότι οι ασφαλιστές μας (το περιοδικό ΝΑΙ είναι ασφαλιστικό, ας μην το ξεχνάμε) είναι καλό να φιλοσοφούν για τη ζωή πριν πιάσουν δουλειά... Πρέπει να βρουν λόγια να πείσουν αυτούς που σήμερα ανέμελοι και δυνατοί στην άνοιξη και το καλοκαίρι ξεχνούν το φθινόπωρο της μελαγχολίας. Ένας παππούς και μια γιαγιά με οικονομική ανεξαρτησία είναι πιο χρήσιμοι από έναν εξαθλιωμένο παππού. Τα χρήματα είναι καλό πράγμα – αφήστε τους επιπόλαιους να λένε άλλα. Με χρήματα ανάβεις κεριά στην εκκλησία, γίνεσαι φιλάνθρωπος, βοηθάς πεινασμένους, αγοράζεις φάρμακα, πληρώνεις γιατρούς, είσαι ευπρόσδεκτος, μοιράζεις δώρα στα εγγόνια, δεν είσαι βάρος των παιδιών σου... Και επιπλέον μέρες μελαγχολίας και σπονδής θανάτου δεν χρειάζεται να έχεις και δυσχέρεια να ζήσεις... Μήπως κάπουκάπου και η φτώχια δεν φουντώνει την ανασφάλεια, την αρρώστια, τη μελαγχολία; Ο πλούτος, βέβαια, είναι άλλη ιστορία. Δεν εξασφαλίζει ούτε ευθυμία ούτε αλυπία ούτε ευτυχία. Αν τον έχεις, όμως, πιθανόν να είναι καλύτερα.
Εδώ μιλάμε για τα απαραίτητα ώστε να μη γίνεις «βάρος».
Τέλος χρόνου 2006 θα 'θελα να κλείσω αυτό το άρθρο με σκέψεις για το φθινοπωρινό τέλος με όλες τις σημασίες του. Η ορθόδοξη εκκλησία έχει μια υπέροχη δέηση σε κάθε λειτουργία αρκετά χρήσιμη για όσους ζουν κάποιο φθινόπωρο:
«Χριστιανά τα τέλη της ζωής ημών, ανώδυνα, ανεπαίσχυντα, ειρηνικά και καλή απολογία την επί φοβερού βήματος του Χριστού, αιτησώμεθα» και «Τον υπόλοιπον χρόνον της ζωής ημών εν ειρήνη και μετανοία εκτελέσαι...».
Εύλογο το ερώτημα τι «τέλος» πρέπει να πληρώσουμε για ένα καλό τέλος! Ίσως η ελπίδα να είναι το πολύτιμο τέλος. Να ελπίζουμε ως την τελευταία στιγμή. Αυτό που περιγράφει ο Ησίοδος για το μύθο της Πανδώρας που έμεινε στο πιθάρι όταν άνοιξε και έφυγαν όλα τα καλά και κακά της ανθρωπότητας. Ο Διογένης όταν ρωτήθηκε ποιο είναι το έσχατο στη ζωή είπε «η ελπίδα», που είναι το κοινότερο πράγμα. «Η ελπίδα είναι για όλους είπε και ο Θαλής διότι και σ' όσους δεν υπάρχει τίποτα άλλο, υπάρχει αυτή». Στον Ευριπίδη διάβασα να λέει κάπου το εξής: «Αφού σου δείχνω την ελπίδα μη μου κλαις. Πολλά μπορεί να γίνουν που ούτε καν τα φαντάζομαστε».
Τι μπορείς να ελπίζεις το φθινόπωρο;
Το πρώτο-πρώτο είναι ότι θα 'ρθει η άνοιξη. Ποια άνοιξη;
Οι Έλληνες πάντα πίστευαν στην Άνοιξη μιας άλλης ζωής. Όπως υπάρχει το φθινόπωρο υπάρχει και η άνοιξη για τα πάντα. Όπως υπήρξε η νεότης, έτσι έρχεται και το γήρας.
Έχουν και τα γηρατειά την αξία τους. Είναι το γόνιμο χώμα για να φυτευτεί η νέα ζωή, η νέα γενιά. «Ετεοκλή παιδί μου, γράφει κάπου ο Ευριπίδης στις Φοίνισσες, «τα γηρατειά δεν έχουν μόνο όλα κακά. Έχουν κάτι πιο σοφό, που δεν έχουν οι νέοι, την πείρα της ζωής».
«Στην πράξη υπερτερούν οι νεώτεροι, στη φρόνηση οι γεροντότεροι». «Τα γηρατειά φέρνουν την πείρα που όλα τα διδάσκει», έλεγε ο Σοφοκλής. «Κανείς δεν είναι ερωτευμένος τόσο με τη ζωή όσο εκείνος που γεράζει», έγραψε ο Κράτης. Ωραίο και αυτό που έγραψε ο Δημόκριτος: «Ο Γέρων υπήρξε νέος, ενώ ο νέος είναι άδηλο αν θα φθάσει στα γηρατειά, συνεπώς το αγαθό που ολοκληρώθηκε είναι ανώτερο αυτό το αγαθό που είναι άδηλο αν θα ολοκληρωθεί». Ο Σοφοκλής είχε πει τούτε το χαριτωμένο: «... ο θάνατος ο γεροντικός μοιάζει με απόβαση στο λιμάνι, ενώ ο θάνατος νέου μοιάζει με ρίψιμο από το πλοίο και ναυάγιο...», ενώ ο Μένανδρος απήγγειλε: «Οχληρός εἰν' ο μακρός βίος και τα γηρατειά βαριά, τίποτα καλό δεν έχουν παρά βάσανα πολλά κι όλο λύπες σ' όποιον ζει. Κι όμως όλοι αυτό ζητάμε κι όλοι αυτό ευχόμαστε, να γεράσουμε!». Άλλοι είχαν επαίνους για τα γηρατειά κι άλλοι πολλές κατηγορίες: «Μοιάζει πολύ η ζωή μας με το κρασί που έτσι και μείνει λίγο παραπάνω γίνεται ξύδι», σημειώνει πικρόχολα ο Αντιφάνης, και ο Δημόκριτος μονολογεί ότι «τα γηρατειά είναι μια ολοκληρωμένη αναπηρία, όλα τα έχουν και όλα τους λείπουν!».
Ο Ερατοσθένης είπε πως η ακμή της ηλικίας είναι η άνοιξη, μετά το θέρος και το φθινόπωρο και τα γηρατειά στο χειμώνα... το ίδιο και ο σοφός Μητροκλής. Ο Άλεξις ο κωμωδιογράφος καθώς περπατούσε μετά βίας σαν γέροντας που ήταν και τον ρώτησε κάποιος τι κάνεις, του απάντησε «βραδέως αποθνήσκω»...
Όλοι όμως συμφωνούν ότι η σύνεσις κάνει ελαφρά τα γηρατειά και άξια σεβασμού αν στο φθινόπωρο αποκτήσεις ένα «τέλος» ελπίδας. «Η πρόνοια μεγάλο κέρδος στους ανθρώπους», είπε ο Σοφοκλής. «Ο χειμώνας χρειάζεται στέγη και τα γηρατειά έλλειψη λύπης», σημείωσε ο Σωκράτης.
Για το ποιο είναι άριστο εφόδιο για τα γηρατειά κάποιες συμβουλές του Μουσουνίου μας είναι αρκετά χρήσιμες. «Άριστο εφόδιο για τα γηρατειά είναι το ίδιο που είναι και για τα νιάτα, δηλαδή ζωή σύμφωνη με την ανθρώπινη φύση, που δεν πλάστηκε για την ηδονή αλλά για την αρετή....
Ο άνθρωπος είναι μίμημα Θεού και έχει τις αρετές παραπλήσιες με τον Θεό. Αυτή είναι η φύση του και κάθε θνητός ξέρει ότι είναι οφειλέτης του θανάτου. Οι γέροι που φθάνουν στα γεράματα ζώντας μια άριστη ζωή αρετής είναι εύθυμοι, άξιοι επαίνου και δέχονται τη φυσική κατάληξη του θανάτου χωρίς φόβο ζώντας χωρίς λύπη σύμφωνα με τη φύση τους. «Τέλος» χρόνου πληρώνουν τα γηρατειά αυτής της ζωής φθάνοντας τέλος χρόνου στα διόδια απ' το φθινόπωρο, στο χειμώνα του θανάτου.
«Τέλος» η κατάθεση του βίου τους που τρεμοσβήνει σαν φύλλο έτοιμο ν' αποκοπεί απ' το δένδρο. Το βλέπουν τα μάτια που θαμπώνουν στη μυωπία και τον «καταρράκτη». Το μισοακούνε τα άτονα αυτιά το «τρίξιμο» της εγκατάλειψης... «Τσιρίζει» το καντήλι στο εικονοστάσι και γαληνεύει η καρδιά στις κυριακάτικες λειτουργίες όταν δέεται ο ιερέας στη Θ. Λειτουργία του Μεγάλου Βασιλείου, που οι πιο πολλοί αδυνατούν να σταθούν ή να πάνε:
«... Μνήσθητι Κύριε του περιεστώτος

λαού και των δι ευλόγους αιτίας απολειφθέντων και ελέησον αυτούς και ημάς κατά το πλήθος του ελέους σου.... τα νήπια εκθρέψον, τη νεότητα παιδαγώγησον. Το γήρας περικράτησον, τους ολιγόψυχους παραμύθησαι... τοις οδοιπορούσι συνοδεύσον, χήρων προστάθι, ορφανών υπερασπίσον,..... νοσούνται ίασαι... Και ως ημείς ουκ εμνημονεύσαμε δι' άγνοιαν ή λήθην ή πλήθος ονομάτων αυτός μνημόνευσον ο Θεός, ο ειδώς έκαστον την ηλικίαν και την προσηγορίαν, ο ειδώς έκαστον την ηλικίαν...».

Δεν είναι αρρώστια η μελαγχολική διάθεση των ανθρώπων της φθινοπωρινής εποχής γι' αυτό και δεν είναι σωστό εύκολα τα παιδιά να συστήνουν φάρμακα αντικαταθλιπτικά. Ούτε οι γιατροί με την πρώτη ευκαιρία να συνταγογραφούν φάρμακα για τη μελαγχολία. Κάπου έλεγε ο Αριστοτέλης ότι η μελαγχολία ταιριάζει στην ιδιοσυγκρασία ξεχωριστών και ισχυρών χαρακτήρων... Πριν από τη δημιουργία ενός μεγάλου έργου, ενός ποιήματος, μιας σπουδαίας μουσικής σύνθεσης, μιας εφεύρεσης, μιας φιλοσοφίας, ενός αγάλματος προηγείται μια φάση σκεπτικισμού, προβληματισμού, απομόνωσης, «μελαγχολίας»... Οι μεγάλοι άνθρωποι διαπιστώνοντας ότι το έργο τους ολοκληρώθηκε και ότι πάνε κάπου αλλού... Τι το φυσικότερο από μια μελαγχολική διάθεση; Μοιάζει μ' αυτή τη «μελαγχολία» των καλλιτεχνών, των ποιητών, των μουσικών που «χάνονται γιατί ρεμβάζουν»... Θα δίναμε χάπια αντικαταθλιπτικά στους υπηρέτες της τέχνης; Θέλει τέχνη και η ζωή για να τη ζήσεις, θέλει να 'σαι καλός τεχνίτης να φτιάξεις τη ζωή σου και να την παραδώσεις σε κοινή θέα των ανθρώπων και στα «μάτια» του Θεού... Θέλει και χιούμορ σαν αυτό που περιγράφει ο Λουκιανός που σατίρισε ξεπεσμένους θεούς, που διακωμώδησε τις αδυναμίες των ανθρώπων και μίλησε για το εφήμερο της ανθρώπινης ζωής. Στο έργο του «Νεκρικοί διάλογοι» ευφυολογεί εξυπνα, χωρατεύει καλοκάγαθα και γελάει αισιόδοξα. Να ένα απόσπασμα από το «Χάρων και Μένιππος» και είναι η ιστορία όπου ο Μένιππος (κωμικός φιλόσοφος) δεν πλήρωνε ναύλα, «τέλος», οβολό στον Χάροντα για να περάσει τον ποταμό Αχέροντα. Οι Αρχαίοι Έλληνες πίστευαν ότι ο Αχέρων οδηγούσε στον Άδη και ήταν το όριο του επάνω κόσμου και του κάτω. Ο Χάρων έπαιρνε έναν οβολό αμοιβή για κάθε νεκρό. Οι συγγενείς τοποθετούσαν τον οβολό στο στόμα, κάτι που συνηθίζεται ως σήμερα σε κάποια μέρη.

Γράφει, λοιπόν, ο Λουκιανός:

«Χάρων: Πλήρωσε τα ναύλα, καταραμένε.

Μένιππος: Φώναζε, Χάρων, αν αυτό σου αρέσει.

Χάρων: Πλήρωσε, σου λέω, που σε μεταφέραμε.

Μένιππος: Δεν μπορείς να πάρεις από έναν που δεν έχει. (Ουκ αν λάβοις παρά του μη έχοντος).

Χάρων: Υπάρχει άνθρωπος χωρίς τον οβολό του;

Μένιππος: Αν υπάρχει κι άλλος δεν ξέρω, εγώ πάντως δεν έχω.

Χάρων: Μα τον Πλούτωνα (θεός του κάτω κόσμου - λεγόταν και Άδης) θα σε πνίξω, τιποτένιε, αν δεν πληρώσεις. Έκανες, λοιπόν, δωρεάν το ταξίδι;

Μένιππος: Να πληρώσει ο Ερμής για μένα. Αυτός με παρέδωσε σε σένα.

Ερμής: Μα τον Δία, είμαι για κλάμματα αν πρόκειται και να πληρώνω για τους νεκρούς.

Χάρων: Δεν θα σε αφήσω.

Μένιππος: Τότε τράβηξε το πλοίο στην στεριά και περίμενε.

Χάρων: Κι εσύ δεν ήξερες ότι θα ταξιδέψεις;

Μένιππος: Το 'ξερα αλλά δεν είχα. Και λοιπόν; Δεν έπρεπε να πεθάνω;

Χάρων: Και λοιπόν εσύ μόνο θα καυχιέσαι ότι έχεις κάνει το ταξίδι δωρεάν;

Μένιππος: Όχι Δωρεάν, φίλτατε. Και νερά έβγαλα από την βάρκα και κουπί τράβηξα και είμαι ο μόνος που δεν έκλαιγα...

Χάρων: Αυτά δεν είναι τίποτα. Πρέπει να πληρώσεις τον οβολό σου, δεν γίνεται διαφορετικά.

Μένιππος: Λοιπόν πήγαινέ με πάλι πίσω στη ζωή.

.....

Χάρων: Ερμή, από πού μας έφερες αυτόν τον σκύλο; Και τι δεν έλεγε στο ταξίδι, γελούσε σε βάρος των άλλων επιβατών, κορόιδευε και μόνο αυτός τραγουδούσε ενώ εκείνοι έσκουζαν.

Ερμής: Αγνοείς, Χάρων, ποιον άνθρωπο μετέφερες; Έναν άνθρωπο αληθινά ελεύθερο που δεν τον νοιάζει τίποτα. Αυτός είναι ο Μένιππος.

Χάρων: Αν σε πιάσω άλλη φορά...

Μένιππος: Αν με πιάσεις, αγαπητέ. Δεύτερη φορά όμως δεν γίνεται να με πιάσεις... Οι άνθρωποι μια φορά πεθαίνουν... »

Οι άνθρωποι μια φορά περνάνε και από το φθινόπωρο στο τέλος χρόνου. Όλα έχουν φθινόπωρο. Πρόσωπα και πράγματα ακόμα και οι δουλειές και οι εταιρείες. Εύχομαι να νιώθουν γαλήνιοι, περήφανοι και γεμάτοι ελπίδα. Όλοι όσοι παλιώσανε. Να νιώθουν ότι έκαναν το χρέος τους και ότι είναι στη σειρά περιμένοντας να τους αποδοθεί «βραβείο». Κατάφεραν να είναι «τροφή της Άνοιξης». Δεν γίνεται να υπάρξει νέα ζωή και Άνοιξη χωρίς να προηγηθεί το φθινόπωρο. Γεια σου γιαγιά, γεια σου παππού! Σας χρωστώ ευγνωμοσύνη και σεβασμό και έχω να σας ξαναπώ να ελπίζετε με υπομονή και πόθο αυτό που η χριστιανική πίστη διά του Αποστόλου Παύλου λέει ως εξής: «... Με την ελπίδα εσώθημεν... ελπίδα που βλέπεται, παύει να είναι ελπίδα. Διότι εκείνο που βλέπει κάποιος με τα σωματικά του μάτια, πώς είναι δυνατόν να ελπίζει ακόμα σ' αυτό; Εάν όμως εκείνο που δεν βλέπουμε τώρα, αυτό ελπίζουμε να απολαύσωμε στο μέλλον με πολλήν υπομονή και πόθο το περιμένουμε.

«Τη ελπίδι χαίροντες, τη θλίψει υπομένοντες τη προσευχή προσκαρτερούντες». Η ακλόνητος ελπίδα στα μέλλοντα αγαθά να σας γεμίζει χαρά και να σας ενισχύει για να δείχνετε υπομονή στη θλίψη. Και να επιμένετε στην προσευχή από την οποία θα λαμβάνετε σπουδαία βοήθεια δι' όλας αυτάς τας αρετάς καθώς και εις τους δύσκολους του βίου περιστάσεις». Για τους αμφιβάλλοντες κάπου αλλού η εκκλησία λέει: «άφρον, συ ο σπείρεις ου ζωοποιείται εάν μη αποθάνη και ο σπείρεις ου το σώμα το γενησόμενον σπείρεις αλλά γυμνόν κακόν ή τύχοι σίτου ή τινός των λοιπών. Ο δε Θεός αυτού δίδωσι σώμα καθώς ηθέλησε και έκαστον των σπερμάτων ίδιον σώμα... ούτω και η ανάστασις των νεκρών σπείραται εν φθορά, εγείρεται εν αφθαρσία, σπείρεται εν ατιμία εγείρεται εν δόξη, σπείρεται εν ασθένεια εγείρεται εν δυνάμει, σπείρεται σώμα ψυχικόν εγείρεται σώμα πνευματικόν...» (Α' προς Κορινθίους 35-49).

Ως Έλληνες έχουμε και τη ζωή του μεγαλύτερου σοφού της Ελλάδος και όλης της γης, του Σωκράτη, που μας στέλνει ελπιδοφόρα μηνύματα, για τις μέρες φθινοπώρου και περισυλλογής για το τέλος της ζωής και τη στάση μας αφού ο Σωκράτης με τη στάση του έναντι του θανάτου, έμεινε αθάνατος. Δυστυχώς, δεν μαθαίνουν στα σχολεία τα Ελληνόπουλα για τον Σωκράτη και τη διδασκαλία του και τους μεγάλους Έλληνες. Ο Σωκράτης απευθυνόμενος στους δικαστές που τον αθώωσαν (281 εναντίον, 220 υπέρ) τους λέει να βλέπουν με αισιοδοξία το θάνατο (ευέλπιδας είναι), ότι είναι πιθανόν ο θάνατος να είναι αγαθόν πράγμα (πολλή ελπίς εστίν αγαθόν) και ότι ένα από τα δύο είναι ο θάνατος (δυοίν γαρ θάτερον εστι το τεθνάσας): Ή είναι κάτι τέτοιο που αν έλθει δεν υπάρχει πια τίποτε και ο αποθανών δεν αισθάνεται τίποτε (μηδ' αίσθησιν έχει τον τεθνεώτα) ή ο θάνατος είναι κάποια μεταβολή και μετοίκησις της ψυχής από εδώ εις άλλον τόπον (μετοίκησις τω ψυχή του τόπου ενθένδε εις άλλον τόπον). Αν συμβαίνει το πρώτο, τότε ο θάνατος ομοιάζει προς ύπνον (οίον ύπνος), γεγονός που δεν είναι κακό... Αν συμβαίνει το δεύτερο ώστε ο θάνατος είναι ένα είδος αποδημίας όπου θα συναντήσω όσους έχουν αποθάνει και θα έχει μεγάλη αξία και μεγάλο κέρδος, αφού θα βρω εκεί προσωπικότητας σαν τον Όμηρο, τον Ησίοδο, τον Ορφέα... Τελειώνοντας η διαδικασία είπε ο Σωκράτης:

«(Ήδη ώρα απιέναι) έφθασε η ώρα να απέλθωμε. Εγώ μεν διά να αποθάνω σεις διά να ζήσετε... Ποιος όμως πάει στο καλύτερο μέρος μόνο ο Θεός το ξέρει. (Οπότεοι δε ημών έρχονται επί άμοινον πράγμα, άδηλον πάντι πλην η τω Θεώ».

Αγαπητοί φίλοι, να ελπίζετε και να αισιοδοξείτε. Αν η ελπίδα είναι τέτοιο γιατρικό για τα μεγάλα, σκεφτείτε πόσο απλά κάνει τα πρόσκαιρα της καθημερινότητας!

Βάλτε τέλος στο Φθινόπωρο της μελαγχολίας

Ευάγγελος Σπύρου

ΥΓ.: Πηγές: Λεξικά «Νέα Δομή» - Μαλλιάρης παιδεία

- Μέγας Βασίλειος: Προς νέους όπως εξ Ελληνικών ωφελοίντο λόγοις
- Καινή Διαθήκη
- Λουκιανός Νεκρικοί Διάλογοι
- Ο Σωκράτης μπροστά στο θάνατο (Νέα θέσις - Κ. Πλεύρης)
- Διογένης Λαέρτιος Βίοι φιλοσόφων
- Πλάτων Κρίτων - Φαίδων
- Ξενοφών -Ελληνικά - Σωκράτους - Απομνημονεύματα

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ

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

ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE

ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Μιούς 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

Όταν σας μιλάμε για επενδύσεις...

...στη NEW MELLON σας κοιτάμε στα μάτια!

Γιατί στη NEW MELLON πιστεύουμε ότι η αποδοτικότερη και ασφαλέστερη αξιοποίηση της περιουσίας σας προϋποθέτει αξιοπιστία, ανεξαρτησία επιλογών, επιτυχημένη διαχείριση, και σε κάθε περίπτωση, ειλικρινή σχέση μαζί σας.

Για αυτούς τους λόγους:

- Αξιολογούμε και επιλέγουμε χωρίς περιορισμούς, τις καλύτερες λύσεις από τους πλέον καταξιωμένους επενδυτικούς οίκους του κόσμου.
- Δημιουργούμε και διαχειριζόμαστε συνεχώς το προσωπικό σας χαρτοφυλάκιο, με στόχο την εξυπηρέτηση των προσδοκιών σας και την επίτευξη αποδόσεων, υψηλότερων από τα τρέχοντα επιτόκια.
- Αποδεικνύουμε στην πράξη ότι τα συμφέροντά μας είναι κοινά, συνδέοντας τις αμοιβές μας με την επιτυχία της επένδυσής σας.
- Συνεργαζόμαστε με επιλεγμένους επαγγελματίες του χρηματο-ασφαλιστικού χώρου.

EXCESS

NEW MELLON

Επενδύσεις με αξία!

NEW MELLON Asset & Wealth Management ΑΕΠΕΥ
Τηλεφωνικό Κέντρο: 212 212 3400, Fax: 212 212 3422, www.newmellon.gr, e-mail: contact@newmellon.gr
40ο χλμ. Αττικής Οδού ΣΕΑ 1 Μεσογείων 190 02
Άδεια Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς: Αποφ. 3/369/4-1-2006
Θεματοφύλακας: GENIKI Bank, μέλος του Ομίλου SOCIETE GENERALE

Η NEW MELLON είναι εταιρία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών, κατά την έννοια του άρθρου 27 παρ. 2 του ν.2396/1996, όπως ισχύει κάθε φορά και υπάγεται στην εποπτεία της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.
Η Εταιρία δεν εγγυάται το αποτέλεσμα της διαχείρισης των χαρτοφυλακίων.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Φθινόπωρο. Σεπτέμβριος Οκτώβριος 2006. Φύλλα φθινοπωρινά τα διάφορα που έγιναν από τον ελληνικό τύπο. Έτσι ανακατεμένα ψάχνω τα ημερολόγια και βρίσκω ότι έγιναν εδώ ένα σωρό αξιόλογα όπως και στον εκτός Ελλάδας κόσμο: 1.9.272 π.Χ. πέθανε ο βασιλιάς Πύρρος της Ηπείρου. Το 1939 άρχισε ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος με εισβολή των Γερμανών στην Πολωνία. Στις 2.9. του 31 π.Χ. έγινε η Ναυμαχία του Ακτίου μεταξύ Οκταβιανού και Κλεοπάτρας – Μάρκου Αντωνίου. Το 1843 στις 3/9 έγινε επανάσταση με τέλος της απολύτου μοναρχίας. Το 1922 στις 5/9 ο ελληνικός στρατός εγκατέλειψε τη Μ. Ασία. Το 1955 στις 6/9 με αφορμή το Κυπριακό ξεσπούν στην Κωνσταντινούπολη και Σμύρνη ανθελληνικές εκδηλώσεις: Στην Πόλη λεηλατούνται 4.340 ελληνικά καταστήματα, 2.600 σπίτια, 73 εκκλησίες, 26 σχολεία, 21 εργοστάσια, 27 φαρμακεία, 3 εφημερίδες. Βεβηλώνονται τάφοι και νεκροταφεία. Στην Αρχαία Ελλάδα 7/9 άρχιζαν τα μεγάλα Μυστήρια στην Ελευσίνα, προς τιμή της Δήμητρας και κόρης. Στις 14/9/629 μ.Χ. ο Ηράκλειος φέρνει στην Κωνσταντινούπολη τον Τίμιο Σταυρό. Στις 14/9/1814 έχουμε την ίδρυση της Φιλικής Εταιρείας στην Οδησσό. Στις 18/9/1834 η Αθήνα ονομάζεται πρωτεύουσα του ελληνικού κράτους. Το 480 π.Χ. ο Μαρδόνιος καταλαμβάνει την Αθήνα. Στις 26/9/1687 οι Βενετοί υπό τον Μοροζίνι βομβαρδίζουν τον Παρθενώνα μας. Στις 27/9/1831 δολοφονείται ο Ιωάννης Καποδίστριας. Στις 28/9/480 π.Χ. Ναυμαχία της Σαλαμίνας. Στις 30/9/331 π.Χ. στη μάχη των Γαυγαμήλων ο Μέγας Αλέξανδρος κερδίζει την τελική νίκη επί των Περσών. Την 1/10 είχαμε τη Θεσμοφορία – Γυναικία εορτή της Αθήνας. Στις 4/10/1912 Ελλάδα, Σερβία και Βουλγαρία κηρύττουν τον πόλεμο εναντίον των Τούρκων (Α' Βαλκανικός Πόλεμος). 7/10/1571 ναυμαχία της Ναυπάκτου και νίκη των Χριστιανών εναντίον Οθωμανών. 10/10 έχουμε τα Απατούρια, παλαιά εορτή κοινωνικής φύσεως και εγγραφή παιδιών στους καταλόγους φατριών στην Αρχαία Ελλάδα. Στις 12/10/1912, απελευθέρωσις της Κοζάνης, 1944 αποχώρηση του γερμανικού στρατού Κατοχής από Αθήνα. Στις 13/10/1904 θάνατος Παύλου Μελά. 1914: απελευθέρωση Βορείου Ηπείρου από ελληνικό στρατό. 16/10/1912 απελευθέρωση Βεροίας. 12/10 γιορτή ΧΑΛΚΕΙΑ στην Αρχαία Ελλάδα, εορτή όλων των τεχνιτών προς τιμή της Εργάνης Αθηνάς και του Ηφαίστου. 26/10/1912 απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης. 28/10/1921 με ιταλικές πιέσεις οι Μεγάλες Δυνάμεις της εποχής δίνουν τη Βόρειο Ήπειρο στην Αλβανία. 28/10/1940 κήρυξη ελληνοϊταλικού πολέμου, επέτειος ΟΧΙ από Έλληνες και Ι. Μεταξά. Ο πατέρας μου «μετάλαβε Αχράντων Μυστηρίων» στη Θεσπρωτία και φορώντας συνεχώς άρβυλα 8 μερόνυχτα πολεμούσε περνώντας στη Βόρειο Ήπειρο...

Από τότε ως σήμερα (2006) έμεινε κουφός από τα πυρά όλμων. Δεν ζήτησε ποτέ σύνταξη.. Στην πολιτική σκηνή οικογένειες Καραμανλή, Βασίλη Μητσοτάκη και Παπανδρέου μονοπωλούν την εξουσία, εναλλασσόμενοι και αλληλοκαλυπτόμενοι ΥΠΕΡ ΤΟΥ ΛΑΟΥ!!!

Τι διαφορετικό έχει η εταιρεία σας;

ΥΠ' ΟΨΙΝ Δ/ΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

Το ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ, η ξεχωριστή παρουσία μιας εταιρείας είναι ευθύνη του Δ/ντος συμβούλου. Παρατηρώντας τις πιο γνωστές μάρκες προϊόντων και τις εταιρείες πώς προέκυψαν, βλέπουμε ότι έφεραν κάτι ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ στον κλάδο τους χωρίς να μιμηθούν ή να αντιγράψουν. Για παράδειγμα ο Τζορτζ Μπλέισντελ που έφτιαξε τον αναπτήρα «Zippo» έκανε κάτι διαφορετικό που δεν έκαναν ως τότε όσοι έφτιαχναν αναπτήρες που ήταν όλοι ίδιοι και άκομψοι. Έφτιαξε (τέλος 1932) έναν αναπτήρα μικρότερο να χωρά στην παλάμη ενός χεριού άνετα και να έχει ένα κάλυμμα γύρω απ' το φιτίλι ώστε να μη σβήνει (όπως οι άλλοι στον αέρα) και τον είπε «Zippo» ετηρεασμένος από μια άλλη εφεύρεση της εποχής, το Zipper (φερμουάρ). Επιπλέον παρείχε εγγύηση και επιδιόρθωση χωρίς χρέωση δίνοντας κάρτα που έγραφε «σας ευχαριστούμε που μας δώσατε την ευκαιρία να επιδιορθώσουμε τον αναπτήρα σας». Το 1936 ξεκίνησε πάνω στους Zippo και η χάραξη γραμμάτων και εικόνων (αρχικά ονόματα ή λογότυπα εταιρειών ή στρατιωτών). Ο «Zippo» πούλησε 400 εκατομμύρια τεμάχια...

Άλλο παράδειγμα. Ο Άντολφ Ντάσλερ που ήταν μπαλωματής παπουτσιών μέχρι που σε ηλικία 20 ετών έφτιαξε το πρώτο αθλητικό παπούτσι το 1920 και την ADIDAS μαζί με τον αδερφό του Ρούντολφ. Ο Άντολφ είναι ο πρώτος που διαφοροποιήθηκε και έβαλε στα αθλητικά παπούτσια καρφιά και σόλες νάιλον. Για 100 χρόνια είναι η κορυφαία αθλητική βιομηχανία που συνεχώς αλλάζει (ως το 1980 είχε κατοχυρώσει 700 πατέντες). Το 1948 ο αδελφός του Άντι έφτιαξε την Puma. Η πρωταγωνιστική παρουσία της ADIDAS βασίζεται στο διαφορετικό που έφερνε κάθε φορά.

Το 1971 ο Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ έφερε κάτι διαφορετικό στον κλάδο. Με ένα δυνατό σλόγκαν-όνομα INTERAMERICAN σας προσέχει κάτι διαφορετικό στις πωλήσεις με πωλητές στο δρόμο και στο σπίτι του πελάτη και συγκέντρωση δυνάμεων στις ασφάλειες ζωής κατέκτησε την αγορά. Για 40 χρόνια δεν έγινε κάτι να φέρει το επάνω-κάτω... Λείπει το διαφορετικό. Θα μου πείτε, ποιο είναι το διαφορετικό; Είναι κάτι σαν την «Αλλαγή» του Α. Παπανδρέου το 1981. Στον κλάδο μας υπήρξαν αφορμές όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια το 1990 πάλι με τον Δ. Κοντομηνά και το Bancasurance που μπήκε πρόσφατα στη ζωή μας. Όμως, δεν κατάφερε κάποιος να ταυτίσει την εταιρεία του με το «νέο». Λείπουν οι οραματιστές, οι τολμηροί, οι ηγέτες; Ίσως. Οι πολλοί περνάνε απαρατήρητοι και ανώνυμοι αντιγραφείς. Οι «φιλόσοφοι» πρωταγωνιστές πάντα ήταν λίγοι... Οι δημιουργοί είναι διαφορετικοί, «τρελοί», ψάχνουν ιδέες. Οι άλλοι είναι κάτι χαρακτήρες – τελειωμένοι αναπτήρες... Όμως, αισιοδοξείτε! Κάπου θα ξεπηδήσουν ξαφνικά αυτοί που θα αφήσουν ιστορία, κάνοντας πράξη απλές ιδέες διαφορετικές από τα ίδια και τα ίδια... Ίσως σήμερα ψάχνουν ποια δυσκολεύουν έναν πελάτη ασφ. Εταιρείας, ίσως «αλλάξουν» τα «παπούτσια» που φοράνε οι πωλητές, ίσως κάνουν πιο μικρούς τους «αναπτήρες» τους και πιο αποτελεσματικούς στους «αέρες» του ανταγωνισμού.

Η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλιστική είναι μια εταιρεία της μαμάς-ΕΤΕ, και τελευταία αποκτά περισσότερες δυνατότητες σε περισσότερες προσβάσεις στην ΕΤΕ.

Ειδικά στην περιοχή των Δανείων και αποταμιεύσεων. Περιμένουμε η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλιστική να κάνει και άλλες προτάσεις στην ΕΤΕ που θα την κάνουν πιο ελκυστική, πιο δυνατή, πιο διαφορετική και πιο κερδοφόρα έναντι των ανταγωνιστών της αξιοποιώντας την «περιουσία» της μαμάς. Θα μπορούσε, π.χ. η Εθνική να χρησιμοποιεί το δίκτυο ATM'S για πληρωμές και αποζημιώσεις με bonus μια καλύτερη μεταχείριση σε χρηματοδότηση ή Leasing και να γλιτώσει την καθυστέρηση ανείσπρακτων μέσω διαμεσολαβούντων πρακτόρων και τις παρενέργειές τους.

Θα μπορούσε η ΕΤΕ να δίνει δάνεια εφ' άπαξ εξόφλησης συμβολαίων ζωής με προσθήκες Νοσοκομειακά και ατυχήματα, ώστε η δόση να γίνεται «ευκολότερη» για την ασφ. ζωής και υγείας σε περιόδους «καλές» για τον πελάτη όπως τα «ανοιχτά δάνεια».

Θα μπορούσε να «επεκτείνει» η ΕΤΕ την υποχρεωτική ασφάλιση κάθε «δοσοληψίας» της που ενέχει κίνδυνο και εκτός στεγαστικών δανείων...

Θα μπορούσε στα χιλιάδες έντυπά της η ΕΤΕ να προσθέσει κάπου ένα διαφημιστικό μήνυμα ασφάλισης στην ΕΘΝΙΚΗ.

Θα μπορούσε να υποχρεώσει ή να ευκολύνει ή να προτείνει στους πελάτες της η ΕΤΕ διαφορετικά ή νέα είδη ασφάλισης, όπως η αστική ευθύνη, η ευθύνη μελών Α.Ε., η ασφάλιση απωλείας κερδών, η ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού και αυτοματισμού γραφείων, η ασφάλιση φόρων κληρονομιάς, η ασφάλιση ρύπανσης περιβάλλοντος κ.ά., για δική της εξασφάλιση έναντι κακοπληρωτών ή σκανδάλων κακοδιαχείρισης ή φυσικών καταστροφών, ώστε να είναι τα πιο πολλά εξασφαλισμένα.

Είναι τεράστια τα οφέλη μαμάς – θυγατρικής και μεγαλύτερη υποχρέωση (ευθύνη) για να υλοποιηθούν λίγα ή όλα από τα παραπάνω έχει η πλευρά των ασφαλιστών που ανάμεσα στα άλλα οφείλει να ενημερώσει, να επικοινωνήσει, να προτείνει, να επηρεάσει, να αποσπάσει αποφάσεις και στρατηγικές της ΕΤΕ, υπέρ της ασφαλιστικής και του θεσμού.

Δύσκολο έργο, επικίνδυνες οι ισορροπίες, αδιάφοροι πολλοί τραπεζικοί (κάποιοι εχθρικοί), αλλά αξίζει τον κόπο για την κοινή ωφέλεια τώρα που η θετική διάθεση της ΕΤΕ υπάρχει και το προφίλ του Δούκα Παλαιολόγου ταιριάζει για τέτοιου είδους προσεγγίσεις.

ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ με άνω του 1.000.000 πελάτες, 3 δισ. ευρώ ενεργητικό και αντικείμενο εργασίας στις ασφάλειες, στα Αμοιβαία Κεφάλαια, στις τράπεζες, στα οικοδομικά – κατασκευές, στο ηλεκτρονικό εμπόριο και τις ιατρικές υπηρεσίες. Βλέποντας αυτά που πραγματοποίησε τα τελευταία χρόνια, πιστεύω ότι έχει τώρα τις δυνατότητες να προχωρήσει από τις πωλήσεις απλών προϊόντων που πουλάνε και οι ανταγωνιστές στον όμιλο που πουλά ένα όνειρο πολλών Ελλήνων, όπως π.χ. η κατοικία και να ταυτιστεί με το επιπλέον. Να μιλήσει στο συναίσθημα των πελατών της και να τους πει ότι έχει τις προϋποθέσεις να τους πουλήσει ένα σπίτι-όνειρο μαζί με την ασφάλεια ζωής.

Να κάνει κληρώσεις ανάμεσα σε όσους παντρεύτηκαν στο χρόνο ή βάπτισαν ένα παιδί ή σε όσους γιορτάζουν τον Δεκέμβριο και να δίνει τα έπιπλα ή τα έξοδα της βάπτισης ή τα υλικά για χτίσιμο ή τη χρηματοδότηση με καλούς όρους ή το σπίτι στην ηλικία 20 χρόνων του νεοβαπτισθέντος ή με την απόκτηση του πρώτου παιδιού ενός ζευγαριού κ.λπ. Οι εναλλακτικές λύσεις και επιλογές είναι πολλές, με λίγη φαντασία των ανθρώπων της στο marketing. Το κόστος μπορεί να είναι μια μικρή συνεισφορά όσων επιθυμούν ή με μια προσθήκη στο κόστος συμβολαίου... Θα μπορούσε να είναι και ΔΩΡΕΑΝ υπηρεσίες νομικού και αρχιτέκτονα για τα σχέδια. Ένα παράδειγμα ονείρου έφερα!

Για οραματιστείτε ένα γλέντι στο νέο σπίτι του πελάτη με ασφαλιστές ή φίλους της εταιρείας! Τα συμβόλαια χρειάζονται τους αριθμούς των Λογιστών αλλά το συναίσθημα των πελατών μαζί με τη λογική τους είναι η αιτία αγοράς και όχι η τιμή! Πουλήστε όνειρα αντί για συμβόλαια. Το σπίτι-όνειρο μπορεί να δοθεί σε όλους ή σε έναν αριθμό με ετήσιες κληρώσεις.

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Εφημερίδες, βιβλία cd, dvd, βίντεο, τηλεόραση, διαδίκτυο, κινητή τηλεφωνία, περιοδικά «ζουν και κινούνται» γύρω από το θέαμα και τους θεατές. Κάντε «πακέτα» ασφάλισης ειδικά για το «κύκλωμα πομπός-δέκτης». Το 1980 στην Ευρώπη κυκλοφορούσαν 3.600 περιοδικά και σήμερα 16.000! Το 1983 υπήρχαν 68 τηλεοπτικοί σταθμοί και 1.106 ραδιοφωνικοί. Σήμερα υπάρχουν 1.686 κανάλια και πάνω από 12.600 ραδιοφωνικοί σταθμοί. Αλλάξτε στρατηγικές και γίνετε χρήσιμοι εξειδικεύοντας ασφαλιστές.

Επαναλειτουργεί ο φάρος Χανίων

Ανάβει ξανά το σήμα-κατατεθέν της πόλης των Χανίων, ο αιγυπτιακός φάρος στο ενετικό λιμάνι, που είναι ο παλαιότερος που σώζεται μέχρι σήμερα, όχι μόνο των ελληνικών παραλιών, αλλά και της Μεσογείου. Προσφάτως ολοκληρώθηκε το έργο αποκατάστασης του φάρου και η εκδήλωση φωτοδότησής του έγινε την Πέμπτη 31 Αυγούστου από την υπουργό Ντόρα Μπακογιάννη και το δήμαρχο Χανίων Κυριάκο Βιρβιδάκη. Σύντομη ομιλία πραγματοποίησε η προϊσταμένη του Ιστορικού Αρχείου Κρήτης Ζαχαρένια Σημανδηράκη, με θέμα «Ο Φάρος και η ιστορία του». Συνδιοργανωτές της εκδήλωσης ήταν το Λιμενικό Ταμείο, η 28η Εφορία Βυζαντινών Αρχαιοτήτων, ο Ναύσταθμος Κρήτης, το Λιμεναρχείο Χανίων, το Πολυτεχνείο Κρήτης, το Ιστορικό Αρχείο Κρήτης, το Ναυτικό Μουσείο Χανίων, ο Ναυτικός Όμιλος Χανίων, ο Ιστιοπλοϊκός Όμιλος Χανίων και ο Σύλλογος Καταστηματαρχών Ενετικού Λιμένα. Ο φάρος των Χανίων την εποχή της Ενετοκρατίας λειτούργησε ως πυρσός ανοιχτής φλόγας (φρυκτωρία) και εκτιμάται ότι είχε κτιστεί πριν από το 1593. Ως φανάρι αναφέρεται σε σχεδιάγραμμα κάτοψης της πόλης των Χανίων του 1689, του V. Coronelli. Στα νεότερα χρόνια και στην περίοδο της αιγυπτιακής κατοχής (1831-1841) ο φάρος ανακατασκευάστηκε επάνω στην ενετική βάση του, είναι διαφορετικός από τον αρχικό και θυμίζει περισσότερο μιναρέ ως προς τη μορφή του. Το 1893 λειτούργησε με τη νέα για την εποχή τεχνολογία. Το 1864 περιήλθε στη δικαιοδοσία της Γαλλικής Εταιρίας Οθωμανικών Φάρων (τουρκική κατοχή Κρήτης) και λειτούργησε με φωτιστικό μηχάνημ κατοπτρικό Δ' τάξεως. Με την ένωση της Κρήτης με την Ελλάδα (1913) προστέθηκε στο Ελληνικό Φαρικό Δίκτυο. Το 1933 λειτούργησε ως φανός λιμένος ερυθρός σταθερός. Το 1941 το φωτιστικό του μηχάνημα καταστράφηκε από τους Γερμανούς. Το μηχάνημα αντικαταστάθηκε και ο φάρος επαναλειτούργησε το 1945.

«Ε» Γ. ΛΥΒ

Ευφροσύνη και χαρά ένιωσαν όσοι στις 18/10/2006 είχαν την ιδιαίτερη ευλογία του Θεού να παραστούν στη σχετική εκδήλωση απονομής μεταλλίου «ΘΕΜΕΛΙΟΝ» μετά περγαμηνής ΑΘΠ του Οικουμενικού Πατριάρχη μας κ.κ. Βαρθολομαίου από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, στα κεντρικά μεγαλοπρεπή γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, επαινώντας τον για την αταλάντευτο και ασφαλή μέριμνα Αυτού εις την συνέχεια του Γένους, την προστασία των Εστιών της Ρωμιοσύνης και του φυτωρίου της Ομογενειακής νεότητος καθώς και διά την διαφύλαξη των Ορθοδόξων Προσκυνημάτων της Κωνσταντινουπόλεως θυλάκων Οσίων της Ορθοδοξίας.

Θα τολμούσα να πω ότι στα 100 χρόνια της ζωής της Ένωσης ήταν μια πρώτη και ανεπανάληπτη κορυφαία στιγμή. Άψογη από πάσης απόψεως. Ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Δούκας Παλαιολόγος, υπερέβη εαυτόν και με παρουσία και λόγον λιτόν, μεστόν, δωρικόν και συνάμα βυζαντινόν, έγραψε ιστορίαν προσφωνώντας και τιμώντας τον χρυσορήμονα και μελίρρυτον Πατριάρχη μας, τον καλόν αυτού ποιμένα με τον εξαίρετο ελληνικόν λόγον και ορθόδοξη χριστιανική παιδεία και παρουσία, στις ποιμαντικές ημέρες του οποίου η Ορθόδοξος Φωνή ακούγεται ιδιαιτέρως ευφρόσυνος από εξέχουσες προσωπικότητες της διεθνούς εξουσίας και του φιλοχρήστου λαού των περάτων της γης... Μεγάλη στιγμή και ωραιοτάτη εις έκφρασιν και περιεχόμενον η ομιλία του κ. Νικ. Αδαμαντιάδη, χαλκέντερου ασφαλιστή και ακαταπόνητου ηγέτη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά πέραν της 50ετίας... Βάλσαμο και παρηγορία, ελπίδα και άγκυρα τα παραινετικά λόγια του Πατριάρχου μας, για όλους εμάς τους «κεκοπιώντας και πεφορτισμένους» από τας μέριμνας του παρόντος βίου και συχνάκις επιμελώς κείμενους προς άτραπους οδούς και πολλάκις αβεβαίας περιπλανήσεις μας... Αυτό το ήθος και παρουσία θέλουμε από την Ένωσή μας που κατάφερε να ξεφύγει από τα συνηθισμένα. Και η συγχαρητήρια χειραψία με τα επαινετικά σχόλια που έδωσε ο παγκόσμιος Έλληνας ασφαλιστής της AIG Ανδρέας Βασιλείου στον Δούκα Παλαιολόγο με το πέρας της εκδήλωσης και έτυχε κοντά ευρισκόμενος να ακούσω, ας είναι το πρότυπο σχέσεων μεταξύ των μελών της Ένωσης.

Συγχαρητήρια!

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΑΝΕΩΣΤΕ ΤΟ «ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ» ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΑΣ ΔΙΕΙΣΔΥΟΝΤΑΣ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ.

Σε έρευνα του Ιδρύματος «Kaiser Family Foundation», που αφορούσε το πως οι νέοι και οι νέες χρησιμοποιούν το Ίντερνετ για να πληροφορηθούν θέματα υγείας (1.209 άτομα ηλικίας 15-24 ετών), παρουσιάσθηκε ξεκάθαρο το ενδιαφέρον των χρηστών Ίντερνετ πρωτίστως για θέματο υγείας έναντι άλλων θεμάτων. Έτσι το 90% των ερωτηθέντων νέων χρησιμοποιούν γενικά το Ίντερνετ (εξωπραγματικά ποσοστά για τον ελληνικό χώρο). Από αυτούς το 68% αναζήτησαν πληροφορίες για την υγεία. Το 24% τονίζει στις απαντήσεις του ότι βρήκε «πολλές πληροφορίες για την υγεία». Από το 90% των χρηστών του Ίντερνετ, το 75% χρησιμοποιεί το Ίντερνετ τουλάχιστον μια φορά για να βρει πληροφορίες για την υγεία. Για να διαπιστωθεί πόσο μεγαλύτερο είναι το ενδιαφέρον για τις ιστοσελίδες της υγείας και γενικά για πληροφορίες σχετικά με την υγεία, αρκεί να αναφερθεί πως τα ποσοστά για άλλες αναζητήσεις ήταν 46% αναζήτηση αθλητικών θεμάτων, 50% αναζητήσεις για κάθε είδους αγορές, 67% για λόγους... συζήτησης (ήθελα να συζητήσω με κάποιον) και 72% για να παίξουν διάφορα παιγνίδια. Το ίδιο ποσοστό συναντάται και σε εκείνους που μπήκαν στο Ίντερνετ για να «κατεβάσουν» μουσικά κομμάτια.

Ποιες είναι όμως οι πληροφορίες υγείας που αναζητούν οι χρήστες του Ίντερνετ; Το 50% χρησιμοποιεί το Ίντερνετ για να αναζητήσει πληροφορίες για συγκεκριμένη ασθένεια, όπως καρκίνο ή διαβήτη.

Το 44% αναζητεί πληροφορίες για την εγκυμοσύνη, τον έλεγχο των γεννήσεων και το έιτζ. Το 23% αναζήτησε πληροφορίες για το άγχος και τις ψυχικές ασθένειες. Το 23% αναζήτησε πληροφορίες για τα ναρκωτικά και το αλκοόλ.

Από το γενικό ποσοστό του 75% που αναζητούν πληροφορίες για την υγεία, το 39% αναφέρει ότι γενικά βρίσκει πολύ χρήσιμες τις πληροφορίες, το 5% όχι τόσο χρήσιμες και το 1% καθόλου χρήσιμες. Το 39% δηλώνει ότι άλλαξε η προσωπική του συμπεριφορά από τις πληροφορίες που βρίσκει.

- Συνεχίζεται η αύξηση παραγωγής της EUROLIFE EFG που κατέχει στο 6άμηνο 2006 το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι μεγάλο μέρος της παραγωγής έρχεται από επιλεγμένους συνεργάτες εκτός τραπεζικού δικτύου-Bancassurance.

- Είναι απαράδεκτος κάποιος που αντί να σιωπά, γίνεται «κύμβαλον αλλαλάζον» και αντί να πιάσει δουλειά ψάχνει να αρπάξει δίκτυα ανταγωνιστών του. Πόσους ανθρώπους ανέπτυξες και ποια τα έργα σου, κύριε... άντε, ας το συγχωρήσω λίγο καιρό το λάθος σου... και ας μην πω τη φράση ότι «φτύνεις εκεί που έτρωγες ψωμί»...

- «Κακώ γαρ εσθλόν ου συμμείγνυται» (Ευριπίδης). (Γιατί το καλό με το κακό δεν συνταιριάζεται). Κάποιοι για μια ψήφο, για μια συμμαχία, για ένα αξίωμα νομίζουν ότι τα συνταιριάζουν... Αμ, δε! Ίσως αυτό να είναι και το αίτιο αποτυχίας της ΕΑΕΕ για μια καλή παρουσία στην ελληνική πραγματικότητα... Ως σήμερα!

- Η New Mellon του Ομίλου ΔΕΜΚΟ ίσως είναι μια εταιρεία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών, που ίσως αξίζει να γνωρίσετε ως ιδιώτες επενδυτές ή ως επιχειρήσεις. Τηλ.: 212-2123.400.

Η INTERAMERICAN δεν φύτρωσε σαν αγριολούλουδο τυχαία και συμπτωματικά. Ήταν συνένωση πολλών δυνάμεων κάτω από μια ιδέα ενός χαρισματικού ανθρώπου. ΣΥΝ ΓΥΝΑΙΞΙ ΚΑΙ ΤΕΚΝΟΙΣ εργάσθηκαν πολλοί άνθρωποι για την ανάπτυξή της. Από το ΤΙΠΟΤΑ σχεδόν έγιναν πολλά. Τώρα που υπάρχουν πολλά και κάποιοι ελάχιστοι θέλουν να τα κάνουν λίγα, εντύπωση μου κάνει η... εκ του μακρόθεν σιωπηλή παρακολούθηση της πορείας της από κάποιους επιζώντες δημιουργούς αυτής της ιστορικής για τον κλάδο εταιρείας. Δεν βλέπω δυναμικό παρών στην εξέλιξή της από αυτούς που «συνδημιούργησαν» αυτήν την εταιρεία και που ακόμα «παράγουν» για χάρη της. Ο Δ. Κοντομηνάς ανοίχθηκε σε άλλα μέτωπα μάχης αφήνοντας στα χέρια τους μια εταιρεία με προϋποθέσεις για μεγάλες εξελίξεις. Πάντα έλεγε όταν τον πίεζαν για «κανονισμούς», ότι κανονισμός λειτουργίας INTERAMERICAN είναι να μην έχει «κανονισμούς» και πλαίσια για να μπορεί να ελίσσεται, να ανοίγεται, να πρωτοπορεί ελεύθερα... (Εννοείται ότι είχε αυστηρά οργανογράμματα και στόχους και κανόνες). Αν π.χ. ήταν Εθνική ή Αγροτική θα είχε γίνει «χαμός» και χιλιάδες παρασκήνια και παραστάσεις για πρόσωπα και πράγματα.

Ακούω γκρίνιες στην ομάδα, «παραγκωνισμούς» και παράπονα. Ο Γ. Κώτσαλος .... ήταν και παλαιότερα σ' αυτούς που δούλεψαν για να γίνει η «εταιρειούλα» του τότε πρώταγωνιστής. Ελπίζουμε να πάρει τα μηνύματα. Έχει δύσκολο έργο, έχει ικανότητες να ξαναδώσει σύντομα «τον αέρα» που είχε αυτή η εταιρεία για χρόνια πολλά. Δημοσιεύω αυτή την φωτογραφία του 1982 όπου ο Δ. Κοντομηνάς είναι ανάμεσα σε ανθρώπους του υπ/τος που διηύθυνα στην οδό Όθωνος 6, σε γιορτή «πίτας». Δεν έκαναν όλοι μεγάλες παραγωγές. Τους αγαπούσαμε ισότιμα, τους τιμούσαμε και αυτοί ήταν ΠΑΡΟΝΤΕΣ με τα παιδιά στην... κοιλιά. Ψάξτε τα αρχεία, θα βρείτε πολλές τέτοιες σκηνές όπου η ανάπτυξη για όλους μας ήταν «ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΥΠΟΘΕΣΗ».

Εδώ είναι άνθρωποι που τίμησαν την εταιρεία με τον τρόπο τους (οι εταιρείες δεν τιμούνται μόνο με παραγωγή). Δεν ήταν απλοί ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ, όπως επίμονα γράφουν κάποια συμφωνητικά. Κάποιοι δεν υπάρχουν στη ζωή, άλλοι γέρασαν αλλά τα αγέννητα (τότε) παιδιά συνεχίζουν... Αυτό «πείραξε» μερικούς ανίδεους και ανυποψίαστους που είναι ήδη σε άλλες εταιρείες τού τι σημαίνει αυτό το «συν γυναιξί και τέκνοις» και «εμπόδισαν» πολλά παιδιά να συνεχίσουν. Εκείνο το σύνθημα INTERAMERICAN είναι οι άνθρωποί της ισχύει; Ο Δ. Κοντομηνάς με δίδαξε να έχω αυτές τις απόψεις που ίσως πικράνουν κάποιους, αλλά αν το δουν καλύτερα ίσως προλάβουν χειρότερα... Εφτά χιλιάδες κωδικούς είχε η εταιρεία και ουδέποτε διανοήθηκε στέλεχος να «διώξει» άνθρωπο – πλην παρανομούντων... Και τώρα με συνοπτικές διαδικασίες ακούω (δεν πιστευώ ότι είναι αλήθεια) ότι κάποιοι μιλάνε για «ξεσκαρτάρισμα» ανθρώπων; Έχω αρκετά στοιχεία από «παλαιμάχους» που λένε ότι μου είπαν «να φύγω» και κλαίνε! Θέλω να πιστεύω πως είναι «μεμονωμένα περιστατικά», γι' αυτό και γράφω ζητώντας εκ των προτέρων «συγγνώμη» αν δεν υπάρχουν σήμερα... Η INTERAMERICAN είναι των ανθρώπων της, αυτών που διαχρονικά εργάσθηκαν για δεκαετίες.

Οι Ολλανδοί είναι ικανότατοι στο να αναλύουν όλα αυτά και να «παντρεύουν» παλαιά και νέα στοιχεία για ανάπτυξη... Αν ο Κοντομηνάς ήταν «στα πράγματα» σήμερα της εταιρίας θα ήταν πιο «σκληρός» και πιο «απαιτητικός» από τον Γ. Κώτσαλο και τους Ολλανδούς που θέλουν να αναπτύξουν την εταιρεία με σύγχρονες στρατηγικές... Έτυχε να βρεθώ πρόσφατα σε συνέδριο μεγάλης εταιρείας και άκουσα μια ομιλία εκσυγχρονισμού... αντίγραφο ομιλίας Δ. Κοντομηνά προ 20ετίας (ακριβώς) όταν έλεγε δέκα χρόνια μπροστά... Τώρα που ξαναπαίρνει «τα' πάνω» της η INTERAMERICAN περιμένουμε παλιούς και νέους με μια δύναμη «ΣΥΝ ΓΥΝΑΙΞΙ ΚΑΙ ΤΕΚΝΟΙΣ» να ξαναριχτούν στη μάχη. Είναι μια μεγάλη εφεδρεία ανόδου της ελληνικής αγοράς. Είναι πολύς καιρός που κάποιοι ανταγωνιστές ΑΔΙΚΟΥΝ την INTERAMERICAN κάνοντας τον «μάγκα» με ξένα... κόλλυβα, δηλαδή με ασφαλιστές και στελέχη που πήραν από την INTERAMERICAN να... ξελασπώσουν... Ας μη γράψουμε ονόματα... Την «ΙΝ» αδικούν και κάποιοι παλιοί Δ/ντές και υπάλληλοι που «λούφαξαν» και δεν βγάζουν μιλιά ή τριγυρνάνε σε ξένες πόρτες σαν τα «σκυλάκια», περιμένοντας μεταγραφή ξεροκόμματου. Έλα, Γιώργο, αν είναι να διώξεις κάποιους, διώξε αυτούς που δεν τιμούν την ιστορία της INTERAMERICAN και Δ. Κοντομηνά.

Υ.Γ: Αιωνία η μνήμη αυτών που έφυγαν απ' τη ζωή, που είναι στη φωτογραφία, και έβαλαν πλάτη να παίρνουν σήμερα κάποιοι Έλληνες ή ξένοι παχυλούς μισθούς από την εταιριία. Είναι ο Χρήστος Οικονόμου, ο Νότης Πετροπουλέας, ο Μανώλης Νταγαδάνης. ΔΕΝ ΞΕΧΝΩ.

Ο ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΤΗΣ ΕΑΕΕ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ο διάλογος με την κοινωνία, που ξεκίνησε πριν από περίπου τέσσερα χρόνια η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, αποκτά συνεχώς περισσότερο βάθος, έκταση και ένταση.

Δεν είναι εύκολη διαδικασία. Σε μια εποχή που όλοι βομβαρδιζόμαστε καθημερινά από χιλιάδες διαφορετικά μηνύματα, σε μια εποχή βιαστική, γεμάτη άγχος, χρειάζεται πολύ μεγάλη προσπάθεια, για να καταφέρεις να ακουστεί και να προσεχθεί το δικό σου μήνυμα. Η Ένωση έχει καταστρώσει ένα προσεκτικά σχεδιασμένο και στέρεα δομημένο πρόγραμμα επικοινωνίας, που το εφαρμόζει με συνέπεια, με βάση τους διαθέσιμους σχετικούς πόρους χρημάτων, ανθρώπων και χρόνου.

Με βάση αυτό το πρόγραμμα, συνδιαλέγεται τόσο με ειδικές ομάδες της κοινωνίας όσο και με το σύνολό της. Η κυβέρνηση, οι πολιτικοί και οικονομικοί παράγοντες, οι παραγωγικές τάξεις, η ακαδημαϊκή κοινότητα, ο ασφαλιστικός κόσμος, οι μαθητές και οι φοιτητές, οι εκπρόσωποι της θέμιδος, των καταναλωτών και των μέσων ενημέρωσης είναι οι σημαντικότερες ομάδες, με τις οποίες η Ένωση βρίσκεται σ' ένα διαρκή διάλογο.

Αλλά η ΕΑΕΕ στέλνει τα μηνύματά της και στο σύνολο της κοινής γνώμης, με το μοναδικό δίαυλο που μπορεί να το πετύχει αυτό, τη διαφήμιση. Έχουν ήδη προηγηθεί η εκστρατεία για το Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού και προβολής της «Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης». Τώρα, είναι η σειρά μιας ευρύτερης και πιο εντατικής προβολής του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης, για την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης του λαού μας. Για το σχεδιασμό, την παραγωγή και την εκτέλεση αυτής της εκστρατείας, η Γενική Έκτακτη Συνέλευση της ΕΑΕΕ αποφάσισε την καταβολή έκτακτης εισφοράς από τα μέλη της.

Έτσι το άνοιγμα της ΕΑΕΕ προς την κοινωνία παίρνει μια νέα, πιο δυναμική διάσταση, που θα ενταθεί ακόμη περισσότερο με τον εορτασμό της 100ετίας της Ένωσης, που θα εορτασθεί το 2007.

Μαργαρίτα Αντωνάκη
Γενική Διευθύντρια

- Αντί να «ανοιχτούν» στα γαλάζια πέλαγα οι ασφ. εταιρείες κάθονται και «πλατσουρίζουν» στα ρηχά θολόνερα, περιμένοντας ν' αρπάξουν κάποιο χαρτοφυλάκιο ανταγωνιστή από μεταγραφή ή κλείσιμο... εκεί Παλούκια - Σαλαμίνα, άντε και λίγο Ρίο - Αντίρριο... Ίσως αξίζει να διαβάσουν λίγο για την ιστορία του Ωνάση. Ξέρετε πού είναι η Αργεντινή;

- Αρκετά αισιόδοξο για το μέλλον της Avanti άκουσα τον Αντώνη Κατσαρά πρόσφατα, ανακοινώνοντάς μου ότι στο τελευταίο εξάμηνο η παραγωγή τρέχει με μέσο όρο άνω του 30%. Ανοίξαμε άλλα 3 γραφεία, ένα στην Αθήνα και δύο στη Βόρειο Ελλάδα, ενώ κάπου νέοι 40 συνεργάτες προστέθηκαν το 6μηνο στους περίπου 300 παλαιούς, μου είπε. Το Next Deal υπενθυμίζει ότι η Avanti προωθεί κάπου 600 προϊόντα διαφόρων εταιρειών, όπως η Alico, η Allianz, η αγροτική, η Ατλαντική Ένωση, η International Life κ.ά.

- «Θρασυστομείν γρ ου πρέπει τους ήσσονας» (Αισχύλος). (Δεν πρέπει να μιλάνε με θράσος όσοι είναι κατώτεροι).

- Ποιος φταίει; Η κότα ή το αυγό; Φταίνειοι εταιρείες με την πολιτική τους ή οι Δ/ντές υπ/των που τα δίκτυα πωλήσεων γίνονται... ΚΑΠΗ γηρασμένα; Εταιρείες που δεν ανανεώνονται, πεθαίνουν, λένε οι ειδικοί. Πέρασαν πολλά χρόνια από τότε που άρχισαν κάποιοι να... ξεκαθαρίζουν και ξεχάσθηκαν... «Ευνουχίσθηκαν» και οι πρώην καρπεροί και δεν... τολμάνε... Να πούμε ονόματα εταιρειών; Μετρήστε ποιους και πότε ονόμασαν νέους Δ/ντές και θα εκπλαγείτε με τη... στειρότητα, σε σύγκριση με άλλους κλάδους και άλλες εποχές.

- Ο καρκίνος του τραχήλου της μήτρας αποτελεί μείζον πρόβλημα υγείας. Ετησίως παρουσιάζονται περίπου 500.000 νέα περιστατικά σε όλο τον κόσμο. Πρόκειται για το δεύτερο σε συχνότητα εμφάνισης καρκίνο στις γυναίκες. Σημαντικό είναι επίσης το στοιχείο που δείχνει ότι ο καρκίνος του τραχήλου της μήτρας κατέχει την τρίτη θέση, σε σχέση με άλλους καρκίνους, σε ό,τι αφορά τη θνησιμότητα. Εκτιμάται ότι κάθε χρόνο η νόσος «σκοτώνει» 270.000 γυναίκες!

http: //www. eccce-cervical-cancer. rg/contents/Home/index. asp? lang=gr

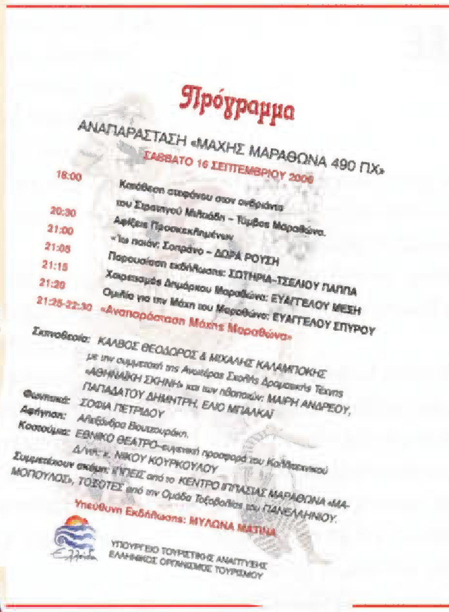
Η ευρωπαϊκή κοινοπραξία για την εκπαίδευση σχετικά με τον καρκίνο του τραχήλου της μήτρας (ECCCE) παρέχει αναλυτική ενημέρωση και πληροφόρηση για τη νόσο.

http: //www. womanshealth. gr/showArticle. php? articleid=43

Όλα όσα πρέπει να γνωρίζετε για το test Pap, που χρόνια αποτελεί την πιο αξιόπιστη μέθοδο πρόληψης του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας.

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΚΑΝΤΕ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΚΑΙ TARGET MARKETING ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΨΥΧΑΓΩΓΙΑΣ. ΠΟΣΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΟΝΤΑΙ ΣΕ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΩΡΟ ΤΟΥ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ, ΤΟΥ ΜΠΑΣΚΕΤ, ΤΗΣ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗΣ, ΤΩΝ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ;


Πρόγραμμα
ΑΝΑΠΑΡΑΣΤΑΣΗ «ΜΑΧΗΣ ΜΑΡΑΘΩΝΑ 490 ΠΧ»
ΣΑΒΒΑΤΟ 16 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2006

18:00	Κατάθεση στεφάνου στον ανδριάντα του Στρατηγού Μιλτιάδη – Τύμβος Μαραθώνα.
20:30	Αφίξεις Προσκεκλημένων
21:00	«Ιω παιάν; Σοπράνο – ΔΩΡΑ ΡΟΥΣΗ
21:05	Παρουσίαση εκδήλωσης: ΣΩΤΗΡΙΑ-ΤΣΕΛΙΟΥ ΠΑΠΠΑ
21:15	Χαιρετισμός Δημάρχου Μαραθώνα: ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ ΜΕΞΗ
21:20	Ομιλία για την Μάχη του Μαραθώνα: ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ ΣΠΥΡΟΥ
21:25-22:30	«Αναπαράσταση Μάχης Μαραθώνα»

Σκηνοθεσία: ΚΑΛΒΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ & ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΛΑΜΠΟΚΗΣ με την συμμετοχή της Ανωτέρας Σχολής Δραματικής Τέχνης «ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΣΚΗΝΗ» και των ηθοποιών: ΜΑΙΡΗ ΑΝΔΡΕΟΥ, ΠΑΠΑΔΑΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ, ΕΛΟ ΜΠΑΛΚΑΪ
Φωνητικά: ΣΟΦΙΑ ΠΕΤΡΙΔΟΥ
Αφήγηση: Αλεξάνδρα Βουτζουράκη.
Κοστούμια: ΕΘΝΙΚΟ ΘΕΑΤΡΟ–ευγενική προσφορά του Καλλιτεχνικού Δ/ντή κ. ΝΙΚΟΥ ΚΟΥΡΚΟΥΛΟΥ
Συμμετέχουν ακόμη: ΙΠΠΕΙΣ από το ΚΕΝΤΡΟ ΙΠΠΑΣΙΑΣ ΜΑΡΑΘΩΝΑ «ΜΑΜΟΠΟΥΛΟΣ», ΤΟΞΟΤΕΣ από την Ομάδα Τοξοβολίας του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ.
Υπεύθυνη Εκδήλωσης: ΜΥΛΩΝΑ ΜΑΤΙΝΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Στις 16 Σεπ. 2006 με πρωτοβουλία του Δήμου Μαραθώνα και του Δημάρχου Ευάγγ. Μέξη έγινε αναπαράσταση της Μάχης του Μαραθώνα στην παραλία Μαραθώνα κοντά στον Τύμβο όπου πριν 2 χρόνια τοποθετήσαμε το άγαλμα του Μιλτιάδη και παρηκολούθησαν 3-4 χιλιάδες άνθρωποι. Όλοι έμειναν ενθουσιασμένοι και οι επικεφαλής του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού πρότειναν να επαναλαμβάνεται κάθε χρόνο. Παραθέτουμε για την ιστορία το πρόγραμμα και την πρόσκληση.

Bankassurance

Ένα «δίχτυ ασφαλείας» για τις τραπεζικές δραστηριότητες

Αγαπητέ Ευάγγελε,
Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών και των 17χρονων γενεθλίων του «Ασφαλιστικού Ναι» στην Τραπεζοασφαλιστική Αγορά, σου εύχομαι ολόψυχα να τα «χιλιάσετε».
Στο δικό μου μυαλό το «Ασφαλιστικό Ναι» είναι ένα χρησιμότατο εργαλείο στα χέρια του επαγγελματία των Ασφαλειών είτε αυτός ανήκει στις τάξεις της «πρώτης γραμμής» ή της διοίκησης.
Τα τελευταία χρόνια, το Bankassurance εξελίσσεται ραγδαία και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά επιβεβαιώνοντας τάσεις που σε άλλες αγορές εμφανίστηκαν προ πολλού.
Η οικονομική σκοπιμότητα, το business case του Bankassurance, έχει εξεταστεί κατ' επανάληψη και εν πάση περιπτώσει αποδεικνύεται από τις επιδόσεις των παικτών, μικρών ή μεγάλων, που το ασκούν. Τα μεγέθη που επιδεικνύουν οι Bankassurers, τόσο σε επίπεδο top-line, όσο και bottom-line επιβεβαιώνουν ότι η τραπεζοασφαλιστική δραστηριότητα μπορεί να συνεισφέρει σημαντικά στην κερδοφορία των Τραπεζικών Ομίλων. Πέρα όμως από τους αριθμούς και τα οικονομοτεχνικά, η ανάπτυξη του Bankassurance πηγάζει από τον πυρήνα της τραπεζικής δραστηριότητας. Οι Bankassurers έχουν κατανοήσει ότι κατάλληλα σχεδιασμένα ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής και Γενικών Κλάδων έχουν φυσική θέση μέσα στο τραπεζικό κατάστημα, γιατί λειτουργούν συμπληρωματικά στις παρεχόμενες τραπεζικές υπηρεσίες και σε πολλές περιπτώσεις τις ολοκληρώνουν. Η τράπεζα, η οποία μέσω των προϊόντων και υπηρεσιών της προάγει την οικονομική δραστηριότητα ιδιωτών και επιχειρήσεων, αναγνωρίζει ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα παρέχουν το «Δίχτυ ασφαλείας», ώστε η οικονομική δραστηριότητα να ασκείται χωρίς ανησυχίες και ανασφάλειες που πολλές φορές αποτελούν σημαντική τροχοπέδη.
Την πιο πάνω διαπίστωση επιβεβαιώνουν τόσο οι δανειοασφαλίσεις ζωής, όσο και οι ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων (κυρίως περιουσίας), που συνοδεύουν κάθε είδους δάνειο που απευθύνονται σε φυσικά πρόσωπα, ιδιώτες ή και επιχειρηματίες. Η ισχύς μιας δανειοασφάλισης ζωής, στην ουσία, απαλλάσσει τον δανειολήπτη από τις ανησυχίες που μπορεί να έχει σε σχέση με τη δυνατότητα ομαλής αποπληρωμής του δανείου του όταν σοβαρά και απρόοπτα περιστατικά υγείας απειλούν την ικανότητα για εργασία ή και την ίδια τη ζωή, ενώ οι ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητα της επιχείρησης και γενικότερα την προστασία κάθε επένδυσης και πραγματοποιείται από ιδιώτες ή και επιχειρηματίες. Παράλληλα, η ασφάλιση απαλλάσσει από τις ίδιες ανησυχίες και βάρη την οικογένεια του πιστούχου ή και τους μετόχους ή εταίρους μιας επιχείρησης, αλλά και την τράπεζα που χορήγησε το δάνειο, μεταφέροντας τις δανειακές υποχρεώσεις στις πραγματικές δύσκολες στιγμές στην ασφαλιστική εταιρεία.
Παρά τα πιο πάνω προφανή πλεονεκτήματά τους, τα ασφαλιστικά προϊόντα παραμένουν προϊόντα που μάλλον προτείνονται, παρά ζητούνται από το κοινό, κυρίως γιατί οι περισσότεροι συνάνθρωποί μας δύσκολα αντιμετωπίζουν συνειδητά τις οικονομικές επιπτώσεις καταστροφικών – άρα και δυσάρεστων συμβάντων – ώστε με ίδια πρωτοβουλία να προνοήσουν έγκαιρα και αποτελεσματικά. Αναγνωρίζοντας αυτήν την ιδιαιτερότητα, οι τράπεζες εγκατέστησαν συστήματα κινήτρων ώστε να δίνεται προτεραιότητα στο να έχει ο πελάτης την ασφαλιστική προστασία που μπορεί να είναι σωτήρια για τον ίδιο, την οικογένειά του, αλλά και την περιουσία του. Τα συστήματα κινήτρων που οι περισσότερες τράπεζες έχουν καθιερώσει για τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι ενδεικτικά της σημασίας που τους αποδίδεται. Η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων είναι υπόθεση όλου του ανθρώπινου δυναμικού των καταστημάτων, αλλά και μετρήσιμος δείκτης της κοινωνικής ευαισθησίας της τράπεζας, που μέλημά της είναι ο πελάτης, η οικογένειά του και η περιουσία του να απολαμβάνουν τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια στη σχέση τους μαζί της.

Με εκτίμηση,
Βασίλης Θεοχάρης,
Γενικός Διευθυντής Κύπρου Ζωής

Το απόγευμα 26 Σεπ/ρίου 2006, στα πλαίσια του Ασφαλιστικού και ανταφαλιστικού Συνεδρίου της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών, έβλεπα γεμάτα τα «τραπεζάκια έξω» στις καφετέριες της Ύδρας με Έλληνες και ξένους ασφαλιστές να συζητάνε, να κλείνουν συμφωνίες, να δίνουν και να παίρνουν στοιχεία και γενικώς ένα δημιουργικό μελίσσι που «δούλευε» να μεγαλώσει η «πίτα» της ασφαλιστικής δραστηριότητας. Ήταν εκεί Έλληνες, Κύπριοι, Αλβανοί, Βέλγοι, Βούλγαροι, Κινέζοι, Ολλανδοί, Γάλλοι, Γεωργιανοί, Γερμανοί, Ισραηλινοί, Ιταλοί, Λιθουανοί, Μαλτέζοι, Δανοί, Νορβηγοί, Πορτογάλοι, Ρουμάνοι, Ρώσοι, Σέρβοι και Μαυροβούνιοι, Σλοβένοι, Νοτιοκορεάτες, Ισπανοί, Ελβετοί, Τούρκοι, Αμερικανοί, Ουκρανοί, Άγγλοι, Ινδοί, Ιρλανδοί, γύρω στα 335 άτομα! Απουσίαζαν αρκετοί επικεφαλής εταιρειών που θα 'πρεπε να είναι από τους πρώτους και πρωταγωνιστές, δείγμα ότι δεν κατάλαβαν τη μεγάλη σημασία αυτής της συνάντησης που είναι και το «ζητούμενο» για την ελληνική αγορά, να δείξει ΔΥΝΑΜΗ, ΚΥΡΟΣ, ΕΝΩΣΗ, προαπαιτούμενα για ΕΠΕΚΤΑΣΗ στις γύρω περιοχές των Βαλκανίων και επακόλουθο το μεγάλωμα του μεριδίου... Λίγοι κατάλαβαν το μέγεθος της πρότασης του Γιώργου Κώτσαλου στη συνεδρίαση της 24/2/1999 που καταγράφηκε στο πρακτικό 1992/24.2.1999 ημέρα Τετάρτη και ώρα 10 στα γραφεία της Ένωσης, επί της οδού Ξενοφώντος 10. «Αν δεν ήταν πρόεδρος ο Δημ. Κοντομηνάς τότε στην Ένωση ίσως να μη υλοποιούνταν αυτή η πρόταση», μου είπε ο Γιώργος Κότσαλος όταν του ζήτησα να μου περιγράψει την αρχή αυτής της ιδέας. «Έπινα καφέ κάποιο πρωί στην Ύδρα», μου είπε ο ρηξικέλευθος Manager Γιώργος Κώτσαλος, «και μου μπήκε η ιδέα να γίνεται ένα συνέδριο στην Ύδρα κάθε χρόνο, όπως γίνεται και στο Montecarlo. Η Ύδρα είναι όμορφος χώρος για τους ξένους επισκέπτες και τους Έλληνες, είναι κοντά στην Αθήνα, έχει καλή συγκοινωνία, έχει ευχέρεια και συναντώνται εύκολα οι σύνεδροι και να γίνονται συμφωνίες». Δεν είναι ζητούμενο οι ομιλίες, αλλά οι προσωπικές επαφές. Ο Δ. Κοντομηνάς με την ευρύτητα του δημιουργικού μυαλού του «έπιασε» την ιδέα και αμέσως προτάθηκε η υλοποίησή της. Για την ιστορία παραθέτω απόσπασμα των πρακτικών: Θα ήθελα να συγχαρώ τον κ. Γ. Κώτσαλο που κατέθεσε μια τόσο καλή πρόταση και να προτείνω μια δημόσια βράβευσή του στη γιορτή 11 Νοεμβρίου της Ένωσης. Είναι καλό να επαινούνται άνθρωποι που «προσθέτουν» στη μικρή αγορά μας. Δυστυχώς δεν άκουσα να γίνεται αναφορά στο πρόσωπό του από διάφορους εισηγητές, όπως έχω να σημειώσω ότι οι Δημόσιες Σχέσεις της Ένωσης δεν πρόβαλαν στον βαθμό που θα έπρεπε το Συνέδριο (εφημερίδες, τηλεόραση, περιοδικά, συμμετοχή πολιτείας). Κρίμα που και οι Υδραίοι έμειναν «Άνυδροι» σε κατανόηση της σημασίας αυτού του υψηλής ποιότητας τουρισμού και επισκεπτών. (Αχ, κύριε Δήμαρχε!). Κύριοι Γενικοί και Πρόεδροι των διαφόρων επιτροπών μη, σας παρακαλώ, «ξεχνάτε τη χώρα μου», επειδή έχετε δουλειές ή συνηθίζετε... Τι να τα κάνετε τα χρήματα για διαφήμιση στην «καραμέλα» όταν δεν έχετε «καλό προϊόν»... Βελτιώστε το «προϊόν»... για να έχετε «Χρόνια Πολλά» στο επάγγελμα. Και του χρόνου!

Πρακτικό αριθ. 1992

Της συνεδρίασης του Διοικητικού Συμβουλίου του Σωματείου που εδρεύει στην Αθήνα με την επωνυμία Ένωση Ασφαλιστικών Ελλάδος, που πραγματοποιήθηκε στις 24 Φεβρουαρίου 1999, ημέρα Τετάρτη και ώρα 13.00, στα επί της οδού Ξενοφώντος 10 γραφεία της Ένωσης.
Παρόντες:
Πρόεδρος κ. Δ. Κοντομηνάς
Ο Αντιπρόεδρος κ. Παν. Καραλής
Ο Γεν. Γραμματέας κ. Γ. Κώτσαλος
Οι Διοικ. Σύμβουλοι κ. Ι. Δελένδας, Δ. Παλαιολόγος, Κων. Μπερτσιάς, Γ. Τζανής, Χρ. Θεοδωρίδης, Γ. Καπουράνης, Τρ. Λυσιμάχου, Γ. Σκούρτης.
Παρίστανται, η κ. Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ένωσης και ο κ. Π. Βεζυργιάννης, Διευθυντής.
Παρίσταται, επίσης, ο Διευθυντής της Νομικής Υπηρεσίας κ. Ι. Λάσκαρις.
Διαπιστώνεται απαρτία και αρχίζει η συνεδρίαση με την προεδρία του κ. Δ. Κοντομηνά.
Συνάντηση Αντασφαλιστών στην Ελλάδα
Μετά από εισήγηση του Γεν. Γραμματέα κ. Γ. Κώτσαλου, εγκρίνεται η οργάνωση στην Ελλάδα, με πρωτοβουλία της Ένωσης, Συνεδρίου αφαλιστών από την Ελλάδα και από επιλεγμένες χώρες των Βαλκανίων, της Ανατολικής Ευρώπης και της Μεσογείου με αντασφαλιστές από τον ευρωπαϊκό και τον διεθνή χώρο.
Το Συνέδριο, προβλέπεται να γίνει τον προσεχή Οκτώβριο, η δε κάλυψη των εξόδων θα γίνει από την Ένωση και χορηγίες ασφαλιστικών εταιρειών. Το Δ.Σ. εγκρίνει τη διάθεση ποσού μέχρι 20.000.000 δραχμές για την υποστήριξη του συνεδρίου και αναθέτει στον κ. Γ. Κώτσαλο τη σύσταση Οργανωτικής Επιτροπής, η οποία, αφού διερευνήσει το ενδιαφέρον που θα εκδηλωθεί για τη συμμετοχή στο Συνέδριο, θα προσδιορίσει τον ακριβή χρόνο και τόπο της συνάντησης.

8 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΚΟΣΤΙΣΕ πέρσι στην Κυπριακή Δημοκρατία η περίθαλψη των Τουρκοκυπρίων που έρχονταν από τις κατεχόμενες περιοχές (πρεσβεία της Κύπρου, Αθήνα).

3 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΟΛΑΡΙΑ δεσμεύτηκε ότι θα διαθέσει τα επόμενα 10 χρόνια για την ανάπτυξη εναλλακτικών πηγών ενέργειας ο Βρετανός επιχειρηματίας σερ Ρίτσαρντ Μπράνσον. Ο ιδιοκτήτης της αεροπορικής εταιρείας Virgin παραδέχτηκε στο BBC ότι τα αεροπλάνα του συμβάλλουν και αυτά στην υπερθέρμανση του πλανήτη και ότι το ελάχιστο που μπορεί να κάνει είναι να διαθέσει μέρος των κερδών του, «για να βρούμε κάτι άλλο που θα μας απαλλάξει από τα καύσιμα» (news.bbc.co.uk).

3,4 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ εργάζονται στα 34.052 σουπερμάρκετ που υπάρχουν στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. (Τόσος είναι περίπου όλος ο πληθυσμός της Αρμενίας.)

Υπάρχουν «παράγκες» και «παραμάγαζα» σαν αυτές του ποδοσφαίρου και στις ασφαλιστικές εταιρείες; Αν υπάρχουν, λέει! Και κυβερνάνε; Αν κυβερνάνε, λέει!
Τι να σου κάνουν κάποιοι Γενικοί και μάλιστα ουρανοκατέβατοι σαν τους ξένους προπονητές. Νύχτα θα φύγουν έτσι και αλλάξουν κάτι από το σύστημα. Οι αυλές στις παράγκες γελάνε τελευταίοι. Οι άλλοι οραματίζονται στα λόγια αλλαγές και στρατηγικές. Η «παράγκα» ζει και βασιλεύει, εισπράττει bonus και προμήθειες και χαριστικές διατάξεις και λίγο πιο «ίση μεταχείριση» απ' το «πόπολο» που χειροκροτεί... Ποιος θα τολμήσει;

Αμβρακικός

Στη μαύρη λίστα της ρύπανσης

Τι τρέχει με τον Αμβρακικό; Αρνητικά μαντάτα έρχονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία τον βρίσκει, όπως και άλλους πέντε (5) ελληνικούς κόλπους, να έχει σοβαρό πρόβλημα ρύπανσης.

Τελευταία έκθεση της Ευρωπαϊκής Υπηρεσίας Περιβάλλοντος για τη ρύπανση στη Μεσόγειο, κατατάσσει τον μεγάλο μας αυτό κόλπο στη μαύρη λίστα των περιοχών που απειλούνται από τη ρύπανση. Είναι συνολικά, έξι κόλποι – Σαρωνικός, Ελευσίνας, Θερμαϊκός, Αμβρακικός, Παγασητικός, Αργολικός – αλλά και οι ακτές δύο μεγαλουπόλεων, της Πάτρας και του Ηρακλείου. Σε ό,τι αφορά το δικό μας κόλπο που δεν επιβαρύνεται τόσο πολύ με αστικά ή, κυρίως, βιομηχανικά λύματα, το πρόβλημα είναι αλλού. Όπως τονίζουν οι επιστήμονες, τα περιβαλλοντικά προβλήματα οφείλονται κυρίως στις επικίνδυνες ουσίες που καταλήγουν στη θάλασσα από τη γεωργία, δηλαδή φυτοφάρμακα και λιπάσματα.

(Πηγή: «Αιτωλοακαρνανικός Τύπος»)

Στην Ελλάδα η προσδοκώμενη διάρκεια ζωής θα αυξηθεί από τα 71 εκατ. του 1970 στα 78,2 το 2005 και στα 82 έτη το 2050. Θα πληρώνουν ασφάλιστρα αυτοκινήτου περισσότερα χρόνια... (Αμέσως η πονηριά έτοιμη).

Η Γερμανίδα καγκελάριος Αγγέλα Μέρκελ, στο Φανάρι, με τον Οικουμενικό Πατριάρχη Βαρθολομαίο στις 6/10/06

Καθόλου αρεστά δεν ήταν αυτά που είπε και έκανε στις 5-6/10/06, κατά τη διήμερη επίσκεψή της στην Τουρκία, η Γερμανίδα καγκελάριος Αγγέλα Μέρκελ: κάλεσε την Τουρκία να εφαρμόσει το πρόσθετο πρωτόκολλο, έκανε λόγο για ειδικές σχέσεις Τουρκίας-Ε.Ε. και σαν να μην έφταναν αυτά, πήγε στο Φανάρι και είδε τον Οικουμενικό Πατριάρχη Βαρθολομαίο, παρά την αντίθετη γνώμη των Τούρκων.

«Η Τουρκία πρέπει οπωσδήποτε να εφαρμόσει το πρόσθετο πρωτόκολλο», είπε η Μέρκελ μιλώνοντας στο τουρκογερμανικό οικονομικό φόρουμ. Πρόσθεσε μάλιστα πως γνωρίζει ότι η τουρκική πλευρά συνδυάζει το θέμα αυτό με το εμπάργκο εναντίον των Τουρκοκυπρίων και χαρακτήρισε τις υπό εξέλιξη σχετικές συζητήσεις στην Τουρκία «συναισθηματικές».

Μάλιστα, δεν δίστασε να πει ότι η ίδια προσωπικά και το κόμμα της τάσσονται υπέρ των ειδικών σχέσεων Τουρκίας - Ε.Ε., αλλά τόνισε ότι θα ακολουθήσει την πολιτική που χάραξε η προηγούμενη γερμανική κυβέρνηση για στήριξη της ευρωπαϊκής πορείας της Τουρκίας.

Μετά το φόρουμ, η Μέρκελ πήγε στο Φανάρι όπου συναντήθηκε με τον Οικουμενικό Πατριάρχη Βαρθολομαίο. Τα προβλήματα της ομογένειας και του Πατριαρχείου ήταν το αντικείμενο της συνάντησης. Ωστόσο, το σημαντικό είναι η ίδια η συνάντηση, αφού η τουρκική πλευρά άσκησε πίεση για να μην πραγματοποιηθεί αυτή.

Μέρκελ και Βαρθολομαίος έφυγαν μαζί από το Φανάρι για να πάνε στο πρωθυπουργικό γραφείο στο παλάτι Ντολμαμπαχτσέ. Εκεί συναντήθηκαν με τον Ερντογάν, τον μουφτή Κωνσταντινούπολης, τον πατριάρχη των Αρμενίων και των αρχιραβίνο της Πόλης σε μια «διαθρησκευτική συνάντηση» προκειμένου να τονιστεί η «σημασία της διαπολιτισμικής συνεργασίας».

Μετά την απαγόρευση του καπνίσματος, οι Αρχές της Νέας Υόρκης σχεδιάζουν να εξοστρακίσουν από τα εστιατόρια και τα υδρογονωμένα λίπη που τα κρίνουν εξίσουν σχεδόν επικίνδυνα για την υγεία.

Σ' ένα τολμηρό βήμα στη μάχη κατά της παχυσαρκίας και των καρδιοπαθειών, η Υγειονομική Υπηρεσία της αμερικανικής μεγαλούπολης κατέθεσε πρόταση για το δραστικό περιορισμό, αν όχι πλήρη απαγόρευση, της χρήσης μαργαρίνης για παράδειγμα στην παρασκευή τηγανητών πατατών, ντόνατ κι άλλων αγαπημένων εδεσμάτων των Νεοϋορκέζων.

Η πρόταση θα συζητηθεί στα τέλη Οκτωβρίου και εάν δεν καμφθούν οι Αρχές από τις αντιδράσεις των 24.600 εστιατόρων που διαμαρτύρονται για το κόστος και τη διαφορά στη γεύση των σπεσιαλιτέ που συνεπάγεται η αλλαγή, ίσως εφαρμοστεί από το Δεκέμβριο. Η Νέα Υόρκη θα γίνει η πρώτη πόλη στις ΗΠΑ, όπου θα ισχύει η απαγόρευση παντού, από «ιν» εστιατόρια μέχρι καντίνες. Η καμπάνια για την εθελοντική μείωση της χρήσης υδρογονομένων λιπών, που προηγήθηκε φέτος, δεν απέδωσε καρπούς.

Μεγάλη άνθηση σημειώνεται διεθνώς στο παράνομο εμπόριο παραποιημένων και πειρατικών προϊόντων, από κομπιούτερ και τριαντάφυλλο μέχρι τρόφιμα, νερό και φάρμακα.

Σε ενημερωτικό σημείωμα του υπουργείου Οικονομικών, αναφέρεται ότι τα παραποιημένα προϊόντα αντιπροσωπεύουν το 7% του παγκόσμιου εμπορίου και η αξία τους υπολογίζεται στα 450 δισ. δολ. Και, όπως υποστηρίχθηκε σε συνάντηση στελεχών των τελωνείων των 25 κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και 13 ασιατικών κρατών, το 2004 χάθηκαν στην Ε.Ε. 200.000 θέσεις εργασίας.

Κίνδυνοι και για την υγεία

Στο σημείωμα επισημαίνεται ότι το παράνομο εμπόριο σε παραποιημένα και πειρατικά εμπορεύματα «αποτελεί επίθεση στη δημόσια υγεία και ασφάλεια, ενώ για τους καταναλωτές οι οποίοι αγνοούν τον κίνδυνο, οι συνέπειες μπορεί να είναι καταστροφικές, και για το λόγο αυτόν δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να υπερτιμώνται».

Ακόμη:

- Μέσα σε ένα χρόνο μόνο, διπλασιάστηκε ο αριθμός των τελωνειακών υποθέσεων για παραποιημένα, και από 11.000 το 2003 ανήλθε σε 22.000 το 2004.
- Περισσότερες από 100 εκατ. μονάδες ειδών (μαϊμούδες) κατάσχονται ετησίως.
- Τα παραποιημένα προϊόντα επηρεάζουν αρνητικά σχεδόν τους εμπορικούς τομείς, καθώς η παραγωγή και η διακίνησή τους δεν περιορίζονται πλέον σε ορισμένα είδη.

Σύμφωνα με πίνακα του υπουργείου Οικονομικών, τα παραποιημένα προϊόντα που εντοπίστηκαν στην Ε.Ε. το 2003 προέρχονται κυρίως:

– Τα τρόφιμα, τα αλκοολούχα και άλλα ποτά από Τουρκία (18%), Πολωνία (18%), Χιλή (18%) κ.ά.
– Τα αρώματα και τα καλλυντικά από τα Ενωμένα Αραβικά Εμιράτα (31%).
– Τα ρούχα και αξεσουάρ από Ταϊλάνδη (37%). Μάλιστα, τα σπορ ρούχα από τη χώρα αυτή έφταναν το 61%.
– Τα ηλεκτρικά είδη από Κίνα (56%).
– Τα κομπιούτερ από Κίνα (47%).
– Τα CD, οι κασέτες, τα DVD από Ταϊλάνδη (18%).
– Τα ρολόγια και κοσμήματα από Ταϊλάνδη (36%).
– Τα παιχνίδια από Κίνα (37%).
– Τα τσιγάρα από Πολωνία (30%).

Ο Κωστής Σπύρου περιμένοντας το τρένο για Βρυξέλλες (2005), για την έκθεση πανευρωπαϊκού περιοδικού τύπου που μετείχε το ΝΑΙ

Ελπίδα Σπύρου

Κάποιες φορές σε διάφορα τεύχη του ΝΑΙ έχω αναφερθεί στ δύο μου παιδιά, τον Κωστή και την Ελπίδα. Ένα κειμενάκι με τίτλο «πώς ο γιος μου έμαθε να δένει τα κορδόνια των παπουτσιών του» στο 6ο τεύχος του ΝΑΙ με «ιστορίες για Managers» ήταν για χρόνια σε πίνακες ανακοινώσεων και αρκετές φορές αναφορά πολλών συναδέλφων σ' αυτό. Το ίδιο έγινε και μ' ένα άλλο κείμενο στο τεύχος 7 το 1990 με τίτλο «Ήθελα κάτι να σου πω, γράμμα σε άγνωστο πατέρα», για το οποίο έλαβα πάρα πολλές επιστολές και προφορικά συγχαρητήρια, όπου παρότρυνε έναν άγνωστο πατέρα επειγόντως να ασφαλισθεί και έκανε λόγο στην κόρη μου Ελπίδα και τον Κωστή μαζί με τις αγωνίες μου γι' αυτούς και το μεγάλωμά τους. Τότε ήταν 6 και 8 χρονών. Τα χρόνια πέρασαν, μεγάλωσαν, σπούδασαν. Επιτρέψτε μου να κάνω ακόμα μια αναφορά, δεκαέξι χρόνια μετά, για τα δυο μου παιδιά σε μια σημαντική χρονιά τους, το 200, και να μοιραστώ με σας τη χαρά μου για να γίνει διπλή! Ευχαριστώ τον Θεό που μου χάρισε να γευθώ από τα παιδιά μου αυτές τις χαρές. Ο Κωστής μας έφερε το πτυχίο (Busines Economics and Finance) που πήρε στο Λονδίνο, στο London Metropolitan University λίγα χρόνια μετά τα πρώτα του μαθήματα 17χρονο παιδί στο Stafford House College στο Kent. Διαβάζοντας το Γεώργιος-Κων/νος Ε. Σπύρου στο χαρτί γέμισα υπερηφάνεια και ευγνωμοσύνη. Παράλληλα τα δύο τελευταία χρόνια ο Κωστής εργάζεται στην BMS Insurance & Reinsurance Brokers και δίνει εξετάσεις να πάρει κι άλλο ένα πτυχίο CII. Με παράλληλες σπουδές απέκτησε κι ένα άλλο πτυχίο κάνοντας μαθήματα για χρηματιστήρια και επενδύσεις (Bloomberg). Είναι «επαγγελματίας» με τη δουλειά στον ασφαλιστικό χώρο και με πολλή χαρά δείχνει την κάρτα που «μπαινοβγαίνει» στο κτίριο των LLOYD'S καθημερινά. Συνεχίζει «σπουδές και δουλειά» στο Λονδίνο μέχρι να τελειώσει η αναβολή για να πάει στο Στρατό. Η Ελπίδα πήρε το πρώτο πτυχίο Αρχιτεκτονικής στο κέντρο του Λονδίνου στο Πανεπιστήμιο Westminster, έκανε ένα χρόνο πρακτική σε αρχιτεκτονικό γραφείο και από Σεπτέμβριο 2006 συνεχίζει για μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης, ειδίκευση στα ενεργειακά σπίτια και κατασκευές στο βυθό της θάλασσας. Πίσω απ' τους τρεις μας, ευλογία Θεού η Μαρία, η σύζυγος και μητέρα. Που ίσως θα κάναμε πολύ λιγότερα χωρίς τη σύνεση και παιδεία της. ❑

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

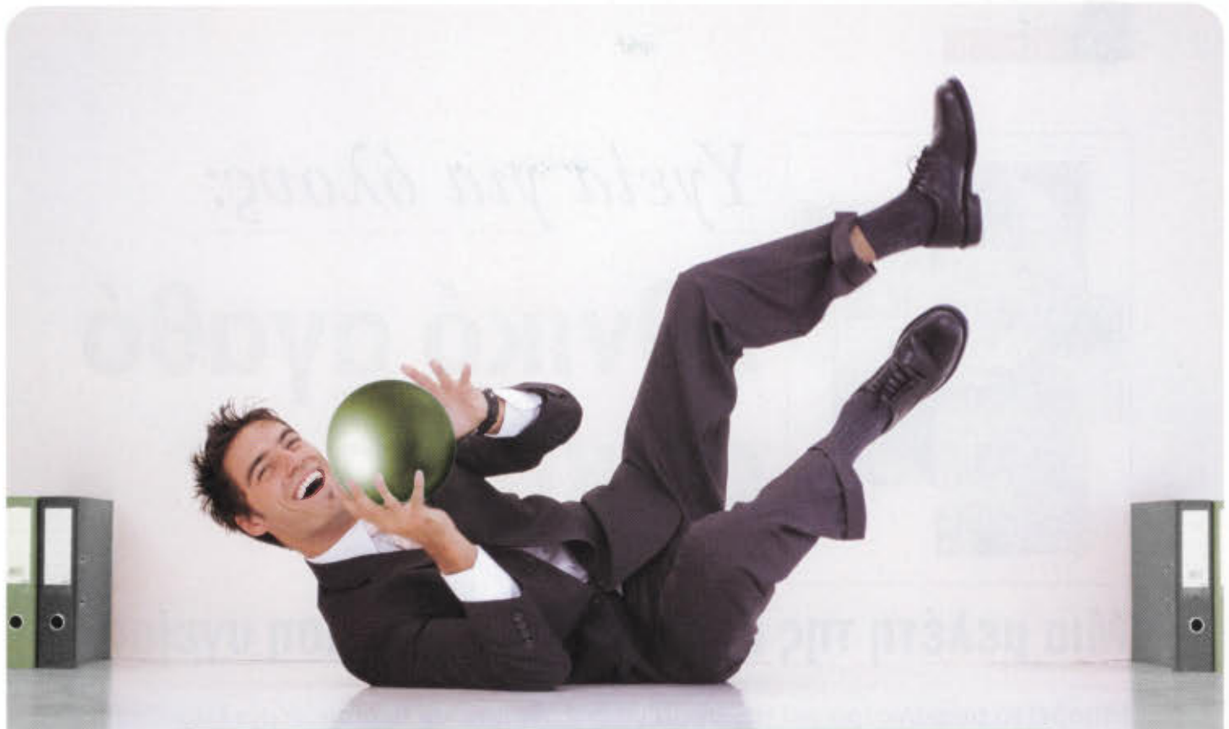
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK

"Χάριν Υγείας" Χειρουργικό

Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα κάλυψης εξόδων χειρουργικών επεμβάσεων σας προσφέρει:

- Χειρουργικό επίδομα, για άμεση κάλυψη των εξόδων κάθε χειρουργικής επέμβασης λόγω ατυχήματος ή ασθένειας.
- Προκαθορισμένο ποσό επιδόματος ανά επέμβαση, βάσει συγκεκριμένου πίνακα συνημμένου στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.
- Ελεύθερη επιλογή νοσηλευτικού ιδρύματος (κρατικού ή ιδιωτικού) καθώς και ιατρού, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Απλές διαδικασίες καταβολής του επιδόματος, αφού απαιτείται μόνο η προσκόμιση της βεβαίωσης του νοσοκομείου.
- Δυνατότητα ισόβιας παραμονής στο πρόγραμμα.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική ή στον Τομέα Εξυπηρέτησης Πελατών: CALL CENTER 800 11 93800.



mandarini

Πετάξτε μας το "μπαλάκι"!

"Πιάνουμε" το 100% των επιχειρηματικών σας απαιτήσεων!

Στη Net Agents οι ανεξάρτητοι Ασφαλιστικοί και Χρηματοοικονομικοί μας Σύμβουλοι απολαμβάνουν απίθανα προνόμια:

- Ελευθερία επιλογής και ανεξαρτησία
- Δυναμική προοπτική εξέλιξης
- Υψηλό και ευέλικτο σύστημα αμοιβών
- Προσφορά των πιο κατάλληλων και εξατομικευμένων προϊόντων
- Άμεση πρόσβαση στην πληροφόρηση και εξέλιξη του προσωπικού χαρτοφυλακίου
- Άριστη μηχανογραφική υποστήριξη και συνεχή εκπαίδευση
- E-learning
- Cross selling
- Κεντρικά γραφεία με άριστη εξυπηρέτηση ανά κλάδο

Ήρθε η ώρα να πετάξετε το "μπαλάκι" του **άγχους** και της **ευθύνης** των **επιχειρηματικών σας στόχων** στη Net Agents!

net agents

www.netagents.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ

Λεωφ. Συγγρού 171 Ν. Σμύρνη,
171 22 Αθήνα,
τηλ: 210 9333 997, fax: 210 9338 208

Υγεία για όλους:

Εθνικό αγαθό σε κρίση

Μια μελέτη της CEA για την ασφάλιση υγείας

Μπορεί τα ασφάλιστρα για την υγεία να αυξήθηκαν και περισσότεροι Ευρωπαίοι να ασφαλίστηκαν το 2004, όμως τα στοιχεία της CEA δείχνουν ότι η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είναι αρκετή και η υγεία παραμένει ένα εθνικό αγαθό σε κρίση...

Επιμέλεια: Χαρά Μπουργάνη

Ενδιαφέροντα στοιχεία για την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά της υγείας φέρνει στο φως μελέτη της CEA (Comité européen des assurances) με τίτλο «Ασφάλιση υγείας στην Ευρώπη το 2004». Η έρευνα βασίστηκε σε δείγμα 13 ευρωπαϊκών χωρών, από το οποίο η Ελλάδα απουσιάζει. Ενδεικτικά, οι χώρες που συμμετείχαν είναι οι Αυστρία, Βέλγιο, Ελβετία, Γερμανία, Δανία, Ισπανία, Φινλανδία, Γαλλία, Βρετανία, Ιταλία, Ολλανδία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβενία.

Τα στοιχεία παρουσιάζουν αποκλίσεις ανά χώρα, γεγονός που μαρτυρά ότι η υγεία παραμένει δημόσιο αγαθό με εθνικά χαρακτηριστικά, με αποτέλεσμα οι επενδύσεις σε αυτό να διαφοροποιούνται ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του εκάστοτε κράτους-μέλους και την εθνική προσέγγιση που έχει επιλέξει για το κοινωνικο-ασφαλιστικό του σύστημα. Έτσι, π.χ το ποσοστό των δαπανών στην υγεία επί του ΑΕΠ κυμαίνεται από 6,6% στη Σλοβενία έως 13% στην Ολλανδία, όπου ο μέσος κάτοικος δαπανά το μεγαλύτερο ποσό στην Ευρώπη.

Κοινό στοιχείο όλων των χωρών είναι ότι ο δημόσιος τομέας αναδεικνύεται στον μεγαλύτερο χρηματοδότη του συστήματος. Εξαίρεση αποτελεί η Ελβετία, με το μικρότερο ποσοστό ύψους 65,9%.

Κατά τα άλλα, αποτελεί κοινή παραδοχή ότι οι δαπάνες στην υγεία αυξάνονται με ταχύτερους ρυθμούς από ό,τι ο εθνικός πλούτος, λόγω μιας σειράς παραγόντων, όπως είναι η αύξηση του πληθυσμού, η κυκλοφορία ολοένα ακριβότερων φαρμάκων και ιατρικών καινοτομιών και η αύξηση της ζήτησης σε προϊόντα υγείας. Σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης, η παρούσα οικονομική κατάσταση των εθνικών κοινωνικών συστημάτων θα οδηγήσει μελλοντικά σε μεγαλύτερη ανάμειξη της ιδιωτικής ασφάλισης στο χώρο της υγείας. «Η συμμετοχή στον εξορθολογισμό των δαπανών, προκειμένου να ανταποκριθούν σε αυτή την ανάγκη χωρίς να γίνουν ο "τυφλός πληρωτής", είναι η πρόκληση με την οποία έρχονται αντιμέτωποι οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές στα χρόνια που έρχονται», είναι το απόσταγμα της μελέτης.

Αυξήθηκαν οι δαπάνες για την υγεία

Ρίχνοντας μια ματιά στα επιμέρους ευρήματα της έρευνας, οι συνολικές δαπάνες για την ιατρική περίθαλψη στην Ευρώπη το 2004 έφτασαν τα 849 δισ. ευρώ, ποσό που μεταφράζεται σε αύξηση της τάξεως του 3,1% σε σχέση με το 2003. Η άνοδος αυτή, που είναι μεγαλύτερη αυτής του ΑΕΠ, εξηγείται από τη συνδρομή πολλών παραγόντων: η γήρανση του πληθυσμού αυξάνει τη ζήτηση για περίθαλψη σε ανάλογο κόστος. Ωστόσο, παρόλο που η αύξηση στις δαπάνες υπερέβη αυτήν του ΑΕΠ, ήταν μειωμένη σε σχέση με την περίοδο 1999-2004 που ήταν 4%. Η μείωση αυτή φέρνει στην επιφάνεια την τάση των κυβερνήσεων να συρρικνώνουν το ποσό των δαπανών για την υγεία, προκειμένου να διασφαλίσουν την οικονομική βιωσιμότητα του τωρινού κοινωνικο-ασφαλιστικού συστήματος.

Ενδιαφέρον στην έρευνα παρουσιάζει η ανάπτυξη των δαπανών στις χώρες του δείγματος της έρευνας, π.χ. Βρετανία και Βέλγιο παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αύξηση που υπερέβη το 6%, γεγονός που εξηγείται από την αύξηση του εθνικού προϋπολογισμού για το βρετανικό ΕΣΥ, κάτι που κατέστη εφικτό χάρη σε καλύτερη δημόσια οικονομική διαχείριση και στη σχετικά ελεύθερη τιμολόγηση εκ μέρους των γιατρών και νοσοκομείων στο Βέλγιο, αντίστοιχα. Μεγάλη αύξηση που ξεπέρασε το 4,5% εμφάνισαν οι Φινλανδία και Πορτογαλία. Στον αντίποδα βρίσκονται οι Γερμανία και Σλοβενία με αύξηση κοντά στο 1%. Κατά τα άλλα, η Γερμανία εμφανίζει το μεγαλύτερο μερίδιο στις δαπάνες για την υγεία με 24,2% επί των συνολικών δαπανών. Ακολουθούν η Βρετανία με 17,5%, η Γαλλία με 17% και η Ιταλία με 13,2%.

Πρωταθλήτρια η Ολλανδία σε ποσοστό επί του ΑΕΠ

Η Ολλανδία είναι η χώρα με τη μεγαλύτερη αναλογία ποσοστού δαπανών για την υγεία επί του ΑΕΠ με 13% και ακολουθεί η Ελβετία με 11,8%. Οι μέσες δαπάνες ανά άτομο ήταν 2.310 ευρώ για το 2004 έναντι 2.203 ευρώ για το 2003. Ο Ελβετός δαπανά κατά μέσο όρο 4.547 ευρώ, δείχνοντας υψηλό τιμολόγιο στη χώρα, τη στιγμή που σε άλλες χώρες οι δαπάνες κυμαίνονται ανάμεσα σε 2.000-3.000 ευρώ. Δεύτερη ακολουθεί η Ολλανδία με το μέσο κάτοικο να δαπανά 3.698 ευρώ.

Στα νοσοκομεία οι περισσότερες δαπάνες

Το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών σχετίζονται με νοσήλια σε νοσοκομεία, ποσοστό που κυμαίνεται από 35 έως 50% στο σύνολο των δαπανών. Εκείνες που σχετίζονται με εξωνοσοκομειακή περίθαλψη φτάνουν στο 30%, ενώ η ιατρική πληροφόρηση (φαρμακευτικά προϊόντα κ.ά.) αγγίζει το 20% επί των συνολικών δαπανών για την υγεία.

Το κράτος, ο κύριος χρηματοδότης

Ο δημόσιος τομέας παραμένει ο κύριος χρηματοδότης του συστήματος υγείας σε όλες τις χώρες του δείγματος, αντιπροσωπεύοντας το 65%.

Οι δημόσιες δαπάνες μειώθηκαν την τελευταία δεκαετία με χαμηλότερο ρυθμό στην Ελβετία με 65,9% και υψηλότερο βαθμό σε Βρετανία με 85,7%. Την ίδια στιγμή παρουσιάστηκε αύξηση στη συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα, τον οποίο απαρτίζουν τα νοικοκυριά, η ιδιωτική ασφάλιση (αποκλίσεις από 2% σε Φινλανδία έως 15,5% σε Ολλανδία), και οι εργοδότες.

Ανέβηκε η παραγωγή ασφαλίστρων

Τα ασφάλιστρα υγείας ξεπέρασαν τα 54 δισ. ευρώ το 2004, ποσό που αντιστοιχεί σε αύξηση της τάξεως του 7,6% σε σύγκριση με το 2003. Η Γερμανία αποδεικνύεται η ηγέτιδα δύναμη στην αγορά της υγείας στην Ευρώπη και το 2004 παρουσιάζοντας αύξηση στην παραγωγή των ασφαλίστρων της τάξεως του 45%. Ακολουθούν η Ολλανδία με 15,4%, η Γαλλία, η Βρετανία και η Ισπανία.

Κύρια ή συμπληρωματική κάλυψη;

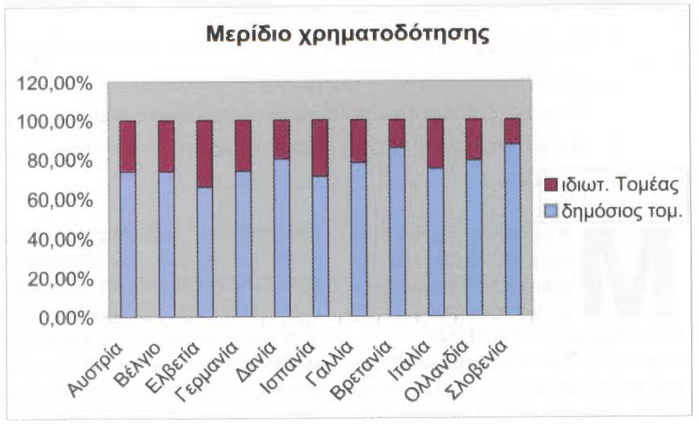
Σε Βέλγιο, Ελβετία και Γαλλία κυριαρχεί η συμπληρωματική κάλυψη, ενώ σε Ισπανία, Βρετανία, Γερμανία και Ολλανδία η κύρια κάλυψη είναι αυτή που κερδίζει έδαφος. Ακόμη, στις περισσότερες χώρες η πλειονότητα των ασφαλίστρων αφορά στα ατομικά. Αντίθετα, σε Βέλγιο, Πορτογαλία και Βρετανία τα ομαδικά ασφάλιστρα κερδίζουν

τη μερίδα του λέοντος στην πίτα των ασφαλίστρων. Ως προς τη σημασία που δίνουν οι Ευρωπαίοι στην ιδιωτική ασφάλιση, κάτι που φαίνεται από τη συνεισφορά της επί του ΑΕΠ, ο μέσος ευρωπαϊκός όρος ήταν 0,6% του ΑΕΠ το 2004, χωρίς να παρουσιάζει σημαντική διαφορά από το 1994 που ήταν 0,5%. Σε Ολλανδία, Γερμανία και Σλοβενία η συνεισφορά της ιδιωτικής ασφάλισης στο ΑΕΠ ήταν υψηλότερη του 1%, ενώ στις υπόλοιπες χώρες υπήρξαν αποκλίσεις που ξεκινούν από 0,1% στη Φινλανδία και φτάνουν στο 0,7% στην Ελβετία.

Αυξήθηκαν οι ασφαλισμένοι

Τέλος, περισσότεροι από 71 εκατ. Ευρωπαίοι είχαν υγειονομική κάλυψη στο δείγμα των δέκα ευρωπαϊκών χωρών, αριθμός που αντιστοιχεί σε αύξηση 8,1% σε σύγκριση με το 1999.

Πηγή: CEA, 2006, Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά της υγείας το 2004



Πιστοποιητικό Αξιοπιστίας

120 ΧΡΟΝΙΑ GENERALI

Τα 120 χρόνια παρουσίας της Generali στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι το καλύτερο πιστοποιητικό αξιοπιστίας της, τόνισε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Asicurazzioni Generali κ. Valter Trevizani (αριστερά), ενώ ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου στην Ελλάδα κ. Πάνος Δημητρίου (δεξιά) αναφέρθηκε στις αναπτυξιακές προοπτικές της εταιρείας.

Μία ανεπανάληπτη εμπειρία έζησαν οι 700 και πλέον προσκεκλημένοι της Generali στην εκδήλωση εορτασμού των 120 χρόνων παρουσίας της στην Ελλάδα.

Κάτω από τα φτερά του λιονταριού, μέσα σε μία πανδαισία χρωμάτων, ήχων, γεύσεων, αρωμάτων, που άγγιζε με ευαισθησία τον καθένα, πραγματοποίησαν ένα συναρπαστικό ταξίδι μέσα στο χρόνο. Τέλος και η αρχή ταυτόχρονα του ταξιδιού η Generali και οι αξίες της. Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ευρώπη η πέμπτη μεγαλύτερη στον κόσμο γιόρτασε ένα σημαντικό ιωβηλαίο, τον ένα και πλέον αιώνα δραστηριότητάς της στην ελληνική αγορά, εστιάζοντας όχι στα οικονομικά μεγέθη αλλά στον άνθρωπο και τις αισθήσεις του στη ίδια τη ζωή. Η αίθουσα Cosmos στο Grand Resort στο Λαγονήσι είχε ντυθεί, το βράδυ της 30ής Σεπτεμβρίου στα χρώματα της Generali. Το φτερωτό λιοντάρι, πανάρχαιο σύμβολο δύναμης, κάλυπτε πλήρως εξωτερικά το κτίριο και εξασφάλιζε την απαραίτητη προστασία και σιγουριά όπως μόνο η Generali ξέρει να κατοχυρώνει. Μία ανε-

πανάληπτη γευστική εμπειρία καλωσόριζε τους προσκεκλημένους στην είσοδο, αφρώδης οίνος και φράουλες πασπαλισμένες με λευκή σοκολάτα, ενώ οι οθόνες plasma τους υποδέχονταν σε τέσσερις γλώσσες αναδεικνύοντας τον παγκόσμιο χαρακτήρα του Ομίλου. Οι ηλεκτροστατικές μπάλες που με το άγγιγμά τους προξενούσαν κεραυνούς, οι σουρεαλιστικοί πίνακες του Νταλί και το μεθυστικό άρωμα που ανέδυαν εκατοντάδες μπουκέτα από τριαντάφυλλα ολοκλήρωναν με τον πληρέστερο τρόπο τον συναρπαστικό χορό των αισθήσεων. Ο κόσμος των αισθήσεων ήταν η ιδέα πάνω στην οποία στηρίχθηκε άλλωστε η επικοινωνιακή καμπάνια της Generali για τα 120 χρόνια δραστηριότητάς της στην ελληνική αγορά, η οποία ξεκίνησε τον προηγούμενο Μάρτιο. «Άκου», «Δες», «Μύρισε» «Άγγιξε», «Γεύσου» ήταν τα μηνύματα που ξεπρόβαλαν αστραπιαία από το μαύρο φόντο στον λαβύρινθο, της ιστορίας που διάβαιναν οι καλεσμένοι πριν εισέλθουν στην τεράστια αίθουσα όπου η Generali θα αποκάλυπτε σε λίγο την επιτυχημένη και ουσιαστική προσφορά της στη σύγχρονη ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όλοι ήταν εκεί, η σύγχρονη ιστορία του τόπου ήταν εκεί. Η Αθήνα του 1900, η πληγωμένη από τη φωτιά Θεσσαλονίκη του 1917. Ο Ελευθέριος Βενιζέλος και η συμφωνία του με την Generali για την αποζημίωση των πληγέντων. Ο Κωνσταντίνος Καραμανλής νέος ασφαλιστής στην Generali να οραματίζεται το πολιτικό του μέλλον. Ο Ντίνος Ηλιόπουλος ο οποίος επίσης ως ασφαλιστής άρχισε να κερδίζει το ψωμί του προτού κερδίσει όλο τον κόσμο με τις εκπληκτικές του κινηματογραφικές ατάκες. Η οικογένεια Καπουάνο που για ένα μεγάλο διάστημα ήταν η Generali στην Ελλάδα. Οι σημερινοί άνθρωποι της Generali, οι συνεργάτες της, η γενιά "G", η νέα γενιά των ασφαλισμένων της που αγαπούν τη ζωή και θέλουν να γευθούν όλες τις χαρές της. Η εκδήλωση άνοιξε με ένα σύντομο χαιρετισμό από τον κ. Πάνο Δημητρίου οποίος στη συνέχεια κάλεσε στο βήμα τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή της Asicurazzioni Generali κ. Valter Trevizani. Η παρουσία της Generali επί 120 χρόνια στην Ελλάδα είναι το καλύτερο πιστοποιητικό αξιοπιστίας σας, είπε ο κ. Trevizani, ο οποίος ευχήθηκε ανάλογη συνέχεια και διαβεβαίωσε τους παρευρισκομένους ότι η μητρική εταιρεία στηρίζει απόλυτα την αναπτυξιακή προοπτική της Generali στην Ελλάδα. Ο κ. Trevizani αναφέρθηκε στους κοινούς δεσμούς της Generali με την Ελλάδα οι οποίοι ξεκινούν από την ημέρα της ίδρυσης του Ιταλικού Ομίλου το 1831, καθώς όπως είπε ο ομιλητής, μεταξύ των αρχικών μετόχων ήταν και οι Ελληνικές οικογένειες των Ράλλη και Σκαραμαγκά.

Η Generli βραβεύει τους υπαλλήλους που συμπλήρωσαν 20 χρόνια προσφορά στην εταιρεία

Στη συνέχεια και αφού ο κ. Trevizani δώρισε ένα ασημένιο λιοντάρι στον κ. Δημητρίου ως αναμνηστικό δώρο για την επέτειο των 120 χρόνων, ένας συνδυασμός εικόνων, λόγων και μουσικής παρέσυρε τους προσκεκλημένους σε ένα οδοιπορικό μέσα στην ιστορία. Αναμφίβολα οι πιο συγκινητικές στιγμές της βραδιάς ήταν οι παρεμβάσεις μέσα από ένα τεράστιο video wall της κ. Μότι Καπουάνο, που αναφέρθηκε σε άγνωστες πτυχές της πορείας της Generali στην Ελλάδα όπως η «στρατολόγηση» του Κωνσταντίνου Καραμανλή και η συζήτηση που είχε με στελέχη της Generali για το επαγγελματικό του μέλλον. Μεταφέροντας το κλίμα μιας άλλης εποχής ανέδειξε τις σταθερές διαχρονικά αξίες της Generali, όπως αξιοπιστία, συνέπεια ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών. Ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Generali κ. Αναστάσιος Ανδρέου, ανέδειξε μία ακόμη άγνωστη πτυχή, «παιχνίδι της ιστορίας» των στενών δεσμών Ελλάδας και Generali αποκαλύπτοντας ότι η σημερινή έδρα του ομίλου στην Τεργέστη είναι ένα παλαιό αρχοντικό που ανήκει στην οικογένεια Δημητρίου. Με συγκίνηση έγινε δεκτός από τους παρευρισκομένους ο χαιρετισμός του «Έλληνα» πλέον κ. Γκουίντο Τζιακοβάτσι, διευθύνοντος συμβούλου επί πολλά χρόνια της Generali στην Ελλάδα, ο οποίος σε άπταιστα ελληνικά αφού διαπίστωσε ότι «τα πρώτα 100 χρόνια είναι δύσκολα», ευχήθηκε στην Generali να τα χιλιάσει.

Μαζί με την ιστορία της Generali το οπτικοακουστικό υπερθέαμα περιλάμβανε και τις απόψεις των σημερινών ανθρώπων της Generali από τις οποίες ανέβλυζε η πίστη για μία εταιρεία που με συνέπεια πραγματοποιεί όσα υπόσχεται. Βέβαια, η εμφάνιση που σχολιάσθηκε δικαίως ήταν της Andriana Sklenarikova η οποία ευχήθηκε "Happy Birthay» στη Generali.

Στην εκδήλωση μίλησαν ακόμη ο κ. Νίκος Σακελαρίου διευθυντής Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων, ο κ. Νάσος Αναδιώτης Οικονομικός Διευθυντής, η κ. Μαρία Καρρά Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια Εταιρικών Ασφαλίσεων, η κ.Τέτη Γραβάνη Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, οι οποίοι ανέλυσαν πως η Generali, «μυρίζει», «ακούει», «βλέπει» τις εξελίξεις «αγγίζει» την ανθρώπινη ευαισθησία και φροντίζει με τις υπηρεσίες της οι άνθρωποι να «γεύονται» απερίσπαστοι τις χαρές της ζωής. Τον κύκλο των ομιλητών έκλεισε πάλι ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος συνέδεσε το παρελθόν και το παρόν με το μέλλον της Generali. Αφού έδωσε στον κόσμο τη γεύση μιας άλλης ξεπερασμένης πλέον εποχής, περιέγραψε τη μελλοντική στρατηγική της Generali: την πρόθεσή της να απευθυνθεί «πέρα από τις αισθήσεις» σε μία νέα σύγχρονη γενιά ανθρώπων, την "Generation G". Μια γενιά η οποία θέλει να χαρεί απερίσπαστη τη ζωή και τις ομορφιές της, η οποία αναζητά την ποιότητα στην ασφάλιση, που θέτει τα όριά της, που πολεμά για ότι της αξίζει, που επιτυγχάνει αλλά δεν εφησυχάζει, που οραματίζεται ένα καλύτερο αύριο και ξέρει να διακρίνει τις σημαντικές αξίες της ζωής, μια γενιά που αναζητά πάντα το καλύτερο. Στη συνέχεια μία ακόμη έκπληξη περίμενε τους καλεσμένους. Οι κουρτίνες «έπεσαν», ο γλυκός ήχος του ακορντεόν πλημμύρισε το χώρο και στην υπέροχη βεράντα πάνω στη θάλασσα εμφανίστηκε η ακορντεονίστα Ζωή μαζί με Κουβανέζικη μπάντα. Τα πλούσια εδέσματα και το πολύ καλό κρασί συμπλήρωσαν ιδανικά το πανηγύρι των αισθήσεων και συναισθημάτων που βίωσαν οι καλεσμένοι.

Το gala στο grand Resort ήταν το αποκορύφωμα ενός τριημέρου εκδηλώσεων της Generali για τον εορτασμό των 120 χρόνων της εταιρείας στην Ελλάδα. Δύο ημέρες πριν δόθηκε συνέντευξη τύπου από τον περιφερειακό διευθυντή της Asicurazzioni Generali κ. Gasso και τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Πάνο Δημητρίου, ενώ την Παρασκευή το βράδυ στο ναυτικό Όμιλο Βουλιαγμένης πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της Generali Life.

1.Roberto Gasso – Περιφερειακός Διευθυντής της Assicurazioni Generali, Ελεάννα Κουκούλη – Executive Producer
2. Roberto Gasso, Σταμάτης Ψυλλάς – Executive Producer
3. Roberto Gasso, Νανά Κασίμου – Executive Producer
4. Roberto Gasso, Πόπη Παραγιουδάκη – Διευθύντρια Ομάδας
5. Roberto Gasso, Ελεάννα Κουκούλη – Executive Producer
6. Roberto Gasso, Αντωνία Βασιλάκη – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
7. Roberto Gasso, Γιάννης Γιαννούρης – Executive Producer
8. Roberto Gasso, Στυλιανός Βενετσάνος - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
9. Roberto Gasso, Στυλιανός Στεφανακης - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
10. Roberto Gasso, Δημήτριος Αλεξανδριδης - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
11. Roberto Gasso, Πόπη Παραγιουδάκη – Διευθύντρια Ομάδας
12. Roberto Gasso, Χριστόφορος Κουκουβίνος - Διευθυντής Ομάδας
13. Ο Roberto Gasso, Μελτίνη Καμπουράκη - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
14. Roberto Gasso, Άννα Σαρρή - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
15. Adriano Cuccagna – Διευθυντής Αντασφαλειών της Assicurazioni Generali και Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Generali Ελλάδος, Γεωργία Τσαμπουράκη – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
16. Adriano Cuccagna, Νανά Κασίμου – Executive Producer

Ο Περιφερειακός διευθυντής της Asicurazzioni Generali κ. Roberto Gasso

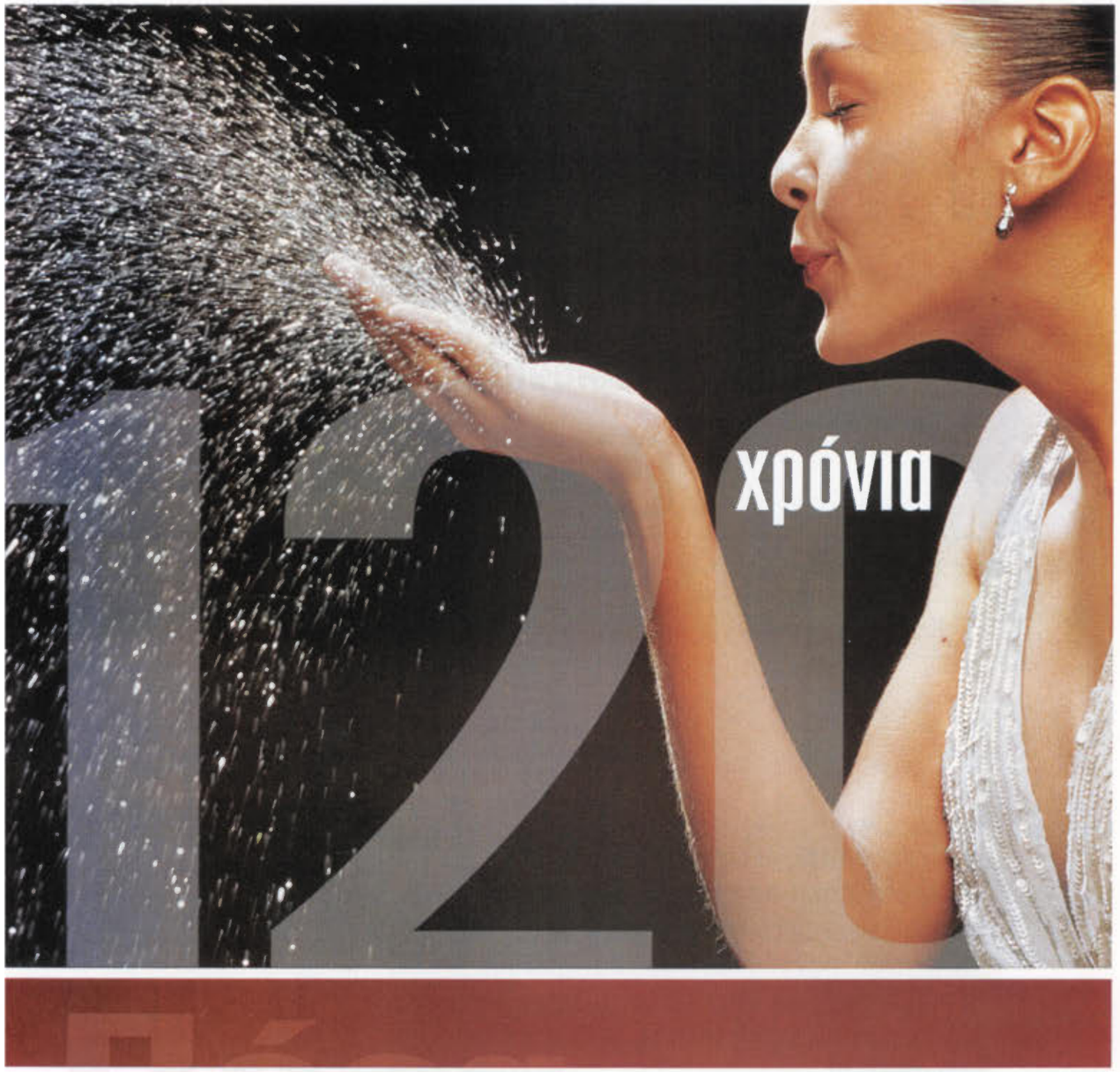
Η Generali με την παρουσία της επί 120 χρόνια στην Ελλάδα υπογραμμίζει το ενδιαφέρον της και επιβεβαιώνει τις προοπτικές υγιούς ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου στην εγχώρια αγορά, τόνισε ο περιφερειακός της Assicurazioni Generali, κ. Roberto Gasso στη διάρκεια της συνέντευξης τύπου του ομίλου Generali, και εξέφρασε την ικανοποίησή του για τους στενούς και στέρεους δεσμούς που συνδέουν την εταιρεία με τους Έλληνες καταναλωτές. Ο κ. Gasso αναφερόμενος στις προοπτικές της εταιρείας προσέθεσε ότι «Η ελληνική ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης και ο όμιλός μας θα αξιοποιήσει κάθε ευκαιρία προκειμένου να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση του στη Ελλάδα με βάση πάντα τα κριτήρια μιας υγιούς ανάπτυξης προ όφελας των ασφαλισμένων, των ανθρώπων της Generali και των μετόχων της».

Η Generali θα συνεχίσει να επενδύει στη Ελλάδα με στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών υπηρεσιών και προϊόντων, τόνισε από την πλευρά του στην ίδια συνέντευξη τύπου ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali στην Ελλάδα κ. Πάνος Δημητρίαυ.

Ο κ. Δημητρίου παρουσίασε την αναπτυξιακή πορεία παυ κατέγραψαν τα τελευταία χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά οι δύο εταιρείες του ομίλου και τόνισε ότι παραμένουν σταθερά προσανατολισμένες στη στρατηγική της υγιούς ανάπτυξης επιδιώκοντας την αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών με κριτήριο πάντα την επίτευξη θετικού τεχνικού αποτελέσματος. Αναφέρθηκε στα αποτελέσματα των δύο εταιρειών για την χρήση του 2005, σημειώνοντας ότι η συναλική κερδοφορία ανήλθε στα εκατ. 11,16 εκατ. Ευρώ. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ξεπέρασε τα 82,11 εκατ. ευρώ σημειώνοντας άνοδο 6,9%, έναντι 76,85 εκατ. ευρώ το 2004. Ειδικότερα η παραγωγή του κλάδου ζωής ανήλθε στο 29,95 εκατ. ευρώ σημειώνοντας άνοδο 12,6%, έναντι 26,59 εκατ. ευρώ το 2004. Η παραγωγή στις γενικές ασφαλίσεις ανήλθε στα 52,17 εκατ. ευρώ κινούμενη ανοδικά με ρυθμό 3,8%, έναντι 50,26 εκατ. ευρώ το 2004. Επίσης πρόσθεσε ότι το ποσοστό των γενικών εξόδων των δύο εταιρειών ανήλθε στο11,25% μειωμένο κατά 1 ποσοστιαία μονάδο από το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, ενώ το net combined ratio ανήλθε στο 91,5%, σηματοδοτώντας τη σταθερή προσήλωση της διοίκησης της εταιρείος στη υγιή ανάπτυξη.

Αναφερόμενος στην τρέχουσα χρήση ο κ. Δημητρίου επεσήμανε ότι στο οκτάμηνο του 2006 η συνολική κερδοφορία ανήλθε στα εκατ. 2,2 εκατ. ευρώ σημειώνοντας άνοδο 126,8% έναντι του 2005. Επίσης, ανέφερε ότι η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας ανήλθε στα 60,87 εκατ. ευρώ σημειώναντας άνοδο 8,7% έναντι 55,99 εκατ. ευρώ τα 2005. Ειδικότερα η παραγωγή στον κλάδο ζωής ανήλθε στα 21,11 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 7,7%, έναντι 19,60 εκατ. ευρώ τα 2005, ενώ η παραγωγή της Generali Hellas ανήλθε στα 39,76 εκατ. ευρώ σημειώνοντας άνοδο 9,3%, έναντι 36,39 εκατ. ευρώ το 2005.

17. Adriano Cuccagna, Γιάννης Γιαννούρης – Executive Producer
18. Adriano Cuccagna, Σταμάτης Ψυλλάς – Executive Producer
19. Adriano Cuccagna, Ελεάννα Κουκούλη – Executive Producer
20.Adriano Cuccagna, Γεώργιος Μπαξεβάνης, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
21. Adriano Cuccagna, Στυλιανός Στεφανακης - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
22.Adriano Cuccagna, Χαρούλα Τσαμπουράκη - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
23. Adriano Cuccagna, Γεώργιος Γιαννάς - Διευθυντής Ομάδας
24.Adriano Cuccagna, Χρήστος Παπάζογλου - Διευθυντής Ομάδας
25. Adriano Cuccagna, Πόπη Παραγιουδάκη – Διευθύντρια Ομάδας
26. Adriano Cuccagna, Μελτίνη Καμπουράκη - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
27. Adriano Cuccagna, Θεοδόσιος Δόσης - Διευθυντής Ανάπτυξης Γραφείου
28. Adriano Cuccagna, Άννα Σαρρή - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
29. Adriano Cuccagna, Γεωργία Τσαμπουράκη – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
30. Adriano Cuccagna, Νικόλαος Τσώνος – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
31. Adriano Cuccagna, Χαράλαμπος Καραβάνος – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
32. Adriano Cuccagna, Ελισσάβετ Τσαουσίδου - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
33. Adriano Cuccagna, Πόπη Παραγιουδάκη – Διευθύντρια Ομάδας
34. Adriano Cuccagna, Μελτίνη Καμπουράκη - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
35. Πάνος Δημητρίου – Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Generali Ελλάδος, Πόπη Παραγιουδάκη – Διευθύντρια Ομάδας
36. Πάνος Δημητρίου, Άννα Σαρρή - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
37. Πάνος Δημητρίου, Κώστας Χομόνδοζλης – Διευθυντής Εκπαίδευσης & Υποστήριξης Πωλήσεων
38. Πάνος Δημητρίου, Δημήτριος Αλεξανδρίδης - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
39. Πάνος Δημητρίου, Γιάννης Γιαννούρης – Executive Producer
40. Πάνος Δημητρίου, Γεώργιος Μπαξεβάνης, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
41. Πάνος Δημητρίου, Δημήτρης Νικολάου – Ασφαλιστικός Σύμβουλος
42. Πάνος Δημητρίου, Σταμάτης Ψυλλάς – Executive Producer
43. Πάνος Δημητρίου, Άννα Σαρρή - Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου
44. Πάνος Δημητρίου, Γεώργιος Γιαννάς - Διευθυντής Ομάδας
45. Πάνος Δημητρίου, Χρήστος Παπάζογλου - Διευθυντής Ομάδας
46. Πάνος Δημητρίου, Χαρούλα Τσαμπουράκη - Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων
47. Πάνος Δημητρίου, Ελεάννα Κουκούλη – Executive Producer



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

Υποσχέσεις για φθηνά ασφάλιστρα

Για τις καλύψεις περιουσίας

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Οι ειδήσεις για την ασφαλιστική αγορά από την ετήσια σύνοδο των αντασφαλιστών στο Μόντε Κάρλο μάλλον είναι καλές, καθώς δεν αναμένονται σημαντικές εξελίξεις σε ό,τι αφορά το ύψος των αντασφαλίστρων. Οι εκτιμήσεις όλες κάνουν λόγο για συγκράτηση των ασφαλίστρων, ενώ οι πιο αισιόδοξες αναφέρουν ότι μπορεί να υπάρξει και μείωση, αφενός λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού και στην αντασφαλιστική αγορά αλλά και στην εισροή νέων κεφαλαίων στην αντασφάλιση, κεφάλαια που εξισορροπούν τις αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν κυρίως λόγω των καταστροφικών τυφώνων στις ΗΠΑ. Μάλιστα, ορισμένες εκτιμήσεις κάνουν λόγο για τιμές ασφαλιστικών προϊόντων ειδικά για τους εταιρικούς και βιομηχανικούς κινδύνους, σήμερα στα επίπεδα των τιμών του 1998.

> **Οι εκτιμήσεις όλες κάνουν λόγο για συγκράτηση των ασφαλίστρων, ενώ οι πιο αισιόδοξες αναφέρουν ότι μπορεί να υπάρξει και μείωση, αφενός λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού και στην αντασφαλιστική αγορά, αλλά και στην εισροή νέων κεφαλαίων στην αντασφάλιση**

Στις εκτιμήσεις αυτές συγκλίνουν και τα στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, καθώς ήδη έχουν ξεκινήσει οι πρώτες συζητήσεις και προεργασίες για τις νέες συμβάσεις.

Ωστόσο, αυτό που μάλλον έχει ιδιαίτερη σημασία για την ελληνική αγορά είναι οι μεγάλες ζημίες που κατεγράφησαν φέτος στον κλάδο ασφαλίσεων περιουσίας.

Το γεγονός αυτό αναμένεται να οδηγήσει σε μία επιλεκτική πολιτική των αντασφαλιστών απέναντι τόσο στον συγκεκριμένο κλάδο και κυρίως προς ορισμένες ελληνικές εταιρείες που «εμπλέκονται» με τις συγκεκριμένες ζημιές και οι οποίες εκλήθησαν να καταβάλουν αυξημένες αποζημιώσεις. Σχεδόν όλοι οι παράγοντες της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς εκτιμούν ότι τη χρονιά που πέρασε σημειώθηκε μία έξαρση σε ό,τι αφορά τις πυρκαγιές και καταστροφές περιουσιακών στοιχείων (επιχειρήσεις, κ.λπ.) με αποτέλεσμα να επιβαρυνθεί ο κλάδος αντασφαλιστική και ειδικότερα ορισμένες εταιρείες.

Το δεύτερο συμπέρασμα που βγαίνει από τη σχετική έρευνα του Ασφαλιστικού Ναι που δημοσιεύεται στις επόμενες σελίδες, είναι ότι τα επόμενα χρόνια θα υπάρξει μία σημαντική αλλαγή σε ό,τι αφορά τις αντασφαλίσεις στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων, καθώς τα όρια καλύψεων θα αυξηθούν με βάση την Πέμπτη οδηγία σημαντικά, με αποτέλεσμα οι ασφαλιστικές εταιρείες να πρέπει να αναβαθμίσουν την αντασφάλισή τους στο συγκεκριμένο κλάδο.

Έναν κλάδο που θα παρουσιάζει ενδιαφέρον και για τις αντασφαλιστικές επιχειρήσεις. Όπως είναι γνωστό, με την 2005/14/ΕΚ τα ελάχιστα ποσά ασφαλιστικής κάλυψης αναθεωρούνται όσον αφορά στις σωματικές βλάβες σε 1 εκατ. ευρώ ανά θύμα ή σε 5 εκατ. ευρώ ανά ατύχημα από τον Ιούνιο του 2007 ή από την ημερομηνία του τέλους της μεταβατικής περιόδου για το εν λόγω κράτος-μέλος, και όσον αφορά στις υλικές ζημίες, το ποσό αυτό θα αυξηθεί σε 1 εκατ. ευρώ από τον Ιούνιο του 2007 ή από την ημερομηνία του τέλους της μεταβατικής περιόδου για το εν λόγω κράτος-μέλος.

Επίσης, ένα ακόμη θέμα που προκύπτει από την έρευνα είναι ότι πολλές εταιρείες ακολουθούν μία πολιτική αυξημένης ιδίας κράτησης, γεγονός που μειώνει μεν το αντασφαλιστικό κόστος αλλά αυξάνει το ρίσκο.

Ικανοποιητική η αντασφαλιστική κάλυψη της ελληνικής αγοράς

Ο κ. Gerald Turner, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Aon Turner Reinsurance Services

Η ελληνική αγορά θα ακολουθήσει την τάση που καταγράφει και η διεθνής με μία ιδιαιτερότητα σε ό,τι αφορά τις ασφαλίσεις περιουσίας, σύμφωνα με όσα επισημαίνει στο Ασφαλιστικό Ναι ο κ. Gerald Turner, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Aon Turner Reinsurance Services. Ο κ. Turner με πείρα σχεδόν 30 χρόνων στην αντασφαλιστική αγορά καθώς ασχολείται αποκλειστικά με τις αντασφαλίσεις από το 1977, εκτιμά ότι «αν δεν γίνει κάτι μεγάλο τις επόμενες είκοσι ημέρες, τότε η αντασφαλιστική αγορά διεθνώς θα παραμείνει ανταγωνιστική, θα συνεχίσει να είναι χαμηλών τόνων», γεγονός βέβαια που σημαίνει ότι τα ασφάλιστρα θα παραμείνουν στα ίδια επίπεδα. Αυτό αφορά στην διεθνή αγορά και εν μέρει στην ελληνική, καθώς η χώρα μας παρουσιάζει ορισμένες ιδιομορφίες κυρίως στον κλάδο ασφάλισης περιουσίας. Όπως εξηγεί ο κ. Turner, τη φετινή χρονιά στη χώρα μας σημειώθηκαν πολλές και σχετικά μεγάλες ζημιές, αν και μεμονωμένες. Δεν είχαμε ένα καταστροφικό γεγονός ή μία πολύ μεγάλη ζημιά, αλλά είχαμε πολλές μεμονωμένες και σημαντικού ύψους. Είχαμε, προσθέτει, μία έξαρση σε σχέση με πέρυσι και πρόπερσι και το γεγονός αυτό θα επηρεάσει την τιμολόγηση του μεμονωμένου κινδύνου στον κλάδο περιουσίας. Σε αυτόν κλάδο ίσως συνεχίσουμε κάποιες διορθώσεις, δεν νομίζω όμως ότι θα είναι ιδιαίτερης σημασίας, γιατί η ρευστότητα γενικότερα της αντασφαλιστικής αγοράς είναι τεράστια και όσο αυτή η εικόνα συνεχίζει να υφίσταται, οι επιπτώσεις δεν θα είναι σημαντικές. Οι διορθώσεις, τονίζει, δεν θα είναι τέτοιου επιπέδου ώστε να «πεισθεί» η ελληνική αγορά και να περάσει τις «πέσεις» αυτές στα ασφάλιστρα. Ταυτόχρονα υπάρχει και ένας άλλος παράγοντας, σύμφωνα με τον κ. Turner Reinsurance Services, ο έντονος ανταγωνισμός στην αγορά. Λογικά μία διαφορετική τιμολόγηση του κινδύνου λόγω αυξημένων ζημιών θα επηρέαζε και τα ασφάλιστρα, λέει, όμως η ελληνική αγορά έχει μπει σε μία φάση «ευφορίας», όλοι μειώνουν τα ασφάλιστρα, άρα πιστεύω ότι δεν θα επηρεασθεί αρνητικά από τις αντασφαλίσεις.

Αναφερόμενος στον κλάδο αυτοκινήτου, σημειώνει ότι μέχρι στιγμής αντασφαλιστικά κινείται η χώρα μας με υποτονικούς ρυθμούς και θα παραμείνει έτσι μέχρι και την εφαρμογή της πέμπτης οδηγίας, που αυξάνει σημαντικά τις ασφαλιστικές καλύψεις.

Σχολιάζει την αντασφαλιστική κάλυψη των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών βασιζόμενος και στην πολύχρονη πείρα του. Αναμφίβολα, λέει, η αγορά μας έχει αλλάξει σημαντικά από το 1972 που ξεκίνησα να ασχολούμαι με τις ασφαλίσεις και το 1977 που έστρεψα το ενδιαφέρον μου αποκλειστικά στις αντασφαλίσεις. Σήμερα η ελληνική αγορά ξέρει να κάνει αντασφαλιστικά πολύ καλά τη δουλειά της. Και αυτό που αξίζει, σύμφωνα με τον ίδιο, να αναφερθεί είναι ότι έχουμε ως χώρα από τα φθηνότερα ασφάλιστρα στη Μεσόγειο, αν όχι τα φθηνότερα.

Ρόλο σε αυτό παίζει βέβαια και το μέγεθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, το οποίο είναι μικρό σε σχέση με άλλες γειτονικές. Ανάλογα μειώνεται και το ύψος της αντασφάλισης, με αποτέλεσμα να μην πιέζεται η ελληνική αγορά.

Αναζητούμε στο σεισμό ως αγορά αντασφαλιστική κάλυψη ύψους 2 δισ. ευρώ περίπου, εξηγεί ο κ. Turner, ένα μέγεθος όχι ιδιαίτερα μεγάλο για τη διεθνή αντασφαλιστική αγορά. Αν συνυπολογισθεί ότι ο σεισμός του 1999, μετά από περίπου τρία χρόνια πληρώθηκε πίσω στους αντασφαλιστές, μπορεί κάποιος να υποθέσει ότι η ελληνική αγορά δεν πιέζεται να βρει καλύψεις διεθνώς. Γενικότερα, πάντως, η αγορά μας έχει καλή συμπεριφορά και ξέρει πώς να αγοράζει και πώς να κινείται μέσα στην παγκόσμια αγορά, υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Aon Turner Reinsurance. Τέλος, αναφερόμενος στην αγορά των διαμεσολαβούντων στην αντασφάλιση, σημειώνει ότι ο ανταγωνισμός στην ελληνική αγορά προέρχεται κυρίως από το εξωτερικό, ωστόσο δεν τον φοβάται.

Δεν βλέπει αυξήσεις η ασφαλιστική αγορά

Στασιμότητα στις τιμές για την επόμενη περίοδο αναμένει η ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως προκύπτει από τις τοποθετήσεις των εταιρειών σε σχετικό ερωτηματολόγιο του Ασφαλιστικού Ναι. Οι ερωτήσεις αφορούν:
✓ στις αντασφαλιστικές με τις οποίες συνεργάζεται η κάθε εταιρεία
✓ στην αντασφαλιστική πολιτική της κάθε εταιρείας και
✓ στις εκτιμήσεις για την πορεία των αντασφαλίστρων.
Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις, οι εταιρείες δεν αναμένουν ιδιαίτερη άνοδο των αντασφαλίστρων γενικώς, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι κάποιες εταιρείες ή κλάδοι δεν θα επηρεασθούν ως ένα βαθμό λόγω των πολλών ζημιών που συνέβησαν φέτος στον κλάδο περιουσίας. Στη συνέχεια ακολουθούν οι εκτιμήσεις των εταιρειών για την αντασφαλιστική αγορά.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Το αντασφαλιστικό πρόγραμμα της εταιρείας αποτελείται από συμβάσεις αναλογικές και μη αναλογικές, που συνάπτονται με αντασφαλιστικές εταιρείες του εξωτερικού, απευθείας κυρίως ή μέσω μεσιτών, με γνώμονα το συμφέρον της εταιρείας και την κάλυψη των αναγκών των τεχνικών κλάδων.

Στο σχεδιασμό των αντασφαλιστικών προγραμμάτων για κάθε κίνδυνο κάθε τεχνικού κλάδου, λαμβάνοντας υπόψη τα εξής: το είδος, η φύση και η έκταση του κινδύνου, τα αποτελέσματα ανάλυσης του χαρτοφυλακίου, οι ανάγκες αντασφαλιστικής κάλυψης, η δημιουργία ασφαλιστικών προϊόντων για την ενεργοποίηση του Bancassurance, τα προσφερόμενα «καλύμματα» στη διεθνή αγορά, το κόστος των προσφερομένων «καλυμμάτων», οι «απαιτούμενοι» και οι «προσφερόμενοι» όροι.

Πρωταρχική σημασία σε μια αντασφαλιστική σύμβαση έχει ο καθορισμός της ιδίας κράτησης.

Η εταιρεία χρησιμοποιεί διάφορες επιστημονικές μεθόδους για τον καθορισμό της ιδίας κράτησης, λαμβάνοντας υπόψη και τα εξής: το κεφάλαιο και τα ελεύθερα αποθεματικά, την οικονομική ρευστότητα, τη δομή του χαρτοφυλακίου του υπό εξέταση κλάδου, τη σχέση ζημιών - ασφαλίστρων στα προηγούμενα έτη.

Οι αντασφαλιστικές εταιρείες επιλέγονται με βάση: την οικονομική υπόσταση, τη φερεγγυότητα, τη βαθμολόγησή τους από διεθνείς οίκους, την άμεση ανταπόκρισή τους σε ρευστοποίηση απαιτήσεων για ζημιές κ.λπ.

Οι κυριότερες αντασφαλιστικές εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται είναι: Εθνική Ασφαλιστική, Munich Re, Swiss Re, New Re, Mapfre Re, Partner Re, Lloyd's.

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Πολιτική της ως προς τις αντασφάλειες είναι η διαρκής μέριμνα για την εξασφάλιση της βέλτιστης αντασφαλιστικής προστασίας, λαμβανομένων υπόψη των χαρακτηριστικών των χαρτοφυλακίων των διαφόρων Κλάδων (διακυμάνσεις αποτελεσμάτων, συχνότητας και σφοδρότητας ζημιών, γεωγραφική διασπορά, όρια δυνατοτήτων αυτοχρηματοδότησης των κινδύνων μέσω του ασφαλίστρου κ.λπ.), των εταιρικών προσδοκιών για το επίπεδο μακροχρόνιας φερεγγυότητας των αντασφαλιστών και των προδιαγραφών της μητρικής Εταιρείας (Eureko).

Σε ό,τι αφορά στις συνεργασίες που συνάπτει (συμβατικές ή/και προαιρετικές αντασφαλίσεις) προϋποθέτουν, κατ' ελάχιστο, επίπεδο αξιολόγησης κάθε αντασφαλιστού άνω του BBB με βάση τους δείκτες αξιολόγησης των Standard & Poor's. Για το 2007 η εταιρεία εκτιμά πως δεν πρόκειται να υπάρξουν κάποιες αξιόλογες αυξήσεις ασφαλίστρων. Υπογραμμίζει, εν τούτοις, πως έστω και αν εκτιμά ότι άμεση αύξηση δεν είναι επικείμενη, αν το επίπεδο των πρωτασφαλίστρων μειώνεται λόγω ανταγωνιστικών τάσεων και πρακτικών, το αντασφαλιστικό κόστος θα είναι ανάλογα έως δυσανάλογα υψηλότερο.

Η ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ συνεργάζεται με τις εταιρείες, Swiss Re, Munich Re, Partner Re, Scor, Mapfre Re, New Re, Mitsui Sumitomo, Lloyd's, Hannover Re, QBE, Odyssey Re.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI Ο κύριος αντασφαλιστής του Ομίλου Generali στην Ελλάδα είναι η μητρική εταιρεία, Assicurazioni Generali στην Τεργέστη. Όμως, σε διάφορους κλάδους συνεργάζεται και με άλλες αντασφαλιστικές εταιρείες. Αναλυτικά κατά κλάδο,

- στη σύμβαση του κλάδου πυρός, η οποία είναι αναλογική, συμμετέχουν εκτός από την Assicurazioni Generali και άλλοι μεγάλοι αντασφαλιστές της Ευρώπης και Αμερικής, όπως η Trans Re, η Odyssey American Reinsurance, η Everest Re, η SCOR, η Converium, η Caisse Centrale De Reassurance, η MAPFRE, η Mitsui, η American Agricultural Ins και η Delta Lloyds.
- Η σύμβαση τεχνικών έργων, επίσης αναλογική, συμμετέχουν η Assicurazioni Generali και η Swiss Re.
- Η σύμβαση κλάδου αυτοκινήτων είναι μη αναλογική (excess of loss) και συμμετέχουν η Assicurazioni Generali και η Swiss Re.
- Η σύμβαση Αστικής Ευθύνης είναι αποκλειστικά με την Assicurazioni Generali, επίσης σε μη αναλογική βάση.
- Η σύμβαση μεταφορών είναι με την Assicurazioni Generali και τους Lloyds και είναι μη αναλογική.

Η Generali Hellas είναι ασφαλιστική εταιρεία και η φιλοσοφία της είναι να συμμετέχει ενεργά στους κινδύνους που ασφαλίζει. Η ιδία της κράτηση είναι η μεγαλύτερη που μπορεί να έχει σε κάθε σύμβαση.

Σε ό,τι αφορά τα αντασφάλιστρα, εκτιμά ότι τα τελευταία χρόνια δεν υπήρξαν μεγάλες ζημιές στην αντασφαλιστική αγορά. Επίσης η εισροή καινούργιων κεφαλαίων στην αντασφαλιστική αγορά, έχει δημιουργήσει μία σταθεροποίηση που θα οδηγήσει τις τιμές να παραμείνουν στα σημερινά τους επίπεδα. Η μείωση των τιμών που άρχισε εδώ και τρία χρόνια έφτασε στο τέλος του κύκλου της. Δεν προβλέπονται ουσιαστικές αλλαγές.

ING Ελλάδος. Οι αντασφαλιστικές εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται ο Όμιλος είναι οι ING Re και η Munich Re, δύο κορυφαίες αντασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, οι οποίες χαρακτηρίζονται από ένα ευρύ πεδίο γνώσης και πείρας, αλλά και από οικονομική δύναμη και σταθερότητα.

Πιο συγκεκριμένα, η ING Ζωής διατηρεί συμβάσεις Surplus και Catastrophe, ενώ η ING Γενικών έχει συμβάσεις Excess of Loss και Catastrophe.

Η ING Ελλάδος εκτιμά ότι η πορεία των αντασφαλίστρων θα κινηθεί ανοδικά, ιδιαίτερα για τις Γενικές ασφαλίσεις. Ωστόσο, λόγω των οικονομικών αποτελεσμάτων της, διαφαίνεται ότι για την ING η αύξηση θα είναι μικρότερη σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Οι αναλογικές συμβάσεις της Alpha Ασφαλιστικής ανά κλάδο καλύπτονται από τους κάτωθι αντασφαλιστές:

Συμβάσεις	Αντασφαλιστές
Fire Quota Share & 1st Surplus	Munich Re/Swiss Re
Fire Per Risk XoL	Munich Re/New Re/Secura Re
Fire Catastrophe XoL	16 αντασφαλιστές A+ ratet μέσω Aon Rumer
Motors XoL	Munich Re
Marine Cargo	Munich Re/Swiss Re
Engineering	Munich Re/Swiss Re
Yacht XoL	Munich Re/Swiss Re

Όπως αναφέρει, η αντασφαλιστική πολιτική της είναι συντηρητική και η Εταιρεία αυξάνει μεν την ιδία της κράτηση σταδιακά αλλά αντιμετωπίζει την αντασφάλιση στην προστασία και μέσον εξασφάλισης εξομαλυμένων αποτελεσμάτων στην ιδία κράτηση και όχι ως κόστος, το οποίο πρέπει με κάθε τρόπο να μειωθεί.

Τα αντασφάλιστρα καταστροφικών κινδύνων εξαρτώνται από τις φυσικές καταστροφές και τον αντίκτυπο που έχουν στα αποτελέσματα και το capacity των αντασφαλιστών στον κόσμο. Επειδή το 2006 δεν πρόλαβαν οι αντασφαλιστές να αντιδράσουν στις καταστροφές του τυφώνα Katrina ή τις πλημμύρες στην Κεντρική Ευρώπη, η Alhpa Ασφαλιστική αναμένει σκλήρυνση της στάσης τους το 2007. Σε μη καταστροφικούς κινδύνους τα αντασφάλιστρα θα εξαρτώνται από τα αποτελέσματα της κάθε εταιρείας.

ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Η εταιρεία υλοποιεί μία αντασφαλιστική πολιτική που συνίσταται στις ασφαλίσεις πυρός από αναλογικές συμβάσεις και σε όλους τους υπόλοιπους κλάδους από exces of loss.

Σε ό,τι αφορά την αντιμετώπισή των από τις αντασφαλιστικές εταιρείες, εκτιμά ότι θα υπάρξει μεγαλύτερη διαφοροποίηση σε σχέση με το παρελθόν ανάλογα με την πολιτική της κάθε εταιρείας στο θέμα της ανάληψης κινδύνων και τιμολόγησης, καθώς και σε σχέση με τα τεχνικά αντασφαλιστικά αποτελέσματα των τελευταίων ετών.

Γενικότερα, πάντως, δεν εκτιμά ότι θα υπάρξουν μεγάλες αλλαγές στα επίπεδα τιμών.

ALLIANZ Η αντασφαλιστική πολιτική της Allianz Ελλάδος καθορίζεται βάσει αναλύσεων στους κινδύνους του χαρτοφυλακίου της και είναι σύμφωνη με τα standard που θέτει η μητρική εταιρεία. Το «μπουκέτο» των αντασφαλιστικών συμβάσεων της Εταιρείας περιλαμβάνει τόσο αναλογικές όσο και μη αναλογικές συμβάσεις.

Η στροφή των Εταιρειών από αναλογικές σε μη αναλογικές συμβάσεις που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια, ιδιαίτερα στον Κλάδο Περιουσιακών Στοιχείων, έχει σαφώς ανεβάσει το ρίσκο της ιδίας τους κράτησης. Τέλος, εκτιμάται ότι δεν θα υπάρξουν σημαντικές τροποποιήσεις τόσο από πλευράς δομής συμβάσεων όσο και από πλευράς κόστους (πλην, ενδεχομένως, κάποιων οριακών προσαρμογών) για την επόμενη χρήση.

ASPIS ΠΡΟΝΟΙΑ Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ συνεργάζεται με τις αντασφαλιστικές εταιρείες
SWISS RE – MUNICH RE – Q.B.E. – CONVERIUM – XL EUROPE, ενώ η μέγιστη ιδία κράτηση σε αναλογικές & μη αναλογικές συμβάσεις ανέρχεται σε 500.000.

Για την πορεία των αντασφαλίστρων εκτιμά πως θα παραμείνουν στα σημερινά επίπεδα με μικρή τάση μείωσης, λόγω απουσίας σημαντικών γεγονότων στη διεθνή αγορά.

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΑΕ Η εταιρεία συνεργάζεται μόνον με A rated Αντασφαλιστικές Εταιρείες σε όλους τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται. Σε ό,τι αφορά την αντασφαλιστική της πολιτική, η Υδρόγειος χρησιμοποιεί μη αναλογικές αντασφαλιστικές συμβάσεις στον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου και αναλογικές στους λοιπούς κλάδους.

Η πορεία των αντασφαλίστρων κατά το επόμενο διάστημα θα εξαρτηθεί από τις διεθνείς συγκυρίες που επηρεάζουν τους αντασφαλιστές, είτε λόγω των αποτελεσμάτων τους είτε λόγω της γενικότερης πολιτικής που εφαρμόζουν σε κάθε χώρα, εκτιμά η εταιρεία.

ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ Η ασφαλιστική εταιρεία Κύπρου Ζωής ως υποκατάστημα της EUROLIFE LIMITED εντάσσεται στις αντασφαλιστικές συμβάσεις της μητρικής εταιρείας, ενώ για τα προϊόντα που προωθούνται στην Ελλάδα αντασφαλιστική εταιρεία είναι η Munich Re.

Η αντασφαλιστική σύμβαση είναι του τύπου quota share with surplus in excess. Σε ό,τι αφορά την πορεία των αντασφαλίστρων στα προϊόντα ζωής, η Κύπρου Ζωής δεν αναμένει ανακατατάξεις.

ATRADIUS Η Atradius συνεργάζεται κυρίως με τις αντασφαλιστικές

εταιρείες: Swiss Re, Munich Re, Partner Re, Hannover Re, Axa, AXIS κ.λπ.

Σε ό,τι αφορά την αντασφαλιστική της πολιτική, σημειώνει ότι είναι συνδυασμός Quota Share και Excess of loss. Για την πορεία των αντασφαλίστρων το επόμενο διάστημα αναφέρει ότι εξαρτάται από τη γραμμή τις επιχείρησης καθώς και από την απόδοση του χαρτοφυλακίου. Εκτιμά ότι σχετικά με την Ασφάλιση των Πιστώσεων θα μείνουν σταθερά (ίσως υπάρξει μικρή πτώση) λόγω των εξαιρετικών αποτελεσμάτων τα οποία επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών.

COMMERCIAL VALUE Αναδεικνύοντας τον επαγγελματισμό και την τεχνογνωσία μας, επιβεβαιώνουμε ότι είμαστε ασφαλιστές και επιδιώκουμε καλά αποτελέσματα από τη σωστή διαχείριση και ανάληψη κινδύνων με προσεκτικό underwriting και έχουμε διαμορφώσει την αντασφαλιστική μας πολιτική με συμβάσεις Excess,αναφέρει η εταιρεία. Ειδικότερα:

Όπως σημειώνει, στον κλάδο περιουσίας και τεχνικών έργων έχει Ιδία κράτηση € 400.000 και όριο ανάληψης κινδύνου μέχρι € 20.000.000, στον κλάδο μεταφορών ιδία κράτηση € 150.000 και όριο ανάληψης κινδύνου € 3.000.000 και στον κλάδο σκαφών ιδία Κράτηση € 85.000 και όριο ανάληψης € 2.600.000.

Λόγω μικρού ύψους χαρτοφυλακίου, μόνο ο κλάδος Λοιπών Ατυχημάτων (Αστική Ευθύνη κ.λπ.) καλύπτεται με αναλογική σύμβαση.

Σε ό,τι αφορά την ύπαρξη επάρκειας αντασφαλιστικών κεφαλαίων, σε συνάρτηση με την απουσία σημαντικών καταστροφικών ζημιών σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά και τα σχετικά καλά αποτελέσματα της ελληνικής αγοράς, με πολλούς αντασφαλιστές να προσφέρουν κάλυμμα, εκτιμά ότι αν δεν μεσολαβήσει κανένα εξαιρετικό γεγονός, θα πρέπει να περιμένουμε ανανεώσεις χωρίς ιδιαίτερη αλλαγή και ίσως με μείωση των αντασφαλίστρων.

INTERNATIONAL LIFE AEAZ ΚΑΙ INTERNATIONAL HELLAS AAE Η International Life AEAZ σήμερα διατηρεί συμβάσεις με αντασφαλιστές διεθνούς κύρους όπως:

- New Reinsurance Company - Geneva
- Hannover Life Re
- Scor Vie, Paris
- Scottish Re Holdings Limited
- Secura Belgian Re, Bruxelles.

Η International Hellas AAE διατηρεί αντασφαλιστικές συμβάσεις με ορισμένες από τις πιο φερέγγυες εταιρείες της Διεθνούς αγοράς:

- Munich Re
- Re
- Axis Re
- Hannover Re
- Markel
- Z Secura Re
- Z New Re
- Z Partner Re
- Z Mitsui Sumitomo
- Τέλος, αναφορικά με την αντασφάλεια Ζωής αλλά και σε ό,τι αφορά τις Γενικές Ασφαλίσεις, δεν αναμένεται σοβαρή αύξηση αντασφαλίστρων στην Ελληνική αγορά.

VICTORIA AAEZ Οι αντασφαλιστικές συμβάσεις της Victoria τοποθετούνται κυρίως στη Munich re,αλλά και σε άλλες εταιρείες, όπως Swiss re, New re, Sirius, Mapfre re, αντασφαλιστικές εταιρείες που όπως σημειώνει η Victoria, είναι βαθμολογημένοι με A+ και άνω από τους διεθνείς οίκους αξιολόγησης (Standard and Poors και Fitch) και παρέχουν υποστήριξη και πολύτιμη τεχνογνωσία στην Εταιρεία.

Σε ό,τι αφορά την αντασφαλιστική της πολιτική, η εταιρεία αναφέρει ότι τα ποσοστά ιδίας κράτησης διαφέρουν ανάλογα με την κάθε σύμβαση. Μέλημά μας είναι η κερδοφόρος ανάπτυξη και αυτό αντικατοπτρίζεται και στην αντασφαλιστική μας πολιτική.

Για την πορεία των αντασφαλίστρων το επόμενο διάστημα, εκτιμά πως τα χαρακτηριστικά της soft αγοράς και ο ιδιαίτερα έντονος ανταγωνισμός σε κλάδους όπως ο κλάδος περιουσίας επηρεάζουν πτωτικά τα ασφάλιστρα και κατ' επέκταση και τα αντασφάλιστρα, υπογραμμίζει η εταιρεία.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική μέλος του International Cooperative and Mutual Federation (ICMIF) και European Association of Cooperative and Mutual Insurance (ACME) αντασφαλίζει τις εργασίες της κυρίως, σε ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρείες, μέλη των διεθνών αυτών οργανώσεων.

Το αντασφαλιστικό πρόγραμμα της Εταιρείας για το τρέχον έτος έχει ως εξής:

1. πακέτο (bouquet) αναλογικών συμβάσεων (quota share, surplus, fac/oblig) για την αντασφάλιση των γενικών κλάδων (πλην αυτοκινήτων) και εργασιών ζωής όπου η ιδία της κράτηση κυμαίνεται μεταξύ 35 και 50%
2. Μη αναλογικές συμβάσεις (excess of loss) για την αντασφάλιση του Κλ. Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων, την ιδία κράτηση της Εταιρείας στον Κλ. Περιουσίας από καταστροφικούς κινδύνους και στον Κλ. Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής.
3. Ειδικές Συμβάσεις, είτε αναλογικές είτε μη αναλογικές, για την αντασφάλιση ειδικών εργασιών.

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Η εταιρεία συνδέεται με αντασφαλιστικές συμβάσεις με τις παρακάτω Αντασφαλιστικές εταιρείες ανά κλάδο:

Κλάδοι Πυρός, Μεταφορών, Σκαφών, Διαφόρων Ατυχημάτων με τις Secura Belgian Re, Mitsui Sumitomo Re, General Insurance Company of India.

Κλάδος Αυτοκινήτων με τις: Markel, Canopious, Mitsui Sumitomo Re.

Σε ό,τι αφορά την πολιτική της, αναφέρει ότι ο Νέος Ποσειδών συμμετέχει στους κινδύνους τους οποίους αναλαμβάνει, σε ισότιμη βάση με τους αντασφαλιστές έχοντας εμπιστοσύνη στην αξιολόγηση των κινδύνων.

ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ ΑΕΓΑ Αποκλειστικός αντασφαλιστής της ΙΜΠΕΡΙΑΛ τα τελευταία 34 χρόνια είναι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Σύμφωνα με την εταιρεία η αντασφαλιστική της πολιτική είναι να έχει τη μικρότερη δυνατή ιδία κράτηση και έτσι εκχωρεί περίπου το 80% των ασφαλίστρων της στο συμβατικό της αντασφαλιστή, σε όλους τους κλάδους.

ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Οι συμβάσεις της Ωμέγα είναι είναι αναλογικές σε όλους τους κλάδους (Περιουσίας, Μεταφορών, Διαφόρων ασφαλίσεων, Σκαφών) με ιδία κράτηση στην Quota share που κυμαίνεται ανά κλάδο από 10% - 50%. Στον κλάδο χερσαίων οχημάτων η σύμβαση ειναι Excess of Loss με ιδία κράτηση > EUR> 300.000. > Επίσης Excess of Loss με ιδία κράτηση > EUR> 300.000 > ειναι η Καταστροφική Πυρός

Κύριοι αντασφαλιστές της ειναι:

- CONVERIUM RUCKVERSICHERUNG (DEUTSCHLAND) AG Cologne
- ODYSSEY AMERICA REINSURANCE CORP. Paris
- R+V VERSICHERUNG AG Wiesbaden
- MITSUI SUMITOMO REINSURANCE LTD Dublin
- MAPFRE RE COMPANIA DE REASEGUROS S.A. Brussels κ.ά.

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**

Πετυχημένες συνταγές για ένα καλό τέλος

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ κοντά στις αγωνίες και τους στόχους των ασφαλιστών και των εταιρειών και συνοδοιπόρος της ασφαλιστικής αγοράς τις τελευταίες κρίσιμες ημέρες του χρόνου ζήτησε σκέψεις και ιδέες για ένα καλό κλείσιμο. Οι αριθμοί συνήθως είναι ψυχροί, όμως μέσα τους κρύβουν την επαγγελματική καταξίωση. Παραγωγές, ανοίγματα γραφείων, μπόνους, αμοιβές, προαγωγές, συμμετοχές σε συνέδρια και ταξίδια, κρίνονται συνήθως- και κακώς -από τις προσπάθειες του τελευταίου τριμήνου. Όσοι δεν προλάβετε να τις εφαρμόσετε, κρατήστε αυτές τις σκέψεις για την επόμενη χρονιά.

Ε.Σ.

Δημήτρης Αντωνίου Διευθυντής Υποκαταστήματος ALICO AIG LIFE

Επαναπροσδιορίστε τους στόχους

Κάθε τέτοια εποχή έτσι κι εφέτος, μετά τις καλοκαιρινές διακοπές ανασυντάσσουμε τις δυνάμεις μας και η σκέψη μας στρέφεται στο καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για το κλείσιμο του χρόνου. Το ζητούμενο πάντα είναι η υψηλή παραγωγικότητα με ό,τι αυτό συνεπάγεται, δηλαδή επίτευξη στόχων (ταξίδια, bonus), υψηλοί δείκτες διατηρησιμότητας, χαμηλοί δείκτες ζημιών, που θα έχουν ως αποτέλεσμα την κερδοφορία στην εταιρεία. Πάνω απ' όλα όμως άψογο service στον πελάτη, γιατί μέσα από την προσφορά μας προς αυτόν δίνουμε τροφή στην ψυχή μας και επιτυγχάνουμε την τέλεια αρμονία ψυχής και σώματος.

Κατά τον Πυθαγόρα, ο άνθρωπος είναι σώμα, δηλαδή ύλη, είναι όμως και πνεύμα-ψυχή. Αυτά τα δύο πρέπει να τροφοδοτούνται κατάλληλα ώστε ο άνθρωπος να βρίσκεται σε πλήρη αρμονία για να υπάρχουν δράση και δημιουργία.

Για το μεν σώμα μας επιλέγουμε την τροφή μας, για δε την ψυχή μας επιλέγουμε τις πράξεις μας, τόσο στην προσωπική μας ζωή όσο και μέσα από το επάγγελμα που υπηρετούμε.

Το επάγγελμά μας, λοιπόν, προσφέρεται για την πλήρη ψυχική μας αρμονία έχοντας εξασφαλισμένο τον συνάνθρωπό μας σε οποιαδήποτε δύσκολη στιγμή της ζωής του. Βεβαίως, δεν παραβλέπουμε και τα μεγάλα οικονομικά οφέλη τα οποία εξαρτώνται από τη δική μας δραστηριότητα.

Τέσσερις μήνες πριν από το κλείσιμο του χρόνου μαζί με τους συνεργάτες μου επαναπροσδιορίζουμε τους στόχους μας και τη στρατηγική μας ώστε να έχουμε ένα πολύ δυνατό κλείσιμο, πολύ παραγωγικό και πάντα ποιοτικό.

Ξεκίνησα την καριέρα μου πριν από είκοσι τρία (23) χρόνια ευρισκόμενος πάντα στις πρώτες θέσεις ως ασφαλιστής, ως Unit Manager, ως Assistant και από το 1987 ως Agency Manager. Έτυχα πολλών διακρίσεων σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιείτο η εταιρεία μου έχοντας ως αρχή όχι μόνο υψηλή παραγωγή, χωρίς αντίκρισμα, αλλά ποιοτική προς όφελος Πελάτη-Συνεργάτη-Εταιρείας.

Το κλείσιμο αυτού του χρόνου με βρίσκει σε άλλη εταιρεία, απ' αυτήν που πέρασα τα είκοσι τρία (23) χρόνια προσωπικής και επαγγελματικής ζωής, προσφέροντας ό,τι καλύτερο.

Ευελπιστώ ότι και αυτή η χρονιά θα κλείσει όπως και οι προηγούμενες καλά και ακόμη καλύτερα, γιατί καθημερινά διαπιστώνω πόσα περισσότερα μπορώ να προσφέρω στους πελάτες μου, στους συνεργάτες μου και γενικά στο περιβάλλον μου.

Βρίσκομαι πάντα σε ψυχική ανάταση, νιώθω ότι ξεκινώ τώρα την καριέρα μου, είμαι πολύ δυνατός να δημιουργήσω γιατί «Ο,ΤΙ ΔΕΝ ΣΕ ΣΚΟΤΩΝΕΙ ΣΕ ΔΥΝΑΜΩΝΕΙ», όπως έλεγε ο Νίτσε.

Γιάννης Νίνος Συντονιστής υποκατασήματος INTERAMERICAN

Φέτος θέλω να περάσω τα καλύτερα Χριστούγεννα

Πόσες φορές οι επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς δεν έχουν βρεθεί στη δύσκολη θέση να προσπαθούν τις τελευταίες γιορτινές ημέρες του Δεκεμβρίου να κλείσουν παραγωγικά τη χρονιά, για να πετύχουν στους στόχους τους; Πόσες φορές δεν έχουν τρέξει, ανάμεσα στα ψώνια για τα χριστουγεννιάτικα δώρα ή τις προετοιμασίες για κάποια γιορτινή εκδήλωση, να παραδώσουν ένα συμβόλαιο, να κλείσουν μια εκκρεμότητα ή να πετύχουν την τελευταία στιγμή τη διάκριση που κυνηγούν ή το κάτι παραπάνω που θα τους κάνει να ξεχωρίσουν; Όποιος δεν θέλει να βρεθεί ξανά στην ίδια τρέλα του παραγωγικού κλεισίματος της χρονιάς, ο Σεπτέμβριος είναι η ιδανικότερη περίοδος να προγραμματίσει το τελευταίο τετράμηνο και το πώς θέλει να περάσει τις γιορτινές μέρες στο τέλος της χρονιάς. Ο Σεπτέμβρης είναι δύσκολος για όλους. Managers και συνεργάτες έχουν γυρίσει από τις διακοπές τους, πολλές φορές μετά το χαλάρωμα των καλοκαιρινών εταιρικών ταξιδιών και οι ρυθμοί φυσιολογικά είναι αργοί. Οι πελάτες έχουν ξοδέψει αρκετά και καινούργια έξοδα έρχονται με το άνοιγμα των σχολείων αλλά και με την άφιξη των καλοκαιρινών λογαριασμών. Κι όμως, πάντα υπάρχουν ενέρειες που μπορούν να γίνουν ώστε το τελευταίο τετράμηνο να γίνεται το καλύτερο, παραγωγικά, διάστημα της χρονιάς. Κάποιες ενέργειες για τους managers μπορεί να είναι:

– Ενεργοποίηση των συνεργατών μέσω συναντήσεων με αισιοδοξία για το τελικό αποτέλεσμα και πίστη στις ικανότητές τους.

Δύο-τρεις συνεχόμενες συναντήσεις υποκαταστήματος μπορούν να δώσουν την έναρξη για το τελευταίο τετράμηνο της χρονιάς, μπορούν να δώσουν ρυθμό ότι ξεκινάμε δυναμικά για το καλύτερο δυνατό κλείσιμο.

– Προσωπικές συναντήσεις με όλους τους συνεργάτες του υποκαταστήματος.

Σε αυτές βλέπουμε τι χρειάζεται να κάνει ο κάθε συνεργάτης για να πετύχει τους στόχους που έχει θέσει για τη χρονιά του, τις διακρίσεις του, τα bonus, τα συνέδρια, τους διαγωνισμούς που τρέχουν. Τι βοήθεια χρειάζεται και τι κινήσεις μπορεί να κάνει ο καθένας ξεχωριστά για να διακριθεί.

– Επιλογή προϊόντων αιχμής.

Πάντα υπάρχει, σε κάθε εταιρεία, ένα προϊόν που δίνει παραγωγές και προμήθειες και που καλύπτει ανάγκες πελατών. Το ξεζουμίζουμε!!! Βρίσκουμε τρόπους πώλησης, επενδύουμε χρόνο για να προωθηθεί σε υποψήφιες αγορές. Τα προϊόντα αιχμής πάντα δίνουν ηθικό και ελπίδα για εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα. Εκπαιδεύουμε κατάλληλα τους συνεργάτες, το επικοινωνούμε!!!

– Ας παίξουμε με έναν εσωτερικό διαγωνισμό, ο οποίος δεν χρειάζεται πάντα να είναι υλικός.

Π.χ. «Να βραβευτεί ο συνεργάτης που αυτό το τετράμηνο θα σώσει περισσότερες ζωές», γιατί πραγματικά οι ασφαλιστές μας σώζουν ζωές όταν ασφαλίζουν σωστά μια οικογένεια. Η ηθική ικανοποίηση που παίρνουμε από την εργασία μας είναι πάντα «καύσιμο» για υψηλούς στόχους.

– Ας επικοινωνήσουμε με τις εταιρείες μας καλύτερα...

Η εμπιστοσύνη εδραιώνει τις καλές συνεργασίες. Ας έχουμε μεγαλύτερη πίστη στους ανθρώπους που διεκπεραιώνουν τις εργασίες μας αλλά και στις διοικήσεις των εταιρειών που εργαζόμαστε. Κι αυτοί τη δουλειά τους θέλουν να κάνουν, τους στόχους τους θέλουν να πετύχουν. Ας τους βοηθήσουμε με εμπιστοσύνη. Άλλωστε, από εμάς περιμένουν τα παραγωγικά αποτελέσματα... Το κλίμα αυτό, η κουλτούρα αυτή, μεταδίδεται και στους συνεργάτες μας. Άλλωστε, ο περήφανος για την εταιρεία του συνεργάτης είναι σχεδόν πάντα και ο πιο παραγωγικός.

– Ας δεσμευτούμε για το πιο φιλόδοξο και παραγωγικό τετράμηνο. Χωρίς αισιοδοξία και σκληρή δουλειά κανείς δεν πέτυχε.

Κάποιες ενέργειες από τους συνεργάτες μας μπορούν να τους κάνουν να απολαύσουν πραγματικά εξαιρετικά αποτελέσματα.

– Τηλεφωνική επικοινωνία με όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες την ημέρα.

Επικοινωνούμε με τους ανθρώπους που μας χρειάζονται περισσότερο, τους πελάτες μας. Ρωτάμε τι κάνουν, πώς πέρασαν τις διακοπές τους. Ενδιαφερόμαστε, δεν πουλάμε!!! Το ειλικρινές ενδιαφέρον πουλάει μόνο του. Θυμίζουμε στον πελάτη μας ότι είμαστε πάντα δίπλα του ό,τι κι αν χρειαστεί.

– Ας κοιτάξουμε πίσω!!!

Τι δεν κάναμε καλά τους μήνες που πέρασαν; Να το αλλάξουμε τώρα!!! Αν δεν μπορούμε, ας ζητήσουμε βοήθεια. Πάντα υπάρχουν συνεργάτες, συνάδελφοι και οι managers για να βοηθήσουν.

– Ας υποσχεθούμε στον εαυτό μας πώς θα θέλαμε να περάσουμε Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιά και ας το κάνουμε πράξη. Ας δεσμευτούμε στις οικογένειές μας, στους αγαπημένους μας. Η δέσμευση αυτή θα μας κάνει να πετύχουμε.

– Μήπως ήρθε η ώρα να γίνουμε πρώτοι;!!! Ας το διεκδικήσουμε!!!

Να γεμίσουμε τη φαρέτρα μας με τα προϊόντα που μας πάνε καλύτερα. Φτιάχνουμε μια αγορά-στόχο. Δουλεύουμε με συνέπεια, επιμονή και ταχύτητα.

Οι επιτυχημένοι είναι πάντα ικανοί να πετυχαίνουν γρήγορες μικρές νίκες«quick wins». Το επόμενο τηλεφώνημα, το επόμενο ραντεβού μπορεί να μας οδηγήσει στην επιτυχία.

– Ας υποσχεθούμε στον εαυτό μας ότι η νέα χρονιά θα μας βρει καλύτερους και σε υψηλότερες παραγωγικές κορυφές.

Πάντως, ό,τι κι αν γίνει, όπως κι αν κλείσει το τελευταίο τετράμηνο, να θυμόμαστε πάντα πως η νέα χρονιά είναι μια καινούργια ευκαιρία, ένα καινούργιο ξεκίνημα για κατακτήσεις, για όνειρα, για εισοδήματα, για διακρίσεις, για καλύτερη και παραγωγικότερη εργασία. Άλλωστε, σαν μαχητές της αγοράς δίνουμε πάντα τον καλύτερό μας εαυτό!!!

Ευαγγελία Πιτόγλου Assistant Agency Manager ING Ελλάδος

120 κλειδιά επιτυχίας

1. 9 το πρωί στο γραφείο
2. Αυτοπεποίθηση
3. Χαμόγελο
4. Εμπιστοσύνη στον Manager μου
5. Θετική σκέψη
6. Πίστη
7. Δουλειά-Δουλειά-Δουλειά
8. Προσανατολισμός στο αποτέλεσμα
9. Ποιοτική εξυπηρέτηση
10. Φιλοδοξία
11. Ήθος
12. Εντιμότητα
13. Καλή διαχείριση χρόνου
14. Επιμονή
15. Καλές συνήθειες
16. Υπομονή
17. Πωλήσεις βάσει αναγκών
18. Πάθος
19. Εβδομαδιαίοι στόχοι
20. "Τρέλα"
21. Αγωνιστικότητα
22. Πελατοκεντρικότητα
23. Προσιτός στον πελάτη
24. Κοινωνικότητα
25. Ομαδικότητα
26. Διαπραγμάτευση
27. Αισιοδοξία
28. Συναδελφική υποστήριξη
29. Πίστη στην εταιρεία
30. Υψηλοί στόχοι
31. Συστηματικότητα
32. Δημιουργία δυνατών σχέσεων
33. Συνεχής Εκπαίδευση
34. Αδιάκοπη προσπάθεια
35. Προσαρμοστικότητα
36. Δέσμευση
37. Συνεργασία
38. Go the extra mile
39. Συναίσθημα
40. Κέφι
41. Συστάσεις
42. Αποφασιστικότητα
43. Καλή ψυχολογία
44. Πειθαρχία
45. Ειλικρίνεια
46. Σεβασμός
47. Καλός ρυθμός
48. Διαδχή από το παρελθόν
49. Αποφυγή ίδιων λαθών
50. Ανταλλαγή πληροφοριών
51. Σταθερότητα
52. Ικανοποίηση του πελάτη
53. Θέληση
54. Διαφορετικότητα
55. Καλά προϊόντα
56. Τακτική επικοινωνία
57. Ρεαλιστικοί και ξεκάθαροι στόχοι
58. Εστίαση στο στόχο
59. Εξωστρέφεια
60. Ταχύτητα
61. Επιθυμία για επιτυχία
62. Αξιοποίηση ταλέντου
63. Σωστή διαχείριση άγχους
64. Οργάνωση
65. Όνειρα
66. Αυτοεκτίμηση
67. Φλόγα στα μάτια
68. Δράση
69. Αδιάκοπο ενδιαφέρον
70. Αυτοεπιβράβευση
71. Όραμα
72. Ικανότητα να ακούς
73. Δυναμισμός
74. Προσωπική εξέλιξη
75. Συναίσθημα
76. Τήρηση δεσμεύσεων
77. Σωστή προετοιμασία
78. Καλός συντονισμός
79. Εκφραστικότητα
80. Υπευθυνότητα
81. Υπέρβαση
82. Εξιδείκευση
83. Πλάνο δράσης
84. Εταιρική κουλτούρα
85. Κατανόηση
86. Αμοιβαιότητα
87. Καλή επικοινωνία
88. Επαφή
89. Προσήλωση ομάδας
90. Συλλογικότητα
91. Εταιρικές Αξίες
92. Συνέπεια στο ημερήσιο πρόγραμμα
93. Αυτοπαρακίνηση
94. Ευελιξία
95. Επαγγελματισμός
96. Αυθεντικότητα
97. Άριστες υπηρεσίες προς τον πελάτη
98. Διαφάνεια
99. Έμπνευση
100. Εντατική εργασία
101. Τεχνογνωσία
102. Ακεραιότητα
103. Ανάλυση των τάσεων
104. Προσωπική βελτίωση
105. Ενέργεια
106. Στρατηγική
107. Διορατικότητα
108. Επένδυση στους ανθρώπους
109. Τήρηση υποσχέσεων
110. Αλληλοστήριξη
111. Μέτρηση της απόδοσης
112. Σωστός καταμερισμός εργασίας
113. Εύρεση λύσεων στα προβλήματα
114. Σωστές διαδικασίες
115. Ευγενής άμιλλα
116. Δημιουργικότητα
117. Παρακολούθηση ανταγωνισμού
118. Φαντασία
119. Ένστικτο
120. Συνεργασία

Παναγιώτης Καρναχωρίτης Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της COORDINATORS S.A.

Υπάρχουν συνταγές, αν υπάρχει και ψυχή

40" ήταν πολλά και αρκετά για τον Παναγιώτη Γιαννάκη και τους παίχτες του ώστε να κερδίσουν τον αγώνα με τη Λιθουανία, στο παγκόσμιο πρωτάθλημα μπάσκετ 2006. Η Εθνική μας Ομάδα μπάσκετ με αρχηγό τον Παναγιώτη Γιαννάκη , κατάφερε σε μόλις 40" της ώρας να γυρίσει και να κερδίσει το παιχνίδι που τους χάρισε το εισιτήριο για τη μεγάλη νίκη κατά της Αμερικανικής Ομάδας, που όλοι γνωρίζουμε τη σημασία της επιτυχίας αυτής.

Αναρωτιέται κανείς αν υπάρχουν συνταγές επιτυχίας. ΝΑΙ, υπάρχουν συνταγές άμα υπάρχει και ψυχή.

Έπειτα από 26 χρόνια πείρας, σας παραθέτω τη δική μου συνταγή επιτυχίας, ως Καρναχωρίτης Παναγιώτης, Συντονιστής και Ασφαλιστικός Σύμβουλος, αλλά και ως εκπαιδευτής του COORDINATORS COLLEGE, Φορέα Εκπαίδευσης και Πιστοποίησης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων.

Το κλείσιμο του χρόνου μοιάζει με Μαραθώνιο που δεν μετρά μόνο, πόσο καλά ξεκίνησες και πόσο γρήγορα βγήκες μπροστά από τους άλλους, αλλά πόσο μπορείς να ελέγξεις τις δυνάμεις σου στα τελευταία μέτρα, να υπολογίσεις την αντοχή των αντιπάλων σου και να δημιουργήσεις την τεχνική της τελικής κούρσας, για το κόψιμο του νήματος.

Η πρωτιά είναι θέμα στόχου

Η προσπάθεια είναι θέμα επιταγής

Η προετοιμασία είναι θέμα γνώσης και συνεργασίας

Η υπακοή είναι θέμα χαρακτήρα - επαγγελματισμού και εξυπνάδας

Η αντίρρηση στα πρέπει και στο management, είναι η χειρότερη μορφή εξυπνάδας

Η επιλογή της Εταιρείας και των προϊόντων είναι θέμα προσωπικό.

Η άρνηση ρουφά την ενεργητικότητα

Το κλείσιμο του χρόνου, για ένα ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή (χαρακτηρισμός σύμφωνα με την εφαρμογή οδηγίας) είναι θέμα όχι μόνον οικονομικό, αλλά κυρίως θέμα τιμής και επαγγελματικής καταξίωσης όποια θέση και αν έχει.

Τα βασικά μυστικά της επιτυχίας είναι

ΘΕΛΗΣΗ, ΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ , ΣΤΟΧΟΠΟΙΗΣΗ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ, ΟΜΑΔΙΚΟΤΗΤΑ, ΥΠΑΚΟΗ, ΠΕΙΘΑΡΧΙΑ, ΗΓΕΣΙΑ, ΠΡΟΪΟΝ, ΧΡΟΝΟΣ, ΚΑΛΗ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ, ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΣΥΝΤΑΓΩΝ, ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ, ΟΡΓΑΝΩΣΗ, ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΡΕΙΑΣ, ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Όπως όταν αγοράζεις ένα μηχάνημα, συνοδεύεται από βιβλιαράκι (manual) με λεπτομερείς οδηγίες και σε πολλές γλώσσες, έτσι θα πρέπει να φτιάξετε πριν από κάθε ενέργειά σας το επιχειρησιακό σας σχέδιο (BUSINESS PLAN) του 3μήνου, με εναλλακτικές λύσεις, που σε περίπτωση απόκλιση της μιας, θα βάζετε σε εφαρμογή την άλλη, όπως συμβαίνει σε ένα στρατιωτικό επιτελικό σχέδιο.

Να θυμάστε. { ΑΠΟ ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ, ΜΟΝΟ Ο ΘΑΝΑΤΟΣ ΜΑΣ ΧΩΡΙΖΕΙ}

20+1 λόγοι από το βιβλίο του COLLEGE ΕΙΝΑΙ Ο ΠΡΑΚΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟΥ BUSINESS PLAN

1. Υπάρχων πελατολόγιο
2. Καταγράψτε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας
3. Βάλτε στόχους προσωπικούς, εταιρικούς
4. Αναλύστε τον προσωπικό σας προϋπολογισμό
5. Εφαρμόστε το νόμο των αριθμών
6. Χρησιμοποιήστε την τεχνολογία
7. Χρησιμοποιήστε τους Συνεργάτες σας (αξιοποιήστε τους)
8. Δουλέψτε περισσότερο με το μυαλό και όχι με τα πόδια
9. Καταρτίστε ημερήσιο πρόγραμμα
10. Βάλτε ελεγκτικές διαδικασίες
11. Αποφύγετε τις άσκοπες μετακινήσεις
12. Μην ξοδεύετε το χρόνο σας άσκοπα
13. Να θυμάστε, ο χρόνος σας είναι το πολυτιμότερο επαγγελματικό αγαθό
14. Να θυμάστε ότι πληρώνεστε μόνο για το χρόνο που είστε μπροστά στον πελάτη
15. Κάνετε γρήγορα λάθη, για να έχετε χρόνο να τα διορθώσετε
16. Χρησιμοποιήστε μεθοδολογία στην παρουσίαση - στην προσέγγιση-στο κλείσιμο - στο σέρβις
17. Πάρτε προκαταβολή όλα τα χρήματα (όποιος δεν έχει χρήματα να μην ασφαλίζεται εις βάρος των άλλων), έτσι θα έχετε πάντα κακή διατηρησιμότητα
18. Πάρτε συστάσεις (άμα ζητάς, παίρνεις)
19. Μην ξεχνάτε αυτούς που βοήθησαν να φθάσετε ως εδώ, είναι οι πελάτες σας και ο manager σας, ζητήστε τους βοήθεια
20. Τίποτα δεν είναι ακατόρθωτο, αρκεί να το βάλετε στόχο
21. Πάντα υπάρχει τρόπος να κάνεις κάτι καλύτερα, βρές τον

Σας ευχόμαστε καλή επιτυχία και είμαστε στη διάθεσή σας για βοήθεια και συμβουλές

Να θυμάστε

Η ΠΕΙΡΑ ΔΕΝ ΕΡΧΕΤΑΙ ΜΟΝΗ ΤΗΣ, ΘΕΛΕΙ ΣΥΝΕΧΗ ΑΓΩΝΑ

Στάθης Τσαούσης Διευθυντής Πωλήσεων της VICTORIA

Να νιώθουμε νικητές

Αρκετές φορές που μιλάμε για στόχους το μυαλό μας πηγαίνει αυτόματα σε κάτι ανυπέρβλητα δύσκολο ή εξαιρετικά αγχωτικό. Ένας εφιάλτης που στοιχειώνει τα παραγωγικά μας όνειρα και μας ακολουθεί σαν απειλή μέχρι το τέλος του χρόνου. Αριθμοί, ποσοστά, στατιστικές, αποτελέσματα, γραφήματα, σημεία κρίσης, κλεισίματα τριμήνου, εξαμήνου, έτους. Ένας σκληρός κόσμος που δοκιμάζει τις αντοχές μας από την αρχή ως το τέλος της ημέρας και που δεν πρόκειται να μας οδηγήσει πουθενά αν αρχικά δεν νιώσουμε βολικά μέσα σε αυτό, που σε πρώτη φάση δείχνει να μας πιέζει. Η παραγωγική χρονιά τελειώνει και για αυτό θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε τα βασικά πράγματα που χρειάζεται να ενεργοποιήσουμε στη δουλειά μας ώστε να μπορέσουμε να έχουμε το καλό αποτέλεσμα που στοχεύσαμε.

Να συμφιλιωθούμε με την πιο χρήσιμη συνήθεια.

Το πρώτο βήμα είναι ίσως και το πιο σημαντικό. Πρέπει να καταλάβουμε ότι οι στόχοι, είτε αυτοί είναι ποιοτικοί (π.χ. βελτίωση των ασφαλιστικών προϊόντων μας) είτε είναι ποσοτικοί (π.χ. αύξηση του αριθμού των νέων συμβολαίων κατοικίας), υπάρχουν για να μας οδηγήσουν εκεί που θέλουμε. Το όραμα της επιτυχίας πρέπει να γίνει συγκεκριμένο και μετρήσιμο.

Ακούγεται πλέον σαν κλισέ, ότι οι στόχοι αποτελούν την πυξίδα μας, αλλά αυτή είναι η μεγάλη αλήθεια. Χωρίς αυτούς απλά δεν ξέρουμε πού πάμε. Πρέπει να αποκτήσουμε τη συνήθεια να συνδέουμε την αποτελεσματικότητά μας με μετρήσιμα ποιοτικά και ποσοτικά μεγέθη και βέβαια να μην ξεχνάμε ότι στόχους θα πρέπει να έχουν όλοι όσοι απαρτίζουν την ομάδα μας, ανεξάρτητα από το εάν η εργασία τους συνδέεται άμεσα ή έμμεσα με εμφανή αριθμητικά αποτελέσματα.

Να αναλύσουμε το παρελθόν.

Είναι πολύ βασικό να γνωρίζουμε για ποιο λόγο κάποιοι προγραμματισμοί ή στοχοθεσίες δεν ήταν επιτυχείς στο παρελθόν, να βεβαιωθούμε για τα λάθη του παρελθόντος και να απομονώσουμε τους αρνητικούς συντελεστές που είναι πιθανό να υπάρχουν και σήμερα. Αν δεν μάθουμε από το παρελθόν και τους ανθρώπους για την υλοποίηση κάποιων συγκεκριμένων στόχων, είναι πολύ πιθανό να επαναλάβουμε την ίδια συνταγή αποτυχίας.

Να αξιολογήσουμε το παρόν.

Οι συνθήκες που επικρατούν στην ασφαλιστική αγορά αλλάζουν με τέτοιο ρυθμό που σε λίγο θα χρειάζεται να κοιτάμε τη γυάλινη σφαίρα για να παίρνουμε αποφάσεις. Παρ' όλα αυτά η σωστή και σφαιρική αξιολόγηση των δεδομένων που επικρατούν μέσα και έξω από το "ασφαλιστικό περιβάλλον", λειτουργεί ως βαρομετρική ένδειξη για το τι μας περιμένει και ποιος θα είναι ο βαθμός υλοποίησης των επιδιώξεών μας.

Να διαχειριστούμε σωστά το χρόνο, τον κόπο και τα μέσα.

Δεν θα μπορέσουμε να προγραμματίσουμε αλλά ούτε και να θέσουμε στόχους αν δεν κατανοήσουμε ότι στην πραγματικότητα η τρισδιάστατη σκακιέρα μας καθορίζεται από το χρόνο που διαθέτουμε, τις φυσικές και νοητικές δυνάμεις μας που θα υποστηρίξουν συγκεκριμένες ενέργειες και τα μέσα που μπορεί να είναι χρήσιμα, τα προϊόντα, τον εξοπλισμό, την εκπαίδευσή μας κ.ά. Αυτά είναι τα πιόνια που πρέπει να κινηθούν με βάση ένα στρατηγικό πλάνο με επιμέρους τακτικές.

Οι στόχοι στην πραγματικότητα δεν είναι αριθμοί αλλά ενέργειες.

Ένα συνηθισμένο λάθος που κάνουμε όλοι είναι να επικεντρώσουμε την προσοχή μας στους αριθμούς που έχουμε θέσει ως στόχους και όχι στις ενέργειες που κρύβονται από πίσω τους. Εάν οι ενέργειες που έχετε προγραμματίσει γίνουν πράξη στο μεγαλύτερο ποσοστό τους, οι αριθμοί θα επαληθευτούν.

Η προσοχή μας πρέπει να είναι στο σχέδιο δράσης και όχι στα χαρτιά με τις αριθμητικές επιδιώξεις μας.

Όταν οι αριθμοί δεν επιβεβαιώνονται, τέσσερα ενδεχόμενα υπάρχουν. Πρώτον, το σχέδιο δράσης μας να είναι ελλιπές ή αναποτελεσματικό, που σημαίνει ότι διαχειριζόμαστε λάθος το χρόνο, την προσπάθεια και τα μέσα που διαθέτουμε, δεύτερον το σχέδιο δράσης να μην έγινε ποτέ πράξη ή να μην εφαρμόστηκε στο μεγαλύτερο ποσοστό του, που σημαίνει ότι δεν φροντίσαμε να παρακολουθήσουμε και να ελέγξουμε τους ανθρώπους που έχουν αναλάβει έργο και δεσμεύσεις, τρίτον οι στόχοι μας να βρίσκονται εκτός πραγματικού περιβάλλοντος, γεγονός που σημαίνει ότι δεν έγινε σωστή και ολοκληρωμένη αξιολόγηση της παρούσας κατάστασης και τέταρτον, να επαναλαμβάνουμε τις ίδιες αποτυχημένες συνταγές του παρελθόντος, που σημαίνει ότι αμφισβητήσαμε ή δεν εκτιμήσαμε την πείρα που αποκτήθηκε μέχρι σήμερα.

Τρέχοντας πίσω από τους στόχους.

Είναι κάτι που συμβαίνει συχνά και μας οδηγεί στο να χάσουμε τη συγκέντρωσή μας. Ας σκεφτούμε, λοιπόν, το δρομέα που βλέπει τις πλάτες των συναθλητών του στους τελευταίους γύρους.

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να σκεφτεί είναι ότι δεν πρέπει να σταματήσει την προσπάθεια.

Δεν είναι ανάγκη να τερματίσεις πρώτος. Υπάρχουν πάντα τρεις θέσεις στο βάθρο και φυσικά υπάρχει πάντα και η επιτυχία τού να βελτιώσεις τον προσωπικό σου καλύτερο χρόνο.

Η συγκέντρωση των δυνάμεών μας στο να επιτύχουμε χαμηλότερες αλλά εφικτές επιδόσεις, στην πραγματικότητα μας κρατάει σε επαφή με τους πρωταρχικούς μας στόχους.

Υψηλό ηθικό, επαναξιολόγηση της κατάστασης, συγκέντρωση, ψυχραιμία και σχεδιασμός προγράμματος δράσης που θα δίνει έμφαση στην εντατικοποίηση των βασικών και πιο χρήσιμων ενεργειών που θα μας κρατήσουν σε επαφή με μικρότερη σε μέγεθος επιτυχία, αλλά πάντα επιτυχία.

Να συμπεριλάβουμε στους επαγγελματικούς μας στόχους και τους προσωπικούς.

Συμβαίνει σχεδόν πάντα και αποτελεί τον πιο ύπουλο εχθρό στα σχέδιά μας. Σε κανένα μας δεν αρέσει να αποκόπτεται από τη χαρά, την ικανοποίηση και την ξεκούραση. Εντάξτε στους επαγγελματικούς σας στόχους τους προσωπικούς, κυρίως αυτούς που σας βοηθάνε να ξαναγεμίζετε τις μπαταρίες σας και να αποκτάτε και πάλι καθαρό μυαλό.

Μερικές φορές ακόμη και ένα γεμάτο οκτάωρο με γαλήνιο ύπνο, βοηθάει στο να δούμε την πραγματικότητα με μεγαλύτερη αισιοδοξία και όρεξη.

Να επιβραβεύσουμε τις προσπάθειές μας ανεξάρτητα από τα αποτελέσματα.

Γιορτάστε μαζί με την ομάδα σας τις προσπάθειες και τον αγώνα που δώσατε. Οι χαρακτήρες των νικητών φτιάχνονται μέσα από τη σκληρή δουλειά και τις δυσκολίες ακόμη και όταν δεν έρθουν τα αποτελέσματα. Για να γίνουμε μια μέρα νικητές και να ξεπεράσουμε τους στόχους που θέσαμε, πρέπει να νιώθουμε σαν νικητές.

Ο απολογισμός είναι μια χρήσιμη εμπειρία.

Συζητήστε με τον εαυτό σας και την ομάδα σας για να βγάλετε συμπεράσματα και να εντοπίσετε τα κρίσιμα σημεία που επιδέχονται διόρθωση.

Μην ξεχνάτε ότι εμπειρία είναι κυρίως ένα βιβλίο με λάθη.

Καταγράψτε τα, κατανοήστε τα, μοιραστείτε τα, ξεπεράστε τα.

Οι αποτυχίες, οι κακές εκτιμήσεις και τα λάθη είναι οι σημαδούρες και οι φάροι που θα σας βοηθήσουν να θέσετε με περισσότερη ασφάλεια και αυτοπεποίθηση τους νέους στόχους σας.

Και να μην ξεχνάμε ποτέ ότι το ταξίδι μας συνεχίζεται και μπορεί να είναι πολύ συναρπαστικό!

Ξεκίνησε την καριέρα του στον ασφαλιστικό χώρο το 1978.

Παρακολούθησε διάφορα ασφαλιστικά εκπαιδευτικά προγράμματα στη Μεγ. Βρετανία (Lombard Continental Group) καθώς και εξειδικευμένα σεμινάρια στη Γερμανία (Munich Re) και στην Ελλάδα (ΕΙΑΣ).

Σήμερα είναι διευθυντής πωλήσεων στην ασφαλιστική εταιρεία VICTORIA, στην οποία εργάζεται από το 2005.

Κατά την πολυετή σταδιοδρομία του εργάστηκε στην ασφαλιστική εταιρεία «Μεσόγειος» από την οποία αποχώρησε ως τεχνικός διευθυντής, έχοντας εργαστεί σε όλες τις παραγωγικές διευθύνσεις της εταιρείας αποκομίζοντας σημαντική γνώση και επαγγελματική πείρα.

Συνέχισε στην ασφαλιστική εταιρεία «AGF» ως αναπληρωτής τεχνικός διευθυντής υπεύθυνος του κλάδου τεχνικών ασφαλίσεων και αστικής ευθύνης.

Το 1997 μετακινήθηκε στο χώρο της διαμεσολάβησης ως τεχνικός διευθυντής της «Aon Hellas», αναλαμβάνοντας στη συνέχεια και την εμπορική διεύθυνση της εταιρείας, με στόχο την ανάπτυξη και υποστήριξη εξωτερικών δικτύων.

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

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων Α.Ε. - Ε.Π.Ε. - Ε.Ε. - Ο.Ε.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.
Παρακολούθηση μέσω Internet (e-learning)

COORDINATORS COLLEGE
- Πρόγραμμα Πραγματογνωμόνων με Δίπλωμα 1500 ωρών
- Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Υπαλλήλων
- M.Q.I. Μοντέλα Πολλαπλής Ασφαλιστικής Ποιότητας
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένων Ασφαλιστικών Σπουδών
- E.C.I.Q European Certificate of Insurance Quality

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

Βασίλης Μπόκας Διευθυντής Υποκαταστήματος COMMERCIAL Value

Και διορθωτικές κινήσεις, αν χρειαστεί

Στον Ασφαλιστικό χώρο θεωρείται πως οι τελευταίοι μήνες του έτους είναι οι πιο παραγωγικοί και αποδοτικοί. Οι παρακάτω συγκεκριμένες ενέργειες έχει αποδειχθεί πως συντελούν σε ένα ακόμη καλύτερο κλείσιμο έτους.

❍ Διάγνωση της κατάστασης που βρίσκεται το υποκατάστημα από πλευράς στόχου σε σχέση με την παραγωγή και τη στελέχωση.

❍ Επανεξέταση των στόχων αυτών, εάν χρειαστεί.

❍ Εναλλακτική στρατηγική και διορθωτικές κινήσεις για τυχόν αρνητική απόκλιση.

❍ Συναντήσεις με τα βασικά στελέχη, κυρίως με τους Unit Managers για τον προγραμματισμό των τελευταίων μηνών έτσι ώστε να δοθεί ώθηση για τη βελτίωση της μέσης παραγωγικότητας και της περαιτέρω στελέχωσης των ομάδων.

❍ Εκπαιδευτικές ημερίδες με θέματα τα προϊόντα της Εταιρείας, τεχνικές πωλήσεων κ.λπ., καθώς και επισήμανση για την αξιοποίηση των φορολογικών κινήτρων στους πελάτες με την αγορά ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

❍ Θέσπιση πλέον της εταιρείας κινήτρων και σε επίπεδο υποκαταστήματος (π.χ. συμμετοχή εξόδων σε μεταπτυχιακό η κάποιο ταξίδι).

❍ Συνεχή παρακολούθηση των στόχων σε εβδομαδιαία βάση.

ΥΣ Φυσικά δεν μπορούν να αντικατασταθούν ο επαγγελματισμός, η συνεχής εκπαίδευση, η ομαδικότητα, σταθερότητα και προσήλωση στους στόχους με την προχειρότητα, την αναβλητικότητα, τον μη σχεδιασμό και καταμερισμό των στόχων έτους και με τη συνήθη ελληνική πρακτική να τρέχουμε την τελευταία στιγμή να περισώσουμε τα πράγματα.

Με την ευκαιρία θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συνεργάτες μου, τους 41 ασφαλιστικούς συμβούλους και τους 8 Unit Managers κ. Ζαχαράκη Στέλλα, κ. Λελεδάκη Παναγιώτη, κ. Χατζή Μαρία, κ. Κώτσανη Κωνσταντίνο, κ. Μπόκα Χριστόφορο, κ. Γεωργίου Λάμπρο, κ. Δελλόπουλο Γιώργο, κ. Αλεξίου Παναγιώτα που έχουν συντελέσει με σκληρή δουλειά, γνώση, ομαδικότητα, εκπαίδευση, ακεραιότητα, με νέες τεχνικές και με επένδυση προσωπική όπως συνεχής εκπαίδευση με εξωτερικούς συνεργάτες όπως το ΙΧΟΣ, ΕΙΑΣ, ΕΕΔΕ, κ. Αγγελάκη κ.λπ., να έχουμε στο υποκατάστημα μέσο μηνιαίο εισόδημα ανά συνεργάτη 3.000€ και να έχουμε κατακτήσει για (3η) συνεχόμενη χρονιά την 1η θέση στην COMMERCIAL Value, την εταιρεία μας, και βραβευθέντες για την 4η θέση στο Money Show από το Επιστημονικό Marketing. Σημαντική η όλη στήριξη της Εταιρείας με τα μοναδικά και πρωτοποριακά προϊόντα και τον ανταγωνιστικό κανονισμό και φυσικά την αμέριστη συμπαράσταση της Διοίκησης και ιδιαίτερα του Διευθυντή Ανάπτυξης Πωλήσεων, κ. Πούλου Κωνσταντίνου.

Ο Βασίλειος Μπόκας γεννήθηκε στην Παραβόλα Αγρινίου το 1967. Είναι κάτοχος MBA από το Middlesex University, του Ετήσιου Προγράμματος Στελεχών του ΕΙΑΣ, της πιστοποίησης από το Πανεπιστήμιο Αθηνών στο αντικείμενο της Διοίκησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, πτυχιούχος του ΑΤΕΙ Αθηνών, έχει φοιτήσει στο ΕΑΠ, έχει παρακολουθήσει δεκάδες σεμινάρια και έχει μελετήσει ποικίλη βιβλιογραφία, μιλάει Αγγλικά, έχει υπηρετήσει ως Έφεδρος Αξιωματικός Πεζικού, ασχολείται ενεργά με τα σπορ όπως ποδόσφαιρο, τένις, σκι κ.λπ. Είναι παντρεμένος με τη Διονυσία Καραθανάση, φιλόλογο και έχουν 2 παιδία.

Η καριέρα του ξεκινάει στην COMMERCIAL Value το 1997 ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Το 1998 προάγεται σε Unit Manager και το 2000 στη θέση του Assistant Branch Manager και κατακτά την 1η θέση καθώς και το 2001.

Το 2002 γίνεται Διευθυντής Υποκαταστήματος και κατακτά την 1η θέση τα τελευταία 3 έτη.

Επίσης ασχολείται ενεργά στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο (Α' Αναπληρωματικό μέλος στο συνδυασμό Ασφαλιστική Συνεργασία), μέλος του ΠΣΣΑΣ, Πρόεδρος στο Club ΕΣΕΕ (Εταιρική Συμμαχία Επαγγελματιών και Επιχειρηματιών), μέλος του ΕΚΠΟΙΖΩ, ανάδοχος της Action Aid, έχει ενεργό συμμετοχή στο Κέντρο Συμβουλευτικής και Απασχόλησης Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες του Δήμου Καισαριανής και έχει δημιουργήσει τράπεζα αίματος.

Παναγιώτης Λεόπουλος Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων ALPHA Ασφαλιστική

Δώστε όραμα στον Ασφαλιστή

Έχει παρατηρηθεί ότι στις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες πολύ μεγάλος όγκος παραγωγής συσσωρεύεται στις τελευταίες ημέρες του χρόνου/μήνα, ημερομηνίες καταλυτικές όπου κλείνουν οι βραβεύσεις, ταξίδια και άλλα bonus για τους ασφαλιστές.

Γιατί, όμως, συμβαίνει αυτό; Το παραγωγικό δίκτυο (οι ασφαλιστές μας), όταν δεν υπάρχει ικανή υποστήριξη και συνεχής επίβλεψη από τον ομαδάρχη, επαναπαύεται κατά τις πρώτες ημέρες του μήνα και υπό την πίεση των «χαμηλών αριθμών» πιέζεται να φέρει τη νέα παραγωγή κοντά στις ημερομηνίες κλεισίματος. Την παραγωγή, όμως, αυτή θα έπρεπε να την έχουν φέρει μοιρασμένη μέσα στο προηγούμενο διάστημα.

Ποιος ευθύνεται γι' αυτό;

Θεωρώ ότι όλοι οι εμπλεκόμενοι στην παραγωγική διαδικασία φέρουν κάποιο μερίδιο ευθύνης. Ευθύνη φέρει ο ίδιος ο ασφαλιστής διότι δεν κάνει σωστή αξιοποίηση του χρόνου του. Ευθύνη φέρει ο ομαδάρχης του, ο οποίος κατά τη διάρκεια του μήνα δεν τον παρακολουθεί ως όφειλε προκειμένου να φέρνει τη δουλειά τμηματικά, παρά τον υποχρεώνει να αναπληρώσει το χαμένο παραγωγικά χρόνο μέσα σε λίγες ημέρες. Ευθύνη φέρει ακόμη και η εταιρεία διότι θα έπρεπε μέσω στενότερης εποπτείας και καλύτερου προγραμματισμού να επιτυγχάνει φυσιολογικότερη ροή νέων εργασιών.

Στόχος όλων είναι να διορθώσουμε αυτήν την κατάσταση με συντονισμένες ενέργειες και να δημιουργήσουμε ασφαλιστές με συνεχή ροή νέων εργασιών. Κι επειδή η πρόληψη είναι καλύτερη πάντα από τη θεραπεία, παραθέτουμε στη συνέχεια κάποιες απόψεις που θα μπορούσαν να μας βοηθήσουν προκειμένου να έχουμε εξαρχής συνεχή και ποιοτική ροή νέων εργασιών:

– Να δώσουμε στον ασφαλιστή μας όραμα, να τον βοηθήσουμε να καταλάβει ότι το επάγγελμα που επέλεξε να ακολουθήσει είναι διαχρονικό, ότι έχει προοπτικές και δεν είναι κάτι εφήμερο. Από τη στιγμή που ο ασφαλιστής το νιώσει, τότε η ροή της δουλειάς του θα είναι σταθερή αλλά και υψηλή.

– Να του δείξουμε με το παράδειγμά μας να καταλάβει πόσο σημαντική είναι η οργάνωση και ιδιαίτερα η διαχείριση χρόνου σε αυτό το επάγγελμα.

– Να δίδουμε ιδιαίτερο βάρος στον ημερήσιο προγραμματισμό με τουλάχιστον 8ωρη εποικοδομητική ημερήσια ενασχόληση.

Αυτό επιτυγχάνεται με τη συμπλήρωση εντύπων «ημερήσιου προγραμματισμού δραστηριοτήτων» (πόσους υποψήφιους πελάτες θα επισκεφθώ, σε ποιους θα τηλεφωνήσω, επισκέψεις για service σε παλιούς πελάτες, επισκέψεις για cross selling σε παλιούς πελάτες, κοινωνικές επαφές, επιμόρφωση, διαδικαστικά). Αυτό το έντυπο αν συμπληρώνεται σωστά και αναλύεται καθημερινά με τον ομαδάρχη, ο ασφαλιστής είναι «καταδικασμένος» στην επιτυχία και στη σωστή διαχείριση του χρόνου του.

– Να του εμφυσήσουμε τον επαγγελματισμό έτσι ώστε να πουλά με βάση τις ανάγκες του υποψηφίου πελάτη και όχι τις δικές του. Να γίνεται πριν από τη συνάντηση με τον υποψήφιο πελάτη η ανάλογη προετοιμασία έτσι ώστε στις ενδεχόμενες αντιρρήσεις του να υπάρχει εναλλακτική πάντα λύση.

– Να τον βοηθήσουμε ώστε η δουλειά του να έχει ακόμα καλύτερη ποιότητα προκειμένου να κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών του και να απολαμβάνει την αναγνώριση που του αξίζει.

– Επίσης ο ασφαλιστής χρειάζεται να έχει επιμονή και υπομονή.

Έρευνα της LIMRA έχει δείξει ότι κατά τη διάρκεια ενός ραντεβού μπορεί να χρειασθούν μέχρι 5 προσπάθειες κλεισίματος και αξίζει να μελετήσει κανείς τα παρακάτω στοιχεία:

Το 80% των πωλήσεων επιτυγχάνεται μετά την 5η προσπάθεια.
Το 48% των πωλητών εγκαταλείπουν μετά την 1η προσπάθεια.
Το 25% των πωλητών εγκαταλείπουν μετά τη 2η προσπάθεια.
Το 12% των πωλητών εγκαταλείπουν μετά την 3η προσπάθεια.
Το 5% των πωλητών εγκαταλείπουν μετά την 4η προσπάθεια.
Και μόνο το 10% των πωλητών επιμένουν μετά την 4η προσπάθεια, με αποτέλεσμα το 10% των πωλητών να επιτυγχάνει το 80% των πωλήσεων.

Αν ο ασφαλιστής επιτύχει με τη βοήθειά μας τα παραπάνω, τότε η ροή των εργασιών του δεν θα είναι μόνο συνεχής, αλλά θα είναι και ποιοτικά αυξανόμενη.

Τότε ο ασφαλιστής θα έχει αποκτήσει αξία, δεν θα αγωνίζεται με άγχος την τελευταία στιγμή για να καλύψει τον παραγωγικό του στόχο.

Μερικές σκέψεις κλεισίματος νέων πωλήσεων που έχουν δοκιμασθεί με επιτυχία από συναδέλφους είναι οι εξής:

– Ωφέλιμο είναι τις πρώτες ημέρες κάθε μήνα να πραγματοποιούνται τα ραντεβού service ώστε να επιτυγχάνονται τόσο πωλήσεις cross selling όσο και να λαμβάνονται συστάσεις για νέες πωλήσεις.

– Να επιμερίζουμε διαφορετικά τον ετήσιο στόχο μας. Στις 52 εβδομάδες που έχει ο χρόνος, θα πρέπει να τον επιμερίσουμε στις 40 από αυτές, αφού οι 4 είναι εβδομάδες διακοπών, ενώ οι υπόλοιπες 8 θα βοηθήσουν είτε στο να επαναπροσδιορίσουμε το στόχο μας ή στο να αυξήσουμε περαιτέρω την παραγωγή μας.

– Να χρησιμοποιούμε τη Μαύρη Βίβλο, το βιβλίο δηλαδή μέσα στο οποίο έχουμε καταγράψει όλους τους υποψήφιους πελάτες, που κατά καιρούς έχουμε προσεγγίσεις και για κάποιο λόγο δεν έκλεισε τότε η πώληση, με στόχο την αξιοποίησή τους.

– Να θεωρούμε ότι κάθε Παρασκευή είναι η ημερομηνία λήξης κάθε διαγωνισμού.

Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ

Ξεκάθαρα συμβόλαια χωρίς γκρίζους όρους

Με γνώμονα την πολυετή πείρα τη σύγχρονη τεχνογνωσία, την επαγγελματική εξειδίκευση, την υπευθυνότητα, αλλά και τα επιλεγμένα ασφαλιστικά προϊόντα των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών, η εταιρεία Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ διασφαλίζει για πάνω από 30 χρόνια τα συμφέροντα του πελάτη. Πρόσφατα, μάλιστα, «άνοιξε τα φτερά» της και εκτός συνόρων με την ίδρυση στην Αλβανία της πρώτης εταιρείας Οδικής Βοήθειας, με την επωνυμία ALSOS S.A. Για τα φιλόδοξα σχέδια και τους στόχους μιλάει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ η Τάνια Κυρλάκη, ασφαλιστική σύμβουλος στην εταιρεία.

Πόσα χρόνια δραστηριοποιείστε στο χώρο των ασφαλειών και ποιο είναι το προφίλ της εταιρείας Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ;

Από τον Ιούνιο του 1999, τη χρονιά που αποφοίτησα από το Αμερικανικό Κολέγιο Αγ. Παρασκευής και ταυτόχρονα με τις σπουδές μου στο Deere COLLEGE (Marketing Management) εργαζόμουν ως ασφαλιστικός σύμβουλος στη Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ με μερική απασχόληση. Το 2004-2005 διέκοψα την ενεργή ενασχόλησή μου με τις ασφάλειες και φοίτησα στο City University (στο Λονδίνο) απ' όπου πήρα Master of Science in Insurance and Risk Management. Στη συνέχεια επανήλθα στη Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ όπου πλέον εργάζομαι ανελλιπώς στο χώρο που επέλεξα μετά από πολλή σκέψη. Η « Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑΠ The First Insurance Agency» ιδρύθηκε από τον Γεώργιο Κυρλάκη το 1978 και είναι η συνέχεια άλλων εταιρειών που λειτουργούσαν στην επωνυμία του ιδρυτή από το 1973 και στην πορεία συγχωνεύτηκαν. Διαθέτει μια άριστη οργάνωση που καλύπτει επιτυχώς τις ανάγκες μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων διαφόρων κατηγοριών. Απασχολεί 25 άτομα προσωπικό, άριστα εκπαιδευμένο, 110 εξωτερικούς συνεργάτες, 2 ιδιόκτητα γραφεία και 4 μη ιδιόκτητα. Φιλοσοφία μας είναι η γρήγορη και άμεση ασφαλιστική κάλυψη των πελατών μας με ξεκάθαρα συμβόλαια χωρίς γκρίζους όρους, καθώς και ο απόλυτος σεβασμός στον πελάτη.

Σε ποιους κλάδους της ασφαλιστικής αγοράς αναπτύσσεσθε;

Κυρίως ασχολούμαστε με τους μεγάλους κινδύνους στον κλάδο Πυρός, τον κλάδο Αυτοκινήτου, τον κλάδο Σκαφών Αναψυχής, τον κλάδο Γενικής Αστικής Ευθύνης, Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης , Οδικής Βοήθειας, Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων.

Με ποιες εταιρείες συνεργάζεσθε και τι προϊόντα προωθείτε;

Συνεργαζόμαστε με 18 εταιρείες (ΕΘΝΙΚΗ, GENERALI HELLAS, ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, INTERAMERICAN, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ALPHA, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, AIG GREECE, ΩΜΕΓΑ, GENERAL TRUST, AIGAION, C.G.U, COMMERCIAL VALUE, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, INTERASCO, ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ, EXTRA SERVICE, EUROPE ASSISTANCE). Με τις περισσότερες από αυτές, η συνεργασία μας είναι μακροχρόνια. Σας αναφέρουμε ενδεικτικά ότι με την GENERALI HELLAS συνεργαζόμαστε από το 1981. Δίνουμε μεγάλη έμφαση στις σχέσεις μας με τις εταιρείες και τηρούμε με θρησκευτική ευλάβεια τις υποχρεώσεις μας. Προωθούμε προϊόντα των παραπάνω εταιρειών αφού επιλέξουμε αυτά που καλύπτουν απόλυτα τις ανάγκες του πελάτη. Τον πρώτο λόγο για μας τον έχει ο πελάτης, μετά η συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία και τέλος εμείς.

Ποια ήταν η παραγωγή του πρακτορείου σας σε συμβόλαια ανά κλάδο το 2005 και το πρώτο εξάμηνο του 2006;

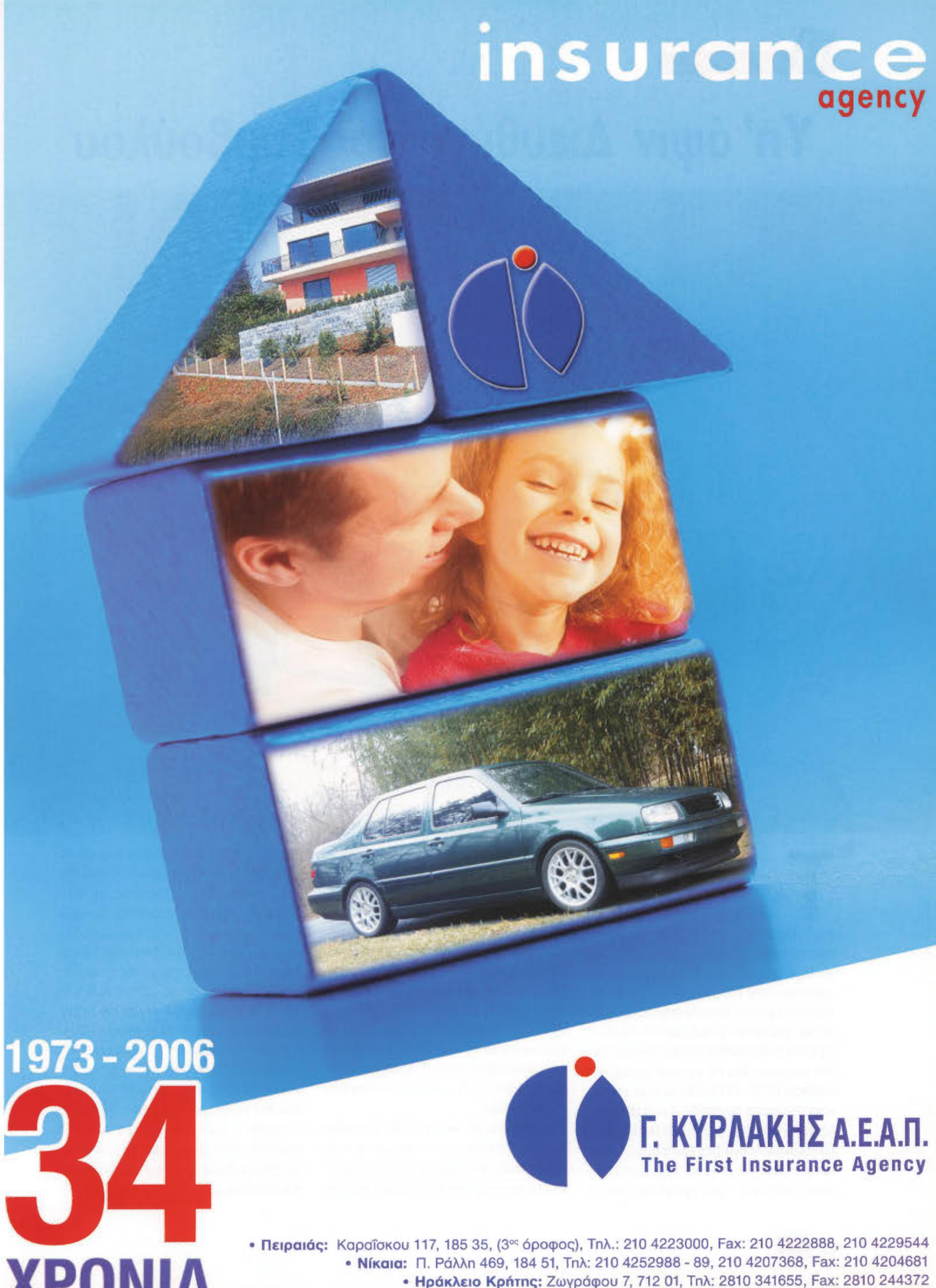
Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ Α.Ε.Α.Π.
The First Company of Insurance Agency

> Προωθούμε προϊόντα αφού επιλέξουμε αυτά που καλύπτουν απόλυτα τις ανάγκες του πελάτη, ο οποίος για μας έχει τον πρώτο λόγο για μας τον έχει ο πελάτης, μετά η συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία και τέλος εμείς

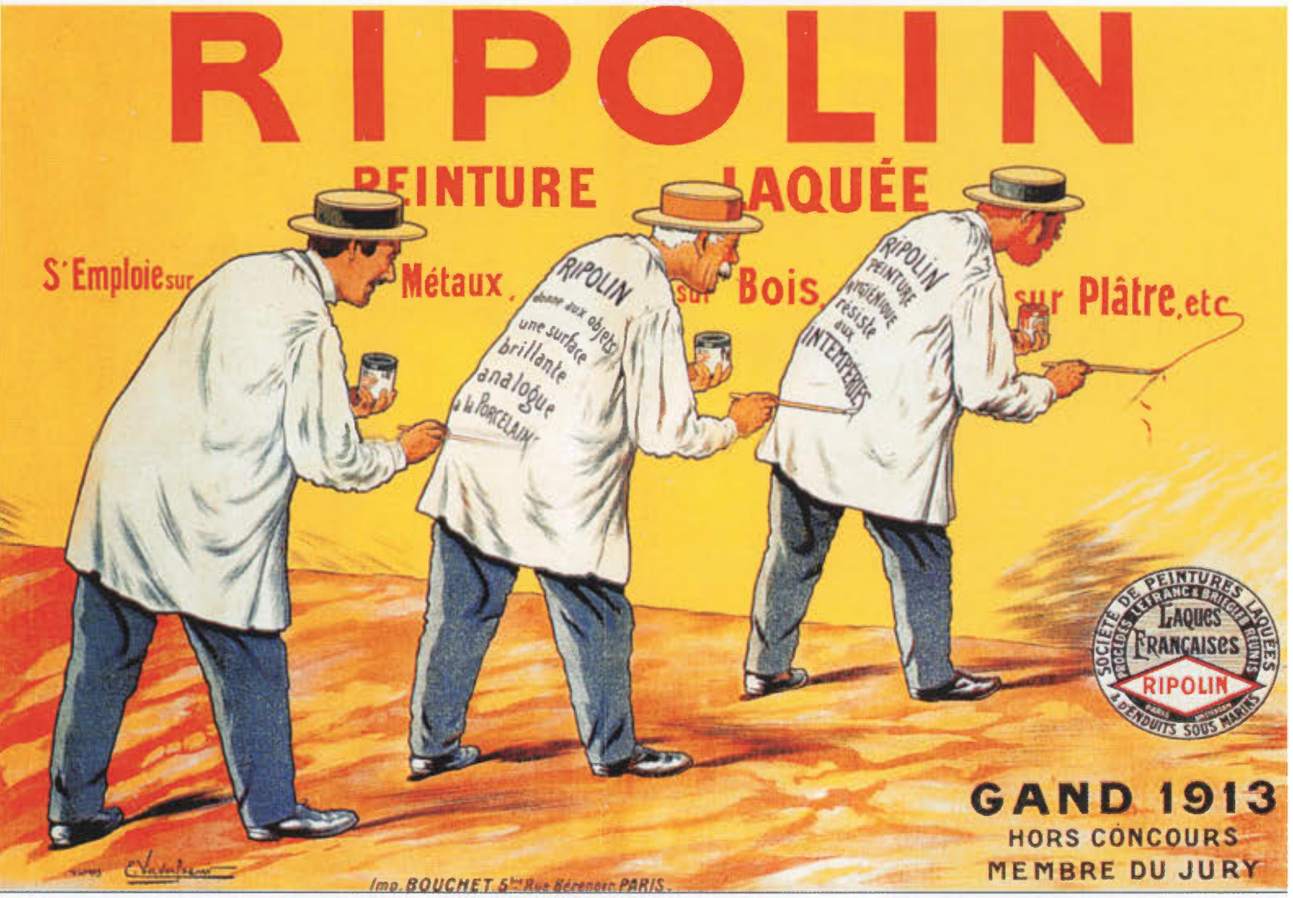
Το 2005 η παραγωγή της εταιρείας ανήλθε στα 12 εκατομμύρια ευρώ καθαρά ασφάλιστρα. Το 55% αυτής της παραγωγής ήταν απευθείας από την εταιρεία μας και το 45% από το δίκτυό μας. Η παραγωγή του αυτοκινήτου ανερχόταν στο 45% της συνολικής παραγωγής, του κλάδου Πυρός στο 30%, ο κλάδος Ατυχημάτων στο 10% και το υπόλοιπο 15% ήταν οι λοιποί κλάδοι. Το Α' εξάμηνο του 2006 η παραγωγή ανήλθε στα 12.700.000 ευρώ καθαρά ασφάλιστρα, η σύνθεση του χαρτοφυλακίου προσεγγίζει τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου του 2005.

Πρόσφατα «ανοιχτήκατε» και στην Αλβανική αγορά. Μιλήστε μας για τη νέα δραστηριότητά σας.

Μετά από πολλή σκέψη αποφασίσαμε να ιδρύσουμε στην Αλβανία την πρώτη εταιρεία Οδικής Βοήθειας, με την επωνυμία ALSOS S.A με έδρα τα Τίρανα, με σκοπό να καλύπτουμε όχι μόνο τους Αλβανούς υπήκοους αλλά και όλους τους επισκέπτες της χώρας αυτής από τις γειτονικές χώρες, Ελλάδα, Ιταλία, Αυστρία και Γερμανία. Επίσης, σε συνεργασία με τις εταιρείες οδικής βοήθειας της Ευρωπαϊκής Ένωσης μεριμνούμε για τον επαναπατρισμό του αυτοκινήτου. Ομολογουμένως ήταν μια δύσκολη απόφαση γιατί είμαστε πρωτοπόροι στον τομέα αυτό, αλλά πιστεύουμε ότι θα ιδρυθούν και άλλες εταιρείες με τον ίδιο σκοπό στο άμεσο μέλλον γιατί οι ανάγκες της αγοράς το επιβάλλουν.



Υπ' όψιν Διευθύνοντος Συμβούλου



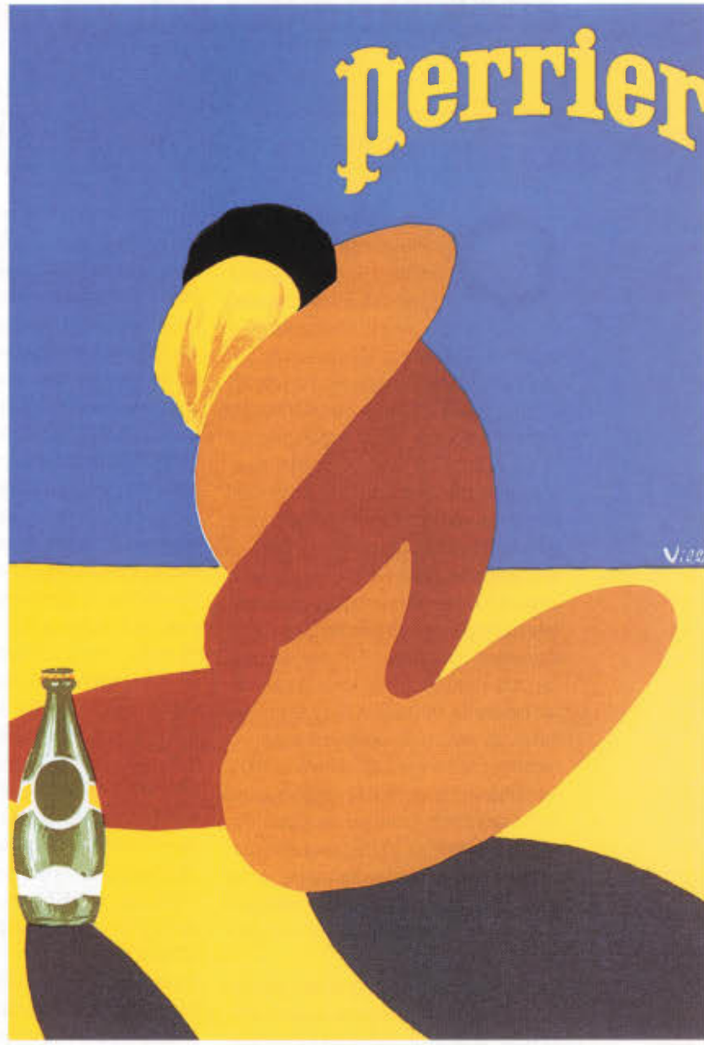
Το πρωτότυπο σύνθημα, το ΔΥΝΑΤΟ ΣΛΟΓΚΑΝ είναι ένα από τα 3-4 δυνατά σημεία μιας στρατηγικής και μιας εταιρείας που βοηθούν πελάτες και πωλητές στην προσωπική τους επιδίωξη. Το σύνθημα-σλόγκαν «θέλει τον Γερμανό του» ανέδειξε την εταιρεία Γερμανός που ήταν ένα μαγαζάκι στην Ομόνοια και έγινε η μεγάλη αλυσίδα σήμερα. Στο χώρο των ασφαλειών το σλόγκαν ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΗ, INTERAMERICAN προσδιόρισε την ίδια εταιρεία αλλά και την ασφ. αγορά. Το σύνθημα ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ για καλό και για κακό απογείωσε την Ασπίδα. Το «οι φίλοι μάς λένε ΝΝ» ανέδειξε τη Nationale Nederlanden που δυσκόλευε πωλητές και πελάτες να την πουν... Όπως και το «η Νο 1 Διεθνής Εταιρεία» την Alico... Δύναμη έδωσε και το ΕΘΝΙΚΗ, η ΠΡΩΤΗ Ασφαλιστική. Παρατηρώντας τη σημερινή πραγματικότητα σημειώνω ότι λείπει αισθητά το δυνατό σλόγκαν από τη ζωή των εταιρειών. Δηλαδή, δεν «ζει» ένα σύνθημα που να εκφράζει όλες τις στρατηγικές στη διαφημιστική καμπάνια, στις πωλήσεις και στην άποψη της κοινής γνώμης. Δεν έχει κάτι να «μαγευτεί» ο σημερινός πελάτης. Κάτι πάει να κάνει η INTERNATIONAL LIFE του κ. Μπράβου, αλλά είναι νωρίς να βγάλουμε συμπεράσματα από τις δημιουργικές προσπάθειες των κ. Σ. Χειράκη και Γιάννη Μπράβου που έρχονται να δώσουν κάτι νέο στην αγορά.

Όλοι είναι ίδιοι, στα ίδια και τα ίδια. Δεν επένδυσαν οι διοικούντες σε «νέα μυαλά» ή σε πρωτότυπες ιδέες, αλλά χάθηκαν στη μαζικότητα και την προσπάθεια μίμησης και αντιγραφής. Οι πιο πολλοί Διευθύνοντες δεν πιστεύουν στην ΑΞΙΑ της σωστής Διαφήμισης και στο γεγονός ότι έχει κόστος, ότι θέλει συνεχή παρουσία και επανάληψη. Δεν βλέπουν π.χ. την Coca-Cola ή τα Marlboro τσιγάρα που για χρόνια κρατάνε το ίδιο θέμα με επαναλαμβανόμενες παραλλαγές, αλλά συνεχώς... Οι πιο λάθος απ' αυτούς το ΠΡΩΤΟ λάθος που κάνουν είναι να κόψουν τη Διαφήμιση νομίζοντας ότι θα κερδίσουν κάποια κονδύλια. Δεν βλέπουν ότι πέφτουν οι πωλήσεις τους. Να πω εταιρείες και Δ/τές; Φαίνονται, αν και είναι στο σκοτάδι και δυστυχώς δεν έχουν χρόνο να ασχοληθούν με το υπ' αριθμ. 1 θέμα τους. Τρέχουν να κάνουν δουλειές υπαλλήλων τους... Από ηγέτες γίνονται υπάλληλοι, λογιστές, υποδιευθυντές και κλητήρες...

Θα πωλούσατε τους πωλητές σας;

Λένε πολλοί ότι εταιρεία είναι οι άνθρωποί της. Όμως, βλέπουμε στα γήπεδα να πωλούνται άνθρωποι-ποδοσφαιριστές ώστε να αποκτήσει η ομάδα ανανέωση και χρήματα. Και οι εταιρείες θέλουν ανανέωση και χρήμα. Θα πωλούσε μια εταιρεία το δίκτυό της; Μη βιάζεστε να απαντήσετε. Έγιναν εξαγορές και συγχωνεύσεις μέσα στην τιμή των οποίων πρωταγωνιστικό ρόλο παίζει η «αξία» του ανθρώπινου δυναμικού. Εκεί βέβαια ήταν ΟΛΗ η εταιρεία με τα πάντα της και δεν φαίνεται αυτό που ρωτάμε. Μετά από αυτές τις παρατηρήσεις ξαναρωτάμε: «θα πωλούσατε τους πωλητές σας»; Σκεφθείτε το. Ίσως κάποιοι να έκαναν για πωλητές μιας αλυσίδας καταστημάτων ΕΝΤΟΣ εταιρείας σε αντικείμενο που θα ήθελαν. Πολλοί ασφαλιστές «βαρέθηκαν» τη «γύρα» στο δρόμο και θέλουν σταθερό εισόδημα κι ας είναι λίγο... Και ξέρουμε όλοι ότι όσοι πούλησαν ασφάλειες είναι ικανοί για όλα... Μια νέα εταιρεία ή και προϊόν χρειάζονται πωλητές που μέχρι να φτιαχθούν έχουν μεγάλο κόστος εκπαίδευσης. Αντί διαγραφής και αποζημίωσης, ίσως μια πώληση κοινής αποδοχής να έχει άλλες διαστάσεις... Μην πανικοβάλεστε μερικοί, και ο Ζιντάν και ο Ροναλντίνιο και ο Φίγκο και ο Μπέκαμ άνθρωποι είναι αλλά... «πωλούνται»..... Αν σας πειράζει η λέξη πώληση ανθρώπινου δυναμικού, κάντε το «ανταλλαγή» η προαγωγή... Αυτές τις ιδέες που ξαφνιάζουν τις έγραψα για να «τραντάξω» λίγο τις σκέψεις σας και να σας προτείνω μια άλλη ιδέα. ΝΑ «ενοικιάσετε» τρόπον τινά πωλητές σας σε μια άλλη εταιρεία άλλου κλάδου με αντάλλαγμα διασταυρούμενες πωλήσεις και συνεργασίες. Βάλτε έναν καλό πωλητή ασφαλειών να πουλά αυτοκίνητα και τα λέμε! Κάντε συνεργασίες όχι μόνο σε επίπεδο ασφάλισης προϊόντων αλλά και σε πωλήσεις και πωλητές του πελάτου σας. Τολμήστε τα πάντα! Δεν υπάρχει σήμερα «σύνορο» στις πωλήσεις. Και κυρίως «βγείτε» έξω απ' τη θολή λίμνη ενός μικρού χώρου. Μη «λασπώνεστε» κι άλλο στα ίδια με τους ίδιους. Βγείτε στη θάλασσα της αγοράς. Γκρεμίστε τοίχους... Μην παίρνετε τίποτα «δεδομένο». Η πρόταση «πουλήστε τους πωλητές σας» είναι χάριν παραδείγματος, αλλά είναι καλύτερη από το να έχετε μερικούς που δεν θέλετε, από το να σας φύγουν ή από το να τους αποζημιώνετε ή από να τους παίρνετε τα χαρτοφυλάκια και να τρέχετε στα δικαστήρια... «Πουλήστε» τους! Έτσι κι αλλιώς μερικές φορές το κάνετε... και το παρακάνετε. Δεν είναι απαραίτητο να τους σφιχταγκαλιάζετε όλους λες κι είστε ερωτευμένοι της διαφήμισης Perrier. Και μην ανακατεύετε τις δουλειές με τα συναισθηματικά των ανθρώπινων σχέσεων... κάτω από τη συναισθηματική σχέση που φέρνει η «μακροημέρευση» στις πωλήσεις. Δεν θέλετε καλά παιδιά στις πωλήσεις, θέλετε πωλητές για να επιβιώσουν και αυτοί και εσείς... Βάλτε κάποια όρια και κανόνες και προπαντός «μέτρο»... Όπως λέμε «παν μέτρον άριστον» στην αντιμετώπιση των πωλητών σας, γιατί σε σας ήρθαν για δουλειά και εισόδημα. Αν είναι για το καλό τους προσπαθήστε, με ό,τι νόμιμο τρόπο μπορείτε.

Ε.Σ.



«Πουλήστε» τους! Έτσι κι αλλιώς μερικές φορές το κάνετε... και το παρακάνετε. Δεν είναι απαραίτητο να τους σφιχταγκαλιάζετε όλους λες κι είστε ερωτευμένοι της διαφήμισης Perrier. Και μην ανακατεύετε τις δουλειές με τα συναισθηματικά των ανθρώπινων σχέσεων...

Μια ιδέα που μπορεί να... επαναληφθεί και να φέρει αποτελέσματα!

ΑΛΛΗΛΟΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ του Νίκου με τον Ιππόλυτο

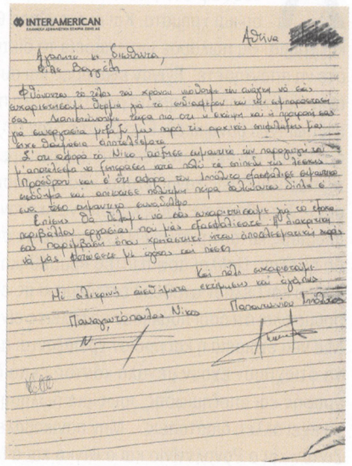
Οι ασφαλιστές και οι Δ/τές τους γνωρίζουν ότι όσο υπάρχουν άνθρωποι θα υπάρχουν και ευχάριστα και δυσάρεστα αλλά και λύσεις και ιδέες για κάτι καλύτερο στη ζωή και στη δουλειά. Θα σας περιγράψω κάτι που ίσως φανεί χρήσιμο σε κάποιους. Για τους νεότερους αναφέρω ότι πριν γίνω εκδότης του ΝΑΙ ήμουν άνθρωπος πρώτης γραμμής στις πωλήσεις. Από το 1973 ως το 1978 ήμουν πωλητής ασφαλειών και από το 1978 ως το 1990 Manager ασφαλιστών. Μεταξύ των άλλων είχα και δύο ασφαλιστές εξαίρετους σε ήθος και ασφ. ικανότητες. Φεύγοντας τους κάλεσα μια μέρα και τους πρότεινα να συνεργασθούν αλληλοσυμπληρώνοντας ο ένας τον άλλο. Ο ένας ήταν ο Νίκος Παναγιωτόπουλος, από τους πρώτους ασφαλιστές που στρατολόγησα με πολλές διακρίσεις και βραβεία, για χρόνια μέσα στους πρώτους και με κορυφαία διάκριση την επί πενταετία συνεχή βράβευσή του με 100% διατηρησιμότητα, με πολλές συμμετοχές σε διεθνή ταξίδια και με καλό χαρτοφυλάκιο. Ο Νίκος στη δεκαετία του '90 είχε μεγαλώσει, σκεφτόταν τη σύνταξη αλλά και την τύχη της πελατείας του, ασφάλιζε κυρίως στον κλάδο ζωής και οι υποχρεώσεις διαχείρισης του πελατολογίου τον κούραζαν...

Ο Ιππόλυτος Παπαντωνίου ήταν ένας ασφαλιστής με μικρότερο χαρτοφυλάκιο, ικανότατος πωλητής, με ήθος και παιδεία αλλά και με πολλές ενασχολήσεις και υποχρεώσεις σε άλλες δουλειές εκτός ασφαλειών που είχε δημιουργήσει πριν και κατά την ενασχόλησή του με τις ασφάλειες. Την εποχή που τους κάλεσα «ψαχνότανε» σε κάποια απ' τις άλλες δουλειές. Το ασφαλιστικό επάγγελμα δεν ήθελε να το εγκαταλείψει. Τότε τους είπα:

«Νίκο και Ιππόλυτε, θα σας κάνω μια πρόταση αλληλοσυμπληρώματος του ενός από τον άλλο για να αποκτήσετε καλύτερο εισόδημα. Εσύ Νίκο, δεν ασχολείσαι με Γενικές ασφάλειες ενώ έχεις μεγάλο και καλό χαρτοφυλάκιο. Ακόμα σκέφτεσαι σιγά-σιγά να συνταξιοδοτηθείς λόγω ηλικίας. Από την άλλη, εσύ Ιππόλυτε, θέλεις να έχεις ασφαλιστικό εισόδημα και χαρτοφυλάκιο. Προτείνω, Νίκο, να δώσεις ένα ΕΙΣΟΔΗΜΑ όσο ένας βασικός μισθός στον Ιππόλυτο και να του διαθέσεις τη διαχείριση - εξυπηρέτηση του χαρτοφυλακίου σου ενημερώνοντας τους πελάτες σου ότι είναι συνεργάτης-βοηθός σου. Έτσι θα κερδίσεις χρόνο και ξεκούραση διατηρώντας το πελατολόγιο και το εισόδημά σου, αυξάνοντάς το από νέους πελάτες εκμεταλλευόμενος το χρόνο που θα σου περισσεύει πλέον, αφού ο Ιππόλυτος θα τρέχει για τα διαδικαστικά. Μέσα σου θα νιώθεις ότι όταν κάποτε σταματήσεις θα το συνεχίζει ένας «δικός σου» άνθρωπος... Εσύ Ιππόλυτε, θα τρέξεις να κάνεις νέες πωλήσεις στις Γενικές. Αυτοκίνητα, σπίτια, επαγγελματικούς κινδύνους που ο Νίκος δεν ασφαλίζει. Έτσι θα δημιουργήσεις «δικό σου» χαρτοφυλάκιο. Μέσα από αυτή την ανανέωση ενός «κοιμισμένου» χαρτοφυλακίου θα κερδίσεις εσύ, ο Νίκος, το υπ/μα, η εταιρεία. Επειδή είμαι ΑΠΟΛΥΤΩΣ ΣΙΓΟΥΡΟΣ ότι έτσι θα εξελιχθεί η κατάσταση (αν δεν γυρίσει ο κόσμος ανάποδα) για ένα χρόνο και μέχρι να το ΔΕΙΤΕ να γίνεται, εάν δεν γίνει έτσι εγώ θα ΠΛΗΡΩΣΩ από την ΤΣΕΠΗ μου από τον βασικό μισθό στο ποσό που δεν θα καλύπτεται από αυτό που προτείνω».

Ο Νίκος και ο Ιππόλυτος ζήτησαν κάποιες διευκρινίσεις για κάποιες αντιρρήσεις τους και έδωσαν τα χέρια. ΗΘΕΛΑΝ να γίνουν πράξη όσα είπαμε. Εγώ κράτησα διακριτική απόσταση και μια έγνοια ελέγχου. Οι δύο ασφαλιστές μου ήταν ΚΥΡΙΟΙ σε όλα τους... Τα κατάφερα.

Τέλος χρόνου μου έστειλαν ένα γράμμα. Πέρασαν πολλά χρόνια από τότε αλλά παραμένει ένα «μήνυμα» ότι και άλλοι μπορούν να κάνουν κάτι παρόμοιο και ίσως καλύτερο. Ας τολμήσουν κάποιοι Δ/τές να το προτείνουν και οι Δ/τές Πωλήσεων των εταιρειών ας ΚΑΛΥΨΟΥΝ προσωρινά κάποια έξοδα. Διαβάστε το γράμμα αυτών των εξαίρετων ασφαλιστών, που δεν είναι αυτό το κείμενο κατάλληλο για να περιγράψει πόσα καλά πρόσφεραν στον κλάδο. Να 'ναι καλά όπου κι αν είναι, έχω λίγο καιρό να μάθω νέα τους και με όσα έγιναν στην INTERAMERICAN με τις αλλαγές, δεν ήθελα και να ρωτήσω πώς τους διαχειρίσθηκαν όσοι ανέλαβαν Δ/νση και επίβλεψή της. Προ πενταετιάς η συμφωνία τους ίσχυε και πήγαινε καλά.


INTERAMERICAN

Αθήνα

Αγαπητέ κ. Διευθυντά,
Φίλε Βαγγέλη,

Φθάνοντας το τέλος του χρόνου νιώθουμε την ανάγκη να σας ευχαριστήσουμε θερμά για το ενδιαφέρον και τη συμπαράστασή σας. Διαπιστώνουμε τώρα πια ότι η σκέψη και η προτροπή σας για συνεργασία μεταξύ μας παρά τις αρχικές επιφυλάξεις μου είχε θαυμάσια αποτελέσματα.

Σ' ό,τι αφορά το Νίκο, αύξησε σημαντικά την παραγωγή του με αποτέλεσμα να ξεπεράσει κατά πολύ τα επίπεδα της λέσχης Προέδρου και σε ό,τι αφορά τον Ιππόλυτο εξασφάλισε σημαντικό εισόδημα και απέκτησε πολύτιμη πείρα δουλευόντας δίπλα σ' έναν τόσο σημαντικό συνάδελφο.

Επίσης θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για το έξοχο περιβάλλον εργασίας που μας εξασφαλίσατε. Η διακριτική σας παρέμβαση όπου χρειάστηκε ήταν αποτελεσματική, χωρίς να μας φορτώσετε με άγχος και πίεση.

Παναγιωτόπουλος Νίκος
Παπαντωνίου Ιππόλυτος

Η ιστορία της BVLGARI και οι ασφαλιστές

Γράφει ο **Ευάγγ. Σπύρου**

Η εταιρεία Bulgari, παγκοσμίως γνωστή για τα ακριβά ρολόγια, κοσμήματα και αρώματά της, έχει να διδάξει πολλά τους ασφαλιστές. Οι ελληνικές Ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαβούντες μπορούν να πάρουν αρκετά μηνύματα μάνατζμεντ από την εταιρεία που έχει ελληνικές ρίζες, αφού την ξεκίνησε ο Ηπειρώτης Σωτήριος Βούλγαρης, ένατο παιδί οικογένειας αργυροχόων που μετανάστευσε στην Ιταλία το 1879 και πέντε χρόνια αργότερα ως Sotirio Bulgari άνοιξε το πρώτο του κοσμηματοπωλείο στη Ρώμη. Είκοσι χρόνια αργότερα, το 1905 ανοίγει δεύτερο μαγαζί ε τη βοήθεια των δύο γιων του Konsatntino και Giorgio, που θα προσδώσουν στη Bulgari την «εικόνα» του πολυτελούς ιταλικού στυλ εμπνευσμένου από τον ελληνικό κλασικισμό και την ιταλική αναγέννηση. Μέχρι το 1970 γίνονται άλλα 44 κοσμηματοπωλεία και η διεθνοποίηση της εταιρείας. Το 1977 εγκαινιάζει τη δική της συλλογή ρολογιών (εργοστάσιο δικό της στην Ελβετία).

Το 1992 προσθέτει στην πολυτελή συλλογή της και άλλα προϊόντα όπως καλλυντικά, μαντίλια, αρώματα, γραβάτες και πρόσφατα μετά το 2000 σύσταση ξενοδοχείων σε συνεργασία με τη Marriot INTERNATIONAL κ.ά. Όλα τα προϊόντα της δείχνουν πλούτο, πολυτέλεια, ότι είναι για λίγους και φυσικά ότι είναι πανάκριβα για προνομιούχους πάμπλουτους του κόσμου μας. Οι διαφημίσεις της επιτυχίας της Bulgari «μιλάνε» και «πουλάνε» μέσω των πολυτελών και «γκλαμουράτων» περιοδικών και ΜΜΕ όλου του πλανήτη στα 4 σημεία της γης.

Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστές μπορούν να το «φιλοσοφήσουν» λίγο ως πορεία και πραγματικότητα και εν συνεχεία να τολμήσουν νέες στρατηγικές για το μέλλον τους θέτοντας ερωτήματα μετά από μια καταγραφή της δικιάς τους πραγματικότητας.

1. Ποια είναι η αγορά τους και ποιο το γνώρισμα της πελατείας τους; (έχουν στυλ, ξεχωρίζουν σε κάτι; πιστεύουν στο ακριβό ασφάλιστρο και στις υπηρεσίες πολυτελείας;) Είναι εταιρείες ψιλικατζίδικες που πουλάνε «ρετάλια» στο καλάθι ή της ακριβής βιτρίνας;
2. Οι πωλητές τους τι είναι; (μπορούν να σταθούν ως πωλητές σ' ένα μαγαζί Bulgari; μπορούν να πουλήσουν ποιότητα (αν έχει η εταιρεία). Μπορούν να βρουν πελάτες πολυτελείας με πανάκριβα περιουσιακά στοιχεία και να πουλήσουν πανάκριβα προϊόντα με πανάκριβα ασφάλιστρα; Μήπως κάποιοι έκαναν τις εταιρείες «σκουπιδοτενεκέδες» και μαζεύουν «σκουπίδια»; Μπορούν να πληρώσουν «πανάκριβους» πωλητές κάποιοι;
3. Πολλές εταιρείες ξεκίνησαν με κάτι μικρό ή με επιδόσεις σ' έναν τομέα ή έναν κλάδο ή ένα πελατολόγιο ή ένα «κοινό». Σκέφθηκαν ν' αλλάξουν και εκτός από «ρολόγια» να πουλήσουν και «καλλυντικά»; Σκέφτηκαν νέες ιδέες, νέες συνεργασίες; Π.χ. μια ελληνική ασφαλιστική εταιρεία σκέφθηκε να συνεργασθεί με ένα μεγάλο όνομα εταιρείας εντός κλάδου για αύξηση τζίρου, κερδών και παράλληλων ενεργειών; Προτείνω π.χ. η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλιστική να εξετάσει μια συνεργασία με την COSMOTE και να ασφαλίζει όλα τα κινητά τηλέφωνα, τα καταστήματα, τις μεταφορές, τα αυτοκίνητα, τα χρήματα, το προσωπικό, τις ευθύνες Δ.Σ. κ.λπ. κ.λπ... Προτείνω ως ιδέα η Αγροτική να συνεργασθεί με μεγάλες εταιρείες Αγροτικών προϊόντων και τροφίμων όπως π.χ. η Α-Β Βασιλόπουλος, η ΔΩΔΩΝΗ, η CRETA FARM κ.λπ. και μέσω αμοιβαίων συμφερόντων να ασφαλίζει απ' τη σπορά μέχρι το πιάτο του καταναλωτή (καλλιέργεια, θερμοκήπια, φυσικές καταστροφές, μεταφορά, αλλοίωση, αστική ευθύνη προϊόντος, αγωγές ενώσεων καταναλωτών, αποθήκευση, κατεψυγμένα, ευθύνες Διοικητικών Συμβουλίων, μεταφορές χρημάτων, απώλειες χρηματιστηριακές, ασφαλίσεις πυρός, καταστημάτων, ηλεκτρονικών υπολογιστών, αυτοκινήτων, αγροτών, γεωργικών μηχανημάτων, εγκαταστάσεων, επαγγελματικών ταμείων κ.λπ. κ.λπ...). Είδατε τι προοπτικές υπάρχουν; Το ίδιο θα μπορούσε η ALLIANZ με γερμανικές εταιρείες, η GENERALI με ιταλικές, η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ με Σουηδικές (και εδώ) και εταιρείες με μια μικρή σχέση που έχει κάνοντας μεγάλες προτάσεις...

Δυστυχώς, πολλές εταιρείες δεν ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΑΝ την εμπιστοσύνη που τους έδειξαν ως τώρα μεγάλα ονόματα. Κρίμα τόσα σεμινάρια, τόσες σχολές, τόσα υπερατλαντικά ταξίδια και οι «βαλίτσες» ιδεών να είναι αδειανές. Αδικία τόσοι ασφαλιστές να μένουν ΑΝΑΞΙΟΠΟΙΗΤΟΙ, αραχνιασμένοι και ΑΝΕΡΓΟΙ λόγω περιορισμένων δυνατοτήτων κάποιων Γραφείων Πωλήσεων και Marketing που μένουν διαχειριστές μιας «παρελθούσης» εποχής.

Με αφορμή τις ιδέες της Bulgari και τόσων άλλων που συνέχεια αλλάζουν και κάνουν τη ζωή μας ενδιαφέρουσα, τώρα τέλος του έτους, αρχές του επόμενου τολμήστε μια ΑΛΛΑΓΗ. ΞΑΝΑΔΕΙΤΕ εξαρχής τα πάντα. Μελετήστε λίγο την ιστορία αυτών που κυριαρχούν και αν δεν μπορείτε να ξεπεράσετε τις ιδέες τους, τουλάχιστον μιμηθείτε τους στον τρόπο σκέψης τους. Αναπνεύστε κάτι νέο! Ανοίξτε τα παράθυρα να μπει φρέσκος αέρας ή «βγείτε έξω»... Όχι πάλι τα ίδια και τα ίδια... Πιστέψτε ότι σας «πάει» μια αλλαγή σήμερα. Πάρτε καινούργια χρώματα, «βρέξτε λίγο τα μαλλιά και σηκώστε τα απ' το μέτωπο», αγοράστε άλλα γυαλιά, πάρτε ένα άλλο αμάξι, βάψτε άλλο χρώμα το σπίτι, ξενοικιάστε κι αλλάξτε γειτονιά, «κατεβείτε μια στάση μετά να δειτε πώς είναι», «βάλτε χώμα κι ένα άλλο λουλούδι στην ξηραμένη γλάστρα», «τραβήξτε το γραφείο απέναντι, ξεαραχνιάστε», φύγετε λίγο απ' την Ομόνοια, πάτε προς Κηφισιά, πουλήστε ασφάλειες εφέτος-είδη που δεν ξαναπουλήσατε- κάντε προτάσεις που δεν ξανακάνατε και θα πάτε καλά. Βάλτε στόχο ένα ρολόι Bulgari στο χέρι, ένα άλλο άρωμα... μια διαμονή πολυτελείας. Και μην μπερδεύεστε δεν είναι τίποτα αυτά, το ΜΕΣΑ ΣΑΣ ζητάτε να κάνετε ΚΑΛΥΤΕΡΟ! Καλή επιτυχία!

Γιώργος Τσώνης

ο Πρωτοπόρος στην κατευθυνόμενη πώληση!

Το ΝΑΙ πάντα κοντά στους ανθρώπους πωλήσεων, "δανείζεται" ιδέες και "οδηγίες χρήσεως" στις πωλήσεις για τους ασφαλιστές.
Πριν από 40 χρόνια άνοιξε νέους δρόμους σε ό,τι αφορά την προώθηση προϊόντων. Ήταν ο πρωτοπόρος της κατευθυνόμενης πώλησης

Ο Γιώργος Τσώνης μιλά στη Χαρά Μπουργάνη για την πορεία προς την επιτυχία· τη δική του πορεία: τις πωλήσεις.

Κύριε Τσώνη, πώς ξεκινήσατε να ασχολείστε με τις κατευθυνόμενες πωλήσεις;

Τελειώνοντας τις στρατιωτικές υποχρεώσεις ήρθα στην Αθήνα για την αναζήτηση καλύτερης τύχης. Τότε διάβασα μια αγγελία που με ενθουσίασε, γιατί ήταν απλή: «Ζητούνται νέοι ίνα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους ως υπάλληλοι». Στο γραφείο στην Ηρώδου Αττικού 9 συνάντησα τον κ. Ζαϊρόπουλο, ο οποίος είναι ο άνθρωπος που δημιούργησε το πρώτο franchise στην Ελλάδα με τα μαγαζιά Nathalie's. Είχε ένα προϊόν, το μίξερ, το οποίο πρόσφερε απευθείας στον καταναλωτή και παράλληλα άνοιγε τρία καταστήματα. Ζητούσε ανθρώπους που θα αναλάβουν το κατάστημα ή θα ασχοληθούν με την ελεύθερη πώληση. Πήγα να παρακολουθήσω μια παρουσίαση του προϊόντος στον καταναλωτή και εντυπωσιάστηκα τόσο που απάντησα ότι με ενδιαφέρει η εξωτερική δουλειά. Έτσι αποφάσισα να ξεκινήσω την κατευθυνόμενη πώληση, με την οποία εννοούμε το αυστηρά προκαθορισμένο ραντεβού που περιλαμβάνει την επίσκεψη στον πελάτη και την παρουσίαση του προϊόντος με σκοπό την πώληση. Με τον κ. Ζαϊρόπουλο συνεργάστηκα μέχρι το 1968. Από τότε ξεκίνησα τη συνεργασία μου με τον κ. Λαγγούση. Ανέπτυξα ένα τμήμα κατευθυνόμενης πώλησης προωθώντας το μίξερ της Braun. Εκτός από το μίξερ, αναπτύξαμε την κατευθυνόμενη πώληση της τηλεόρασης. Είχα την τρελή ιδέα να πηγαίνουμε και να τοποθετούμε δοκιμαστικά μια τηλεόραση στα σπίτια για μία εβδομάδα έως 10 μέρες και μετά που την είχε συνηθίσει ο τηλεθεατής να την παίρνουμε. Η τηλεόραση ήταν ακόμη σε πειραματικό στάδιο. Νωρίτερα επικοινωνούσαμε να δούμε ποια προγράμματα του αρέσουν και κανονίζαμε τα ραντεβού λίγη ώρα πριν ξεκινήσει η εκπομπή της αρεσκείας του, ούτως ώστε να τη στερηθεί. Ήταν ένα τέχνασμα θεμιτό. Φανταστείτε ότι το 1972 η τηλεόραση κόστιζε 12.500 δρχ., ήταν πολύ ακριβή, γι' αυτό την πουλούσαμε σε πολλές δόσεις. Δυστυχώς, οι πελάτες σταμάτησαν να πληρώνουν λόγω της πετρελαϊκής κρίσης.

Η πετρελαϊκή κρίση είχε αντίκτυπο στη δουλειά σας;

Ναι, γιατί παράλληλα είχα μια ατομική επιχείρηση και βρέθηκα με 2,5 εκατ. δρχ. οφειλές από πελάτες εξαφανισμένους. Κάποια στιγμή σκέφτηκα: αν σήμερα με τον όγκο των 2,5 εκατ. χρεών εισπράττω ένα καλό μεροκάματο, μειώνοντας το ποσό θα φτάσω στο σημείο να μη βγάζω τα λεφτά που χρειάζομαι να ζήσω. Πήρα τα γραμμάτια και τα έκαψα. Καμαρώνω γιατί αυτό μου έδωσε ορμή και δύναμη να ξεκινήσω νέες δραστηριότητες «φτου κι απ' την αρχή». Έτσι ένα πρωϊνό μαζί με έναν πωλητή μου, ονόματι Νικόλαο Αλεξά (συνταξιούχο γεωπόνο) κάθισα και τον ρώτησα πώς μπορούμε να φτιάξουμε μια μικροσυσκευασία φυτικής τροφής για όλα τα φυτά που υπάρχουν σε όλα τα μπαλκόνια των Αθηνών και όχι μόνο. Τα καταφέραμε θαυμάσια και σε κόστος και σε ποιότητα. Με το νόμιμο ιδιοσκεύασμα που ονομαζόταν VORINOX, με ομάδες πωλητών (Dor to door) κάναμε χρυσές δουλειές.

Απο το 1978 ως αποκλειστικός αντιπρόσωπος της KUN RIKON Ελβετίας (μαγειρικά σκεύη) αναπτύξαμε δίκτυο κατευθυνόμενης πώλησης.

Ποιο είναι το προφίλ των πελατών σας τότε και τώρα;

Στο ξεκίνημά μου επιλέγαμε τον πολίτη της μέσης οικονομικής κατάστασης και πάνω. Δουλεύαμε με την καλή αστική τάξη. Η παρουσίαση κρατούσε 2-2,5 ώρες. Το 1965 όταν επικοινωνούσαμε για να δημιουργήσουμε την πρώτη μαγιά πελατών είχαμε μια ανταπόκριση 90% από κάθε τηλεφωνική συνομιλία. Σήμερα έχουν αντιστραφεί οι όροι: βρίσκουμε ανταπόκριση στο 10%, ίσως γιατί με το τηλεμάρκετινγκ ασχολείται πολύς κόσμος και η τηλεφωνική επικοινωνία έχει καταστεί ενόχληση.

Ποια είναι τα υπέρ και συνεχίζετε την ίδια μέθοδο προσέγγισης από τη δική σας επιχείρηση σήμερα;

Το αγοραστικό κοινό είναι το ίδιο. Πριν από 10-15 χρόνια ενδεχομένως να χρησιμοποιούσαμε μία τηλεφωνήτρια που θα μπορούσε να μας βγάλει π.χ. 10 ραντεβού, που σήμερα για να τα βγάλω χρειάζομαι 2-3 τηλεφωνήτριες. Απλά έχει ανεβεί το κόστος παραγωγής των ραντεβού, αλλά η κατευθυνόμενη πώληση αυτή καθαυτή δεν έχει αλλάξει καθόλου.

Για ποιο λόγο έχετε αποφασίσει τα προϊόντα σας να μη διατίθενται σε πολυκαταστήματα;

Οι πωλητές των καταστημάτων είναι εκτελεστικά όργανα. Πριν από οκτώ χρόνια αποφάσισα να προωθήσω σε καταστήματα τη χύτρα Duromatic. Ένας πολύ γνωστός από αλυσίδα καταστημάτων μού είπε σε μια συνάντησή μας: «Κύριε Τσώνη, την χύτρα Duromatic την ξέρω πολύ καλά. Όμως, για να τη βάλω στο μαγαζί θα πρέπει να έχω πωλητές. Εγώ δεν έχω πωλητές. Οι άνθρωποι που έχω είναι εκτελεστικά όργανα στην επιθυμία των πελατών, άρα το δικό σας προϊόν δεν μπορώ να το βάλω αν δεν μου το ζητήσει ο πελάτης».

Σκέφτεστε τηλεοπτικούς τρόπους προώθησης, όπως τηλεμάρκετινγκ;

Όχι, τα προϊόντα μας δεν είναι κατάλληλα για την τηλεόραση, γιατί είναι ακριβά στην τιμή, αλλά και στην κατασκευή τους είναι το TOP προϊόν στην παγκόσμια αγορά.

Θυμάστε το πρώτο σας όχι;

Θα σας φανεί παράξενο, αλλά μετά από κάθε ραντεβού ως πωλητής έπαιρνα μια σελίδα και τράβαγα μια γραμμή. Από τη μία έλεγε τα συν, από την άλλη τα πλην, και έκανα μια αυτοκριτική. Χωρίς αυτοκριτική δεν αναπτύσσεσαι ως πωλητής. Ακόμη και όταν πουλούσα, το ερώτημά μου ήταν γιατί πούλησα; Δεν θυμάμαι τα όχι των πελατών μου. Σε κάθε ραντεβού μου εκείνο που με ενδιέφερε ήταν να κάνω όσο το δυνατόν καλύτερα τη δουλειά μου. Αδιαφορούσα για το αποτέλεσμα. Το αποτέλεσμα, το θετικό είναι απόρροια του πόσο καλά κάνεις τη δουλειά σου.Ποια είναι τα σημεία που κέντρισαν το ενδιαφέρον του αγοραστή;

Δεν υπάρχει απλά αυτό που λέμε «δεν ενδιαφέρεται»;

Όχι, γιατί αν δεν ενδιαφέρεται δεν σε καλεί στο σπίτι. Από τη στιγμή που ο πελάτης ανοίξει το κατώφλι, όλα έχουν τελειώσει. Από εκεί και πέρα είναι θέμα στρατηγικής. Όταν κλείναμε το ραντεβού όλοι οι πελάτες μάς έλεγαν «Δεν ενδιαφερόμαστε να αγοράσουμε. Δεν θέλουμε». Ο σκοπός μας ήταν να βρεθούμε στο σπίτι τους. Από εκεί και πέρα είναι ο τρόπος που θα παρουσιάσεις το προϊόν. Η δουλειά του πωλητή είναι να βάλει το προϊόν στην κορυφή της ιεραρχίας των αναγκών του πελάτη.

Συνήθως τι φταίει όταν δεν γίνεται πώληση;

Η διάθεση και μόνο. Δεν είμαστε ντοπαρισμένοι 24 ώρες το 24ωρο, επηρεαζόμαστε. Εφόσον ο πωλητής έχει μέσα του τσαγανό, το στοιχείο του ανήσυχου ανθρώπου, μόνο τότε μπορεί να πετύχει.

Τι καθιστά μια παρουσίαση πετυχημένη;

Αυτή που ο πωλητής θα κάνει καθημερινά χωρίς παραλείψεις και πλεονασμούς. Αν κάνει τη δουλειά που ξέρει με την ίδια ζέση, την ίδια αγάπη, ο πελάτης θα έρθει μόνος του. Δεν υπάρχει καλός και κακός πελάτης. Υπάρχει καλή και κακή διάθεση του πωλητή.

Παίρνετε ιδέες από το εξωτερικό;

Θα σας πω το εξής: Ένας Ισπανός που αγόρασε ένα σπίτι μεγάλων διαστάσεων καλεί τους πελάτες μέσα στο χώρο αυτό και κάνει παρουσίαση των προϊόντων. Έχει εξοπλίσει το σπίτι με όλα τα προϊόντα που προωθεί. Το φλιτζάνι, το πηρούνι, η τσαγιέρα είναι προϊόντα που πουλάει. Σαν ιδέα είναι πολύ καλή και σκεφτόμαστε να γίνει και εδώ ένα κατάστημα με προσκλήσεις.

Τι άλλα σχέδια έχετε;

Τον τελευταίο χρόνο έχουμε κάνει επενδύσεις στο κτίριο και έχουμε δημιουργήσει ένα call centre με τη σύγχρονη μορφή του. Καλύπτει 200 θέσεις εργασίας. Από τον Οκτώβριο 2005 που ξεκινήσαμε μέχρι σήμερα έχουμε φτάσει σε επίπεδο όπου κάποιος μπορεί να κατατάξει το δικό μας call centre σε ένα από τα καλύτερα στον ελλαδικό χώρο. Μέσα από αυτό προωθούμε την σταθερή τηλεφωνία, τα ευρυζωνικά δίκτυα και στόχος μας είναι το κομμάτι αυτό να αναπτυχθεί περισσότερο.

Έχετε ένα πελατολόγιο 300.000 ανθρώπων στην Αττική. Στην περιφέρεια επεκτείνεστε;

Ναι, αλλά όχι με τους ρυθμούς που θα ταίριαζε. Μας απορροφά το χρόνο το λεκανοπέδιο Αττικής που έχουμε τη δουλειά μας 100% ελεγχόμενη διοικητικά και οικονομικά. Αυτοί που θα μπορούσαμε να ορίσουμε στην περιφέρεια θα πρέπει να είναι λίγο πιο πάνω από τους μάνατζερ. Ο επαγγελματίας, όμως, κρατά τη δουλειά που έχει. Αυτό που προσπαθήσαμε ήταν να τους βγάλουμε από εδώ και να τους στείλουμε έξω. Ναι μεν πήγαιναν, αλλά δημιουργήθηκαν προβλήματα με τις οικογένειές τους και επιπλέον έξοδα, συν το γεγονός ότι δεν μπορούσαμε να παρακολουθήσουμε την είσπραξη των δόσεων γιατί δεν γινόταν μέσω τραπεζικών οργανισμών αλλά μέσα από δικό μας εισπρακτικό σύστημα.

Πετύχατε να φτάσετε σε αυτή τη θέση πουλώντας. Τι συμβουλή ή αποτροπή θα δίνατε σε κάποιον νέο που ξεκινά στις πωλήσεις;

Όταν ξεκίνησα με τον Ζαϊρόπουλο υπήρξε και σε μένα τους πρώτους μήνες μια καμπύλη. Και επειδή δεν ήμουν πεπειραμένος, ήταν εμφανές στα μάτια μου. Θυμάμαι ότι με κάλεσε στο γραφείο του και μου είπε: «Διαβάζω μέσα σου μια ιδιαίτερη στενοχώρια. Θέλω να σου πω ένα πράγμα: Ένας άνθρωπος που κουβαλά στην πλάτη του την εργατικότητα, την τιμιότητα και τη συνέπεια δεν έχει να φοβηθεί τίποτε στη ζωή του». Ήταν η μεγαλύτερη παραίνεση που δέχτηκα. Τα τρία σημεία τα καλλιέργησα, και πιστεύω ότι όταν έχεις εργατικότητα, τιμιότητα και συνέπεια δεν έχεις να φοβηθείς. Ακόμη μια συμβουλή για τους πωλητές είναι ότι ο πελάτης δεν είναι εχθρός μας και δεν έχουν λόγο να τον φοβούνται. Και να μην τον βλέπουμε σαν νόμισμα. Μόνο έτσι μπορούμε να δούμε τα προβλήματά του και να δώσουμε λύσεις. Λύση, χωρίς γνώση του προβλήματος δεν είναι εφικτή. Στον πελάτη πρέπει να διαλέξεις τον τρόπο που θα παρουσιάσεις το προϊόν σου. Να του δημιουργήσεις την αναγκαιότητα (πρόβλημα) με τις υπηρεσίες που του παρέχεις συνδυασμό με τον τρόπο απόκτησης να προχωρήσεις στο αποτέλεσμα (λύση). Για να γίνουν αυτά αποδεκτά από τον καταναλωτή πρέπει να προσέχεις την παρουσία σου, την γλώσσα σου, το χαμόγελό σου. Να είσαι ειλικρινής και δυναμικός. Ποτέ ηττοπαθής.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

Σήμερα: Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Γ. Τσώνης Α.Ε.Ε. ειδών οικιακής χρήσης και τηλεπικοινωνικών υπηρεσιών (πρώην ΕΛΕΝΙΚ μέχρι το 1993).

Συνεργάζεται: Kuhn Rikon και Langenthal A.G. Switzerland, Alain Deprez, Γαλλίας, Woll, Thomas, Γερμανίας, Euroflex, Ιταλίας, κ.ά.

Εργάστηκε: (1965-1968) πωλητής μίξερ Rotel δίπλα στον Στ. Ζαϊρόπουλο (1968-1975) συνέταιρος με τον Νικόλαο Λογγούση (μίξερ Braun) (1976-1978) ανθοκομικά προϊόντα (1979-1993) συνεταιρισμός με Νικόλαο Κοψούλη (Kuhn Rikon) ΕΛΕΝΙΚ Α.Ε. με συνέταιρο τον Νίκο Καψούλη (1979- 1993), (1975-1978), εμπορίο ανθοκομίας. (1968-1975), μάνατζερ στην ΤΗΛΕΞΥΠ ΕΠΕ (διαχειριστής ο Ν. Λαγγούσης. (1965-1968), πωλητής με κ. Στέλιο Ζαϊρόπουλο (1993) Απόκτηση του 100% της ΕΛΕΝΙΚ Α.Ε. και αλλαγή επωνυμίας της Braun δίπλα στον κ. Λαγκούση (1968-1973), Rotel του κ. Ζαϊρόπουλου (1965-1968).

Γεννήθηκε: Πετσάκοι Αχαΐας.

Οικογένεια: Παντρεμένος, με τρία παιδιά.

Ο Γεώργιος Τσώνης από τα Καλάβρυτα στα πέρατα της Οικουμένης, Ρωσία, Ελβετία, Αγγλία, Αίγυπτο, Βραζιλία, Αργεντινή και 45 χώρες ακόμα!

Allianz

Κορυφαίες υπηρεσίες στον πελάτη!

Βήμα για γόνιμη και ανοιχτή επικοινωνία, αλλά και στιγμές επαγγελματικής συγκίνησης, σε περισσότερους από εκατόν πενήντα ανθρώπους των Πωλήσεων, Πράκτορες αλλά και Μεσίτες - μέλη του ΣΕΜΑ, προσέφερε και φέτος η Allianz κατά τη διάρκεια της Δεύτερης Συνάντησης Εργασίας Πρακτόρων, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

« Τα αναπτυξιακά μας πλάνα για την επόμενη τριετία είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τα παραδοσιακά Δίκτυα Πωλήσεων», τόνισε στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου, ο οποίος επεσήμανε επίσης ότι «εσείς, οι επίλεκτοι συνεργάτες των Πωλήσεων, οφείλετε όχι μόνο να ανταποκριθείτε αλλά και να υπερβείτε με την επαγγελματική σας στάση τις σημερινές απαιτήσεις της Ασφαλιστικής Αγοράς». Στην εφαρμογή από την Allianz Ελλάδος του παγκόσμιου προγράμματος του Allianz Group «Εστίαση στον Πελάτη» αναφέρθηκε ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων κ. Δομένικος Απέργης, λέγοντας χαρακτηριστικά ότι «διαρκής επιδίωξη όλων μας στην Allianz Ελλάδος είναι να δημιουργήσουμε συναισθηματικούς δεσμούς με τους Πελάτες και τους Συνεργάτες μας, δίνοντάς τους την ευκαιρία να βιώνουν διαρκώς Κορυφαίες Πελατειακές Εμπειρίες, από όλες μας τις δραστηριότητες. Αυτό για τον Πράκτορα της Allianz σημαίνει μεταξύ άλλων, δραστηριοποίηση σε περισσότερους τομείς, προκειμένου να είναι σε θέση να απαντήσει στα ερωτήματα των πελατών του για την προστασία της Ζωής τους, της Υγείας τους και της Σύνταξής τους» , ενώ ο Τεχνικός Σύμβουλος κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος στην ομιλία του είχε την ευκαιρία να τοποθετηθεί συνολικά για τις εξελίξεις στο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων.

Οι συμμετέχοντες με τη σειρά τους είχαν την ευκαιρία να αξιολογήσουν συνολικά την εικόνα και το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών της Allianz συμπληρώνοντας γραπτό ερωτηματολόγιο κατά την έναρξη της συνάντησης, καθώς και καταθέτοντας τις απόψεις, τους προβληματισμούς και τις εμπειρίες τους σε ανοιχτή συζήτηση με πάνελ ομιλητών. Τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου παρουσιάστηκαν στη λήξη της συνάντησης και η συνολική βελτίωσή τους σε σχέση με την αντίστοιχη έρευνα του 2005 κατέδειξε την υλοποίηση της βασικής δέσμευσης της Allianz για παροχή κορυφαίων επαγγελματικών υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της.

Από τη συνάντηση όμως, δεν έλειψαν και οι στιγμές συγκίνησης που προσφέρουν οι βραβεύσεις. Το σύνολο των παρευρισκομένων είχε την ευκαιρία να χειροκροτήσει όχι μόνο τους συνεργάτες που διακρίθηκαν με τις παραγωγικές τους επιδόσεις τη χρονιά που πέρασε, αλλά και όλους εκείνους που συνέδεσαν την επαγγελματική τους σταδιοδρομία με την Allianz, συνεργαζόμενοι μαζί της για είκοσι πέντε έως και σαράντα χρόνια.

Οι Βραβευμένοι Συνεργάτες

Ο τεχνικός Σύμβουλος Γενικών Ασφαλίσεων κ. Κ. Βερτόπουλος

Ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων κ. Δομένικος Απέργης

Πάνελ Ομιλητών (από αριστερά κ. Δομένικος Απέργης, κ. Ευαγγελία Αθανασίου, κ. Καλλιόπη Καλοζάκη και κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος)

Αποψη της αίθουσας

Ιωάννης Μητροπέτρος, 1η Θέση Καλό Τεχνικό Αποτέλεσμα Αυτοκινήτου 2005, 27 χρόνια με την Εταιρεία, Τιμητική Βράβευση Συνταξιοδότησης

Κωνσταντίνος Γκόλφος, 2η Θέση Καλό Τεχνικό Αποτέλεσμα Αυτοκινήτου 2005

Εμμανουήλ Φούρναρης, 3η Θέση Καλό Τεχνικό Αποτέλεσμα Αυτοκινήτου 2005

Αντώνιος Γαβρίλης, 1η Θέση Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 2005, 1η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 2005 - Πράκτορες

Δημήτριος Ατταλιώτης, 2η Θέση Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 2005

Χαράλαμπος Αδαλής, 3η Θέση Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 2005

Π. Τρέζος, 3η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - Πράκτορες

Κωνσταντίνος Καλκαβούρας, 4η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - Πράκτορες, 29 χρόνια με την Εταιρεία

Παναγιώτης Λυσαίος, MARSH ΕΠΕ, 1η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - Μεσίτες μέλη ΣΕΜΑ

Μαίρη Χατζηγιάννη, ΑΟΝ ΕΠΕ, 2η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - Μεσίτες μέλη ΣΕΜΑ

Κωνσταντίνος Κροκιδάς, ΠΕΝΚΟ ΑΕ, 3η Θέση Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων - Μεσίτες μέλη ΣΕΜΑ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος & CEO των Εταιρειών Allianz Ελλάδος κος Πέτρος Παπανικολάου

Δεν εφησυχάζουμε, θα πάμε ακόμα πιο ψηλά είπε ο Δ/νων Σύμβουλος της ALLIANZ κ. Πέτρος Παπανικολάου

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Παναγιώτης Ανδρικόπουλος, 25 χρόνια με την Εταιρεία

Δημήτριος Μηλιώνης, 25 χρόνια με την Εταιρεία

Βασίλειος Πατρικάκος, 25 χρόνια με την Εταιρεία

Θεόδωρος Αντωνακόπουλος, 26 χρόνια με την Εταιρεία

Γεώργιος Θωμάς, 26 χρόνια με την Εταιρεία

Μαρίνος Ρούσσος, 26 χρόνια με την Εταιρεία

Θεόδωρος Κατσάκος, 29 χρόνια με την Εταιρεία

Αθανάσιος Κάλλος, 30 χρόνια με την Εταιρεία

Αλέξιος Μασούλας, 30 χρόνια με την Εταιρεία

Δημήτριος Αδαλής, 31 χρόνια με την Εταιρεία, Τιμητική Βράβευση Συνταξιοδότησης

Ανδρέας Ανδρουτσόπουλος, 31 χρόνια με την Εταιρεία

Μηνάς Λεκανίδης, 33 χρόνια με την Εταιρεία

Χρήστος Τζουνάκας, 37 χρόνια με την Εταιρεία"

Χρυσαλιώ Τσούλου, 37 χρόνια με την Εταιρεία

Οδυσσέας Παπανάγνου, 38 χρόνια με την Εταιρεία

Δημήτριος Ξυδάς, 39 χρόνια με την Εταιρεία"

Λεωνίδας Κυριακούλης, 44 χρόνια με την Εταιρεία

Βράβευση εις μνήμην Ευ. Ατταλιώτη (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Δ. Ατταλιώτης)

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

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

Επανακάμπτει

Την πρόθεση της διοίκησης του Ομίλου της ATEbank να στηρίξει περαιτέρω τις προσπάθειες των ασφαλιστικών πρακτόρων και συμβούλων με στόχο η ΑΤΕ Ασφαλιστική να καταστεί πρωταγωνιστής στην ασφαλιστική αγορά υπογράμμισε ο Δημήτρης Μηλιάκος μιλώντας στην βραδιά βραβεύσεων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η «Βραδιά Βραβεύσεων Πωλήσεων 2005», που διοργάνωσε η ΑΤΕ Ασφαλιστική την Πέμπτη 21 Σεπτεμβρίου.

Στην εκδήλωση απονεμήθηκαν βραβεία σε ασφαλιστικούς πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους, τραπεζικά καταστήματα και αγροτικούς συνεταιρισμούς που πρώτευσαν σε ποιοτική και ποσοτική παραγωγή την προηγούμενη χρονιά.

Ο διοικητής του ομίλου της ΑΤΕ bank κ. Δημήτρης Μηλιάκος συνεχάρη τους ασφαλιστές για την απόδοσή τους και τόνισε ότι η ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων αποτελεί για όλους στον ομιλο μια καθημερινή σκληρή μάχη , για να κερδηθεί μια αγορά που ολοένα ανεβάζει τους ποιοτικούς και ποσοτικούς δείκτες της.

Η απόδοση των πωλητών, ανέφερε ο Διοικητής της ATEbank, απευθυνόμενος προς τους βραβευθέντες, αντικατοπτρίζεται πλέον και στα αποτελέσματα της εταιρείας, η οποία αρχίζει να επανακάμπτει και να διαμορφώνει ένα νέο και πιο εξωστρεφές προφίλ.

Ο κ. Μηλιάκος παρότρυνε τους ασφαλιστικούς συμβούλους και ασφαλιστικούς πράκτορες να συνεχίσουν δυναμικά τη δραστηριότητά τους, ως πρεσβευτές του οράματος και της νέας εταιρικής κουλτούρας του ομίλου για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες.

Τέλος, ο διοικητής της ΑΤΕ bank ανέφερε ότι η διοίκηση του ομίλου θα στηρίξει περαιτέρω τις προσπάθειες των ασφαλιστικών πρακτόρων και συμβούλων, καθώς στόχος είναι η ΑΤΕ Ασφαλιστική να καταστεί πρωταγωνιστής στην ασφαλιστική αγορά. Τόνισε δε, ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική με τη νέα διοίκησή της μετατράπηκε από βαρίδι σε στολίδι για τον όμιλο της ΑΤΕ bank.

Οι πρώτοι σε όλες τις κατηγορίες των βραβεύσεων, με τους: Διοικητή της ΑΤΕ Bank και Πρόεδρο του Δ.Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Δημήτρη Μηλιάκο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρίας κ. Ιωάννη Παυλίδη.

ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 2005

Βραβεία Πωλήσεων 2005 Εταιρικού Δικτύου

Βραβείο Τιμής Ένεκεν (ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ)

Μπορμπαντωνάκης Γιώργος
Λαιμός Κωνσταντίνος
Μασκαντούρης Χρήστος

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής (Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι)

1ος Βάντζος Νικόλαος
2ος Πολυξενίδης Χαράλαμπος
3ος Ζωγραφάκη Παναγιώτα

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής (Συντονιστές Ομάδας)

1ος Αθανασιάδης Σόλων
2ος Φλέγκας Ιωάννης
3ος Κουριδάκης Μιχαήλ

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής για Χ/Φ άνω των €400.000(Συντονιστές Διευθυντές)

1ος Αποστολόπουλος Ιωάννης
2ος Μαραμπουτάκης Ανδρέας
3ος Τσορμπατσίδης Νικόλαος

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζημιών (Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι)

1ος Νταγκίνης Νικόλαος
2ος Κατσιφαράκης Στέφανος
3ος Σπανουδάκης Ανδρέας

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζημιών (Συντονιστές Ομάδας)

1ος Αθανασιάδης Σόλων
2ος Κουριδάκης Μιχαήλ
3ος Τσόγκας Γρηγόρης

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζημιών (Συντονιστές Διευθυντές)

1ος Μαραμπουτάκης Ανδρέας
2ος Θαλασσινάκης Ιωάννης
3ος Γαβαλάκης Γεώργιος
3ος Τσορμπατσίδης Νικόλαος

Νέα Παραγωγή Κλάδου Ατομικών Ζωής (Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι)

1η Καλαιτζάκη Στέλλα
2ος Βάντζος Νικόλαος
3ος Πολυξενίδης Χαράλαμπος

Νέα Παραγωγή Κλάδου Ατομικών Ζωής (Συντονιστές Ομάδας)

1ος ΑθανασιάδηςΣόλων
2ος Κουριδάκης Μιχαήλ
3ος Τσόγκας Γρηγόρης

Νέα Παραγωγή Κλάδου Ατομικών Ζωής (Συντονιστές Διευθυντές)

1ος Τσορμπατσίδης Νικόλαος
2ος Θαλασσινάνκη Ιωάννης
3ος Μαραμπουτάκης Ανδρέας

Νέα Παραγωγή Κλάδου Ατομικών Ζωής (Νέων Ασφαλιστικών Συμβούλων)

Θεούλη Βασιλική

Διατηρησιμότητα με Χαρτοφυλάκιο Ζωής (Ασφαλιστικός Σύμβουλος)

Πολυξενίδης Χαράλαμπος με 93,91%

Διατηρησιμότητα με Χαρτοφυλάκιο Ζωής (Συντονιστές Ομάδας)

Φλέγκας Ιωάννης με 93,90%

Διατηρησιμότητα με Χαρτοφυλάκιο Ζωής (Συντονιστές Διευθυντές)

Μπενής Κωνσταντίνος με 89,97 %

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών (Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι)

1η Αραπλή Παρασκευή
2ος Οικονομόπουλος Φώτιος
3ος Πολυξενίδης Χαράλαμπος

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών (Συντονιστές Ομάδας)

1ος Τσόγκας Γρηγόρης
2ος Αθανασιάδης Σόλων
3ος Μαστρογιαννόπουλος Στέφανος

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών (Συντονιστές Διευθυντές)

1ος Παπαδόπουλος Βασίλειος
2ος Τσορμπατσίδης Νικόλαος
3ος Γαβαλάκης Γεώργιος

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών εκτός Α.Ε Κλάδου Αυτοκινήτων (Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι)

1ος Πολυξενίδης Χαράλαμπος
2ος Γρίβα Φρειδερίκη
3ος Αραπλή Παρασκευή

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών εκτός Α.Ε Κλάδου Αυτοκινήτων (Συντονιστές Ομάδας)

1ος Διαμαντόπουλος Ιωάννης
2ος Αθανασιάδης Σόλων
3ος Τσόγκας Γρηγόρης

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζημιών εκτός Α.Ε Κλάδου Αυτοκινήτων (Συντονιστές Διευθυντές)

1ος Παπαδόπουλος Βασίλειος
2ος Βουρνάζος Παναγίωτης
3ος Χατζηγεωργίου Κωνσταντίνος

Βραβεία Πωλήσεων 2005 Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων εκτός Α.Ε. Αυτοκινήτων

1ος Αντώνιος Γαβρίλης
2ος Euromare Insurance Agency A.E. (κα. Βασιλική Δράκου)
3ος Καπουάνο Α.Ε. (κ. Μώρις Καπουάνο)

Δεν τιμάμε αριθμούς. Τιμάμε το καλύτερο και εσάς που είστε η ισχυρή σχέση τράπεζας και πελατών είπε ο Δ/νων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης

Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων

1ος Αντώνιος Γαβρίλης
2ος R.C.S Insurance Agency (κ. Γιάννης Συμεωνίδης)
3ος ΟΤΕ Ασφάλιση Ο.Ε.

Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Αυτοκινήτων

1ος ΜΑΡΤΕΝ Α.Ε.Α.Π. (κα. Ελλη Μαρτέν)
2ος British Providence A.E. (κ.Γιάννης Κατσάνης)
3ος Executive Insurance Brokers A.E. (κα. Ευγενία Καφετζή)

Χαρτοφυλάκιο Κλάδου

Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής

1ος Χαλέπης Πέτρος (κα. Αθανασία Χαλέπη)
2ος Opinion Life (κα Φοίβη Πίκουλα)
3ος Σταθιουδάκης Μανούσος

Νέα Παραγωγή κλάδου Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής

Opinion Life (κα Φοίβη Πίκουλα)

Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής

Brodyn ltd

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων – Α.Σ.Ο

1ος Ε.Α.Σ. ΡΟΔΟΠΗΣ (κ.Νίκος Μπαχτσιαβανούδης)
2ος ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΚΕΡΚΥΡΑΣ (κ. Γιώργος Μάνδηλας)
3ος ΕΑΣ ΠΕΖΩΝ (κ.Φραγκιαδουλάκης Γεώργιος)

Αύξηση Παραγωγής Κλάδων Ιανουάριος – Αύγουστος 2006

Α. Κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων (κ. Γιάννης Παπαδουλάκης)
Β. Κλάδος Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής (κα. Μαρία Τζιώτη)

Αύξηση παραγωγής Περιφερειακών Μονάδων Ιανουάριος – Αύγουστος 2006

Περιφερειακή Μονάδα Ηρακλείου Κρήτης (κ. Γιάννης Ρεμεδιάκης)

Βραβεία Καταστημάτων ΑΤΕ BANK

Ελεύθερες Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων

1ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Σοφάδων
2ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Άμφισσας
3ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Νεμέα

Ασφαλίσεις Κλάδου Ζωής

1ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Ηράκλειο Β'
2ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Ηράκλειο Α'
3ο Κατάστημα ΑΤΕ Bank Κεντρικό Αθηνών

Οι πρώτοι των πρώτων της βραδιάς με τον Γενικό Γραμματέα του υπουργείου Ανάπτυξης κ. Θανάση Σκορδά, τον Διοικητή της ATEBank και Πρόεδρο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Δημήτρη Μηλιάκο, τον Υποδιευθυντή της ΑΤΕ Bank κ. Βασίλη Δρούγκα και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ιωάννη Παυλίδη.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Σόλωνα Αθανασιάδη, Συντονιστή Ομάδας.

Ο Δ/ντής Πωλήσεων Τραπεζικών και Εναλλακτικών Δικτύων κ. Άγ. Παπαστερνός βραβεύει το Κατάστημα Κεντρικό - 3ο βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Ζωής, Υποδ/ντής κ. Κωνσταντίνος Χαβιαράς.

Η ζωντανή ιστορία του εταιρικού δικτύου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής:κ. Γιώργος Μπαρμπαντωνάκης, κ. Κων/νος Λαιμός κ. Χρίστος Μασκαντούρης

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Γιάννη Αποστολόπουλο, Συνονιστή Διευθυντή.

Ο Δ/ντής Πωλήσεων Τραπεζικών και Εναλλακτικών Δικτύων κ. Άγγελος Παπαστερνός βραβεύει το Κατάστημα Ηρακλείου ΑΔ - 2ο βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Ζωής, Δ/ντής κ. Κ. Ροκαδάκης.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Νικόλαο Βάντζο, Ασφαλιστικό σύμβουλο

Ο Γεν. Γραμματέας του υπουργείου Ανάπτυξης κ. Αθ. Σκορδάς βραβεύει τον: κ. Νίκο Νταγκίνη, Ασφαλιστικό Σύμβουλο.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ Bank κ. Βασίλης Δρούγκας βρααβεύει το Κατάστημα Νεμέας 3ο Βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων κα Γεωργία Ζάχου.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου κ. Στυλιανός Βουγιουκλίδης βραβεύει τον: κ. Ανδρέα Μαραμπουτάκη, Συντονιστή Διευθυντή.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου κ. Στυλιανός Βουγιουκλίδης βραβεύει την: κα Στέλλα Καλαϊτζάκη.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Νικόλαο Τσορμπατσίδη, Συντονιστή Διευθυντή.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου κ. Στυλιανός Βουγιουκλίδης βραβεύει την: κα Βασιλική Θεούλη, Νέα Ασφαλιστική Σύμβουλο.

Ο Τεχνικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής κ. Γιώργος Μαρκολέφας βραβεύει τον: κ. Χαράλαμπο Πολυξενίδη, Ασφαλιστικό Σύμβουλο.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Ιωάννη Φλέγκα, Συντονιστή Ομάδας.

Ο Τεχνικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής κ. Γιώργος Μαρκολέφας βραβεύει τον: κ. Κων/νο Μπενή, Συντονιστή Διευθυντή.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την: κα Παρασκευή Αραπλή, Ασφαλιστική Σύμβουλος.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Γρηγόρη Τσόγκα, Συντονιστή Ομάδας.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ Bank, κ. Βασίλειος Δρούγκας, βραβεύει τον: κ. Γιάννη Διαμαντόπουλο, Συντονιστή Ομάδας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Βασίλη Παπαδόπουλο, Συντονιστή Διευθυντή.

Ο Διοικητής της ΑΤΕ Bank και Πρόεδρος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Μηλιάκος βραβεύει τον: κ. Αντώνη Γαβρίλη, Ασφαλιστικό Πράκτορα.

Ο Διοικητής της ΑΤΕ Bank και Πρόεδρος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Μηλιάκος βραβεύει την: κα Βασιλική Δράκου, της «Euromare Insurance Agency A.E.».

Ο Διοικητής της ΑΤΕ Bank και Πρόεδρος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Μηλιάκος βραβεύει τον: κ. Μ. Καπουάνο.

Ο Τεχνικός Διευθυντής Γενικός Ασφαλίσεων κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ βραβεύει τον: κ. Γιάννη Συμεωνίδη της RCS Insurance Agency.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την κα Έλλη Μαρτέν της Μαρτέν ΑΕΑΠ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Ιωάννη Κατσάνη της British Providence A.E.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την: κα Ευγενία Καφετζή της Executive Insurance Brokers A.E.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την: κα Αθανασία Χαλέπη, πρακτορείο κ. Χαλέπη.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την: κα Φοίβη Πίκουλα της «Opinion Life».

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον: κ. Μανούσο Σταθουδάκη, Ασφαλιστικό Πράκτορα.

Ο εκπρόσωπος του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Καμπισούλης βραβεύει τον: κ. Ν. Μπαχτσιαβανούδη της ΕΑΣ Ροδόπης.

Ο εκπρόσωπος του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Καμπισιούλης βραβεύει τον: κ. Γ. Μάνδηλα του Συνεταιριστικού Ασφαλιστικού Πρακτορείου Κέρκυρας.

Ο εκπρόσωπος του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Καμπισιούλης βραβεύει τον: κ. Γ. Φραγκιαδουλάκη της ΕΑΣ Πεζών.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον Διευθυντή Τεχνικών Ασφαλίσεων Διαφόρων Ζημιών και Γενικής Αστικής Ευθύνης κ. Ι. Παπαδουλάκη για την παραγωγή στον Κλάδο Τεχνικών Ασφαλίσεων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει την Υποδιευθύντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας κα Μαρία Τζιώτη για την παραγωγή στον Κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης βραβεύει τον Προϊστάμενο της Περιφερειακής Μονάδας Ηρακλείου κ. Γιάννη Ρεμιδιάκη για αύξηση παραγωγής την περίοδο Ιανουάριος - Αύγουστος 2006.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ Bank κ. Βασίλης Δρούγκας βραβεύει το Κατάστημα Σοφάδων, 1ο βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων, Δ/ντής Γεώργιος Λιούτας.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ Bank κ. Βασίλης Δρούγκας βραβεύει το Κατάστημα Άμφισσας, 2ο βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων, Δ/ντής κ. Ευάγγελος Παπούλιας.

Ο Δ/ντής Πωλήσεων Τραπεζικών και Εναλλακτικών Δικτύων κ. Άγγελος Παπαστερνός βραβεύει το Κατάστημα Ηρακλείου ΒΔ 1ο βραβείο Ελεύθερες Ασφαλίσεις Ζωής, Υποδ/ντής κ. Εμμανουήλ Αλεγκάκης.

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!

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
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

ATEAdvertising

Γιώργος Πρεβελάκης

Ασφαλίστε την ομορφιά!

Μεστός εμπειριών, ο Γιώργος Πρεβελάκης ταύτισε το όνομά του με το θεσμό των ελληνικών καλλιστείων. Εν μέσω προετοιμασιών για τα πρώτα πανελλήνια ανδρικά καλλιστεία, μίλησε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τον ανασφάλιστο θεσμό και την ελληνική ομορφιά.

Της **Χαράς Μπουργάνη**

Η Αδριατική ασφάλισε το 1979 τη Σταρ Ελλάς Κάτια Κουκίδου, εν όψει του Μις Υφήλιος. Στη φωτογραφία επάνω με τον τότε Γενικό Διευθυντή Φωκίωνα Μπράβο

«Να είσαι ρεαλιστής, να ζητάς το αδύνατο» διαβάζει ο επισκέπτης σε περίοπτη θέση πίσω από το γραφείο του. Από εδώ πέρασαν καλλονές που αναδείχτηκαν σε πρώτα ονόματα: Ζωή Λάσκαρη, Ρίκα Διαλυνά, Κορίνα Τσοπέη, Μαρία Τζομπανάκη, Βάνα Μπάρμπα, Τζένη Μπαλατσινού, Ειρήνη Σκλήβα και τόσες άλλες. Ακόμη, είχε τη χαρά να δει Ελληνίδες όπως την Ειρήνη Σκλήβα και την Ισαβέλλα Δάρρα να στέφονται διεθνώς. Ο Γιώργος Πρεβελάκης, ευγενής συνομιλητής που σε καθηλώνει, βρέθηκε το 1969 στο τιμόνι της διοργάνωσης των καλλιστείων και έκτοτε έχει καθιερωθεί ως «ο γκουρού» τους.

Η επαγγελματική σας πορεία στην ασφαλιστική αγορά είναι πολύ πλούσια. Τι προέκυψε και ασχοληθήκατε με τη διοργάνωση των καλλιστείων;

Η χούντα μού τα έδωσε! Χόμπι μου ήταν η δημοσιογραφία και είχα μια σελίδα αυτοκινήτου στην εφημερίδα «Μεσημβρινή» της Βλάχου, μια φοβερή γυναίκα που απέκτησε μεγάλη δύναμη. Μπορούσε να ρίξει και κυβερνήσεις. Μου ζήτησε να αναλάβω διευθυντής δημοσίων σχέσεων κι ενώ όλα πήγαιναν καλά ήρθε το πραξικόπημα. Όλο το προσωπικό της «Μεσημβρινής» το πήρε ο Αλέκος Φιλιππόπουλος και το πήγε στην «Απογευματινή». Κι έτσι βρέθηκα στην «Απογευματινή» με τον τίτλο που είχα στη Βλάχου και μου είπαν «τα καλλιστεία θα τα αναλάβεις εσύ». Αν δεν είχε γίνει το πραξικόπημα δεν θα είχα φύγει από τη Βλάχου και δεν θα είχα αναλάβει ποτέ τα καλλιστεία. Επειδή όμως μου αρέσει ό,τι κάνω να το κάνω σωστά ανέδειξα τον θεσμό, και αυτό φαίνεται.

Την απούσα από τα καλλιστεία του 1975 Ελίζα Βουγιουκλάκη αποζημίωσε για το ατύχημά της η Interamerican

Γωγώ Ατζολετάκη, Σταρ Ελλάς 1970. Επιμελήθηκε την α' έκδοση του βιβλίου του κ. Πρεβελάκη (αριστερά)

Τα καλλιστεία είναι ασφαλισμένα;

Ποτέ δεν ασφαλίστηκαν. Τα καλλιστεία είναι ανασφάλιστα, αλλά τα τελευταία τρία χρόνια ασφαλίζουν τα κορίτσια που πηγαίνουν στο εξωτερικό για οτιδήποτε συμβεί. Εγώ είμαι αντιπρόσωπος των ξένων καλλιστείων και ο Antenna κάνει την παραγωγή. Επομένως οτιδήποτε συμβεί το πληρώνει ο Ant1. Κατά τη γνώμη μου ο Ant1 θα έπρεπε να ασφαλίζεται κατά παντός κινδύνου. Για την περίπτωση αναβολής, όπως αυτή που έγινε πριν από τρία χρόνια που σκοτώθηκαν τα παιδιά και τα καλλιστεία έγιναν μετά από μία εβδομάδα. Αυτό ήταν μια ζημιά. Θα μπορούσε να είναι ασφαλισμένο ως γεγονός. Αλλά ο Ant1 προτιμά αν συμβεί κάτι να το πληρώσει ο ίδιος αντί να πληρώσει ένα ασφαλιστρο.

Υπήρξαν περιστατικά που χρειάστηκε να αποζημιωθούν κοπέλες;

Καμία περίπτωση, γιατί και στο εξωτερικό που πηγαίνουν τις ασφαλίζουν οι διοργανωτές και αν συμβεί κάτι θα τις αποζημιώσουν οι ξένοι που έχουν την ευθύνη. Θα σας φέρω ένα παράδειγμα που έζησα: Ήμουν στην Αυστραλία, στο Μις Υφήλιος του 1979 στο Περθ. Έχει εκλεγεί η Μις Υφήλιος και έχουν ανέβει όλες οι κοπέλες να τη συγχαρούν. Τη στιγμή που τελειώνει η μετάδοση και η κάλυψη έχει διακοπεί, καταρρέει η σκηνή και πέφτουν όλες οι κοπέλες σε μια λακκούβα. Η Μις Τουρκία τραυματίστηκε πολύ σοβαρά, έγινε «φυτό». Τη δαπάνη κάλυψε ο Οργανισμός Μις Υφήλιος μέσω της ασφαλιστικής του εταιρείας. Αυτό είναι το πιο τραγικό γεγονός που έχει συμβεί.

Περιστατικά με ατυχήματα θυμάστε;

Υπήρξε ένα «ατύχημα» με μια κοπέλα που έμεινε έγκυος και απεχώρησε. Δεν θα σας πω ποια, εξάλλου έγινε πριν πολλά χρόνια στο Μις Υφήλιος.

Εσείς προσπαθήσατε να προωθήσετε την ασφαλιστική κάλυψη;

Προσπάθησα 30 χρόνια, βαρέθηκα! Μια μεγάλη διοργανώτρια εταιρεία θεωρεί ότι μπορεί να σηκώσει το κόστος μιας ζημίας αντί να πληρώσει ασφάλιστρο. Προτιμά να φέρει η ίδια τον κίνδυνο, όπως λέμε ασφαλιστικά.

Επαγγελματική πορεία

Έτος γέννησης	8 Ιανουαρίου 1927, Κρήτη
Σήμερα	Αντιπρόσωπος στην Ελλάδα των Οργανισμών Διεθνών Καλλιστείων Miss World, Miss Europe, Miss International, Mrs Globe, Manhunt International, Best Model of the World, κ.τλ.
Σπούδασε	Νομική Σχολή Αθηνών, Business Administration University of Arkansas με υποτροφία
Διετέλεσε	Οργανωτής ΕΥΚΑ ΕΕΑΕ (1958), Διευθυντής ΕΑΕΕ (1959), Αντιπρόσωπος ΕΑΕΕ σε Επιτροπή Σύνταξης ΚΟΚ, Διοικητικός Διευθυντής Interamerican (1969-1978), Σύμβουλος Αδριατικής και International Life (1978-1995), Ασφαλιστική Ασπίς Πρόνοια&Διευθυντής ΕΑΕΕ (1950-1969)
Παράλληλα	Αρθρογράφος «Μεσημβρινής» και Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων «Καθημερινής»,σ «Μεσημβρινής» (1965-1967), Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων Απογευματινής και υπεύθυνος Πανελλήνιων Καλλιστείων (1969-1982), Οργανωτής των Πανελλήνιων Καλλιστείων (1982-1989)
Χόμπι	Φωτογραφία, ιδρυτής της ΦΙΛΠΑ (Φίλοι του Παλαιού Αυτοκινήτου)
Εκδόσεις	«Οι όμορφες, Τα Καλλιστεία στην Ελλάδα», 1952-1999, «Οι όμορφες» 1999-2006
Οικογένεια	Παντρεμένος, με έναν γιο

Νταίζη Μαυράκη, Σταρ Ελλάς 1952

Κορίνα Τσοπέη, Σταρ Ελλάς 1964

Τζένη Μπαλατσινού, Σταρ Ελλάς 1990

Νίκος Παπαδάκης, Manhunt International 1994

Τελικά η ομορφιά είναι αντικειμενική;

Όχι. Όλος ο κόσμος θέλει την Τζούλια, εγώ προτιμώ την άλλη. Μια κοπέλα για να σταθεί σε διεθνή καλλιστεία δεν αρκεί η ομορφιά, πρέπει να διαθέτει προσωπικότητα. Διότι αν μια κοπέλα εκλεγεί Μις Υφήλιος σημαίνει ότι επί έναν χρόνο γυρίζει τον κόσμο, συναντά αρχηγούς κρατών, κάθεται σε επίσημα δείπνα, παίρνει μέρος σε φιλανθρωπικές εκδηλώσεις. Πρέπει, πέραν της ομορφιάς, να διαθέτει κοινωνική άνεση, να μπορεί να μιλήσει, να ξέρει πού θα κάτσει, πώς θα φάει, πώς θα συμπεριφερθεί. Η Τζούλια όλα αυτά δεν τα ήξερε.

Πρόκειται, όμως, για πράγματα που διδάσκονται;

Όλα γίνονται. Συνήθως εγώ βλέπω το φαινόμενο να έρχονται κοπέλες καλλονές και να τους περισσεύουν δέκα κιλά, οπότε τους λέω: είσαι πανέμορφη, χάσε τα δέκα κιλά. Παράδειγμα; Φαίη Γεωργακοπούλου: Βγήκε αναπληρωματική Μις Ελλάς. Όταν είχε έρθει εδώ της περίσσευαν δέκα κιλά. Σιδεριώτη: Όταν τη γνώρισα της περίσσευαν οκτώ κιλά. Αυτό που συμβαίνει είναι ότι αφαιρούν τα κιλά και προσθέτουν στήθος, φτιάχνουν μύτες. Αυτή είναι η τεχνική. Ο κ. Φουστάνος κάνει χρυσές δουλειές. Είναι ο νούμερο 1 επιδιορθωτής.

Σας έρχονται στον νου κοπέλες που πέτυχαν σε άλλον τομέα πλην του μόντελινγκ;

Ναι. Αριάννα Δημητροπούλου: Μις Ελλάς και κορυφαία δημοσιογράφος. Η Βίκυ Γεροθοδώρου-Σαραβάκου που βγήκε το 1989 Μις Παγκόσμιος Τουρισμός και στη συνέχεια μπήκε στην Ολυμπιακή 2η ανάμεσα σε 10.000. Παντρεύτηκε τον ποδοσφαιριστή και σήμερα είναι νο 1 στη σύνθεση τραγουδιών γράφοντας στίχους για τον Γιάννη Πάριο.

Μαρία Τζομπανάκη: Είχε βγει Β' Μις Ελλάς και έγινε γνωστή ηθοποιός. Πριν μερικά χρόνια πήρε 9.000 ψήφους στην Παγκρήτια Ένωση και μετά τη φώναξε η Ντόρα στον δήμο, όπου πήρε 10.000 σταυρούς και έγινε δημοτική σύμβουλος. Μου ζήτησαν κι εμένα να κατέβω στην πολιτική επειδή έχω μεγάλο δείκτη αναγνωρισιμότητας, αλλά δεν με ενδιέφερε γιατί θέλω 8 ώρες δουλειά, 8 ώρες ύπνο, 8 ώρες για μένα. Δεν ήθελα να χάσω τις 8 ώρες μου.

Ποια ξεχωρίζετε ως την ομορφότερη γυναίκα που πέρασε από τα καλλιστεία;

Την Ισαβέλλα Δάρρα. Έχει τα πάντα. Είναι μια σύνθεση αυτών που θέλω σε μια σταρ. Είναι όμορφη, είναι δημιουργός, γράφει και παίζει μουσική, παντρεύτηκε, είναι μητέρα.

Έχει τα πάντα που θα μπορούσα να ζητήσω σε μια γυναίκα. Ήμουν μαζί της όταν εξελέγη Μις Ευρώπη και την ψήφισε ο Αλέν Ντελόν. Όταν έστεψε τη διάδοχό της στον Λίβανο οι διοργανωτές που είδαν στο βιογραφικό της ότι παίζει πιάνο είχαν μια φοβερή ιδέα: Βάλανε στην ακτή ένα πιάνο και καθώς έρχονταν τα κύματα η Ισαβέλλα έπαιζε Ραχμάνινοφ επί τρία λεπτά.

Για τρία λεπτά η Ευρώπη την έβλεπε να παίζει Ραχμάνινοφ με φόντο τα κύματα!

Και ο πιο όμορφος άντρας;

Ο Νίκος Παπαδάκης. Βγήκε Manhunt International το 1994 και οι διοργανωτές λένε ότι δεν έχει περάσει καλύτερος.

Ποια είναι τα επόμενα σχέδια σας;

Το βασικό μου σχέδιο είναι τα αντρικά καλλιστεία. Την επομένη των τελευταίων καλλιστείων σκέφτηκα ότι εφόσον πετυχαίνω αυτό το νούμερο για τη Σταρ Ελλάς γιατί να μην κάνω το ίδιο και για τα αγόρια;

Έτσι πήγα στο Star Channel και προκήρυξα τα Α' επίσημα πανελλήνια ανδρικά καλλιστεία. Θα μαζέψω 200 αγόρια, θα επιλέξω τους 12 καλύτερους και θα γίνει μια βραδιά όπως το Σταρ Ελλάς. Έχω υποβάλει σχέδιο σε τρία κανάλια και όποιο το προβάλει θα κάνει την τύχη του. Μιλάμε για εκατοντάδες εκατ. έσοδα.

Έχετε ξεχωρίσει κάποιον;

Ναι, έχω ήδη βρει έναν. Είναι Κρητικός.

Σας ευχαριστώ. Θα θέλατε να προσθέσετε κάτι;

Να θυμάσαι ότι το σλόγκαν μου είναι «Να είσαι ρεαλιστής, να ζητάς το αδύνατο», γιατί αυτό συνδυάζει το λογικό και την ευαισθησία. Κι αυτά κονταροχτυπιούνται. Και επίσης, αυτό που με δίδαξε ένας σοφός στην Ινδία ήταν όταν με ρώτησε:

Πώς μπορείς να βλέπεις κάθε μέρα να φυτρώνει ένα δέντρο στην αυλή σου; Πολύ απλό. Κάθε μέρα ρίχνεις έναν σπόρο. Γι' αυτό και εγώ κάθε μέρα ρίχνω έναν σπόρο. Ο σημερινός μου σπόρος είσαι εσύ

Ο Γ. Π. με την Ειρήνη Σκλήβα, Μις Κόσμος 1996

Ο Γ. Π. με την Ισαβέλλα Δάρρα, Μις Ευρώπη 1997

Μαριέτα Χρουσαλά, Σταρ Ελλάς 2003

Ασφαλίζονται τα μοντέλα;

Η Interamerican και η Αδριατική ασφάλιζαν επί χράνια τις κοπέλες παυ συμμετείχαν στα καλλιστεία. Σήμερα, οι κοπέλες σε διαγωνισμούς όπως τα Playmate δεν τυγχάνουν κάποιας ομαδικής ασφάλισης, ούτε όμως και στον διαγωνισμό ομορφιάς Star Ελλάς, οι οποίες ασφαλίζονται στα ταξίδια τους στο εξωτερικό.

Ο παλιός ING είναι αλλιώς

Στο τεύχος αυτό παρουσιάζουμε τέσσερις Επίτιμους Agency Managers της ING Ελλάδος, που ήταν στην εταιρεία από το ξεκίνημά της, συντελώντας από τη δική τους πλευρά στην ανάπτυξη της σημερινής ING, σε μία χρονική περίοδο που οι ασφάλειες ήταν ακόμη σε πρώιμο στάδιο στην ελληνική αγορά. Ζητήσαμε από τον καθένα να μας πει την άποψη & συμβουλή του για θέματα σχετικά με τον ασφαλιστικό κλάδο.

Μηνάς Βουλγαράκης

Είστε πολλά χρόνια μέλος της οικογένειας της ING. Η εξέλιξή σας ήταν παράλληλη με την ανάπτυξη της εταιρείας. Κάνοντας μια αναδρομή, ποιες στιγμές ξεχωρίζετε και πόσο πιστεύετε ότι έχουν αλλάξει τα δεδομένα στην ασφαλιστική αγορά;

Θα έλεγα πως είμαι μια ζωή στην ING. Ήμουν στην Πρόοδος Α.Ε. από το 1973 και έζησα από κοντά τη μεταβίβαση της μικρής, πλην όμως πολύ καλής, ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας στην τότε N.N. Η ασφάλιση αυτοκινήτου δεν ήταν ακόμη υποχρεωτική και ο κλάδος ζωής ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτος. Το 1980 ο κλάδος Ζωής μπαίνει σε νέα φάση. Η συμμετοχή στα κέρδη στις Ασφάλειες Ζωής είναι γεγονός. Την ίδια χρονιά εμφανίζεται στη χώρα μας η Nationale Nederlenden -μεγάλη και σίγουρη διεθνής ασφαλιστική εταιρεία- εξαγοράζοντας την ΠΡΟΟΔΟΣ Α.Ε. από τους αδελφούς Μακρυμίχαλοι.
Μέσα στα πρώτα δύο με τρία χρόνια, η εταιρεία μας αναπτύσσεται με φανταστικούς ρυθμούς, οριζόντια ως προς την ανάπτυξη ανθρωπίνου δυναμικού και γραφείων και κάθετα ως προς τη νέα παραγωγή. Οι λίγοι που στην αρχή πιστέψαμε στη N.N. και αργότερα όλο και περισσότεροι, πετύχαμε πολύ σύντομα να εδραιώσουμε την εταιρεία μας στην ελληνική αγορά. Θα μπορούσα να πω ότι η περίοδος αυτή ήταν αναμφισβήτητα η καλύτερη της πολύχρονης καριέρας μου των 32 και πλέον ετών. Το σλόγκαν της εταιρείας μας «Συν ένα στον πελάτη, συν ένα στο συνεργάτη», μαζί με το «Η σιγουριά ανθίζει παντού» κέρδιζαν καθημερινά έδαφος. Οι πρωτοποριακές δομές, οι άριστες μεταξύ μας σχέσεις και η τέλεια συνεργασία μεταξύ του δικτύου πωλήσεων και των Διοικητικών υπαλλήλων ήταν κάτι το φανταστικό, το ασύλληπτο, θα έλεγα. Η αύξηση της παραγωγής και των συνεργατών από χρόνο σε χρόνο μας γέμιζε διάθεση για περισσότερη δουλειά.
Όμως, η παγκοσμιοποίηση, η ραγδαία πτώση των επιτοκίων και οι αρνητικές αποδόσεις των χρηματιστηρίων, διαμόρφωσαν ένα τελείως διαφορετικό περιβάλλον. Τα δεδομένα στην ασφαλιστική αγορά έχουν αλλάξει τόσο πολύ, σε σημείο μάλιστα που ακούγεται και επισήμως ότι δεν υπάρχουν δεδομένα. Όλα όμως μπορούν να πάνε καλύτερα. Αρκεί όλες οι εμπλεκόμενες πλευρές να αλλάξουν τρόπο σκέψης και δράσης. Σίγουρα το αύριο της ασφαλιστικής αγοράς θα είναι καλύτερο διότι και η ανάγκη της προαιρετικής ασφάλισης, για πολλούς λόγους, γίνεται ακόμη πιο επιτακτική από μέρα σε μέρα. Ο απλός καταναλωτής, ο απλός πολίτης το έχει ήδη καταλάβει. Είναι απλά και μόνο θέμα χρόνου να αρχίσει να υλοποιεί τις αποφάσεις του.
Όλοι εμείς που ζητάμε από τον κάθε υποψήφιο αγοραστή να δει τη σύνταξή του μετά από αρκετά χρόνια, μπορούμε άραγε να δούμε λίγο πιο μακριά από ό,τι βλέπουμε σήμερα; Ζητάμε την εμπιστοσύνη και την υπομονή των υποψήφιων πελατών μας, εμείς πόσα από αυτά διαθέτουμε; Ας δούμε, λοιπόν, όλοι μας και ιδιαίτερα εμείς οι πωλητές με μεγαλύτερη εμπιστοσύνη το αύριο και ας ξεκινήσουμε σήμερα με περισσότερο κέφι και μεράκι για δουλειά. Ας ενημερωθούμε καλύτερα, ας οργανωθούμε καλύτερα και σίγουρα τότε όλα θα πάνε καλύτερα.

Απαιτείται μια εκτεταμένη στροφή στα ιδιωτικά σχήματα για συμπληρωματικές συντάξεις και βέβαια, η ενθάρρυνση του κόσμου προς αυτό, προκειμένου να μειώσουν το συνταξιοδοτικό τους έλλειμμα.

Τσελίκης Σωτήριος

Από την πολυετή προσωπική σας επαφή με τους πελάτες, πώς πιστεύετε ότι αντιλαμβάνονται την έννοια της ασφάλισης; Ποιες είναι οι ανάγκες της αγοράς;

Η συνεργασία μου με την ING ξεκίνησε τον Γενάρη του 1984. Ξεκίνησα από Ασφαλιστικός Σύμβουλος και στη συνέχεια προήχθην στο βαθμό του Unit Assistant, ενώ συνταξιοδοτήθηκα με το βαθμό του Agency Manager στις 31/12/2004.
Τα είκοσι και πλέον χρόνια που πέρασαν είναι για μένα μια πολυετής συνεργασία από την οποία αποκόμισα σημαντικές εμπειρίες, για το πώς αντιλαμβάνεται ο κόσμος την ασφάλιση και γενικότερα κατά πόσο πιστεύει στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.
Πιο συγκεκριμένα, κατά τις προσωπικές μου εκτιμήσεις, τη δεκαετία του '80, η ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα πολίτη ήταν σε χαμηλά επίπεδα.
Με το πέρασμα όμως των χρόνων και φθάνοντας στο 2006, μπορώ να πω ότι τα επίπεδα αυτά έχουν διαφοροποιηθεί αρκετά, προς το καλύτερο βέβαια, λόγω της εντονότερης πληροφόρησης και πλουσιότερης προσφοράς προγραμμάτων από τις Ασφαλιστικές Εταιρείες, αφήνοντας όμως περιθώρια βελτίωσής τους, την οποία θεωρώ αναγκαία.
Όσον αφορά στο δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, ποιες είναι οι ανάγκες της αγοράς. Ναι, υπάρχουν πολλές και σημαντικές. Θα μπορούσα να αναφερθώ σε αρκετές, περιορίζομαι όμως στο καυτό θέμα που αφορά σε όλους μας και λέγεται Ασφαλιστικό Σύστημα (Σύνταξη-Περίθαλψη).
Το δικαίωμα μιας αξιοπρεπούς διαβίωσης στην τρίτη ηλικία είναι κοινωνικός στόχος που εξασφαλίζεται, στο μέτρο που γνωρίζουμε, από την Κοινωνική Ασφάλιση. Σήμερα, όμως, το μοντέλο αυτό της Κοινωνικής Ασφάλισης που εφαρμόζει το αναδιανεμητικό σύστημα οπωσδήποτε, δοκιμάζεται κυρίως από τις δημογραφικές μεταβολές, δηλαδή τη μείωση του ρυθμού γεννήσεων, την αύξηση της αναμενόμενης διάρκειας ζωής και ασφαλώς το ποσοστό των εργαζομένων που μειώνεται στο συνολικό πληθυσμό, με αποτέλεσμα οι αυριανοί εργαζόμενοι να κληθούν να καλύψουν τις συντάξεις περισσότερων συνταξιούχων.

Το ερώτημα είναι τι μπορεί να γίνει;

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω, απαιτείται μια εκτεταμένη στροφή στα ιδιωτικά σχήματα για συμπληρωματικές συντάξεις και βέβαια, η ενθάρρυνση του κόσμου προς αυτό, προκειμένου να μειώσουν το συνταξιοδοτικό τους έλλειμμα.
Όσον αφορά στην περίθαλψη, της οποίας το κόστος συνεχώς αυξάνεται δημιουργώντας προβληματισμό, υπάρχει λύση αφού διατίθενται στην αγορά διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, που τους διακρίνει η πείρα, και το υψηλό τεχνικό υπόβαθρο γνωρίζουν μηχανισμούς και πρακτικές για το σχεδιασμό μιας σύγχρονης διαχείρισης, ασφαλιστικών παροχών. Όλα αυτά κρίνονται αναγκαία για τον συνάνθρωπό μας, προκειμένου να νιώθει τη σιγουριά και την εξασφάλιση της υγείας του.
Τέλος, για όλους αυτούς τους λόγους, καλούμαστε Πολιτεία, διάφοροι θεσμοί, Κοινωνικά Ταμεία, εμείς οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να συνεχίσουμε χωρίς παύση τη στήριξη, ενημέρωση και προτροπή του κόσμου, προσβλέποντας σε μια αξιοπρεπή ζωή.

«Σκληρή δουλειά, Σκληρή δουλειά» για να μπορέσεις να πετύχεις. Η επιμόρφωση παίζει εξίσου σημαντικό ρόλο, διότι οι συνθήκες αλλάζουν καθημερινά.

Ανδρέας Δασκαλάκης

Ποια συμβουλή θα δίνατε στους νέους που ξεκίνησαν τώρα την πορεία τους στον ασφαλιστικό χώρο;

Ξεκίνησα πριν από πολλά χρόνια τη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό χώρο ως Assistant Manager στο Υποκατάστημα του κ. Παναγιωτόπουλου. Βάσει της πείρας μου, ο ασφαλιστικός χώρος διακρίνεται από τρεις λέξεις: «Σκληρή δουλειά, Σκληρή δουλειά, Σκληρή δουλειά» για να μπορέσεις να πετύχεις. Επίσης, θα πρέπει οι νέοι συνεργάτες να αγαπήσουν το επάγγελμα, να πιστέψουν σε αυτό που κάνουν για να μεταδώσουν την πίστη και την αγάπη τους για το επάγγελμα και για την εταιρεία.
Η επιμόρφωση παίζει εξίσου σημαντικό ρόλο, διότι οι συνθήκες αλλάζουν καθημερινά.

Περιγράψτε μας μια σημαντική στιγμή από την επαγγελματική σας σταδιοδρομία στην ING.

Όλες οι στιγμές ήταν σημαντικές για μένα. Πίστεψα από την αρχή στην εταιρεία και στο επάγγελμα. Η εταιρεία ήταν μεγάλο όνομα και παραμένει, δούλεψα σκληρά και παρόλο που υπήρχαν δυσκολίες τις ξεχνάω και κρατάω μόνο τα θετικά.

Δημήτριος Παπαναστασίου

Η πορεία σας στην ING είναι γεμάτη διακρίσεις. Ποιες είναι οι πηγές έμπνευσης που σας οδήγησαν στην επιτυχία;

Κατά την άποψή μου, κύριοι παράγοντες που έφεραν αυτό το αποτέλεσμα ήταν:

1. Ήμουν φανατικός θιασώτης των ασφαλειών Ζωής, πριν μπω σε αυτό το επάγγελμα.
2. Το περιβάλλον στο οποίο βρέθηκα ήταν κάτι παραπάνω από φιλικό. Στις όποιες επιτυχίες ή αποτυχίες μου χαιρόταν ή λυπόταν αντίστοιχα με ειλικρίνεια, κάτι που δυνάμωνε την πίστη μου να προσπαθήσω και να ξαναπροσπαθήσω. Η χαρά για την αίτηση ή τον νέο συνεργάτη που πήγαινα στο γραφείο, δεν ήταν για τα χρήματα που θα κέρδιζα πρωτίστως αλλά για την επιτυχία του στόχου. Και αυτό το έβλεπα να συμβαίνει και στους άλλους σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό.
3. Ήταν ότι εξαρχής αισθάνθηκα ότι η Εταιρεία ήταν δίπλα μου σε όποιο πρόβλημα μου παρουσιαζόταν, είτε αυτό αφορούσε σε πελάτη είτε σε εμένα προσωπικά. Αυτό μου έδινε δύναμη να επιχειρώ και να ξαναεπιχειρώ δίχως φόβο ότι θα με «πουλήσουν» στο πρώτο στραβοπάτημα. Και τέλος, καθοριστικός παράγοντας ήταν οι πολλές ώρες εργασίας και τα Σαββατοκύριακα.

ING Group Στην κορυφή της διεθνούς αγοράς

Το ING Group, σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες που δημοσιεύτηκαν στα περιοδικά Financial Times, Forbes και Fortune, αναδείχθηκε για άλλη μια φορά σε έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς ομίλους επιχειρήσεων με διεθνή αναγνώριση, στην κορυφή των μεγαλύτερων εταιρειών ανά τον κόσμο, τόσο στον τομέα των Ασφαλειών Ζωής και Υγείας όσο και στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ειδικότερα, σύμφωνα με την τελευταία ετήσια λίστα "Global 500" των Financial Times η αξία του ING Group ανήλθε στα _65 δις, γεγονός που κατατάσσει τον Όμιλο στην 54η θέση παγκοσμίως και στην πρώτη θέση ανάμεσα στους ολλανδικούς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς. Παράλληλα, αναγνωρίστηκε από τους Financial Times ως ο τρίτος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος μετά την American International Group και την Berkshire Hathaway. Επί πλέον, το ING Group κατατάσσεται στην 11η θέση ανάμεσα στις 12 μεγαλύτερες εταιρείες στον κόσμο, σύμφωνα με τη λίστα "Global 2000" του περιοδικού Forbes.

Μια καινούργια δουλειά. Ένα νέο αυτοκίνητο. Το δικό σας σπίτι, τα πρώτα βήματα για τη δική σας οικογένεια. Οι πιο μεγάλες ανησυχίες έρχονται στα πιο ξέγνοιαστα χρόνια.

Ευτυχώς όμως, σ' αυτές τις αποφάσεις δεν είσαστε μόνοι. Γιατί τώρα, ο Όμιλος ING κινείται στους δικούς σας ρυθμούς ζωής και προβλέποντας τις ανάγκες σας, δημιούργησε αποκλειστικά για εσάς μια σειρά ευέλικτων προγραμμάτων υγείας, δυναμικών επενδυτικών προγραμμάτων για εγγυημένες αποδόσεις, ανταγωνιστικών προϊόντων ασφάλισης ζωής, αυτοκινήτου, σπιτιού κ.α., που θα σας βοηθήσουν να πραγματοποιήσετε τις επιθυμίες σας και να κοιτάξετε μπροστά με σιγουριά.

Στον κόσμο του Ομίλου ING έναν κόσμο που χτίστηκε για να ακολουθεί αυτό το ρυθμό από τώρα και για πάντα, οι στόχοι σας δεν μπορούν παρά να γίνουν πραγματικότητα.

801 100 200 300 (Κλήση από σταθερό)
210 9506000 (Κλήση από κινητό και εξωτερικό)

www.ing.gr

ING

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

COMMERCIAL Value

Κάθε μέρα και καλύτερα!

Η COMMERCIAL VALUE βραβεύει τους κορυφαίους συνεργάτες της σε ειδική εκδήλωση στην Αγία Πετρούπολη

Στην Αγία Πετρούπολη, τη Βενετία του Βορρά, ταξίδεψαν φέτος οι συνεργάτες που πέτυχαν στο διαγωνισμό πωλήσεων της COMMERCIAL Value. Εκεί είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το Hermitage, ένα από τα μεγαλύτερα μουσεία του κόσμου και να θαυμάσουν τις Βερσαλλίες της Ρωσίας, στο παλάτι του Πέτερχοφ.

Στις 28 Αυγούστου, σε μια κοινή εκδήλωση που διοργάνωσε η εταιρεία στο ξενοδοχείο Corinthia Nevskij, τιμήθηκαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της τόσο από το πρακτορειακό όσο και από το δίκτυο agency. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η κ. Μ. Ψωμιάδη και ο κ. Κ. Καρατζάς, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Aspis Bank.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δημήτρης Βιδάλης, τόνισε μεταξύ άλλων: «Κάθε ημέρα και καλύτερα. Αυτός είναι ο στόχος μας στην Commercial Value. Θα προσπαθούμε σκληρά για καλύτερη εξυπηρέτηση, καλύτερη υποστήριξη, καλύτερα αποτελέσματα. Είμαστε βέβαιοι ότι ο χρόνος θα δικαιώνει τις προσπάθειές μας. Εκτός από το χρόνο, είναι πολύ σημαντικό ότι τις προσπάθειές μας τις έχετε επιβραβεύσει τόσο εσείς με την παραγωγή σας, όσο και οι διεθνείς οίκοι που πιστοποιούν την Εταιρεία με BB και αυτό το θεωρούμε εξαιρετικά σημαντικό.»

Ο Γενικός Διευθυντής, κ. Τάκης Παλαιολόγος, ανέφερε: «Ο στόχος μας το 2006 ήταν € 140.000.000. Στο πρώτο εξάμηνο η παραγωγή μας ξεπέρασε τα € 88.000.000 παρουσιάζοντας αύξηση 62,7%. Εκ των πραγμάτων ο στόχος του 2006 αναπροσαρμόζεται στα € 165.000.000 με τη βεβαιότητα ότι θα ξεπεραστεί. Σας συγχαίρουμε και σας ευχαριστούμε θερμά για την εμπιστοσύνη σας και την υποστήριξή σας.»

Κάθε μέρα και καλύτερα. Αυτός είναι ο στόχος μας στην Commercial Value τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Δημήτρης Βιδάλης

Ο γενικός διευθυντής της Commercial Value, Τάκης Παλαιολόγος

Συνεργάτες του δικτύου Agency μπροστά από το Hermitage

Ο διευθυντής πωλήσεων πρακτορειακού δικτύου, κ. Γιάννης Λαμπρόπουλος, βραβεύει τον Δ. Καρατζά

> **Ο στόχος της φετινής χρονιάς αναπροσαρμόζεται στα € 165.000.000 με τη βεβαιότητα ότι θα ξεπεραστεί, τόνισε ο κ. Τ. Παλαιολόγος**

Συνεργάτες του πρακτορειακού δικτύου μπροστά από το κτίριο του χρηματιστηρίου

ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY

BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Νέας Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Β. Μπόκας	Β. Μπόκας	Ε. Κλόγκα	Ε. Κλόγκα
2	Ε. Κλόγκα	Δ. Πατρίκιος	Κ. Τσίχλης	Β. Μπόκας
3	Δ. Πατρίκιος	Δ. Γαβαλάκης	Δ. Γαβαλάκης	Δ. Γαβαλάκης

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα
2	Α. Ρίκος	Α. Ρίκος	Αικ. Δημάρη	Α. Ρίκος
3	Αικ. Δημάρη	Αικ. Δημάρη	Δ. Λαγογιάννη	

UNIT MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Βαλληνδράς	Ε. Μακρυγιαννάκη	Ε. Βαλληνδράς	Ε. Βαλληνδράς
2	Ν. Κανελλοπούλου	Φ. Κουκουλιάκου	Ν. Κανελλοπούλου	Ν. Κανελλοπούλου
3	Φ. Κουκουλιάκου	Ε. Βαλληνδράς	Π. Αλεξίου	Ε. Μακρυγιαννάκη

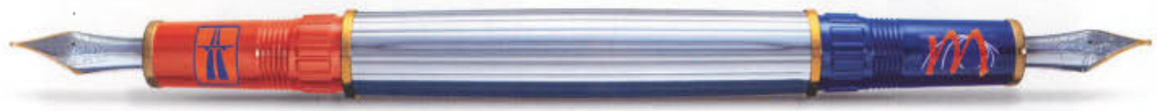
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κοντέα	Ε. Κοντέα	Θ. Κανελλοπούλου	Θ. Κανελλοπούλου
2	Ν. Σιταράς	Ν. Σιταράς	Ν. Σιταράς	Ε. Κοντέα
3	Αικ. Κλάρα	Αικ. Κλάρα	Θ. Αλεξάνδρου	Ν. Σιταράς

Βραβεύσεις Χαρτοφυλακίου

1	Δ. Γαβαλάκης	1ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
2	Β. Μπόκας	2ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
3	Π. Χατζηπέτρος	3ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
4	Ε. Κλόγκα	4ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
5	Δ. Πατρίκιος	5ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο

Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!

ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

• **ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:** APOLLO BUSINESS CENTER, Εθνικής Αντιστάσεως 72 & Αγαμέμνονος, Χαλάνδρι 152 31
Τηλ: 210 67 08 000, Fax: 210 67 08 001

• **ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΕΙΡΑΙΑ ΚΑΙ ΝΗΣΩΝ:** Εθνικής Αντιστάσεως 31, Πειραιάς 185 31
Τηλ: 210 42 22 038, Fax: 210 42 22 043

• **ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:** Λεωφ. Κωνσταντίνου Καραμανλή 164, Θεσσαλονική 542 48
Τηλ: 2310 39 2000, Fax: 2310 39 2031

• **ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ:** Ιωλκού 6, Βόλος 382 21, Τηλ: 24210 28 142, Fax: 24210 30 351

• **ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ:** Βότση 11, Αγρίνιο 301 00, Τηλ: 26410 59 530, Fax: 26410 59 869

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

Απένειμε το μετάλλιο «Θεμέλιο» στον Οικουμενικό Πατριάρχη κ.κ. Βαρθολομαίο

Ειδική εκδήλωση προς τιμή της ΑΘΠ του Οικουμενικού Πατριάρχη κ.κ. Βαρθολομαίου,ο οποίος επισκέφθηκε την Ελλάδα, είχε την χαρά και την τιμή να πραγματοποιήσει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης η οποία πραγατοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής,ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δούκας Παλαιολόγος απένειμε το Μετάλλιο «Θεμέλιο» στο Οικουμενικό Πατριάρχη «διά την αταλάντευτο και ασφαλή μέριμνα Αυτού εις την συνέχεια του Γένους, την προστασία των εστιών της Ρωμιοσύνης και του φυτωρίου της Ομογενειακής νεότητος καθώς και τη διαφύλαξη των Ορθοδόξων προσκυνημάτων της Κωνσταντινουπόλεως, θυλάκων Οσίων της Ορθοδοξίας» .Ο κ. Νίκος Αδαμαντιάδης, Πρόεδρος της Επιτροπής Επικοινωνίας της ΕΑΕΕ, μίλησε με θέμα: «Ασφάλεια ελπιζόντων» και αναφέρθηκε στο ανθρώπινο πρόσωπο των ασφαλιστικών εργασιών.

Στη συνέχεια ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ. Βαρθολομαίος τόνισε στην ομιλία του ότι η Ορθοδοξία έχει μεγάλες ευθύνες στους δύσκολους καιρούς που διάγει η ανθρωπότητα και αυτό αποτελεί και μεγάλη ευθύνη του ιδίου.

Η εκδήλωση έκλεισε με εκκλησιαστικούς ύμνους που έψαλε η «Ελληνική Βυζαντινή Χορωδία» με Διευθυντή τον Εντιμολ. κ. Λυκούργο Αγγελόπουλο.

Στην εκδήλωση τον Οικουμενικό Πατριάρχη συνόδευε ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και Πάσης Ελλάδος κ. Χριστόδουλος, ενώ την παρακολούθησαν στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, οικονομικοί παράγοντες, εκπρόσωποι κομμάτων.Την κυβέρνηση εκπροσώπησε ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Γ. Παπαθανασίου.

Basic Care

Νέο πρόγραμμα υγείας από την Allianz

Με το Basic Care, ένα νέο προϊόν στο χώρο της Υγείας, η Allianz Ελλάδος εμπλουτίζει τη γκάμα των προϊοντικών της επιλογών, θέλοντας να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της μέσα από την παροχή σύγχρονων και διαχρονικών ασφαλιστικών λύσεων.Το Basic Care 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.

Επίσης σε όσους επιθυμούν να αποκτήσουν κάλυψη νοσοκομειακών δαπανών με χαμηλό ετήσιο ασφάλιστρο, αναλαμβάνοντας κάθε φορά που νοσηλεύονται ένα τμήμα των δαπανών, που θα είναι γνωστό εκ των προτέρων και μέσα στις οικονομικές τους δυνατότητες, εξασφαλίζοντας παράλληλα απέναντι σε σοβαρά περιστατικά υγείας μία όσο το δυνατόν πληρέστερη ασφαλιστική κάλυψη.

Το Basic Care προσφέρει επίσης μια σειρά από σημαντικά πλεονεκτήματα όπως:

* Οικογενειακή έκπτωση στα εξαρτώμενα παιδιά μέχρι και 25%
* Αναπροσαρμογή εκπιπτόμενου ποσού που δεν θα ξεπερνά τον επίσημο Ετήσιο Πληθωρισμό.
* Επίδομα νοσηλείας σε ιδιωτικό νοσοκομείο μέχρι 6.000€ σε περίπτωση συμμετοχής άλλων ασφαλιστικών φορέων
* Επίδομα νοσηλείας έως και 1.000€ και Χειρουργικό επίδομα έως και 2.700€ σε περίπτωση νοσηλείας σε Δημόσιο Νοσοκομείο
* Ισόβια κάλυψη, εφόσον το επιθυμεί ο ασφαλισμένος
* Επέκταση ασφαλισιμότητας εξαρτώμενου παιδιού μετά τα 25 και συζύγου/παιδιών σε περίπτωση θανάτου του κυρίως ασφαλισμένου

Συνοπτικά οι παρεχόμενες καλύψεις του Basic Care αποτελούνται από:

* Δύο επιλογές εκπιπτόμενου ποσού ανά νοσηλεία (4.500€ και 9.000€)
* Υψηλά κεφάλαια κάλυψης στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό (250.000€/νοσηλεία)
* 100% κάλυψη Νοσοκομειακών Εξόδων για νοσηλεία μέχρι και σε Α' Θέση
* Αμοιβές Θεραπόντων Ιατρών
* Αμοιβές Χειρουργών και Αναισθησιολόγων
* Χειρουργικές επεμβάσεις - Χημειοθεραπείες - Ακτινοθεραπείες χωρίς διανυκτέρευση

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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

1911

insure

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

INTERAMERICAN

Πλήρωσε 175,7 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις

Τα 175,7 εκατ. Ευρώ άγγιξε το ποσό που κατέβαλε η η INTERAMERICAN ο οκτάμηνο Ιανουαρίου - Αυγούστου για αποζημιώσεις πελατών για ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής, υγείας, γενικών και ομαδικών ασφαλειών.Συγκεκριμένα, κατέβαλε. Από το 2000 έως σήμερα η Εταιρεία έχει πληρώσει στους πελάτες της συνολικά το ποσόν των 1,4 δισ. ευρώ, εδραιώνοντας σχέση σταθερής εμπιστοσύνης μαζί τους.
Ειδικότερα, κατά το οκτάμηνο στον κλάδο Ζωής καλύφθηκαν 37.182 περιπτώσεις με αποζημιώσεις που έφθασαν τα 76,2 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 18,5 εκατ. αφορούσαν σε λήξεις συμβολαίων.
Στον τομέα των ασφαλειών Υγείας και σε 103.073 περιπτώσεις η INTERAMERICAN κατέβαλε 49,7 εκατ. ευρώ, καλύπτοντας τους αποζημιωθέντες για νοσοκομειακά και επιδοματικά προγράμματα ασθενειών με 33,2 εκατ. και πληρώνοντας 16,5 εκατ. σε καλύψεις Medisystem (επισκέψεις, διαγνωστικά, check up, νοσηλείες).
Στις Γενικές Ασφάλειες η Εταιρεία αποζημίωσε συνολικά στο οκτάμηνο 27.332 περιπτώσεις με το ποσόν των 28 εκατ. ευρώ για ζημιές αυτοκινήτων, κατοικιών, επιχειρήσεων, για αστική ευθύνη, νομική προστασία κ.ά., με μεγαλύτερο το μερίδιο σε αποζημιώσεις του κλάδου αυτοκινήτων (22,5 εκατ. ευρώ).
Εξάλλου, η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN και στις Ομαδικές Ασφάλειες τα δύο τελευταία χρόνια αντανακλά σε σημαντικό ύψος αποζημιώσεων. Η Εταιρεία κατέβαλε για 40.205 ομαδικά συμβόλαια Ζωής και Ζημιών, τύπου Medisystem και Συνταξιοδοτικά συνολικά 21,8 εκατ. ευρώ, με τις συνταξιοδοτικές αποζημιώσεις (εφάπαξ και μηνιαίες) να φθάνουν τα 12,6 εκατ. ευρώ.
Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί η μεγάλη δραστηριότητα της INTERAMERICAN στην παροχή υπηρεσιών Βοηθείας, τομέα στον οποίο η Εταιρεία κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Στην Οδική Βοήθεια παρασχέθηκαν από τον Ιανουάριο έως και τον Αύγουστο υπηρεσίες επιτόπου αποκατάστασης, μεταφοράς οχήματος ή Autohelp σε 66.662 περιστατικά, ενώ στην Προσωπική Βοήθεια η Εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 14.365 κλήσεις με τηλεφωνικές ιατρικές συμβουλές και πραγματοποίησε 2.557 υγειονομικές μεταφορές. Στο εξωτερικό παρεσχέθη Ιατρική Βοήθεια σε 50 περιστατικά και καταγράφηκαν 2.045 παροχές της INTERAMERICAN σε ξένες συνεργαζόμενες εταιρείες. Στις υγειονομικές μεταφορές επισημαίνονται ιδιαίτερα 58 αερομεταφορές, ως κρίσιμες για την αποκατάσταση της υγείας των μεταφερθέντων ασθενών και τραυματιών, κυρίως από νησιά της χώρας σε νοσηλευτικά κέντρα της Αθήνας.

VDV LEBEN

Ταξίδεψε στην Πάρο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το εταιρικό ταξίδι της VDV LEBEN στην Πάρο για τους επιτυχόντες στον διαγωνισμό πωλήσεων «Καλοκαίρι 2006 - Πάρος». Οι συνεργάτες και τα στελέχη της εταιρίας είχαν την ευκαιρία να περάσουν ένα φανταστικό πενθήμερο στο ξενοδοχείο «Resort Agnanti» και να χαλαρώσουν στις μαγευτικές παραλίες της Πάρου. Το πρόγραμμα εκτός των άλλων περιελάμβανε εκδρομή στην Αντίπαρο όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν ένα από τα παλαιότερα και πιο αξιόλογα σπήλαια της χώρας, επίσκεψη στην Νάουσα και στην Παροικιά και προσκύνημα στην Παναγία Εκατονταπυλιανή.
Η ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών σε χαλαρό κλίμα αποδείχθηκε ιδιαίτερα εποικοδομητική τόσο για τους συνεργάτες όσο και για τα στελέχη της εταιρίας. Οι εκδηλώσεις ολοκληρώθηκαν με τις βραβεύσεις όσων συμμετείχαν και με αποχαιρετιστήριο γλέντι. Από την εταιρία, συνόδευσαν τους επιτυχόντες ο γενικός διευθυντής κ. Αλέξανδρος Δούμας, ο κ. Αναστάσιος Παχός από το τμήμα υποστήριξης πωλήσεων, ο διευθυντής ανάπτυξης πωλήσεων Βορείου Ελλάδος κ. Δαμάνης Παναγιώτης και η υπεύθυνη Marketing της εταιρίας κα Σταματοπούλου.

Το πρώτο Ελληνικό Ασφαλιστικό Portal

Η BlueByte Software ανακοινώνει τη λειτουργία της Ασφαλιστικής Διαδικτυακής Πύλης (Portal)
www. insuranceworks.gr
Πρόκειται για την πρώτη Ασφαλιστική Διαδικτυακή πύλη, στην οποία θα υπάρχουν καταχωριμένες όλες οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις της Ελλάδας, ταξινομημένες ανά περιοχή.
Οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις καθώς και οι μεμονωμένοι ασφαλιστές θα μπορούν να συμμετέχουν στο Ασφαλιστικό Portal με ένα πολύ χαμηλό κόστος, το οποίο περιλαμβάνει και την κατασκευή μιας ειδικής ιστοσελίδας-παρουσίασης.
Οι ενδιαφερόμενοι από κάθε περιοχή της Ελλάδος, θα μπορούν να εντοπίζουν τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις που βρίσκονται στην περιοχή τους και να επιλέγουν την κατάλληλη, έχοντας πλέον ως κριτήριο την σωστή και ολοκληρωμένη παρουσία της επιχείρησης.
Με τον τρόπο αυτό, δίνεται η ευκαιρία σε όλες τις επιχειρήσεις να κάνουν γνωστό το όνομά τους μέσα από την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών.
Σε συνεργασία δε με το Insurance Quotes (Συγκριτική Τιμολόγηση μέσω Internet), οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις θα μπορούν να προσφέρουν On Line Τιμολόγηση αυτοκινήτων και On Line καταχώριση προτάσεων από πελάτες και συνεργάτες μέσα από τη δική τους σελίδα.

Interasco ΑΕΓΑ

Θα λειτουργεί ως εταιρεία γενικών ασφαλίσεων

Την έναρξη της δραστηριότητας της Interasco Α.Ε.Γ.Α., στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά ανακοίνωσαν ο Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου, Κάρολος Σαίας Διευθύνων Σύμβουλος και Dr. Thomas Brinkmann Γενικός Διευθυντής. Η ιστορία της Interasco ξεκινά από το 1890, όταν ιδρύθηκε στην Θεσσαλονίκη ως εταιρεία αποκλειστικής πρακτόρευσης, από τις οικογένειες Σαΐας και Μορπούργο. Κατά την συνεχή παρουσία της στην Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία, για πάνω από 115 χρόνια έχει καταξιωθεί στην συνείδηση της αγοράς και της πολιτείας ως εταιρεία κύρους, συνέπειας και αξιοπιστίας. Μετά την επίτευξη στρατηγικής συνεργασίας με τον όμιλο Harel, ιδρύθηκε η Interasco A.E.Γ.Α., που θα λειτουργεί ως αυτόνομη ασφαλιστική εταιρεία γενικών ασφαλίσεων. Ο όμιλος HAREL, διαθέτοντας ιστορία 75 και πλέον χρόνων, δραστηριοποιείται στο χώρο των Ασφαλίσεων (Γενικών Ασφαλίσεων, Ασφαλίσεων Ζωής και Ασφαλίσεων Υγείας), Συνταξιοδοτικών Λύσεων & Μακροπρόθεσμων Αποταμιευτικών Προγραμμάτων, Asset Management (Διαχείριση Περιουσίας) και Πιστώσεων. Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου ανέρχονται στα 400.000.000€ και τα επενδεδυμένα κεφάλαια ανέρχονται περίπου στο 11,1 δις €. Τον όμιλο εμπιστεύονται πάνω από 1,5 εκ. πελάτες και ο ετήσιος κύκλος εργασιών υπερβαίνει τα 1,1 δισ. € ασφάλιστρα.
Τα οφέλη και πλεονεκτήματα που απορρέουν από αυτή την εξέλιξη είναι:
1. Αξιοποίηση της πείρας και τεχνογνωσίας του ομίλου τόσο σε ασφαλιστικό όσο και σε τεχνολογικό επίπεδο.
2. Η αξιοποίηση των διεθνών συνεργασιών του ομίλου με κορυφαίους αντασφαλιστές .
3. Η δημιουργία και προσφορά εξειδικευμένων προϊόντων.

ΑΣΚΟΥΜΕΝΟΙ ΚΛΑΔΟΙ
* Πυρός
ο Απλοί κίνδυνοι
ο Εμπορικοί & Βιομηχανικοί κίνδυνοι
* Τεχνικών Έργων
* Μηχανικών Βλαβών
* Ηλεκτρονικών Βλαβών
* Προσωπικών Ατυχημάτων
* Νομικής Προστασίας
* Αστικής Ευθύνης
* Οδικής & Ταξιδιωτικής Βοήθειας
* Μεταφορών εντός του 2007
* Κλάδος Ασθενειών
* Αυτοκινήτων

Η προσπάθεια θα επικεντρωθεί στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων με την δημιουργία προϊόντων αιχμής για κάθε κλάδο ακόμη και στον κλάδο αυτοκινήτων. Στον κλάδο ασθενείας ήδη έχει δρομολογηθεί η ανάπτυξη πρωτοποριακών προϊόντων υγείας, που θα καλύπτουν κάθε απαίτηση ή ανάγκη των υποψηφίων πελατών. Μεσοπρόθεσμος στόχος της εταιρείας είναι η διείσδυσή της στις αγορές των Βαλκανίων και της λοιπής Ευρώπης. Το καλό κλίμα συνεργασίας θα στηρίζεται πάντοτε στις αρχές και αξίες της εντιμότητας, του αμοιβαίου σεβασμού, της φιλίας, της αφοσίωσης και της συνέπειας.
Φιλοδοξία και δέσμευση της διοίκησης και των εργαζομένων στην Interasco ΑΕΓΑ, είναι η δημιουργία μιας εταιρίας προτύπου, που θα προσφέρει συνεχώς βελτιούμενες υπηρεσίες προς κάθε κατεύθυνση, (στους πελάτες, στους συνεργάτες, στους μετόχους και στους εργαζομένους). Τελικός στόχος, είναι η Interasco να είναι πρωταγωνίστρια, όχι όμως σε μέγεθος ασφαλίστρων αλλά στην ποιότητα των υπηρεσιών και αποτελεσμάτων.

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

RIAD

Στο Παρίσι για το 19ο παγκόσμιο συνέδριο

Με τη δυναμική συμμετοχή των διεθνών εξειδικευμένων ασφαλιστικών εταιρειών Νομικής Προστασίας, πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι το το 19ο Παγκόσμιο Συνέδριο του RIAD (Rencontres Internationales des Assureurs Défense).

Την Ελλάδα εκπροσώπησε ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της εξειδικευμένης ασφαλιστικής εταιρείας Νομικής Προστασίας D.A.S. - Hellas.

Το Συνέδριο επικεντρώθηκε στις απαντήσεις που μπορεί να δώσουν οι εξειδικευμένες ασφαλιστικές εταιρίες Νομικής Προστασίας στην επιθυμία των ανθρώπων να διεκδικήσουν δικαστικά τα έννομα συμφέροντά τους, αντιμετωπίζοντας τις νέες νομοθετικές ρυθμίσεις που προκύπτουν για να διευθετηθούν οι διαφορές που προκαλούνται από τα σύγχρονα κοινωνικά προβλήματα.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου, εξειδικευμένοι εισηγητές επεσήμαναν το κοινωνιολογικό πλαίσιο της αυξανόμενης αναζήτησης Δικαίου, παρουσιάστηκαν οι θέσεις της Ένωσης Καταναλωτών, του Δικηγορικού κόσμου και άλλων σχετικών ευρωπαϊκών φορέων και καταγράφηκαν οι εμπειρίες και οι εναλλακτικές δικαστικές δυνατότητες που υπάρχουν, όπως αυτή της μεσολάβησης του Διαιτητικού Δικαστηρίου.

Όμιλος ING

Χορηγός της Renault στη Formula 1

Χορηγική συμφωνία τριετούς διάρκειας με την ομάδα της Renault στη Formula 1,έκλεισε ο Όμιλος.Η ομάδα ING Renault F1 θα ξεκινήσει την εμφάνιση της στην αρχή του Πρωταθλήματος του 2007,ενώ οι οικονομικές λεπτομέρειες της συμφωνίας δεν έχουν γνωστοποιηθεί ακόμα.

Οι ευκαιρίες αυτής της συμφωνίας περιλαμβάνουν διεθνή προβολή καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Οι αγώνες της F1 πραγματοποιούνται σε 17 χώρες, από τις οποίες η ING δραστηριοποιείται σε 15. Με τηλεοπτικό κοινό το οποίο ξεπερνά τους 850 εκατομμύρια τηλεθεατές το χρόνο, η Formula 1 θα παρέχει στον Όμιλο ING μια δυνατή πλατφόρμα ενδυνάμωσης της απήχησης της διεθνούς της επωνυμίας, ειδικά στις βασικές αγορές ανάπτυξης του Ομίλου ING.

INTERAMERICAN,

Προσήλωση στις αρχές της αειφορίας

Μέλος της της Πρωτοβουλίας "Finance Initiative" του Προγράμματος Περιβάλλοντος του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών, έγινε η INTERAMERICAN Στην παγκόσμια αυτή πρωτοβουλία συμπράττουν πάνω από 160 ασφαλιστικά και τραπεζικά ιδρύματα κύρους, τα οποία, αποδεχόμενα τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης, δεσμεύονται να αναλάβουν ενεργό ρόλο στην προώθηση βέλτιστων περιβαλλοντικών πρακτικών σε ό,τι αφορά τον επιχειρηματικό και κοινωνικό ρόλο τους.

Η INTERAMERICAN είναι η πρώτη Ελληνική ασφαλιστική εταιρεία η οποία, προσυπογράφοντας τόσο τη «Διακήρυξη Περιβαλλοντικής Δέσμευσης του Ασφαλιστικού Κλάδου» όσο και τη «Διακήρυξη των Χρηματοπιστωτικών Ιδρυμάτων για το Περιβάλλον και την Αειφόρο Ανάπτυξη», αποδεικνύει έμπρακτα στην παγκόσμια κοινότητα την προσήλωσή της στις αρχές της αειφορίας.

Ήδη η Εταιρεία έχει θέσει σε προτεραιότητα δράσεις σχετικές με την προστασία του περιβάλλοντος, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», που έχει σχεδιάσει και υλοποιεί. Πρόκειται για πρωτοβουλίες ενημέρωσης και καλλιέργειας της περιβαλλοντικής συνείδησης παιδιών και ενηλίκων, αποκατάστασης του φυσικού περιβάλλοντος και περιορισμού των επιπτώσεων των λειτουργιών της Εταιρείας στο περιβάλλον.

Π.Σ.Α.Σ

Στην Κωνσταντινούπολη για την ημέρα του ασφαλιστή

Στην Κωνσταντινούπολη γιόρτασε φέτος ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων την Ημέρα του Ασφαλιστή στις 17 Σεπτεμβρίου, εορτή της Αγίας Σοφίας, Ελπίδας, Πίστεως & Αγάπης.

Στην Δοξολογία που έγινε στο Πατριαρχείο στο Φανάρι, Χοροστάτησε η Α.Θ.Π ο Οικουμενικός Πατριάρχης Βαρθολομαίος, ο οποίος στο τέλος της λειτουργίας, στην ομιλία Του αναφέρθηκε στην εκεί παρουσία των Ασφαλιστικών Συμβούλων, του Διοικητικού Συμβουλίου, και του Προέδρου του ΠΣΑΣ.

Στην συνέχεια, η ΑΘΠ δέχθηκε όλη την αποστολή στην αίθουσα του Πατριαρχικού Θρόνου, αντάλλαξε απόψεις, μοίρασε δώρα, φωτογραφήθηκε και εξέφρασε την επιθυμία να γίνεται κάθε χρόνο η γιορτή αυτή στο Πατριαρχείο, στο Φανάρι.

Ο Πρόεδρος του ΠΣΑΣ προσέφερε στον Πατριάρχη αναμνηστικό δώρο και ένα συμβολικό ποσό για τις ανάγκες του Πατριαρχείου και υποσχέθηκε να εξετάσει το Διοικητικό Συμβούλιο την επιθυμία Του για καθιέρωση του Εορτασμού επί μονίμου βάσεως στο Φανάρι.

Η λειτουργία μεταδόθηκε απευθείας από τον τηλεοπτικό σταθμό Mega. Πέραν του τελετουργικού, οι συμμετέχοντες περιηγήθηκαν τα αξιοθέατα της Πόλης. Επισκέφθηκαν τη Θεολογική Σχολή της Χάλκης, την Αγία Σοφία, τους Τάφους των Πατριαρχών, την Παναγία των Βλαχερνών, τα Πριγκιπονήσια, τον Βόσπορο κ.α.

Στην αποστολή συμμετείχαν ο Πρόεδρος και μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι Μέλη του ΠΣΑΣ και συνοδοί.

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Πάνε καλά τα προγράμματα υγείας PREMIUM

Με ιδιαίτερα ικανοποιητικούς ρυθμούς συνεχίζεται η πώληση των νέων νοσοκομειακών προγραμμάτων της EFG Eurolife Ασφαλιστικής, η προώθηση των οποίων ξεκίνησε μέσα στο 2006. Η σειρά προγραμμάτων Υγείας Premium περιλαμβάνει τρεις επιλογές,το Premium Advanced,Premium Comfort και Premium Classic, που καλύπτουν όλες τις διαφορετικές ανάγκες κάθε πελάτη.

Όλα τα προγράμματα Υγείας Premium παρέχουν:

* Έναρξη της ασφάλισης με εύκολες και γρήγορες διαδικασίες χωρίς ιατρικές εξετάσεις
* Ελεύθερη πρόσβαση σε Νοσηλευτικό Ίδρυμα της επιλογής του ασφαλισμένου
* Παγκόσμια κάλυψη και αποζημίωση εξόδων μέχρι και 100%
* Απευθείας κάλυψη των εξόδων Νοσηλείας στα συμβεβλημένα Νοσοκομεία
* Ισόβια διάρκεια
* Ιδιαίτερα προσιτά ασφάλιστρα
* Τηλεφωνικό κέντρο παροχής ιατρικών συμβουλών και εξυπηρέτησης πελατών
* Αναπροσαρμογή του ανώτατου ορίου κάλυψης κάθε χρόνο

Πιο συγκεκριμένα το Πρόγραμμα Υγείας Premium Advanced προσφέρει :

* Ανώτατο όριο €500.000 το χρόνο, ανά περιστατικό νοσηλείας
* Νοσηλεία σε δωμάτιο Α' θέσης.
* Υψηλό χειρουργικό επίδομα για κάθε χειρουργική επέμβαση ανεξαρτήτως εξόδων
* Κάλυψη και αποζημίωση εξόδων 100% στην Ελλάδα
* Δυνατότητα μεγάλης φοροαπαλλαγής σε περίπτωση νοσηλείας
* Εγγυημένα ασφάλιστρα για μια ζωή

Το Πρόγραμμα Υγείας Premium Comfort προσφέρει :

* Ανώτατο όριο €300.000 το χρόνο, ανά περιστατικό νοσηλείας
* Επιλογή Α' ή Β' θέσης νοσηλείας
* Κάλυψη και αποζημίωση εξόδων 100% στην Ελλάδα
* Χαμηλό ποσό συμμετοχής ασφαλισμένου

Το Πρόγραμμα Υγείας Premium Classic προσφέρει :

* Ανώτατο όριο €300.000 το χρόνο, ανά περιστατικό νοσηλείας
* Επιλογή Α' ή Β' θέσης νοσηλείας
* Κάλυψη και αποζημίωση εξόδων 80% στην Ελλάδα

Η σειρά των προϊόντων Premium καλύπτει :

* Όλα τα έξοδα Νοσηλείας για εξετάσεις, θεραπευτικές αγωγές και φάρμακα
* Αμοιβές Χειρουργού και Αναισθησιολόγου
* Αποκλειστικό Νοσοκόμο
* Εξοδα για εξετάσεις και ιατρική παρακολούθηση πριν και μετά τη νοσηλεία
* Εξοδα επείγουσας μεταφοράς στην Ελλάδα και το Εξωτερικό
* Εξοδα για επείγοντα περιστατικά στα εξωτερικά ιατρεία Νοσοκομείου
* Εξοδα για νοσηλεία χωρίς διανυκτέρευση
* Επίδομα τοκετού

Τα προγράμματα Υγείας Premium διατίθενται από τα συνεργαζόμενα πρακτορεία και τους ασφαλιστικούς συμβούλους της EFG Eurolife Ασφαλιστικής σε όλη της Ελλάδα.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πήγε στην Κέρκυρα

Την Κέρκυρα επέλεξε η Alpha Ασφαλιστική για το ένα από το δύο ταξίδια επιβραβεύσεως των καλύτερων ασφαλιστικών συνεργατών της. Οι επισκέπτες ξεναγήθηκαν σε όλα τα αξιοθέατα του νησιού, ενώ. Το επίσημο δείπνο, στο ξενοδοχείο Corfu Palace, τίμησαν με την παρουσία τους ο Υποδιευθυντής της Διευθύνσεως Καταστημάτων Ιονίου Alpha Bank, κ. Ν. Ζωγόπουλος, οι Διευθυντές, Υποδιευθυντές και Υπεύθυνοι Πελατείας Καταστημάτων Τραπέζης στην Κέρκυρα. Ο Γενικός Διευθυντής, κ. Ν. Γιαννούλας, αφού καλωσόρισε τα Στελέχη και τους Συνεργάτες, συνεχάρη τους επιτυχόντες για τον επαγγελματισμό και τις αξιόλογες επιδόσεις τους. Επίσης, τόνισε τα θετικά αποτελέσματα της Εταιρείας τον τελευταίο χρόνο και επισήμανε τη στενή συνεργασία που πρέπει να υπάρχει μεταξύ των Ασφαλιστικών Συνεργατών και των Τραπεζικών Καταστημάτων, για την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη, την περαιτέρω προώθηση των Τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και τη μεγιστοποίηση των ωφελειών. Τους διακεκριμένους Συνεργάτες συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Ν. Γιαννούλας καθώς και Στελέχη από τις Κεντρικές Διευθύνσεις της εταιρείας.

INFOTRUST s.a.

Ξεπερνάει τους στόχους της

Σε κύκλο εργασιών ύψους 1.921.200 euro πέρασε η INFOTRUST s.a. για το 2005. Η άνοδος σε σχέση με το 2004 ξεπέρασε το 61%. Το γεγονός αυτό ανέβασε την εταιρία στην 20 θέση στον πίνακα κατάταξης των ασφαλιστικών πρακτορείων έναντι της τριακοστής που ήταν την προηγούμενη χρονιά. Τα στοιχεία που έχουν δοθεί στη δημοσιότητα ουσιαστικά κατατάσσουν την εταιρία σε μια από τις πρώτες 10 θέσεις μια και τις υπόλοιπες καταλαμβάνουν πρακτορεία ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών. Η INFOTRUST s.a. ιδρύθηκε το 1998 από τον κ. Πολύζο Χάρη και τον κ. Κόπτση Γιώργο, δύο ανθρώπους του ασφαλιστικού χώρου με όραμα και ήθος επιχειρηματική σοβαρότητα. Σήμερα, έχει καταφέρει, με μεθοδική δουλειά και επαγγελματισμό, να είναι μια υπολογίσιμη δύναμη στον κλάδο των μεσιτών ασφαλίσεων και ένας αξιόλογος ανταγωνιστής των ισχυρών του χώρου. Η Εταιρεία επενδύει διαρκώς σε μηχανογράφηση, τεχνικό εξοπλισμό και άρτια εκπαιδευμένο και έμπειρο προσωπικό, αγγίζοντας πολύ υψηλά ποιοτικά standards. Ταυτόχρονα οι άψογες συνεργασίες και οι σχέσεις εμπιστοσύνης με όλους τους εμπλεκόμενους, καθώς και η διαφάνεια σε κάθε συναλλαγή έχουν οδηγήσει την εταιρία σε σταθερή ανάπτυξη του δικτύου της και μεγάλη αύξηση της παραγωγής. Η INFOTRUST s.a. σήμερα διαθέτει δίκτυο πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, με κεντρικότερο υποκατάστημα αυτό των Αθηνών. Φιλοδοξία των ανθρώπων της « ... είναι να δημιουργήσουν ένα Δίκτυο Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Συμβούλων και Πρακτόρων που θα φτιάξουν μαζί της, τη δική τους επιχείρηση.» Στα άμεσα σχέδια της INFOTRUST είναι η ανέγερση ιδιόκτητων εγκαταστάσεων στην έδρα της Εταιρείας στη Θεσσαλονίκη.

GENERAL UNION GROUP

Δυναμική παρουσία και στη Β. Ελλάδα

Ευέλικτα προγράμματα, που έχουν ως κύριο στόχο την πλήρη κάλυψη του ασφαλισμένου από κάθε κίνδυνο, προσφέρει ο ομιλος της GENERAL UNION μέσα από ένα άρτια οργανωμένο δίκτυο, το οποίο περιλαμβάνει πάνω από 2000 πρακτορεία σ' όλη την Ελλάδα.

Με εφαλτήριο τα ιδιόκτητα γραφεία του στο λιμάνι του Πειραιά, στη συμβολή των οδών Παπαστράτου & Δερβενακίων, αλλά και στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, επί της Μοναστηρίου 93Α, η διοίκηση του επιδιώκει ανελλιπώς την τήρηση των δεσμεύσεων της προς όλους εκείνους που εμπιστεύονται τον Όμιλο, αλλά και την καλλιέργεια και τη συνεχή ενίσχυση άρρηκτων δεσμών φιλίας μεταξύ των στελεχών και των συνεργατών του.

Παράλληλα, στο πλαίσιο επιδίωξης της ουσιαστικής αναδιοργάνωσης όλων των εταιριών του Ομίλου με απώτερο σκοπό τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους του, αλλά και την πληρέστερη εξυπηρέτησή τους, πλέον ενισχύεται σημαντικά ο ρόλος που διαδραματίζει και το επιτελείο του στη Θεσσαλονίκη.

Έτσι, το υποκατάστημα του Ομίλου - το οποίο στεγάζεται στα ιδιόκτητα γραφεία του σ' ένα από τα κεντρικότερα σημεία της Θεσσαλονίκης - έχοντας επανδρωθεί με νέα έμπειρα στελέχη του ασφαλιστικού χώρου και αναδιοργανωθεί ριζικά, ξεκινά μια δυναμικότερη πορεία ανάπτυξης με επικεφαλής ένα ικανότατο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, τον κ. Γιάννη Σιδέρη. Ο κ. Σιδέρης ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική αγορά το 1988 ως διευθυντικό στέλεχος στην Ήλιος Ε.Α.Α.Ε. και στη συνέχεια ανέλαβε καθήκοντα σε αντίστοιχες θέσεις και σε άλλες γνωστές εταιρίες του χώρου. Έχοντας πολυετή προϋπηρεσία και ουσιαστική γνώση του συγκεκριμένου χώρου, αλλά και διαθέτοντας πολλά εχέγγυα για την ακεραιότητα του χαρακτήρα του, ο κ. Σιδέρης ανέλαβε καθήκοντα σε μια νευραλγική θέση του Ομίλου με ιδιαίτερη προθυμία και έχει ήδη συμβάλει σημαντικά στην αναδιοργάνωση και στην αναβάθμιση του υποκαταστήματος της GENERAL UNION GROUP στη Βόρεια Ελλάδα.

Και πλέον τα αποτελέσματα είναι ορατά, καθώς συνεχώς διευρύνονται οι συνεργασίες - και οι ισχυροί μακροχρόνιοι δεσμοί φιλίας και εκτίμησης με τους οποίους συνδέεται η GENERAL UNION με τη Βόρεια Ελλάδα.

Μετά από την ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού του, αλλά κι έχοντας αναλάβει νέες αρμοδιότητες, το υποκατάστημα του Ομίλου έχει κατορθώσει σε σύντομο χρονικό διάστημα να φέρει εις πέρας με επιτυχία όλες τις δραστηριότητες που έχει αναλάβει και να κάνει πιο έντονα αισθητή την παρουσία του στη Β. Ελλάδα.

Άλλωστε, και αυτή τη χρονιά, όπως διαφαίνεται από την αύξηση που σημείωσαν τα αποτελέσματα του Ομίλου κατά τα δύο πρώτα τετράμηνα του 2006 και από τη σημαντικότατη ενίσχυση που παρουσίασαν όλοι οι κλάδοι του, ο Όμιλος ακολουθεί μια ανοδική πορεία ανάπτυξης σ' όλη την Ελλάδα.

Παράλληλα, και το 2006, ο Όμιλος συνεχίζει την επίτευξη αξιόλογων επενδυτικών στόχων για την περαιτέρω ενδυνάμωση των ήδη ισχυρών οικονομικών του βάσεων.

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.

ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΛΙΑΝΙΚΗ ΣΕ ΤΙΜΕΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ!

Ψάχνετε για παλιά και καινούργια πλακάκια και είδη υγιεινής;

Σε 24 ώρες εμείς μπορούμε να λύσουμε το πρόβλημά σας!

ΜΠΑΜΠΗΣ ΓΚΙΟΚΑΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΠΛΑΚΙΔΙΩΝ & ΕΙΔΩΝ ΥΓΙΕΙΝΗΣ

Πελασγίας 133 Α - Περιστέρι

Τηλ.-Fax: 2105780468 / 6972400733

Πάμε ψηλά!

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Απόλυτη Εξασφάλιση!

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

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

GENERAL UNION • GENERAL TRUST • GENERAL UNION IB • GENERAL UNION HEALTH S.A. • REAL ESTATE ltd

Κεντρικά Γραφεία: Παπαστράτου 51 - 53 & Δερβενακίων - Πειραιάς 185 45 - Τηλ.: 210.4063.333
Κεντρικά Γραφεία Β. Ελλάδας: Μοναστηρίου 93α - Θεσσαλονίκη 54 627 - Τηλ.: 2310.566.225 - 7

www.gug.gr e-mail: info@gug.gr

INTERASCO A.E.Γ.Α

Συναντήθηκαν οι διακεκριμένοι συνεργάτες

Η Interasco παρέθεσε γεύματα εργασίας σε διακεκριμένους συνεργάτες πωλήσεων με σκοπό την ανταλλαγή απόψεων όσον αφορά στα μελλοντικά σχέδια και τις προοπτικές του νέου σχήματος.

Στις συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν, εκτός των κ. Κάρολου Σαία και Δρ.Thomas Brinkmann., παρευρέθη και ο κ. Muky Abramovitz Πρόεδρος της Harel Investment House Ltd. Η παρουσία του κ. Abramovitz, ένα από πιο υψηλόβαθμα στελέχη στην ιεραρχία της Harel, προσέδωσε σε αυτές τις συναντήσεις κύρος, βαρύτητα και αξιοπιστία. Σε ομιλίες τους, οι κ. Σαίας και Abramovitz, ανέφεραν τα ακόλουθα:

Ο κύριος Σαίας, ανεφέρθη στο ιστορικό από την ίδρυση της Interasco έως σήμερα και στην συνεργασία με την εταιρεία HAREL, που εκτός των άλλων κλάδων, εξειδικεύεται στις ασφαλίσεις ασθενείας. Μεταξύ των άλλων είπε:

Κυριότεροι σταθμοί στην πορεία της Interasco μετά την ίδρυση της το 1890 ως εταιρία αποκλειστικής πρακτόρευσης, αποτέλεσε μεταξύ άλλων η καταβολή ενός εκατομμυρίου διακοσίων χιλιάδων λιρών Αγγλίας (€ 1.200.000) στη μεγάλη φωτιά της Θεσσαλονίκης το 1912, η συνεργασία της με μεγάλους ξένους ομίλους όπως η Aegon, η Avon στη δεκαετία του 1980 και η αντιπροσώπευση στην Ελλάδα του ομίλου Hamburg Mannheimer στη δεκαετία του 1990.Απο τα τέλη του 2004 ξεκίνησε μία αναζήτηση για μία στρατηγική συνεργασία με κάποιο ασφαλιστικό οίκο του εξωτερικού και μετά από πολλές επαφές σε διάφορες χώρες του εξωτερικού καταλήξαμε τελικά σε συμφωνία με τον όμιλο HAREL.,από την οποία υπάρχει σοβαρότατο ενδιαφέρον και διάθεση εκτός από την ανάπτυξη στην Ελλάδα, για την είσοδο στα Βαλκάνια και άλλες επιλεγμένες ευρωπαικές αγορές, χρησιμοποιώντας την συνεργασία με την Interasco , έχοντας ως στόχο την παροχή πρόσθετης αξίας στους πελάτες της και την προσφορά υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Στόχος του νέου σχήματος είναι η ανάπτυξη εκτός από το αυτοκίνητο, που με το νέο παραμετρικό σύστημα θα γίνει ακόμα πιο ανταγωνιστικό, στον κλάδο πυρός η δυνατότητα ανάπτυξης πολύ μεγάλων κινδύνων, η είσοδος στον κλάδο τεχνικών έργων, ηλεκτρονικού εξοπλισμού , προσωπικού ατυχήματος, ανάπτυξη του κλάδου αστικής ευθύνης και του κλάδου μεταφορών, χωρίς να υπολείπονται οι κλάδοι βοήθειας και νομικής προστασίας. Ιδιαίτερη ανάπτυξη και έμφαση θα δοθεί στον κλάδο ασθενείας που θα διατίθενται προϊόντα χωρίς την ανάγκη αγοράς και ασφάλειας ζωής. Από την πλευρά του ο κ. Abramovitz, τόνισε πως η HAREL στη διαδρομή της μοιάζει με την Interasco . Μέχρι το 1975, ήταν ένα μεγάλο Γενικό Πρακτορείο. Από το 1975 ιδρύθηκε η HAREL που σήμερα είναι ένας όμιλος εταιρειών με μετοχικό κεφάλαιο 400 εκ. ευρώ, πάνω από 1,1 δίσ. ευρώ παραγωγή ασφαλίστρων και 11 δις ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια. Αναφερόμενος στους λόγους συνεργασίας με την Interasco είπε ότι σημειώνεται ενδιαφέρον για την είσοδο στην Ευρωπαϊκή αγορά, χρησιμοποιώντας σταδιακά την Interasco σαν πλατφόρμα για τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων της HAREL,στις Βαλκανικές και τις Ευρωπαϊκές αγορές. Ο κ. Abramovitz τόνισε ακόμη ότι ο ομιλος , HAREL χωρίζεται σε τέσσερα κύρια τμήματα:

1. **Ασφάλειες**
2. **Συνταξιοδοτικές λύσεις & μακροπρόθεσμα αποταμιευτικά προγράμματα**
3. **Asset Management (Διαχείριση Περιουσίας)**
4. **Πιστώσεις**

Καταλήγοντας ο κ. Abramovitz τόνισε ότι όλες οι προσπάθειες θα επικεντρωθούν στο όραμα της ίδρυσης της Interasco ως μιας εταιρείας με πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική αγορά και όπως είπε χαρακτηριστικά θα δώσουμε στη διοίκηση της Interasco πλήρη αρμοδιότητα να ενεργήσει στην ελληνική αγορά ώστε να εκπληρώσει τον στρατηγικό στόχο του ομίλου μας .

Λεζάντα φωτο Διακρίνονται από δεξιά προς τα αριστερά οι κ.κ. Muky Abramovitz Πρόεδρος της Harel Investement House Ltd, Κάρολος Σαίας Δ/νων Σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ και Emil Vainsel Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής CPA Harel Investement.

Παιδικός Σταθμός για γονείς
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 ΚΑΙ ΟΘΩΝΑΣ, ΤΚ 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 210 32 29 394, 210 32 21 525, FAX: 210 32 57 079,
e-mail: esprirou@otenet.gr
ΠΕΡΙΟΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΓΟΝΕΙΣ
ΠΑΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ
ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΚΗΣ ΗΛΙΚΙΑΣ

ING Ελλάδος

Selecta ένα νέο Unit Linked

Η ING, διευρύνοντας την «οικογένεια» των Unit Linked ασφαλιστικών προϊόντων της, με σκοπό να καλύψει όλες τις ανάγκες ασφαλίσεως Ζωής και Επενδύσεων των πελατών της, προσφέρει το Selecta, ένα νέο και ευέλικτο προϊόν Unit Linked περιοδικών καταβολών με χαμηλό ελάχιστο ασφάλιστρο και πολλαπλές επενδυτικές επιλογές.

Το Selecta συνδυάζει πρόσκαιρη Ασφάλεια Ζωής και επένδυση σε ένα χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ING της επιλογής του πελάτη.

Το Selecta έχει ελάχιστο ετήσιο ασφάλιστρο €420 και προσφέρει τη δυνατότητα δημιουργίας ενός χαρτοφυλακίου έως και 4 Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ING, το οποίο μπορεί ο πελάτης να αναδιαρθρώσει οποιαδήποτε στιγμή επιθυμεί, με την πρώτη αναδιάρθρωση κάθε έτους να γίνεται χωρίς χρέωση. Το προϊόν αυτό έχει υψηλά ποσοστά επένδυσης ασφαλίστρων, τα οποία ξεκινούν από το 60% στο πρώτο έτος ισχύος του ασφαλιστηρίου και φτάνουν το 100% από το έκτο έτος και μετά. Η πληρωμή των ασφαλίστρων μπορεί να γίνει σε ετήσιες, εξαμηνιαίες, τριμηνιαίες ή και μηνιαίες δόσεις.

Με μια ματιά, το Selecta προσφέρει τα εξής πλεονεκτήματα:

* Μακροχρόνια επένδυση και επιδίωξη υψηλών αποδόσεων
* 35 Αμοιβαία Κεφάλαια της ING που καλύπτουν κάθε επενδυτικό προφίλ και προσφέρουν επένδυση σε όλες τις παγκόσμιες αγορές
* Ποσοστά επένδυσης από τα υψηλότερα της αγοράς
* Χαμηλό ελάχιστο ασφάλιστρο
* Οφέλη από τη διατήρηση του ασφαλιστηρίου ως τη λήξη
* Έκδοση Junior για παιδιά από 1 μηνός έως 20 ετών
* Δυνατότητα για προσάρτηση της Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρων για τον Ασφαλισμένο ή το Συμβαλλόμενο
* Φορολογικά πλεονεκτήματα

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ING δίνει σε κάθε ενδιαφερόμενο πελάτη τον ενημερωτικό φάκελο "All about Life", με σκοπό τη παρουσίαση του συνόλου των λύσεων και επιλογών που αφορούν στα προϊόντα ζωής και επενδύσεων της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, ο φάκελος αυτός περιλαμβάνει πληροφορίες και συμβουλές για τις Ασφάλειες Ζωής, γενικές επενδυτικές συμβουλές, περιγραφές όλων των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που προσφέρονται στα προϊόντα Unit Linked, γενικές πληροφορίες για όλη τη σειρά προϊόντων Unit Linked, καθώς και συγκεκριμένες πληροφορίες για τα επενδυτικά προϊόντα Unica, Selecta και Optima.

INTERNATIONAL LIFE

Με κοινωνική ευαισθησία

Με το σύνθημα «ΟΧΙ ΧΥΜΑ ΣΤΟ ΚΥΜΑ» η INTERNATIONAL LIFE, συνεχίζοντας την προσφορά της στο κοινωνικό σύνολο, οργάνωσε και πραγματοποίησε μία εκστρατεία ενημέρωσης του κόσμου, κατά των πνιγμών, σε παραλίες της Αττικής και όχι μόνο.

Με τη συνεργασία και τις εξειδικευμένες γνώσεις της Ελληνικής Ναυαγοσωστικής Ακαδημίας (ΕΝΑΚ), οι λουόμενοι είχαν την ευκαιρία, όχι μόνο να μάθουν πώς να βοηθήσουν ένα συνάνθρωπό μας σε περίπτωση πνιγμού, αλλά και πώς να προστατέψουν τους εαυτούς τους σε ανάλογα περιστατικά.

Οι επιδείξεις πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια των μηνών Ιουλίου και Αυγούστου σε γνωστές ακτές της Αττικής αλλά και επιλεκτικά σε κάποιες της επαρχίας.

Οι ομάδες των ναυαγοσώστων, αγόρια και κορίτσια, εκτός από ζωντανές επιδείξεις διάσωσης, μοίρασαν κατατοπιστικά φυλλάδια και συμβολικά αναμνηστικά.

Η International Life, πρόσφερε σε όλους όσους παρακολούθησαν τις επιδείξεις, δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη Προσωπικού Ατυχήματος, με σκοπό να επιβραβεύσει το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων αλλά και να ενισχύσει με τον τρόπο αυτό την ασφαλιστική συνείδηση των συμπολιτών μας.

Η ανταπόκριση του κοινού υπήρξε μαζική και ενδεικτική της σημασίας των εκδηλώσεων.

AIG GREECE

Ασφάλιση Ευθύνης Στελεχών

Μεγάλη επιτυχία σημειώνει και το 2006 το πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης- BusinessGuardSM της AIG Greece, καθώς το πρώτο εννεάμηνο σημείωσε 40% αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων.

Το BusinessGuardSM ξεκίνησε να διατίθεται από την AIG Greece στην Ελληνική αγορά το 1999, ενώ από τις αρχές του 2004 προσφέρεται και στην Ελληνική γλώσσα και με βάση την Ελληνική Νομοθεσία. Μάλιστα, παραμένει μέχρι σήμερα το μοναδικό προϊόν ασφάλισης Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης που διατίθεται στην αγορά στην Ελληνική γλώσσα.

Το ανταγωνιστικότερο όμως πλεονέκτημα του BusinessGuardSM είναι η δυνατότητα της AIG Greece να προσαρμόζει τη συγκεκριμένη ασφάλιση στις ανάγκες και ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη, δημιουργώντας έτσι ένα «ατομικό» συμβόλαιο για την κάθε ασφαλιζόμενη επιχείρηση.

Η διαδικασία αυτή είναι εφικτή καθώς η AIG Greece έχει την εξουσιοδότηση της μητρικής της Εταιρίας προκειμένου να αναλαμβάνει τοπικά και εξ' ολοκλήρου την ευθύνη για το κάθε ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο που συνάπτει καθώς και τον διακανονισμό των πιθανών ζημιών.

Η προστιθέμενη αξία των πλεονεκτημάτων του BusinessGuardSM έχει επιβραβευτεί με την εμπιστοσύνη των ασφαλιστικών συμβούλων και επιχειρήσεων, καθιστώντας την AIG Greece κορυφαία δύναμη στην Ελληνική αγορά στην ασφάλιση ευθύνης στελεχών διοίκησης.

8ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών

Έγινε πλέον θεσμός

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε.

Με μεγάλη επιτυχία η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος οργάνωσε και το "8ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο" που διεξήχθη στην Ύδρα. Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου κήρυξε ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. ο οποίος αφού καλωσόρισε τους συνέδρους διαπίστωσε ότι το συνέδριο έχει γίνει πλέον θεσμός, καθώς είναι ένα βήμα διαλόγου, τόσο για τις ευκαιρίες και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά, όσο και για τις ανθρώπινες ανάγκες και τους τρόπους κάλυψής τους. Πρόσθεσε ότι με τη συγκεκριμένη διοργάνωση η Ελλάδα αποδεικνύεται ως ο συνδετικός κρίκος των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων με την Ευρωπαϊκή Ένωση, στον τομέα της ασφαλιστικής αγοράς. Από την πλευρά του ο πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής κ. Γεώργιος Κώτσαλος ο οποίος αναφέρθηκε στην προσπάθεια της Οργανωτικής Επιτροπής να συνδυάσει ένα υψηλού επιπέδου επιστημονικό πρόγραμμα με τη δυνατότητα για προσωπικά ραντεβού μεταξύ των συνέδρων και την ψυχαγωγία σε ένα ειδυλλιακό μέρος. Σε ό,τι αφορά τις εισηγήσεις ,οι κ.κ. Jean- Louis Marsaud, Διευθυντής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.), Mishael Neeb, Σύμβουλος Κλάδου Αυτοκινήτου της Munich Re και η κυρία Daniela Grigore, Επικεφαλής του κλάδου Αυτοκινήτου της UNSAR και Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια της Garanta Insurance (Ρουμανία) μίλησαν για το θέμα «Υπάρχει σύγκλιση των ευρωπαϊκών συστημάτων τιμολόγησης στον Κλάδο Αυτοκινήτου;». Συμπερασματικά όλοι οι ομιλητές κατέληξαν ότι σήμερα δεν υπάρχει σύγκληση ευρωπαϊκών συστημάτων τιμολόγησης και δεν πρόκειται να υπάρξει στο εγγύς μέλλον. Ο λόγος είναι ότι υπάρχουν πολλές διαφορές στην τιμολόγηση στα περισσότερα κράτη λόγω νομικών διαφορών και διαφορετικής κουλτούρας.

Για τις επιπτώσεις της νέας τεχνολογίας στον Κλάδο ασφάλισης Υγείας θέμα που ανέπτυξαν οι κ.κ. Κωνσταντίνος Κουμάκης, Νευρολόγος-Ψυχίατρος, Γενικός Διευθυντής της 1ης Νευρολογικής κλινικής, Ευρωκλινική Αθηνών, η κα. Αλεξάνδρα Τσάμη, Γενική Διευθύντρια της Mednet Ελλάδος και η κα. Mandy Veil, Αντιπρόεδρος Κεντρικής-Ανατολικής Ευρώπης, ALICO,οι εισηγήσεις κατέληξαν στην διαπίστωση ότι το κόστος υπηρεσιών υγείας εξαρτάται από τη διάγνωση, τη νοσηλεία, τα φάρμακα, τα ιατρικά αναλώσιμα κ.λπ. Οι νέες τεχνολογίες, που βελτιώνουν σημαντικά το προσδόκιμο επιβίωσης επηρεάζουν σημαντικά όλα τα παραπάνω και κατ' επέκταση και τον Κλάδο ασφάλισης Υγείας.

Το θέμα «Τεστ Επάρκειας στον Κλάδο Ασφάλισης Ζωής και στις Γενικές Ασφαλίσεις » ανέπτυξαν οι κ.κ. Σταύρος Κωνσταντάς, Γενικός Διευθυντής των Οικονομικών Υπηρεσιών της ING Ελλάδος, Giuseppe Gionta, Δ/νων Σύμβουλος, Willis Re Southern Europe και Tom Browne, Οικονομικός Διευθυντής, FriendsFirst. Όλοι οι ομιλητές αναφέρθηκαν στην χρησιμότητα των τεστ Επάρκειας στις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις παρουσιάζοντας τις πιο βασικές διαδικασίες που πρέπει να ακολουθούνται και την επιστημονική και τεχνική κατάρτιση που πρέπει να έχουν αυτοί καλούνται να τα πραγματοποιήσουν. Συντονιστής αυτού του κύκλου ήταν ο κύριος Αναστάσιος Παγώνης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η Η εμπειρία της αγοράς από την αλλαγή των αναλογικών συμβάσεων του Κλάδου Περιουσίας σε συμβάσεις excess of loss,αναπτύχθηκε από την κα. Παρασκευή Κοντοπάνου, Διευθύντρια του Κλάδου Περιουσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής και τους κ.κ. Salvatore Orlando, επικεφαλής Κλάδου Περιουσίας της N. Ευρώπης και Λατινικής Αμερικής, Partner Re Ελβετίας, Nicola Giargia, Συμπερασματικά ανέφεραν ότι με τις συμβάσεις excess of loss έχουν σαν πλεονεκτήματα μεγαλύτερο κέρδος, μεγαλύτερα έσοδα από επενδύσεις και μικρότερα διοικητικά κόστη. Τέλος το θέμα: αν είναι αξιόπιστα τα μοντέλα φυσικών καταστροφών,ανέπτυξαν ο κος Mathew Eagle, Πρόεδρος της AON Re Services, η κα Fathia Grandjean, Industry Practice Lead Western Europe, Risk Management Solutions και ο κος Γιάννης Λινός, Διευθύνων Σύμβουλος της CGU Γενικών Ασφαλίσεων Ελλάδος.Συμπερασματικά όλοι οι ομιλητές κατέληξαν ότι είναι πολύ δύσκολο να κρίνουν αν τα μοντέλα αυτά είναι επαρκώς αξιόπιστα, αλλά όλοι συμφώνησαν ότι όταν χρησιμοποιούνται σωστά είναι χρήσιμα. Επισημαίνεται ότι φέτος οι συμμετοχές συνέδρων ξεπέρασαν τις 340 και προέρχονταν από 30 χώρες : Αλβανία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Γεωργία, Δανία, Ελβετία, Ελλάδα, Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, Ινδία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ισραήλ, Ιταλία, Κίνα, Κορέα, Κύπρο, Λετονία, Μάλτα, Μεγάλη Βρετανία, Νορβηγία, Ολλανδία, Ουκρανία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσία, Σερβία & Μαυροβούνιο, Σλοβενία, Τουρκία.

Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 115 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 1,5εκ. πελάτες, 1,1€ δις κύκλο εργασιών, 400.000.000€ ίδια κεφάλαια και 11,2€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα...απλά Interasco!**

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

ALICO AIG Life

43ο Συνέδριο Επίλεκτων Ασφαλιστών

Η Η παραγωγικότητα ήταν το κεντρικό θέμα του 43ου Συνεδρίου Επίλεκτων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, το οποίο πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο.Τις εργασίες του Συνεδρίου τίμησε με την παρουσία του ο κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director & Executive Vice President ALICO, επικεφαλής στελεχών της Εταιρίας. Συμμετείχαν ακόμη ασφαλιστικοί σύμβουλοι με υψηλή παραγωγή στα προϊόντα Ζωής και Προσωπικών Ατυχημάτων, στις Ομαδικές Ασφαλίσεις και στα Αμοιβαία Κεφάλαια. Επίσης, παραβρέθηκαν μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, Συντονιστές Ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων και Συντονιστές Γραφείου Πωλήσεων που συμμετέχουν στις δραστηριότητες του Τμήματος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης ως εισηγητές.

Το Συνέδριο ξεκίνησε με εισαγωγή της κας Μ. Κωνστάντιου, Διευθύντριας του Τμήματος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης. Στη συνέχεια ο κ. Θ. Μπάρδης, Agency Director Ελλάδος, παρουσίασε τα μέχρι εκείνη τη στιγμή παραγωγικά αποτελέσματα του δικτύου πωλήσεων, δίνοντας παράλληλα και τον προσανατολισμό για το τελευταίο τρίμηνο της χρονιάς.Ο Ο κ. Β. Παππάς, Regional Vice President - Accident & Health, Central & Eastern Europe αναφέρθηκε διεξοδικά στο θέμα των επιτυχημένων πωλήσεων, ενώ η παρουσίασή του περιελάμβανε και ορισμένα σημαντικά στατιστικά στοιχεία σχετικά με τα ατυχήματα που συμβαίνουν σε καθημερινή βάση και απειλούν τον καθένα, ανεξαρτήτως ηλικίας και φύλου. Ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life, αναφέρθηκε στο θέμα της επίτευξης υψηλότερης Παραγωγικότητας, ενώ στο δεύτερο μέρος της ομιλίας του παρουσίασε το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα Ζωής "Life Cover Plus".Τέλος ο κύριος Α. Βασιλείου περιέγραψε ένα επαγγελματικό περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από υψηλή παραγωγικότητα σε όλους τους τομείς, παροτρύνοντας όλους να συμβάλλουν και να συμμετέχουν ενεργά στη διαμόρφωσή του. Παράλληλα, αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία του AIG, όπως επίσης και της ALICO, σε διεθνές και τοπικό επίπεδο.

ΕΝΩΣΗ ΘΕΣΜΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Νέο διοικητικό Συμβούλιο

Σε σώμα συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών.Ειδικότερα ομόφωνα εκλέχθηκαν:

Πρόεδρος ο κ. Γεώργιος Παπουτσής (Γενικός Διευθυντής της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ), Α' Αντιπρόεδρος ο κ. Νικόλαος Τσάϊδας (Γενικός Διευθυντής της ΕΡΜΗΣ ΑΕΔΑΚ), Β' Αντιπρόεδρος ο κ. Διονύσιος Λιναράς (Διευθύνων Σύμβουλος της INTERNATIONAL Α.Ε.Δ.Α.Κ), Γ' Αντιπρόεδρος ο κ. Γιώργος Ασημακόπουλος (Πρόεδρος Δ.Σ της EUROLINE Α.Ε.Ε.Χ), Γενικός Γραμματέας ο κ. Ελευθέριος Θεοδώρου (Διευθύνων Σύμβουλος της ALTIUS Ε.Ε.Χ), Ταμίας ο κ. Κωνσταντίνος Καλογεράς (Οικονομικός Διευθυντής της ALICO AIG Α.Ε.Δ.Α.Κ), και Μέλος ο κ. Φαίδων - Θεόδωρος Ταμβακάκης (Διευθύνων Σύμβουλος της ALPHA TRUST Α.Ε.Π.Ε.Υ).

Οι Ασφαλιστικές εταιρείες ανέβηκαν στη ΔΕΘ

VICTORIA AAEZ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τα νέα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητες της VICTORIA A.A.E.Z., επέδειξαν οι χιλιάδες επισκέπτες της 71ης Δ.Ε.Θ.Στα εγκαίνια του περιπτέρου, την εταιρεία τίμησε με την παρουσία του ο Υφυπουργός Υγείας Αθανάσιος Γιαννόπουλος, ο οποίος επεσήμανε την ανάγκη ύπαρξης σωστά δομημένων ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα. Ο γενικός διευθυντής της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας, αναφέρθηκε στα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα και στην δυναμική παρουσία της VICTORIA στην αναπτυξιακή πορεία του κλάδου. Κατά τη διάρκεια της έκθεσης στελέχη της διεύθυνσης πωλήσεων υποδέχθηκαν, στο καλαίσθητο χώρο των "αδελφών" εταιρειών VICTORIA A.A.E.Z. και D.A.S.-Hellas συνεργάτες της εταιρίας από όλη την Ελλάδα, πολλούς εκλεκτούς φίλους από την ασφαλιστική αγορά καθώς και πελάτες του ομίλου ERGO, της γερμανικής μητρικής εταιρείας των δύο εταιρειών.

Commercial Value

Την πρώτη συμμετοχή της στη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης πραγματοποίησε η Commercial Value,,όπου πλήθος κόσμου κατά της διάρκεια ενημερώθηκε για τα ασφαλιστικά της προγράμματα.

Ενδεικτικό της σημασίας που προσέδωσε η διοίκηση της εταιρείας -στην παρθενική της συμμετοχή στη ΔΕΘ- είναι το γεγονός ότι στο πλαίσιο της έκθεσης και στο περίπτερο της Commercial Value παρευρίσκονταν, μεταξύ άλλων, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Βιδάλης, ο αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής κ. Τάκης Παλαιολόγος, καθώς και οι κ. κ. Γιάννης Λαμπρόπουλος (Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ Πρακτορειακού Δικτύου), Κώστας Τσίχλης (Διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων Θεσσαλονίκης), Σάββας Χαλκίδης (Διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων Υποκ/τος Β. Ελλάδας) και η Διοικητική Δ/ντρια Υποκ/τος Β. Ελλάδος κα Δέσποινα Τσιπίρογλου.

Υπογραμμίζεται τέλος ότι στα εγκαίνια του περιπτέρου παρευρέθησαν ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κ. Παύλος Ψωμιάδης καθώς και ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ASPIS BANK κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς.

Αλλάξτε εταιρία
Αλλάξτε φιλοσοφία

Ελάτε να συνεργαστούμε!

Ο κόσμος αλλάζει, εσείς αλλάζετε, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Τώρα, ελάτε στην INTERLIFE και βρείτε και εσείς την αξιοπιστία που θέλετε σε μία συνεργασία, προσαρμοσμένη στις σύγχρονες "απαιτήσεις" του κλάδου. Αλλάξτε φιλοσοφία, γνωρίστε τα πλεονεκτήματα μίας μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρίας.

- Κύρος και ποιότητα συνεργασίας
- Ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του κάθε πελάτη
- Εκπαίδευση - Συνεχής Ενημέρωση
- On line Υποστήριξη - Έκδοση Συμβολαίων
- Άμεση Εξυπηρέτηση

INTERLIFE
Αλλάζει τα ασφαλιστικά δεδομένα

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
14ο χλμ Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης - Πολυγύρου
Τ.Κ. 570 01, Θέρμη • Τηλ. Κέντρο: 2310 499000 • Fax: 2310 499099
e-mail: info.thes@interlife.gr
ΑΘΗΝΑ
Λ. Συγγρού 155 • Τ.Κ. 171 21
Τηλ: 210 93 34 994, 93 34 498 • Fax: 210 93 34 773
e-mail: info.athens@interlife.ath.gr
www.interlife.gr

SHOT ADVERTISING

INTERAMERICAN

Χορηγός στα βραβεία Επιχειρηματικής Αριστείας

Με χορηγό και την INTERAMERICAN πραγματοποιήθηκε για Πέμπτη συνεχή χρονιά η απονομή των «Βραβείων Επιχειρηματικής Αριστείας» από την Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεως Επιχειρήσεων στις εταιρείες που διακρίθηκαν κατά την περίοδο 2005 - 2006.Συγκεκριμένα βραβεύθηκαν οι ακόλουθες εταιρείες, από την Ελλάδα και την Κύπρο:

* Με τη διάκριση «Recognized for Excellence in Europe»:

DHL Express (Hellas) AE, Exodus AE.

* Με τη διάκριση «Committed to Excellence in Europe»:

Athenian Sea Carriers LTD, Brainstorming ΕΠΕ, First Call AE, Ασφαλιστική Εταιρεία Laiki Cyprialife, Ελληνική Αεροπορική Βιομηχανία / Τομέας F16, Piscines Ideales A.E., Αττικό Μετρό Εταιρεία Λειτουργίας Α.Ε. / Διεύθυνση Τροχαίου Υλικού, Ελληνική Τράπεζα / Δίκτυο Καταστημάτων Επαρχίας - Λάρνακα, Intercollege, Κυπριακός Οργανισμός Τουρισμού / Τμήμα Διοίκησης.

Key note speaker της εκδήλωσης ήταν ο διεθνούς φήμης εξερευνητής και συγγραφέας κ. Benedict Allen, ενώ επίσημος προσκεκλημένος ομιλητής ήταν ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Ιωάννης Παπαθανασίου, ο οποίος κατά τη σύντομη ομιλία του τόνισε τη σημαντικότητα του θεσμού για την ελληνική επιχειρηματικότητα και έδωσε ιδιαίτερη σημασία στην ποιότητα, χαρακτηρίζοντάς τη τον μόνο δρόμο που οδηγεί στην επιβίωση και τη διάκριση. Ο κύκλος των ομιλιών ολοκληρώθηκε με την παρουσίαση του Ευρωπαϊκού Προγράμματος Επιχειρηματικής Αριστείας από τον κ. Αντώνη Σπανό, επικεφαλής αξιολογητή και επικυρωτή του θεσμού.

ALICO AIG Life

Στελέχη

✔ Ο κ. Βελισσάριος Παππάς ανέλαβε καθήκοντα Regional Vice President - Accident & Health, Central & Eastern Europe. Ο κ. Β. Παππάς εντάχθηκε στο δυναμικό της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life τον Δεκέμβριο του 2004 ως Regional Sales Manager - Accident & Health.

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

VICTORIA AAEZ

Νέα προγράμματα για ασφάλιση κατοικίας

Δύο πρωτοποριακά ολοκληρωμένα προγράμματα προωθεί στην αγορά η VICTORIA AAEZ. Πρόκειται για το VICTORIA οικία basic και το VICTORIA οικία ideal, τα οποία σχεδιάστηκαν ώστε να προσφέρουν ουσιαστικές και σύγχρονες καλύψεις με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο. Το VICTORIA οικία basic απευθύνεται σε ιδιοκτήτες κύριας και εξοχικής κατοικίας και προσφέρει τις βασικές καλύψεις πυρός (FLEXA). Το VICTORIA οικία ideal είναι ένα πλήρες πρόγραμμα το οποίο έχει σχεδιασθεί για κύριες και εξοχικές κατοικίες και για οικοδομές μετά το 1960. Περιλαμβάνει πλήθος καλύψεων, όπως πυρός, κλοπής, ζημιών συνεπεία καιρικών φαινομένων, διάρρηξης σωληνώσεων, κακόβουλων και τρομοκρατικών ενεργειών, αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, προσωπικού ατυχήματος, θραύση υαλοπινάκων και καθρεφτών, κ.λ.π. Και στα δύο προγράμματα ισχύει η ασφάλιση σε αξία καινούριου (χωρίς υπολογισμό παλαιότητας σε περίπτωση ζημίας) και μπορούν να επεκταθούν με την παροχή:
Α) Κάλυψης για σεισμό και πυρκαγιά συνεπεία σεισμού,
Β) Οικογενειακής Νομικής Προστασίας D.A.S.,
Γ) Επείγουσας Τεχνικής Βοήθειας EUROSOS.

Comergon AE - Greenwoods Ltd Insurance Brokers

Ημερίδα για το χώρο των μεταφορών

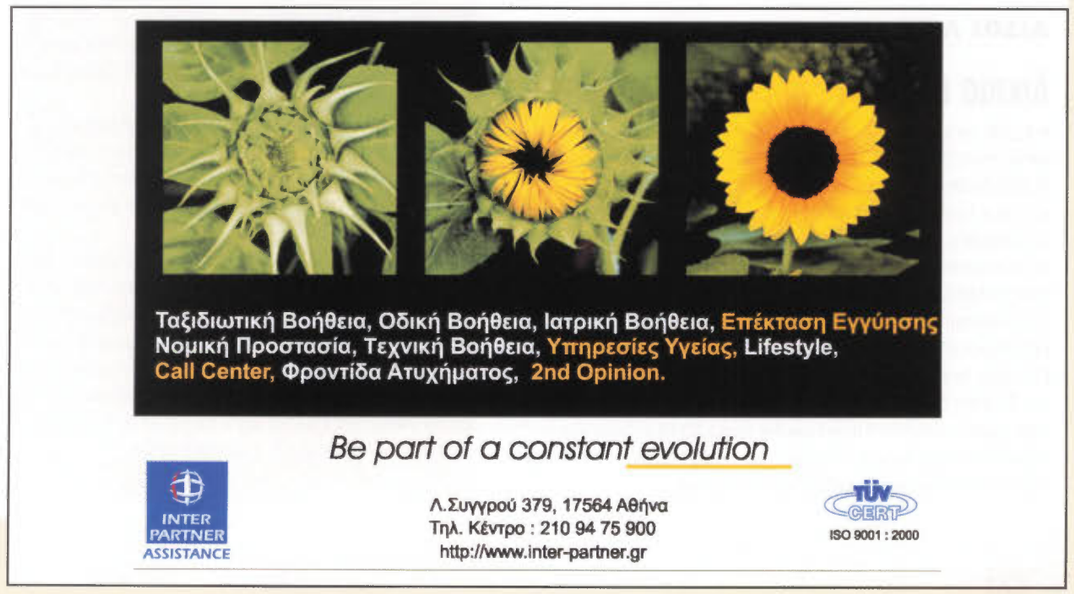
"Ο μόνος τρόπος για να πετύχουμε το Best Value for Money είναι μέσω συμβουλευτικών υπηρεσιών που αποσκοπούν στην αποτελεσματικότερη και καλύτερη διαχείριση των κινδύνων" αυτά τόνισε μεταξύ άλλων ο κος Δημήτρης Ζαφειρίου Πρόεδρος της Comergon AE στην Ημερίδα των δύο εταιρειών στην ΑΙΓΛΗ Ζαππείου με τίτλο "Best Value for Money"στις επιχειρηματικές ασφαλίσεις του Μεταφορικού χώρου, συμπληρώνοντας ότι το Risk Management αποτελεί πρωταρχικό στόχο στην εργασία του Μεσίτη Ασφαλίσεων.Από την τεχνική πλευρά ο κ. Τάκης Καλογεράκος Τεχνικός Διευθυντής της Greenwoods Ltd, τόνισε την αναγκαιότητα γνώσεως και αποδοχής των διεθνώς ισχυόντων Ρητρών καλύψεων, όρων και εξαιρέσεων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, έτσι ώστε όταν επέλθει ο ασφαλιστικός κίνδυνος να γίνεται ομαλή και αποτελεσματική Διαχείριση της ζημιάς. Την κοινή εκδήλωση των δύο εταιρειών που συντόνισε με επιτυχία ο κ. Γιώργος Ζαφειρίου Διευθύνων Σύμβουλος της Comergon AE, τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Θ. Κοκκάλας Πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών της ΕΑΕΕ, Στ. Σαμψωνάκης Πρόεδρος της ΣΥΝΔΔΕ&L, Αθ. Κάκκος Πρόεδρος της ΟΦΑΕ, Δ. Καριπίδης Πρόεδρος της ΠΕΕΔ, Κ. Αλεξόπουλος Αντιπρόεδρος του SOLE και πολλά στελέχη Μεταφορικών και Διαμεταφορικών εταιρειών, εταιρειών Αποθηκεύσεων και Logistics. Τόσο οι Πρόεδροι των επαγγελματικών σωματείων, όσο και οι κ.κ. Ευρ. Χριστοδούλου (Frans Maas), Σωτ. Χάδιαρης, Στ. Γεωργακόπουλος (Supertrans AE), Ν. Άνθης (WARDI AE), Π. Μαυρογιάννης (Layton Crest AE) και Κ. Αλεξόπουλος (Προμαχών Α.Ε.) με παρεμβάσεις τους έδωσαν το επαγγελματικό στίγμα του Μεταφορικού χώρου και την ευκαιρία στους Εισηγητές να τοποθετήσουν τις θέσεις και απόψεις τους επί των ασφαλιστικών προβλημάτων του χώρου.

EUROBROKERS

Ασφαλιστική προστασία στα στελέχη.

Σε συνεργασία με τη firstCity

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 την Βρετανική εταιρία συμβούλων αντασφαλίσεων FirstCity, σχεδίασαν και παρουσίασαν για πρώτη φορά σε ημερίδα Πλαίσιο Ασφαλιστικής Προστασίας Στελεχών Διοίκησης. Από το βήμα της ημερίδας, ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης κος Ι. Μπενόπουλος, χαιρέτησε την πρωτοβουλία αυτή της Eurobrokers και της FirstCity αναφέροντας ότι «στις σημερινές συνθήκες που οι μεγάλες ευκαιρίες δημιουργούν μεγάλα ρίσκα, δεν είναι δυνατόν να μην εκτιμήσει και να μη χαιρετίσει κανείς ένα νέο ασφαλιστικό εργαλείο σαν αυτό που παρουσιάζεται σήμερα. Πολύ περισσότερο όταν μάλιστα αυτό σκοπεύει να θωρακίσει τα στελέχη των επιχειρήσεων όσο και την ίδια την ελληνική επιχείρηση, ώστε να αναπτυχθούν δυναμικά».Χαιρετισμούς απηύθυναν επίσης, ο Πρόεδρος του ΕΒΕΑ κος Κ. Μίχαλος ο οποίος κάλεσε τους συμμετέχοντες στην ημερίδα να επαινέσουν την προσπάθεια της Eurobrokers και FirstCity η οποία χαρακτηρίστηκε από τον ίδιο αξιέπαινη και πολύτιμη. Ο Πρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής της Ενωσης Εισηγμένων Εταιριών,
κος Ν. Ταβουλάρης, ανέφερε χαρακτηριστικά, ότι δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις, στελεχών εισηγμένων εταιριών με κερδοφορία εκατομμυρίων για τους μετόχους, που αντιμετώπισαν δύσκολες μέρες και ενεπλάκησαν σε ατέλειωτους δικαστικούς αγώνες εξαιτίας απρόβλεπτων και αθέλητων σφαλμάτων, είτε ιδίων είτε άλλων υφισταμένων τους.»
Στην εναρκτήρια ομιλία του ο Πρόεδρος της Eurobrokers, κος Γ. Κούμπας, αφού τόνισε ότι «...η παρουσία όλων των παραυρισκόμενων δικαιώνει την πρωτοβουλία της Eurobrokers να προωθήσει στην ώριμη πια ελληνική αγορά, διεθνή ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και μηχανισμούς εντοπισμού και λύσης αναγκών ασφαλιστικής κάλυψης των ελληνικών επιχειρήσεων και των στελεχών, με διεθνείς προεκτάσεις.»
Κλείνοντας την ομιλία του ο κος Γ. Κούμπας, ανέφερε ότι «...έχουμε μπροστά μας μια περίοδο προσαρμογής των διεθνών δυνατοτήτων ασφάλισης στην ελληνική πραγματικότητα, που μόνο μετά την διεκπεραίωση των επερχομένων ζημιών θα ολοκληρωθεί. Η κοινή προσπάθειά μας επιδιώκει η περίοδος αυτή να είναι σύντομος και όσο το δυνατόν ανώδυνος. Η Eurobrokers με τη σημερινή συνάντηση, σε συνεργασία με τις ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες και με τους εξειδικευμένους διεθνείς μεσίτες, είναι στο πλευρό σας.»
Από την πλευρά τους οι ομιλητές παρουσίασαν τους τρόπους κάλυψης των λειτουργικών κινδύνων και ιδιαίτερα των ευθυνών των διοικήσεων των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων καθώς και αντίστοιχα όλων των μεγάλων επιχειρήσεων της χώρας μας, ιδιωτικού και δημοσίου τομέα.
Οι κ.κ. A. Dryer και W. Abdo, Partner της FirstCity και Αντιπρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της Eurobrokers αντίστοιχα, με τη συμμετοχή του δικηγόρου
κου Δ. Μαρκάτου, παρουσίασαν στο τέλος της ημερίδας τις βασικές καινοτομίες του νέου Πλαισίου Ασφαλιστικής Προστασίας Στελεχών Διοίκησης, ενώ τόνισαν ιδιαίτερα ότι είναι προσαρμοσμένο στην ελληνική πραγματικότητα και ελληνική νομοθεσία.



ALICO AIG Life

Life Cover Plus το νέο πρόγραμμα Ζωής

Ουσιαστικές καλύψεις με εξαιρετικά προσιτό ασφάλιστρο προσφέρει το Life Cover Plus, ένα νέο πρόγραμμα Ζωής από την ALICO AIG Life Με πρόσθετο πλεονέκτημα τηνιδιαίτερα απλοποιημένη διαδικασία εκτίμησης του ασφαλιστικού κινδύνου, απευθύνεται κατά κύριο λόγο στον οικογενειάρχη που ενδιαφέρεται να φροντίσει για την επιβίωση της οικογένειάς του χωρίς αυτόν σε περίπτωση ατυχήματος ή για την διατήρηση του ίδιου επιπέδου διαβίωσης, σε περίπτωση που ο ίδιος θα αντιμετώπιζε μια σοβαρή ασθένεια και δεν θα μπορούσε πλέον να εργασθεί.
Επί πλέον της Ασφάλισης Ζωής, με το Life Cover Plus η ALICO AIG Life παρέχει:

- Καταβολή του Ασφαλισμένου Κεφαλαίου στην οικογένεια σε περίπτωση απώλειας Ζωής ή στη περίπτωση διάγνωσης μίας εκ των παρακάτω σοβαρών ασθενειών : Καρκίνο, καρδιακή προσβολή, εγκεφαλικό, στεφανιαία νόσο που απαιτεί χειρουργική επέμβαση, νεφρική ανεπάρκεια, μεταμόσχευση ανθρωπίνων οργάνων, τύφλωση.
- Διπλασιασμό του Ασφαλισμένου Κεφαλαίου σε περίπτωση απώλειας Ζωής από ατύχημα.
- Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας.

* Επιπλέον, στη λήξη επιστρέφεται το 25% των καταβληθέντων ασφαλίστρων ως bonus για τη διατήρηση της ασφάλισης, εφόσον βέβαια δεν έχει προκύψει απώλεια Ζωής ή καταβολή του Ασφαλισμένου Κεφαλαίου εξ αιτίας μιας από τις σοβαρές ασθένειες που αναφέρονται πιο πάνω.

Όπως επισημαίνει η εταιρία τοLife Cover Plus μπορεί να συμβάλει με ουσιαστικό τρόπο στην κάλυψη σημαντικών ασφαλιστικών αναγκών, όπως είναι η απρόσκοπτη συνέχιση των σπουδών των παιδιών του ασφαλισμένου ή η παροχή αξιοπρεπούς ιατρικής περίθαλψης όταν χρειασθεί, προσφέροντας νέες δυνατότητες στον οικογενειάρχη που μεριμνά σήμερα για την αντιμετώπιση των απρόβλεπτων προβλημάτων που ίσως συμβούν αύριο.

ALSOS A.E.I

Δίκτυο οδικής βοήθειας στην Αλβανία

Η ALSOS, το πρώτο οργανωμένο δίκτυο Οδικής Βοήθειας στην Αλβανία είναι γεγονός. Η Ελληνοαλβανικών συμφερόντων εταιρεία Οδικής Βοήθειας ALSOS ιδρύθηκε από τον κ. Γεώργιο Κυρλάκη με ποσοστό συμμετοχής 65% και τον κ. Nadlind Likaj με ποσοστό συμμετοχής 35% και ήδη λειτουργεί στην Αλβανία, με έδρα τα Τίρανα και περιφερειακούς σταθμούς, στο Φιέρι, στην Αυλώνα και στα Σκόδρα, καλύπτοντας έτσι επαρκώς όλη την χώρα της Αλβανίας. Οι υπηρεσίες που προσφέρονται εντός της Αλβανίας είναι, επισκευή ελαφρών βλαβών του αυτοκινήτου, επαναπατρισμός στην έδρα του συνδρομητή, και μεταφορά στο πλησιέστερο συνεργείο.
Επί πλέον σε συνεργασία με τις εταιρείες Οδικής Βοήθειας της Ευρωπαϊκής Ένωσης προσφέρεται η υπηρεσία επαναπατρισμού του αυτοκινήτου στην χώρα που ανήκει.Η συγκεκριμένη υπηρεσία θα ενσωματώνεται στις υπόλοιπες παρεχόμενες υπηρεσίες των συνδρομητών, κατόπιν συμφωνιών με τις κατά χώρα εταιρείες Οδικής Βοήθειας.

INTERAMERICAN

Προτεραιότητα στην τρίτη ηλικία

Διεθνή ημερίδα με συμμετοχή των εταιρειών μελών της ευρωπαϊκής κοινοπραξίας EurAPCo,πραγματοποίησε στην Αθήνα η INTERAMERICAN,με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα των Ηλικιωμένων. Στο επίκεντρο των εργασιών ήταν οι εξελίξεις στην αγορά υπηρεσιών και ασφαλιστικών λύσεων για την Τρίτη Ηλικία τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Αμερική.
Στην συνάντηση αυτή εκτός της INTERAMERICAN, που ήταν project leader του workshop και εκπροσωπήθηκε από τον κ. Γ. Βελιώτη, Πρόεδρο του Health Business Group της EurAPCo, εκπροσωπήθηκαν οι εταιρείες ACHMEA (Ολλανδία), MAAF (Γαλλία), GOTHAER (Γερμανία), LF (Σουηδία), PZU (Πολωνία), ενώ συμμετείχαν και διακεκριμένοι ομιλητές από εταιρείες χωρών εκτός Ευρώπης (ΗΠΑ και Ισραήλ), οι οποίοι μετέδωσαν χρήσιμα στοιχεία των δικών τους αγορών προς σύγκριση με τις αγορές της Ευρώπης, στις οποίες δραστηριοποιούνται οι εταιρείες μέλη της EURAPCO.
Τα βασικά συμπεράσματα που προέκυψαν από τις εργασίες της ημερίδας είναι τα εξής:

- Μεταξύ των αναπτυγμένων χωρών του κόσμου, οι ευρωπαϊκές χώρες παρουσιάζουν τις πιο έντονες τάσεις γήρανσης. Προβλέπεται ότι το 2050 τα άτομα ηλικίας 60 ετών και άνω θα αντιπροσωπεύουν το 37% του πληθυσμού, ενώ το ποσοστό των ηλικιωμένων άνω των 80 ετών από το σημερινό 3% θα εκτιναχθεί στο 10%. Οι ανάγκες των ανθρώπων της Τρίτης Ηλικίας στη χώρα μας, όπως και οι ανάγκες στις αναπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες, εντοπίζονται στην εξασφάλιση οικονομικής αυτάρκειας, καλής υγείας και κοινωνικής διαβίωσης / ψυχαγωγίας.
- Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα βρίσκεται σε διαδικασία διερεύνησης τρόπων για την ικανοποίηση αυτών των αναγκών. Ειδικότερα διερευνώνται ασφαλιστικές λύσεις με προϊόντα που θα προσφέρουν οικονομική ανεξαρτησία και με προσφορά υπηρεσιών που θα περιλαμβάνουν βοήθεια του ηλικιωμένου κατ' οίκον, ειδικά οργανωμένα και εξοπλισμένα ιδρύματα, καθώς και γηροκομεία.
- Στην Ελλάδα διαπιστώνεται η έλλειψη ασφαλιστικών λύσεων, με την κοινωνική ασφάλιση (Ταμεία) να αδυνατεί να καλύψει τις οικονομικές ανάγκες των ηλικιωμένων, ενώ παρατηρείται χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης και στην υποδομή των υπηρεσιών για την Τρίτη Ηλικία.

Τόσο η INTERAMERICAN όσο και οι λοιπές εταιρείες μέλη της EurAPCo δεσμεύτηκαν να συνεχίσουν κατά προτεραιότητα για την αγορά της Τρίτης Ηλικίας τη μελέτη στοιχείων και την παρακολούθηση των εξελίξεων, προχωρώντας με ιδιαίτερη προσοχή στον σχεδιασμό καινοτομικών προϊόντων για τους ηλικιωμένους και στην αποτελεσματική προώθησή τους με την κατάλληλη επιλογή εργαλείων marketing και μέσων διανομής. λων φορέων στη ευρωπαϊκή αγορά.

NBG BANCASSURANCE

Στα 100 εκ. ευρώ η παραγωγή στο εννεάμηνο

Στο ρόλο του ηγέτη στην αγορά των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων ο όμιλος της Εθνικής Τράπεζας.
Η NBG Bancassurance, η πρακτορειακή θυγατρική εταιρία της Εθνικής Τράπεζας, σε συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική, σε διάστημα εννέα μηνών κατάφερε να θέσει στέρεες βάσεις για την μετουσίωση της στρατηγικής επιλογής του ομίλου της ΕΤΕ για την ανάπτυξη υπηρεσιών και προϊόντων συνταξιοδοτικού σχεδιασμού και χρηματοδότησης ιδιωτικών συντάξεων .
Με το πρωτοποριακό προϊόν Προσθέτω, το μοναδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που διατίθεται και με χαμηλότοκη χρηματοδότηση από την Εθνική Τράπεζα , και το νέο προϊόν Φροντίζω που επικεντρώνει το ενδιαφέρον του στα παιδιά, έχει συνολική παραγωγή ενεαμήνου 70 εκ ευρώ.
Η δραστηριότητα αυτή της Εθνικής Τράπεζας Της Ελλάδος που ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 2005 με το προϊόν Τριπλούν, δημιουργεί μία νέα κατάσταση πραγμάτων στην αγορά των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων απέναντι σε ένα από τα μεγαλύτερα θέματα της ελληνικής κοινωνίας και οικονομίας, το θέμα των συντάξεων και της συμβολής της συμπληρωματικής σύνταξης στην επίλυσή του.
Η έννοια της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης, μίας ξεχωριστής αποταμίευσης απόλυτα προσανατολισμένης στην ανάγκη της σύνταξης, αποτελεί τον οδηγό για την πορεία αυτή.
Η συνολική παραγωγή της εταιρίας για το διάστημα 1-1-2006 ως 30-9-2006 ανήλθε στα 100 εκ. Οι δραστηριότητες της εταιρίας πέρα από τα συνταξιοδοτικά προγράμματα είναι οι ασφάλειες πυρός των στεγαστικών δανείων, οι ασφαλίσεις ζωής στους δανειολήπτες των στεγαστικών καθώς και προγράμματα κάλυψης προστασίας εισοδήματος από ατύχημα, ασθένεια, αλλά και ανεργία στους δανειολήπτες καταναλωτικών.
Από τον Σεπτέμβριο του 2006, μετά την ανάληψη των νέων καθηκόντων του κ.Μωυσή ως Βοηθού Γενικού Διευθυντή Λιανικής Τραπεζικής στην Εθνική Τράπεζα, ο ίδιος παραμένει Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, ενώ την θέση του Γενικού Διευθυντή αναλαμβάνει ο κ. Δημήτρης Ξυνογαλάς με επικεφαλείς στο τομέα της Ανάπτυξης Προϊόντων και Διαδικασιών την κα Μαρία Παπαδάτου και στο τομέα των Πωλήσεων τον κ. Κώστα Παπακωνσταντίνου . Και οι τρεις είναι έμπειρα στελέχη προερχόμενα από την ασφαλιστική αγορά.

Attica Bank

Υπηρεσίες i-mode

Στα πλαίσια παροχής σύγχρονων υπηρεσιών , η Attica Bank σε συνεργασία με την COSMOTE δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να συνδέονται με την Τράπεζα 24 ώρες το 24ωρο και μέσω του i-mode κινητού.Οι πελάτες της Τράπεζας θα μπορούν πλέον να διενεργούν, μέσω του κινητού τους τηλεφώνου, τις περισσότερες από τις τραπεζικές τους εργασίες, εξασφαλίζοντας :

- Αμεση πρόσβαση στην Attica Bank, 24 ώρες / 7 ημέρες
- Ασφάλεια συναλλαγών και πληροφοριών με το πρωτόκολλο κρυπτογράφησης SSL 128 bit
- Πλήρη και ευέλικτη διαχείριση όλων των καθημερινών τραπεζικών και επενδυτικών συναλλαγών
- Ενημέρωση για νέα προϊόντα και υπηρεσίες
- Χαμηλότερο κόστος συναλλαγών (προμήθειες - έξοδα) σε σχέση με τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται στα καταστήματα

Με το i-mode η COSMOTE μεταφέρει τη φιλοσοφία του Διαδικτύου στο κινητό τηλέφωνο μέσα από το πιο πλήρες μενού υπηρεσιών της αγοράς. Με κύρια πλεονεκτήματα την ευκολία και την απλότητα στη χρήση, την υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, τη γρήγορη πρόσβαση, το εξαιρετικά ευρύ φάσμα επιλογών και περιεχομένου, οι υπηρεσίες i-mode και i-mode 3ης γενιάς (3G) ανταποκρίνονται και στις υψηλότερες απαιτήσεις.

ALICO AIG Life

Εκπαιδευτικό Συνέδριο "Κύπρος 2006"

Μια αξέχαστη εκδρομή στην Κύπρο απόλαυσαν 150 περίπου συνεργάτες του παραγωγικού αλλά και του διοικητικού συστήματος της εταιρίας. Εχοντας σαν βάση το εκπληκτικό "Le Meridien" της Λεμεσού, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις πολυάριθμες ομορφιές του νησιού. Παράλληλα, στα πλαίσια του Συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε στο Συνεδριακό Κέντρο του ξενοδοχείου, με κεντρικό θεματικό άξονα την περαιτέρω αναβάθμιση των επιπέδων Παραγωγής, οι κ.κ. Α. Βασιλείου, Σ. Ταγκόπουλος και Θ. Μπάρδης έδωσαν τις γενικές κατευθυντήριες γραμμές. Παράλληλα, ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η συζήτηση panel με τη συμμετοχή της κας Κ. Δελλαρόκα, της κας Ε. Εγγλεζάκη, των κ.κ. Μ. Κατρανιτσιώτη και Μ. Κωνσταντόπουλου, της κας Δ. Πιπερίδου και του κ. Σ. Φυρογένη, επιφανών μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Εταιρείας, ενώ συγκίνηση στο ακροατήριο προκάλεσε η ομιλία του κ. Γιώργου Βασιλείου, διακεκριμένου ασφαλιστικού συμβούλου της ALICO AIG Life Κύπρου.

Ρίξτε μια ματιά και στην Ουγγαρία

Γράφει ο **Νίκος Α. Κόκκινος**
μέλος ΣΕΜΑ

Είχα την ευκαιρία στις 17-18-19 Σεπτεμβρίου να ταξιδέψω στην Ουγγαρία και να παρακολουθήσω το ετήσιο συνέδριο της ένωσης των Ούγγρων Μεσιτών Ασφαλίσεων.

Εκεί παραβρέθηκαν μεταξύ άλλων ο κ. ALAN BEVERLY από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή αρμόδιος για θέματα ασφαλίσεων ο οποίος μίλησε για τη σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά και την ντιρεκτίβα για τους διαμεσολαβούντες, ο κ. NIC DE MAESSCHALCK διευθυντής της BIPAR, ο κ. DORON GROSSMAN επικεφαλής της ασφαλιστικής εταιρείας QBE για τις Ευρωπαϊκές χώρες, οι επικεφαλείς των ενώσεων των Αυστριακών Μεσιτών Ασφαλίσεων που μίλησαν για την Αυστριακή αγορά και κυρίως για τους Brokers, ο Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Οικονομικών της Ουγγαρίας κ. KATONA TAMAS ο οποίος μίλησε γενικά για την οικονομική πολιτική της κυβέρνησης και ο αντιπρόεδρος του ΣΕΜΑ κ. Ζαφειρίου ο οποίος παρουσίασε την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και τη σημασία της παρουσίας των Brokers στην ελληνική αγορά.

Το συνέδριο ήταν δομημένο σε τρεις ενότητες.

Την 1η ημέρα έγιναν οι ομιλίες από τους προσκεκλημένους και τον εκπρόσωπο της κυβέρνησης, τη 2η ημέρα γίνονταν σε διάφορες αίθουσες ταυτόχρονες παρουσιάσεις από τις ασφαλιστικές εταιρείες προς τους Μεσίτες και η 3η ημέρα ήταν αφιερωμένη στην ενδοσκόπηση της Ουγγρικής ασφαλιστικής αγοράς από τους Ούγγρους Μεσίτες.

Υπάρχουν κάποια σημεία που θα άξιζε να αναφερθούμε.

Η Ουγγρική ασφαλιστική αγορά βασίζεται σε μια αμιγώς τοπική εταιρεία η οποία είναι θυγατρική της τράπεζας της Ουγγαρίας αλλά και σε άλλες 29 εταιρείες που λειτουργούν ως υποκαταστήματα ξένων εταιρειών. Βρίσκονται σε αρκετά πρώιμο στάδιο της ανάπτυξής τους μιας και το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς κατέχει ο κλάδος αυτοκινήτων και οι μεγαλύτεροι Brokers ασκούν κυρίως αυτόν τον κλάδο, όχι λόγω του υποχρεωτικού χαρακτήρα αυτής της ασφάλισης αλλά κυρίως λόγω έλλειψης τεχνογνωσίας.

Αξίζει να σημειωθεί οι μεγάλες εταιρείες αλλά κυρίως ο Leader της αγοράς δε δίνουν τη δυνατότητα στους Brokers να εισπράττουν τα ασφάλιστρα ή ακόμα και να δίνουν στους πελάτες τους την επιταγή της ζημιάς προφασιζόμενοι την ισχύουσα νομοθεσία.

Ο εκσυγχρονισμός της χώρας και το πέρασμα από το σοσιαλισμό στην «ελεύθερη» οικονομία μάλλον θέλουν ακόμη πολλή δουλειά.

Επίσης ιδιαίτερη εντύπωση προκαλεί το μέγεθος και το ύφος του αθέμιτου ανταγωνισμού.

Ήταν θέμα συζήτησης την 3η ημέρα και μάλιστα με ιδιαίτερο ενδιαφέρον διότι οι Brokers συναντούν δυσκολίες με την προμήθεια πχ. όταν ένας κίνδυνος αλλάζει διαμεσολαβούντα αλλά μένει στην ίδια εταιρεία πρέπει να πάρει προμήθεια ο παλιός διαμεσολαβών ή όχι;

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καταδεικνύονται από τους Brokers ως ανταγωνιστές τους διότι αμέσως μετά την ανάληψη του κινδύνου και στην πορεία της είσπραξης των ασφαλίστρων ή της αποζημίωσης κάποιες εταιρείες προσπαθούν να πείσουν τους πελάτες να ασφαλίζονται απευθείας σε αυτές χωρίς διαμεσολάβηση με το κίνητρο βεβαίως της έκπτωσης στα ασφάλιστρα, κατά τη γνώμη μου πολύ επικίνδυνη τακτική σε μια αναπτυσσόμενη αγορά αφού δείχνει ότι οι ρόλοι δεν είναι απολύτως διακριτοί και η σημασία της λειτουργίας των Brokers για την εξυπηρέτηση του συμφέροντος των καταναλωτών δεν είναι εμπεδωμένη σε κανένα από τα εμπλεκόμενα μέρη.

Παράλληλα οφείλουμε να τονίσουμε τις προσπάθειες που γίνονται για την αναβάθμιση του θεσμού, με τη θέσπιση ειδικών εξετάσεων για την αδειοδότηση των διαμεσολαβούντων, με την εφαρμογή Κώδικα Δεοντολογίας, αλλά και με τη διοργάνωση σεμιναρίων για την κατάρτιση σε νέα ασφαλιστικά προγράμματα περισσότερο του κλάδου πυρός και των ιδιωτικών ασφαλίσεων υγείας και λιγότερο των λοιπών κλάδων.

Αξιοσημείωτο εδώ είναι και το γεγονός ότι ενώ μέχρι και σήμερα υπάρχει το κράτος πρόνοιας στον τομέα της υγείας για όλους τους πολίτες σε λίγα χρόνια θα μπορούν οι πολίτες να επιλέξουν το φορέα ασφάλισής τους ανάλογα με τις παροχές που επιθυμούν, τις εισφορές και βέβαια θα μπορεί ο φορέας να έχει χαρακτήρα δημόσιο ή ιδιωτικό δηλαδή να είναι μια ασφαλιστική εταιρεία.

Συμπερασματικά θα μπορούσαμε να παρομοιάσουμε την ουγγρική ασφαλιστική αγορά με ένα τρένο που τώρα ξεκινά (αν και το ξεκίνημα έγινε πριν από δέκα χρόνια αλλά με πάρα πολύ αργούς ρυθμούς) και που δίνει την ευκαιρία σε όποιον θέλει να ανέβει και να διαγράψει, με προσεκτικές κινήσεις, μια πολύ αξιόλογη πορεία. Άλλωστε στην Ευρώπη των 25 οι Ούγγροι συνάδελφοί μας θα έχουν τουλάχιστον τις ίδιες βασικές δομές με τη δική μας ασφαλιστική «βιομηχανία».

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ

AIGAION
ΠΛΟΙΑ

AIGAION
ΣΚΑΦΗ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ

AIGAION
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

AIGAION
ΚΑΤΟΙΚΙΑ

AIGAION
BUSINESS BEST

ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

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

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

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οφειλόμενη Δικαίωση

Αγαπητέ κ. Εκδότη,
Πληροφορείται συνεχώς και επιμόνως η ασφαλιστική αγορά και η κοινή γνώμη περί «νεωτερισμών ελευθεριών, καταργήσεως διακρίσεων» και άλλα παρόμοια σημεία «εκδημοκρατισμού» σε ένα Σωματείο Ασφαλιστών της Αθήνας, χωρίς να δίδονται και οι απαραίτητες επεξηγήσεις για τους λόγους και τις αιτίες του αιφνίδιου αυτού «φιλελευθερισμού» και «επιθέσεων φιλίας» των κρατούντων και μεγάλων προς τους μη κρατούντες και μη θεωρούμενους μεγάλους της όλης ασφαλιστικής οικογένειας. Τον Ιούλιο 2006 η Ελληνική Δημοκρατία γιορτάζει τα τριάντα δύο πλήρη και συναπτά της έτη, πλήρους λειτουργίας των ελεύθερων δημοκρατικών θεσμών από της μεταπολιτεύσεως και είναι απορίας άξιο σε κάθε τρίτο να πληροφορείται περί ψηγμάτων και αυτονόητων πραγμάτων, τάσεων όμως, φιλελευθερισμού και εκδημοκρατισμού στα κοινά ενός Σωματείου Ασφαλιστών της Αθήνας. Επειδή παρακολουθώ και χειρίζομαι από ετών τους δικαστικούς και μη αγώνες του αντίστοιχου Σωματείου Ασφαλιστών της Θεσσαλονίκης και του Ομίλου των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα, τόσο εντός της Ελληνικής Δημοκρατίας, όσο και στα Κοινοτικά και Διεθνή Όργανα, οφείλω να λάβω θέση και να ζητήσω την επιβεβλημένη αποκατάσταση της αλήθειας, που είναι μία και μόνη, επώνυμη και συγκεκριμένη, εδώ από τη Θεσσαλονίκη, περιοριζόμενη και εκφραζόμενη από ένα συγκεκριμένο πρόσωπο-Ασφαλιστή, που λέγεται Μελάς Γιαννιώτης.
Στο πρόσωπο, ενέργειες, δράσεις και ανυποχώρητες θέσεις αυτού του προσώπου και από δεκαετιών, οφείλονται όλες οι αιφνιδίως εμφανιζόμενες τάσεις φιλελευθερισμού και εκδημοκρατισμού του συγκεκριμένου Σωματείου Αθηνών, μετά την πλήρη και πανηγυρική δικαίωση όλων των αγώνων και προσπαθειών που κατέβαλε σε πολλαπλά μέτωπα εντελώς μόνος του και έχοντας απέναντί του όχι μόνον το Σωματείο αυτό, αλλά και σειρά άλλων αποφασιστικών παραγόντων, που επηρέαζε το ίδιο, μη εξαιρουμένης και της επίσημης πολιτείας, δυστυχώς. Επί σειρά ετών, δέχθηκε τόνους λάσπης και κατασυκοφαντήσεώς του, απειλές και έμπρακτες προσπάθειες όχι μόνον επαγγελματικής, αλλά και προσωπικής κατασυντριβής του, τις οποίες αντιμετώπισε νικηφόρα και μεθοδικά, όχι πάντα χωρίς ηθικές, ψυχικές και υλικές βλάβες του. Κατά συνέπεια και επειδή οι Ασφαλιστές είναι και οφείλουν να είναι Ηγέτες, Υψηλόφρονες και Διακεκριμένα άτομα στην κοινωνία, όπως και οι Εκδότες είναι Διαμορφωτές, Ενημερωτές και Ηθοπλάστες, καταγράφοντες και αποδίδοντες κατά κρίση Δικαίου Ανδρός τα δημόσια πράγματα, επιβάλλεται η άμεση απόδοση δικαιοσύνης και ανεπιφύλακτης, υπό όλων, δικαίωσης του Ανθρώπου και Ασφαλιστή της Θεσσαλονίκης, που έφερε τον πολυπροβαλλόμενο άνεμο αλλαγών και τάσεων φιλελευθερισμού και εκδημοκρατισμού των επαγγελματικών συνδικαλιστικών πραγμάτων, τα οποία σήμερα και από 6/12/05 είναι και διά νόμου της Ελληνικής Δημοκρατίας, ελεύθερα. Αν υπάρχουν λόγοι και δεν επιθυμούν κάποιοι να ονομάσουν ως «Γιαννιώτειες» τις επελθούσες αλλαγές, ας τις ονομάσουν Μακεδονικές, πράγμα που θα ευχαριστούσε και θα δικαίωνε διπλά τον Μακεδόνα δημιουργό αυτών. Προσωπικά και όσο με αφορά, δηλώνω ότι είμαι Πελοποννήσιος, αλλά αυτό δεν με κωλύει να αναγνωρίσω δημοσίως την ικανότητα, το ήθος, τον επαγγελματισμό και τον άδολο πατριωτισμό ενός Αγωνιστή Μακεδόνα της Θεσσαλονίκης, που θαυμάζω και τιμώ. Δεν επιθυμώ τη δημοσίευση της παρούσης, αλλά προτείνω την από μέρους σας υιοθέτηση του περιεχομένου αυτής, κατά την κρίση σας, προς απόδοση της οφειλόμενης δικαίωσης.

Με εκτίμηση
Δημήτρης Κυριακόπουλος
Δικηγόρος

Alpha Ασφαλιστική

Ασφαλίζει για 3η χρονιά την Amdors Development Ltd

Η Amdors Development Ltd έχει ανανεώσει για τρίτη συνεχή χρονιά το ασφαλιστήριο συμβόλαιο με την Alpha Ασφαλιστική. Το ασφαλιστήριο παρέχει ασφαλιστική κάλυψη ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης για το προσωπικό της Amdocs και τα εξαρτώμενα τους. Το ομαδικό σχέδιο προσφέρει ευρείες ασφαλιστικές καλύψεις και αριθμεί πέραν των 1.100 ασφαλισμένων μελών.

Στιγμιότυπο από την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου (από δεξιά) οι κ.κ. Ganesh Sankar, δ/ντής Ανθρώπινου Δυναμικού της Amdocs Development Ltd, Γ. Τινής, δ/ντής Επιχειρήσεων της Amdocs Development Ltd, Ευ. Αναστασιάδης, γενικός δ/ντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ, Α. Παπαδόπουλος, δ/ντής καταστήματος της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ και Ευάνθης Σιακαλλής, ασφαλιστικός σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.

ALICO AIG Life

Πανευρωπαικό συνέδριο εν πλω

Μια μαγευτική κρουαζιέρα στη Βαλτική ήταν η επιβράβευση της επιτυχίας για τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της ALICO AIG Life από ολόκληρη την Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.Στο Συνέδριο συμμετείχαν περισσότεροι από 180 ασφαλιστικοί σύμβουλοι, Συντονιστές Ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων και Συντονιστές Γραφείου Πωλήσεων από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Πολωνία, την Τσεχία, την Σλοβακία, την Ουγγαρία, τη Ρωσία, την Ουκρανία την Βουλγαρία και τη Ρουμανία και επισκέφθηκαν την Στοκχόλμη,το Ελσίνκι, την Αγία Πετρούπολη το Ρον στη Δανία, και την Κοπεγχάγη. Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχαν οι κ.κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director & Executive Vice President ALICO, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Vice President – Agency ALICO, ο κ. Γ. Μάνδηλας, Regional Vice President – Marketing, ο κ. Κ. Αποστολίδης, Regional Vice President – Agency, οι Γενικοί Διευθυντές της AMPLICO AIG Life κ. J. Pastuszka και της AIG Life Romania κ. T. Alexandrescu, καθώς και άλλα στελέχη της Εταιρίας..Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, το οποίο πραγματοποιήθηκε εν πλώ στο μεγάλο αμφιθέατρο του πλοίου, βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από κάθε χώρα. Ακόμη, μια σειρά από διακεκριμένους ασφαλιστικούς συμβούλους της Εταιρίας σε παρουσιάσεις τους αναφέρθηκαν σε διάφορους τομείς που χαρακτηρίζουν τον τρόπο εργασίας τους και την επαγγελματική τους συμπεριφορά, που τους έχουν οδηγήσει σε μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία.Στις ομιλίες τους οι κ.κ. Α. Βασιλείου, Μ. Χατζηδημητρίου και Κ. Αποστολίδη, αναφέρθηκαν στην ασφαλιστική αγορά του σήμερα σε Πανευρωπαϊκό επίπεδο, καθώς επίσης και στη στρατηγική και τις πρακτικές που θα οδηγήσουν σε περαιτέρω ενίσχυση της κορυφαίας θέσης που κατέχει η εταιρεία στις χώρες της περιφερειακής διεύθυνσης.

Επιτροπή εκπαίδευσης ΕΑΕΕ

Πρόεδρος ο Π. Πανικολάου

Με πρόσφατη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ε.Α.Ε.Ε. συστήθηκε Επιτροπή ΕΚπαίδευσης.
Η προεδρία της Επιτροπής ανετέθη στο μέλος του Δ.Σ. κ. Π. Παπανικολάου, Διευθύνοντα Σύμβουλο της ALLIANZ.

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις και Ένωση έχουν εντοπίσει την ανάγκη οι εργαζόμενοι στην ασφαλιστική βιομηχανία (διοικητικοί υπάλληλοι αλλά και διαμεσολαβούντα πρόσωπα) να κατέχουν υψηλές γνώσεις και τεχνογνωσία που θα τους επιτρέπουν να ανταπεξέρχονται στην καθημερινή ανάγκη για παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών.

ΣΕΜΑ

11η ετήσια συνάντηση Ούγγρων μεσιτών

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η 11η ετήσια συνάντηση των Ούγγρων Μεσιτών στις 17-19 Σεπτεμβρίου στη Λίμνη Balaton παρουσία του συνόλου των Ούγγρων Μεσιτών και των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην Ουγγαρία.
Τον ΣΕΜΑ εκπροσώπησε ο Αντιπρόεδρος κ. Δημήτρης Ζαφειρίου και το μέλος κ. Νίκος Κόκκινος τους οποίους υποδέχθηκαν ο Πρόεδρος της εκδήλωσης κ. L. Papp.
Ο κ. Δ. Ζαφειρίου σε ομιλία του παρουσίασε την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και των ελλήνων μεσιτών, τις προοπτικές και τους στόχους του κλάδου. Στο Συνέδριο παρέστη ο Γεν. Γραμματέας του υπουργείου Οικονομικών κ. Τ. Katona, ο Επίτροπος της Ευρωπαικής Επιτροπής κ. Alan Beverly, ο Διευθυντής της Bipar κ. Nick De Maesschalck, όπως επίσης και ο Πρόεδρος του Σωματείου των Αυστριακών Μεσιτών κ. Α. Punzl.Σημειώνεται ότι ο ΣΕΜΑ φιλοξένησε μεγάλη αντιπροσωπεία Ούγγρων Μεσιτών στην επίσκεψή τους στην Αθήνα τον Μάιο 2006.

Την 31 Μαΐου 2006 η εταιρία μας
Γαλλική Εισαγωγική Οικιακού Εξοπλισμού Α.Ε (HABITAT)
υπέστη υλικές ζημιές από πυρκαγιά που κατέστρεψε ολοσχερώς την κεντρική αποθήκη μας στον Αυλώνα Αττικής.
Αισθανόμαστε την υποχρέωση να ευχαριστήσουμε δημόσια την ασφαλιστική μας εταιρία
COMMERCIAL Value A.A.E.
και τον ασφαλιστή μας
Κον. Αλέξανδρο Κυλπάση
Για την **παραδειγματική συνέπεια** με την οποία τήρησαν **πλήρως** και **σε ταχύτατο χρονικό διάστημα** τις συμβατικές υποχρεώσεις που είχαν αναλάβει απεναντί μας κατά τη σύναψη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

ΌΜΙΛΟΣ INTERNATIONAL LIFE

Έγραψε κέρδη

Στα € 2,7 εκ. ανήλθαν τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη για τον Όμιλο εταιρειών International Life, σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις του έτους 2005 οι οποίες για πρώτη φορά συντάχθηκαν με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) .

Το 2005 υπήρξε καθοριστική χρονιά για τον Όμιλο International Life καθώς σηματοδότησε για όλες τις εταιρίες του Ομίλου, την επάνοδο στην κερδοφορία, αλλά και την ενεργοποίηση των διαδικασιών για την εισαγωγή στο Χ.Α. Το ύψος των Ιδίων κεφαλαίων του Ομίλου ανήλθε σε €23,5 εκ. με συνολικά έσοδα ύψους €54 εκ. Συγκεκριμένα η εταιρεία ασφαλίσεων Ζωής του Ομίλου, International Life A.E.A.Z., έκλεισε το έτος σημειώνοντας κερδοφορία της τάξεως των € 0,86 εκ. προ φόρων. Η συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα στα πλαίσια του Bancassurance απέδωσε τα προσδοκώμενα οφέλη ενισχύοντας την κερδοφορία της International Life ενώ παράλληλα το δίκτυο πωλήσεών της εταιρείας, διευρύνθηκε με τη λειτουργία νέων υποκαταστημάτων στην περιφέρεια.

Η εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων International Hellas A.A.E., σημείωσε κέρδη προ φόρων για το 2005, € 0,77εκ..

Η International ΑΕΔΑΚ, εταιρεία Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου σημείωσε κέρδη προ φόρων για το 2005 € 0,31εκ.

Η χρηματιστηριακή εταιρεία του Ομίλου, Praxis International ΑΧΕΠΕΥ, σημείωσε για το 2005, προ φόρων κέρδη €0,73 εκ. σημειώνοντας σημαντική αύξηση σε σύγκριση με το 2004.

Κατά τη διάρκεια του 2005, οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου, προχώρησαν σε πληρωμή αποζημιώσεων της τάξεως των € 15εκ.στους ασφαλισμένους τους.

Η οικονομική ευρωστία της International Life διαπιστώνεται από την κατά 601% υπερκάλυψη της φερεγγυότητας σε σχέση με αυτή που ορίζει ο νόμος αλλά και την υπερεπάρκεια των μαθηματικών και λοιπών τεχνικών αποθεμάτων, την οποία κατέδειξαν τα πρόσφατα τεστ επάρκειας που έγιναν στα πλαίσια εφαρμογής των ΔΠΧΠ.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Α' ΕΞΑΜΗΝΟΥ 2006

Στα 1.8 εκατ.€ εν τω μεταξύ,ανήλθαν τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη του Ομίλου International Life, για το α' εξάμηνο του 2006. Σύμφωνα με τις εξαμηνιαίες οικονομικές καταστάσεις του Ομίλου, τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη της εταιρείας ασφαλίσεων Ζωής, International Life A.E.A.Z. ανήλθαν σε 62.297 €, ενώ της International Hellas A.A.E. Γενικών Ασφαλειών, ανήλθαν σε 684.709€.

INTERAMERICAN

Γραμμή Ζωής για τους ηλικιωμένους

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση για την Τρίτη Ηλικία, στις κατασκηνώσεις του Δήμου Αθηναίων στον Άγιο Ανδρέα Αττικής,που διοργάνωσε η Μ.Κ.Ο. «ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ», σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και με κύριο χορηγό την INTERAMERICAN,.την πρόσκληση της Μ.Κ.Ο. «ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ» ανταποκρίθηκαν θερμά και μαζικά οι ευαισθητοποιημένοι στα ζητήματα της τρίτης ηλικίας πολίτες, αλλά και πλήθος ηλικιωμένων που θέλησαν να γνωρίσουν με αυτή την ευκαιρία την προσπάθεια της οργάνωσης. Ο απερχόμενος δήμαρχος Αθηναίων κ. Θεόδωρος Μπεχράκης εξήρε την πρωτοβουλία και τόνισε την ιδιαίτερη σημασία που δίνει ο Δήμος Αθηναίων στα προβλήματα των ηλικιωμένων, δηλώνοντας την υποστήριξη του σε όσες τέτοιες προσπάθειες, όπως αυτή της Μ.Κ.Ο. «ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ», γίνονται προς αυτήν τη κατεύθυνση. Από την πλευρά του ο διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων της INTERAMERICAN κ. Γιάννης Ρούντος αναφέρθηκε στους λόγους για τους οποίους η γνωστή ασφαλιστική Εταιρία υποστηρίζει ως αποκλειστικός χορηγός την εκδήλωση. Επισήμανε ότι η INTERAMERICAN ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για τη φροντίδα και την ποιότητα ζωής των ηλικιωμένων, στο πλαίσιο του προγράμματός της ΠΡΑΞΕΙΣ ΖΩΗΣ, που εκφράζει την κοινωνική υπευθυνότητα της Εταιρίας. Η Πρόεδρος της Μ.Κ.Ο. «ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ» κ. Καλλιόπη Σταυροπούλου τόνισε τη χρησιμότητα του συνδυασμού της σύγχρονης τεχνολογίας και του ανθρώπινου δυναμικού στην υπηρεσία των ηλικιωμένων, ενώ ο γενικός γραμματέας της Μ.Κ.Ο. «ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ» κ. Γεράσιμος Κουρούκλης υπογράμμισε την ανάγκη συνεργασίας των οικονομικών παραγόντων του τόπου και των ΜΜΕ με στόχο την χρηματοδότηση του προγράμματος και την ενημέρωση του πληθυσμού και των ενδιαφερομένων.

MedocomSystem

Αύξηση τζίρου και κερδοφορίας

Συνεχίζεται η ανοδική πορεία της MedicomSystems στην οποία ανήκουν η Ευρωκλινική Αθηνών, η Αθηναϊκή κλινική και η Ευρωκλινική Παίδων. Για το 1ο εξάμηνο του 2006 ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα 38.652.070€ είχε δηλαδή μία αύξηση της τάξεως του 18.51% σε σχέση με το αντίστοιχο προηγούμενο εξάμηνο του 2005, με κέρδη προ φόρων 4.543.040€ δηλαδή μια αύξηση της τάξεως του 19.67%. Αναλυτικά και για τα κέρδη προ φόρων στα 3.796.170€€

Αύξηση σημείωσαν οι τρεις κλινικές σε ότι αφορά και το πλήθος των ασθενών σε σχέση με το προηγούμενο εξάμηνο του 2005. Αναλυτικά για το 1ο εξάμηνο του 2006 στην Ευρωκλινική Αθηνών το πλήθος των ασθενών αυξήθηκε κατά 17.38%, στην Αθηναϊκή κλινική κατά 8.85% και στην ΕΥρωκλινική Παίδων καατα 30.94%.

Ασφαλώς

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

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

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη!

Alpha Ασφαλιστική

Πέρασε στον διεθνή όμιλο AXA

Την πώληση της θυγατρικής της Alpha Ασφαλιστική, στον διεθνή όμιλο AXA αντί 255 εκατ. ευρώ, ανακοίνωσε η Alpha Bank. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική εντάσσεται στον ομιλο της AXA, μίας εταιρίας που κατέχει ηγετική θέση στον τομέα Καλύψεως Χρηματοοικονομικών Κινδύνων παγκοσμίως, προς όφελος των πελατών και των εργαζομένων της.

Ειδικότερα η Alpha Bank και η AXA υπέγραψαν εξάλλου μακροχρόνια αποκλειστική συμφωνία στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών για τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων της AXA μέσω του εκτεταμένου δικτύου καταστημάτων της τράπεζας.

Έτσι, η Τράπεζα επικεντρώνει τη δραστηριότητά της στη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, ενώ η παραγωγή και ο ασφαλιστικός κίνδυνος αναλαμβάνονται πλέον από μία εκ των μεγαλυτέρων και ισχυροτέρων ασφαλιστικών εταιριών παγκοσμίως.

Όπως επισημαίνεται στην ανακοίνωση, η Alpha Bank και η AXA θα προσφέρουν στην αγορά καινοτομικά ασφαλιστικά προϊόντα ζωής και προϊόντα γενικών ασφαλειών υψηλής ποιότητος και προστιθέμενης αξίας, ενισχύοντας τις δυνατότητες των πελατών για αποτελεσματική διαχείριση των περιουσιακών τους στοιχείων και των προς κάλυψη ασφαλιστικών αναγκών τους. Σε δηλώσεις του ο διευθύνων σύμβουλος της Alpha Bank Δημήτρης Μαντζούνης αναφέρει ότι η σύναψη συμφωνίας με την AXA σηματοδοτεί την αρχή μίας νέας εποχής για την Alpha Bank στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών υπηρεσιών.

Σημειώνεται ότι ο όμιλος AXA είναι ηγέτης στον κλάδο καλύψεως χρηματοοικονομικών κινδύνων παγκοσμίως.

Τα κεφάλαια πελατείας υπό διαχείριση ανέρχονται σε 1.091 δισ. ευρώ (30 Ιουνίου 2006).

Η κοινή μετοχή της AXA είναι εισηγμένη και διαπραγματεύεται με το σύμβολο AXA στο Χρηματιστήριο του Παρισιού. Επίσης, η μετοχή της σε μορφή American Depository Share είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης με το σύμβολο AXA.

Στην Εθνική Ασφαλιστική ο Οικουμενικός Πατριάρχης

Η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής είχε τη χαρά και την τιμή να οργανώσει ειδική σεμνή τελετή προς τιμήν της ΑΘΠ του Οικουμενικού Πατριάρχη κ.κ. Βαρθολομαίου, στα κεντρικά της γραφεία.

Τον Οικουμενικό Πατριάρχη κ.κ. Βαρθολομαίο, συνόδευε ο Μακαριώτατος Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και πάσης Ελλάδος κ.κ. Χριστόδουλος.

Στην τελετή παρόντες ήταν ο πρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας κ. Τάκης Αράπογλου, οι γενικοί διευθυντές της εταιρίας κ.κ. Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές κ.κ. Γιάννης Βασιλάτος, Θανάσης Ανδρεόπουλος, διευθυντές, το διοικητικό προσωπικό και το δίκτυο πωλήσεων της εταιρίας.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος ευχαρίστησε τον Οικουμενικό Πατριάρχη για την επίσκεψή του στην εταιρία και του προσέφερε ένα αρχιερατικό εγκόλπιο καθώς και το συμβολικό ποσό των 10.000 ευρώ για την επανίδρυση της Θεολογικής Σχολής της Χάλκης για την οποία τόνισε «όλοι προσευχόμαστε».

Ο Παναγιώτατος ευλόγησε όλους τους παρευρισκομένους και τους εργαζόμενους της εταιρίας, στους οποίους ευχήθηκε «υγεία και ευτυχία» και μετέφερε «τη στοργική ευλογία της Μητρός Εκκλησίας της Κωνσταντινούπολης» και συνεχάρη όλους για τη συμβολή της Εθνικής Ασφαλιστικής στην προαγωγή της ελληνικής οικονομίας.

Εθνική Ασφαλιστική

Με τους διαμεσολαβούντες στην Εθνική Ασφαλιστική

Σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική απενεμήθηκαν οι βεβαιώσεις στους επιτυχόντες διαμεσολαβούντες των εξετάσεων που πραγματοποιήθηκε στις 24 Ιουνίου.

Οι υποψήφιοι διαμεσολαβούντες παρακολούθησαν τον κύκλο των μαθημάτων, διάρκειας 100 ωρών, στο εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρίας μας, ενώ ο αριθμός των επιτυχόντων ανήλθε στους 61.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο γενικός διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης, ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Κων/νος Ταραβίρας, ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Κων/νος Ταραβίρας, ο διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Ευάγγελος Ζαχαρής καθώς και οι επιθεωρητές και προϊστάμενοι των γραφείων στους οποίους υπάγονται οι επιτυχόντες.

Τα στελέχη της διοίκησης ευχήθηκαν στους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους καλή επιτυχία και υπογράμμισαν την αναγκαιότητα και τις προοπτικές του επαγγέλματος στη σύγχρονη αγορά.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΟΥΣ 2005

Η Επιτροπή Μεταφορών & Σκαφών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στο πλαίσιο της διαρκούς προσπάθειάς της για συνεχή παροχή πληροφοριών, ολοκλήρωσε για ενδέκατη συνεχή χρονιά τη συλλογή και επεξεργασία στατιστικών στοιχείων που αφορούν στην ασφάλιση των σκαφών αναψυχής, με αποτέλεσμα να παρουσιάσει, στην παρούσα αναφορά, τα μεγέθη του Κλάδου.

Πιο συγκεκριμένα, με ερωτηματολόγιο που εστάλη σε όλες τις Εταιρείες-Μέλη της Ενώσεως, ζητήθηκαν αναλυτικά στοιχεία του κλάδου σκαφών, όπως .

- τα εκδοθέντα συμβόλαια έτους 2005 για καθεμία από τις τρεις κατηγορίες σκαφών αναψυχής ξεχωριστά (Προσωπική Αναψυχή – Ενοικίαση με πλήρωμα – Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα),
- τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις αυτών των συμβολαίων,
- το πλήθος των ζημιών που ανηγγέλθησαν μέσα στο 2005, τόσο για τις τρεις κατηγορίες σκαφών ξεχωριστά, όσο και για κάθε κατηγορία (αιτία) ζημίας (προσάραξη, φωτιά, κλοπή, κ.λπ.),

Για τέταρτη επίσης χρονιά, η Επιτροπή ζήτησε παράλληλα και τα εξής στοιχεία:

- το πλήθος και τη συνολική ασφαλιζόμενη αξία των σκαφών αναλόγως του τύπου κινήσεώς τους (ιστιοπλοϊκά – μηχανοκίνητα)
- το πλήθος και τη συνολική ασφαλιζόμενη αξία των σκαφών με πλήρωμα αναλόγως του τύπου κινήσεώς τους (ιστιοπλοϊκά – μηχανοκίνητα) κ.λπ.

Στο ερωτηματολόγιο της Ενώσεως απάντησαν, αποστέλλοντας τα σχετικά στοιχεία, 23 Εταιρείες-Μέλη. Οι Εταιρείες αυτές, σύμφωνα με εκτιμήσεις μας, κατέχουν σχεδόν το σύνολο της παραγωγής, όσον αφορά στην ασφάλιση σκαφών αναψυχής, των μελών της Ένωσης στα οποία απευθύνθηκε το σχετικό ερωτηματολόγιο. Τα δε συγκεντρωτικά στοιχεία των απαντήσεων καταγράφονται στην αναφορά που ακολουθεί.

ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των Εταιρειών – Μελών που ανταποκρίθηκαν στο ερωτηματολόγιο, το 2005 το σύνολο των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις για την ασφάλιση σκαφών αναψυχής ανήλθε στο ύψος των 11.368.694,36 ευρώ. Σημειώνεται ότι η καταγραφείσα παραγωγή αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος (67,15%) του συνόλου της παραγωγής του κλάδου ασφάλισης πλοίων των ιδίων Εταιρειών, η οποία το 2005 ήταν 16.931.148,28 ευρώ. Αντίστοιχα το ποσό των πληρωθεισών αποζημιώσεων εντός της περιόδου, ανεξαρτήτως του έτους που δηλώθηκε η ζημιά και ανεξαρτήτως αν ήταν μερική ή ολική καταβολή, ανήλθε στα 9.385.159,22 ευρώ, ενώ το πλήθος των ζημιών για τις οποίες έγιναν αυτές οι καταβολές, ήταν 819.

Στο τέλος του 2005, το πλήθος των εκκρεμών ζημιών ήταν 613 με αντίστοιχο ποσό εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 8.643.514,66 ευρώ.

Τα δικαιώματα συμβολαίων του κλάδου έφθασαν τα 1.509.609,30 ευρώ, ενώ οι εγγεγραμμένες προμήθειες του έτους ανήλθαν σε 1.809.153,25 ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 2005

1.	Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις της περιόδου	ευρώ 11.368.694,36
2.	Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίστρων 31.12.2005 συμπεριλαμβανομένου του μη δεδουλευμένου αποθέματος δικαιώματος συμβολαίου	ευρώ 4.130.584,61
3.	Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίστρων 31.12.2004 συμπεριλαμβανομένου του μη δεδουλευμένου αποθέματος δικαιώματος συμβολαίου	ευρώ 4.262.614,22
4.	Ποσόν πληρωθεισών ζημιών εντός της περιόδου (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημιάς) συμπεριλαμβανομένων των γενικών εξόδων (κόστος φακέλου)	ευρώ 9.385.159,22
5.	Πλήθος πληρωθεισών ζημιών εντός της περιόδου	819
6.	Απόθεμα εκκρεμών ζημιών 31.12.2004 (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημίας) συμπεριλαμβανομένου του αποθέματος I.B.N.R.	ευρώ 8.643.514,66
7.	Απόθεμα εκκρεμών ζημιών 31.12.2004 (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημίας) συμπεριλαμβανομένου του αποθέματος I.B.N.R.	ευρώ 8.366.821,60
8.	Πλήθος εκκρεμών ζημιών 31.12.2005	613
9.	Πλήθος εκκρεμών ζημιών 31.12.2004	512
10.	Δικαιώματα συμβολαίων του έτους 2005	ευρώ 1.509.609,30
11.	Εγγεγραμμένες προμήθειες εργασιών έτους 2005	ευρώ 1.809.153,25

Σημείωση: Όλα τα μεγέθη αναφέρονται στον κλάδο ασφάλισης σκαφών αναψυχής μόνο.

Με βάση τα στοιχεία του πίνακα 1, εξάγονται οι κάτωθι δείκτες για τη λειτουργία του κλάδου το οικονομικό έτος 2005:

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΕΞΑΓΟΜΕΝΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 2005

1.	Loss Ratio (επί ασφαλίστρων & δικαιωμάτων συμβολαίων)	74,3%
2.	Μέση Πληρωθείσα Ζημία (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημιάς)	ευρώ 11.459,29
3.	Μέση Εκκρεμής Ζημία τρέχοντος έτους (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημιάς)	ευρώ 14.100,35
4.	Μέση Εκκρεμής Ζημία προηγουμένου έτους (ανεξαρτήτως έτους δηλώσεως της ζημιάς)	ευρώ 16.341,45
5.	Ποσοστό Δικαιώματος Συμβολαίου επί εγγεγραμμένων ασφαλίστρων	13,3%
6.	Ποσοστό εγγεγραμμένων προμηθειών επί εγγεγραμμένων ασφαλίστρων	15,9%

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 Α.Ε. 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

Χρήστος Βιλλιώτης

Δίκτυα Πρακτορείας Ασφαλειών με Franchise

Με το σύστημα Franchise και τις πράξεις franchising, λόγω δε, των παρεχομένων ιδιοτύπων διαδικασιών, που εξασφαλίζουν την ομαλήν λειτουργίαν του Δικτύου των Καταστημάτων των Δικαιοδόχων, εξαιρουμένων των Επιχειρήσεων Θεάτρου, ουδέν εμπόδιον υπάρχει, ώστε πάσα άλλη μορφή Επιχειρήσεως να αναπτύξη το Δίκτυόν της με αυτό.
Με βάση του αποδεδειγμένου στην πράξη, συλλογισμού αυτού και με εφόδια την Λογικήν, τα Μαθηματικά των Ασφαλίσεων, την Εφηρμοσμένην Πληροφορικήν και την Τόλμην, ένας Πράκτωρ Ασφαλειών από το Manchester της Αγγλίας, περίπου προ είκοσι ετών, εδημιούργησε την μορφήν αυτήν των δραστηριοτήτων franchising, και να λειτουργήση αυτό το Ιδιότυπον Δίκτυον, περί του οποίου το άρθρον τούτο.

Στην αρχήν, αντιμετώπισε με θάρρος και αυτοπεποίθηση, την δυσπιστίαν, τα ειρωνικά σχόλια των Συναδέλφων του, τις αμφιβολίες πολλών, διά το εγχείρημά του, αλλά στο τέλος εθριάμβευσε, διά να αποδειχθή άλλην μίαν φοράν, η διατυπωθείσα ρήση του Σοπενάουερ, ότι «η αλήθεια πρώτον γελοιοποιείται, δεύτερον κρύπτεται επιμελώς επί πολύν χρόνον και τέλος διακπρύσσεται, ως κάτι το αυτονόητον». Αλήθεια! Πόσες φορές Εσείς, Κυρίες και Κύριοι Αναγνώστες, δεν αντιμετωπίσατε την κατάσταση αυτήν, όταν προτείνατε κάτι καινοτόμον στην εργασίαν Σας, διά το οποίον ίσως και Σας εκυνήγησαν διά την τόλμην Σας, αλλά, μετά από κάποιον χρόνον, οι ανάγκες των καιρών εφήρμοσαν την πρότασή Σας;

Η Ουσία του Θέματος.

Ο εν λόγω Επιχειρηματίας εκοινοποίησε το Σχέδιόν του, εις πολλές Εταιρείες Ασφαλειών, το οποίον συνίστατο, στο ότι με αυτό, επετύγχανε συνδυαστικώς, την μείωση του κόστους και την μεγιστοποίηση της ωφελείας, των Ασφαλιζομένων Πελατών του.
Το εν λόγω Σχέδιον εδέχθησαν πολλές Εταιρείες Ασφαλειών, μάλιστα δε, μεγάλα ονόματα του City, όπως η Prudential και σήμερα ο Επιχειρηματίας αυτός, με τον Διακριτικόν Τίτλον **Swinton,** έχει ένα Δίκτυον, το οποίον αριθμεί πλέον των ενεακοσίων (900) Καταστημάτων Franchise.

Χρίστος Στ. Βιλλιώτης
Οικονομολόγος-Μελετητής
Συντάκτης Συστημάτων Franchise-Factorin-Forfaiting

Με την βοήθειαν της Εφηρμοσμένης Πληροφορικής διαθέτει μίαν εκπληκτικήν σειράν υπηρεσιών, με τρόπον κατά τον οποίον προσφέρει στον Πελάτην του την δυνατότητα να επιλέγη μεταξύ των πολλών Εταιρειών Ασφαλίσεων, έναν Συνδυασμόν, ασφαλιζομένων αντικειμένων τον οποίον περιγράφω αμέσως, ήτοι:

- Ασφάλιστρα Αυτοκινήτου με την Εταιρείαν Χ
- Ασφάλιστρα Ζωής με την Εταιρείαν Ψ.
- Ασφάλιστρα Πυρός με την Εταιρείαν Ζ.
- Ασφάλιστρα του σκύλου του (Pet Insurance) με την Εταιρείαν Χ1
- Ασφάλιστρα Επιχειρηματικού Κινδύνου με την Εταιρείαν Ψ2 και ούτω καθ' εξής:

Με τον τρόπον αυτόν και με την βοήθειαν της Εφηρμοσμένης Πληροφορικής, παραλλήλως δε, με την δυνατότητα της Αυτόματης Ενημερώσεως επί της καθημερινής μεταβολής των Ασφαλίστρων, είναι και το Σύστημά του, εξ ίσου δυναμικόν να προσφέρη ανά πάσαν στιγμήν και επί εικοσιτετράωρης αυτόματης λειτουργίας, την **Πώληση Ασφαλίστρων,** στον οποιονδήποτε Πελάτην του, την στιγμήν που τα έχει ανάγκην και με ένα από τα 900 Πρακτορεία του Δικτύου του, τα οποία συνδέονται με το Δικαιοπάροχον Swinton, με Συμβάσεις Franchise.
Μία πρόσφατη Στατιστική Μέτρηση του Συστήματος Franchise Swinton, μας έδωσε τα Στοιχεία, ότι περίπου τριάντα Εταιρείες Ασφαλειών, με ποικιλίαν Αντικειμένων Ασφαλίσεως Κινδύνων, συνεργάζονται με τον εν λόγω Πράκτορα – Δικαιοπάροχον και ως αυτά, τα οποία **ενδεικτικώς και όχι πλήρως** θα αναφερθούν στην συνέχειαν, ήτοι:

Μία πρόσφατη Στατιστική Μέτρηση του Συστήματος Franchise Swinton, μας έδωσε τα Στοιχεία, ότι περίπου τριάντα Εταιρείες Ασφαλειών, με ποικιλίαν Αντικειμένων Ασφαλίσεως Κινδύνων, συνεργάζονται με τον εν λόγω Πράκτορα – Δικαιοπάροχον

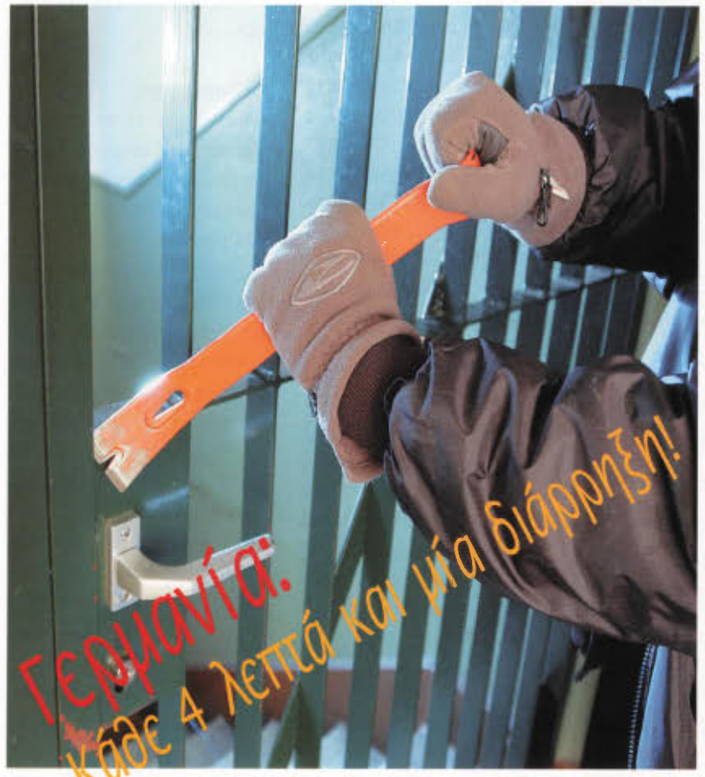
- Αυτοκινήτων – Υγείας – Νοσηλείας – Επειγόντων Οδοντιατρικών Περιστατικών.
- Διασώσεων – Ταξιδιωτικής Φυσικών Προσώπων – Ποδηλάτων – Μοτοποδηλάτων.
- Επιχειρηματικών Κινδύνων – Οικιών – Καταστημάτων – Οικοσίτων Ζώων – Υγραερίου.
- Μικρών Υγειονομικών Περιθάλψεων – Ζωής – Συντάξεων – Γενικών Ατυχημάτων.
- Προσωπικών Ενός Ταξιδίου – Προσωπικών Υποχρεώσεων – Ατυχημάτων Η/Υ.
- Επειγόντων Ιατρικών Περιστατικών – Επαγγελματικών Εισοδημάτων κ.λπ. και υπάρχει μία συνέχεια, διά τους Ενδιαφερομένους, όπου η έρευνα είναι μεν ελεύθερη, αλλά και ολίγον κοπιώδης.

Η Εφηρμοσμένη Πληροφορική έχει απεριόριστες δυνατότητες σήμερον, ώστε να εξασφαλίζη την Δυναμικήν Κοστολόγηση, ανά πάσαν στιγμήν, συνδυαστικώς και να τιμολογή, αναλόγως των ζητουμένων από κάθε Πελάτην του Συστήματος υπηρεσιών, το Ιδανικόν Επίπεδον Ασφαλίστρων και με τον τρόπον αυτόν ο Πράκτωρ Ασφαλειών εργάζεται με το δίδυμον «μείωση κόστους – μεγιστοποίηση ωφελείας του Πελάτου».
Η πρακτική αντιμετώπιση του προβλήματος επιτυγχάνεται με την μεθοδικήν καταγραφήν όλων των λεπτομερειών, όλων των Εταιρειών, τις οποίες ο Πράκτωρ των Ασφαλειών θέλει να αναλάβη διά συνεργασίαν, αλλά επί πλέον, χρειάζεται την βοήθειαν ενός Προγραμματιστού με οικονομικές γνώσεις ισχυρές, ως και έναν γνώστην των Μαθηματικών των Ασφαλίσεων, εάν θέλη να γίνη Δικαιοπάροχος (Franchisor), με συγκεκριμένον και σαφώς ωρισμένον Αντικείμενον, αυτό το οποίον περιεγράφη, διά να είναι εις θέση να αντιμετωπίση αυτό το ρηξικέλευθο προϊόν.
Όμως, ας είναι έτοιμος, να αντιμετωπίση αυτά τα εν πολλοίς κακόβουλα συναισθήματα κάποιων Συναδέλφων, διά τα όσα εγράφησαν προηγουμένως, αλλά τα πράγματα οδεύουν προς την αυτοματοποίηση των δραστηριοτήτων του τύπου αυτού και θα θυμηθούμε δύο κοινότοπες φράσεις, οι οποίες έχουν λεχθεί και θα ακουσθούν και πάλιν.
Η πρώτη εκστομίζεται από μέρους των εγωιστικών εκείνων συνανθρώπων μας, οι οποίοι στις επερχόμενες καινοτομίες, λέγουν την φράση «αυτά δεν γίνονται».
Όταν όμως γίνουν, τότε μας λέγουν διαπορούντες την φράση «ποιος το περίμενε να γίνουν αυτά;».

Το Συμπέρασμα.

Η πραγματικότης της οικονομικής μας ζωής επηρεάζεται από τις αποφάσεις των μεγάλων Οικονομιών του Κόσμου (G8), οι δε Έλληνες Επιχειρηματίες, τίμιοι και συντηρητικοί κατά κανόνα, δεν πιστεύουν στην διαδικασίαν των διαρκών μεταβολών, καίτοι είναι απόγονοι του Ηρακλείτου, ο οποίος είπε το «τα πάντα ρει και ουδέν μένει», που σημαίνει, ότι στα ανθρώπινα πράγματα όλα μεταβάλλονται και ουδέν μένει αμετάβλητον.
Παρά ταύτα, έχουν κατά κανόνα επίσης, κλειστά και τα αυτιά τους, οπότε δεν ενδιαφέρονται διά τα μέλλοντα να συμβούν και απορούν διά τα εκάστοτε συμβαίνοντα, τα οποία είναι πάντοτε σημαντικά διά μίαν Χώραν, ως η Ελλάς, η οποία είναι στο στόχαστρον των μεγάλων, μεταξύ των οποίων υπάρχει πλήρης σύμπνοια μεν, διά τις ασκούμενες πιέσεις εναντίον μας, αλλά με πολλήν φιλικήν διάθεση, πλην όμως, πολύ υποκριτικώς εμφανιζομένην.
Προ πολλών ετών, εις μίαν ομιλίαν μου στον Πειραιά, επί στρατηγικών οικονομικών θεμάτων είχα δεχθεί ένα ερώτημα, δια το εάν γίνη πόλεμος κατά της Ελλάδος.
Είχα απαντήσει απεριφράστως ναι, αλλά όχι με πολυβόλα και άλλα όπλα, αλλά με Σκέψη, με Κεφάλαια και με Τεχνολογίαν διά να κατακτήσουν τις επιτυχημένες Ελληνικές Επιχειρήσεις.
Δυστυχώς επέτυχαν οι προβλέψεις μου, παρά τις αμφιβολίες των ερωτησάντων.
Τα συμπεράσματα είναι δικά σας.

Επιμέλεια: Χριστίνα Σουντουρλή



Γερμανία: Κάθε 4 λεπτά και μία διάρρηξη!

Ανησυχητικές διαστάσεις προσλαμβάνουν στη Γερμανία οι διαρρήξεις σε σπίτια. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα όλο και περισσότεροι Γερμανοί να καταφεύγουν στις ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να συνάψουν ασφάλεια που να τους προστατεύει από πιθανούς εισβολείς

Πρόκειται για την λεγόμενη Ασφάλεια Οικοσκευών, η οποία εκτός του ότι καλύπτει τον ασφαλισμένο σε περίπτωση που γίνει μια διάρρηξη στο σπίτι του καλύπτει και το ενδεχόμενο καταστροφής της οικίας από φωτιά και πλημμύρα. Εκτιμάται ότι περίπου ένα στα τρία νοικοκυριά στη Γερμανία έχει στην κατοχή του τέτοιο συμβόλαιο.

Όπως τονίζουν παράγοντες της αγοράς, οι διαρρήξεις σε σπίτια είναι πολύ συχνό φαινόμενο. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της γερμανικής αστυνομίας, κάθε 4 λεπτά σημειώνεται στη χώρα μια διάρρηξη σε σπίτι. Μόνο το 2004 έγιναν συνολικά 124.155 κλοπές, εκ των οποίων το 90% έγινε κατά τους καλοκαιρινούς μήνες. Από το σύνολο των διαρρήξεων μόνο το 20% εξιχνιάστηκε.

Όπως τονίζουν οι ειδικοί, το καλοκαίρι είναι η «χρυσή εποχή» για τους κλέφτες, και αυτό διότι η απουσία των ενοίκων ή ιδιοκτητών τούς αφήνει ελεύθερο το πεδίο να δράσουν ανενόχλητοι.

Υψηλό το ποσοστό παρά τη μείωση

Τα υψηλά ποσοστά διαρρήξεων στη Γερμανία έχουν θέσει σε συναγερμό τους κατοίκους οι οποίοι εκτός από το να θωρακίζουν τα σπίτια τους τοποθετώντας συναγερμό, πόρτα ασφαλείας, ειδικές κλειδαριές στις μπαλκονόπορτες κ.λπ., καταφεύγουν και σε ειδικούς για να υπογράψουν ένα συμβόλαιο για την ασφάλιση της κατοικίας τους (Ασφάλεια Οικοσκευής).

Ειδικότερα, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών της Γερμανίας, το 2004 ο αριθμός των συμβολαίων που αφορούσαν στην Ασφάλεια Οικοσκευής διαμορφώθηκε στα 24,8 εκατομμύρια. Επίσης, προκύπτει ότι το 2004 αναφέρθηκαν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών συνολικά 460.000 περιπτώσεις διαρρήξεων σε σπίτια, έναντι 480.000 το 2003 και 490.000 το 2002. Μπορεί ο αριθμός να μειώθηκε το 2004, ωστόσο, όπως τόνισε μιλώντας στο «ΝΑΙ» ο Stephan Schneida, στέλεχος της Ένωσης και υπεύθυνος για τις Ασφάλειες Οικοσκευών, «τα ποσοστά διαρρήξεων παραμένουν πολύ υψηλά στη Γερμανία και αυτή η μικρή μείωση δεν θα πρέπει να μας καθησυχάζει».

Επιπλέον, τα στοιχεία δείχνουν ότι το 2004 οι ασφαλιστικές κατέβαλαν 480 εκατ. ευρώ ως αποζημίωση για τις 460.000 υποθέσεις διαρρήξεων που σημειώθηκαν. Το 2003 το ποσό των αποζημιώσεων ανήλθε στα 490 εκατ. ευρώ και αντίστοιχα το 2002 στα 510 εκατ ευρώ.

Ασφαλιστές: «Θωρακίστε το σπίτι σας»

«Εμείς ως Ένωση συμβουλεύουμε τόσο τους πελάτες μας όσο και τον κόσμο γενικότερα να προχωρήσουν σε Ασφάλεια Οικοσκευής. Είναι απαραίτητο κάθε οικογένεια να έχει μια τέτοια ασφάλεια, έτσι ώστε να είναι καλυμμένη στην περίπτωση διάρρηξης», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Schneida. Παράλληλα, συνέστησε στους πολίτες να προχωρήσουν και σε άλλου είδους θωράκιση της κατοικίας τους, όπως η τοποθέτηση πόρτας ασφαλείας, ειδικές κλειδαριές στις μπαλκονόπορτες, συναγερμό, κ.λπ. «Είναι πολύ σημαντικό ένα σπίτι να έχει λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα προστασίας, αφού οι διαρρήκτες, που ήδη πιέζονται χρονικά, θα συναντήσουν εμπόδια και είναι πολύ πιθανόν να εγκαταλείψουν την προσπάθειά τους», εξηγεί ο κ. Schneida, θέλοντας με αυτόν τον τρόπο να δείξει γιατί είναι απαραίτητη η θωράκιση του σπιτιού.

Σε τροχιά ανόδου η ασφάλεια ταξιδιού και διακοπών στη Γερμανία

«Ασφαλιστείτε πριν φύγετε στο εξωτερικό»

Η διαίτερα δημοφιλής έχει γίνει τα τελευταία χρόνια στη Γερμανία η ασφάλεια ταξιδιού και διακοπών που παρέχει ιατροφαρμακευτική και νοσοκομειακή κάλυψη. Εκτιμάται ότι περισσότερο από το 70% των Γερμανών έχουν προχωρήσει στη σύναψη της συγκεκριμένης ασφάλειας, και δύο είναι οι βασικοί λόγοι για τους οποίους αυτό συμβαίνει. Ο πρώτος παράγοντας έχει να κάνει με το γεγονός ότι σε περίπτωση ενός ατυχήματος, ακόμα και αν αυτό συμβεί σε χώρα μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η κρατική (δημόσια) ασφάλεια δεν καλύπτει τον παθόντα κατά 100%. Ο δεύτερος παράγοντας έχει να κάνει με το ότι η ασφάλεια αυτή, εκτός του ότι εξασφαλίζει στον ταξιδιώτη την βασική φροντίδα σε περίπτωση ατυχήματος όπως είναι τα φάρμακα, ο γιατρός, η νοσηλεία, εξασφαλίζει και την μεταφορά του ασθενή-ταξιδιώτη με ειδικό αεροπλάνο ή ελικόπτερο στην γενέτειρα χώρα του στην περίπτωση που διαπιστωθεί ότι η ιατρική φροντίδα που δέχεται στην χώρα όπου έχει ταξιδέψει και σημειώθηκε το ατύχημα είναι ελλιπής. Και δυστυχώς, όπως λένε παράγοντες της αγοράς, οι ελλείψεις σε ιατρικές υποδομές, σε ιατρικό εξοπλισμό, προσωπικό κ.λ.π. είναι μεγάλες σε πολλές χώρες, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας, με αποτέλεσμα οι Γερμανοί να προτιμούν να επιστρέψουν στην χώρα τους και να δεχθούν εκεί ιατρική φροντίδα.

Μεταφορές ασθενών

Χαρακτηριστικό είναι ότι μόνο το 2005 σημειώθηκαν σε παγκόσμιο επίπεδο 14.700 περιστατικά μεταφοράς Γερμανών υπηκόων στην χώρα τους, έναντι 13.100 το 2004. Από το σύνολο των 14.700 περιστατικών τα 465 αφορούσαν σε μεταφορές από την Ελλάδα. Το 2004 ο αντίστοιχος αριθμός ήταν 481.

«Οι Γερμανοί ταξιδιώτες, γνωρίζοντας ότι σε πολλές χώρες το σύστημα υγείας αφενός μεν κοστίζει και αφετέρου δεν προσφέρει τις απαραίτητες υπηρεσίες στους ασθενείς, προχωρούν στη σύναψη της ασφάλειας ταξιδιού και διακοπών, που τους παρέχει ακόμα και τη δυνατότητα μεταφοράς στην χώρα τους σε περίπτωση ατυχήματος», ανέφερε χαρακτηριστικά μιλώντας στο ΝΑΙ στέλεχος της ADAC, μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές.

Διάρκεια και κόστος της ασφάλισης

Η ασφάλιση αυτή ισχύει για έναν χρόνο με δυνατότητα αυτόματης ανανέωσης εφόσον το επιθυμεί ο ασφαλισμένος. Το κόστος της ανέρχεται στα 12 ευρώ αν πρόκειται για ατομική ασφάλεια και φθάνει μέχρι και τα 38 ευρώ αν πρόκειται για οικογενειακή.

Κάλυψη

Η ασφάλεια ταξιδιού και διακοπών καλύπτει:

- Ιατρική φροντίδα, φαρμακευτική αγωγή, νοσηλεία σε νοσοκομείο.
- Όλα τα έξοδα που σχετίζονται με την μεταφορά του τραυματία ή ασθενή στην Γερμανία. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι η μεταφορά ισχύει μόνο εφόσον ο τραυματίας δεν τυγχάνει της απαραίτητης ιατρικής φροντίδας στην χώρα όπου έχει ταξιδέψει, όπως επίσης και στην περίπτωση που η νοσηλεία του τραυματία σε νοσοκομείο υπερβαίνει τις 14 ημέρες.
- Στην περίπτωση θανάτου η ασφάλεια καλύπτει μέρος των εξόδων της μεταφοράς της σορού στην Γερμανία.

Παράγοντες της γερμανικής ασφαλιστικής αγοράς προτρέπουν τους Γερμανούς ταξιδιώτες να προχωρήσουν στη σύναψη αυτής της ασφάλειας. «Μια ασφάλεια ταξιδιού και διακοπών είναι ιδιαίτερα χρήσιμη όταν ο ταξιδιώτης στην περίπτωση ενός ατυχήματος ή μιας ασθένειας δεν καλύπτεται από την κρατική του ασφάλεια. Στη Γερμανία η κρατική ασφάλεια καλύπτει μόνο ένα μέρος των νοσηλίων στο εξωτερικό, ενώ στην περίπτωση της μεταφοράς δεν υπάρχει καμία κάλυψη», ανέφερε στέλεχος της ADAC. «Ως εκ τούτου θεωρώ επιτακτική την ανάγκη ο κάθε Γερμανός πολίτης να έχει τέτοια ασφάλεια», κατέληξε.

Μπροστά στη νέα Πρόκληση

ΤΡΙΑΝΤΑ ΠΕΝΤΕ ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ - ΓΕΝΑΡΙΟΣ 1996

ΜΙΑ "ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ" ΣΤΙΣ ΕΚΛΟΓΕΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ

ΦΥΛΛΟ 28

Δύο είμαστε λοιπόν. Δύο χρόνια μετά τις τελευταίες εκλογές ζυγά μαστιά σας στην πικρόγλυκα των αντιπαλοτήτων και ότι της σκοίες. Όλοι μας θα προσπαθήσουμε να σας πείσουμε για το τι καλό έχει το τόξο καλά εκπροσωπούμε

ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΗ ΣΕΡΒΙΑΣ

ΑΠΟ 8 ⟶ 8

ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΠΤΩΣΗ

ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΗ ΣΕΡΒΙΑΣ

ΑΠΟ 8 ⟶ 8

Τα ΔΙΑΝΟΥΚΤΕΡΕΥΟΥΝ της πικρής πατρίδας

ΣΥΝΔΙΚΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ

Σ.Α.

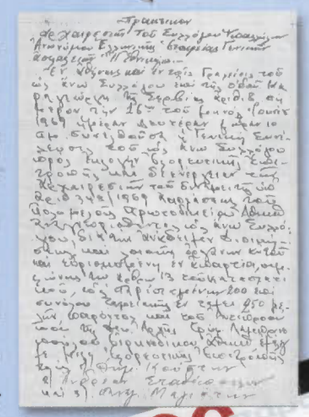
ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.

Διακήρυξη - Πρόγραμμα

Γενάρης 1982

Το ΝΑΙ τώρα που μια νέα σελίδα ανοίγεται στη ζωή της Εθνικής Ασφαλιστικής και στην πορεία της και θέλοντας να τιμήσει τον ανώνυμο και επώνυμο εργαζόμενο καταγράφει τις σελίδες του ένα μικρό δείγμα από την έκδοση του Συλλόγου Εργαζομένων Υπαλλήλων Εθνικής Ασφαλιστικής, λίγο μεν αλλά με πολύ αγάπη και σεβασμό, έτσι όπως πάντα φαίνονται λίγα και ανώνυμα τα όνειρα των ανθρώπων της, όπως σπάνια φαίνεται ο ιδρώτας, το στρες, το κυνήγι των στόχων, η αγωνία, ο μόχθος και η προσδοκία για το καλύτερο.

Ε.Σ.



ΕΝΙΑΙΑ

ΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΔΙΚΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ

ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ΤΗΣ ΕΝΙΑΙΑΣ Α.Σ.Κ.

ΜΑΡΤΙΟΣ 1986

Προτεινόμενο σχέδιο Συλλ. Σύμβ. Εργασίας

2000

1995 2000 1945 1950 1990

Επόμενο

Ποιος φοβάται τους αντασφαλιστές;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γεώργιος - Κων/νος Ευαγ. Σπύρου - Ε. Σπύρου Ο.Ε.
ΕΚΔΟΣΕΙΣ
Φιλελλήνων 3 - Αθήνα Τ.Κ. 105 057
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: Δ' Αθηνών
Τηλ.: 210-3229.394 - Fax: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠ

Γραφεία: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3229.394 Fax: 210-3257.074
e-mail: espirou@otenet.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λάμπρος Καραγεώργος,
Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη,
Ευγενία Τζώρτζη, Περικλής Βανικιώτης,
Κλεάνθη Λιοδάκη, Κ. Χριστόπουλος,
Χαρά Μπουργάνη, Κωστής Σπύρου,
Μιχάλης Ντιβέρης, Νίκος Σακελλαρίου,
Χρίστος Κίτσιος

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

ΔΙΑΝΟΜΗ
Προώθηση: Κ. Τσαρούχας & Σια Ε.Ε. - Δημήτρης Κουτσούλης - Ε. Μαντά

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. Καλτσώνη

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
MULTIMEDIA Α.Ε.
(Εταιρεία του ΔΟΛ)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
IRIS ΑΕΒΕ

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα

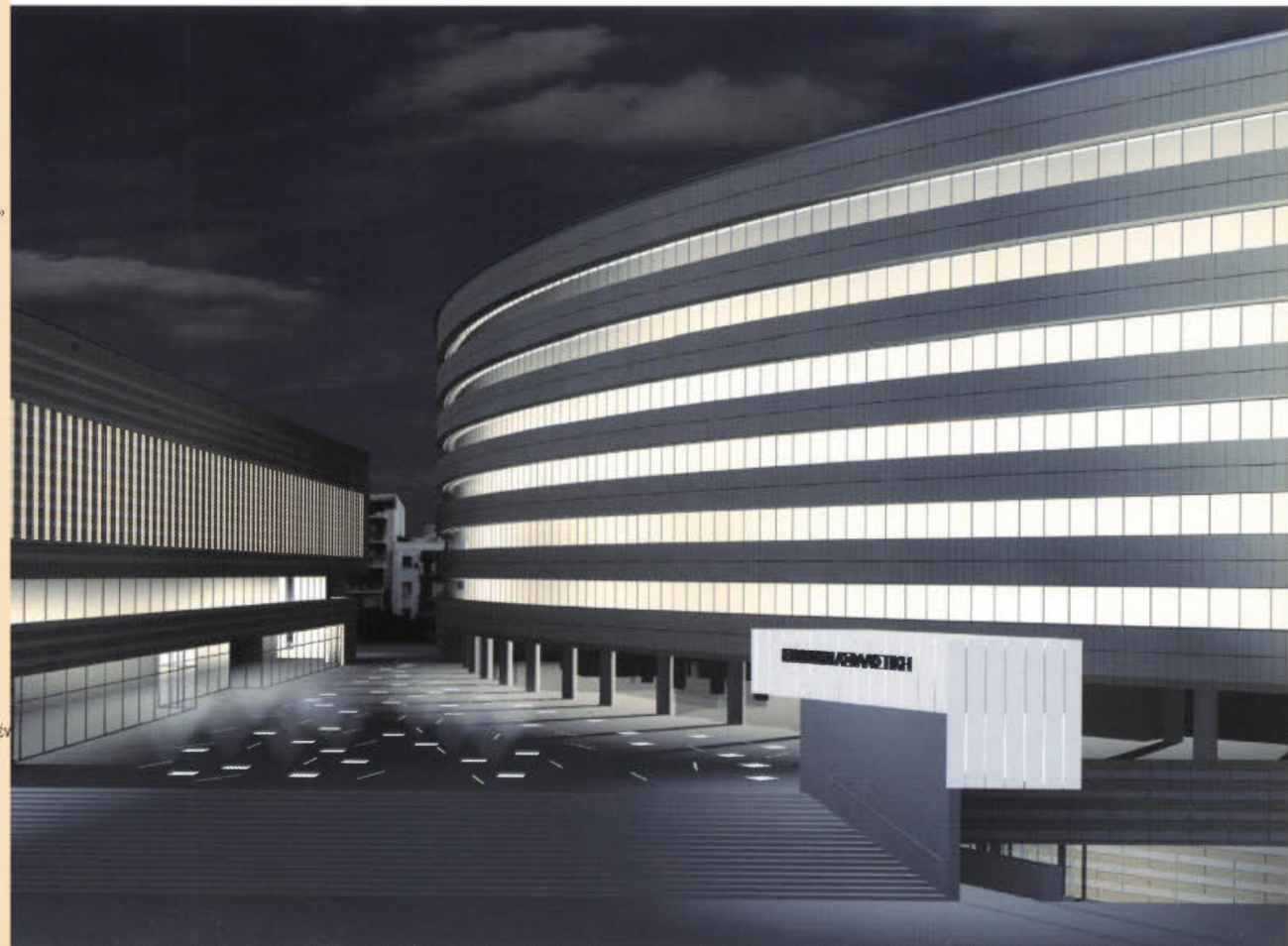
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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



ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ
ΚΑΡΤΕΣ
VISA
MasterCard
ΤΡΑΠΕΖΑ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΠΡΟΣΟΧΗ! ΠΤΩΣΕΙΣ
ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ

Τώρα το επιτόκιο των πιστωτικών καρτών της Τράπεζας Πειραιώς πέφτει στο 4,9%!

Απολαύστε χαμηλό επιτόκιο 4,9% για έναν ολόκληρο χρόνο!
Αποκτήστε τις πιστωτικές κάρτες Πειραιώς Visa Classic και Πειραιώς MasterCard, και επωφεληθείτε του προνομιακού επιτοκίου για:

- τις αγορές σας,
- αναλήψεις μετρητών και
- **ειδικά για εσάς που θα μεταφέρετε τα υπόλοιπά σας από άλλες τράπεζες, απολαύστε το προνομιακό επιτόκιο μέχρι αποπληρωμής του μεταφερόμενου ποσού!**

Η μοναδική αυτή προσφορά ισχύει έως **31 Δεκεμβρίου 2006**.

Από την Τράπεζα που **ΟΠΟΥ ΕΠΙΘΥΜΕΙΣ... ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ.**

801-802-803-804
www.piraeusbank.gr
500 καταστήματα

ΤΡΑΠΕΖΑ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ
Η Τράπεζα με τη δική σου έννοια