

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALICO AIG LIFE • ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 102 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2006 • ευρώ 5 • ΚΩΔ. 2185

A close-up portrait of Christos Foulas, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Χρήστος Φώλιας
Υφυπουργός Οικονομίας και Οικονομικών

Αξιοποιήστε

την ιδιωτική ασφάλιση!



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΟΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

κορυφαίες επιδόσεις

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

Allianz 



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

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

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



Περιεχόμενα

Τεύχος 102, Ιούλιος - Αύγουστος 2006



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

Το «Ασφ. NAI» οπισθεύεται τιμής
ένεκεν στους βουλευτές
της ελληνικής βουλής και στους
ευρωβουλευτές.



Θέμα

30 Πώς να κρατήσετε τους ανθρώπους σας

Πρόσωπο

16 Χρήστος Φωλιάς

Συνεντεύξεις

22 Χρήστος Πρωτόπαπας

26 Σοφία Ρατσιάτου

72 Δημήτρης Φαραντούρης

88 Γιώργος Καραβίας

94 Αλέξανδρος Καραλής

98 Βασίλης Λιάγκας

100 Ορέστης Θωμάδακης

102 Νίκος Βελλιάδης

Άρθρα

76 Ασφαλίστριες και ομορφιά

80 Πόσο ασφαλείς αισθάνεστε
(και πόσο είστε) στην παραλία

122 Ξενοδοχεία (στην Ελλάδα ποτέ δεν είναι αργά...)

Μόνιμες στήλες

8 Το γράμμα του εκδότη (περί δουλείας ο λόγος)

68



88



22

Γράμματα στο NAI

10 Ευχές και σκέψεις από φίλους και αναγνώστες του περιοδικού, με αφορμή τα πρώτα 100 του τεύχους (μέρος δεύτερον - και έπεται συνέχεια...)

Εταιρείες

66 Allianz

68 Commercial Value

90 General Union

92 Interlife

96 Global Group

104 Ιντερσαλόνικα

Βραβεύσεις

60 Alico

84 Εθνική Ασφαλιστική

Αφιέρωμα

33-59 Πρόσωπα, εταιρείες, γεγονότα, άρθρα... η ίδια η ασφαλιστική ιστορία, ξεφυλλίζοντας τα 100 τεύχη του NAI

Ειδήσεις

106 Απ' τις δραστηριότητες των εταιρειών

Εκδήλωση μνήμης

126 Στην Πεντέλη, στην Ιερά Μονή Αγίου Παντελεήμονος, θυμηθήκαμε φίλους, συναδέλφους, συνανθρώπους...

80



26



Τό Έντισματς κινεί Ευάγγελο Σπύρου, Έκδότη τοῦ Περιοδικοῦ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI», τέκνο τῆς ἡμῶν Μετρήσεως ἐν Κυρίῳ ἀγαπῶν, χάριν καὶ εὐχρηστὴν παρὰ Θεοῦ.
Τὸ πάσαν ἐποφὴν ἡ ἐλέησις τῶν παρελθόντων ὑπάρχει πολυφύλης καὶ ἀναγκαῖα, ὅστις ἐν περιστάσει ψυχραῖα σήμερι τὰ ἐπισκεπτόμενα ἄδη στρατηγικῆς καὶ τὴν χάρειν νῆας κροσσικῆς δόσεως ἡμῶν.
Ὅθεν, ὡς ἄρστα καὶ ἡμεῖς πρᾶττετε ἐπὶ τῇ εὐκαρίῳ ἐκδόσει τοῦ 100οῦ τεύχους τοῦ ὅς ἡμῶν ἐγγράφου Περιοδικοῦ «Ασφαλιστικό NAI» καὶ προβαίνει εἰς ἐξασφατικὴν ἐπιστροφήν τοῦ ἐκδοτικοῦ παρελθόντος τοῦτου διὰ τὴν βελτιώσῃτε ὅπου δὲ κατὰ τὴν κρίσιν τῶν ἀναγνωστῶν τὴν εὐαίτην προσηγορίαν σας εἰς τὸν ἀσφαλιστικὸν χῶρον.
Συγχαίροντες πατρυνὺς διὰ τὴν χαρισμένην ἐπέτειον τοῦ ἡμετέρου Μετρήσεως ἐπ' ἡμῶν καὶ ἐπὶ τοῖς ὅλοις τῆς συγγένειας ἡμῶν, ὡς καὶ τοῖς ἀγαπητοῖς ἀναγνώστῃς τοῦ ὅς ἐν τῇ ἀσφαλίᾳ σέπῃ τῆς πατρικῆς ἀγάπης Αὐτοῦ καὶ ἡ δὲ χάρις καὶ τὸ ἔλεος τοῦ Κυρίου εἴησαν μεθ' ἡμῶν πάντοτε.

10

Ἐκδοτικό διακύβευμα γὰρ ἐστὶν εὐχάρις
Ἐκδοτικό διακύβευμα γὰρ ἐστὶν εὐχάρις



33

ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ



NAI

Δες τη δύναμή σου

Ρωσία, 1963...

Μία γυναίκα καταρρίπτει κάθε κοινωνικό δεδομένο που της επιβάλλουν το φύλο της και η πολιτική και οικονομική κατάσταση της χώρας της, και αποφασίζει ότι της αξίζει να φτάσει πιο ψηλά. Είναι μόλις 26 χρονών, έχει δουλέψει σκληρά ως εργάτρια και τίποτα δεν είναι ικανό να εμποδίσει τις φιλοδοξίες και τα όνειρά της. Σπουδάζει σε Ανώτερη Τεχνική Σχολή, γίνεται μέλος της Λέσχης Αλεξιπτωτιστών και στα είκοσι πέντε της μπαίνει στη Σχολή Αστροναυτών της χώρας της. Κανείς δεν φαντάζεται μέχρι που μπορεί να φτάσει...

Στις 16 Ιουνίου 1963, στις 12.30, η Βαλεντίνα Τερέσκοβα με το ψευδώνυμο "Γιάρος" γίνεται η πρώτη γυναίκα που πετά στο διάστημα. Σε ένα συγκλονιστικό ταξίδι προς το όνειρό της κάνει 49 περιστροφές γύρω από τη γη, διανύοντας 1.250.000 μίλια σε 70 ώρες και 50 λεπτά. Τα δικά της όρια ήταν έξω από τη γη κι εκεί κατάφερε να συναντήσει τον εαυτό της. Σε ένα υπέροχο διαστημικό ταξίδι, που απογείωσε τους στόχους εκατομμυρίων γυναικών, σε όλο τον πλανήτη.

Ένα χρόνο αργότερα, το 1964, ένας διεθνής ασφαλιστικός όμιλος, ο Όμιλος Generali, βάζει ακόμη πιο ψηλά τον πήχη στο χώρο της κάνοντας το πρώτο βήμα στην ασφάλιση του διαστήματος, αναλαμβάνοντας την κάλυψη του προγράμματος San Marco, για την κατασκευή και εκτόξευση ιταλικών επιστημονικών δορυφόρων.

Έως και σήμερα το λογότυπο Generali αποτυπώνεται σε πυραύλους που εκτοξεύονται στο διάστημα, βάζοντας την εταιρεία και τους πελάτες της σε μια συνεχόμενη τροχιά ανάπτυξης και εξέλιξης. Συντονισμένη στην φιλοσοφία της καινοτομίας η Generali στην Ελλάδα, τα τελευταία 120 χρόνια κάνει σταθερά τα πρώτα βήματα που δημιουργούν το αύριο στο χώρο των ασφαλειών, αξιοποιώντας το κύρος και την τεχνογνωσία ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο.



Δες τον κόσμο από μια άλλη οπτική



Κάθε όψη συναρπαστική και ιδιαίτερη

120 χρόνια προβλέπουμε τις εξελίξεις



Υπάρχουν δούλοι στο 2006;

Έτουμε ένα δύσκολο ερώτημα τέλος καλοκαιριού 2006, αρχές Φθινοπώρου: Υπάρχουν σήμερα δούλοι; Δούλος είναι ένα πρόσωπο που έχει στερηθεί την ελευθερία του, που θεωρείται από νομική άποψη σαν ατομική ιδιοκτησία και συνεπώς εξαρτάται από τη θέληση και την αυθαιρεσία του κυρίου του (εγκυκλοπαίδεια ΔΟΜΗ). Δουλεία είναι η κατάσταση που βρίσκεται ο δούλος. Δούλα είναι η υπηρέτρια. Δουλεμπόριο είναι η αγοραπωλησία δούλων. Δουλεμπορος ο έμπορος δούλων. Δουλικός αυτός που ταιριάζει σε δούλο, ταπεινός. Δουλικότητα η ιδιότητα του δούλου, η δουλοπρέπεια. Δουλοπρέπεια είναι η δουλοφροσύνη, η δουλική συμπεριφορά. Δουλοπρεπής αυτός που έχει δουλοπρεπή χαρακτήρα. Δουλοπάροικος ήταν ο γεωργός που καλλιεργούσε τα κτήματα του φεουδάρχη και πλήρωνε μέρος από την παραγωγή του. Ήταν μέρος του κτήματος. «Τα χαρτιά» λένε ότι με την σύμβαση της Γενεύης του 1926 η σωματική δουλεία καταργήθηκε και επικυρώθηκε τότε από 38 χώρες, και ότι διατηρήθηκε σαν σποραδικό φαινόμενο σε μη πολιτισμένες χώρες της Ασίας, Αφρικής και κάποιες αραβικές. Όλοι οι λαοί, πολιτισμένοι και βάρβαροι, δείχνει η ιστορία ότι είχαν δούλους όλες τις εποχές και περιόδους. Εκείνο που άλλαζε ήταν τα πλαίσια και κλωβιά. Άλλοτε ήταν μικρότερα άλλοτε μεγαλύτερα. Άλλοτε με κανόνες άλλοτε με τα κέφια των αφεντικών. Οι αιχμάλωτοι πολέμου και οι φτωχοί ήταν

πάντα το «υλικό». Δούλοι και δουλεία, δυστυχώς, υπάρχουν και σήμερα, και με την στενή του όρου έννοια και με την ευρεία. Απλώς οι «ταμπέλες» μπερδεύουν όσους δεν βλέπουν καλά και αργούν να απαντήσουν αν κάποιος είναι «δούλος» ή όχι! Οι ταυτότητες και τα διαβατήρια έφεραν ακόμα πιο μεγάλη σύγχυση. Για να μη μπούμε σε λεπτομέρειες ανοίξετε έναν χάρτη και μετρήστε πόσες «Δημοκρατίες» υπάρχουν με δικτάτορες αρχηγούς κρατών στις «μπανανιές» της Αφρικής, της Αμερικής, της Ασίας... Μέχρι και «Δημοκρατία» στο Ιράκ υπάρχει σήμερα ισότιμη του Βατικανού με τον αλάθητο Πάππα δίπλα στις πρώην Δημοκρατίες της Σοβιετικής Ένωσης και της ανεξάρτητης Ελβετίας του... τραπεζικού απορρήτου και των χριστιανικών κρατών της Δύσεως των πολυεθνικών που ευημερούν... κλέβοντας το φαί και τον πλούτο των «υπανάπτικτων» αποίκων που δεν ξέρουν τι να κάνουν το πετρέλαιο και τα φρούτα τους... και τα παραχωρούν στις γαλλικές, αμερικάνικες και αγγλικές «αδελφές εταιρείες»... Τώρα, μην περιμένετε να σας δείξω δούλους με αλυσίδες στα πόδια και «καλύβες του Μπάμπια Θωμά» (παραμύθια!) και αφεντικά με μαστίγια στους δρόμους της Αθήνας, της Νέας Υόρκης, του Παρισιού, του Μονάχου, της Ρώμης, του Τόκιο και του Λονδίνου... Ακόμα εκεί είστε; Οι Άγγλοι, Γάλλοι, Ισπανοί, Πορτογάλοι και Ολλανδοί... ξεπούλησαν ό,τι «εμπόρευμα» σε

«μαύρο» είχαν μεταξύ 1500-1800 και σήμερα εφαρμόζονται... «άλλα κόλπα»... Την βρώμικη δουλειά την κάνουν τα χρέη, οι πιστωτικές κάρτες, οι εταιρείες, οι πολυεθνικές, τα εμπορικά κέντρα, ο υλισμός, τα στεγαστικά δάνεια, τα καταναλωτικά, τα «αγροτικά», τα χρηματιστήρια, οι «ανάγκες» αληθινές και ψεύτικες, τα ναρκωτικά, τα «κατεστημένα», τα νοσοκομεία, τα κομματικά όργανα, οι κακοί πολιτικοί, οι οργανώσεις, τα μέντιουμ, οι ψευδοθρησκείες και φιλοσοφικές εξαρτήσεις. Οι στατιστικές ξέρουν πόσοι σέρνονται στα σύγχρονα σκλαβοπάζαρα διά βίου με την ελπίδα να ξεχρεώσουν μια μέρα για να πεθάνουν... ήσυχοι. Δυστυχώς οι πιο πολλοί τα μετακυλίζουν στα παιδιά τους. Παρ' όλο ότι δουλεύουν όλοι στο σπίτι δυο δουλειές εν τούτοις δεν τα καταφέρνουν οι περισσότεροι. Χρόνο δεν έχουν για να δουν τα παιδιά τους. Προσωπική ζωή δεν έχουν. Υγεία δεν έχουν. Ποιότητα ζωής και ειρηνικό βίο δεν έχουν. Ανεξαρτησία δεν έχουν. Είναι στο σύνολο «υπάλληλοι». Τρέμουν μπροστά στο αφεντικό. Δούλοι του ρολογιού. Δούλοι στα κατεστημένα. Δούλοι στα «καθωσπρέπει». Στο «ντύσιμο». Δούλοι σε σχέση με τις διακοπές. Δούλοι με το πότε θα πάρουν άδεια και σύνταξη. Δούλοι της «κοινωνικής τάξεως». Δούλοι του επηρεασμού των ΜΜΕ. Δούλοι της τηλεόρασης. Δούλοι του κυκλοφοριακού. Δούλοι στο να τρώνε μολυσμένα τρόφιμα. Δούλοι στο να σπουδάζουν

«βιοποριστικά». Δούλοι στο να μένουν σε «κατοικία-κουτί». Να μεταφέρονται με «κουτί». Να εργάζονται σε κάποιο «κουτί». Να βλέπουν όλη την ώρα «TV-κουτί». Να θάβονται σε «κουτί»... Οι «κουτοί»!.. Οι σύγχρονοι «δουλοπάροικοι» δεν εργάζονται, δουλεύουν, και δίνουν στα σύγχρονα αφεντικά μέρος της παραγωγής τους. Η εργασία ως έννοια έγινε «Δουλειά-Δουλεία». Η λέξη «εργάζομαι», δηλαδή προσπαθώ, αγωνίζομαι, κοπιάζω, ασκώ επάγγελμα, έγινε δουλεύω, δούλεψη που κάποτε φτάνει στο «λειτουργώ» (ως μηχανήμα) ή και στο κοροϊδεύω κάποιον, π.χ. είναι αφελής και τον «δουλεύουν»... Απέναντι από την Δουλεία και τους δούλους είναι η λέξη «Ελευθερία» και «ελεύθερος». Είναι η ανεξαρτησία, η έλλειψη καταναγκασμού. Η ευχέρεια, η άνεση. Ελευθερία είναι και ο τοκετός, το λευτέρωμα, η δημιουργία... Ελεύθερος είναι ο μη φυλακισμένος, αυτός που δεν είναι περιορισμένος. Αυτός που έχει ελεύθερο φρόνημα. Τον τίτλο του ελεύθερου τον διεκδίκησαν ακόμα και τα ακίνητα και οι χώροι, και τα καθίσματα, και οι μη σύζυγοι. Τα χωράφια και σπίτια χωρίς χρέη, τα καθίσματα του σινεμά, οι άγαμοι λέμε κάποτε πως είναι ελεύθεροι. Παρατηρήστε ακόμα την αισιοδοξία και ομορφιά που έχουν οι λέξεις ελευθέριος, ελευθεριότητα, ελευθεροκοινωνία, ελευθεροπλοία, ελευθεροτυπία, ελευθεροφρονώ, ελευθέρωμα, ελευθερωτής, έλευση, Ελευσίνα... Ελευθερία ψάχνουν και όσοι ζουν υπό καθεστώς... παθών! Δεν γνωρίζω ποιοι και πόσοι ακριβώς ζούνε στην σωματική ή πνευματική δουλεία ως δούλοι και πόσοι είναι ελεύθεροι. Είναι ευμετάβλητη κατάσταση και θυμάμαι πως και εγώ αρκετές φορές από λάθος, απειρία, αδυναμία και «αμαρτία» βρέθηκα σε κατάσταση κάποιου είδους «δουλείας». Αγωνίσθηκα σκληρά να ελευθερωθώ και κατάλαβα ότι είναι καλύτερα να είσαι ελεύθερος, κάτι που δεν σου χαρίζεται και δεν είναι ισοβίως εξασφαλισμένο. Είναι καθημερινή φροντίδα. Στον χώρο των ασφαλειών είμαι 33 χρόνια και άφοβα μπορώ να πω ότι αρκετοί ασφαλιστές (και εταιρείες) είναι ελεύθεροι. Οι περισσότεροι όμως είναι «αιχμάλωτοι»



και πάρα πολλοί δούλοι. Τα ίδια ισχύουν και για τους πελάτες τους και τους αναγνώστες μας. Εύχομαι καλή λευτεριά!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Μελίσσια, καλοκαίρι 2006

Υστερόγραφο: Οι ασφαλιστές μας έχουν μια παράξενη ιδιότητα: Ανεξάρτητα από το εάν είναι οι ίδιοι δούλοι ή ελεύθεροι, μπορούν μέσω της ασφάλισης να «ελευθερώσουν» συνανθρώπους τους από ορισμένα είδη δουλείας. Είναι ελευθερωτές όταν μέσω της ασφάλισης βοηθούν να πληρωθούν ζημιές, χρέη, νοσοκομεία, σχολεία, δάνεια... και να γλυτώσουν άνθρωποι από «αλυσίδες» υποχρεώσεων.

Ε.Σ.

Ο Ηρακλής κρατά στους ώμους του τον Ουρανό με τη βοήθεια της Αθηνάς, ενώ ο Άτλας του προσφέρει τα Μήλα των Εσπερίδων, σε μία από τις δώδεκα μετόπες του ναού του Διός.

Heracles holds the Sky on his shoulders with the help of Athena while Atlas offers him one of the Apples of the Hesperides. One of the twelve metopes on the temple of Zeus

Με την ευκαιρία του 100^{ου} 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 εκφράσατε την αγάπη σας με σκέψεις για το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε!

**Μήνυμα της Α. Θ.
Παναγιώτητος
του Οικουμενικού Πατριάρχου
κ. κ. Βαρθολομαίου**



Τω Εντιμοτάτω κυρίω Ευαγγέλω Σπύρου, Εκδότη του Περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», τέκνω της ημών Μετρίότητος εν Κυρίω αγαπητώ, χάριν και ειρήνην παρά Θεού.

Υπό πάσαν έποψιν η εξέτασις των παρελθουσών ενεργειών και πράξεων της δραστηριότητος του βίου ημών ψυχραιμία σημειοί τα έπισυμβάντα λάθη στρατηγικής και αναδεικνύει τα θετικά σημεία, πράγμα τοσούτον χρήσιμον διά την χάραξιν νέας προοπτικής δράσεως ημών.

Όθεν, ως άριστα και υμείς πράττετε επί τη ευκαιρία εκδόσεως του 100ού τεύχους του υφ' υμάς εγκρίτου Περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και προβαίνετε εις εξεταστικήν επιστροφήν του έκδοτικού παρελθόντος τούτου διά να βελτιώσητε όπου δει κατά την κρίσιν των αναγνωστών την ειδικήν προσφοράν σας εις τον ασφαλιστικόν χώρον.

Συγχαίροντες πατρικώς διά την χαρμόσυνον επέτειον του 100ού τεύχους, απονέομεν την Πατριαρχικήν ευλογίαν της ημετέρας Μετρίότητος εφ' υμάς και επί τούς εκλεκτούς συνεργάτας υμών, ως και τούς αγαπητούς αναγνώστας του Περιοδικού, δεόμενοι του Παναγάρχου Κυρίου, όπως διατηρή υμάς εν τη ασφαλεί σκέπη της πατρικής αγάπης Αυτού και ενισχύ αείποτε εις πάν έργον αγαθόν.

Η δε Χάρις και τό Έλεος του Κυρίου είησαν μεθ' υμών πάντοτε.

Συγχαίροντες πατρικώς διά την χαρμόσυνον επέτειον του 100ού τεύχους, απονέομεν την Πατριαρχικήν ευλογίαν της ημετέρας Μετρίότητος εφ' υμάς και επί τούς εκλεκτούς συνεργάτας υμών, ως και τούς αγαπητούς αναγνώστας του Περιοδικού, δεόμενοι του Παναγάρχου Κυρίου, όπως διατηρή υμάς εν τη ασφαλεί σκέπη της πατρικής αγάπης Αυτού και ενισχύ αείποτε εις πάν έργον αγαθόν.

Η δε Χάρις και τό έλεος του Κυρίου είησαν μεθ' υμών πάντοτε.

βς' Ιουνίου λ'
διάπυρος προς Θεόν ευχέτης

Τω Εντιμοτάτω κυρίω Ευαγγέλω Σπύρου, Εκδότη του Περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», τέκνω της ημών Μετρίότητος εν Κυρίω αγαπητώ, χάριν και ειρήνην παρά Θεού.

Υπό πάσαν έποψιν η εξέτασις των παρελθουσών ενεργειών και πράξεων της δραστηριότητος του βίου ημών ψυχραιμία σημειοί τα έπισυμβάντα λάθη στρατηγικής και αναδεικνύει τα θετικά σημεία, πράγμα τοσούτον χρήσιμον διά την χάραξιν νέας προοπτικής δράσεως ημών.

Όθεν, ως άριστα και υμείς πράττετε επί τη ευκαιρία εκδόσεως του 100ού τεύχους του υφ' υμάς εγκρίτου Περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και προβαίνετε εις εξεταστικήν επιστροφήν του έκδοτικού παρελθόντος τούτου διά να βελτιώσητε όπου δει κατά την κρίσιν των αναγνωστών την ειδικήν προσφοράν σας εις τον ασφαλιστικόν χώρον.

Συγχαίροντες πατρικώς διά την χαρμόσυνον επέτειον του 100ού τεύχους, απονέομεν την Πατριαρχικήν ευλογίαν της ημετέρας Μετρίότητος εφ' υμάς και επί τούς εκλεκτούς συνεργάτας υμών, ως και τούς αγαπητούς αναγνώστας του Περιοδικού, δεόμενοι του Παναγάρχου Κυρίου, όπως διατηρή υμάς εν τη ασφαλεί σκέπη της πατρικής αγάπης Αυτού και ενισχύ αείποτε εις πάν έργον αγαθόν.

Η δε Χάρις και τό Έλεος του Κυρίου είησαν μεθ' υμών πάντοτε.

βς' Ιουνίου λ'
διάπυρος προς Θεόν ευχέτης

ΗΛΙΑΣ ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ Διευθυντής υποκαταστήματος Interamerican

Αγαπητέ Βαγγέλη θερμά συγχαρητήρια! Πόσο γρήγορα περάσανε 17 χρόνια από την ημέρα που σε συγκέντρωση του υποκαταστήματός μου γίναμε συνδρομητές, οι συνεργάτες μου κι εγώ, υποστηρίζοντας την έκδοση του «ΝΑΙ» από τον «δικό μας» άνθρωπο!

Οι επιτυχίες σου δικαιώνουν εσένα αλλά και όλους εμάς που πιστέψαμε, ότι ήσουν «καταδικασμένος» να επιτύχεις! Δεν θα μπορούσε βέβαια να γίνει διαφορετικά αφού ήσουν, και μάλιστα εκ των έσω, πολύ καλός γνώστης και των τεχνικών θεμάτων του ασφαλιστικού χώρου αλλά και της εύθραυστης ψυχολογίας και των ιδιαιτεροτήτων αυτής της ξεχωριστής κατηγορίας ανθρώπων, των ασφαλιστών.

Θυμάμαι, όταν η INTERAMERICAN με βράβευσε ως συντονιστή με τους περισσότερους διακριθέντες συνεργάτες στην εικοσάδα της εταιρείας, με συνεχάρεις λέγοντας, «Ηλία, δεν νομίζω να επιτύχω ανάλογη διάκριση στον ασφαλιστικό χώρο, θα προσπαθήσω όμως μέσω της δημοσιογραφίας».

Μπράβο Βαγγέλη, τα κατάφερες!

Χαίρομαι πραγματικά γιατί όλα αυτά τα χρόνια όλες οι εκδοτικές σου προσπάθειες (ΝΑΙ, Banking, Next Deal, κτλ.) έχουν στεφθεί με επιτυχία. Ιδιαίτερα το περιοδικό «ΝΑΙ» παραμένει, κατά γενική ομολογία, το πιο πρακτικό και σύγχρονο περιοδικό στο χώρο μας.

Και πάλι συγχαρητήρια

Με φιλικούς χαιρετισμούς »

ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΤΖΟΥΜΑΚΑΣ Φοιτητής Φαρμακευτικής, Ιταλία

Εκατό χρόνια μοναξιάς» και ένα Νόμπελ, ή εκατό και ένα τεύχη ΝΑΙ;

Σαφώς σας προτιμούμε, διότι είστε αυτό που θα θέλαμε να ξεφυλλίσουμε τις ώρες της σχολής και να διαβάσουμε τις ώρες της περισυλλογής και της ενημερώσεως.

Σας ευχαριστούμε και σας ευχόμεθα επιτυχίες, συνέχεια της πορείας σας μόνο με ξεχωριστά άρθρα όπως έως τώρα και προσωπική ευτυχία. Τα επόμενα 100 σας τεύχη να διανύουν μόνο επιτυχίες και ευμάρεια και ευ-αγγελίες στον κλάδο σας.

Με εκτίμηση

ING ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ - ΕΙΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

Για εμάς, τους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς το Ασφαλιστικό ΝΑΙ αντιπροσωπεύει ένα εργαλείο δουλειάς και έναν πολύτιμο σύμβουλο που στηρίζει την επιτυχία του στην σκληρή δημοσιογραφική προσπάθεια και στην ειλικρίνεια των σχέσεων με την αγορά.

Ελπίζουμε ότι η συσσωρευμένη εμπειρία των 17 ετών θα αποτελέσει για όλους εσάς μια νέα εποχή, με την ίδια προσήλωση στις αρχές σας αλλά ακόμα μεγαλύτερη διάθεση για δημιουργικότητα.

Με την ευκαιρία της επετείου συμπλήρωσης 100 τευχών όλοι εμείς οι άνθρωποι της ING Ελλάδος ευχόμαστε στο περιοδικό, στον εκδότη και σε όλη την συντακτική του ομάδα κάθε επιτυχία.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗΣ Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου Coordinators S.A

Η Πείρα είναι σημαντική

Η Αξιοπιστία είναι σημαντική

Η Καλοσύνη είναι σημαντική

Η Διορατικότητα είναι σημαντική

Η Γνώση είναι σημαντική

Η Προσφορά είναι σημαντική

Για τον Βαγγέλη τον Σπύρου το πιο σημαντικό είναι ότι έχει την αντοχή να συνεχίσει να προσφέρει σημαντικά πράγματα σε μια αγορά που χρειάζεται βοήθεια στην ενημέρωση και στην κατεύθυνση.

Με την ιδιότητα του Προέδρου του Ομίλου COORDINATORS S.A. αλλά και ως ιδρυτής της Λέσχης Πιστοποιημένων Διαμεσολαβούντων Προσώπων Μ.Ο.Ι., εκπροσωπώντας 4.000 επαγγελματίες στον χώρο, εύχομαι και ευχόμαστε να τον βοηθήσει ο Θεός που πάντα εμπιστεύεται, να προσφέρει το έργο του που είναι ξεχωριστό στον ασφαλιστικό χώρο.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΖΑΦΕΙΡΙΟΥ
Πρόεδρος Δ.Σ. Comergon A.E.

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» καθιερώθηκε σαν ένα έγκριτο περιοδικό με ζωντανή ειδησεογραφία, δίκαιη κριτική και ρομαντική διάθεση. Είναι ιδιαίτερα σημαντική η συνεχής παρουσία του για 17 χρόνια στα ασφαλισικοτραπεζικά δρώμενα. Συγχαρητήρια και καλή δύναμη για τη συνέχεια. Με φιλικούς χαιρετισμούς

ΜΑΡΙΕΤΙΝΑ ΨΑΡΡΟΥ
Ασφαλίστρια της Εθνικής

Αγαπητό «ΝΑΙ»
Επ' ευκαιρία της επετείου των 100 τευχών σου έχω να δηλώσω ότι όλα αυτά τα χρόνια σε μελετώ και μοιράζω σε αντίγραφα τα άρθρα σου διότι: Εκτός από ενημέρωση, υποδείξεις, ιδέες, επίκαιρα, «επί παντός» αποπνέεις άρωμα, ρομαντισμό, σεβασμό, πράγματα που δύσκολα ευρίσκεις συνδυασμένα σε περιοδικά του κλάδου σου. Όσο για τον ιδρυτή σου τι να πει κανείς; Ανθρώπινος, απλός, πλήρης αγάπης και ψυχικής ομορφιάς. Τα συναισθήματά του ενσαρκώθησαν με την δημιουργία του ανδριάντος του Μιλτιάδου και είναι βέβαιοι ότι θα τον οδηγήσουν στο Πάνθεον των μεγάλων. Σε εκείνον και σε όλους τους συνεργάτες του εύχομαι υγεία, και σε σένα εκατότευχο «ΝΑΙ» η εγκυκλοπαιδική σου έκδοση να είναι αιωνόβια και πάντα ευχάριστη στον αναγνώστη.

Η αναγνώστριά σου

ΚΑΣΚΑΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Διευθυντής γραφείου
Εθνικής Ασφαλιστικής

«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»...

Το μοναδικό ελληνικό περιοδικό με ασφαλιστικό τρόπο σκέψης, γραφής και συνολικής άποψης. Ένα περιοδικό που διαμορφώνει συνείδηση... ασφαλιστική συνείδηση. Ένας πραγματικός σύμμαχος στη μοναχική πορεία του ασφαλιστικού συμβούλου εδώ και 17 χρόνια. Εύχομαι στα 1.000 τεύχη να συνεχίσει να κρατά τα σκήπτρα της ασφαλιστικής ενημέρωσης.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΤΕΦΑΝΑΚΗΣ
Διευθύνων Σύμβουλος, Lysis AE.

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Για τα 100+1 ΝΑΙ και για τα 15 και πλέον χρόνια που σε διαβάζω εύχομαι ολόψυχα να συνεχίσεις και εσύ και η ομάδα σου να μας ξεναγείς στον κόσμο της γνώσης, του πολιτισμού και της ανθρωπιάς. Αυτή η ταλαιπωρημένη αγορά χρειάζεται ρομαντικούς γνώστες και μαχητές. Καλή συνέχεια με πολλά πολλά ΝΑΙ και όχι μόνο!
Με εκτίμηση

ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΖΑΝΗΣ
Ιμπερίαλ Ελλάς Ασφαλιστική

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης του 100ού τεύχους του περιοδικού «ΝΑΙ» θέλω να σε συγχαρώ για την τόσο καλαίσθητη, προσεγμένη, ενημερωτική και με ποικιλία πληροφόρησης αλλά συγχρόνως και «ξεχωριστή» ανάμεσα στα κλαδικά περιοδικά έκδοσή σου. Το υψηλό μορφωτικό επίπεδο που σε διακρίνει, το χιούμορ σου, η πολυμάθειά σου αλλά και οι εκλεκτοί συνεργάτες που σε πλαισιώνουν δίδουν στο περιοδικό σου αυτό το «ξεχωριστό» που χρειαζόταν ο κλαδικός τύπος. Σου ζητώ συγγνώμη για την καθυστέρηση αυτού του σχολιασμού μου αλλά πιστεύω ότι έχω την κατανόησή σου γνωρίζοντας το φόρτο εργασίας μου. Εύχομαι ολόψυχα να συνεχίσεις με τον ίδιο ζήλο να παρουσιάζεις αυτό που «ξεχωρίζει» το περιοδικό «ΝΑΙ». Φιλικά

ΤΡΥΦΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
Διευθυντής Marketing
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Αγαπητέ φίλε Βαγγέλη,
Με την ευκαιρία της Επετείου των 100 τευχών του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», θα ήθελα να σε συγχαρώ θερμά για τον ωραίο αγώνα που κατέθεσες επί 17 ολόκληρα χρόνια, προς το όφελος του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς, μέσα από τη σωστή και αξιόπιστη ενημέρωση, τη γόνιμη κριτική, τη δημιουργική καταγραφή απόψεων και νέων ιδεών και πάνω από όλα την συστηματική προβολή της έννοιας Ασφάλιση ως υπέρτατο κοινωνικό αγαθό, που δημιουργεί πιο ώριμες και δίκαιες κοινωνίες αλλά και πιο ασφαλείς πολίτες. Να συγχαρώ επίσης τους συνεργάτες σου που στήριξαν ενεργά επί 17 χρόνια το όραμά σου για ποιοτική ενημέρωση και εύχομαι όλοι μαζί να γιορτάσετε τα 200 τεύχη της εκδόσεως. Καλή δύναμη για μια ακόμη πιο δημιουργική συνέχεια. Με εκτίμηση

ΔΗΜΗΤΡΗΣ Γ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
Μέλος Πανελληνίου Συνδέσμου
Ασφαλιστικών Συμβούλων
Μέλος Million Dollar Round Table

Φίλτατοι κύριε Σπύρου και Συνεργάτες,
Σας ευχαριστώ για όλα όσα με καθάρια σκέψη μάς προσφέρετε μέσω του περιοδικού ΝΑΙ και σας εύχομαι να συνεχίσετε με την ίδια δύναμη και στον παρόντα αιώνα. Κάθε φορά βγαίνω κερδισμένος παίρνοντας τουλάχιστον μια καλή ιδέα. Γράφετε καθαρά, χωρίς υπονοούμενα, φόβο και πάθος. Αυτό μου αρέσει πολύ. Με φιλικούς χαιρετισμούς

ΙΩΑΝΝΗΣ Ν. ΠΕΤΡΙΔΗΣ
Δ/νων Σύμβουλος
& Γενικός Δ/ντής Fidelity

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Νιώθοντας την ανάγκη να σας διαβιβάσω τις πιο ειλικρινείς και θερμές ευχές μου για το περιοδικό σας, το ασφαλιστικό «ΝΑΙ», θα ήθελα ανιδιοτελώς και αυθορμητώς να σας εκφράσω την πεποίθησή μου, ότι θεωρώ τυχερό τον εαυτό μου που σας γνώρισα, ειδικότερα στην αρχή της καριέρας μου. Ο λόγος, διότι αυτό που σας διέπει είναι το συνεχές και πολύπλευρο μέλημά σας στην καλλιέργεια της κουλτούρας και της παιδείας που οφείλει να έχει ο κάθε επαγγελματίας του χώρου μας. Αυτό το πνεύμα και τη φιλοσοφία έχει εκφράσει το «ΝΑΙ» σε όλα τα τεύχη του από την πρώτη ως την τελευταία σελίδα, έχοντας έναν σύνθετο ρόλο. Είτε λειτουργώντας ως ένα υγιές επικοινωνιακό μέσο μεταξύ των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς και όχι μόνο, είτε αποτελώντας μία ανεξάντλητη πηγή γνώσεων, λόγω της δυνατότητας που παρέχει από την ανταλλαγή των εμπειριών των αναγνωστών του. Ένα θερμό ευχαριστώ, ευχόμενος να ακολουθήσουν κι άλλοι το άρμα σας διατηρώντας πάντα την πρώτη θέση και την τόλμη σας. Με φιλικούς χαιρετισμούς

ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
Επιθεωρητής Πωλήσεων
στην Εθνική Ασφαλιστική

Στα τόσα όχι που βιώνουμε καθημερινά το δικό σου ΝΑΙ είναι βάλοσμο για όλους μας. Να συνεχίσεις να μάχεσαι, να αγωνίζεσαι, να δίνεις, για να μαχόμαστε, να αγωνιζόμαστε, να δίνουμε. Φίλε Βαγγέλη σου εύχομαι το καλύτερο. Με εκτίμηση

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
Alico Aig Life

Αγαπητέ κε Σπύρου,
Οι συνάδελφοι του Υποκαταστήματός μας και εγώ προσωπικά, ευχόμαστε σε σας και στους συνεργάτες σας υγεία και επαγγελματική μακροημερευση. Με φιλικούς χαιρετισμούς

ΓΕΩΡΓΙΟΣ Μ. ΚΟΥΜΠΑΣ
Πρόεδρος Δ.Σ. Eurobrokers

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Στα 17 χρόνια της παρουσίας του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» έχουμε διακρίνει περισσότερο απ' όλα, την εμμονή σου στην ανθρώπινη διάσταση του επαγγέλματος (του ασφαλιστή). Στον διαρκή αγώνα που κάνει η εταιρεία μας για την αναβάθμιση της αγοράς και των ανθρώπων που την στελεχώνουν, είσαι και θα είσαι πολύτιμος συνοδοιπόρος. Θερμά συγχαρητήρια από όλη την οικογένεια της EUROBROKERS που είναι φανατικοί αναγνώστες του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» και ευχές το αγωνιστικό πνεύμα σου, η καθαρή σκέψη σου και η ανθρώπινη ζεστασιά σου, να βρουν πολλούς μιμητές. Με ιδιαίτερη εκτίμηση.

ΕΛΕΝΗ ΣΠΥΡΟΥ-ΚΑΡΑΜΠΑΛΗ.

Το «ΝΑΙ», στην 17χρονη πορεία του στο χώρο, προσπάθησε και κατάφερε να προσεγγίσει κάθε τομέα της ανθρώπινης ζωής και απέδειξε πως είναι ένα περιοδικό ασφαλιστικό, τραπεζικό, λαογραφικό, πατριωτικό, μα πάνω απ' όλα ανθρώπινο, όπως ο εκδότης του. Άλλωστε, το δέντρο της ζωής μας για να μεγαλώσει και να καρποφορήσει πρέπει να τραφεί με όλους αυτούς τους χυμούς και να θεμελιώσει με τον καιρό γερές ρίζες. Αυτές τις ρίζες πρέπει να ψάξουμε να βρούμε όλοι μας. Θα ήθελα εδώ να πω, πως η προσπάθεια όλων όσοι συνεργάζεστε στο «ΝΑΙ» είναι αξιέπαινη. Με χαρά βλέπω πως δεν έχετε αλλοτριωθεί σαν άνθρωποι και παραμένετε γνήσιοι - απλοί... Θα σας ευχηθώ να συνεχίσετε με την ίδια αγάπη και πάθος δουλειάς την προσπάθειά σας και ως πιστός αναγνώστης, θα σας προτρέψω να γράφετε τα τραύματά σας στην άμμο και να χαράζετε τις χαρές σας στην πέτρα. Να είστε όλοι καλά.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ
Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων

Στο ξεκίνημα της καριέρας μου το 1989, «έπεσε» στα χέρια μου ένα κλαδικό περιοδικό που με ξάφνιασε, γιατί μου έδωσε γρήγορα απαντήσεις σε καθημερινά μου ερωτήματα, προγράμματα ανταγωνισμού, τεχνικές πωλήσεων, ειδήσεις, συνέδρια εταιρειών και τόσα πλούσια θέματα του κλάδου μας (το περίεργο ήταν ότι πολλούς συναδέλφους μου τους γνώρισα πρώτα από συνεντεύξεις και αφιερώματα στο περιοδικό σας και μετά «διά ζώσης»). Όταν έφτιαξα το δικό μου γραφείο θεώρησα σκόπιμο να «γράψω» όλους τους συνεργάτες μου συνδρομητές στο περιοδικό, έτσι ώστε να νιώσουν όπως ένιωσα και γω στο ξεκίνημά μου. Ευτυχώς για όλους όσους εργάζονται στον κλάδο μας, το «ΝΑΙ» αποτελεί μια άσση ενημέρωσης και γνώσης, που τόσο πολύ την έχουμε ανάγκη. Γνωρίζοντας κ. Σπύρου ότι «είναι μοναχικά στην κορυφή», εύχομαι να συνεχίσετε με εκατοντάδες ακόμη τεύχη, να πρωτοπορείτε στο χώρο και να ενημερώνετε αυτούς που η καθημερινή τους φροντίδα είναι να αλλάζουν τις ζωές των συνανθρώπων τους. Έχετε προσφέρει μεγάλο έργο που πιστεύω ότι αναγνωρίζεται από όλους και θέλουμε να συνεχίσετε έτσι, για πολλά χρόνια ακόμη.

Φιλικά

ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος ALIGO AIG LIFE

Αγαπητέ φίλε Βαγγέλη. Εγώ αντίθετα από τους άλλους δεν θα σε συγχαρώ με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών του Ασφαλιστικού ΝΑΙ, αλλά θα σε ευχαριστήσω από καρδιάς για τη χαρά που μου δίνεις, όταν πάνω στο γραφείο μου, κάθε μήνα, βρίσκω το νέο σου τεύχος, μια άσση δροσιάς, χαλάρωσης και ενημέρωσης. Δεν ξέρεις πόσο σημαντικό είναι, μέσα στο ασταμάτητο τρέξιμο της δουλειάς, το άγχος και τα προβλήματα, να το παίρνω στα χέρια και να χάνομαι στις σελίδες του. Να 'σαι καλά Βαγγέλη μου και η οικογένειά σου και όχι μόνο 100 αλλά να ξεπεράσεις τα 1.000 τεύχη!!! Με το ταλέντο, το μεράκι και τις γνώσεις σου αλλά κυρίως την κατάθεση ψυχής, που με τρόπο μαγικό κάνεις, με ό,τι ασχοληθείς. Σε ευχαριστώ πολύ.

Με εκτίμηση

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΠΑΠΠΑΣ
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 μακροήμερευση του «ΝΑΙ». Το «ΝΑΙ» που μας έκανε καλύτερους και μάθαμε όχι μόνο ασφαλιστικά, αλλά κοινωνικά και ιστορικά. Πολλά συγχαρητήρια.

Με εκτίμηση

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΥ
Διευθυντής Υποκ/τος ALICO AIG LIFE

100 τεύχη! Κάθε τεύχος και μια έκπληξη. Κάθε τεύχος και μια εμπειρία. Το ΝΑΙ δεν είναι ένα περιοδικό, μόνο ενημερωτικό, γύρω από τα θέματα που αφορούν το χώρο μας, είναι συγχρόνως επιμορφωτικό και ψυχαγωγικό. Με το τέλος της ανάγνωσης κάθε τεύχους νιώθεις σαν να έχεις διαβάσει σε ελάχιστη ώρα βιβλία πάσης φύσεως (Εγκυκλοπαιδικά, Νομικά, Ασφαλιστικά και Ψυχαγωγικά). Αυτό οφείλεται στην πλούσια ύλη και στην θαυμάσια πένα του εκδότη του, του Βαγγέλη Σπύρου, που θα έκανε πολλούς φιλόλογους να ζηλέψουν και κάνει το περιοδικό να ξεχωρίζει. Επί 17 χρόνια το ΝΑΙ μπαίνει όχι μόνο στο γραφείο μου, αλλά και στο σπίτι μου. Διαβάζεται από όλη την οικογένειά μου, αφήνοντας τις καλύτερες εντυπώσεις σε όλους. Θα ήθελα να ευχαριστήσω, τον Ευάγγελο Σπύρου, για την προσφορά του και να του ευχηθώ να ζήσει πολλά-πολλά χρόνια. Είθε να μείνει φάρος που θα μας φωτίζει και θα μας καθοδηγεί σε ήσυχα λιμάνια μέσα από τις φουρτουνιασμένες θάλασσες του επαγγελματικού και συναδελφικού ανταγωνισμού.

Με πολλή εκτίμηση και αγάπη

ΣΤ. ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ
Επ. Πωλήσεων

Αγαπητέ Βαγγέλη, θα αντιπαρέλθω τις συνηθισμένες ευχές, για χιλιάδες τεύχη και εκατονταετίες, θα σου ευχηθώ μόνο να είσαι καλά, ώστε να μπορείς να μας συντροφεύεις και να παρακινείς νέους ανθρώπους να μπαίνουν, να παραμένουν στο επάγγελμα, γιατί αυτό προσφέρει το ΝΑΙ — μετά από 35 χρόνια στο λειτουργήμα, έτσι εγώ το αισθάνομαι — έχω το δικαίωμα να λέω Ευχαριστώ σε αυτούς που το αξίζουν και ΕΣΥ ΤΟ ΑΞΙΖΕΙΣ.

Ευχαριστώ για όλα

ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ
Επίτιμος διεθνής πρόεδρος Ένωσης Ευρωπαίων Δημοσιογράφων

Αγαπητέ κύριε Σπύρου
Θερμά συγχαρητήρια για την πολύτιμη συμβολή σας στον ελληνικό εκδοτικό χώρο και ειδικότερα στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό τομέα. Συνεχίστε με τον ίδιο ζήλο και την ποιότητα που ήδη προσφέρετε. Εύχομαι να γιορτάσετε και 1.000 τεύχη.

ΚΩΣΤΑΣ ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ

Αγαπητέ μου Βαγγέλη
Θάθελα κατ' αρχή να σου ευχηθώ από καρδιάς νάσαι πάντα γερός και εσύ και οι συνεργάτες σου για να συνεχίσετε την τόσο πετυχημένη έκδοση του «ΝΑΙ». Είμαι από τους ένθερμους αναγνώστες και μάλιστα από το πρώτο τεύχος που αν θυμάσαι μου τόδωσες ο ίδιος σε μία συγκέντρωση διευθυντών όταν ακόμα σε είχαμε κοντά μας σαν συνάδελφο. Η προσπάθειά σου αποδείχτηκε άκρως επιτυχής και πρέπει νάσαι περήφανος γι' αυτό, και βέβαια και εγώ σαν φίλος και συνάδελφος χαίρομαι ιδιαίτερα. Εύχομαι ολόψυχα να τα «χιλιάσετε» και να συνεχίσεις με το ίδιο πνεύμα και ζωντάνια που σε διακατέχει να προσφέρεις από τη μεριά σου στην ασφαλιστική βιομηχανία με το «ΝΑΙ». Με άπειρη αγάπη

ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
Πρόεδρος Δ.Σ. ΠΣΣΑΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
Γενικός Γραμματέας Δ.Σ. ΠΣΣΑΣ

Με ικανοποίηση και χαρά λάβαμε την πρόσκληση από τον αγαπητό μας συνάδελφο Βαγγέλη Σπύρου να θυμηθούμε κάποιες στιγμές της πορείας του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ, αλλά και του Συνδέσμου μας στα χρόνια που πέρασαν. Το περιοδικό, με την πλούσια πάντα και προσεγμένη ύλη και σχολία του, μας συντροφεύει από την πρώτη στιγμή της έκδοσής του και αποτελεί εργαλείο για την ενημέρωσή μας σ' ό,τι γίνεται στην αγορά. Πάντα όμως μας γοήτευε και η προσωπική πινελιά ευαισθησίας και μνήμης του Βαγγέλη, που χαίρμαστε με την καρδιά μας. Τα 17 χρόνια από την έκδοση του ΝΑΙ πέρασαν σαν μια ανάσα, αλλά πάντα με την αδυσώπητη καθημερινότητα, που πρόσφερε στην ασφαλιστική αγορά και τους ανθρώπους της καλές και κακές στιγμές και προβλήματα. Είδαμε, δύο βασικούς νόμους και μια Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (για την τελευταία να πούμε βέβαια ότι ενώ ισχύει από 15.1.2005 και θα έπρεπε να έχει εκδοθεί σχετικός νόμος, βρίσκεται ακόμα σε

κάποιο συρτάρι για επεξεργασία) να προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα της αγοράς, είδαμε τους τριγμούς από την πτώση του Χρηματιστηρίου, είδαμε δεκάδες υπεύθυνους, από Υπουργούς μέχρι υπηρεσιακούς παράγοντες, να μας υπόσχονται επίλυση θεσμικών αλλά και καθημερινών στρεβλώσεων, αλλά τις πιο πολλές φορές να μένουν στα λόγια, είδαμε μείωση των εισοδημάτων μας, ήρθαμε αντιμέτωποι πολιτικών, που οδήγησαν πολλούς συναδέλφους μας στην έξοδο από τις εταιρείες τους, και πολλά άλλα. Να θυμηθούμε τους άξιους και πρωτοπόρους συναδέλφους μας, που δεν είναι πια μαζί μας: τον Γιώργο ΠΑΝΤΙΚ, Πρόεδρό μας την περίοδο 1992 μέχρι 1994 και τον Γιώργο Σουβατζόγλου, μέλος του Δ.Σ. την περίοδο 1990 αλλά και την προσφορά του Βαγγέλη Σπύρου όταν είχε εκλεγεί Αντιπρόεδρος την περίοδο 1988. Το έργο του Βαγγέλη και των άξιων συνεργατών του είναι μεγάλο και σημαντικό και ευχόμαστε μέσα από την καρδιά μας να συνεχίσει για πάρα πολύ καιρό ακόμα με την συνέπεια αλλά και φρεσκάδα που το διακρίνει.

Με εκτίμηση.
Για το Δ.Σ.

Σας ευχαριστούμε όλους για τα καλά σας λόγια.
Η δημοσίευση επιστολών θα συνεχιστεί στο επόμενο τεύχος.

Ο Χρήστος Φώλιας στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ»

Να αξιοποιηθεί αποτελεσματικά η ιδιωτική ασφάλιση

Συνέντευξη του υφυπουργού Οικονομίας και Οικονομικών στην Βιβή Σεβαστάκη

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αναλάβει ένα πιο κρίσιμο ρόλο στο συνολικό σύστημα ασφάλισης αναγνωρίζοντας στην συνέντευξη του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Υφυπουργός οικονομίας και οικονομικών Χρήστος Φώλιας. Άνθρωπος που ηρoέρχεται από την αγορά ο κ. Φώλιας πιστεύει ότι η ιδιωτική ασφάλιση διευρύνει τις επιλογές του ασφαλισμένου και εκτιμά ότι μέσα από τον διάλογο μπορούν να εξευρεθούν οι κατάλληλες λύσεις. Για την οικονομία δηλώνει αισιόδοξος για το μέλλον. Το όραμά του είναι να συμβάλει όσο μπορεί ώστε να αξιωθούμε μια Ελλάδα «χωρίς αποκλεισμούς και χωρίς εξαιρέσεις - έναν ελκυστικό τόπο για να ζει κανείς, να επενδύει, να παράγει και να δημιουργεί οικογένεια».



Η απορροφητικότητα κεφαλαίων από το Γ' ΚΠΣ φθάνει το 45%. Είστε ικανοποιημένος από το ποσοστό απορρόφησης ή θεωρείτε πως θα έπρεπε να ήταν πολύ υψηλότερο; Κατ' αρχάς είμαστε ικανοποιημένοι για το γεγονός ότι παρά την επεικώς απαράδεκτη κατάσταση στην οποία παραλάβαμε το Γ' ΚΠΣ καταφέραμε να επιτύχουμε σοβαρή πρόοδο. Αποφύγαμε τις περικοπές πόρων με τις οποίες απειλούμασταν, καθώς σχεδόν όλες οι συμβάσεις των δημοσίων έργων του Γ' ΚΠΣ μέχρι τον Μάρτιο του 2004 ήταν στο αέρα. Αντιμετωπίσαμε εκκρεμότητες δεκαετιών και καταφέραμε να αναβαθμίσουμε το θεσμικό και το οργανωτικό πλαίσιο της διαχείρισης του Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, ώστε να μην εμφανισθούν ανάλογα προβλήματα στο μέλλον. Η χώρα μας για πρώτη φορά μετά από δύο δεκαετίες υλοποίησης κοινοτικών προγραμμάτων έχει συστήματα διαχείρισης και ελέγχου σύμφωνα με τις κοινοτικές προδιαγραφές. Την ίδια στιγμή, κατορθώσαμε να υπερδιπλασιάσουμε, σε 28 μήνες, την απορρόφηση του ΚΠΣ, να υπερτριπλασιάσουμε την απορρόφηση του Ταμείου Συνοχής και να πενταπλασιάσουμε την απορρόφηση των Κοινοτικών Πρωτοβουλιών. Αυτή είναι μια επιτυχία που ουδείς μπορεί να αμφισβητήσει, στο μέτρο που δεν παρoύρεται από αντιπολιτευτικές σκοπιμότητες. Ωστόσο αυτό δεν μας εφησυχάζει. Συνεχίζουμε να δουλεύουμε συστηματικά για να πετύχουμε την αξιοποίηση του συνόλου των πόρων του Γ' ΚΠΣ και τη μεγιστοποίηση των αναπτυξιακών αποτελεσμάτων του για ολόκληρη την ελληνική κοινωνία, για όλους τους Έλληνες.

Η Ελλάδα από το Δ' ΚΠΣ λαμβάνει πάνω από 20 δισ. ευρώ. Ποιοι είναι οι στόχοι - προτεραιότητες του προγράμματος και πώς μπορούν να συμβάλουν περισσότερο στην αύξηση της παραγωγικότητας και στην εμβάθυνση της ανάπτυξης στην Ελλάδα; Πρώτα απ' όλα πρέπει να σας πω ότι ξεκινήσαμε σωστά. Με βάση τους

προβληματισμούς και τις ιεραρχήσεις που αναδείχθηκαν μέσα από τον διάλογο με την κοινωνία συντάσσεται το Σχέδιο Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς. Το Σχέδιο αυτό είναι ο Οδικός Χάρτης μας για το μέλλον. Οι εποχές των αυτοσχεδιασμών και του «βλέποντας και κάνοντας» έχουν παρέλθει ανεπιστρεπτί. Δεν μπορούμε να αφήσουμε στην τύχη την τελευταία μεγάλη αναπτυξιακή ευκαιρία που έχει μέσα από κοινοτικούς πόρους η πατρίδα μας. Η μεγάλη αναπτυξιακή ένεση των 20,1 δισ. € που με τόσο κόπο εξασφαλίστηκε πρέπει να δώσει απαντήσεις στις προκλήσεις των καιρών. Στο πλαίσιο αυτό αναδεικνύονται οι στρατηγικές αναπτυξιακές επιλογές και οι προτεραιότητες για τη νέα προγραμματική περίοδο. Επιλογές και προτεραιότητες που αφορούν:

- Στην Κοινωνία της γνώσης και την Καινοτομία.
- Στην ενίσχυση της Απασχόλησης και την ενδυνάμωση της κοινωνικής συνοχής.
- Στην αειφόρο ανάπτυξη και την Ποιότητα ζωής
- Στην εξωστρέφεια και την ενίσχυση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.
- Στην αναβάθμιση και τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού περιβάλλοντος.
- Στην ενίσχυση των υποδομών υποδομικών έργων.

Παράλληλα οφείλουμε να αντιμετωπίσουμε αποτελεσματικά τη χωρική διάσταση της ανάπτυξης. Η πρόκληση αυτή απαιτεί titάνια προσπάθεια, καθώς αφορά την άμβλυνση των φυσικών και γεωγραφικών μειονεκτημάτων, λόγω της ιδιαίτερης γεωμορφολογίας της χώρας μας, την αναζωγόνηση της υπαίθρου, τη διάχυση της ανάπτυξης στο σύνολο του εθνικού χώρου. Τα ζητούμενα αυτά είναι κρίσιμης σημασίας κυρίως για τις ορεινές και απομακρυσμένες περιοχές της χώρας καθώς βεβαίως και για τη νησιωτική Ελλάδα. Όραμά μας είναι να κάνουμε ολόκληρη τη χώρα μας - χωρίς αποκλεισμούς και χωρίς εξαιρέσεις - έναν ελκυστικό τόπο για

Οι εποχές των αυτοσχεδιασμών και του «βλέποντας και κάνοντας» έχουν παρέλθει ανεπιστρεπτί. Δεν μπορούμε να αφήσουμε στην τύχη την τελευταία μεγάλη αναπτυξιακή ευκαιρία που έχει μέσα από κοινοτικούς πόρους η πατρίδα μας.

να ζει κανείς, να επενδύει, να παράγει και να δημιουργεί οικογένεια.

Τι θα πρέπει να κάνει η ελληνική κυβέρνηση για τη μέγιστη εκμετάλλευση των κονδυλίων;

Το ζητούμενο είναι να χαράξουμε και να υλοποιήσουμε ένα σχέδιο ανάπτυξης που να μας οδηγήσει όλο και πλησιέστερα στην πραγματική οικονομική και κοινωνική σύγκλιση με τους Ευρωπαίους εταίρους μας. Εν τούτοις, η χώρα ακόμα επιβαρύνεται από το παρελθόν με διαρθρωτικές αδυναμίες στον ευρύτερο δημόσιο τομέα που οφείλουμε να τις υπερβούμε, ώστε να ανταποκριθούμε πλήρως και με επάρκεια στο αυστηρό κανονιστικό πλαίσιο της νέας περιόδου. Προκειμένου να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά δυσχέρειες σχεδιασμού και υλοποίησης απαιτείται νέο σχήμα αρχιτεκτονικής προγραμμάτων, το οποίο εστιάζει στην ανάγκη για μικρότερο πλήθος Επιχειρησιακών Προγραμμάτων και λιγότερων, αλλά ισχυρότερων και αποτελεσματικότερων Διαχειριστικών Αρχών. Το νέο σχήμα εδράζεται στις υφιστάμενες διαχειριστικές δομές, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ομαλότητα της μετάβασης και αξιοποιώντας τόσο την εμπειρία που έχει συσσωρευτεί, όσο και τις δυνατότητες του νέου Κανονιστικού πλαισίου. Τα προβλήματα που παρατηρήθηκαν στο πλαίσιο της υλοποίησης του τρέχοντος και των προηγούμενων ΚΠΣ λόγω της αδυναμίας ή και ανεπάρκειας των περισσότερων Τελικών Δικαιούχων των προγραμμάτων δεν μπορεί να παρουσιαστούν και στη νέα προγραμματική περίοδο, δεδομένου μάλιστα ότι, με βάση τους νέους Κανονισμούς, οι φορείς αυτοί θα πρέπει να αποδεικνύουν την επάρκειά τους. Όσον αφορά επομένως τους Τελικούς Δικαιούχους, από το σύνολο των δυνητικών φορέων υλοποίησης θα επιλεγούν όσοι διαθέτουν ικανότητα και επάρκεια, ενώ για τους υπόλοιπους πρέπει να εξεταστεί η δυνατότητα ενίσχυσης ή αξιοποίησης νέων μεθόδων διαχείρισης έργων αρμοδιότητάς τους (ανάθεση αρμοδιοτήτων σε τρίτους, συνολική επι-

χορήγηση, χρήση ενδιάμεσων φορέων κλπ). Αξίζει ωστόσο να σημειωθεί ότι το 39% των κοινοτικών κονδυλίων κατευθύνεται στα ΠΕΠ. Το αντίστοιχο ποσοστό για τη Γ' προγραμματική περίοδο ήταν 32%. Και η επιλογή αυτή έχει προφανή σημασία για την περιφερειακή ανάπτυξη.

Η οικονομία είναι σε καλό δρόμο, λέει η κυβέρνηση. Εννέα στους δέκα Έλληνες, σύμφωνα με δημοσκοπήσεις, χαρακτηρίζουν την παρούσα κατάσταση της ελληνικής οικονομίας κακή, ενώ η αντιπολίτευση μιλάει και για δυσμενή πορεία εκτέλεσης του προϋπολογισμού το δεύτερο εξάμηνο του έτους. Ποιες είναι πραγματικά οι προοπτικές της;

Πήραμε εντολή από τον ελληνικό λαό ν' αλλάξουμε τα πράγματα κι αυτό κάνουμε. Εδώ και δύομισι χρόνια εφαρμόζουμε με σχέδιο, με υπευθυνότητα και αποφασιστικότητα ένα μεταρρυθμιστικό πρόγραμμα για το μετασχηματισμό της οικονομίας μας σε μια δυναμική, ανταγωνιστική, παραγωγική και κυρίως εξωστρεφή οικονομία. Η πολιτική μας έχει ως στόχο τη διαμόρφωση νέων προϋποθέσεων για την οικονομία και τη θεμελίωση νέας προοπτικής για την Ελλάδα και για τους Έλληνες. Εφαρμόζουμε ένα μεταρρυθμιστικό πρόγραμμα που στοχεύει στην ανάδειξη των μεγάλων δυνατοτήτων της χώρας μας, στην αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που έχουμε και της στρατηγικής γεωπολιτικής μας θέσης. Αφήνουμε πίσω μια εποχή προβλήματα. Αφήνουμε πίσω μια εποχή χαμηλής ανταγωνιστικότητας, υψηλών δημοσιονομικών ελλειμμάτων και εσωστρέφειας. Και αφήνουμε πίσω μια πολιτική, η οποία για πολλά χρόνια δεν βασίστηκε στην εξωστρεφή ανάπτυξη της χώρας, αλλά στην ανάπτυξη ενός σπάταλου και υπερτροφικού δημόσιου τομέα. Η πατρίδα μας βρίσκεται, ήδη, σε νέα αναπτυξιακή τροχιά. Θεμελιώνουμε πρότυπο δυναμικής και ανθρωποκεντρικής ανάπτυξης. Δημιουργούμε οικονομία αυξημένων δυνατοτήτων και ευκαιριών. Διεκδικούμε το μερίσμα που δικαιού-



Αφήνουμε πίσω μια εποχή χαμηλής ανταγωνιστικότητας, υψηλών δημοσιονομικών ελλειμμάτων και εσωστρέφειας. Και αφήνουμε πίσω μια πολιτική, η οποία για πολλά χρόνια δεν βασίστηκε στην εξωστρεφή ανάπτυξη της χώρας, αλλά στην ανάπτυξη ενός σπάταλου και υπερτροφικού δημόσιου τομέα.

ται η χώρα μας στις αγορές του σύγχρονου κόσμου. Έγιναν πολλά σε μικρό χρονικό διάστημα. Ξεκίνησαν και είναι σε εξέλιξη ακόμα περισσότερα. Τα πρώτα αποτελέσματα είναι ήδη ορατά και γι αυτό οι πολίτες εμπιστεύονται τον Κώστα Καραμανλή και την κυβέρνηση της Νέας Δημοκρατίας όπως καταγράφουν άλλωστε και όλες ανεξαιρέτως οι δημοσκοπήσεις.

Ποιος θα είναι ο ρόλος της Θεσσαλονίκης ως οικονομικής πρωτεύουσας των Βαλκανίων και πώς θα πρέπει να λειτουργήσουν οι φορείς της πόλης ώστε να γίνει επιχειρηματική πόλη; Τι να περιμένουν οι Θεσσαλονικείς από τις εξαγγελίες της κυβέρνησης στη ΔΕΘ;

Η αυξανόμενη γεωπολιτική σπουδαιότητα και δυναμική ανάπτυξης της Μακεδονίας σε συνδυασμό με την επικείμενη ευρωπαϊκή διεύρυνση στα Βαλκάνια, φέρνει τη Θεσσαλονίκη στο επίκεντρο των εξελίξεων. Όπως έχει βεβαιώσει ο πρωθυπουργός, στόχος μας είναι η Β. Ελλάδα να γίνει κέντρο για την υλοποίηση εθνικών και ευρωπαϊκών πολιτικών βιώσιμης ανάπτυξης, κόμβος υπερεθνικής συνεργα-

σίας, καρδιά των Βαλκανίων. Μ' αυτούς ακριβώς τους στόχους εξελίσσεται το «Στρατηγικό Σχέδιο Ανάπτυξης της Βόρειας Ελλάδας». Ένα σχέδιο προοπτικής για τις τρεις περιφέρειες, που ορίζει ως πυλώνες της αναπτυξιακής προοπτικής τους, την Τεχνολογία, την Καινοτομία, την Ανταγωνιστικότητα. Η ποσοτική και ποιοτική αναβάθμιση της επιχειρηματικότητας, της απασχόλησης και του βιοτικού επιπέδου στη Β. Ελλάδα, είναι πλέον ένας στόχος ορατός.

Ποιες πρωτοβουλίες και παρεμβάσεις πρέπει να αναληφθούν από την ελληνική κυβέρνηση με στόχο την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, και πώς θα καταστούν ελκυστικότερα τα ελληνικά προϊόντα και οι υπηρεσίες στις διεθνείς αγορές;

Είναι επιτακτική η ανάγκη για μετάβαση σε ένα κράτος αυξημένων δυνατοτήτων, λιγότερο παρεμβατικό, περισσότερο ευέλικτο, αρωγό της επιχειρηματικότητας, αποτελεσματικότερο στην εποπτική και συντονιστική αποστολή του. Σήμερα, η ελληνική κοινωνία πληρώνει ακριβό τίμημα για τις δομικές ανεπάρκειες του δημόσιου τομέα για αυτό και εμείς κινούμαστε αποφασιστικά προς την κατεύθυνση της αλλαγής. Η ανάπτυξη για να έχει προοπτική, για να έχει θετικά πολλαπλασιαστικά οφέλη για ολόκληρη την κοινωνία πρέπει να στηριχθεί στις επενδύσεις και στην ιδιωτική πρωτοβουλία. Με τον επενδυτικό νόμο σηματοδοτήσαμε τη μετάβαση σε μια νέα αναπτυξιακή πορεία που βασίζεται: στην ενδυνάμωση της περιφερειακής ανάπτυξης, στις ιδιωτικές επενδύσεις που θα συμβάλλουν στην αύξηση της απασχόλησης, στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας του Έλληνα, στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, στην εξωστρέφεια, στην προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας. Τομέας όπως ο αγροτικός, ο τουριστικός σε όλο το φάσμα των εναλλακτικών μορφών του, μεγάλο μέρος της βιομηχανίας και του εμπορίου, η ναυτιλία, η παραγωγή ενέργειας, οι τηλεπικοινωνίες, σηματοδοτούν ένα

ευρύ πεδίο επιχειρηματικής ανταγωνιστικότητας, πρόσφορο για εισαγωγή καινοτόμων πρακτικών και προσέλκυση επενδυτικών σχεδιασμών. Ακούμε επίσης με προσοχή τις προτάσεις για την εκπόνηση σχεδίων και τη δημιουργία νέων οργάνων και θεσμών συντονισμού της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι προτάσεις αυτές ενισχύουν την υπάρχουσα σκέψη μου για την ίδρυση υπουργείου Ιδιωτικών Επενδύσεων, μια σκέψη που αποτελεί προϊόν της πρότερης εμπειρίας μου στον επιχειρηματικό χώρο. Ένα τέτοιο θεσμικό εργαλείο θα μπορούσε να προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και στην προσέλκυση κεφαλαίων στον τόπο μας.

Στην παγκοσμιοποιημένη οικονομία πώς η Ευρωπαϊκή Ένωση μπορεί να ανταγωνιστεί με ισούς όρους χώρες όπως η Η.Π.Α.;

Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, η απελευθέρωση των αγορών, η επανάσταση των τεχνολογιών, τα άλματα στην επιστημονική γνώση, οι εξελίξεις στη ροή και στη διαχείριση της πληροφορίας ωθούν τις σύγχρονες κοινωνίες σε νέες σχέσεις και νέες πραγματικότητες. Αυτό είναι ένα μεγάλο στοίχημα για την ευρωπαϊκή οικονομία. Προκειμένου η Ευρώπη να προσαρμοστεί στις συνθήκες της παγκόσμιας οικονομίας και να επιτύχει τους οικονομικούς, κοινωνικούς και περιβαλλοντικούς στόχους της, είναι απαραίτητο να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα της Ευρώπης και να εδραιωθεί μία πραγματική ενιαία αγορά στους τομείς της γνώσης και της έρευνας. Ωστόσο, οι επιδόσεις της Ευρώπης στον τομέα αυτό πρέπει να βελτιωθούν. Όσον αφορά τον τομέα της έρευνας, για παράδειγμα, το ανταγωνιστικό μας μειονέκτημα είναι προφανές: οι συνολικές δαπάνες στον τομέα της έρευνας στην Ευρώπη παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα και οι οικονομίες μας δεν είναι σε θέση να αξιοποιήσουν πλήρως εμπορικά τα αποτελέσματα του επιστημονικού έργου. Για την αντιμετώπιση των αδυναμιών αυτών η Ευρώπη χρειάζε-

Η ιδιωτική ασφάλιση δίνει ήδη σαφή δείγματα δυναμισμού. Εκσυγχρονίζεται, αναπτύσσεται και προσφέρει συνεχώς νέα σύγχρονα προϊόντα, καλύτερες και πιο αξιόπιστες υπηρεσίες. Δημιουργεί θέσεις εργασίας, αποκαθιστά ζημιές, επενδύει και ενθαρρύνει την αποταμίευση, συμβάλλει στην επιχειρηματικότητα.

ται περισσότερη καινοτομία καθώς και αύξηση της κινητικότητας προσώπων και ιδεών. Η οικονομία της γνώσης που έχει τεθεί ως προτεραιότητα από τη Στρατηγική της Λισσαβώνας είναι η μόνη που μπορεί να συμβάλει στην ανάδειξη ανθρώπινου δυναμικού υψηλής εξειδίκευσης. Στο πλαίσιο της νέας οικονομίας, προτεραιότητα κατά τη χάραξη πολιτικών της Ένωσης πρέπει να δίδεται στην εκπαίδευση, στην κατάρτιση και στην προώθηση της συνεργασίας με την αγορά εργασίας. Αυτοί είναι οι βασικοί παράγοντες που θα συμβάλουν στο να καταστεί η Ευρώπη μία ανταγωνιστική κοινωνία της γνώσης αλλά και στο να παγιωθούν και να προαχθούν στις επόμενες γενιές τα σημαντικότερα στοιχεία μιας ευρωπαϊκής ταυτότητας βάσει του σεβασμού της πολυμορφίας της.

Ποιος είναι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων;

Πρώτα απ' όλα η ανάπτυξη του κλάδου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων απαιτεί ισχυρή ανάπτυξη, διότι μόνο σε συνθήκες ανάπτυξης και προοπτικής ευημερίας γίνεται ελ-

κυστική η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών, προκειμένου οι καταναλωτές, οι πολίτες, οι επιχειρήσεις να εξομαλύνουν και να διασφαλίσουν το επίπεδο ευημερίας ή το επίπεδο παραγωγής τους αν κάτι δεν πάει καλά στο μέλλον. Αυτή η αναπτυξιακή προϋπόθεση είναι μια πραγματικότητα για την ελληνική οικονομία. Νομίζω ότι σε αυτό το περιβάλλον η ιδιωτική ασφάλιση ισχυροποιεί τον ρόλο της και την αποστολή της. Η ιδιωτική ασφάλιση δίνει ήδη σαφή δείγματα δυναμισμού. Εκσυγχρονίζεται, αναπτύσσεται και προσφέρει συνεχώς, νέα σύγχρονα προϊόντα, καλύτερες και ακόμα πιο αξιόπιστες υπηρεσίες. Δημιουργεί θέσεις εργασίας, αποκαθιστά ζημιές, επενδύει και ενθαρρύνει την αποταμίευση, συμβάλλει στην επιχειρηματικότητα. Από κάθε άποψη λοιπόν οι προοπτικές είναι ευοίωνες.

Οι ασφαλιστές ζητούν διεύρυνση της θεματολογίας στο πλαίσιο της συζήτησης του ασφαλιστικού, ώστε να συμπεριλάβει και τον ρόλο των επαγγελματικών ταμείων και ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών στην αντιμετώπιση του ασφαλιστικού. Πώς το σχολιάζετε;

Εκ των πραγμάτων η ιδιωτική ασφάλιση αναλαμβάνει όλο και πιο κρίσιμο ρόλο στο συνολικό ασφαλιστικό σύστημα. Υπάρχει χώρος για ένα συμπληρωματικό ρόλο καθώς αυτός θα διευρύνει τις επιλογές των ασφαλισμένων, πέραν του κλασικού συστήματος της υποχρεωτικής ασφάλισης. Πιστεύω ότι έτσι θα μπορέσει να διαμορφωθεί ένα εκτενέστερο ασφαλιστικό σύστημα, όπου, βέβαια η προφυγή στην ιδιωτική ασφάλιση θα βασίζεται αυστηρά στην ιδιωτική επιλογή. Παράλληλα, μπορούν να υπάρξουν συνεργασίες για πιο αποτελεσματική αξιοποίηση της ιδιωτικής ασφάλισης. Είναι θέματα που μπορούν να συζητηθούν και πιστεύω ότι μέσα από τον καλοπροαίρετο και χωρίς προκαταλήψεις διάλογο μπορούν πάντα να δοθούν οι καλύτερες απαντήσεις.



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 Baloise", 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 Baloise

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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

EUREKO - INTERAMERICAN

Είμαστε μεγάλοι για να είστε σίγουροι

Η INTERAMERICAN, μέλος του Ομίλου EUREKO, έχει τη δύναμη και το μέγεθος για να είναι δίπλα σας, ό,τι κι αν σας συμβεί.

Ευρωπαϊκή Διάσταση

Η INTERAMERICAN αποτελεί, από το 2001, θυγατρική εταιρία του Ομίλου EUREKO, ενός από τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους χρηματοοικονομικούς ομίλους στην Ευρώπη. Το μέγεθος και η αξιοπιστία του Ομίλου EUREKO αποτελεί εγγύηση για το όραμα και την πορεία της INTERAMERICAN.

► Ο ΟΜΙΛΟΣ EUREKO:

- δραστηριοποιείται σήμερα σε 10 ευρωπαϊκές χώρες,
- τα συνολικά του ασφαλιστρα έφθασαν, το 2004, τα 6,2 δισ. ευρώ, δηλαδή μιάμιση φορά τα ασφαλιστρα όλης της ελληνικής αγοράς,
- διαχειρίζεται κεφάλαια που φτάνουν το ύψος των 51 δισ. ευρώ.

Ελληνική Υπεροχή

► ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ

Κανείς δεν έγινε ποτέ ηγέτης χωρίς να εισαγάγει καινοτομίες στον τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται. Η INTERAMERICAN:

- πρωτοπορεί τα τελευταία 36 χρόνια, καινοτομεί, σχεδιάζει το μέλλον,
- έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη 1.000.000 πελατών,
- κατέχει κορυφαία θέση στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής και Υγείας, καθώς και στην Άμεση Βοήθεια,
- έχει περιθώριο φερεγγυότητας σημαντικά υψηλότερο του απαιτούμενου.

► ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Η INTERAMERICAN είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία με σημαντική σε εύρος ιδιόκτητη υποδομή. Επενδύει συνεχώς στην εκπαίδευση και την ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού της, αλλά και σε σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό:

- 5.000 άνθρωποι της Εταιρίας σε κάθε σημείο της Ελλάδας βρίσκονται κάθε στιγμή δίπλα στους ασφαλισμένους μας,
- 3 ιδιόκτητες σύγχρονες κλινικές, 1 πολυϊατρείο, 9 ιδιόκτητα ασθενοφόρα, 3 ελικόπτερα και 1 αεροπλάνο υποστηρίζουν την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών μας στην Υγεία,
- 270 οχήματα και 140 σταθμοί πανελλαδικά συγκροτούν το κορυφαίο δίκτυο Οδικής Βοήθειας στη χώρα μας,
- 24ωρη Άμεση Εξυπηρέτηση των Πελατών μας στη Γραμμή Υγείας 1010 και στη Γραμμή Οδικής Βοήθειας 1168.

► ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΑΜΕΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Η INTERAMERICAN καλύπτει ολοκληρωμένα κάθε ασφαλιστική ανάγκη της ελληνικής οικογένειας και αποζημιώνει με απόλυτη συνέπεια τους πελάτες της, στηρίζοντάς τους στις δύσκολες στιγμές. Ας αφήσουμε τους αριθμούς να μιλήσουν μόνοι τους.

Η INTERAMERICAN:

- αποζημιώνει και παρέχει υπηρεσίες σε περισσότερους από 1.400 πελάτες της κάθε μέρα,
- έχει καταβάλει αποζημιώσεις ύψους 1.000.000.000 ευρώ τα τελευταία 5 χρόνια.

► ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΡΓΟ

Η INTERAMERICAN προσφέρει σημαντικό κοινωνικό έργο με το ολοκληρωμένο πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης «Πράξεις Ζωής», στους τομείς της φροντίδας για την υγεία και της εκπαίδευσης για την αντιμετώπιση των κινδύνων, ενώ, παράλληλα, στηρίζει τις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες.

Βελούδη

EUREKO

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη



Χρήστος Πρωτόπαπας

Συντονιστής του Τομέα Ανάπτυξης της Κ.Ο. του ΠΑΣΟΚ

**Η ιδιωτική ασφάλιση
μπορεί να συμβάλλει στο “επιπλέον”**

Τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης αναδεικνύει ο Χρήστος Πρωτόπαπας με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Μπορεί να συμβάλει στο «επιπλέον» και στην «βελτίωση» που επιθυμεί ο εργαζόμενος, τονίζει, και εκτιμά ότι ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις. Ο συντονιστής του Τομέα Ανάπτυξης του ΠΑΣΟΚ σχολιάζει τις αλλαγές που προωθεί η κυβέρνηση στο εργασιακό τοπίο και εκφράζει την εκτίμηση πως το ΠΑΣΟΚ έχει και πάλι την ευκαιρία να κερδίσει τις επόμενες εκλογές.

**Συνέντευξη στη
Βιβή Σεβαστάκη**

Είστε στέλεχος του ΠΑΣΟΚ με πλούσια πολιτική, κομματική και συνδικαλιστική δραστηριότητα. Τι έχει αλλάξει στο διεκδικητικό πλαίσιο εργαζομένων και συνδικάτων από το 1993 που είχατε εκλεγεί πρόεδρος της ΓΣΕΕ;

Οι αξίες, οι στόχοι για μια καλύτερη ζωή για τον εργαζόμενο, για μια δικαιότερη κοινωνία, παραμένουν, όμως και πάρα πολλά έχουν αλλάξει. Σήμερα εκφράζονται νέοι στόχοι, νέες προτεραιότητες, αλλά και νέες ανάγκες και διεκδικήσεις μέσα στους εργαζόμενους.

Οι εργαζόμενοι της Ελλάδας και της Ευρώπης επηρεάζονται ιδιαίτερα από τις συνθήκες της παγκοσμιοποίησης, την ελεύθερη κίνηση του κεφαλαίου, τις πολυεθνικές, την αμφισβήτηση του κοινωνικού κράτους.

Θέματα που αφορούν στο αναπτυξιακό μοντέλο που επιλέγει η χώρα, στην εξέλιξη του ευρωπαϊκού κοινωνικού μοντέλου, στην εμπέδωση του αισθήματος ασφαλείας στον εργαζόμενο, στην παρουσία των οικονομικών μεταναστών, έρχονται στο προσκήνιο.

Τα συνδικάτα πάντα θα διεκδικούν την βελτίωση της θέσης των μελών τους, αλλά δεν μπορεί να μένουν μόνο σε αυτό.

Πρέπει να αναπτύξουν πολύπλευρα την δουλειά τους, να εκφράσουν νέο λόγο μέσα στην κοινωνία, να αλλάξουν δομές και λειτουργίες που δεν αντιστοιχούν στις σημερινές ανάγκες της παραγωγής και της κοινωνίας.

Πιστεύω ότι στην ΓΣΕΕ είναι ζωντανός αυτός ο προβληματισμός, και ότι θα εκφραστεί με συγκεκριμένες δράσεις στο άμεσο μέλλον.

Οι μεταρρυθμίσεις στις εργασιακές σχέσεις που προωθεί η κυβέρνηση πυροδοτούν κλίμα αντιπαράθεσης με το συνδικαλιστικό κίνημα, μεταρρυθμίσεις που ενδεχομένως θα μπορούσε να είχε προωθήσει το κόμμα σας τα τελευταία χρόνια και δεν έκανε. Ποια από τις αλλαγές στο εργασιακό τοπίο θα θέλατε να είχαν γίνει από το ΠΑΣΟΚ.

Θίγεται έναν τομέα όπου τα πράγματα δεν προεγγίζονται στην λογική του «άσπρου – μαύρου». Οι αλλαγές στην παραγωγή είναι φυσικό να επι-

φέρουν και ραγδαίες αλλαγές στην εργασία. Επαγγέλματα αναδεικνύονται και επαγγέλματα χάνονται. Οι έννοιες χώρος και χρόνος εργασίας χάνουν με την τεχνολογία την αυστηρή οροθέτηση που είχαν κατά την βιομηχανική εποχή.

Η γνώση γίνεται η κύρια πηγή δύναμης, και του εργαζομένου αλλά και της επιχείρησης.

Σε αυτό το κλίμα πολλά πράγματα πρέπει να αλλάξουν. Και πολλά άλλαξαν επί ΠΑΣΟΚ με σειρά νόμων, που προέκυψαν ως αποτέλεσμα «ωρίμασης» μετά από τον απαραίτητο κοινωνικό διάλογο.

Γιατί αυτό είναι το πιο κρίσιμο ζητούμενο. Οι αλλαγές θα γίνουν με συνεννόηση ή με την αντίθεση της κοινωνίας;

Θα συνδυασθούν με την «ασφάλεια» του εργαζομένου ή θα οδηγήσουν σε μια ιδιότυπη εργασιακή ζούγκλα;

Και εδώ πρέπει να αναδεικνύονται οι πραγματικές διαφορές μεταξύ Αριστεράς και Δεξιάς. Την γεύση τού πως η Ν.Δ. θέλει αυτές τις κινήσεις την πήραμε με την αυταρχική επιβολή του δικαιώματος του ισχυρού στο θέμα της διευθέτησης του χρόνου εργασίας και στο θέμα των Κανονισμών των ΔΕΚΟ.

Αυτό που θέλω και προσπαθώ, είναι το ΠΑΣΟΚ να αναπτύξει τον μεταρρυθμιστικό του λόγο με πειθώ και την συνεργασία της κοινωνίας και των δυνάμεών της.

Σας βρίσκουν σύμφωνο οι κινητοποιήσεις των τραπεζοϋπαλλήλων για κλαδική σύμβαση και ενισχύση ταμείου;

Φυσικά. Είναι δυνατόν να υφίσταται κλάδος εργαζομένων και να μη μπορεί να συζητήσει και να υπογράψει κλαδική σύμβαση;

Να επιστημάνω κάτι. Η κλαδική σύμβαση όχι μόνο δεν αναιρεί τον ανταγωνισμό μεταξύ των τραπεζών, αλλά αντίθετα καθορίζοντας τα «ελάχιστα» όρια στις αμοιβές και τα δικαιώματα τον θέτει σε υγιή βάση και διευκολύνει την «κινητικότητα» των εργαζομένων.

Η κυβέρνηση έχει την ευθύνη να δώσει θετική απάντηση σε αυτό το ζήτημα, μια και οι ελεγχόμενες από το δημόσιο διοικήσεις – με την προ-

“ Πιστεύω ότι πρέπει να παρθούν πρόσθετα μέτρα για τους «διαμεσολαβούντες», όσον αφορά στην ενίσχυση των δικαιωμάτων τους ως εργαζομένων και ως επαγγελματιών. Το ανθρώπινο δυναμικό είναι η κινητήρια δύναμη της ασφαλιστικής αγοράς, και φυσικά οι «διαμεσολαβούντες» αποτελούν την εμπροσθοφυλακή της ”

τροπή του κ. Αλογοσκούφη – πρωτοστάτησαν στην άρνηση.

Όσο για το Ασφαλιστικό, σημειώνω ότι οι πρόσφατες επισημάνσεις του Συμβουλίου της Επικρατείας έρχονται να επιβεβαιώσουν τους ισχυρισμούς μας για το αντισυνταγματικό προχειρογράφημα που αποτελεί το κυβερνητικό νομοθέτημα.

Δεν μπορεί η κυβέρνηση να εμφανίζει ως «λύση» του Ασφαλιστικού την διά της βίας δημιουργία ευνοϊκότερων συνθηκών για την πώληση της Εμπορικής, να οδηγεί στην ανασφάλεια χιλιάδες ανθρώπους και σε τελική ανάλυση να επιβαρύνει κύρια το ΙΚΑ και την κοινωνική ασφάλιση.

Πρόσφατα αναλάβατε συντονιστής του Τομέα Ανάπτυξης της Κ.Ο. του ΠΑΣΟΚ, οπότε έχετε και στην αρμοδιότητά τον κλάδο των ασφαλιστικών εταιρειών. Σε ποια κατεύθυνση ο κλάδος μπορεί να συμβάλει στην αντιμετώπιση του ασφαλιστικού, και στον αντίποδα η μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού μπορεί μακροπρόθεσμα να βοηθήσει στη βελτίωση της επίδοσης του κλάδου; Είμαστε σε μια εποχή όπου όλοι κατανοούμε τον ρόλο και την σημασία της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Αυτό δεν σημαίνει βέβαια ότι αυτή πρέπει να υποκαταστήσει την κοινωνική. Κάθε άλλο. Χρειαζόμαστε μια υγιή, βιώσιμη, αξιοπρεπή κοινωνική Ασφάλιση, και θα αγωνιστούμε για αυτό.

Όμως η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να συμβάλει στο

στά σε νέες προκλήσεις. Είναι και στις δυνατότητές του να ανταποκριθεί σε αυτές με θετικά επιθετικό τρόπο, με σωστά και ποιοτικά προγράμματα, με σοβαρή και υπεύθυνη δουλειά.

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει τον τρίτο πυλώνα στήριξης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης σε συνδυασμό και με τα ταμεία κύριας σύνταξης και επικουρικά;

Περιέγραφα πριν τον κατά την γνώμη μου σημαντικό νέο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στο σύστημα. Επιτρέψτε μου όμως με την ευκαιρία να αναφερθώ στο θέμα των Επαγγελματικών Ταμείων, που αποτελούν στοιχεία του τρίτου πυλώνα του συστήματος.

Ο Ν.3029/2002, επονομαζόμενος Νόμος Ρέππα, περιλαμβάνει και διατάξεις που ανοίγουν τον δρόμο για αυτό τον νέο θεσμό, ο οποίος απαιτεί εξάλλου και σχετικές συμφωνίες μεταξύ εργοδοτών και εργαζομένων.

Πιστεύω ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να δραματίσει έναν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του νέου συστήματος, εφόσον βεβαίως υπάρξουν και οι αναγκαίες προσαρμογές στο νομοθετικό πλαίσιο.

Ποια κατά τη γνώμη σας είναι τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα η ελληνική ασφαλιστική αγορά και αν έχει περιθώρια ανάπτυξης σε σχέση με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές;

Όπως συμβαίνει και στους περισσότερους τομείς και η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά έχει τις δικές της πολλαπλές «ταχύτητες».

Πιστεύω ότι ο κλάδος βαδίζει μπροστά, εκσυγχρονίζεται, αναπτύσσει νέα προγράμματα, προϊόντα και πρακτικές, αξιοποιεί τις νέες κοινωνικές ανάγκες και αναζητήσεις και επεκτείνει τον ρόλο του. Αυτή η πορεία πρέπει να ενισχυθεί και με τις κατάλληλες προσαρμογές στο νομοθετικό πλαίσιο.

Υπάρχουν όμως και αυτοί που μένουν πίσω, που υφίστανται τις συνέπειες του ανταγωνισμού, που αντιμετωπίζουν προβλήματα.

Νομίζω ότι η πολιτεία έχει την ευθύνη και την δυνατότητα να οροθετήσει και να διασφαλίσει τα πλαίσια ενός ανοιχτού και υγιούς ανταγωνισμού τόσο για τις εταιρείες όσο και για τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα. Παράλληλα θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα αυστηρή στα θέματα της φερεγγυότητας, της αξιοπιστίας και της τήρησης των υποχρεώσεων των εταιρειών προς τους πολίτες.

Αξιοπιστία και ασφαλιστική αγορά είναι δύο έννοιες που πρέπει να συμβαδίζουν.

Περιθώρια ανάπτυξης υπάρχουν σε σχέση με την

Ευρώπη και αυτά πρέπει με διαρκή διάλογο και συνεργασία να τα αξιοποιήσουμε, αναζητώντας κάθε φορά και τα κατάλληλα κίνητρα για αυτό. Η ενημέρωση του καταναλωτικού κοινού για την αναγκαιότητα της ασφάλισης στην καθημερινή ζωή αλλά και για τα δικαιώματά του θα συμβάλει στην ανύψωση της ασφαλιστικής συνείδησης και στην ανάπτυξη των εργασιών.

Και κάτι άλλο. Πιστεύω ότι πρέπει να παρθούν πρόσθετα μέτρα για τους «διαμεσολαβούντες», όσον αφορά στην ενίσχυση των δικαιωμάτων τους ως εργαζομένων και ως επαγγελματιών. Το ανθρώπινο δυναμικό είναι η κινητήρια δύναμη της ασφαλιστικής αγοράς, και φυσικά οι «διαμεσολαβούντες» (σύμβουλοι, συντονιστές, πράκτορες κ.ά.) αποτελούν την εμπροσθοφυλακή της.

Η διευκόλυνση του έργου τους, η διασφάλιση των εργασιακών τους δικαιωμάτων και η απρόσκοπτη επαγγελματική τους εξέλιξη πρέπει να αποτελούν ζητούμενα για την πολιτεία και τις εταιρείες και η λήψη των αναγκαίων αποφάσεων θα λειτουργήσει και ως εξυγιαντική παρέμβαση στον χώρο αυτό.

Στο επίκεντρο της συζήτησης για την παιδεία είναι το άρθρο 16 που αφορά στην ίδρυση μη κρατικών πανεπιστημίων, και ήδη έχουν πέσει στο «τραπέζι» διάφορες προτάσεις. Π.χ. ο υπουργός Ανάπτυξης Δημήτρης Σιούφας πρότεινε τη λειτουργία μιας ακαδημίας «ανταγωνιστικότητας» ενώ ο πρώην πρόεδρος της ΓΣΕΕ Χρ. Πολυζωγόπουλος ανακοίνωσε την πρόθεση της Συνομοσπονδίας για την ίδρυση της «ακαδημίας εργασίας». Όταν οι συνθήκες στην αγορά είναι δεδομένες και η ανεργία σε συγκεκριμένους κλάδους είναι γνωστή, αυτές οι προτάσεις εκτιμάτε πως θα βοηθήσουν στη μείωση της ανεργίας; Η συζήτηση για την «ανταγωνιστικότητα» είναι πια θέμα αιχμής για την ελληνική οικονομία και τις επιχειρήσεις.

Έχουμε πρόβλημα με την γραφειοκρατία, με την διαφθορά, με την εκπαίδευση και διά βίου μάθηση, έχουμε ανάγκη να αναπτύξουμε τα θέματα της «γνώσης», τις συνεργασίες και τα δίκτυα, την ποιότητα των προϊόντων και την εξωστρέφεια των επιχειρήσεων.

Δεν μπορεί η χώρα μας να είναι τελευταία στο θέμα της προσέλκυσης νέων επενδύσεων – και άρα να μη δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας, όταν είναι χώρα μέλος της ΟΝΕ και όταν έχει τις δυνατότητες για να αναπτύξει νέα συγκριτικά πλεονεκτήματα στην παραγωγή της και στις υπηρεσίες της.

Το υπουργείο Ανάπτυξης οφείλει επιτέλους πέ-
ρα από τις επιτροπές και τα συνέδρια ή τις «χύ-

“Ο ασφαλιστικός κλάδος βαδίζει μπροστά, εκσυγχρονίζεται, αναπτύσσει νέα προγράμματα, προϊόντα και πρακτικές, αξιοποιεί τις νέες κοινωνικές ανάγκες και αναζητήσεις και επεκτείνει τον ρόλο του”

μα ιδέες» να εμφανίσει ένα συγκεκριμένο στρατηγικό πλαίσιο για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής Οικονομίας και να το θέσει σε συζήτηση τόσο στη Βουλή όσο και προς τους κοινωνικούς εταίρους που θα κληθούν να συνεργαστούν για να γίνει πράξη.

Όσο για την ΓΣΕΕ πολύ καλά κάνει και επεκτείνει τις πρωτοβουλίες της για την νέα «γνώση» των στελεχών της και την καλύτερη τεκμηρίωση των πρωτοβουλιών της.

Σύμφωνα με τις τελευταίες δημοσκοπήσεις, οι πολίτες παρά την δυσανεμία που εκφράζουν για την κυβερνητική πολιτική φαίνεται ότι δεν εμπιστεύονται το ΠΑΣΟΚ. Τι φταίει για αυτό; Ποιες κινήσεις θα πρέπει να κάνει το κόμμα σας για να αναστρέψει το κλίμα;

Ο πολιτικός και το πολιτικό κόμμα δεν πρέπει να γίνεται έρμαιο των δημοσκοπήσεων, αλλά να αξιοποιεί μεθοδικά τα συμπεράσματα και τις αναλύσεις τους.

Πιστεύω ότι το ΠΑΣΟΚ θα κριθεί από τις πολιτικές του πρωτοβουλίες, από την ικανότητά του να πείσει ότι είναι κοντά στους πολίτες, ότι κατανοεί τα προβλήματά τους, ότι έχει νέες προτάσεις και λύσεις για την αντιμετώπισή τους, ότι μπορεί να διασφαλίσει μια ισχυρή Ελλάδα, και την συνοχή στην κοινωνία της.

Δουλεύουμε για να αναπτύξουμε την νέα πολιτική μας, φιλοδοξώντας να την διατυπώσουμε με σαφή και σύγχρονο πολιτικό λόγο, που θα αναδεικνύει και τις διακριτές ποιοτικές διαφορές μας με την συντηρητική πολιτική.

Δεν έχουμε την πολυτέλεια της «θολότητας», του «μέσου όρου» στα μεγάλα θέματα της κοινωνίας, της εσωστρέφειας και των άγονων εσωτερικών διχασμών.

Ιδιαίτερα τώρα που η Ν.Δ. σταμάτησε να παίρνει αποφάσεις και επιχειρεί –έν όψει εκλογικών διαδικασιών – με την επιστροφή στην προεκλογική υποσχέσιολογία να κερδίσει «πολιτικό χρόνο» και να κρύψει και πάλι την πολιτική της ατζέντα, το ΠΑΣΟΚ έχει και πάλι την ευκαιρία να οικοδομήσει έναν πολιτικά ηγεμονικό ρόλο και να κερδίσει τις ερχόμενες εκλογές. Στο χέρι όλων μας είναι να την αξιοποιήσουμε.



Σοφία Ρατσιάτου
Διευθύντρια πωλήσεων της



Αλλαγές που αποδίδουν...

Σοφία Ρατσιάτου, ένα από τα πλέον πολυσυζητημένα ονόματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και σε μία θέση που βρίσκουμε ελάχιστες αν όχι καμιά άλλη γυναίκα. Πριν μερικά χρόνια πρώτη ασφαλίστρια. Έβαλε ένα στοίχημα με την ανάληψη της θέσης αυτής σε μία περίοδο που η παλιά φρουρά αποχωρούσε από την εταιρεία. Θα έλεγε κανείς ότι ήταν ο συνδυετικός κρίκος του παλαιού με το νέο αν και η

**Συνέντευξη στον
Λάμπρο
Καραγεώργο**

ίδια πολύ νέα για να ταυτιστεί με το παλιό. Και μάλλον τα κατάφερε. Στην αγορά της λένε καμιά φορά: Τι κάνεις, Σοφία, γιατί διώχνεις κόσμο; Και αυτή απαντά με νούμερα.

«Από τα άλλοτε 60 υποκαταστήματα έχουμε 34, και η παραγωγή κάθε χρόνο αυξάνει κατά μέσο όρο 6-7%. Παλιοί διευθυντές σήμερα είναι υποδιευθυντές, βγάζουν όμως πολύ περισσότερο εισόδημα πρώτα για τους ίδιους, αλλά και για την εταιρεία. Και αυτό έχει σημασία».

Ας δώσουμε όμως τον λόγο στην ίδια τη Σοφία Ρατσιάτου.

Μετά από τέσσερα χρόνια στη θέση αυτή, πώς βαθίζει η ING;

Θεωρώ ότι βαδίζουμε στη σωστή κατεύθυνση. Η νέα στρατηγική της εταιρείας και οι αλλαγές που κάθε νέα στρατηγική επιβάλλει έχουν δρομολογηθεί και οι εξελίξεις δείχνουν ότι η «ρότα» μας είναι η σωστή.

Πώς μετράτε τη σωστή πορεία;

Οι εποχές αλλάζουν και το ότι μπορούμε όχι μόνο να παρακολουθούμε τις εξελίξεις αλλά και συχνά να βρισκόμαστε ένα βήμα μπροστά από αυτές, σημαίνει ότι πράγματι βρισκόμαστε στο σωστό δρόμο. Και μιλώντας για αλλαγές, τουλάχιστον στον δικό μου τομέα, στις πωλήσεις, αυτό που εννοώ είναι η ποιοτικότερη και αποδοτικότερη δουλειά στα υποκαταστήματα. Ένα υποκατάστημα για να υπάρχει και να λειτουργήσει αποδοτικά χρειάζεται να έχει μία δομή λειτουργική, αποτελεσματική και μετρήσιμη. Χρειάζεται διευθυντή, υποδιευθυντή, βοηθούς. Χρειάζεται σύστημα. Σήμερα δημιουργούμε μεγάλα υποκαταστήματα τα οποία μπορούν να ανταποκριθούν εξαιρετικά και στους τρεις άξονες ανάπτυξης: σε επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού, σε επίπεδο παραγωγής και σε επίπεδο κερδοφορίας. Δίνουμε μεγάλη σημασία στον άνθρωπο πωλητή, στην επαγγελματική του ωρίμαση και στη συνεχή και πολυδιάστατη ανάπτυξή του, σε όποιο σημείο της Ελλάδας κι αν βρίσκεται.

Ακούγεται σαν ένα είδος «μαζέματος», μείωσης των υποκαταστημάτων.

Δεν θα έλεγα ότι πρόκειται για «μάζεμα» ή για «μείωση» γιατί δεν αποφασίσαμε και σε καμία περίπτωση δεν επιθυμούμε κάτι τέτοιο. Αντιθέτως αυτό που επιδιώκουμε είναι η μεγάλη, υγιής και μακροπρόθεσμη ανάπτυξη, η οποία μπορεί να προκύψει μόνο – και αυτό το υπογραμμίζω – από τα υποκαταστήματα που είναι παραγωγικά ή έχουν τις προϋποθέσεις να γίνουν παραγωγικά και να αναπτυχθούν. Θεωρώ ότι πρόκειται για μια άκρως ρεαλιστική προσέγγιση στο πλαίσιο της οποίας δεν είναι δυνατόν να βαφτίζεις έναν «υπit» με 15.000 ευρώ μηνιαία παραγωγή, «υποκατάστημα», και να πιστεύεις ότι με αυτό το ύψος της παραγωγής θα καλύψεις και τα λειτουργικά έξοδα που είναι πολλά και σημαντικά. Αν μη τι άλλο πρόκειται για άνιση μεταχείριση που την υφίστανται τα παραγωγικά και κερδοφόρα γραφεία.

Βεβαίως, ο οποιοσδήποτε θα μπορούσε να χαρακτηρίσει τη στρατηγική μας αυτή ως συρρίκνωση κόστους. Στην ουσία πρόκειται για την

άρνηση, αν θέλετε, της εταιρείας να επιδοθεί σε κατασπατάληση πόρων σε μη παραγωγικές και αποδοτικές μονάδες. Γιατί παράλληλα πραγματοποιούνται πολύ σημαντικές επενδύσεις για την ενίσχυση των υποκαταστημάτων των πωλήσεων. Γίνονται επενδύσεις σε συστήματα υποστήριξης του ανθρώπινου δυναμικού, σε νέες τεχνολογίες, σε διαφήμιση, σε CRM και σε προγράμματα πιστότητας πελατών. Η δραστηριοποίησή μας είναι πολλαπλή και ταυτόχρονα πολυεπίπεδη.

Πολλά άλλαξαν στην παλιά ΝΗ. Μέχρι και ξένοι managers ήρθαν. Περπατά αυτό το μοντέλο που κατά ορισμένους θα αντιμετώπιζε προβλήματα λόγω διαφορετικής νοοτροπίας. Μάλιστα υποστηρίζεται ότι στις ξένες ασφαλιστικές στην Ελλάδα πρέπει οι επικεφαλής να είναι Έλληνες...

- Όλες οι πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα είχαν πάντα CEO ξένους. Μόνο για τις ασφαλιστικές δεν ίσχυε αυτός ο κανόνας. Τώρα τον ακολουθούμε κι εμείς. Σημασία έχει πάντως ότι σχεδόν όλα τα μέλη του management team είναι Έλληνες, εκτός CEO και COO. Δεν εντοπίζω προβλήματα σε αυτήν την εξέλιξη, εφόσον υπάρχει σεβασμός απέναντι και στην ελληνική κοινότητα και στις ιδιαιτερότητες της αγοράς μας. Βέβαια πολλά εξαρτώνται και από τη «χημεία» που επιτυγχάνουν οι άνθρωποι μεταξύ τους.

Εδώ στην περίπτωση σας η χημεία είναι επιτυχημένη φωντάζομαι...

Για την ώρα ναι.

Νωρίτερα αναφερθήκαμε σε μία αναδιοργάνωση υποκαταστημάτων. Στην αγορά το λένε αλλιώς. Από την ING φεύγει κόσμος. Η ING διώχνει κόσμο. Πώς το σχολιάζετε;

Ως εντυπωσιακό... Έχουμε 1.850 συνεργάτες, εκ των οποίων είναι ζήτημα να έχουν αποχωρήσει οι είκοσι. Αναλογικά δηλαδή ελάχιστοι. Υπάρχει όμως έστω και μία εταιρεία με μηδέν κινητικότητα; Δεν νομίζω, γιατί σε όλες τις αγορές και σε όλα τα επαγγέλματα πάντα υπάρχει ένα ποσοστό εργαζομένων το οποίο μετακινείται. Και κατά τη γνώμη μου πρόκειται για μία φυσιολογική και επαναλαμβανόμενη διαδικασία. Δεν έγινε δηλαδή κάτι διαφορετικό φέτος ή πέρσι ή πρόπερι... Άλλωστε δεν μπορείς να κρατήσεις κάποιον με το ζόρι. Ο ανταγωνισμός είναι έντονος και όλοι είναι ελεύθεροι να εκμεταλλευθούν τις ευκαιρίες, αν βλέπουν την μετακίνησή τους ως ευκαιρία. Αν, δηλαδή, κάποιος θεωρεί ότι θα βρει



Αυτό που έχει μεγάλη σημασία για μας είναι η αναδιοργάνωση, ώστε να δοθεί η ευκαιρία στους ανθρώπους μας να αναπτύσσονται και να εξελίσσονται διαρκώς.

δουλειά με καλύτερες προϋποθέσεις κάπου αλλού, θα φύγει.

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να προσθέσω ότι είναι θεμιτό και δίκαιο το 25% του δυναμικού των πωλήσεων να ανανεώνεται κάθε χρόνο, για διάφορους λόγους και σε όλα τα επίπεδα. Το ζητούμενο για μία εταιρεία είναι να μη χάνει τα στελέχη που κάνουν τη διαφορά. Αυτά τα στελέχη η εταιρεία τα θέλει πάντα δίπλα της, μαζί της. Και όσον αφορά σε αυτά τα στελέχη η εταιρεία μας δεν σημείωσε καμία απολύτως απώλεια κατά την τελευταία τριετία.

Επιμένουν όμως ότι η Ρατσιάτου κάνει εκκαθαρίσεις.

Σας είπα και πριν, ότι οι αβασάνιστοι χαρακτηρισμοί είναι και οι πλέον εύκολοι. Το να φτάσει κάποιος στα εξήντα του χρόνια και να θελήσει – αφού έχει φτάσει σε μια άκρως ανταποδοτική συμφωνία με την εταιρεία – να απολαύσει την σύνταξή του, για μένα δεν είναι εκκαθάριση. Και δεν θεωρώ ότι πρέπει να επικεντρώσουμε τη συζήτηση σε δύο μεμονωμένα περιστατικά τη στιγμή που μπορώ να απαριθμήσω μια ολόκληρη σειρά στελεχών, μεγάλων σε ηλικία, που η εταιρεία τους αποχαιρέτισε με πολύ σεβασμό, πολλή αγάπη και με ειδικές εκδηλώσεις: Οι κ. Βουλγαράκης Μηνάς, Γκλιάνης Κωνσταντίνος, Δασκαλάκης Ανδρέας, Παπαναστασίου Δημήτριος, Τζουνόπουλος Πρόδρομος, Τσελίκης Σωτήριος, Τσιγδινός Γεώργιος.

Ωστόσο, κυρία Ρατσιάτου, και ανεξάρτητα από την πολιτική της δικής σας εταιρείας, μήπως σκοτώνουν τα άλογα όταν γεράσουν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά; Γιατί οι ασφαλιστές κάνουν λόγο για την ανασφάλειά τους, για συμβάσεις που δεν τους εξασφαλίζουν κ.λ.π.;

Θα σας μιλήσω μόνο για την ING. Η ING είναι η μοναδική εταιρεία που έχει στον κανονισμό πωλήσεων θεσμοθετημένα δικαιώματα για κάθε στέλεχος των πωλήσεων που αποχωρεί. Ο κάθε διευθυντής που φεύγει συμπληρώνοντας το 60ό έτος της ηλικίας του έχει το δικαίωμα να αποζημιωθεί και μάλιστα με σημαντικά ποσά. Επομένως σε αυτό το επίπεδο δεν μπορεί να δικαιολογηθεί ανασφάλεια. Αλλά πάνω απ' όλα, θέλουμε οι άνθρωποι μας, ακόμη και όταν έχουν αποχωρήσει λόγω ηλικίας, να διατηρούν τη σχέση τους με την εταιρεία, να συνεχίζουν να μεταφέρουν τον καλό τους λόγο παντού, να συνεχίσουν δηλαδή, με αυτόν τον τρόπο να βρίσκονται στο πλευρό μας.

Πηγαίνοντας πάλι στις αλλαγές στα υποκαταστήματα. Τι αποτελέσματα είχαν αυτές για τους ανθρώπους που τις υπέστησαν;

Το δίκτυο της ING απαρτίζεται από πολύ ικανά, αξιόλογα, δημιουργικά στελέχη. Αυτό που έχει μεγάλη σημασία για εμάς είναι η αναδιοργάνωσή του ώστε να δοθεί η ευκαιρία στους ανθρώπους μας να αναπτύσσονται και να εξελίσσονται διαρκώς. Θα ήθελα να αναφέρω κάποιους από τους ανθρώπους μας που με την αναδιοργάνωση αυτή – που άλλοι την χαρακτηρίζουν ως υποβιβασμό – έχουν "ανθίσει". Απόδειξη η αύξηση της παραγωγικότητάς τους που μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα έφθασε ακόμα και στο δεκαπλάσιο. Ενδεικτικά θα ήθελα να αναφέρω τις κυρίες Βαγουρδή και Γουβεράκη και τους κυρίους Αποστόλου, Ηλιόπουλο, Δαμανάκη, Μερτζάνη, Τζορμπιτζίδη.

Ας περάσουμε στο σήμερα και το αύριο. Ποιες είναι σήμερα οι βασικές προδιαγραφές του σύγχρονου υποκαταστήματος της ING;

Θέλει δομές ένα υποκατάστημα. Θέλει χέρια. Δεν μπορείς να διοικείς μόνος σου. Χρειάζεται διευθυντή, υποδιευθυντή, δύο ή τρεις Unit. Και τα στελέχη αυτά πρέπει να διαθέτουν και εξειδίκευση, ο καθένας σε έναν ή και περισσότερους τομείς της δουλειάς μας. Χρειάζεται δηλαδή ο ειδικός στον κλάδο ζωής, ο ειδικός στις γενικές, κάποιος που θα καλύπτει τα αμοιβαία, αυτός που θα αναλάβει τη στρατολόγηση, την υποστήριξη των νέων ασφαλιστών, των παλαιών ασφαλιστών κ.ο.κ. Είναι λοιπόν προφανές ότι χρειάζονται χέρια, χρειάζονται στελέχη που θα αποδώσουν στο μέγιστο και στο πεδίο που έχει ήδη αποδειχθεί ότι είναι το δυνατό τους «χαρτί».

Αναφέρεστε σε μια μικρή εταιρεία δηλαδή... Ακριβώς. Πρόκειται για μία σχεδόν πλήρη εταιρεία σε μικρογραφία.

Είχαμε επομένως αλλαγές. Μειώθηκαν τα υποκαταστήματα της ING. Πόσα είναι σήμερα;

Όταν ανέλαβα τη συγκεκριμένη θέση τα υποκαταστήματα ήταν 60. Σήμερα είναι 34 και η παραγωγή είναι κάθε χρόνο πάνω 6-7%.

Ωστόσο οι ρυθμοί δεν θα έλεγα ότι είναι πολύ ενθαρρυντικοί. Και αναφέρομαι στο σύνολο της αγοράς.

Ναι γιατί αρχίζει και κερδίζει έδαφος το bancassurance, το οποίο ανεβαίνει με τάση να

φτάσει και στο 40% σε επίπεδο μεριδίου αγοράς μέχρι το 2010, ενώ συγχρόνως το Tied Agency δείχνει να συρρικνώνεται. Άρα ο «εχθρός» μας δεν είναι ούτε οι πολυεθνικές ούτε οι διοικήσεις. Ο «αντίπαλός» μας είναι το bancassurance και αυτό είναι που θα πρέπει να προσέξουν οι ασφαλιστικές. Πρέπει να κατευθυνθούμε στα «έξυπνα» και διαφανή προϊόντα, να πουλάμε σωστά και ίσως και να αλλάξουμε τους κανονισμούς των προμηθειών, για να συνεχίσουμε να πρωταγωνιστούμε στην αγορά. Βέβαια ο ασφαλιστής δεν μπορεί να αντικατασταθεί. Προϊόντα όπως οι απλές ασφάλειες, τα συνταξιοδοτικά, τα νοσοκομειακά, η αστική ευθύνη, οι ασφάλισεις που καλύπτουν γονικές παροχές, μεταβιβάσεις ή φόρους κληρονομιάς, πάντα θα απαιτούν την προσωπική σχέση με τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Πάντα ο πελάτης θα θέλει αυτή την ιδιαίτερη επαφή και την εξατομικευμένη συμβουλή. Εμείς σταδιακά αλλάζουμε το product mix του χαρτοφυλακίου μας. Σήμερα το 53% των ασφαλιστρών προέρχεται από τις ασφάλισεις ζωής και το 47% από τα νοσοκομειακά προγράμματα. Δίνουμε ιδιαίτερο βάρος στα συνταξιοδοτικά προϊόντα και επιδιώκουμε την εξοικείωση των πελατών με τη νέα πραγματικότητα με ενημερωτικές συναντήσεις και εκδηλώσεις. Θέλουμε ο πελάτης όταν σκέφτεται «τι θα κάνω με τη σύνταξη μου;», να σκέφτεται την ING.

Ποιος είναι ο στόχος σας σε ό,τι αφορά το μερίδιο αγοράς, δεδομένου ότι βλέπουμε αύξηση του bancassurance;

Αν αφαιρέσουμε από την παραγωγή του ανταγωνισμού τις ομαδικές ασφάλισεις – οι οποίες στον όμιλό μας προσμετρώνται σε άλλη εταιρεία –, καθώς και το ποσοστό των εργασιών που προέρχεται από το bancassurance, τότε η ING έρχεται μέσα στις πρώτες εταιρείες σε μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής. Στόχος μας πάντως είναι σε τρία χρόνια να ξεπεράσουμε το 10%, από 7% που κατέχουμε σήμερα.

Πώς τρέχει η νέα παραγωγή σήμερα;

Μέσα στο 2006 θα σημειώσουμε αύξηση εργασιών της τάξης του 10%, ήτοι πάνω από 35 εκατ. ευρώ. Ήδη σήμερα βρισκόμαστε στη μέση της διαδρομής.

Τελικά ποιο είναι το μυστικό, εάν υπάρχει μυστικό, για την επιτυχημένη πορεία της ING στις πωλήσεις;

Τα κατάλληλα πρόσωπα στις κατάλληλες θέ-

σεις. Agents, Seniors, Executives, Unit Managers, Assistant Agency Managers, Agency Managers είναι η ραχοκοκκαλιά του δικτύου της ING, που υποστηρίζεται από τους τρεις area managers, τους κυρίους Γιώργο Ζαφείρη, Παντελή Πιτόγλου και Στέφανο Ψαράκη. Και οι τρεις τους γέννημα θρέμμα της ING, στελέχη που μπήκαν στην εταιρεία στα είκοσί τους και σήμερα είναι 40άρηδες. Στελέχη που όλη τους τη ζωή είναι ING. Το ξέρουν το έργο και το παίζουν καλά.

Καθοριστικός επίσης είναι και ο ρόλος του Sales Support, του τμήματος που υποστηρίζει πλήρως τα υποκαταστήματα. Και αυτός ο διοικητικός τομέας στελεχώνεται από ανθρώπους που έχουν «πάρει τσάντα», που ξέρουν στην πράξη τι σημαίνει πουλάω ασφάλειες, ενώ το νευραλγικό τμήμα του Sales Administration φροντίζει να έχει τους συνεργάτες μας πάντα ευχαριστημένους. Οι αμοιβές τους να αποδίδονται ταχύτατα και με συνέπεια.

Άφησα για το τέλος το ζωτικής σημασίας εκπαιδευτικό μας κέντρο, το οποίο πλέον λειτουργεί με τέτοιες προδιαγραφές που εξασφαλίζουν την προσέλκυση νέων, μορφωμένων παιδιών, παιδιών ικανών και αποφασισμένων να εξελιχθούν σε επαγγελματίες ασφαλιστές. Πιστεύω ότι κάνουμε καλή δουλειά. Αλλά πάνω απ' όλα επενδύουμε με συνέπεια και συνέχεια στην εταιρεία, στον ασφαλιστή και στον πελάτη. Και αυτός μας ανταμείβει...

Δίνουμε ιδιαίτερο βάρος στα συνταξιοδοτικά προϊόντα και επιδιώκουμε την εξοικείωση των πελατών με τη νέα πραγματικότητα με ενημερωτικές συναντήσεις και εκδηλώσεις. Θέλουμε ο πελάτης όταν σκέφτεται «τι θα κάνω με τη σύνταξη μου;», να σκέφτεται την ING.



Πώς να κρατήσετε τους ανθρώπους σας

του **Αντώνη Σπανού**

Πολύτιμες συμβουλές διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, από τον αξιόλογο εκπαιδευτή και σύμβουλο management **Αντώνη Σπανό**. Διαβάστε, και μάθετε πως το πολυτιμότερο «υλικό» σε οποιαδήποτε επιχείρηση είναι οι ίδιοι οι άνθρωποί της.



Το ανθρώπινο δυναμικό μας είναι το «κεφάλαιο που κάνει τη διαφορά» στην επιδίωξη της ανταγωνιστικότητας. Οι επιτυχημένοι οργανισμοί είναι εκείνοι όπου το ανθρώπινο δυναμικό μπορεί να ασκήσει τις ικανότητές και τα ταλέντα του. Ποιος θέλει να προσλαμβάνει ανθρώπους που να εργάζονται κρατώντας το μυαλό τους σε αδράνεια; Η ανακάλυψη και εφαρμογή καινοτομιών, η αποτελεσματική λειτουργία των διαδικασιών, ο εντοπισμός λαθών, η ολόψυχη εξυπηρέτηση του πελάτη, η διαφύλαξη και μετάδοση του πνευματικού κεφαλαίου του οργανισμού και της γνώσης είναι αποτελέσματα που μόνο ένα παρακινημένο και δεσμευμένο ανθρώπινο δυναμικό μπορεί να επιτελέσει αποτελεσματικά.

Ένα μικρό μόνο ποσοστό των πνευματικών ικανοτήτων του προσωπικού μας αξιοποιείται καθημερινά, ίσως 10-15% κατά μέσον όρο. Τα έμφυτα ταλέντα, η γνώση, η εμπειρία, ο ενθουσιασμός, η επικοινωνία, είναι κεφάλαια που μένουν αναξιοποίητα αν η ηγετική συμπεριφορά δεν μπορεί να τα ενθαρρύνει και να τα αξιοποιήσει. Η βασικότερη ικανότητα του Αλέξανδρου του Μακεδόνα ήταν η ικανότητά του να κάνει τους στρατιώτες του να τον πιστεύουν. Ο Θεμιστοκλής ήταν ο θριαμβευτής της ναυμαχίας της Σαλαμίνας χάρη στην πειθώ του που κράτησε ενωμένο τον ελληνικό στόλο. Στη σύγχρονη εποχή, η περίπτωση της Microsoft είναι χαρακτηριστική. Οι εργαζόμενοι μπορούν να ζητούν μακροχρόνιες άδειες για εκπαίδευση, το φαγητό στο εστιατόριο είναι δωρεάν, μικρά ηλεκτροκίνητα οχήματα είναι στη διάθεσή τους, ο

κώδικας συμπεριφοράς επιτρέπει σε κάποιον να εργάζεται καθημένος ακόμα και στο πάτωμα. Τα αποτελέσματα της εταιρείας δικαιώνουν αυτές τις καινοτόμες πρακτικές.

Ποιες είναι λοιπόν μερικές στοιχειώδεις αρχές για να μένει κοντά μας το ανθρώπινο δυναμικό και να έχει παράλληλα εντυπωσιακή απόδοση;

• Προτιμήστε την ειλικρίνεια

Προτιμήστε τη σκληρή αλήθεια. Η αποφυγή μιας δύσκολης συζήτησης ή η απόκρυψη της αλήθειας δεν βοηθούν. Αντίθετα, δημιουργούν έλλειψη εμπιστοσύνης στα στελέχη. Μαθαίνουν να μη πιστεύουν στις επίσημες θέσεις ή στην πληροφόρηση που προέρχεται από την εταιρεία.

• Συνέπεια στόχων, στρατηγικής και πράξεων

Χρησιμοποιούμε συχνά όμορφες λέξεις για να ωραιοποιούμε μια δύσκολη κατάσταση και αυτό μειώνει την εμπιστοσύνη του ανθρώπινου δυναμικού προς τις μελλοντικές πρωτοβουλίες βελτίωσης που αναλαμβάνει η εταιρεία. Οι λέξεις «ποιότητα», «δύναμη», «κυριαρχία», «ασυναγώνιστοι» κ.λ.π. κρύβουν συχνά καθυστέρηση καταβολής οικονομικών υποχρεώσεων, γραφειοκρατία, έλλειψη κριτηρίων για την αξιολόγηση των ανθρώπων μας, αναποτελεσματικές διαδικασίες που «μπαζούν» από παντού, ανύπαρκτη στρατηγική για συστηματική επικοινωνία με τον πελάτη.

• **Συζητήστε τα δύσκολα και τα σκληρά θέματα και ζητήστε τη γνώμη τους**
Πολλές φορές, η σκληρή πραγματικότητα του ανταγωνισμού, οι συνθήκες της αγοράς, η περιορισμένη έως ανύπαρκτη κερδοφορία μιας δύσκολης χρονιάς, δημιουργούν δύσκολα προβλήματα για τη διοίκηση. Άλλοι

ηγέτες επιλέγουν τη σιωπή και την υποβάθμιση των προβλημάτων, άλλοι απλά ανακοινώνουν «ότι η κατάσταση είναι δύσκολη». Οι εργαζόμενοι είναι όμως καλοί να γνωρίζουν ποιοι είναι οι συγκεκριμένοι στόχοι απόδοσης που πρέπει να επιτευχθούν, με την ενεργή βοήθειά τους, ώστε να ξεπεραστούν οι δυσκολίες. Έτσι γίνονται συμμετοχοί στην όποια, συλλογική πλέον, προσπάθεια βελτίωσης.

• Συνδέστε τις εξελίξεις

Η σχέση εταιρείας - εργαζομένων πρέπει να είναι σχέση αμοιβαίας επιτυχίας. Οι δυνατότητες της ηγεσίας να ανταμείψει και να αναγνωρίσει την καλή επίδοση χρειάζονται φαντασία και έρευνα σε άλλες επιτυχημένες επιχειρήσεις, αλλά είναι ανεξάντλητες.

• Δώστε όραμα και σαφείς αξίες

Οι άνθρωποι, είτε είναι εργαζόμενοι, είτε οπαδοί ποδοσφαιρικής ομάδας, είτε οπαδοί κόμματος, θέλουν να πιστεύουν σε κάτι. Δώστε τους ένα σταθερό, αξιόπιστο και σαφές όραμα, έναν σκοπό, ένα «όνειρο», το οποίο δεν χρειάζεται να είναι εξωπραγματικό. Φροντίστε όμως το όραμα αυτό να έχει διάρκεια και να το γνωρίζουν όλοι.

• Αξιοποιήστε το χτύπημα στην πλάτη - παρακίνηση όχι κατ' ανάγκη με χρήμα

Σε εταιρεία με την οποία συνεργάζομαι στενά επί χρόνια συχνά τα με σταματά το προσωπικό και μου εκθέτουν τα τελευταία τους επιτεύγματα και πρωτοβουλίες. Τα πρόσωπά τους λάμπουν όταν έχουν την επιδοκιμασία μου, ενώ δεν είμαι ούτε προϊστάμενός τους ούτε διαθέτω κάποιες μορφές εξουσία. Έχουν απλά ανάγκη από αναγνώριση. Οι προϊστάμενοί τους ξεχνούν να τους δώσουν αυτή την εύκολη αλλά πολύτιμη ανταμοιβή.

Ένα μικρό μόνο ποσοστό των πνευματικών ικανοτήτων του προσωπικού μας αξιοποιείται καθημερινά, ίσως 10-15% κατά μέσον όρο.

Τα έμφυτα ταλέντα, η γνώση, η εμπειρία, ο ενθουσιασμός, η επικοινωνία, είναι κεφάλαια που μένουν αναξιοποίητα αν η ηγετική συμπεριφορά δεν μπορεί να τα ενθαρρύνει και να τα αξιοποιήσει.

Οι άνθρωποι, είτε είναι εργαζόμενοι, είτε οπαδοί ποδοσφαιρικής ομάδας, είτε οπαδοί κόμματος, θέλουν να πιστεύουν σε κάτι. Δώστε τους ένα σταθερό, αξιόπιστο και σαφές όραμα, έναν σκοπό, ένα «όνειρο»...

• **Να είστε ορατοί και προσβάσιμοι**
Η ιδανική εικόνα του manager για έναν εργαζόμενο περιλαμβάνει το ότι η πόρτα του είναι ανοιχτή και ο ίδιος εμφανίζεται και κινείται ανάμεσά τους συχνά, αν όχι καθημερινά.

Το νέο ανώτατο στέλεχος μιας εταιρείας συγκέντρωσε τους εργαζόμενους αμέσως μετά την ανάληψη των καθηκόντων του και τους ανακοίνωσε ότι από εδώ και πέρα «οι πόρτες καταργούνται» και η επικοινωνία θα είναι ελεύθερη και εύκολη. Το άλλο πρωί έδωσε εντολή να βαφτούν οι χώροι εργασίας και φυσικά οι μογιατζήδες έβγαλαν τις πόρτες για να τις βάψουν. Ένας ενθουσιασμένος εργαζόμενος ζήτησε να τον δει. «Το είπατε και το κάνατε», του είπε. Οι πόρτες καταργήθηκαν.

• Εταιρική κοινωνική ευθύνη και εθελοντισμός

Ο κάθε οργανισμός έχει υποχρέωση, σύμφωνα με τις σύγχρονες αρχές διοίκησης και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, να είναι ενεργός κοινωνικός παράγων και να συμμετέχει σε προσπάθειες διαφύλαξης του περιβάλλοντος, της πολιτιστικής κληρονομιάς, της προστασίας της υγείας των πολιτών και στήριξης των αδύναμων κοινωνικών ομάδων. Ο εθελοντισμός θα πρέπει να ενθαρρύνεται και να ανταμείβεται ώστε να τον ασκούν οι εργαζόμενοι κάτω από την προστασία της εταιρείας. Οι δράσεις αυτές δημιουργούν αίσθημα υπερηφάνειας στους εργαζόμενους.

• Ενθαρρύνετε την καινοτομία

Η καινοτομία είναι ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τους σύγχρονους οργανισμούς. Η καινοτομία αναπτύσσεται από τολμηρούς μάντζερ και από παρακινημένο προσωπικό που δεν διστάζει να εκφράσει τη γνώμη του και να αμφισβητήσει τον παλιό τρόπο εργασίας. Ο ανταγωνισμός ενισχύει την καινοτομία και η καινοτομία ενισχύει τον ανταγωνισμό.

• Μη τρομάζετε με το κόστος της εκπαίδευσης (είναι σωστότερο να τραμάζετε με το κόστος της μη εκπαίδευσης)

Υπολογίστε πόσο σας κοστίζουν τα λάθη των ανθρώπων που δεν ξεθύνουν να αντιμετωπίσουν μια δύ-

σκολη περίπτωση στη δουλειά τους. Πήγα σε κατάστημα να αγοράσω δύο μπλουζάκια με τις εκπτώσεις, και το προσωπικό ήταν ανεκπαιδευτο. Δεν μου έδιναν έκπτωση για το μπλουζάκι που επέλεξα, γιατί οι εκπτώσεις άρχιζαν την άλλη μέρα. Δέχθηκαν όμως να μου το κρατήσουν αν έδινα προκαταβολή. Πρότεινα να δώσω 20 € μετρητά που είχα. Δεν μπορούσαν όμως να πάρουν προκαταβολή μικρότερη των 30€. Πρότεινα τότε να πληρώσω με κάρτα. Δεν ήξεραν όμως αν πρέπει να δέχονται πληρωμή με κάρτα για προκαταβολές. Πρότεινα να εξοφλήσω ολόκληρο το ποσό. Δεν δέχθηκαν όμως να εξοφλήσω όλο το ποσό για ένα προϊόν που δεν μου είχαν παραδώσει. Έτσι δεν μπορούσαμε να συνηγορήσουμε και με είδαν -ανακουφισμένοι- να φεύγω χωρίς να αγοράσω. Επενδύστε στην εκπαίδευση. Φροντίστε μόνο να είναι εστιασμένη σε αυτό που βοηθά τους συνεργάτες σας να πετύχουν τους στόχους τους και την εταιρεία να πετύχει τους δικούς της.

• Ξεχωρίζετε στον καθένα τα ισχυρά του σημεία και τι τον παρακινεί

Δεν υπάρχουν ανίκανοι άνθρωποι. Ο καθένας έχει τις δικές του ικανότητες. Μία από τις δύσκολες τεχνικές διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού είναι ο εντοπισμός και η αξιοποίηση των ικανοτήτων, των γνώσεων και της ειδικής εμπειρίας του προσωπικού. Πολλά ειδικά «εργαλεία διοίκησης» υπάρχουν για τον σκοπό αυτό. Συστήματα αξιολόγησης απόδοσης, ειδικά ερωτηματολόγια, συστήματα ανάπτυξης εργαζομένων και συνεργατών, συστήματα εντοπισμού στελεχών με δυνατότητες ανάπτυξης. Οι ηγέτες πρέπει να κρατούν ισορροπία μεταξύ της υλοποίησης της στρατηγικής που έχουν επιλέξει και των προβλεψιμών και απρόβλεπτων δυσκολιών που το σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον επιβάλλει. Δεν είναι απαραίτητο να είναι πάντα «καλά παιδιά». Μπορεί να είναι κάποιες στιγμές σκληροί, όμως πρέπει να έχουν λόγο γι' αυτό και να είναι δίκαιοι στις αποφάσεις τους. Προσπαθώντας να εφαρμόσουν τις παραπα-

νω αρχές μπορεί να αντιμετωπίσουν αντίσταση, δυσπιστία, και συχνά νιώθουν μόνοι, εξαιτίας της θέσης τους. Δεν πρέπει όμως να ξεχνούν ότι δεκαετίες λαθών, αναξιοκρατίας, ερασιτεχνικού management, έλλειψης οργανωμένων συστημάτων διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού (πλην εξαιρέσεων, φυσικά) δημιούργησαν δυσπιστία μεταξύ ηγεσιών και εργαζομένων που δεν ξεπερνιέται με την πρώτη.

ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΠΑΝΟΣ

Πτυχίο Μαθηματικών από το Αριστοτέλειο Παν/μιο Θεσσαλονίκης, μεταπτυχιακές σπουδές (MSc Management Troy State University Alabama, ανάλυση και προγραμματισμός Συστημάτων Control Data). Είναι σήμερα σύμβουλος επιχειρήσεων και ιδρυτικό μέλος του γραφείου συμβούλων EuroExcellence. Υπήρξε σύμβουλος εκπαίδευσης του ΣΕΤΕ, μέλος της ομάδας που εγκατέστησε το πρώτο ISO 9001 στη Μεσόγειο. Μέλος της ομάδας εφαρμογής του προτύπου αειφορίας ISTOS για τον τουρισμό. Έχει 22ετή εμπειρία σαν στέλεχος στην EAB και σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες. Είναι πτυχιούχος LOMA & συνεργάτης του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Υπήρξε ιδρυτικό μέλος του ΙΧΟΣ και μέλος του Δ.Σ. Είναι επικεφαλής αξιολογητής του Ευρωπαϊκού Ιδρύματος για τη Διοίκηση της Ποιότητας. Έχει συγγράψει τα βιβλία «Ολική Ποιότητα» και «Πώς παράγονται και παρέχονται Υπηρεσίες Ποιότητας» (βραβείο Eco-Q που απονεμήθηκε από τον Πρόεδρο της Βουλής των Ελλήνων). Υπήρξε μέλος της επιτροπής για σχεδιασμό Εθνικών Βραβείων Ποιότητας υπό την αιγίδα του ΥΠΑΝ και σύμβουλος ποιότητας του ΣΕΒ.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ

“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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

100 + 2



17 ΧΡΟΝΙΑ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Τεύχος 12
1991

Αξίζει να βάλετε
προτεραιότητες

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 ΑΤΕbank, η νέα Αγροτική Ασφαλιστική μπορεί τώρα να σας προσφέρει πραγματικά **το καλύτερο**.

...για το αυτοκίνητό σας

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



...για την επιχειρηματική σας δραστηριότητα

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



...για το σπίτι σας

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

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

© ATE Advertising

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

Να είστε καλοί! ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ!

Αυτές τις μέρες που οι ανθισμένες αμυγδαλιές πρασινίζουν καλωσορίζοντας την Άνοιξη, τούτες τις μέρες που τα δένδρα "ξεπετάνε" "μάτια" και το γλυκό χρωματιστό χαμόγελο της ζωής λουλουδίζει την φύση, τώρα που τα όνειρα και οι πόθοι "φουσκώνουν" κάτω απ' τα πουκάμισα και τις μπλούζες τα στήθια χιλιάδων ανθρώπων για μακρινά ταξίδια, τέτοιες μέρες πήρα να γράψω για πρωταγωνιστές. Και να ευχηθώ να γίνετε καλοί πρωταγωνιστές.

Και ποιος δεν θέλει να 'ναι πρωταγωνιστής! Να είναι όπως γράφει η εγκυκλοπαίδεια "αυτός που έχει την σπουδαιότερη δράση σε μια υπόθεση"! Μα, θα μου πείτε, γεμίσαμε πρωταγωνιστές. Τα μέσα ενημέρωσης, τα συμφέροντα, η διαφήμιση έγιναν εργοστάσια παραγωγής πρωταγωνιστών και γεμίσαν τις εφημερίδες, τα περιοδικά, την τηλεόραση, τα θέατρα, τα γήπεδα, τα ρούχα, τα σπίτια...

Ναι, είναι πολλοί να θέλουμε κι άλλους, γιατί πάντα θέλαμε πρότυπα και είδωλα και επειδή οι πιο πολλοί σύγχρονοι πρωταγωνιστές της διαφήμισης δεν ξεδιψάνε την δίψα μας. Επειδή οι πιο πολλοί ήταν περαστικοί, ήτανε και είναι μιας μόδας, μιας σαιζόν, μιας χρήσεως, ασήμαντοι και άσημοι που δεν γέμισαν τη ζωή μας, που "φτύσαμε" το πιστό τους απιδασμένοι, που είδαμε το "άστρο" τους στη λάσπη, στα "κάμπλεξ" στην αυτοκτονία, στα ναρκωτικά, στην τρέλλα, στο "τίποτα"... Βέβαια ανάμεσά τους λίγοι, πολύ λίγοι πρωταγωνιστές δικαιώσαν τα όνειρά μας, τα παραμύθια μας, την εμπιστοσύνη μας: Λίγοι μας κράτησαν μεταξύ ουρανού και γης...

Τι πρωταγωνιστές λοιπόν να γίνουμε; Περισσεύει τίποτε; Υπάρχει έργο και ρόλος;

Αγαπητοί φίλοι, το έργο ήδη το παίζουμε. Γι' αυτό το σημερινό άρθρο θα μιλάει για μας. Για μας που έχουμε τον πρωταγωνιστικό ρόλο στη ζωή μας! Συνεχίστε! Εμπρός να γίνουμε καλοί



πρωταγωνιστές!

Σπάστε την μετριότητα και την μονοτονία. Χρωματίστε λίγο την φωνή σας, ζήστε τα αισθήματα, ισιώστε λίγο το κορμί, κοιτάξτε ψηλά και μακριά, κοιτάξτε τον κόσμο, ζήστε την κάθε σκηνή, γελάστε δυνατά, κλάψτε, πονέστε, φοβηθείτε, τολμήστε!

Ζήστε το να είστε το καλύτερο σ' αυτό που κάνετε. Ο καλύτερος στον τομέα σας. Ο καλύτερος υπάλληλος. Ο καλύτερος Διευθυντής. Ο καλύτερος Γενικός Διευθυντής. Ο καλύτερος σ' αυτό το γραφείο. Σ' αυτή την εταιρία. Αυτή την χρονιά. Αυτό το μήνα. Αυτή τη μέρα!

Ο καλύτερος πρωταγωνιστής, της δουλειάς μας. Της οικογένειας. Της κοινωνίας. Της Ελλάδας!

Για σκεφθείτε το λίγο και ξεκινήστε το σήμερα. Γεμίστε την σκηνή του χώρου σας με την παρουσία σας. Ζητήστε ν' ανάψουν τα φώτα πάνω σας. Βγάλετε φωνή δυνατή να σας ακούνε! Όχι, δεν είστε κομπάρσος στη ζωή σας! Δεν παίζει άλλος την τύχη σας! Βγείτε απ' τη γωνία και ζητήστε να φανείστε! Μην κρύβεστε και μη κρύβετε τη ζωή σας. Αποδείξτε πόσο καλός πρωταγωνιστής είστε! Βάλτε την φαντασία σας για να γίνει η καθημερινότητά μας πιο όμορφη, βιώνοντας σωστά τον πρωταγωνιστικό σας ρόλο. Σταθείτε μπροστά στην σκηνή και μιλήστε στον κόσμο,

στους θεατές του έργου σας. Ενδιαφέρονται ή θαριούνται; Συμμετέχουν ή αδιαφορούν σ' αυτά που κάνετε; Σε ψεύτικους μπιμπικούς ρόλους οι πθοποιοί απολύονται αν δεν παίξουν καλά. Εσείς φοβάστε κάτι;

Οι θεατές και κυρίως τα παιδιά μας και οι νέοι, περιμένουν και θέλουν να δουν από μας, αλήθειες, αισθήματα, ρομαντισμό, αγάπη, καλοσύνη, τιμιότητα, υπευθυνότητα, γνησιότητα, ηρωισμό, γενναιότητα, ειλικρίνεια, δικαιοσύνη, σεβασμό, ανθρωπιά.

Ποιός πρωταγωνιστικός μας ρόλος θα μπει στην καρδιά τους; Ξέρουμε όλοι πως σ' όλα τα έργα αγαπήθηκαν ήρωες που είχαν καρδιά, ηρωισμό και αισθήματα. Ποτέ δεν μπήκαν στις καρδιές μας πρωταγωνιστές του χρήματος κι ότομα με πολλά λεφτά, με δύναμη, με χωράφια, με θησαυρούς, όσο κι αν τους θαυμάσαμε ή τους φοβηθήκαμε!

Η Ελλάδα μας είχε πάντα πρωταγωνιστές με αξίες που έκαναν την καθημερινότητα αιωνιότητα!

Είμαστε οι πιο τυχεροί πρωταγωνιστές αφού το κοινό μας είναι ότι εκλεκτότερο υπάρχει στον κόσμο! Οι κριτές μας είναι οι πιο καταξιωμένοι γι' αυτό και το παίξιμό μας πρέπει να 'ναι πολύ προσεκτικό. Θεατές μας είναι όλοι αυτοί που έζησαν και ζουν σ' αυτό τον τόπο. Ήρωες, αγωνιστές, αθλητές, μαχητές, γενναίοι, ανδρείοι, μάρτυρες, εθνομάρτυρες, άγιοι, φιλόσοφοι, καλλιτέχνες, ποιητές, απ' τον Όμηρο ως τους ήρωες του αλβανικού έπους 40-41, που ζουν ανάμεσά μας κουβαλώντας τον πολιτισμό και τις παραδόσεις μας, είναι μπροστά μας και το έργο της ζωής μας συνεχίζεται, παίζεται...

Όλοι αυτοί κρίθηκαν στην καθημερινότητα και μ' αυτό το μέτρο κρίνουν κι εμάς. Παίζουμε καλά;

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

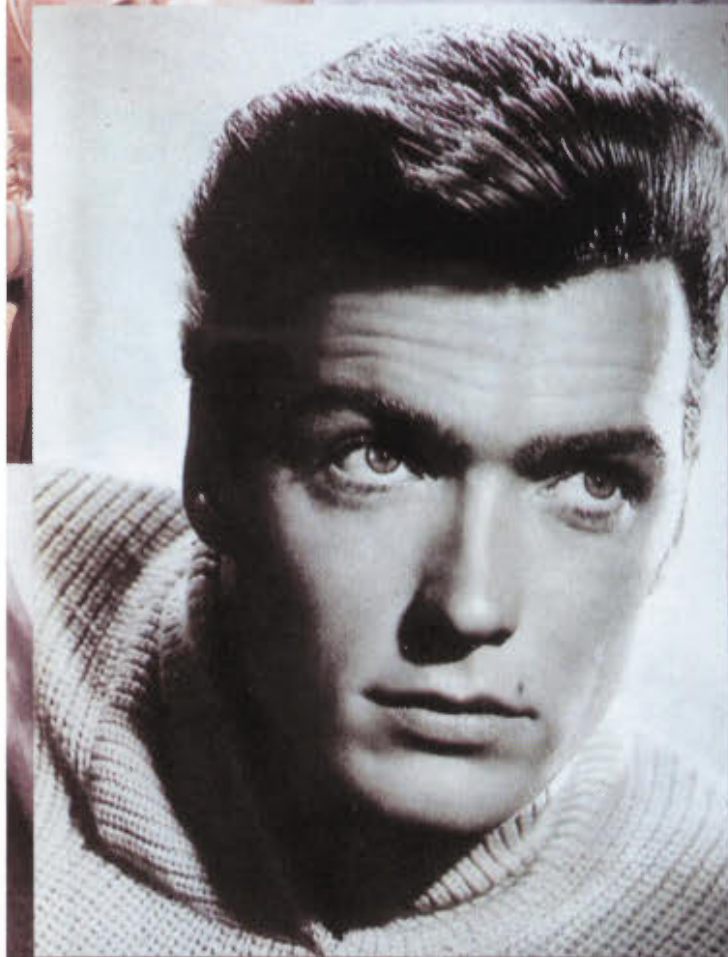
Τεύχος 11
1991



ΠΟΙΟ ΚΟΜΜΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΔΙΚΟ ΣΑΣ; ΑΛΛΑΞΤΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΡΑ!

Πρωταγωνιστές του ΝΟΥ του ΣΩΜΑΤΟΣ της ΚΑΡΔΙΑΣ!





Δεν ξεκίνησαν όλοι πρωταγωνιστές!

ΝΤΑΣΤΙΝ ΧΟΦΜΑΝ: "Αρχικά η πρόθεσή μου ήταν να γίνω σολίστ του πιάνου και έκανα πολλά χρόνια σπουδές στο κλασικό ρεπερτόριο. Στα μισά του δρόμου μου ήρθε η τρελή ιδέα - και πολύ επίμονη μάλιστα - να γίνω ηθοποιός. Μόλις το ανακοίνωσα στην οικογένειά μου, οι αντιδράσεις ήταν αρνητικές: "Μα εσύ δεν είσαι ούτε καν όμορφος!" Παρόλα αυτά πήγα στο Pasadena Playhouse και παρακολούθησα μαθήματα υποκριτικής και μετά στη Νέα Υόρκη. Δεν τολμούσα να πάω στα γραφεία που ζητούσαν νέους ηθοποιούς γιατί φοβόμουν ότι θα μ' έδιωχναν με τις κλωτσιές. Εκεί το πρώτο που κοίταζαν ήταν το πρόσωπο. Εγώ είχα θγάλει μερικές φωτογραφίες, τις πέταγα κάτω από την πόρτα των γραφείων και το έβαζα στα πόδια για να μη με δουν από κοντά. Εκείνο τον καιρό έκανα κάθε είδους δουλειά, σπούδαζα και... κοιμόμουν πολύ. Στην αρχή πήγα να πιστέψω ότι η οικογένειά μου είχε δίκιο αλλά μετά από καιρό αποδείχτηκε ότι ήμουν εγώ εκείνος που είχε δίκιο".

ΤΖΕΦ ΝΤΑΝΙΕΛΣ "Πέρασα εννέα χρόνια ασημότητας και αφάνειας στη Νέα Υόρκη: κάθε βράδυ πήγαινα σε δείπνα και δεξιώσεις με τους συναδέλφους και κατά τη μία το πρωί καταλήγαμε να σχολιάζουμε όλο πίκρα τις ταινίες της τελευταίας διατίας, να τις θγάζουμε όλες άχρηστες και ν' απορούμε πώς υπήρχαν συνάδελφοι ηθοποιοί που έκαναν όνομα και κολλούσαν στα λεφτά. Ήταν δύσκολες εποχές αλλά πρέπει να τις περάσει κανείς για να καταλάβει μετά τι είναι επιτυχία".

ΤΟΜ ΣΕΛΕΚ: "Πριν από πολλά χρόνια, όταν ίσα-ίσα τα έβγαζα πέρα με κάτι διαφημιστικά στην τηλεόραση, πήγαινα και στο "The Dating Game" (κάτι αντίστοιχο με το δικό μας Ραντεβού στα Τυφλά). Ήμουν πάντα δεύτερος. Ποτέ,

μα ποτέ δε με είχαν διαλέξει τα κορίτσια!"

ΑΝΤΙ ΜΑΚΝΤΑΟΥΕΛ: "Ο πρώτος μου μεγάλος ρόλος στο "Γκρέιστσοουκ, ο Άρχοντας της ζούγκλας" ήταν πραγματικό θρίλερ. Αφού τέλειωσαν τα γυρίσματα, ο σκηνοθέτης εξαφάνισε τη φωνή μου και έβαλε την Γκλεν Κλόουζ να πει ένα-ένα τα λόγια μου! Τρομερό χτύπημα για τον εγωισμό μου. Δεν ήξερα τι να κάνω. Να πείσω από το παράθυρο; Να πάω να κρυφτώ στην τουαλέτα; Έδωσα μια υπόσχεση στον εαυτό μου εκείνες τις στιγμές, να τα καταφέρω την επόμενη φορά. Με τον καιρό κατάλαβα τι είχε συμβεί. Έπαιζαν τόσο Άγγλοι ηθοποιοί στο Γκρέιστσοουκ και η δική μου η φωνή θ' ακουγόταν παράφωνα γιατί είχα αυτή την έντονη νότια προφορά. Δούλεψα πολύ τη φωνή μου κι όταν υπέγραψα το συμβόλαιο για τη δεύτερη ταινία μου, ήμουν σίγουρη ότι δεν υπήρχε πια περίπτωση να με ντουμπλάρουν".

ΕΛΕΝ ΜΠΑΡΚΙΝ: "Παρακολουθούσα μαθήματα στο "New York High School of Performing Arts". Με είχαν πάρει με στραβά μάτι, δεν φέρονταν καλά. Δεν ξέρω τι γύρευσαν. Προφανώς μια ηθοποιό με λιγότερο στραβή μύτη, ίσως. Τελικά, μου ξεφούρνισαν ότι έπρεπε να ψάξω πολύ μέσα μου και... να θρω κάτι άλλο να κάνω στη ζωή μου. Επέμεινα όμως. Έλεγα ότι αν περάσω αυτή τη δοκιμασία, θα ήταν σαν να τις είχα περάσει όλες. Και ήταν η χειρότερη δοκιμασία".

ΚΑΙΝΤ ΙΣΤΓΟΥΝΤ: "Αφού βεβαιώθηκε ότι μπορούσα να γίνω ηθοποιός, θέλησα να δοκιμάσω τον εαυτό μου και στο τραγούδι. Ηχογράφησα λοιπόν κάνδυό ροκ εν ρολ κομμάτια στην εταιρεία "Gothic Records" και ξέρετε πόσο πούλησαν; Έξι δίσκους μόνο. Αυτό κι αν ήταν απογοήτευση!"

ΜΕΡΙΑ ΣΤΡΙΠ: "Ο γιος του Ντίνο Ντε Λαουρέντις, του μεγάλου παραγωγού, με είχε καλέσει για συνέντευξη στο στούντιο και ήταν παρών και ο πατέρας του, ο οποίος μου μίλησε πολύ ευγενικά. Σε μια στιγμή όμως, άρχισε να μιλά ιταλικά με τον γιο του, νομίζοντας ότι δεν τους καταλαβαίνω: "Τι μου πιν έφερες αυτήν; Δεν είναι καύκλα, δεν είναι καν όμορφη. Σπαταλάς τον χρόνο μου". Τότε γύρισα, του είπα σε άψογα ιταλικά "Non me piace molto" ("δε μου αρέσουν πολύ αυτά που ακούω") και σκώθηκα κι έφυγα. Είναι πολύ διαδεδομένη αυτή η διπρόσωπη συμπεριφορά στο Χόλιγουντ. Δυστυχώς η αξία μιας γυναίκας ηθοποιού μετρείται πάνω απ' όλα από την εμφάνισή της".

ΝΤΑΪΑΝ ΚΙΤΟΝ: "Όταν πρωτοπήγα στη Νέα Υόρκη, ούτε ατζέντη δεν μπορούσα να βρω. Στεκόμουν στην ουρά για ένα ρολάκι στο Μπρόντγουεϊ, πήγαινα σε διάφορες οντισιόν αλλά μάταια. Κάποτε μ' έστειλε ένας θεοπάλαθος ατζέντης να δοκιμάσω την τύχη μου, όταν ζητούσαν κόσμο για το "Hair". Η οντισιόν γινόταν σ' ένα βρώμικο, άθλιο θέατρο όπου είχαν στριμωχτεί χιλιάδες νέοι - τόσοι μου φάνηκαν τότε. Τραγουδήσαμε όλοι ένα κομμάτι και μετά μας διαβάσανε τα ονόματα αυτών που είχαν αποκλειστεί. Ήμουν η τελευταία. Όταν πήγα να φύγω, με σταμάτησε η υπεύθυνη έξω από το ασανσέρ και μου είπε: "Ε, εσύ μη φεύγεις!" Έτσι άρχισε η καριέρα μου. Μετά από το "Hair" πέρασαν δύο χρόνια μέχρι να ξαναδουλέψω. Αλλά δεν απογοητεύτηκα. Κανένας δεν τα κερδίζει όλα με μιας. Ακόμα και σήμερα, υπάρχουν πολλά που ήθελα να κάνω και δεν τα κατάφερα".

ΤΖΑΚ ΝΙΚΟΛΑΣΟΝ: "Όταν έκανα το πρώτο δοκιμαστικό για τον κινηματογράφο, μου είπε ο σκηνοθέτης: "Ανθρωπέ μου, δεν μπορώ να σκεφτώ ένα ρόλο που να σου ταιριάζει. Αλλά να ξέρεις ένα πράγμα. Όταν θα σε φωνάξουμε για να παίξεις, θα πει ότι βρίσκόμαστε σε απελπιστική κατάσταση".

*Διαβάστε αυτά τα
λόγια πρωταγωνιστών
να πάρετε λίγο
θάρρος να συνεχίσετε
σ' ότι κάνετε αρχή...*

Τεύχος 27
1994

STAR & ΑΣΤΕΡΙΣΚΟΙ



Τεύχος 27
1994

Πολύ συχνά διαβάζουμε για κάποιον ότι είναι σταρ, άστρο μεγάλο, βλέπουμε τίτλους σε περιοδικά Αστέρια και αστερίσκοι, ακούμε πώς αυτός είναι ένας σταρ και διάφορα τέτοια που στοχεύουν να δείξουν πώς κάποιος ανέβηκε ψηλά στον τομέα του και φαίνεται όπως τα αστέρια.

Και στη δουλειά μας μιλάνε για αστέρια και αστεράκια στο ασφαλιστικό στερέωμα. Είναι σωστό να θέλουν αρκετοί να είναι STAR αλλά δεν γίνονται όλοι και φυσικά δεν λάμπουν όλοι το ίδιο. Υπάρχουν διαβαθμίσεις, υπάρχουν πραγματικοί STAR και... κατά φαντασίαν, αυτόφωτοι και ετερόφωτοι. Το "γνώθι σ' αυτόν" είναι μεγάλη ιστορία και σίγουρα όλοι πρέπει να γνωρίζουμε πως τα αστέρια δεν μιλάνε για τον εαυτό τους αλλά... φωτίζουν.

Κάποιες φορές βλέπουμε βεγγαλικά που λάμπουν για λίγο αλλά αμέσως χάνονται. Αρκετοί παρασύρονται και νομίζουν πως είναι STAR αλλά στην πραγματικότητα είναι καντηλάκια που τρεμοσβύνουν, αντιφεγγίσματα ή δημιουργήματα κακού Marketing. Μα, υπάρχει κατασκευαστήριο αστεριών; Ναι, αρκετές φορές η διαφήμιση, η κακή εκτίμηση, το κακό Management θγάζουν "κακέκτυπα", "μαϊμούδες" αστεράκια που μας ταλαιπωρούν για λίγο και εξαφανίζονται στα γρήγορα όπως φτιάχθηκαν γρήγορα...

Ο κόσμος γενικώς και μεις στον ασφαλιστικό χώρο έχουμε ανάγκη από αστέρια και STAR. Δίνουν χρώμα, στόχους, τρόπους ζωής, όνειρα, αισιοδοξία, φαντασία, πρότυπα. Όμως πόσοι μπορούν να διακρίνουν τα πραγματικά αστέρια από τα βεγγαλικά; Τι STAR μπορεί να είναι τα προϊόντα της "συγκυρίας" της προσωρινότητας, της διαφήμισης; χωρίς έργο, χωρίς ιδέες, χωρίς ευτυχία, χωρίς ζωή, χωρίς αθανασία;

Στη γειτονιά μας, στο γραφείο μας, στην εταιρία μας, στο χώρο μας, στη χώρα μας κυκλοφορούν αστέρες και αστεράκια. Κάποιες εταιρίες επενδύουν χρήματα να φτιάξουν αστέρες αλλά εμείς οι πολλοί επενδύουμε τη ζωή μας κι αλλοίμονο αν στηρίξουμε το μέλλον μας σε ανύπαρκτα είδωλα κι αστέρια.

Τα αστέρια μας ας το προσέξουμε πρέπει να είναι ψηλά, να έχουν διάρκεια όσο η ζωή μας και περισσότερο, να κάνουν κάτι περισσότερο απ' αυτά που κάνουν όλοι, να κάνουν κάτι διαφορετικό, να φέρουν ευτυχία, να φέρουν σωτηρία κι όχι παραγωγικότητα, να φέρουν ελπίδα για ένα αύριο καλύτερο. Μη ξεχνάτε, επενδύουμε πάνω τους τη ζωή μας. Μεγάλη προσοχή χρειάζεται απ' όλους μας.

Ας πούμε και μερικά στατιστικά για τ' αστέρια τα πραγματικά. Το μεγαλύτερο αστέρι είναι ο σούπερ γίγαντας Βετελγέζης με διάμετρο 700 εκατομμύρια χλμ, 500 φορές μεγαλύτερος απ' τον ήλιο.

Οπτικά λαμπρότερο αστέρι είναι ο υπεργίγαντας Σίγκνους που είναι 5.900 έτη φωτός μακριά και είναι 810.000 φορές πιο φωτεινό απ' τον ήλιο.

Το πιο μακρινό αστέρι είναι 62.700 έτη μακριά. Το πιο κοντινό είναι το αμυδρό "Proxima Centauri" 4.225 έτη φωτός μακριά.

Τα νεότερα αστέρια είναι δύο πρωτοαστέρια θαμμένα βαθιά σε σύννεφα σκόνης με το όνομα IRAS-4. Τα παλιότερα έχουν ανιχνευτεί πάνω από το δίσκο του Γαλαξία. Ο μεγαλύτερος αστερισμός είναι η "Υδρα" (Θαλάσσιο φίδι) που καλύπτει τα 6,3% του ημισφαιρίου με 68 αστέρια. Μια άλλη φορά θα μιλήσουμε για κομήτες.

Ε.Σ.

Ένα μήνυμα του Αρ. Ωνάση για τις ασφαλιστικές εταιρίες

Εκεί γύρω στα χρόνια του '35 τα πλοία είχαν αρχίσει να αφήνουν κάποιον κέρδος μετά την παγκόσμια οικονομική κρίση. Το κάρβουνο κάλυπτε τότε το 75% της παγκόσμιας ζήτησης ενέργειας και σιγά-σιγά αυξανόταν η ζήτηση πετρελαίου το οποίο αντικαθιστούσε το κάρβουνο... Το πετρέλαιο θα ήταν ο κυρίαρχος ρυθμιστής της βιομηχανικής παραγωγής στη Δύση και θα άφηνε πολλά κέρδη στους εφοπλιστές με την μεταφορά του από τη Λαϊκή, την Αλγερία, τη Συρία, το Λίβανο, την Μέση Ανατολή.

Οι άλλοι εφοπλιστές τότε όπως κι αυτός μετέφεραν "ξηρά" φορτία, καπνά, ξυλεία, σπόρους. Ο Ωνάσης σκέφτηκε ότι η απόκτηση στην πράξη δεν ήταν περισσότερο πλοία, αλλά ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ πλοία. Τα μεγαλύτερα πλοία θα λιγόστευαν τα έξοδα κίνησης και θα άφηναν μεγαλύτερα κέρδη. Οι ειδικοί του είπαν ότι αυτό είναι ενάντια στον κοινό νομ. επικαλέσθηκαν τεχνικές λεπτομέρειες, ειδικές βαρύτητες, μεγέθη εκτόξευσης, επιπρόσθετες αποκλίσεις κ.α. Τα κλασσικά τάνκερ ήταν τότε εννέα χιλιάδων τόνων και ο Ωνάσης ζητούσε 15.000 τόνων επειδή ήταν πεπεισμένος πως το μέλλον ήταν εκεί. "Δεν αποτυγχάνεις παρά μόνο αν παύσεις να προσπαθείς" είπε στον στενό συνεργάτη του Γράτσο όταν εκείνος του είπε να ξεχάσει την ιδέα. Έκανε τις σκέψεις του και χρησιμοποιώντας τις γνώσεις του μίλησε με ειδικούς ιδιοκτήτες ναυπηγείων, με δικηγόρους και πολλούς άλλους, πραγματοποιήθηκε το όνειρό του φτιάχνοντας το μεγαλύτερο τάνκερ του κόσμου πρώτος. Τον Ιούνιο του 1938 πριν το "θρέξιμο" του "ΑΡΙΣΤΟΝ" όπως το ονόμασε έδωσε ένα σειμικό λόγο ευχαριστώντας όλους όσους είχαν εργαστεί τόσο σκληρά για να γίνει, τους σχεδιαστές, τους ναυπηγούς, τους σφυρηλάτες, τους συγκολλητές. Εξέφραζε την πίστη του στο μέλλον του παγκόσμιου εμπορίου παρ' όλο που ο Χίτλερ είχε ξεκινήσει τον πόλεμο προσαρτώντας την Αυστρία και οι Γαπωνέζοι σάρωναν την Κίνα... Ο Ωνάσης έκανε το όνειρο πράξη φτιάχνοντας μεγαλύτερα πλοία και όχι αγοράζοντας ή φτιάχνοντας περισσότερα (πηγή: ΟΝΑΣΙΣ του Π. Έβανς Εκδόσεις ΚΑΚΤΟΣ).



Σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετωπίζουν ένα παρόμοιο πρόβλημα σχετικά με το ανθρώπινο δυναμικό τους. Θα μπορούσαμε να πούμε κι εμείς "περισσότερους ασφαλιστές ή μεγαλύτερους" ασφαλιστές. Νέα εποχή αρχίζει για τις ασφαλιστικές εταιρίες διεθνώς και στην Ελλάδα. Η εποχή του Bancassurance άλλαξε ρόλους και μεθόδους. Τράπεζες πουλάνε ασφαλιστικά προϊόντα και ασφαλιστικές εταιρίες ιδρύουν ή συνεργάζονται με τράπεζες... Όλα αυτά για να υλοποιηθούν χρειάζονται "μεταφορείς" των πακέτων συμφωνιών... Οι πολλοί ασφαλιστές-μεταφορείς έχουν έξοδα εκπαίδευσης, έξοδα γραφείων, έξοδα τηλεφώνων, γραμματέων και τόσα άλλα... Αυτά μπορούν να ελαττωθούν φτιάχνοντας "μεγαλύτερους" ασφαλιστές που "μεταφέρουν" μεγαλύτερες συμφωνίες. Οι ασφαλιστικές εταιρίες καλό είναι να πάρουν αυτά τα μηνύματα και να σταματήσουν να επενδύουν σε "θαρκούλες" που δεν πάνε μακριά αλλά και δεν "μεταφέρουν" τίποτα σημαντικό... Και μη ξεχνάμε ισχύει κι εδώ το "αν δεν το κάνεις εσύ θα το κάνει κάποιος άλλος".

Αγαπητοί Γενικοί Διευθυντές της Ασφαλιστικής μας κοινωνίας, ταλμάρτε! Δείτε, ότι καταλάβατε τα σημάδια των καιρών! Η επιτυχία δεν έρχεται από μεγάλα, σε αριθμό ασφαλιστών, γραφεία ή από πλήθος διασκορπισμένο στην επικράτεια που μαζεύεται σ' ένα συνέδριο ή γραφείο, αλλά από μεγάλης χωρητικότητας ασφαλιστές ή managers!

Υ.Γ. Το τεύχος του περιοδικού μας που κρατάτε στα χέρια σας δίνει ιδιαίτερη σημασία αφιερώνοντας αρκετές σελίδες και θέματα γύρω από την ιδέα "Δείτε". Δεν φτάνει να επιθυμούμε, να φανταζόμαστε, να θέλουμε, χρειάζεται και να "δείχνουμε" τι ζητάμε από τους άλλους να κάνουν για μας και τους ίδιους... Οι ασφαλιστές οφείλουν να "δείχνουν" ποιοί είναι, τι εκπροσωπούν, τι πουλάνε. Οι Managers πρέπει να "δείχνουν" πώς γίνεται η δουλειά, οι Γενικοί Διευθυντές καλόν είναι να "δείχνουν" την αγάπη τους για το προσωπικό και τους πελάτες με έργα κλπ., οι διοικήσεις οφείλουν να δείχνουν αποτελέσματα, νούμερα, την δύναμη, τα πάντα... "Δείτε" ένα θέμα που δεν εξαντλείται σε λίγες σελίδες δίνει όμως αφορμές και ιδέες να λένε στην αγορά ότι αυτός ο ασφαλιστής ή αυτή η εταιρία έδωσε "φάνηκε", "φαίνεται", "μυλά το πράγμα", "δείχνει"...

Ελπίς

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ



ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



χαρείτε
ελληνικό
καλοκαίρι!

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Τεύχος 24
1993



*Όλα όσα πρέπει να ξέρει ένας ασφαλιστής για να βρίσκει πελάτες.
Όλα αυτά που πρέπει να διδάξουν οι Managers πριν βγάλουν ασφαλιστές
στην Αγορά. Το ΝΑΙ στο πιο καυτό θέμα του ασφαλιστή...*

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΚΑΡΙΕΡΑ

Δεν έχω κύκλο γνωριμιών, μπορώ να πετύχω σαν ασφαλιστής;

Μια εταιρία ερευνήσε αυτό το θέμα. Ανακάλυψαν ότι: Νέοι ασφαλιστές έκαναν το 80% των πωλήσεών τους σε ανθρώπους που γνώριζαν πριν μπουν στις ασφάλειες ζωής. ΑΛΛΑ Επιτυχημένοι και καθιερωμένοι ασφαλιστές, οι οποίοι έχουν επιζήσει πάνω από πεντε χρόνια έκαναν μόνο το 20% των πωλήσεών τους σε ανθρώπους που γνώριζαν πριν γίνουν ασφαλιστές.

Θα σας φαίνεται φυσικό ότι άνθρωποι που έζησαν αρκετό καιρό σε μια πόλη θάπρεπε να γνωρίζουν περισσότερα "ονόματα" από εκείνους που ήρθαν πρόσφατα. Ίσως να συμπεραίνετε ότι άτομα με μακρόχρονη διαμονή σε μια πόλη θα είχαν καλύτερες ευκαιρίες να πετύχουν στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής από τους νεοεισθιθέντες.

Η LIMRA, όμως, μέσα από πολλές μελέτες που έκανε πάνω στο θέμα, ανακάλυψε ότι δεν είναι ακριβώς έτσι. Η αναλογία επιτυχίας ανάμεσα σε ασφαλιστές που έζησαν πάνω από οκτώ χρόνια σε μια πόλη δεν είναι μεγαλύτερη από την αναλογία επιτυχίας ανάμεσα σε αυτούς που έζησαν λιγότερο από ένα χρόνο.

Με άλλα λόγια, το να είστε απλά δημοφιλής, το να έχετε "πολλούς φίλους", το να είστε σημαντικό μέλος μιας κοινωνικής ομάδας, δεν είναι αρκετό.

Στην πράξη, θα ανακαλύψετε ότι οι γνωριμίες που έχετε από μια οργάνωση στην οποία ανήκετε δεν είναι καλύτερη πηγή για ασφάλειες από τυχαίες συστάσεις.

Ας μην υποτιμάμε, βέβαια, την αξία των σμερινών επαφών σας, των οργανώσεων στις οποίες ανήκετε τώρα. Αλλά οι πιθανότητες είναι ότι δεν θα χτίσετε την αγορά σας άμεσα από αυτούς.

Θα χτίσετε πιθανά την αγορά σας με επαγγελματικό τρόπο, ψάχνοντας και κερδίζοντας την εμπιστοσύνη ανθρώπων που είναι πιθανό να γίνουν υποψήφιοι πελάτες σας.

Θα συνεχίσετε να απολαμβάνετε τον όμιλό σας, αλλά θα ανακαλύψετε ότι θα κάνετε δουλειά με ανθρώπους τους οποίους προσδιορίσατε κατάλληλους για υποψήφιους πελάτες και όχι με τους απλούς φίλους σας. Θα προσδιορίζετε τους υποψήφιους πιο ολοκληρωτικά και θα ζητάτε συστάσεις πιο συχνά.

Με λίγα λόγια, αν θέλετε να γίνετε επιτυχημένος στις ασφάλειες ζωής, δεν θα ρωτάτε μόνο:

"Πόσους ανθρώπους γνωρίζω;"

αλλά:

"Τι είδους ανθρώπους μπορώ να γνωρίσω;"

Θα έχετε αυτό που ονομάζεται "κοινωνική δυναμικότητα" — την ικανότητα να κινείστε αποτελεσματικά στη φυσική σας αγορά.

Η επιτυχία στηρίζεται στην μέθοδο να βρεις πελάτες και όχι στο πόσες γνωριμίες έχεις σήμερα. Άλλωστε και να γνώριζες μερικούς κάποτε θα τελείωναν...

Βλέπετε κόσμο!

Δείξτε στους ανθρώπους σας ΤΙ να κάνουν!

Τεύχος 29
1994



Ένα θέμα
που θα βοηθήσει
στην αύξηση παραγωγής
και την αποφυγή συγκρούσεων!

Δείξτε ότι γνωρίζετε τις ικανότητες και τα προσόντα του Ασφαλιστού

Η έρευνα έχει δείξει ότι υπάρχουν 11 συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούνται για να επιτύχει κάποιος σαν ασφαλιστής. Τις παραθέτουμε πιο κάτω. Καθώς θα τις διαβάσετε, δώστε ιδιαίτερη προσοχή στους ορισμούς που δίνονται:

- 1. Ικανότητα για επικοινωνία** - Η ικανότητα να εκφράζεται με σαφήνεια τόσο σε επίσημες ή ανεπίσημες συναντήσεις και να αποσπά πληροφορίες με αποτελεσματικότητα. Εδώ περιλαμβάνεται και η δυνατότητα εκφράσεως πάνω σε τεχνικούς όρους και το επίπεδο του ακροατηρίου.
- 2. Η ικανότητα ελέγχου ορισμένων καταστάσεων** - Η ικανότητα να αναλαμβάνουμε μια κατάσταση, να εμπνέουμε εκτίμηση και ως εκ τούτου, να παρακινούμε για δράση. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η επισήμανση βασικών στοιχείων επιρροής, η αξιολόγηση της σημασίας τους και η αντιμετώπιση της καταστάσεως με τον προσήκοντα τρόπο.
- 3. Προσόντα για τις διαπροσωπικές σχέσεις** - Η ικανότητα να διαθλέσουμε τις ανάγκες άλλων, τις απόψεις και τα προβλήματα τους και να ανταποκρινόμαστε κατάλληλα σε αυτά. Αυτό προϋποθέτει να ακούμε προσεκτικά διατηρώντας τον συναισθηματικό έλεγχο και να παρουσιάζουμε αποτελεσματικά αντι-επιχειρήματα χωρίς να κριτικάρουμε ή να φοβίζουμε άλλους.
- 4. Η ικανότητα για διοίκηση και διεύθυνση** - Η ικανότητα να συγκροτήσουμε συστηματικά τις δραστηριότητες κάποιου για αποτελεσματική απόδοση και συντονισμένες προσπάθειες. Εδώ εμπεριέχονται η προσοχή στις λεπτομέρειες, η εκτέλεση ορισμένων εργασιών επαναληπτικά, ο καθορισμός προτεραιοτήτων καθώς και η οργάνωση και σχεδιασμός της εργασίας.
- 5. Ηθική και Επαγγελματική συμπεριφορά** - Η ικανότητα να διευθύνετε τις εργασιακές δραστηριότητες κάποιου, με ηθικό, αγνό και σωστό τρόπο ενόσω θα σέβεσθε την εμπιστευτικότητα ορισμένων προνομιακών πληροφοριών. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η πίστη στην αξία των υπηρεσιών κάποιου, η επιθυμία να δρούμε προς το καλύτερο συμφέρον του πελάτη και η διάθεση για βελτίωση του επαγγελματικού επιπέδου κάποιου, χάρη στη συνεχή επιμόρφωση.
- 6. Η ικανότητα να μαθαίνουμε και να εφαρμόζουμε διαδικασίες και η Εργασία με γεγονότα και αριθμούς** - Η ικανότητα να μαθαίνουμε και να ακολουθούμε νέες διαδικασίες και μεθόδους, παίρνοντας επίσης πληροφορίες όταν οι προσωπικές γνώσεις κάποιου είναι περιορισμένες. Αυτό προϋποθέτει να έχετε την ικανότητα να διαβάσετε και να ερμηνεύετε με ακρίβεια γραφικές παραστάσεις και πίνακες και να εκτελείτε τους βασικούς αριθμητικούς υπολογισμούς.
- 7. Παρακίνηση για Επιτυχίες και Στόχους** - Η ικανότητα να θέτουμε ρεαλιστικούς μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους, οδηγώντας τις προσπάθειες κάποιου προς την επίτευξή τους. Εδώ περιλαμβάνεται η ολοκλήρωση εργασιών που έχουν αρχίσει στο παρελθόν και η χρησιμοποίηση των ικανοτήτων κάποιου στο έπακρο.
- 8. Δυνατότητες της Αγοράς** - Η ικανότητα να πλησιάζουμε παλαιότερους γνωστούς, να αξιοποιούμε προγενέστερες εμπειρίες για την ανάπτυξη της αγοράς των ασφαλειών. Η ικανότητα αυτή περιλαμβάνει επίσης την δυνατότητα αξιολογήσεως τόσο της ευρύτητας όσο και του βάθους αυτών των πιθανών αγορών καθώς και την δυνατότητα να δημιουργήσουμε κάτι σε αυτές.
- 9. Ανεξαρτησία και Αυτοπεποίθηση** - Η δυνατότητα να συνεργάζεσθε με κάποιον χωρίς στενή επίβλεψη, πίστη σε άλλα πρόσωπα ή η ανεξαρτησία πάνω σε τυποποιημένες διαδικασίες και παρουσιάσεις.
- 10. Τεχνικές Γνώσεις** - Η γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων και των επενδυτικών φορέων και η κατανόηση των σχέσεών τους με περίπλοκους νόμους της κοινωνικής ασφάλισης.
- 11. Η ικανότητα για εξεύρεση πελατών** - Η ικανότητα να αναπτύσσουμε και να διατηρούμε σε διαρκή βάση μια πελατεία που εξυπηρετείται από κάποιον. Αυτό περιλαμβάνει την εξάλειψη υποψηφίων που δεν έχουν τα κατάλληλα προσόντα, την προσέγγιση αξιολογών υποψηφίων και τον προγραμματισμό επισκέψεων για συζήτηση πάνω σε ασφαλιστικά προϊόντα.

(Πηγή: UMRA)

 53

Αγροτική Ασφαλιστική Επιστροφή στα κέρδη και άνοιγμα στα Βαλκάνια



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Κώστας Λόμπος

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική πραγματοποιεί στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της ΑΤΕbank, στο Κασορί, την επόμενη Τετάρτη Γενική Συνέλευση των μετόχων της, κατά την οποία εγκρίθηκαν οι έκθετες διαχειρήσεις του Διοικητικού Συμβουλίου και οι επόμενες οικονομικές καταστάσεις της χρήσης του 2005. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Κώστας Λόμπος, έκανε απολογισμό της χρήσης του 2005 και ανέπτυξε τις προοπτικές της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2006. Τόνισε ότι η Εταιρεία υλοποιεί το πλάνο της εξυμνητικής πολιτικής που έχει χαράξει ο πρόεδρος του Ομίλου της ΑΤΕbank κ. Δημήτρης Μιλιάδης και προωθεί όλες τις απαιτούμενες μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Λόμπος στην εξωστρέφεια της Εταιρείας, επισημαίνοντας ότι ακολουθώντας την μητρική τράπεζα ενεργούσαν από την Ρουμανία για σύνταξη ασφαλιστικών εργασιών. Ο κ. Λόμπος ανέφερε ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική το 2005 επανέληθε στην κερδοφορία και με βάση το διεθνή λογιστικό πρότυπα τα κέρδη προ φόρων έφθασαν τα 8,3 εκατ. ευρώ, και αντιστοιχούν σε απόδοση ιδίων κεφαλίων 23,7%, το κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε 5,39 εκατ. ευρώ. Τα λειτουργικά έξοδα μειώθηκαν κατά 13,2%, το σύνολο των καθαρών κερδών από επενδύσεις αυξήθηκε κατά 7,3%, οι καταβολές αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους και στους παρόντες αυξήθηκαν κατά 3%.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Λόμπος στην εξωστρέφεια της Εταιρείας, επισημαίνοντας ότι ακολουθώντας την μητρική τράπεζα ενεργούσαν από την Ρουμανία για σύνταξη ασφαλιστικών εργασιών.

Μεγάλη επιτυχία έλαμψε την Κυριακή 7/4/96 η Έκθεση ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ που έγινε στα Τρίκαλα στην οποία πήραν μέρος περίπου ογδόντα ελληνικές επιχειρήσεις μεταξύ των οποίων και οι Εταιρείες των Ομίλων ΑΤΕ. Στο πλαίσιο αυτής της έκθεσης η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ, που την αποτελούσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λόμπος, ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Θεόδωρος Στεργίου, το μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ LEASING Γιώργος Καλυβιώτης και υπερασπιστής στέλεχος της ΑΤΕ, είχε σειρά επαφών με κυβερνητικά στελέχη των υπουργείων Γεωργίας, Βιομηχανίας - Συγκοινωνιών - Εμπορίου και έγινε δεκτή από την Υπουργική Οικονομικών Αντιπροσωπεία. Στο πλαίσιο εκδήλωσης με την Ελληνική Βυζαντινή χωριάδα, είχε η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ με τον Αρχιεπίσκοπο Αλβανίας Αναστάσιο ο οποίος και

έκανε (προ φόρων κέρδη αυξημένα κατά 4,1% και μετά φόρων κέρδη αυξημένα κατά 1,29%) δημιουργώντας αισιοδοξία για την ορεία της εταιρείας.

Υπεραξία στην Αγροτική η εισφορά στο Χρηματιστήριο της Αγροτικής Ζωής!

Χρηματιστήριο Αγροτικής Ζωής προ φόρων κερδών 8,3 εκατ. ευρώ, το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.



Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Forzarete με τα φτερά της GENERALI



Το όραμα της Generali: "Θέλουμε να είμαστε το πρότυπο της ποιότητας ασφαλιστικής. Να ξεχωρίζουμε γιατί ακούμε και ανταποκρινόμαστε με σεβασμό και αληθινή ενδιαφέροντα σε κάθε προσδοκία για προστασία και ασφάλεια".



Ο κ. Κώστας Λόμπος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Generali

Η 119 Πάγκρατος Μάχης είναι η ετοιμότητα. Όλες οι μοίρες ποδός πόλεμος. Ο στόχος είναι ο ανωτέρω. Τα αεροπλάνα κλειδώνουν το στόχο και...

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

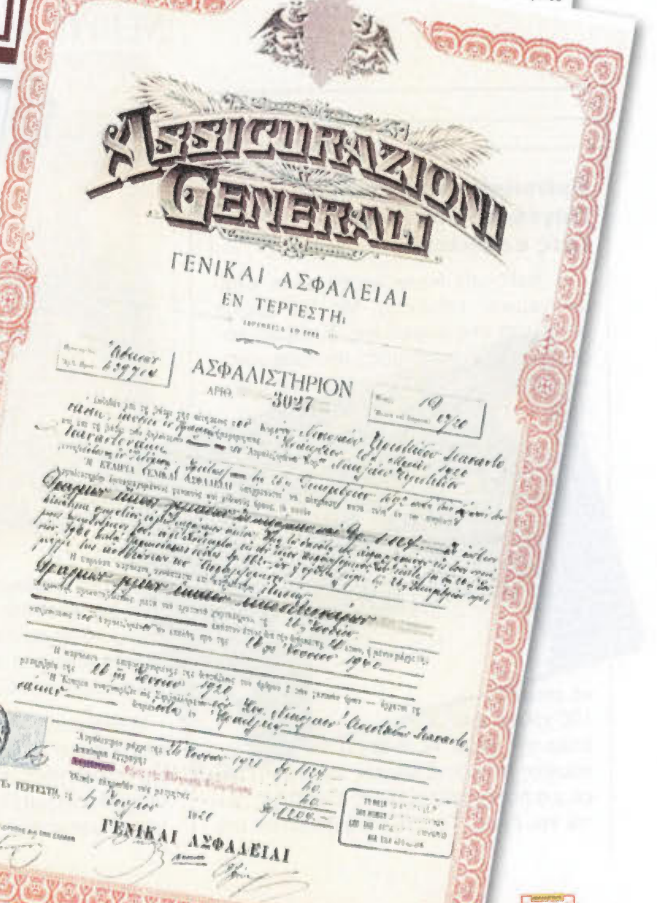
Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

120 χρόνια στην Ελλάδα Κοινές οι ρίζες του Ιταλικού ομίλου και της ελληνικής αγοράς



Συνδέθηκε όσο ελάχιστες εταιρείες με την πορεία αυτού του τόπου. Από το 1886 μέχρι σήμερα, 120 χρόνια τώρα, ο Ιταλικός ασφαλιστικός όμιλος Generali δηλώνει παρών στο οικονομικό και κοινωνικό γίγνεσθαι της πατρίδας μας προσφέροντας υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.



Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ ΕΚΚΙΝΗΣΕ ΕΠΑΦΕΣ ΣΤΗΝ ΑΛΒΑΝΙΑ

Με μεγάλη επιτυχία έκλεισε την Κυριακή 7/4/96 η Έκθεση ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ που έγινε στα Τρίκαλα στην οποία πήραν μέρος περίπου ογδόντα ελληνικές επιχειρήσεις μεταξύ των οποίων και οι Εταιρείες των Ομίλων ΑΤΕ. Στο πλαίσιο αυτής της έκθεσης η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ, που την αποτελούσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λόμπος, ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Θεόδωρος Στεργίου, το μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ LEASING Γιώργος Καλυβιώτης και υπερασπιστής στέλεχος της ΑΤΕ, είχε σειρά επαφών με κυβερνητικά στελέχη των υπουργείων Γεωργίας, Βιομηχανίας - Συγκοινωνιών - Εμπορίου και έγινε δεκτή από την Υπουργική Οικονομικών Αντιπροσωπεία. Στο πλαίσιο εκδήλωσης με την Ελληνική Βυζαντινή χωριάδα, είχε η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ με τον Αρχιεπίσκοπο Αλβανίας Αναστάσιο ο οποίος και

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.



Εταιρεία χωρίς σύνορα

Από την ίδρυσή της στην Τεργεστή το 1831 η Generali έχει διαδραματίσει πρωταγωντικό ρόλο στην ανάπτυξη της έννοιας «Ασφάλεια» σε παρόντα χρόνια. Ένας από τους σημαντικότερους οργανισμούς παροχής της Generali αποτελεί σήμερα μια ισχυρή οικονομική δύναμη που απλώνεται σε 70 χώρες, 48 «holding» και οικονομικές εταιρείες real estate εταιρείες και 326 μη ενοποιημένες εταιρείες.

Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ. Το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Αγροτικής Ζωής (ΑΤΕ Ασφαλιστική και ΑΤΕ Ζωή) έφθασαν τα 2.201 εκ. ευρώ, και η ΑΤΕ Ζωή 1.100 εκ. ευρώ.

ΠΡΑΥΣΙΑΣΗ

ING BANK

Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα προς πώληση...

Η ING Bank, όπως και η Nationale-Nederlanden, είναι ING Group, ενός από τους μεγαλύτερους διεθνείς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς. Το ING Group, με εργασίες σε 60 χώρες παγκοσμίως, που υπερβαίνει σήμερα τους 80.000 υπαλλήλους, στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών. Στην ING Bank ο πελάτης θα βρει ενημέρωση, συμβουλές και υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες του από την άνεση του σπιτιού ή του γραφείου. Με ένα απλό τηλεφώνημα, ο πελάτης μπορεί να επικοινωνήσει με έναν από τους 300.000 υπαλλήλους της ING Bank σε όλο τον κόσμο.

Προϊόντα

ING BANK

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ

Η προώθηση των τραπεζικών προϊόντων μέσω της ING Bank είναι η βάση της συνεργασίας με την Nationale-Nederlanden. Η ING Bank είναι η αποκλειστική τραπεζική εταιρεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα.

ING

25 Χρόνια Ασφαλιστική στην Ελλάδα

Ετήσιο Συνέδριο Πωλών

Η ING Bank, όπως και η Nationale-Nederlanden, είναι ING Group, ενός από τους μεγαλύτερους διεθνείς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς. Το ING Group, με εργασίες σε 60 χώρες παγκοσμίως, που υπερβαίνει σήμερα τους 80.000 υπαλλήλους, στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών. Στην ING Bank ο πελάτης θα βρει ενημέρωση, συμβουλές και υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες του από την άνεση του σπιτιού ή του γραφείου. Με ένα απλό τηλεφώνημα, ο πελάτης μπορεί να επικοινωνήσει με έναν από τους 300.000 υπαλλήλους της ING Bank σε όλο τον κόσμο.

Nationale-Nederlanden. Παγκόσμια δύναμη στις ασφάλειες.

Η Nationale-Nederlanden είναι ένας οικονομικός κολοσσός. Με 150 χρόνια παράδοσης στις ασφάλειες, δυναμική πορεία στην ανάπτυξη, πρότυπη οργάνωση και αποτελεσματικές επενδύσεις.

Η Nationale-Nederlanden είναι ένας οικονομικός κολοσσός. Με 150 χρόνια παράδοσης στις ασφάλειες, δυναμική πορεία στην ανάπτυξη, πρότυπη οργάνωση και αποτελεσματικές επενδύσεις.

Η Nationale-Nederlanden είναι ένας οικονομικός κολοσσός. Με 150 χρόνια παράδοσης στις ασφάλειες, δυναμική πορεία στην ανάπτυξη, πρότυπη οργάνωση και αποτελεσματικές επενδύσεις.

Η στρατηγική αυτή βασίζεται σε τρεις σημεία:

- Σταθερή προσήλωση στην ποιοτική ανάπτυξη.
- Διαρκής εξέλιξη διεργασιών.
- Απόλυτη εμπιστοσύνη στον πελάτη.

Η Nationale-Nederlanden είναι ένας οικονομικός κολοσσός. Με 150 χρόνια παράδοσης στις ασφάλειες, δυναμική πορεία στην ανάπτυξη, πρότυπη οργάνωση και αποτελεσματικές επενδύσεις.

COMMERCIAL Value

Πως σφύλιζε η COMMERCIAL Value το τραμ

Σε βλέπουν και φρενάρουνε και σταματούν τα τραμ...!

Η COMMERCIAL Value, η οποία είναι η θυγατρική της ING Bank, είναι η αποκλειστική τραπεζική εταιρεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα.

ΑΙΓ GREECE

Εξαιρετικές οι επιδόσεις της ΑΙΓ διεθνώς

Η ΑΙΓ GREECE, η οποία είναι η θυγατρική της ING Bank, είναι η αποκλειστική τραπεζική εταιρεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ

ΑΕΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΟΡΕΣΤΗ ΘΩΜΑΔΑΚΗ

MIKRON

ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΣΕΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Α.Ε.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΕΣ ΘΩΜΑΔΑΚΗ ΕΠΕ.

INTERLIFE

Ανοδος του κύκλου εργασιών του α' εξαμήνου 2000

Η INTERLIFE, η οποία είναι η θυγατρική της ING Bank, είναι η αποκλειστική τραπεζική εταιρεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα.

Διαμορφώνουμε Νέες Προοπτικές

Για την ALICO AIG Life η ετήσια εκδήλωση για την απονομή των Βραβείων και των Διακρίσεων στους Συνεργάτες της, οι οποίοι με τις επιδόσεις και τον επαγγελματισμό τους διακρίθηκαν την περασμένη χρονιά, είναι πάντα μια μεγάλη Γιορτή. Έτσι και φέτος, σε πανηγυρική ατμόσφαιρα, περισσότεροι από 900 Συνεργάτες και προσκεκλημένοι συγκεντρώθηκαν την Κυριακή, 18 Ιουνίου 2006 στο ξενοδοχείο "Divani Apollon Palace" στο Καβούρι για να γιορτάσουν τις επιτυχίες της Εταιρίας και τα κορυφαία αποτελέσματα που καταγράφηκαν το 2005. Όλοι οι παρευρισκόμενοι άκουσαν με ενθουσιασμό τις σημαντικές αναφορές που έγιναν από τα ηγετικά στελέχη για την πορεία της ALICO AIG Life σε τοπικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο, διαπίστωσαν με μεγάλη ικανοποίηση τις νέες προοπτικές που διαμορφώνονται από τη δυναμική ανάπτυξη της Εταιρίας και επιβεβαίωσαν την προσήλωσή τους στις αρχές και τις αξίες που διέπουν την εταιρική φιλοσοφία. Ήταν μια λαμπρή βραδιά που ολοκληρώθηκε με ένα θαυμάσιο δείπνο στους κήπους του ξενοδοχείου, με φόντο το γαλάζιο του Σαρωνικού, αφήνοντας σε όλους τις καλύτερες εντυπώσεις.



ΑΝΔΡΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Vice President American International Group Director and Executive Vice President – ALICO

Διαχρονικά Επιτεύγματα

Το δίκτυο της ALICO AIG Life διαχρονικά έχει πάντα τον πρωταγωνιστικό ρόλο στην ανάπτυξη και την εξέλιξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα. Όλοι οι Συνεργάτες της ξέρουν να αξιοποιούν τις γνώσεις και τα χαρίσματά τους για να επιτύχουν το καλύτερο αποτέλεσμα και να αναδείξουν την αξία των ασφαλιστικών υπηρεσιών που προσφέρουν.

Σέβονται πάντοτε τους Ασφαλισμένους τους, έχουν πάθος για τη δουλειά τους, αντλούν έμπνευση και δύναμη από την Εταιρία, συγχρονίζονται έγκαιρα με τις εξελίξεις και είναι πάντα ανοιχτοί σε νέες προκλήσεις.

Είναι ανάμεσα στους εκλεκτούς και ικανούς, που προπορεύονται στο χώρο τους και επιβραβεύονται για τον επαγγελματισμό και την προσφορά τους.

Τα αξιόπιστα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχουν καλύπτουν αποτελεσματικά τις ουσιαστικές ασφαλιστικές ανάγκες των ανθρώπων και αυτό, σε συνδυασμό με την άρτια κατάρτισή τους, τους επιτρέπει να ατενίζουν το μέλλον με

αισιοδοξία. Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της ALICO AIG Life είναι συνειδητά «οι απόστολοι» στην ελληνική ασφαλιστική αγορά για τη διάδοση των ωφελημάτων που μπορεί να προσφέρει ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης και αυτή η πολύτιμη υπηρεσία που προσφέρουν αναγνωρίζεται ευρύτατα.

Οι άνθρωποι της ALICO AIG Life έχουν τη θέληση αλλά και την ανάλογη καθοδήγηση για να κάνουν συνεχώς βήματα μπροστά. Έχουν το μοναδικό προνόμιο να μπορούν να κεφαλαιοποιούν κάθε στιγμή τις αξίες της Εταιρίας που τους στηρίζει, αφού είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα που τεκμηριωμένα μπορεί να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για να διευρυνθεί ο ορίζοντας της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας και να γίνει «δυναμικός συνοδοιπόρος» της κρατικής ασφαλιστικής μέριμνας. Και όχι μόνον. Σίγουρα είναι η πρώτη εταιρία που έχει την υποδομή, την τεχνογνωσία, την τεράστια διεθνή εμπειρία αλλά και την ωριμότητα να διαχειριστεί σωστά τα νέα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα ενταχθούν στην αγορά, προς όφελος πάντοτε των Ασφαλισμένων της. Στην κούρσα των εξελίξεων, η ALICO AIG Life και οι άνθρωποί της – από θέση ισχύος – θα έχουν και στα χρόνια που έρχονται τον πρωταγωνιστικό ρόλο και θα μπορέσουν να καρπωθούν τα οφέλη από την αναγνώριση του έργου τους, όπως ακριβώς το επέτυχαν τόσο άξιοι συνάδελφοί τους στην 43χρονη γόνιμη πορεία της Εταιρίας στην Ελλάδα.

Τιμώντας τη 2η γενιά Συνεργατών

Η ALICO AIG Life στην Ελλάδα έχει τη χαρά να βλέπει να αναπτύσσονται μέσα στο δίκτυό της άξιοι και ικανοί Συνεργάτες που χτίζουν τη δική τους καριέρα και το κίνητρό τους για να ενταχθούν στο δυναμικό της ήταν οι γονείς τους, η λαμπρή πορεία τους στην Εταιρία αλλά κυρίως το πάθος τους και η αγάπη που τους μετέδωσαν για το ασφαλιστικό επάγγελμα και τον οργανισμό που τους στηρίζει. Στα πλαίσια, λοιπόν, αυτής της μεγάλης Γιορτής, η Εταιρία τίμησε εφέτος 4 Συνεργάτες της «2ης γενιάς» – όπως με πολύ σεβασμό τους αποκαλούν – οι οποίοι συνδέονται πραγματικά με την ιστορία της Εταιρίας στη χώρα μας:

-Τους επιτυχημένους Συντονιστές Γραφείων Πωλήσεων Λευτέρη και Στέλιο Δουλγεράκη – γιους του αείμνηστου Μανώλη Δουλγεράκη, από τους πρωτεργάτες της ALICO AIG Life – που συμπληρώνουν αυτή τη χρονιά αντίστοιχα 30 και 25 χρόνια γόνιμης συνεργασίας με την



Ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης
Διευθυντής Πωλήσεων
Β. Ελλάδας



ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΙΤΑΤΖΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΓΙΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ
Συντονιστής Ομάδας
Ασφαλιστικών Συμβούλων



ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
Συντονιστής
Γραφείου Πωλήσεων



ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ
(στο μέσο) Συντονίστρια
Ομάδας Ασφαλιστικών
Συμβούλων



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
(αριστερά)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΦΟΤΟΥ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων

ΣΩΤΗΡΗΣ
ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ,
Γενικός Διευθυντής
της ALICO AIG Life
Ελλάδας



ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ
Συντονιστρια Γραφείου
Πωλήσεων



ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΧΗ
Συντονιστρια Γραφείου
Πωλήσεων



ΝΑΥΣΙΚΑ ΣΤΟΥΜΠΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



**Ο κύριος και η κυρία Θ.
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ**



ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΟΜΑΝΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Εταιρία.

-Την Επιτυχημένη Συντονίστρια Ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων Έλενα Σαράντη – κόρη της διακεκριμένης Συντονίστριας Γραφείου Πωλήσεων Κατερίνας Βασιλάκη – που επέτυχε το 2005 σημαντικές διακρίσεις με το παραγωγικές της έργο.

-Τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο Δημήτρη Τζαλιόπουλο – γιο του πολυβραβευμένου και επίλεκτου Ασφαλιστικού Συμβούλου Μάκη Τζαλιόπουλου – που συμπλήρωσε ήδη 10 χρόνια γόνιμης συνεργασίας με την Εταιρία. Ήταν πραγματικά από τις πιο όμορφες στιγμές της εκδήλωσης που ανέδειξε τη μοναδική εταιρική φιλοσοφία της ALICO AIG Life και έδωσε ξεχωριστό νόημα στο όραμα και τις προσδοκίες όλων των Συνεργατών.

Διαμορφώνουμε νέες προοπτικές

Με αφετηρία τη σταθερά ανοδική πορεία της Εταιρίας και την ποιότητα του ασφαλιστικού έργου που παράγεται από τους ανθρώπους της, ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας, κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, επικεντρώθηκε στην ομιλία του στις νέες προοπτικές που διαμορφώνονται. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε:

«Η διαχρονικά καλή μας πορεία είναι το αποτέλεσμα των σωστών στρατηγικών αποφάσεων που έχουμε πάρει και της δυνατής μας θέλησης να πετύχουμε στην αποστολή μας: να αναπτύξουμε ανθρώπους, να προσφέρουμε τις καλύτερες υπηρεσίες στους Ασφαλισμένους μας και να προάγουμε το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας.»

«Τα μηνύματα που εκπέμπει το κεντρικό μας σύνθημα «Διαμορφώνουμε Νέες Προοπτικές» αγγίζουν όλα τα πεδία ενδιαφέροντός μας. Διαμορφώνουμε νέες προοπτικές για τους Ασφαλισμένους μας, βελτιώνοντας συνεχώς το επίπεδο παροχών προς όφελός τους και προσφέροντας τους νέα, πρωτοποριακά προϊόντα που εξασφαλίζουν αποτελεσματική στήριξη και σιγουριά στους ίδιους και τις οικογένειές τους. Διαμορφώνουμε νέες προοπτικές για τα μέλη του Δικτύου μας που θέλουν να δοκιμάσουν τις δυνάμεις τους και στο χώρο του συντονισμού παραγωγικών ομάδων, προσφέροντας ευκαιρίες επαγγελματικής σταδιοδρομίας και την πολύτιμη εμπειρία τους σε νέους ανθρώπους. Διαμορφώνουμε νέες προοπτικές για καριέρα σε όποιον θέλει και μπορεί να προσφέρει έργο στο χώρο μας, αρκεί να ασπάζεται τις ίδιες αρχές και τις ίδιες αξίες με εμάς. Σε μια

εποχή όπου από κάποιους εκφράζεται σκεπτικισμός, εμείς επενδύουμε δυναμικά στην ανάπτυξη του Agency System και έχουμε τη χαρά να βλέπουμε το Δίκτυό μας να διευρύνεται αποτελεσματικά σε όλη την Ελλάδα, με αξιόλογα στελέχη της αγοράς που ίσως κινδύνευαν να χαθούν.

Διαμορφώνουμε νέες προοπτικές, βάζοντας ως Εταιρία τον πήχη ψηλά, ώστε να συμβάλουμε δυναμικά στην αναβάθμιση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και στη μεγιστοποίηση του ρόλου που οφείλει να διαδραματίζει στο ασφαλιστικό σύστημα της χώρας.» «Εσείς οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής έχετε παραδώσει στους Ασφαλισμένους μας πάνω από 130.000 αποζημιώσεις, μεγάλες ή μικρές ή λήξεις παροχών που έχουν αποδώσει έως και δύομισι φορές υψηλότερα ποσά από αυτά που προέβλεπαν τα σχετικά Συμβόλαια, επιβεβαιώνοντας ότι δίκαια μας εμπιστεύτηκαν.»

Αξίζει να γιορτάζουμε

Ικανοποιημένος από τα αποτελέσματα της Εταιρίας και το έργο του παραγωγικού δυναμικού ήταν και ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President – ALICO. Όπως ανέφερε στην ομιλία του:

«Χαίρομαι ιδιαίτερα που είμαστε και πάλι μαζί. Χαίρομαι που μπορώ να πω σε όλους ότι έχουμε κάθε λόγο να γιορτάζουμε και ότι είμαστε ιδιαίτερα αισιόδοξοι για το τι μπορούμε να κάνουμε από εδώ και εμπρός. Το 2005 ήταν μια καλή χρονιά για όλους, σε όλα τα επίπεδα της Εταιρίας. Το AIG παρουσίασε κέρδη της τάξεως των 10,5 δισεκατομμυρίων δολαρίων. Τα ασφαλίστερα ξεπέρασαν τα 108 δισεκατομμύρια δολάρια, η συνολική περιουσία της Εταιρίας ήταν μεγαλύτερη από 850 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ τα ίδια κεφάλαια ήταν της τάξης των 86 δισεκατομμυρίων δολαρίων. Με βάση αυτά τα στοιχεία, το AIG συγκαταλέγεται ανάμεσα στις μεγαλύτερες εταιρίες στον κόσμο, ανεξάρτητα από τον τομέα δράσης τους. Είμαι ιδιαίτερα ευχαριστημένος που στον ετήσιο απολογισμό του AIG γίνεται εκτεταμένη αναφορά στην Περιοχή μας, παρουσιάζοντας τα καλά αποτελέσματα της ALICO στην Περιφερειακή Διεύθυνση της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και, φυσικά, στην Ελλάδα.

Παρουσιάσαμε καλές αυξήσεις και είχαμε πολύ καλή κερδοφορία, η οποία κατέστησε τις Εταιρίες μας ακόμα πιο δυνατές επιχειρησιακά αλλά και από πλευράς οικονομικής υγείας.



ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΙΑΚΩΒΟΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΜΙΧΑΗΛ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΑΓΓΙΝΑΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΦΟΙΝΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΤΡΑΜΠΟΥΛΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ • ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΟΥΣΗΣ • ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ • ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΤΑΚΟΣ • ΣΩΤΗΡΗΣ ΜΠΑΧΤΗΣ • ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ • ΜΑΚΗΣ ΤΣΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ • ΔΗΜΟΣ ΤΣΕΤΣΟΣ



ΝΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΟΛΓΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



ΝΙΚΟΣ ΤΣΑΛΑΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ
Συντονιστής Γραφείου
Πωλήσεων



ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



**ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ -
ΣΤΑΘΑΚΗΣ**
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΛΟΡΑΝΔΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΖΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



ΟΥΡΑΝΙΑ ΜΙΧΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος



ΜΗΝΑΣ ΤΣΟΥΜΠΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Ο κ. Βασίλης Μπούρας
Νομικός Σύμβουλος της
εταιρείας



Ο κ. Στυλιανός Μουτάφης
Ιατρικός Σύμβουλος της
εταιρείας

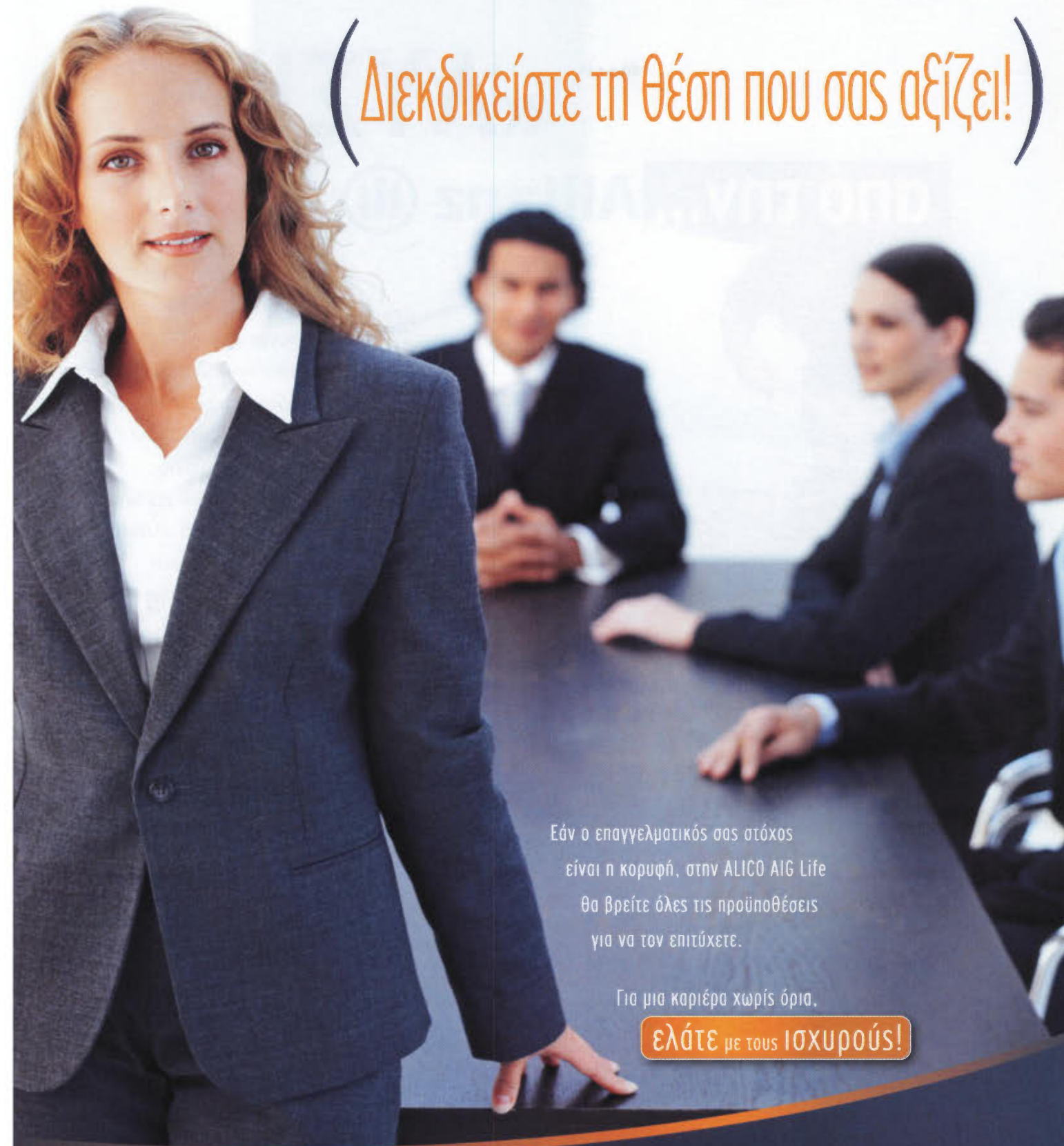
Το σύνολο της περιουσίας μας στην Ελλάδα ήταν 1.116.644.263 ευρώ, ένα πολύ μεγάλο κεφάλαιο, το οποίο έχει χιτιστεί όλα αυτά τα χρόνια επ' ωφελεία των Ασφαλισμένων μας και όλων όσων προσφέρουν έργο για την ALICO AIG Life.»

«Έχουμε συνεισφέρει σημαντικά στο ασφαλιστικό σύστημα, η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα έχει προσφέρει σημαντικές υπηρεσίες. Η δική μου κρίση είναι ότι ακόμα και η χειρότερη ασφαλιστική εταιρία εδώ στην Ελλάδα έχει προσφέρει συγκριτικά πολύ καλύτερες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους της από ό,τι το καλύτερο Ασφαλιστικό Ταμείο.» «Δεν είναι σωστό, δεν είναι λογικό ούτε είναι δίκαιο να χαρακτηρίζεται αναξιόπιστη η Ιδιωτική Ασφαλιστική Βιομηχανία, δηλαδή όλοι εμείς.»

«Αυτή τη στιγμή που μιλάμε, εκατοντάδες χιλιάδες οικογένειες εδώ στην Ελλάδα περιμένουν από την Εταιρία μας, περιμένουν από όλους εσάς, να προστρέξετε σε βοήθειά τους εάν έχουν κάποιο πρόβλημα. Δυστυχώς στον κόσμο που ζούμε, ενδεχομένως, δεν θα υπάρξει κανένας άλλος που θα προστρέξει σε βοήθεια αυτών των οικογενειών. Πρέπει να είμαστε άξιοι της εμπιστοσύνης όλων αυτών των ανθρώπων και σήμερα και αύριο.» «Πρόθεση της Εταιρίας είναι να ακολουθήσει μια επεκτατική πολιτική, να επενδύσει στο μέλλον το δικό της και των ανθρώπων της, βασισμένη στις αρχές της και στην επιθυμία μας να προσφέρουμε έργο και αξία στους Ασφαλισμένους μας. Δεν θα επιδιώξουμε να προσποριστούμε ούτε ένα ευρώ για το οποίο δεν έχουμε δουλέψει σωστά, τίμια και δεν έχουμε προσφέρει υπηρεσίες σε αυτόν που μας το εμπιστεύεται.»

«Χαίρομαι ιδιαίτερα για το μεγάλο αριθμό των νέων Συνεργατών που βρίσκονται για πρώτη φορά μαζί μας. Η Εταιρία δεν θα μπορούσε να αφήσει ικανούς ανθρώπους να μην έχουν μέλλον στην Ασφαλιστική Βιομηχανία. Η Εταιρία μας έχει υποχρέωση να δώσει τη δυνατότητα στους σωστούς επαγγελματίες να παράγουν έργο, να διαμορφώσουν το μέλλον τους και να ενδυναμώσουν τη φωνή της ALICO AIG Life, ώστε να επικαλυφθεί οποιαδήποτε κακοφωνία υπάρχει σε αυτό το χώρο.» «Οι βραβευόμενοι Συνεργάτες μας, απόψε, είναι εκείνοι που μας δείχνουν το δρόμο της ευημερίας. Είναι οι άνθρωποι, οι οποίοι δούλεψαν στην ίδια αγορά, με τις ίδιες ευκαιρίες και τις ίδιες δυσκολίες, είχαν την ίδια υποστήριξη, αλλά κατάφεραν να παρουσιάσουν εξαιρετικά αποτελέσματα. Τους συγχαίρω!»

(Διεκδικείτε 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**

Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

Μοναδική «ΛΥΣΙΣ»

από την... Allianz

«Λύσις» εμπιστοσύνης

Allianz

Η Allianz «λύνει» τα σύγχρονα ασφαλιστικά προβλήματα με το πρωτοποριακό της πρόγραμμα ΛΥΣΙΣ το οποίο παρουσίασε πρόσφατα ο διευθύνων σύμβουλος και C EO Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου (ένθετη φωτο). Γιατί το «Λύσις» είναι εργαλείο στα χέρια των ασφαλιστών της με σκοπό την απόλυτη εξυπηρέτηση του πελάτη, εξηγεί στο ΝΑΙ ο κ. Κ. Άγγελος Ευτυχίδης, Εκτελεστικός Διευθυντής της Allianz.

Η Commercial Value προέρχεται από τη συνένωση 6 εταιρειών και βρίσκεται σε πολύ υψηλό επίπεδο από πλευράς αναγνωρισιμότητας, φερεγγυότητας, αξιοπιστίας και μεγέθους και έχει εδραιώσει την πεποίθηση σε συνεργάτες και πελάτες αλλά και στο σύνολο της Ασφαλιστικής Αγοράς ότι έχει την τεχνογνωσία για την ανάληψη πάσης φύσεων κινδύνων. Η συνεργασία της άλλωστε με την διεθνή αντασφαλιστική αγορά είναι πολύ καλή.

Σε θετική τροχιά το 2005

Το 2005 ήταν μια χρονιά κατά την οποία τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν στο ποσό των € 116.752.079,05 έναντι 142,6 εκατ. ευρώ το 2004, παρουσιάζοντας μείωση ύψους 18,176%.

Το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής ανήλθε στα 58 εκατ. ευρώ -εκ των οποίων τα 20 εκατ. ευρώ περίπου προέρχονται από unit linked εφάπαξ καταβολών- ενώ στις Γενικές Ασφαλίσεις η παραγωγή άγγιξε τα 59 εκατ. ευρώ.

Ενδεικτικό της θετικής εικόνας της εταιρείας στη χρήση 2005 είναι η αύξηση του κύκλου εργασιών της σε υγιείς κλάδους, όπως ο Πυρός με παραγωγή ύψους 11,85 εκατ. ευρώ και άνοδο 50% συγκριτικά με το 2004, ο Σκαφών με ποσοστιαία αύξηση 38% και ο Τεχνικών Ασφαλίσεων με άνοδο κατά 28% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Η αναφερόμενη παραγωγή κατατάσσει την εταιρεία 9η στη συνολική παραγωγή, διατηρώντας την ίδια θέση με το 2004.

Το ποσοστιαίο μερίδιο αγοράς ανήλθε στο 2,70%, ενώ τα κέρδη για το 2005 ήταν € 1.621.744,75, έναντι € 1.276.854,77 το 2004 (αύξηση 27%), σε αντίθεση με το ζημιογόνο αποτέλεσμα άλλων μεγάλων εταιρειών. Τα παραπάνω κέρδη συνδυάζονται και με την κατά 10% μείωση των λειτουργικών εξόδων.

Παράλληλα ενίσχυσε την αποθεματοποίηση, τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο αυτοκινήτων.

Το Μαθηματικό απόθεμα του κλάδου 1 (παραδοσιακά προϊόντα ζωής) αυξήθηκε κατά € 6.253.114,45 ή 8,35% και η σχέση μαθηματικών αποθεμάτων προς τα αντίστοιχα κα-

θαρά ασφάλιστρα συν ΔΣ παρουσίασε άνοδο από 259,88% σε 264,93%. Αντίστοιχα το Μαθηματικό απόθεμα του κλάδου 3 (unit linked) αυξήθηκε κατά 31.375.879,49 ή 44,10%.

Συνολικά οι προβλέψεις Ζωής αυξήθηκαν κατά € 37.088.355,20 ή 24,44%. Ο λόγος των επενδύσεων προς τις ασφαλιστικές προβλέψεις, που αποτελεί έναν βασικό δείκτη της οικονομικής κατάστασης μιας εταιρείας, αν λάβουμε υπόψη και τα χρηματικά διαθέσιμα, διαμορφώθηκε σε 106,60% έναντι 102,4% του 2004, υπερκαλύπτοντας έτσι τις ασφαλιστικές απαιτήσεις των πελατών ή των παθόντων που δικαιούνται αποζημίωση, αν αυτές γίνονταν απαιτητές άμεσα.

Υπενθυμίζεται ότι το ελάχιστο αποδεκτό όριο του δείκτη αυτού, κάτω από το οποίο ηχεί το καμπανάκι του κινδύνου, είναι το 80%.

Ο χρόνος καταβολής αποζημιώσεων δεν ξεπέρασε τις 15 ημέρες και των εξαγορών τις 30. Την ισχυρή οικονομική θέση και την υγιή κεφαλαιακή βάση της Commercial Value κατέδειξε η πρόσφατη αξιολόγησή της από τους διεθνούς φήμης οίκους αξιολόγησης Fitch και Standard & Poors. Ειδικότερα η Commercial Value αξιολογήθηκε για την οικονομική της δύναμη ως ιδιωτικός ασφαλιστικός φορέας με BB και B από τους οίκους Fitch και Standard & Poors αντίστοιχα.

Τέλος, η ισχυρή οικονομική θέση της Commercial Value επιβεβαιώθηκε και με την αγορά νέου κτιρίου για την στέγαση των διοικητικών της υπηρεσιών. Πρόκειται για πολυτελές κτίριο εμβαδού 3.000 τ. μ. στην συμβολή των οδών Β. Σοφίας 60 & Παπαδιαμαντοπούλου 1.

Το εν λόγω οίκημα χαρακτηρίζεται διατη-



Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value Δημήτρης Βιδάλης εκφράζοντας την ικανοποίησή του για τα θετικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου σημείωσε ότι η εταιρεία έχει πια βάσιμο λόγο να πιστεύει ότι θα υπερβεί κατά πολύ όχι μόνο το παραγωγικό αποτέλεσμα του 2005 (117 εκατ. ευρώ), αλλά και τον ετήσιο προϋπολογιζόμενο στόχο του 2006 που ανέρχεται σε 135 εκατ. ευρώ

ρητέο, εξαιτίας των διακοσμητικών στοιχείων των όψεών του και της οργάνωσης των κοινοχρήστων χώρων του, ενώ βρίσκεται σε περίοπτη θέση του κέντρου των Αθηνών. Η αγορά του νέου κεντρικού κτιρίου γραφείων της εταιρείας αντανακλά στο κύρος και την ποιότητά της.

Προοπτικές

Στρατηγικός στόχος της Commercial Value είναι η κατάκτηση μιας θέσης στις πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες την επόμενη τριετία.

Ειδικότερα για το 2006 φιλοδοξεί να βελτιώσει ακόμη περισσότερο τον δείκτη γενικών εξόδων σε μονοψήφιο αριθμό και να επιτύχει κερδοφορία τουλάχιστον € 1,8 εκατ., αυτό μεταφράζεται σε παραγωγή € 140.000.000 (€

130.000.000 από τα δίκτυα και 10.000.000 από την Τράπεζα).

Για να υποστηριχθεί η επίτευξη του στόχου η εταιρεία επενδύει συνεχώς στην μηχανογράφηση για ενίσχυση των online συνδέσεων με τα γραφεία πωλήσεων και τα οργανικά υποκαταστήματά της.

Ήδη υπάρχει βελτιωμένη έκδοση του website (www.commercialvalue.gr) της εταιρείας, το οποίο καλύπτει τις ανάγκες τόσο στην ενημέρωση για τα ασφαλιστικά προϊόντα, τις ανακοινώσεις για τις δραστηριότητές της, όσο και στην άμεση (online) τιμολόγηση (για τις Γενικές Ασφαλίσεις), αποστολή αιτήσεων και άμεσης παράδοσης προσφορών για τους πελάτες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Το επόμενο βήμα θα είναι η online πληροφόρηση των συνεργατών με στοιχεία που αφορούν στην παραγωγική τους εικόνα μέσω της ιστοσελίδας της εταιρείας. Όπως εκτιμά η εταιρεία αυτή η μορφή ηλεκτρονικής επικοινωνίας δίνει νέα διάσταση στην προσπάθεια βελτίωσης της υποστήριξης ερ-

► Τι είναι το ΛΥΣΙΣ;

Είναι μία σύγχρονη μορφή επικοινωνίας, που σε συνδυασμό με τις πωλησιακές αρετές του έμπειρου ασφαλιστικού συμβούλου της Allianz, δίνει τις λύσεις στις ασφαλιστικές του ανάγκες. Είναι μία ηλεκτρονική εφαρμογή βάσης δεδομένων που κατευθύνει την επικοινωνία πελάτη - ασφαλιστή μέσα από σειρά επιλεγμένων ερωτήσεων με τέτοιο τρόπο που ξεδιπλώνονται κατανοητά όλες οι ανάγκες του πελάτη. Αυτό θα οδηγήσει σε αντιστοίχιση των αναγκών σε συγκεκριμένα ασφαλιστικά προϊόντα και θα καταλήξει σε ολοκληρωμένη πρόταση πάντα βέβαια λαμβάνοντας υπόψη τις οικονομικές δυνατότητες του υποψηφίου.

► Εξειδικεύστε μας αυτή την επαγγελματική πλατφόρμα επικοινωνίας με τον πελάτη.

Έχουμε ομαδοποιήσει τις ασφαλιστικές ανάγκες - στον Κλάδο Ζωής - σε τρεις ενότητες : Προστασία, Σύνταξη / Αποταμίευση και Υγεία. Οι ερωτήσεις που απευθύνονται στον πελάτη στοχεύουν σε συγκεκριμένες απαντήσεις πάνω στις τρεις αυτές κατηγορίες. Πελάτης και ασφαλιστής, δίπλα ο ένας στον άλλο, και όχι απέναντι, μπροστά από έναν φορητό υπολογιστή, θα περάσουν βήμα - βήμα μέσα από ένα επαγγελματικό, αλλά φιλικό περιβάλλον, μία σειρά ερωτήσεων / απαντήσεων που θα τους βοηθήσει να φέρουν στην επιφάνεια όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες.

Μέσα από το ΛΥΣΙΣ, ο πελάτης της Allianz θα διαπιστώσει, το συνταξιοδοτικό πρόβλημα που θα αντιμετωπίσει στο μέλλον και θα δει το έλλειμμα που θα προκύψει αν οι μέχρι σήμερα επιλογές του στόχευαν μόνο σε σύνταξη από τον κοινωνικό του φορέα.

Το ΛΥΣΙΣ θα τον βοηθήσει να κλείσει την "ψαλίδα" προτείνοντάς του

γασιών των δικτύων πωλήσεων και ενδυναμώνει τη συνεργασία.

Πάνε καλά τα προϊόντα

Στις ασφαλίσσεις Ζωής έχει μια πολύ καλή παρουσία τόσο στις ατομικές ασφαλίσσεις όσο και στις ομαδικές, διαθέτοντας ιδιαίτερα σύγχρονα επενδυτικά προϊόντα, όπως το ASSET Value που πρόσφατα λάνσαρε με εντυπωσιακά αποτελέσματα μέχρι σήμερα, ενώ μοναδικά είναι επίσης και τα προγράμματα υγείας τα οποία προσφέρει στους πελάτες της (Φρουρός, Ιπποκράτης κλπ). Σημειώνεται ότι η Commercial Value προσφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες στον ευαίσθητο τομέα της Ομαδικής Ασφάλισης που συνεχώς καλύπτει τα κενά της Κοινωνικής Ασφάλισης.

Όσον αφορά στον λεγόμενο «τρίτο πυλώνα» ασφάλισης, η Commercial Value θεωρεί ότι το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης δεν μπορεί να προχωρήσει με τη σημερινή του μορφή και χρειάζεται οπωσδήποτε η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης για να διατηρηθεί ένα αξιοπρεπές επίπεδο ζωής και μετά τη λήξη της επαγγελματικής σταδιοδρομίας του ανθρώπου.

Η εταιρεία είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στα νέα δεδομένα και να πάρει το μερίδιο της αγοράς που αναμφισβήτητα της αναλογεί.

Εξάλλου η Commercial Value αποτελούσε

62,74% πάνω η παραγωγή ασφαλιστρών το εξάμηνο

Υπερέβη το φράγμα των 89 εκατ. ευρώ σε σύνολο ασφαλιστρών η Commercial Value κατά το πρώτο εξάμηνο του 2006, παρουσιάζοντας ποσοστιαία άνοδο παραγωγής ύψους 62,74% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Υπογραμμίζεται ότι η αύξηση ασφαλιστρών ζωής και επενδυτικών προϊόντων για τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο της Commercial Value -εταιρείας που ανήκει στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ- κινήθηκε στα επίπεδα του 81% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005, με συνολικά ασφάλιστρα ζωής εξαμήνου 43,25 εκατ. ευρώ, η δε ποσοστιαία αύξηση των γενικών ασφαλίσεων ανήλθε σε 48,48%, ενώ τα ασφάλιστρα γενικών προσέγγισαν το ποσό των 46 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρείας, κ. Δημήτρη Βιδάλη, με δεδομένο ότι τα παραπάνω στοιχεία αφορούν μόνο στο πρώτο εξάμηνο της τρέχουσας χρονιάς, η Commercial Value έχει πια βάσιμο λόγο να πιστεύει ότι θα υπερβεί κατά πολύ όχι μόνο το παραγωγικό αποτέλεσμα του 2005 (117 εκατ. ευρώ), αλλά και τον ετήσιο προϋπολογιζόμενο στόχο του 2006 που ανέρχεται σε 135 εκατ. ευρώ.

πάντα έναν από τους βασικούς συνεργάτες – ασφαλιστές βιομηχανικών και μεγάλων εμπορικών κινδύνων. Στόχος της εταιρείας είναι να παραμείνει σημαντικός «παίκτης» στον τομέα αυτόν.

Επισημαίνεται ότι η σύναψη νέων συμβάσεων για τις τεχνικές ασφαλίσσεις παρέχει τη δυνατότητα στην εταιρεία αυτόματης ανάληψης αντίστοιχων ασφαλίσεων μέχρι 20 εκατ. ευρώ, γεγονός που καθιστά την Commercial Value έναν από τους σημαντικότερους φορείς στον συγκεκριμένο τομέα. Παράλληλα, επιδιώκει να ενισχύσει τη θέ-

ση της στις απλές ασφαλίσσεις λανσάροντας προϊόντα που ταυτόχρονα με την κάλυψη αυτοκινήτου θα δίνουν μια κάλυψη περιεχομένου σπιτιού, έτσι ώστε να ενισχύσει την ασφαλιστική συνείδηση των πελατών και στη συνέχεια το δίκτυο να εκμεταλλευτεί αυτή τη γνωριμία των πελατών με την ασφάλιση, για να καταρτίσει πιο «λεπτομερή» συμβόλαια πυρός.

Μια νέα καινοτομία παροχή που η εταιρεία προσέθεσε από την 1η Ιουνίου στο πλαίσιο της συνεχούς βελτίωσης των παρεχομένων προϊόντων είναι η «ΑΜΕΣΗ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΖΗΜΙΩΝ» που προστίθεται στα προγράμματα πολυστασιασμένων του Κλάδου Πυρός «ΚΙΒΩΤΟΣ κατοικιών», «ΔΙΑΣ επιχειρήσεων», «ΚΟΥΡΟΣ γραφείων – ιατρείων» και «ΕΣΤΙΑ κοινόχρηστων χώρων πολυκατοικιών» σε συνεργασία με την MAPFRE ASSISTENCIA –EUROSOS.

Μέσω της νέας αυτής παροχής η εταιρεία φιλοδοξεί να αλλάξει τον παραδοσιακό τρόπο αντιμετώπισης ζημιών παρέχοντας την αποκατάσταση ζημιών από την ίδια την εταιρεία, δηλαδή αποζημίωση σε «είδος» στον πελάτη, όπου φυσικά είναι δυνατόν.

Εξάλλου οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης θα παρουσιάσουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης κατά τα επόμενα χρόνια, είτε λόγω των νέων κανονισμών που θέτει η πολιτεία είτε λόγω αυτής καθεαυτής της ανάγκης ασφάλισης αστικής ευθύνης ολόένα και περισσότερων επαγγελματιών.

Τέλος, εξετάζονται με τη διοίκηση της Aspis Bank οι συνεργείες που μπορούν να γίνουν για την περαιτέρω προώθηση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και Γενικών.



Από αριστερά: ο κ. Τάκης Παλαιολόγος, Γενικός διευθυντής της Commercial Value, ο κ. Ηλίας Μπαρμπαλιάς, επιχειρηματίας, ο κ. Παύλος Ψωμιάδης, πρόεδρος του ομίλου Ασπίς, και ο κ. Δημήτρης Βιδάλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Commercial Value

Πραγματικά Ανεξάρτητος Ασφαλιστικός Σύμβουλος ;

Ποιος δίνει την απάντηση;



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 17672 Αθήνα. Τηλ: 210 9500600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Στην **INTERAMERICAN** ονειρευόμαστε ξανά



Η «φανέλα» της Interamerican είναι πολύ βαριά και ιστορική και όταν κάποιος την φορέσει, τότε μόνο νιώθει την μεγάλη ευθύνη που έχει αναλάβει. Είναι τόσο βαριά που στην πορεία κάποιοι δεν αντέχουν το βάρος της και την βγάζουν, τονίζει μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Δημήτρης Φαραντούρης, συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρείας. Με οράματα και αξίες, δεσμεύεται να δημιουργήσει την μεγαλύτερη μονάδα Χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών σε όλη την Ελλάδα στην επόμενη διετία.

Συνέντευξη στον
Λάμπρο Καραγεώργο

Θεωρείτε ένας επιτυχημένος επαγγελματίας ασφαλιστής. Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας σας;

Ξεκινώντας θέλω να σας ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνετε να συμπεριλάβετε τις σκέψεις μου στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, στο οποίο είμαι συνδρομητής από το ξεκίνημα της καριέρας μου.

Θεωρώ αρχικά ότι δεν υπάρχουν μυστικά στη δουλειά μας, μιας και αν κάποιος παρακολουθήσει ένα απλό σεμινάριο σχετικό με το επάγγελμά μας θα γνωρίσει άμεσα όλες τις βασικές αρχές που κάνουν κάποιον επιτυχημένο.

Το ερώτημα είναι «ποιος έχει αυτιά να ακούσει και διάθεση να τα εφαρμόσει». Υπάρχει κανείς που δεν άκουσε σαν ασφαλιστής το «βλέπε κόσμο» ή σαν συντονιστής «να στρατολογήσεις συνέχεια»;

Λένε ότι ο πιο χαμένος χρόνος είναι από την ώρα που θα αποφασίσεις κάτι, μέχρι την ώρα που θα το κάνεις. Αυτό συμβαίνει στους περισσότερους στο χώρο μας, οι οποίοι γνωρίζουν ακριβώς την συνταγή της επιτυχίας. Χρειάζεται μόνο να αποφασίσουν να υλοποιήσουν όσα πλουσιόπαροχα τους έχει δώσει η βιομηχανία των Χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών.

Ξεκίνησα την καριέρα μου το 1989, ως part time ασφαλιστής σε ένα μικρό γραφείο στην AGF KOSMOS, το οποίο σε 4 μήνες έκλεισε λόγω μη

παραγωγικότητας. Μετατέθηκα στο μεγαλύτερο κατάστημα της εταιρείας και σε 8 μήνες έγινα συντονιστής (με 25 στελέχη), μαθαίνοντας ότι στο επάγγελμά μας το φάρμακο για όλα είναι η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και η συνεχής σκληρή δουλειά. Είχα την τύχη να θητεύσω δίπλα σε έναν χαρισματικό manager, με τον οποίο το 1994 μετά από πρόταση της μεγαλύτερης εταιρείας στην Ελλάδα αποφασίσαμε να κάνουμε μια νέα αρχή.

Στην INTERAMERICAN δεν θα άλλαζε η συνταγή που μας έκανε επιτυχημένους –η συνεχής ανάπτυξη και η σκληρή δουλειά– και θα μας οδηγούσε και εδώ στην επιτυχία.

Πείτε μας λίγα ακόμη για αυτό το μυστικό της επιτυχίας σας.

Το agency system στηρίζεται στην αρχή της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού, μέσω νέων συνεργατών και μέσω unit managers. Η συνταγή λέει στρατολογώ συνεχώς, ώστε να επιλέγω τους καλύτερους. Αφιερώνω τις πρωινές ώρες σε καθημερινά θέματα του γραφείου μου, συγκεντρώσεις, διαδικαστικά κ.ά. και τα απογεύματα βλέπω υποψήφιους που θα με οδηγήσουν στην κορυφή». Στην αγορά εργασίας συναντάς στέλεχη που αποτελούν το όνειρο κάθε συντονιστή να τους έχει κοντά του. Η ηλικία τους πολλές φορές αποθαρρύνει κάποιον να ξεκινήσει συνεργασία μαζί τους, αλλά πιστέψτε με είναι «ακατέργαστα διαμάντια».

Αν σας ζητούσα να κρίνετε τον εαυτό σας, πώς θα τον χαρακτηρίζατε;

Οι άνθρωποι που με γνωρίζουν μου λένε ότι είμαι θετικός, αισιόδοξος και χαμογελαστός. Πράγματι νιώθω έτσι καθημερινά, ευλογώντας την στιγμή που ξεκίνησα αυτό το επάγγελμα και ευχαριστώντας τους ανθρώπους που με βοήθησαν στην καριέρα μου. Είμαι πολύ χαρούμενος με τον τρόπο που εξελίσσονται τα πράγματα και πιστεύω ότι στην INTERAMERICAN μου δόθηκε η ευκαιρία να πραγματοποιήσω τα όνειρά μου.

Προσπαθώ σαν άνθρωπος να διατηρήσω βασικές αρχές που μου έδωσαν οι γονείς μου, οι οποίοι αν ζούσαν πιστεύω ότι πραγματικά θα καμάρωναν για ό,τι έχω δημιουργήσει. Να ξέρετε ότι όσο πιο χαρούμενος είναι κάποιος και αισιόδοξος, τόσο πιο δύσκολα έχει περάσει. Απλά εκτιμάει ό,τι έχει και χαίρεται για αυτά.

Ερχόμενος στην εταιρεία το 1994, για να κάνω πραγματικό πρωταθλητισμό, είχα ένα συγκριτικό πλεονέκτημα από τους άλλους συναδέλφους: ήξερα τι υπάρχει από την άλλη πλευρά του βουνού. Άρα δεν είχα αναπάντητα ερωτήματα και αναζητήσεις, και στρώθηκα στη δουλειά.

Τι είναι για σας ο ασφαλιστής σήμερα;

Ο ασφαλιστής σήμερα είναι αυτός που αλλάζει τις ζωές των ανθρώπων, δίνει χαρά στις οικογένειες που τους συνέβη μια κακοτυχία και φροντίζει να συνεχιστούν όσα ονειρεύτηκε ο πελάτης όταν έκανε το συμβόλαιο.

Εκτός από αυτά συμβουλεύει τον πελάτη πώς να επενδύσει τα χρήματά του και τον καθοδηγεί σε όλα τα στάδια της ζωής του (όταν πρωτοεργαστεί, όταν παντρευτεί, όταν κάνει

“ Το bancassurance στρώνει τον δρόμο στον επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο, στον Financial Planner και τελικά θα κρατήσει ένα πολύ μικρό ποσοστό της πίτας, όπως γίνεται παγκοσμίως ”

το πρώτο παιδί, όταν αγοράσει το σπίτι του...)

Είστε σε μία μεγάλη εταιρεία, η οποία βρέθηκε τον προηγούμενο χρόνο στο μάτι του κυκλώνα. Πόσο επηρέασαν τον κόσμο τα γεγονότα αυτά και πόσο τη δική σας δουλειά; Θα σας φανεί παράξενο αλλά τα αποτελέσματα από τέτοιες επιθέσεις είναι τα αντίθετα από αυτά που προσδοκά ο δημιουργός τους.

Αύξηση παραγωγής, συσπείρωση των στελεχών μας και των πελατών μας ήταν το μόνο αποτέλεσμα που πέτυχαν όσοι «βομβάρδισαν» σκόπιμα την εταιρεία μας.

Η INTERAMERICAN είναι πλέον πολύ μεγάλη για να την δυσφημήσει κάποιος και είναι άστοχο πολλές φορές να συμβαίνει και από ανθρώπους που «έφαγαν ψωμί» από αυτή. Οι

Με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Interamerican κ. Γεώργιο Κώτσαλο



λάτρες είναι έξυπνοι, δίκαιοι, και ξέρουν να ξεχωρίζουν πλέον το σωστό.

Σήμερα η Interamerican είναι μέλος ενός πολυεθνικού ομίλου. Τι σημαίνει αυτό για τον επαγγελματία ασφαλιστή της Interamerican;

Η επιτυχία ενός ηγέτη είναι να δίνει συνέχεια στο έργο του και αυτό το φρόντισε ο κ. Κοντομηνάς με τον καλύτερο τρόπο δίνοντας την σκυτάλη στον κολοσσό με το όνομα Eureka. Η Eureka αποτελεί σήμερα την μεγαλύτερη εγγύηση για τον επαγγελματία ασφαλιστή.

Του παρέχει οικονομική ευρωστία, τεχνογνωσία, πρόσβαση στις διεθνείς αγορές και σιγουριά για το αύριο. Η σημερινή διοίκηση, ο κ. Hegarty, ο κ. Κώτσαλος, ο κ. Μαυρέλης, μαζί με άλλα αξία στελέχη έχουν αναλάβει να δώσουν συνέχεια στο λαμπρό όραμα που πέρασε τόσα χρόνια ο φυσικός ηγέτης σε όλους εμάς. Με σύνθημα «ονειρευόμαστε ξανά» και συνέχιση της παλιάς και επιτυχημένης συνταγής από τον Γιώργο Μαυρέλη, μου μυρίζει πρωτάθλημα και πάλι!

Ο ασφαλιστής της INTERAMERICAN έχει αλάξει, έχει γίνει σύγχρονος και με πολλές απαιτήσεις. Όλα όσα ζητάει σήμερα του τα δίνει πλέον ο Πολυεθνικός Όμιλος Eureka, μέσω της INTERAMERICAN και των ανθρώπων της.

Για τον συντονιστή της Interamerican ;

Ο συντονιστής που εργάζεται στην Interamerican είναι από τους πιο ευτυχείς

επαγγελματίες, διότι γεύεται το μεγαλείο ενός γιγαντιαίου Ομίλου και ταυτόχρονα έχει την καθημερινή προσωπική σχέση και επαφή με στελέχη της εταιρείας που εργάζονται για αυτόν. Γύρω του υπάρχει ένα επιτελείο από Assistant Sales Managers και Product Managers, για κάθε εταιρεία του Ομίλου και κάθε προϊόν ξεχωριστά.

Κάθε 18 Μαρτίου (από το 1998) μας ταξιδεύει στις Η.Π.Α. στα συνέδρια της GAMA INTERNATIONAL που πραγματικά «αλλάζει ζωές». Ό,τι πιο σύγχρονο για την ανάπτυξη θα το συναντήσει κανείς εκεί. «Όλα για την ανάπτυξη» είναι το σύνθημα που κυριαρχεί εκεί και πρώτη η Interamerican φρόντισε να μας το προσφέρει με αφθονία.

Η «φανέλα» της εταιρείας μας είναι πολύ βαριά και ιστορική και όταν κάποιος την φορέσει τότε μόνο νιώθει την μεγάλη ευθύνη που έχει αναλάβει. Είναι τόσο βαριά που στην πορεία κάποιος δεν αντέχουν το βάρος της και την βγάζουν.

Γιατί ένας νέος ασφαλιστής να επιλέξει σήμερα την Interamerican για να ξεκινήσει την καριέρα του;

Γυρνώντας κάποια χρόνια πίσω στο ξεκίνημά μου και αναλογιζόμενος τι πέρασα «για να ανακαλύψω τον τροχό», θεωρώ ότι η INTERAMERICAN είναι σήμερα ο πιο πλήρης όμιλος για να πραγματοποιήσει κάποιος νέος το όνειρό του. Ο νέος ασφαλιστής χρειάζεται να του δοθεί τεχνογνωσία. Αυτό το προσφέρει η εταιρεία μας χωρίς φειδώ - να ενταχθεί σε ένα σύγχρονο περιβάλλον, να μπορεί να προσφέρει λύσεις σε όλα τα προϊόντα που έχει ανάγκη ο πελάτης (crosselling) και να νιώσει κοντά του τον όγκο μιας εταιρείας που θα υπάρχει δίπλα του και αύριο.

Η συνεχής εκπαίδευση, οι πιστοποιήσεις ικανότητας που λαμβάνει, το Financial Planning, τα σπουδαία οικονομικά κίνητρα, τα ταξίδια, οι διακρίσεις, είναι μερικοί από τους λόγους για να ξεκινήσει κανείς κοντά μας.

Πολλή συζήτηση γίνεται για το μέλλον των ασφαλιστικών συμβούλων και των διαμεσολαβούντων γενικότερα στην ασφάλιση, λόγω και της μεγάλης ανόδου του bancassurance. Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής πώς αντιμετωπίζει τις εξελίξεις αυτές;

Ο επαγγελματίας ασφαλιστής χαίρεται με αυτές τις εξελίξεις, γιατί του δίνεται η ευκαιρία να δείξει και να αποδείξει ποιος είναι ο καλός παίκτης. Αλίμονο αν τις ειδικές γνώ-

σεις και την εμπειρία μας στη δουλειά μπορούσε κάποιος πίσω από ένα γκισέ να τα αντικαταστήσει με 5 λεπτά συνομιλίας. Το bancassurance χωρίς να το καταλαβαίνει στρώνει το δρόμο στο επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο, στον Financial Planner, και τελικά θα κρατήσει ένα πολύ μικρό ποσοστό της πίτας, όπως γίνεται παγκοσμίως. Εγώ είμαι πολύ αισιόδοξος και θα είμαι εκεί στο γραφείο μου μέχρι τις 9 το βράδυ καθημερινά, μαζί με τους ασφαλιστές μου, να προσφέρουμε υπηρεσίες σε κάθε πελάτη που σκέφτεται σοβαρά το μέλλον το δικό του και της οικογένειάς του.

Ποιοι οι προσωπικοί και ποιοι οι επαγγελματικοί σας στόχοι;

Ο πατέρας μου έλεγε συνέχεια «κοίταξε να γίνεις χρήσιμος άνθρωπος στην κοινωνία» και μάλλον μου το είπε τόσες φορές που το έχω κάνει αυτοσκοπό. Το επάγγελμα που κάνω μου χάρισε νωρίς πολλά αγαθά, χωρίς να χρειαστεί να ξεφύγω από τις αρχές μου και θεωρώ πως είναι υποχρέωσή μου πλέον να μοιραστώ αυτή τη χαρά με συνανθρώπους μου.

Σε επαγγελματικό επίπεδο είναι ξεκάθαρο και έχω δεσμευθεί στον κ. Κώστα Μαυρέλη, οι οποίοι μου εμπιστεύτηκαν ένα πανέμορφο ιστορικό και συμβολικό κτίριο για να συνεχίσω την ανάπτυξή μου, ότι θέλω να δημιουργήσω τη μεγαλύτερη μονάδα Χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών σε όλη την Ελλάδα στην επόμενη διετία.

Αυτό αποτελεί δέσμευσή μου και θέλω σε δύο χρόνια από σήμερα να μου διαθέσετε χώρο στο περιοδικό σας,

να παρουσιάσω τα 100 στελέ-

χη μου που θα καταφέρουν αυτή την επι-

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Είναι 43 ετών, έγγαμος, και έχει δύο κόρες.

Το 1987 τελείωσε την ΑΣΟΕΕ και έκανε Μεταπτυχιακό στο Financial Management.

Έκανε πρωταθλητισμό ως αθλητής του Μπάσκετ και ήταν και προπονητής για μία 10ετία.

Ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1989 στην AGF KOSMOS και το 1994 εντάχθηκε στο δυναμικό της INTERAMERICAN.

Είναι Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων από το 1990.

Το 1998 έγινε μέλος της GAMA INTERNATIONAL (με συνεχείς βραβεύσεις Bronze & Silver)

τυχία. Πιστέψτε με ότι ονειρευόμαστε αυτή τη στιγμή σήμερα με 80 αξιολήετα στελέχη, που όλη η επιτυχία ανήκει σε αυτούς. Εγώ βλέπω μόνο το όραμα. Η δουλειά είναι όλη δική τους και τους ευχαριστώ μέσα από την καρδιά μου, που κρατούν το όραμα ζωντανό. Πιστεύω ότι το επάγγελμά μας τα επόμενα χρόνια θα «τραβήξει» κοντά του στελέχη με υψηλή κατάρτιση και πραγματικά θα κάνει περήφανους όσους βρίσκονται και εργάζονται στο χώρο αυτό.

Σας ευχαριστώ για την φιλοξενία και σας εύχομαι τα 100 τεύχη που γιορτάσατε να τα πολλαπλασιάσετε στο μέλλον.

Το «επιχειρησιακό κέντρο» στην
Λ. Βασ. Σοφίας 61

© 2011



Τύχη είναι...
**να έχεις τον καλύτερο
σύμβουλο ζωής**

**Εξασφαλίστε τη ζωή που ονειρεύεστε για πάντα
με σύνταξη από τους καλύτερους συνταξιοδοτικούς συμβούλους**

Όταν πρόκειται για τη σύνταξή σας, μια συμβουλή από το σωστό άνθρωπο, τη σωστή στιγμή μπορεί να αποβεί καθοριστική για την ποιότητα ζωής που θα έχετε στο μέλλον. Η ING, μια από τις κορυφαίες εταιρείες σε θέματα συντάξεων διεθνώς, φρόντισε να έχετε ως συνταξιούχοι ακριβώς τη ζωή που ονειρεύεστε αληθιά και δικαιούστε. Με τα νέα επενδυτικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα της ING, ο ασφαλιστικός σας σύμβουλος μπορεί σήμερα να διαμορφώσει για εσάς ένα ολοκληρωμένο επενδυτικό ή συνταξιοδοτικό πλάνο, εξασφαλίζοντας εσάς και την οικογένειά σας για πάντα. Γιατί το να έχετε τους καλύτερους ασφαλιστικούς συμβούλους για εσάς είναι τύχη. Για εμάς είναι αποτέλεσμα σχεδιασμού και επίμονης προσπάθειας.

Καλέστε μας σήμερα για μια ολοκληρωμένη επενδυτική ή συνταξιοδοτική συμβουλή, που μπορεί να αλλιάξει τη ζωή σας.

*Pensio Eterna - Pensio Step
Pensio Junior - Optima Junior
www.ing.gr ☎ 801 100 200 300

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!



Ο ασφαλιστικός κλάδος αποπνέει ένα αρκετά συντηρητικό ύφος. Καθώς, όμως, όλο και πιο πολλές γυναίκες εισχωρούν σ' αυτόν τον κάποτε ανδροκρατούμενο χώρο, καλό είναι να εξισορροπηθεί το αυστηρό ύφος που επικρατεί. Η make-up artist και καθηγήτρια Μακιγιάζ του ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ DATA TYPE κ. Σάντρα Νίκα, μας δίνει συμβουλές για μια επαγγελματική αλλά ταυτόχρονα θηλυκή εμφάνιση.

Γυναίκες ασφαλιστριες:

Υιοθετήστε σοφιστικέ, αλλά θηλυκό στυλ

AIG Greece. Καλύπτει με ασφάλεια τις ανάγκες των πελατών σας



Business solutions



Personal solutions

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

AIG
GREECE

www.aig-greece.gr

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

Το σοφιστικέ στυλ είναι αυτό που είναι γενικά αποδεκτό, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι δεν μπορεί να έχει γερή δόση θηλυκότητας. Αυτό μπορούμε να το καταφέρουμε αν προσέξουμε τις επιλογές μας στα ρούχα, το hair styling και το μακιγιάζ.

Όσον αφορά στο ντύσιμο, καλό είναι να αποφύγετε τις ακρότητες. Προτιμήστε ρούχα σε μοντέρνες και παράλληλα κομψές γραμμές και σε ωραίους χρωματικούς συνδυασμούς. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην επιλογή των αξεσουάρ, τα οποία θα πρέπει να είναι φίνα και λεπτά, κάνοντας γλυκές αντιθέσεις με το σύνολο που θα φορέσετε. Ολοκληρώστε το look με την επιλογή παπουτσιών και τσάντας, πάντα σε αρμονία με το υπόλοιπο σύνολο.

Για τα μαλλιά σας, τα οποία πρέπει πάντα να είναι περιποιημένα, οι επιλογές είναι πολλές. Αυστηρά ίσια, πιο ανάλαφρα, σπαστά με ελαφριές μπούκλες, χαμηλές ή ψηλές κοτσιδες.

Αποφύγετε το πολύ στημένο look. Χρησιμοποιήστε ωραία κοκκαλάκια, τσιμπιδάκια, στέκες από ταρταρούγα ή ακόμη και διακοσμημένες με στρασάκια.

Φυσικά, για να ολοκληρώσετε το look, χρειάζεται ένα πολύ καθαρό, ξεκούραστο και ζεστό πρόσωπο. Αυτό το επιτυγχάνετε με το κατάλληλο για την περίπτωση μακιγιάζ. Ξεκινήστε επιλέγοντας έναν ζεστό τόνο make-up, πάντα δοκιμάζοντας στον λαιμό και όχι στα χέρια. Καλό είναι ο τόνος να δένει φυσικά με τον τόνο του δέρματος. Ιδιαίτερη προσοχή στο μαυρισμένο δέρμα τώρα το καλοκαίρι. Η υφή του make-up καλό είναι να είναι υγρή, γιατί είναι πιο ελαφρύ από το stick και το αποτέλεσμα είναι πιο φυσικό. Απλώστε το προσεκτικά, χωρίς να αφήσετε κενά, και σβήστε το καλά στον λαιμό. Πουδράρετε καλά, ούτως ώστε το μακιγιάζ σας να διαρκέσει περισσότερες ώρες. Ένας ζεστός τόνος ρουζ, στο χρώμα της τερακότας, θα γίνει το φετίχ σας χειμώνα-καλοκαίρι, γιατί



χαρίζει στο πρόσωπο όψη υγείας και φρεσκάδας. Το μακιγιάζ των ματιών πρέπει να τείνει στο φυσικό, κρατώντας την έμφαση στο περίγραμμα τους. Χρησιμοποιήστε σκιές ματ σε τόνους που είτε ταιριάζουν στην επιδερμίδα σας είτε δένουν αρμονικά με την ενδυματολογική σας επιλογή. Περιγράψτε τα μάτια σας με μολύβι ματιών μαύρο, καφέ, γκρι ή μπορντό, σβήνοντάς το όμως με ένα πινέλο με σφουγγαράκι, ή με τη βοήθεια μιας μπατονέτας, μέσα στη σκιά που έχετε τοποθετήσει στα μάτια σας. Εσωτερικά του ματιού τοποθετήστε περίγραμμα, γιατί δίνει ωραία έκφραση στα μάτια, προσέχοντας την επιλογή του χρώματος. Ολοκληρώστε το μακιγιάζ των ματιών με άφθονη μάσκα, για να γίνει το βλέμμα πιο ελκυστικό. Προσοχή στην επιλογή των χρωμάτων, ως προς το μέγεθος των ματιών. Στα μικρά μάτια προτιμούμε να βάζουμε πιο φωτεινές σκιές, ενώ στα μεγαλύτερα έχουμε μεγαλύτερη ελευθερία επιλογών. Για τα χείλη διαλέξτε περίγραμμα πάλι σε φυσικούς τόνους του μπρονζέ ή του σάπιου μήλου, που ταιριάζει με τα περισσότερα χρώματα, και επιλέξτε κραγιόν στους ίδιους τόνους, προσθέτοντας μια στρώση διάφανου gloss. Μπορείτε, επίσης, να αντικαταστήσετε το κραγιόν με χρωματιστά gloss, για πιο ανάλαφρο αποτέλεσμα.



Γιώργος, 4 ετών, για το θέμα Δικαιοσύνη

“Δίκαιο είναι όταν οι μεγάλοι δεν μαλώνουν τους μικρούς”

Άλλοτε η ζωή είναι δίκαιη, άλλοτε όχι... και άλλοτε όλα είναι εντελώς απλά με D.A.S. Νομική Προστασία.

DAS

Για να βρείτε το δικό σας!

№ 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

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

- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΟΔΗΓΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΕΚΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΙΑΤΡΩΝ

- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ
για διεκδίκηση: αποζημιώσεων, ακάλυπτων επιταγών, συναλλαγματικών και τιμολογίων.
Υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια, εργατικές και μισθωτικές διαφορές.

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

Συνεργασθείτε μαζί μας!

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

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

Μια Εταιρία του Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**

Πόσο ασφαλείς νιώθετε στην παραλία;

Της Χαράς Μπουργάνη

Κίνδυνοι στην παραλία παραμονεύουν μέσα κ' έξω απ' το νερό. Κάποιοι είναι ορατοί, κάποιοι αόρατοι στο μάτι. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εξετάζει με τη συμβολή ειδικών τούς κινδύνους και την ασφαλιστική τους κάλυψη που συχνά κρίνεται ανεπαρκής ή ανύπαρκτη, προσφέροντας στους ασφαλιστές μια ευκαιρία να διευρύνουν το χαρτοφυλάκιό τους.

Διακόσιοι δεκαπέντε άνθρωποι ήταν ο τραγικός απολογισμός στη χώρα μας εξαιτίας πνιγμού στη θάλασσα το 2005. Επιπλέον, τέσσερεις τραυματίστηκαν και επτά έχασαν τη ζωή τους από ταχύπλοα σκάφη και άλλα μέσα αναψυχής την ίδια χρονιά. Οι παραπάνω αριθμοί καθιστούν την Ελλάδα πρώτη χώρα σε πνιγμούς στην Ευρώπη, και δεύτερη παγκοσμίως. Κι όμως, ναυαγοσώστες, την παρουσία των οποίων επιβάλλει ο νόμος, δεν βρίσκονται σε όλες τις παραλίες: «Αυτό συμβαίνει γιατί δεν υπάρχουν τόσο πολλοί και γιατί δεν τους προσλαμβάνουν οι δήμοι, παρανομώντας», εξηγεί χαρακτηριστικά ο διευθυντής της Ελληνικής Ναυαγοσωστικής Ακαδημίας κ. Νίκος Γιοβανίδης.

Σε αυτό το πλαίσιο, δεν αποτελεί έκπληξη ότι το εξειδικευμένο προϊόν αστικής ευθύνης για την παροχή ιατρικών υπηρεσιών και υπηρεσιών ναυαγοσώστη που διατίθεται σε άλλες χώρες είναι άγνωστο στην Ελλάδα, γεγονός που δείχνει πόσο πολύ έχουν υποτιμήσει τη σημασία της συγκεκριμένης κάλυψης οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες επιδεικνύοντας την ίδια αδιαφορία με τους ιδιώτες. Κατά τα άλλα, η ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος μπορεί να καλύψει τον λουόμενο. Ωστόσο, για ατυχήματα που ενδέχεται να συμβούν σε οργανωμένη πλαζ προβλέπεται κάλυψη αστικής ευθύνης. Η ιδιωτική ακτή θάρκας «Για Μπανάκι», μήκους 680 μ., είναι ασφαλισμένη. «Είμαστε υποχρεωμένοι από τον νόμο, διαθέτουμε επιπλέον νοσηλευτή και ναυαγοσώστη, όχι όμως γιατρό», επισημαίνει ο διευθύνων σύμβουλος της ακτής Δημήτρης Κορωνιάς και συνεχίζει: «Μέσα στα τρία χρόνια που βρίσκομαι εδώ είχε πέσει ένα μάρμαρο κοντά σε κάποιον πελάτη, ο οποίος λό-

γω του σοκ που υπέστη ζήτησε να αποζημιωθεί. Σε εκείνη την περίπτωση κάναμε χρήση της αστικής ευθύνης που είχαμε».

Ασφάλεια στην άμμο και στα κύματα

Οι κίνδυνοι που μπορεί να προκύψουν στην παραλία περιλαμβάνουν κυρίως ατυχή συμβάντα που προκαλεί π.χ. η κακή λειτουργία εγκαταστάσεων που εντάσσονται στην αστι-

κή ευθύνη εγκαταστάσεων και υποδομών του ιδιώτη που εκμεταλλεύεται την πλαζ, εφόσον αυτή είναι ιδιωτική. Ακόμη, ατυχή περιστατικά μέσα στη θάλασσα προκύπτουν από θαλάσσια σπορ, ή πλωτά, ή λοιπά μέσα αναψυχής και εντάσσονται στην υποχρεωτική αστική ευθύνη σκαφών. Ο σύμβουλος διοίκησης των Eurobrokers Απόστολος Ναθαναήλ κατηγοριοποιεί τις ευθύνες που πιθανόν να εγερθούν εναντίον του φορέα που διαχειρί-

Στατιστικά πνιγμών στην Ελλάδα

Έτος	Άνδρες	Γυναίκες	Παιδιά	Σύνολο	Έλληνες	Αλλοδαποί	Άγνωστοι
2004	174	65	2	241	159	59	23
2005	170	40	5	215	154	38	23
2006*	49	14		63	47	11	5

*Τα στοιχεία για το 2006 ισχύουν έως τις 25/6

Πηγή: YEN, Ελληνική Ναυαγοσωστική Ακαδημία

Ατυχήματα που προκλήθηκαν από ταχύπλοα σκάφη και άλλα θαλάσσια μέσα

Έτος	Λουόμενοι		Υποβρύχιες δραστηριότητες		Επιβαίνοντες σε μέσα αναψυχής	
	Τραυματισμοί	Θάνατοι	Τραυματισμοί	Θάνατοι	Τραυματισμοί	Θάνατοι
2000	4	0	1	3	3	2
2001	1	0	3	0	2	2
2002	2	0	1	2	4	1
2003	2	2	0	0	13	1
2004	3	0	0	3	5	2
2005	1	1	1	2	2	4
2006*	0	0	0	0	1	2
Σύνολο	23	7	8	16	44	25

*Τα στοιχεία για το 2006 έως τις 20/5/2006

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.

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 υπόκειται στην εποπτεία της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Η Εταιρία δεν εγγυάται το αποτέλεσμα της διαχείρισης των χαρτοφυλακίων.



Η αστική ευθύνη σκάφους είναι υποχρεωτική...

ζεται μια οργανωμένη παραλία με έλεγχο της πρόσβασης σε αυτήν ως εξής:

1) Ευθύνη που απορρέει από την χρήση των υποδομών και των εγκαταστάσεων από τους λουόμενους (Γενική Αστική Ευθύνη).

Σε αυτήν περιλαμβάνονται ατυχήματα που μπορεί να προκληθούν στον λουόμενο από χρήση εγκαταστάσεων, π.χ. ντους, τουαλέτες, κ.τ.τ.

2) Ευθύνη που απορρέει από την ιδιοκτησία των εγκαταστάσεων που υφίστανται μέσα στα όρια της οργανωμένης παραλίας (Γενική Αστική Ευθύνη).

Πρόκειται για ατυχήματα που έχουν σχέση π.χ. με ενοικιαζόμενες ομπρέλες που ενδέχεται να χτυπήσουν κάποιον, αλλά και με καθίσματα, ξαπλώστρες, αποδυτήρια, κ.ά.

3) Ευθύνη που απορρέει από την παροχή εδεσμάτων από κυλικεία/αναψυκτήρια (Αστική Ευθύνη Προϊόντων).

Σε αυτή την κατηγορία δεν εντάσσονται τα εδέσματα που προσφέρονται σε ξενοδοχεία, καθώς τα περιστατικά αυτά εξετάζονται στο πλαίσιο της αστικής ευθύνης ξενοδοχείων. Ακόμη, δεν εντάσσονται περιπτώσεις όπως σωσίβιο που δεν λειτούργησε ή αντηλιακό που προκάλεσε δερματικό πρόβλημα/αλλεργικό σοκ, που εντάσσονται στην αστική ευθύνη προϊόντων, η οποία βαρύνει τις εταιρείες που τα κυκλοφορούν, εφόσον αποδειχθεί ότι το προϊόν ήταν ελαττωματικό.

4) Ευθύνη από την παροχή ιατρικών υπηρεσιών και υπηρεσιών ναυαγοσώστη (Επαγγελματική Αστική Ευθύνη).

Προς το παρόν η συγκεκριμένη κάλυψη δεν προσφέρεται στην Ελλάδα.

5) Ευθύνη από την λειτουργία πλωτών μέσων που χρησιμοποιούνται για θαλάσσια αθλήματα (Αστική Ευθύνη σκαφών).

Το προϊόν έχει μεγάλη ζήτηση, καθώς η εφαρμογή του είναι υποχρεωτική και καλύπτει ευρύ φάσμα περιπτώσεων.

Αστική ευθύνη μόλυνσης

Για κινδύνους που προκαλεί η μόλυνση του περιβάλλοντος, τα πράγματα είναι πιο συγκεκριμένα. Παρόλο που η κοινοτική οδηγία 2004/35 καθιστά υποχρεωτική την περιβαλλοντική αστική ευθύνη και ακολούθως ορίζει ότι κάθε εταιρεία είναι υπεύθυνη και αναλαμβάνει το κόστος αποκατάστασης ενδεχόμενης μόλυνσης του περιβάλλοντος στην περιοχή λειτουργίας και δράσης της, λίγοι διαθέτουν προϊόν αστικής ευθύνης για τη μόλυνση του περιβάλλοντος τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ευρώπη, καθώς η οδηγία δεν ξεκαθαρίζει τον τρόπο εκτίμησης της ζημιάς. Ειδικότερα, η Καραβιάς & ΣΥΝ διαθέτει προϊόν αστικής ευθύνης για απόβλητα, με πελάτες βιομηχανίες, πλοιοκτήτες, κ.ά.

Τα προϊόντα θέλουν προώθηση

Σύμφωνα με αρκετούς ασφαλιστικούς συμ-



...όχι όμως και εκείνη για τις υπηρεσίες ναυαγοσώστη



Η αστική ευθύνη μόλυνσης δεν εφαρμόζεται

βούλους αστικής ευθύνης, το ενδιαφέρον των ιδιωτών να προχωρήσουν σε ασφάλιση αστικής ευθύνης είναι περιορισμένο και αυτό οφείλεται σε ελλιπή ενημέρωση. Ειδικότερα, ο σύμβουλος διοίκησης των Eurobrokers Απόστολος Ναθαναήλ αναφέρει ότι ο αριθμός των οργανωμένων πλαζ που κινούνται στον χώρο της ασφάλισης είναι ισχνός και αυτό γιατί συνηθίζουν να αποδίδουν τα γεγονότα σε άλλα αίτια εκτός της ευθύνης τους. Έτσι, αυτό που παρατηρείται είναι τις περισσότερες φορές οι εταιρείες να μην εκδηλώνουν ενδιαφέρον για ασφαλιστική κάλυψη σε ήρεμη περίοδο, παρά μόνο όταν συμβεί κάτι. Δυστυχώς, η πραγματικότητα των στατιστικών είναι άλλη ως προς το μέγεθος του κινδύνου.

“Έπεσε ένα μάρμαρο κοντά σε κάποιον πελάτη, ο οποίος λόγω του σοκ που υπέστη ζήτησε να αποζημιωθεί. Σε εκείνη την περίπτωση κάναμε χρήση της αστικής ευθύνης που είχαμε”

Δημήτρης Κορωνιάς, διευθύνων σύμβουλος Ακτής Βάρκιζας



Δημήτρης Γκιολέας, (με τον Χ. Παγώνη) 3ος σε Σύνθεση Χαρτοφυλακίου

Η αξιοπιστία, η φερεγγυότητα, η συνέπεια στις υποχρεώσεις της, η φιλοσοφία της με επίκεντρο τον άνθρωπο, το όραμά της για την αναβάθμιση του κοινωνικού και πολιτικού γίνεσθαι, η υψηλή τεχνογνωσία, η εμπορική πολιτική απέναντι στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της αγοράς, οι σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους πελάτες, η συνεχής και δυναμική ανάπτυξη και ανανέωση, το μεγάλο φάσμα προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, οι τεράστιες δυνατότητες λόγω του μεγέθους της, η σχέση της με την ΕΤΕ, ο διάλογος με το παραγωγικό δίκτυο, οι διαρκείς έρευνες των στελεχών της για τα καλύτερα προγράμματα της αγοράς, η φήμη, η άσφηση εξυπηρέτησης, η ποιότητα των ασφαλιστικών προγραμμάτων, ο τρόπος διακανονισμού των ζημιών και ο χρόνος πληρωμής αυτών, η υψηλή ποιότητα στην παροχή υπηρεσιών και η διατήρηση, πάνω από έναν αιώνα, της υγιούς εικόνας της αγοράς είναι καθοριστικοί λόγοι συνεργασίας και επαγγελματικής επιτυχίας με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.



Λιάνα Παπαγεωργίου (ανάμεσα στους Σ. Λευτεριώτη και Κ. Ταραβίρα) 3η σε Αύξηση Παραγωγής

Ο ηγετικός ρόλος της ΕΘΝΙΚΗΣ στον χώρο της ασφαλιστικής αγοράς αποτελεί επαλήθευση για τους συνεργάτες της, ειδικά για εμάς τους γενικούς πράκτορες που καλύπτουμε τις ασφαλιστικές ανάγκες πελατών σε όλους τους κλάδους. Το ισχυρό όνομα της εταιρείας αποτελεί το βασικό μας επιχειρήμα στην προσέλκυση των πελατών και στην καλλιέργεια ενός κλίματος εμπιστοσύνης και ασφάλειας. Η εταιρεία διακρίνεται για την πολυετή της εμπειρία, ενώ δρα άμεσα και αποτελεσματικά στην έκδοση αποζημιώσεων, παράγοντας που ενισχύει ιδιαίτερα την εικόνα της φερεγγυότητάς της.

Τελευταία, η ΕΘΝΙΚΗ ξεκίνησε μια προσπάθεια να δώσει απάντηση στην ανάγκη των πρακτόρων για μια εταιρεία πιο ανταγωνιστική. Η ολοκλήρωση αυτής της προσπάθειας θα μας διευκολύνει ακόμη περισσότερο στο να προσελκύσουμε πελάτες από άλλες εταιρείες. Συνολικά διακρίνω ότι η εταιρεία καταβάλλει μια ουσιαστική, συνολική προσπάθεια να διατηρήσει την ηγετική της θέση και παρά το μέγεθός της να μπορεί να αντιμετωπίζει με ευελιξία τους ανταγωνιστές της.

Θα ήθελα να υπογραμμίσω τη θετική στάση με την οποία αντιμετωπίζουν τη συνεργασία με εμάς τους πράκτορες πολλά στελέχη της εταιρείας, και την υποστήριξή τους σε τυχόν δυσκολίες που παρουσιάζονται.

Η ελπίδα και φιλοδοξία μας είναι το επίπεδο αυτό της επικοινωνίας και συνεργασίας να διατηρηθεί και να φτάσει ακόμα πιο ψηλά, ώστε να μην υπάρχει πλέον κανένα εμπόδιο στην προσέλκυση νέων πελατών και στη διατήρηση όλων των παλιών.



Αντώνης Γαβρίλης, (ανάμεσα στον Δ. Παλαιολόγο και τον Κ. Ταραβίρα) 1ος σε Αύξηση Παραγωγής 1ος σε Ύψος Χαρτοφυλακίου 2ος σε Σύνθεση Χαρτοφυλακίου

Όταν πριν από 20 χρόνια αποφάσισα να συνεργαστώ με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αισθανόμουν κάπως περίεργα, σκεπτόμενος την κρατική γραφειοκρατία και την αδιαφορία του δημοσίου. Σήμερα, αναλογιζόμενος όλα αυτά τα χρόνια που πέρασαν, διαπιστώνω ότι τίποτα από αυτά που φοβόμουν δεν ισχύει.

Απεναντίας, η Εθνική είναι μια ασφαλιστική ευέλικτη και με σύγχρονες δομές.

Ένα δυνατό και σίγουρο όνομα, άνθρωποι με τους οποίους μεγαλώσαμε μαζί, δυνατότητα κάλυψης μεγάλων κινδύνων, ευελιξία στις αποφάσεις είναι τα στοιχεία τα οποία διακρίνουν την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Αυτοί είναι οι λόγοι που με κάνουν να αισθάνομαι αυτοπεποίθηση για τη συνεργασία μου με την ΕΘΝΙΚΗ. Εύχομαι οι γιοι μου, που σε λίγο καιρό θα με αντικαταστήσουν, να αισθάνονται το ίδιο και να είναι οι προάγγελοι της συνέχειας για τους εγγονούς μου.



Γεώργιος Βελλίδης (με τον Κ. Ταραβίρα) 3ος σε Ύψος Χαρτοφυλακίου

Η συνεργασία μου με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ξεκίνησε το 1984. Από τότε μέχρι σήμερα παραμένω αποκλειστικός συνεργάτης της. Φυσικά, κατά το διάστημα αυτό η συνεργασία μου με το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας ήταν και είναι εξαιρετική. Επίσης το εύρος της εταιρείας είναι μεγάλο και μου δίνει τη δυνατότητα να ανταποκριθώ σε όλους τους ασφαλιστικούς κινδύνους, όσο μεγάλοι κι αν είναι. Για τους παραπάνω λόγους θέλω να έχω πάντα δίπλα μου την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.



Ρένια Μαράκη
(με τον Κ. Ταραβίρα)
1η στον Κλάδο Ζωής

Νιώθω σιγουριά να συνεργάζομαι με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, γνωρίζω ότι δεν θα εκτεθώ ποτέ σε κανέναν πελάτη.

Πιστεύω εκεί που υπάρχει δυσανεσθημένος φέρει και αυτός τις ευθύνες του. Επίσης, το οικονομικό υπόβαθρο της εταιρείας, η αμεσότητα των αποζημιώσεων και η αξιοπιστία της είναι λόγοι που ενισχύουν τη μακροχρόνια συνεργασία μου και διαφοροποιούν εμένα και την εταιρεία στην αγορά.

Η βελτίωση της επικοινωνίας μας και το πλεονέκτημα να βλέπουμε τα αρνητικά μας από την ίδια πλευρά, να τα αντιμετωπίζουμε, να δίνουμε λύσεις και να συνεχίζουμε πάλι μπροστά, είναι και αυτός ένας λόγος.

Βεβαίως, δεν ξεχνώ τους άξονες που έχει χαράξει η εταιρεία προκειμένου να δυναμώσει τη θέση της, να μειώσει τις μετακινήσεις των ασφαλισμένων της, να βελτιώσει τα προγράμματα στον κλάδο της υγείας, διότι είναι και αυτό ένας άνεμος αισιοδοξίας που πνέει στους κόλπους της εταιρείας και με βοηθάει να ανεβάσω την αποδοτικότητα μου.

Η εταιρεία, δηλαδή όλο το ανθρώπινο δυναμικό σε κάθε θέση, πρέπει να έχει όραμα, να έχει διάθεση για έργο, να φτάσουμε ακόμη ψηλότερα.



F.R.G. ΕΠΕ
(Κωνσταντίνος Σύψας)
(με τον Κ. Ταραβίρα)
3η στον Κλάδο Ζωής

Θεωρούμε την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από τις πλέον αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες εξ όσων δραστηριοποιούνται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα τελευταία δύο έτη διαπιστώνουμε ότι γίνονται κινήσεις με στρατηγική και μεσοπρόθεσμη προοπτική, κάτι που μας δηλώνει έμμεσα αλλά κατά σαφή τρόπο ότι θα διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στις επερχόμενες εξελίξεις.

Αυτό για εμάς αποτελεί ένα βασικό κριτήριο συνεργασίας.



Λάμπρος Κόρκινος
(με τον Κ. Ταραβίρα)
2ος στον Κλάδο Ζωής

Προσωπικά θα είχα πολλούς λόγους να συνεργαστώ με την Εθνική Ασφαλιστική. Η εταιρεία Λάμπρος Κόρκινος Α.Ε. ιδρύθηκε το 1994.

Τα στελέχη και το προσωπικό της εταιρείας έχουν την εμπειρία του Ασφαλιστικού Αντικειμένου, βαθιά γνώση της αγοράς και κατά συνέπεια η εταιρεία μας προτιμά να συνεργάζεται με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μεταξύ των άλλων για τους εξής λόγους:

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι η αρχαιότερη ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία.

Είναι η πλέον φερέγγυα και αξιόπιστη στην αγορά, έχει μεγάλη ποικιλία προϊόντων και έμπειρο προσωπικό.

Η διοίκηση και τα στελέχη της γνωρίζουν την ελληνική και διεθνή ασφαλιστική αγορά και δίνουν άμεσες λύσεις στα ζητήματα που κάθε φορά απασχολούν το δίκτυο και ιδιαίτερα το καταναλωτικό κοινό.

Σε καμιά περίπτωση δεν μπορούμε να διανοηθούμε την απουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής από την ελληνική αγορά.

Η εταιρεία αυτή αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της αγοράς μας, ήταν και παραμένει ο ηγέτης, έχει πολύ μεγάλη ιστορία, έχει παρελθόν, παρόν και μέλλον και πιστεύουμε ότι θα συνεχίσει να διαμορφώνει τα ασφαλιστικά δρώμενα στην αγορά μας.

Τελειώνοντας, είμαστε σίγουροι ότι πολύ σύντομα θα διαδραματίσει ένα πολύ σημαντικό ρόλο και στη βαλκανική ασφαλιστική αγορά.

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-asfaltiki.gr





Άμεση βοήθεια με λογικά ασφάλιστρα

Λειτουργεί 24 ώρες το 24 ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο, και προσφέρει πλήρη οδική βοήθεια στους ασφαλισμένους της που έχουν την ατυχία να μείνουν, από οποιαδήποτε βλάβη με το αυτοκίνητό τους. Διαθέτει άρτια εξοπλισμένο ιδιόκτητο στόλο με ειδικά οχήματα και δίκτυο οργανωμένων σταθμών σε όλη την ηπειρωτική και νησιωτική Ελλάδα. Η ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με την άμεση και αποτελεσματική βοήθεια που προσφέρει, και σε συνδυασμό με τα λογικά ασφάλιστρα,

βρίσκεται μεταξύ των πρώτων εταιρειών οδικής βοήθειας στην Ελλάδα, με ευρύτατες προοπτικές συνεχώς πρόσθετων υπηρεσιών και επέκτασης εκτός των συνόρων. Και όπως λένε οι εργαζόμενοι του ομίλου, χαρακτηριστικό της οδικής βοήθειας του ομίλου είναι τρόπος που αναφέρονται σε αυτήν! Όλοι τους στον όμιλο την αναφέρουν ως Βοήθεια, όχι χάριν συντομίας αλλά γιατί έτσι αισθάνονται την υπηρεσία αυτή. Ίσως αυτό να είναι και το μυστικό της αλματώδους ανάπτυξής της.

Για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών λειτουργούν δύο βασικά Συντονιστικά - Τηλεφωνικά κέντρα και πολλά επαρχιακά. Το πρώτο λειτουργεί στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του Ομίλου στην Θεσσαλονίκη και εξυπηρετεί τα περιστατικά της Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδας (τηλέφωνα 2310 492100 ή 11555 δωρεάν από όλα τα κινητά) και το δεύτερο στο ιδιόκτητο κτίριο επί της Λ. Συγγρού 175 στην Αθήνα. Η εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και τρίτων που έχουν την ατυχία να ακινητοποιηθούν με το όχημά τους στη Νότια Ελλάδα γίνεται από το Συντονιστικό - Τηλεφωνικό κέντρο της Γενικής Διεύθυνσης Αττικής (τηλέφωνα 210 9304000 ή 11655 δωρεάν από όλα τα κινητά). Βεβαίως στα τηλεφωνικά κέντρα μπορεί να απευθύνεται ο οποιοσδήποτε όχι μόνο για την παροχή Οδικής αλλά και Γενικής Βοήθειας. Το έμπειρο, πολυπρόσωπο και πολλών ειδικοτήτων προσωπικό προσφέρει βοήθεια, από απλές πληροφορίες για την κίνηση στους βασικούς οδικούς άξονες και προτείνει εναλλακτικές επιλογές δρομολογίων, μέχρι σωτηρίας της ζωής ανθρώπων. Η κάλυψη της Οδικής Βοήθειας του Ομίλου είναι Πανελλήνια αλλά και Πανευρωπαϊκή. Σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας ο πελάτης αντιμετωπίσει κάποιο πρόβλημα με το όχημά του ενημερώνει το αντίστοιχο Συντονιστικό - Τηλεφωνικό κέντρο και η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ σπεύδει αμέσως δίπλα του. Σε περίπτωση μεγάλης βλάβης επαναπατριζεται το όχημα στον τόπο διαμονής του παθόντα. Επίσης καλύπτεται η μεταφορά των επιβαινόντων σε όχημα που χρήζει μεταφοράς στον πλησιέστερο επιθυμητό προορισμό ή καλύπτονται τα έξοδα ενός απλού εισιτηρίου για την συνέχιση της διαδρομής τους. Ο τρόπος δράσης είναι ο ίδιος και στο εξωτερικό. Αφού ενημερωθεί ένα από τα δύο Συντονιστικά κέντρα στην Ελλάδα, θα επικοινωνήσουν οι άνθρωποι της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με τους συνεργάτες τους στην Ευρώπη και σε μικρό χρονικό διάστημα ένα όχημα Οδικής Βοήθειας θα είναι στο σημείο για να βοηθήσει! Η συνεργασία της Οδικής Βοήθειας με τις άλλες εταιρείες του Ομίλου έρχεται να δώσει ολοκληρωμέ-

Η νεότερη Πανελλήνια Επαγγελματική Οδική Βοήθεια στην Ελλάδα διαθέτει σήμερα :

- Δίκτυο 100 Σταθμών Οδικής Βοήθειας Πανελληνίως.
- Επιλεγμένους συνεργάτες σε όλη την Ευρώπη, έτοιμους να βοηθήσουν τους πελάτες ό,τι και αν τους συμβεί στα ταξίδια τους εκτός συνόρων.
- Θυγατρική εταιρεία στη Βουλγαρία με ιδιόκτητα οχήματα.
- Τηλεφωνικά κέντρα, που δουλεύουν 24ωρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.
- Δυνατότητα για επείγουσα αερομεταφορά ασθενούς με τα ιδιόκτητα ελικόπτερα και το δικινητήριο αεροπλάνο του Ομίλου.
- 50 οργανωμένα και εξοπλισμένα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας και στόλο ιδιόκτητων Ασθενοφόρων οχημάτων σε όλη τη χώρα.
- 24ωρη και συνεχή λειτουργία Ιατρικού και Νοσηλευτικού Προσωπικού μας.
- 24ωρη και συνεχή παροχή πληροφοριών ταξιδίων και κυκλοφοριακής κινήσεως, που μεταδίδονται καθημερινά και κατά τις αργίες από το κρατικό ραδιόφωνο FM 102 ή 1044 στα μεσαία ή 9935, 7450 στα βραχέα.
- Παρέχει Ειδική Τεχνική Βοήθεια, ανασύρει βαρέα οχήματα και αντικείμενα, μεταφέρει αυτοκίνητα και πρόσωπα, ακόμη και φάρμακα, με όλα τα επίγεια και πτητικά μέσα.

νη απάντηση στις αυξανόμενες ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή. Έτσι, σε συνεργασία με την AIR INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ παρέχεται η δυνατότητα αερομεταφοράς με τα ιδιόκτητα ελικόπτερα της εταιρείας και το αεροπλάνο. Στη διάθεση της Οδικής Βοήθειας είναι και ο στόλος των ασθενοφόρων της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ και σε περίπτωση ανάγκης και ιδιαίτερα κάποιου σοβαρού ατυχήματος δίνονται σωτηρίες λύσεις Ζωής και Υγείας. Και όλα αυτά γιατί κατά τις Κοινοτικές Οδηγίες η Βοήθεια από τις ασφαλιστικές εταιρείες και όχι από τους γνωστούς «πειρατές» και ανειδίκευτους διαμεσολαβητές της αγοράς παρέχεται πρώτα σε πρόσωπα και μετά σε άψυχα πράγματα. Αυτά τα νόμιμα και υποχρεωτικά της παροχής Βοήθειας, με ίδια μέσα και εξειδικευμένο προσωπικό, εγκαταστάσεις και σοβαρές επενδύσεις, δύο μεγάλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις (Ομίλοι) στην Ελλάδα τα γνωρίζουν και τα εκπληρώνουν, η πρώτη των οποίων είναι

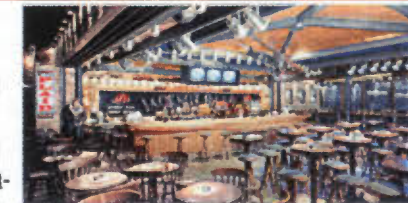
η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ! Πανελληνίως! Παράλληλα μειώνεται σημαντικά ο χρόνος αναμονής του πελάτη με την συνεχή αγορά νέων οχημάτων. Σήμερα ο μέσος χρόνος αναμονής είναι 15 λεπτά στα αστικά κέντρα και 30 λεπτά εκτός αστικών κέντρων. Οι χρόνοι αυτοί αυξάνονται κατά 10 λεπτά σε ειδικές ημέρες (π.χ. ημέρες μαζικής επιστροφής εκδρομικών και ημέρες ακραίων φυσικών φαινομένων). Όλα τα οχήματα της εταιρείας ελέγχονται συνεχώς και υποβάλλονται ετησίως σε ελέγχους σε ΚΤΕΟ του Δημοσίου. Αναφορικά με τις τιμές όπως σημειώνει η εταιρεία παραμένουν σταθερές, παρά τις συνεχείς αυξήσεις των εξόδων της, ειδικά των καυσίμων, ενώ προσφέρεται στον καταναλωτή πλήρης και γενική εξυπηρέτηση. Τα ταξίδια και οι μετακινήσεις των πελατών γίνονται χωρίς άγχος, διότι γνωρίζουν πλέον πως ό,τι και αν χρειαστούν η Γενική Βοήθεια θα είναι δίπλα τους, ταχύτατα και με υπεύθυνες λύσεις.

Ζητείται πωλητής για το διαφημιστικό τμήμα όλων των εντύπων μας, Ασφαλιστικό ΝΑΙ, Next Deal και Παιδικός Σταθμός για Γονείς. Παρέχεται σταθερός μισθός, ποσοστά και bonus. Θα προτιμηθούν οι πωλητές με προϋπηρεσία.

Για πληροφορίες και βιογραφικό σημείωμα Με εκμεύθεια στην κ. Γ. Καπλιώνη

Τηλ.: 210 3229394, Fax.: 210 3257074, e-mail: esprou@otenet.gr

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.



ΤΗΛΕΦΩΝΑ 24ΩΡΗΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ
ΓΙΑ ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ
11 555 ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΚΙΝΗΤΑ ΚΑΙ
2310 492000 ΑΠΟ ΣΤΑΘΕΡΟ
ΓΙΑ ΝΟΤΙΑ ΕΛΛΑΔΑ
11655 ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΚΙΝΗΤΑ ΚΑΙ
210 9304000 ΑΠΟ ΣΤΑΘΕΡΟ

Σε δυναμική τροχιά ανάπτυξης και το 2006

Εστιασμένη στον ασφαλισμένο, με νέα προγράμματα που έχουν σχεδιαστεί με γνώμονα την πλήρη κάλυψη των αναγκών και των απαιτήσεων του σύγχρονου ανθρώπου που θέλει να νιώθει απόλυτα ασφαλής, είναι η στρατηγική που ακολουθεί ο όμιλος General Union τα τελευταία χρόνια. Και όπως τονίζουν στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της General Union Γιώργος Διαμαντόπουλος και ο γενικός διευθυντής Γιώργος Μιχαλόπουλος, το σύνολο των υπηρεσιών που προσφέρει ο όμιλος στην αγορά τυχάνουν της θερμής ανταπόκρισης των ασφαλισμένων, αφού η γραμμή πλεύσης που χαράζεται στοχεύει στην ικανοποίηση των απαιτήσεων της σύγχρονης αγοράς με κριτήρια ποιότητας.

Τα τελευταία χρόνια οι εταιρείες του ομίλου General Union συνεχίζουν δυναμικά την ανοδική πορεία τους εφαρμόζοντας μια νέα πολιτική ανάπτυξης, βάσει της οποίας δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην αναβάθμιση των μηχανογραφικών δυνατοτήτων τους, στη δημιουργία νέων διοικητικών τμημάτων, στην ουσιαστική αναμόρφωση του δικτύου συνεργατών και στην στρατολόγηση νέων έμπειρων στελεχών, στοχεύοντας πάντα στη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες τους. Μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της General Union ο Γιώργος Διαμαντόπουλος τονίζει ότι η πορεία του Ομίλου είναι ανοδική και αυτή τη χρονιά. Η αύξηση του κύκλου εργασιών της General Union (Γενική Ένωση) ΑΕΕΓΑ και της General Trust (Γενική



Ο διευθύνων σύμβουλος της General Union, Γιώργος Διαμαντόπουλος



Ο γενικός διευθυντής του ομίλου,
Γιώργος Μιχαλόπουλος



...λος της General
...αντόπουλος



... του ομίλου,
...ος

«Η συνεχής άνοδος και η αύξηση του κύκλου εργασιών των εταιρειών του ομίλου δεν μας οδηγούν στον εφησυχασμό, αλλά στην εγρήγορση», υπογραμμίζει ο κ. Διαμαντόπουλος

Όμιλος General Union			
ΚΛΑΔΟΣ	Α' ΕΞΑΜΗΝΟ 2005	Α' ΕΞΑΜΗΝΟ 2006	Ποσοστιαία μεταβολή σε σχέση με το Α' εξάμηνο του 2005
ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ			
ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ	2.491.174,56	2.823.618,47	13,34%
ΙΔΙΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	4.498.234,26	7.403.459,16	64,59%
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	366.969,34	247.600,69	-32,53%
ΠΥΡΟΣ	2.130.474,01	2.405.888,22	12,93%
ΛΟΙΠΩΝ ΖΗΜΙΩΝ			
ΑΓΑΘΩΝ	1.896.641,66	2.538.498,60	33,84%
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ			
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	35.143.466,32	40.248.279,82	14,53%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ			
ΕΥΘΥΝΗΣ	172.134,35	207.690,32	20,66%
ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	327.793,61	5.165,30	-98,42%
ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	1.685.626,67	1.987.548,69	17,91%
ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	635.041,27	1.031.980,37	62,51%
ΣΥΝΟΛΟ	49.347.556,05	58.899.729,64	19,36%

ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙ ΤΩΝ ΚΑΘΑΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

λον, γνωρίζοντας ότι ο ασφαλιστικός χώρος είναι ιδιαίτερα απαιτητικός και ότι οι συνεργάτες και οι ασφαλισμένοι μας θέλουν να αισθάνονται ότι κατανοούμε τις ανάγκες τους κι ότι βρισκόμαστε δίπλα τους ενεργά. Καθημερινά φροντίζουμε για τη διατήρηση κλίματος σύμπνοιας και γόνιμης συνεργασίας με όλους τους αντιπροσώπους μας. Παράλληλα, προσπαθούμε συνεχώς να βελτιώνουμε το ευρύ φάσμα υπηρεσιών που προσφέρουμε στους συνεργάτες και στους ασφαλισμένους, ώστε να ενισχύεται αδιάλειπτα η σχέση εμπιστοσύνης και εκτίμησης που έχει αναπτυχθεί μεταξύ μας. Γνωρίζοντας ότι το καλό όνομα στην αγορά μοιάζει με οικοδόμημα που χτίζεται με πολύ κόπο και γκερμίζεται εύκολα προσέχουμε ιδιαίτερα κάθε μας ενέργεια και προτιμάμε να μιλάμε με έργα. Επενδύουμε και σε

νές κτιριακές εγκαταστάσεις, αλλά και στη συνεχή ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού μας με νέα έμπειρα στελέχη, στη δημιουργία νέων τμημάτων και στον καταμερισμό των αρμοδιοτήτων των υπευθύνων και παράλληλα στην αναβάθμιση των εταιρικής μηχανογράφησης, έχοντας πρωταρχικό στόχο τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Όπως όλοι γνωρίζουμε, ο εχθρός του καλού είναι το καλύτερο, γι' αυτό και η προσπάθεια βελτίωσης των προσφερόμενων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών δεν πρέπει να σταματά ποτέ.

Όλα τα στελέχη της διοίκησης μεριμνούν για την περαιτέρω εξέλιξη του ομίλου έχοντας δίπλα τους πολύτιμο σύμμαχο και αμέριστο συμπαράστατή το ανθρώπινο δυναμικό όλων των εταιρειών του, που με σδιά-

λειπτες προσπάθειες συμβάλλει στην ανοδική πορεία του και, φυσικά, το παραγωγικό του δίκτυο που αποτελεί αναπόσπαστο οργανικό κομμάτι του και το οποίο επεκτείνεται συνεχώς σε ακόμα περισσότερα σημεία σ' όλη την Ελλάδα», υπογραμμίζει χαρακτηριστικά ο γενικός διευθυντής του ομίλου.

Στα ύψη σκαρφάλωσε η παραγωγή

Και αυτή τη χρονιά, ο όμιλος της General Union, ο οποίος διαθέτει ένα καλά οργανωμένο δίκτυο που υπερβαίνει πλέον τους 1.800 αντιπροσώπους, διαγράφει μια σταθερά ανοδική τροχιά.

Όπως προκύπτει από τα πρώτα αποτελέσματα της General Union (Γενική Ένωση) ΑΕΕΓΑ και της General Trust (Γενική Πίστη) ΑΕΕΓΑ, για τη χρονιά που διανύουμε, σημαντική είναι η αύξηση που σημείωσε ο κύκλος εργασιών και των δύο εταιρειών το πρώτο εξάμηνο του 2006 σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, κατά το οποίο επίσης είχε παρουσιάσει εντυπωσιακά στοιχεία, σε σχέση με την αμέσως προηγούμενη αντίστοιχη περίοδο.

Σύμφωνα με την πολιτική των εταιρειών αυτών, που χαράχθηκε από τη διοίκησή τους, όλοι οι τομείς δραστηριότητάς τους κινήθηκαν ανοδικά και όσον αφορά στην General Union ο κλάδος εγγυήσεων μέσα στα επιθυμητά πλαίσια της παραπάνω πολιτικής. Επισημαίνεται ότι σε ορισμένους κλάδους, όπως σ' αυτούς των ιδίων ζημιών, της οδικής βοήθειας και των λοιπών ζημιών αγαθών, η παραγωγή τους σκαρφάλωσε στα ύψη, φτάνοντας στο 64,59%, 62,51% και 33,84% αντίστοιχα, σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του παρελθόντος έτους, ενώ διαφαίνεται ότι θα εξακολουθεί να παραμένει ανοδική η τάση τους και για το εξάμηνο που ήδη διανύουμε.

Γνωρίζοντας ότι «το καλό όνομα στην αγορά» μοιάζει με οικοδόμημα που χτίζεται με πολύ κόπο και γκρεμίζεται εύκολα, προσέχουμε ιδιαίτερα κάθε μας ενέργεια και προτιμάμε να μιλάμε με έργα, τονίζει ο Γιώργος Μιχαλόπουλος

Γιώργος Καραβίας

Με ειδικότητα στην εξειδίκευση

Της Χαράς Μπουργάνη

Μετά τα μάτια της Ελίζαμπεθ Τέιλορ, τα πόδια της Άντζι Ντίκινσον, το «Κρυφό Σχολειό» του Γύζη και τον τηλεοπτικό «Εκατομμυριούχο», ο εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος των Lloyd's καταρρίπτει τον μύθο ότι τα εξειδικευμένα προϊόντα είναι μόνο για την ελίτ

Ονομάζεται Profesco, αποτελεί το πιο πρόσφατο προϊόν που λανσάρει η Καραβίας&SYN σε συνεργασία με τους Lloyd's και απευθύνεται σε επαγγελματίες: Αρχιτέκτονες, γιατροί, έμποροι, σχεδιαστές, δημοσιογράφοι, ζωγράφοι, μουσικοί, συγγραφείς είναι μόνο μερικές από τις ειδικότητες εγγεγραμμένες στη λίστα του, που εμπλουτίζεται διαρκώς, και που θα λάβουν αποζημίωση σε περίπτωση που κάποια στιγμή δεν μπορέσουν λόγω μερικής ή ολικής ανικανότητας να εξασκήσουν το επάγγελμά τους. Ωστόσο, η σειρά των προϊόντων που μελετά η εταιρεία εδώ και αρκετό καιρό απέχει πολύ από αυτά που μας έχει συνηθίσει με κυρίαρχη ομάδα στόχου τα υψηλά βαλάντια. Τα καινούργια προϊόντα που αναμένεται να έρθουν επιχειρούν

να καλύψουν τις σύγχρονες ανάγκες του μέσου πολίτη. Ειδικότερα, τα προϊόντα που ενδέχεται να δούμε σύντομα στην ελληνική αγορά και θα απευθύνονται στο μέσο Έλληνα θα αφορούν στην ασφάλιση κατοικίδιων ζώων, απαλλαγής της μικτής ασφάλισης αυτοκινήτου και κατοχής πιστωτικής κάρτας. Η κάλυψη της απαλλαγής της μικτής ασφάλειας του αυτοκινήτου είναι ένα προϊόν που αν όλα πάνε καλά θα το δούμε και στη χώρα μας. «Υπάρχει η περίπτωση να βγάλουμε ένα συμβόλαιο που να καλύπτει την απαλλαγή της μικτής ασφάλειας του αυτοκινήτου. Είναι πολύ δύσκολο συμβόλαιο, θέλει πολύ δουλειά και υπάρχει μόνο ένας αντασφαλιστής στον κόσμο που κάνει αυτή την ασφάλεια και είμαστε σε επαφή μαζί του, προκειμένου να δούμε αν οι αναλογικές μελέτες και τα στατιστικά στοιχεία μας επιτρέψουν να προχωρήσουμε» λέει ο Γιώργος Καραβίας.

Σε ό,τι αφορά τα κατοικίδια ζώα, το νέο προϊόν που θα ασφαλίσει σκύλους και γάτες φιλοδοξεί να να είναι προσιτό σε κόστος. Σε μεγαλύτερο χρονικό ορίζοντα εφαρμογής εξετάζεται και το προϊόν για κατόχους πιστωτικών καρτών που πέφτουν θύματα κλοπής. «Η λογική μας είναι ότι τα εξειδικευμένα προϊόντα απευθύνονται σε κοινωνίες πολιτών ή επαγγελματιών που έχουν συγκεκριμένες ανάγκες» επισημαίνει ο Γιώργος Καραβίας. Ωστόσο, αντιτίνει ότι υπάρχει χώρος για προϊόντα με οικονομικό αντίκρισμα που απευθύνονται στη μάζα: «Το συμβόλαιο των κομμωτηρίων είναι ανέλπιστα φθηνό, π.χ. η κάλυψη επαγγελματικής αστικής ευθύνης κομμωτηρίου και γενικής ευθύνης

“ Τα εξειδικευμένα μας προγράμματα απευθύνονται όχι μόνο στα υψηλά βαλάντια αλλά, κατά περίπτωση, και στην πλατύτερη μάζα καταναλωτών ασφαλιστικών προϊόντων ”



του χώρου κοστίζει γύρω στα 300 ευρώ και απευθύνεται στη μάζα μιας κοινωνίας φθηνού προϊόντος όχι μόνο σε ακριβά βαλάντια» δηλώνει αναφερόμενος στην ευρωπαϊκή καινοτομία του με το προϊόν αστικής ευθύνης για κομμωτήρια και ισοπτούτα ομορφιάς που παρουσίασε και το περιοδικό των Lloyd's. Γεννημένος στην Ιθάκη από γονείς φαρμακοποιούς, ο Γιώργος Καραβίας εγκατέλειψε τη γενετήριά του στα 17 του χρόνια και έβαλε πλώρη για τη Βρετανία. Παράλληλα με τις σπουδές του ξεκίνησε να εργάζεται στους Lloyd's του Λονδίνου στον τομέα των εξειδικευμένων προϊόντων μέχρι το 1980, οπότε και επέστρεψε στην Ελλάδα για να ιδρύσει μια ατομική επιχείρηση η οποία μεταμορφώθηκε σε ΕΠΕ το 1986. Η «Καραβίας και Συνεργάτες» δραστηριοποιείται στον χώρο των εξειδικευμένων προϊόντων και ο ιδρυτής της είναι εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος των Lloyd's για Ελλάδα, Κύπρο και Ανατολική Ευρώπη, στην οποία ακόμη δεν έχει διεισδύσει.

Άλογα, κοσμήματα, τέχνη
Μπορεί η Καραβίας να επιχειρεί ανοίγματα σε μαζικές αγορές, ωστόσο δεν εγκαταλείπει με

οποίων επιτυγχάνεται από «την τιμή που μια γκαλερί πουλά το ζωγάφο, οι τιμές με τις οποίες οι ζωγράφοι συναλλάσσονται τα έργα, οι τιμές που οι consultants προτείνουν στους πελάτες και οι τιμές των δημοπρασιών». Έχοντας στο ενεργητικό του την ασφάλιση έργων των Παρθένου, Ιακωβίδη, Γκύζη -το «Κρυφό Σχολειό» αποτέλεσε την ακριβότερη πώληση του οίκου Christie's στην Ελλάδα- Βολανάκη, κ.ά., ο Γιώργος Καραβίας, μαζί με το συνεταιρό του, Σταύρο Καρχιμάνη, συνεργάζεται τα τελευταία χρόνια με τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες σε αντασφαλιστική βάση για να προσφέρουν κάλυψη σε συλλέκτες και μουσεία.

Η **ασφάλιση αλόγων** αποτελεί προϊόν που απευθύνεται σε ακριβά βαλάντια, καλύπτει το ατύχημα, τον θάνατο και την απώλεια χρήσεως. Αποκλείονται τα ιπποδρομικά άλογα «γιατί η γνώση των ασφαλιστών στο συγκεκριμένο αγώνισμα είναι πολύ ελλιπής. Συμβαίνουν διάφορα με τα αναβολικά και είναι πολύ δύσκολο να κάνουμε διάκριση στις ασθένειες που προέρχονται από ντοπάρισμα ή από φυσικό αίτιο». Τα πιο ακριβά ασφάλιστρα αγγίζουν τα 500.000 ευρώ και καλύπτουν άλογα ράτσας.

Η **ασφάλιση των κοσμηματοπωλείων** είναι η πιο ακριβή κάλυψη καθώς «χρειάζεται εξειδικευμένη πραγματογνωμοσύνη του χώρου, προτείνουμε μέτρα εντός του κοσμηματοπωλείου, όπως είναι η πολλαπλή λειτουργία μπουτόν ασφαλείας και κάνουμε υποδείξεις ως προς το ποια κοσμήματα θα παραμένουν στη βιτρίνα και ποια θα απομακρύνονται τη νύχτα.

Η **ασφάλιση σκύρων εκδηλώσεων**-η Καραβίας ασφάλισε τις συναυλίες της Σακίρα, αλλά και αυτές των Ρίκι Μάρτιν και Ρόλινγκ Στόουν που τελικά ματαιώθηκαν- είναι ένας ακόμη κερδοφόρος τομέας δραστηριοποίησης της Καραβίας μαζί με την ασφάλιση αιολικών πάρκων. «Δε φιλοδοξούμε να γίνουμε Megabrokers» λέει ο Γιώργος Καραβίας χαμογελώντας και συνεχίζει: «Η αγωνία μας και το άγχος μας σαν επιχείρηση δεν είναι η παραγωγή των ασφαλιστρών. Σαφώς μας ενδιαφέρει τι νούμερα θα κάνουμε για τη συντήρηση του γραφείου μας, αλλά η αγωνία μας είναι τι συμβόλαιο θα βγάλουμε στην ελληνική αγορά διερευνώντας τις ανάγκες της».

ΚΑΡΑΒΙΑΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Έτος ίδρυσης	1980 (ατομική επιχείρηση, ΕΠΕ το 1986)
Είναι	Εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος των Lloyd's, με δικαίωμα επέκτασης σε Ανατολική Ευρώπη
Προϊόντα	Fine Art, Cancellation of Events, Jeweller's Block, Bloodstock Insurance
Δίκτυο συνεργατών	40-50 άτομα
Προσωπικό	12 άτομα εξειδικευμένο προσωπικό

globus life

Αλέξανδρος Καραλής

Η νέα γενιά θα προσφέρει τα δικά της ταλέντα



Δυναμική αγορά με μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης χαρακτήρισε την εγχώρια ασφαλιστική αγορά σε συνέντευξή του στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο αντιπρόεδρος της Globus Life, κ. Αλέξανδρος Καραλής. Αναφερόμενος στην ενασχόλησή του με τον χώρο αυτό, τόνισε πως αυτό που λειτούργησε καθοριστικά ήταν ο πατέρας του, πρώην πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ING Ελλάδος και νυν πρόεδρος της Globus Life, Παναγιώτης Καραλής, ο οποίος του έδωσε τα κατάλληλα εφόδια και ερεθίσματα.

Κύριε Καραλή, σκιαγραφήστε μας τον εαυτό σας.

Γεννήθηκα στην Γενεύη το 1975, αλλά μεγάλωσα στην Ελλάδα. Ξεκινώντας την καριέρα μου ασχολήθηκα με τον κλάδο της επενδυτικής τραπεζικής. Το 2001 ξεκίνησα στην Protos Investment Bank και δύο χρόνια αργότερα στην EFG Telesis Finance του ομίλου της Eurobank σε projects που αφορούσαν στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων. Σήμερα εκτελώ καθήκοντα εκτελεστικού αντιπροέδρου στην Globus Life, εταιρεία ανεξάρτητων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων.

Πότε ξεκίνησε η σχέση σας με τον χώρο των ασφαλίσεων;

Από τότε που θυμάμαι τον εαυτό μου. Και αυτό λόγω της δραστηριότητας του πατέρα μου, Παναγιώτη Καραλή, που μέχρι το 2003 ήταν πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος. Τα καθημερινά ερεθίσματα που δεχόμουν από την επαγγελματική του ζωή ήταν για μένα καθοριστικά, αφού με εξοικείωσαν με τον χώρο των ασφαλείων και με ώθησαν να παρακολουθήσω σεμινάρια και ημερίδες για την ασφαλιστική αγορά. Επίσης, ως επενδυτικός τραπεζικός είχα την ευκαιρία να ασχοληθώ με εταιρείες της ασφαλιστικής αγοράς

της Ελλάδας και των Βαλκανίων. Παρ' όλα αυτά, η πρώτη επίσημη δραστηριοποίησή μου στο κλάδο των ασφαλείων ήταν όταν παράλληλα με την ίδρυση και οργάνωση της Globus Life παρακολούθησα το πρόγραμμα σπουδών πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων του ΕΙΑΣ.

Τι ήταν αυτό που σας οδήγησε να ασχοληθείτε με τις ασφάλειες;

Ανέκαθεν επιθυμούσα να ασχοληθώ με τον χώρο των ασφαλείων. Επιπλέον, πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα είναι μια πολύ δυναμική αγορά με μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης και μεγαλύτερες προκλήσεις από ποτέ για τους επαγγελματίες.

Πού, κατά την γνώμη σας, έγκειται η διαφορά ανάμεσα σε έναν ασφαλιστή που ξεκινά σήμερα και σε έναν ασφαλιστή που βρίσκεται στον χώρο αυτό ήδη πολλά χρόνια;

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ήταν, είναι και θα είναι πάντα ο κύριος άξονας των ασφαλείων. Ο ασφαλιστής που βρίσκεται χρόνια στον χώρο έχει δημιουργήσει ένα χαρτοφυλάκιο και έχει αποκτήσει σημαντική εμπειρία, γεγονός που του δίνει μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι του νέου ασφαλιστή. Παρ' όλα αυτά, για να διατηρήσει και να επεκτείνει το

χαρτοφυλάκιο του είναι αναγκαίο να οικειοποιηθεί τις επιταγές των καιρών και να αναβαθμίσει τον εαυτό του από πωλητή ασφαλείων σε σύμβουλο του πελάτη. Από την άλλη πλευρά, ο νέος ασφαλιστής εισέρχεται στο επάγγελμα με τις πολύτιμες γνώσεις του προγράμματος σπουδών του υπουργείου Ανάπτυξης και είναι πιο εξοικειωμένος με τα καινούργια εργαλεία δουλειάς που του προσφέρει η τεχνολογία.

Πιστεύετε ότι η νέα γενιά των ασφαλιστών μπορεί να δώσει άλλο χρώμα στον κλάδο των ασφαλίσεων;

Η νέα γενιά των ασφαλιστών χαρακτηρίζεται από συνεχώς υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο και μπαίνει στον χώρο των ασφαλείων με μεγαλύτερο επαγγελματισμό. Το έργο της όμως είναι δυσκολότερο διότι πρέπει να κτίσει επιπλέον αξία και συγχρόνως να αντιμετωπίσει τις γρήγορα επερχόμενες αλλαγές των σύγχρονων εποχών. Στον χώρο αυτό που πραγματικά ταλέντα έδωσαν μέχρι σήμερα ιδιαίτερη λάμψη, ναι, πιστεύω ότι και η νέα γενιά θα προσφέρει τα δικά της ταλέντα και ξεχωριστή πνοή δημιουργικότητας.

Οι Έλληνες είναι, συγκριτικά με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο, υποασφαλισμένοι. Σε τι, κατά την γνώμη σας, οφείλεται αυτό το γεγονός; Έχουν μερίδιο ευθύνης οι ίδιες οι ασφαλιστικές ή είναι θέμα μόνο άλλων (και ποιων) παραγόντων;

Κατά την άποψή μου, δύο λόγοι ευθύνονται σε μεγάλο βαθμό για την υποασφάλιση των Ελλήνων: η χαμηλή ασφαλιστική συνειδηση και ο χαμηλός μέσος όρος εισοδήματος. Είναι γεγονός ότι ο Έλληνας βλέπει την ιδιωτική ασφάλιση σαν πολυτέλεια, με αποτέλεσμα αυτή να καταλαμβάνει χαμηλή θέση στην λίστα των αναγκών του.

Πιστεύω ότι οι εταιρείες δεν ευθύνονται για την αγοραστική δύναμη ή την κουλτούρα της αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται. Αντίθετα, θεωρώ ότι έχουν κάνει σημαντικές ενέργειες μέσω της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνειδησης των Ελλήνων.

Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρείας σας για το μέλλον;

Η φιλοσοφία της Globus Life βασίστηκε στη θέλησή μας να δημιουργήσουμε μια εταιρεία

στον χώρο των πωλήσεων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων προς όφελος των ασφαλιστικών εταιρειών, των διαμεσολαβούντων, και κυρίως των καταναλωτών. Πρωταρχικός μας στόχος είναι να εδραιώσουμε αυτή την καινοτόμο φιλοσοφία στην ελληνική αγορά. Η Globus Life θα συμβάλει στην δημιουργία νέων ανταγωνιστικών προϊόντων και θα επεκτείνει τις δραστηριότητές της σε νέες αγορές.

Θεωρείτε πως αποτελεί πλήγμα για τον ασφαλιστικό κλάδο το γεγονός ότι οι τράπεζες πωλούν ασφάλειες;

Μέχρι σήμερα έχει αποδειχθεί ότι σε μια τόσο μεγάλη αγορά όπως είναι η αγορά των ασφαλείων, όλα τα δίκτυα μπορούν και λειτουργούν συμπληρωματικά, σε αρμονία, και προς την ίδια κατεύθυνση. Είναι απαραίτητο

“ Η περιπλοκότητα των ασφαλιστικών προϊόντων είναι τέτοια που ένας επαγγελματίας ασφαλιστής μπορεί πιο ολοκληρωμένα να καταγράψει και να καλύψει τις πραγματικές ανάγκες του καταναλωτή ”

να υπάρχει ισορροπία, αφού εκτός από το bancassurance υπάρχει και αναπτύσσεται το assurbanking, και καθώς όλο και περισσότερα χρηματοοικονομικά προϊόντα πωλούνται μέσω εταιρειών που δεν έχουν ρίζες στον τραπεζικό τομέα.

Βέβαια, πιστεύω ότι η περιπλοκότητα των ασφαλιστικών προϊόντων είναι τέτοια που ένας επαγγελματίας ασφαλιστής μπορεί πιο ολοκληρωμένα να καταγράψει και να καλύψει τις πραγματικές ανάγκες του καταναλωτή.

Ως νεότερη γενιά, πώς βλέπετε εσείς τον κλάδο των ασφαλίσεων στην Ελλάδα;

Η ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες ενίσχυσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Πιστεύω ότι ο κλάδος θα διαμορφωθεί σε σημαντικό βαθμό μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων, με επενδύσεις σε νέες τεχνολο-

γίες, προσφορά νέων προϊόντων, περιορισμό κόστους και επέκταση σε αναπτυσσόμενες χώρες. Ο ασφαλιστικός κλάδος προσφέρει στον επαγγελματία τη δυνατότητα να δημιουργήσει μια πολύ επιτυχημένη καριέρα γεμάτη επαγγελματικές προκλήσεις, αναγνώριση και υψηλές αποδοχές.

Ποιοι κλάδοι της ασφαλιστικής αγοράς έχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης στην Ελλάδα;

Λόγω της χαμηλής σχέσης ασφαλίσεων επί του ΑΕΠ στην Ελλάδα και την οικονομική σύγκλιση στον ευρωπαϊκό μέσο όρο, πιστεύω ότι όλοι οι κλάδοι της ασφαλιστικής αγοράς μπορούν να βλέπουν το μέλλον με αισιοδοξία. Αλλά πιστεύω ότι οι κλάδοι που έχουν τα μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης είναι οι πυρός, αστικής ευθύνης, υγείας, και τα αποταμιευτικά προγράμματα.

Υπάρχουν διαφορές ανάμεσα στην ελληνική και την ξένη ασφαλιστική αγορά;

Θα έλεγα ότι υπάρχουν περισσότερες ομοιότητες παρά διαφορές. Η εναρμόνιση του νομικού πλαισίου μέσω των οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης μας φέρνει πιο κοντά στο ευρωπαϊκό κατεστημένο. Θέματα όπως οι παράγοντες ανάπτυξης, η τάση για μεγαλύτερη προστασία του καταναλωτή, η αλλαγή στα επιχειρηματικά μοντέλα, και η φορολογική αντιμετώπιση αποτελούν κοινό παρονομαστή. Διαφοροποιήσεις συναντάμε στους οικονομικούς παράγοντες, τη διεθνή φήμη, τη τεχνολογία και την αυστηρότερη και πιο οργανωμένη εποπτεία.

Πιστεύετε ότι το κράτος χρειάζεται την ιδιωτική ασφάλιση για να μπορέσει να σηκώσει το μεγάλο βάρος της κοινωνικής ασφάλισης;

Η υπογεννητικότητα σε συνδυασμό με την συνεχή αύξηση του προσδόκιμου ορίου ζωής θα δημιουργεί συνεχώς μειούμενα έσοδα στα ασφαλιστικά ταμεία και αυξανόμενες δαπάνες για συντάξεις και παροχή υγείας.

Ακολουθώντας τις τάσεις των ευρωπαϊκών αγορών η ιδιωτική ασφάλιση θα αποτελέσει συμπληρωματικό πυλώνα στήριξης του συστήματος Κοινωνικής Ασφάλισης. Πιστεύω ότι το κράτος μέσα από τις ιδιωτικές επιχειρηματικές ασφαλιστικές δραστηριότητες θα σπείρει τους ασφαλισμένους, την κοινωνία και την οικονομία.

Global Group

Επενδύοντας με ασφάλεια

Δουλειά τους είναι να αξιοποιούν τα χρήματα των πελατών τους. Με τον καλύτερο τρόπο. Η Global Group προσφέρει πλήρεις χρηματοοικονομικές, ασφαλιστικές και τραπεζικές λύσεις. Οι άνθρωποι του ομίλου εξειδικεύονται στην διαχείριση κεφαλαίων και στις επενδύσεις, προς όφελος των πελατών τους, στην παγκόσμια αγορά χρήματος. Τα αποτελέσματά τους είναι πράγματι θεαματικά.

Ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές, ασφαλιστικές και τραπεζικές λύσεις προσφέρει ο όμιλος Global Group, που δραστηριοποιείται στην αγορά από το 1973 με σταθερό προσανατολισμό στις εγχώριες και διεθνείς χρηματαγορές. Ιδιαίτερα στον τραπεζικό τομέα η Global Group προσφέρει στους επενδυτές, μέσω των συνεργαζομένων τραπεζών, ομόλογα ισχυρών πιστωτικών ιδρυμάτων, κρατών αναδυομένων αγορών, καθώς και εταιρειών με προοπτική ανάπτυξης, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να εξασφαλίσουν ένα συγκεκριμένο επιτόκιο, αποδοτέο σε τακτά χρονικά διαστήματα και ως τη λήξη του ομολόγου. Ενδεικτικά στο ευρώ οι αποδόσεις φθάνουν έως 5% ετησίως για 3-5 έτη διάρκεια, ενώ στο δολάριο έως 7% ετησίως για 3-5 έτη διάρκεια. Επίσης στις τραπεζικές καταθέσεις προθεσμίας από 2 έως και 12 μήνες, υπό προϋποθέσεις, προσφέρονται αποδόσεις από 3,50% έως και 6,20% αντίστοιχως, για ποσά 10.000,00 ευρώ και άνω! Βασικός συντελεστής της ολοκληρωμένης και επιτυχημένης πορείας της Global Group στην ελληνική οικονομία είναι οι συνεργάτες της. Είναι οι εξειδικευμένοι επιστήμονες και οι έμπειροι επαγγελματίες που αναζητούν συνεχώς την άριστη προοπτική.

Οι συνεργάτες της Global Group:

- έχουν στη φαρέτρα τους τα καλύτερα προϊόντα των ελληνικών και ξένων αγορών χρήματος και ασφαλίσεων
- διευρύνουν καθημερινά τις γνώσεις και την εμπειρία τους από τις ελληνικές και ξένες αγορές χρήματος και κεφαλαίου

- εκπαιδεύονται και επιμορφώνονται συνεχώς για να ανταποκρίνονται με επιτυχία στην αποστολή τους
 - αξιοποιούν τον σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό και τις πρωτοποριακές τεχνικές marketing
 - υποστηρίζονται από ένα επιτελείο διακεκριμένων επιστημόνων διαφόρων κλάδων
 - συστήνουν υπεύθυνα και αδέσμευτα επενδυτικές επιλογές που ταιριάζουν στους πελάτες τους
 - απολαμβάνουν υψηλά οικονομικά οφέλη που αυξάνονται ανάλογα με την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών τους
- Οι εξαιρετικές συνεργασίες της Global Group, άμεσα ή έμμεσα, διεθνείς και εγχώριες, είναι πάντοτε στη διάθεση των πελατών της: ALPHA TRUST - ΓΕΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ, HSBC ΑΕΔΑΚ, HELLENIC BANK, SOCIETE GENERALE, INTERTRUST (ΟΜΙΛΟΥ EUROBANK), ΕΜΠΟΡΙΚΗ - CREDIT AGRICOLE, PROTON BANK, ARTION, ALLIANZ, INTERNATIONAL. Στην GLOBAL GROUP όπως τονίζει η διοίκηση



Ηλίας Γεωργουλίας, διευθύνων σύμβουλος της Global Group

ση όλοι είναι κερδισμένοι. Οι πελάτες, γιατί απολαμβάνουν από τις καλύτερες αποδόσεις της αγοράς, όπου κι αν θέλουν να επενδύσουν, και οι συνεργάτες, γιατί έχουν στη διάθεσή τους όλα τα προϊόντα της αγοράς, δεν δεσμεύονται να προωθήσουν αμοιβαία κεφάλαια συγκεκριμένου οίκου και έχουν από τις μεγαλύτερες αμοιβές της αγοράς, χωρίς τις συνήθειες «προϋποθέσεις».

Σημειώνεται ότι από το 2005 η Global Group καθιέρωσε τα ετήσια βραβεία Αμοιβαίων Κεφαλαίων, για τα οποία ψηφίζουν οι πελάτες και οι συνεργάτες της. Σε ειδική εκδήλωση βραβεύτηκαν με τη διάκριση αυτή η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η HSBC, η PROTON BANK, η ALPHA BANK, η ALPHA TRUST και η EUROBANK.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ
	ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 2005	ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 6/2005 - 6/2006	ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 2005
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΜΙΚΤΑ ΜΕΤΟΧΙΚΑ	έως 3,83% έως 5,55% έως 20,80% έως 58,22%	έως 3,48% έως 5,16% έως 22,84% έως 41,99%	έως 0,08% έως 0,60% έως 0,70% έως 1,20%

Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων

Βραβεύει τους κορυφαίους στηρίζει τους ασφαλιστές



Ο πρόεδρος του ΠΣΑΣ κ. Κ. Λάμπρου

Για 20η συνεχή χρονιά ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων βράβευσε τους Κορυφαίους Ασφαλιστικούς Συμβούλους της Χώρας, την Τετάρτη 21 Ιουνίου 2006. Η Βράβευση των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων αποτελεί πλέον θεσμό για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Τα κριτήρια της Βράβευσης, που είναι πολλά και αυστηρά καθορίζονται από τον Π.Σ.Α.Σ., οι δε νικητές αναδεικνύονται από αδιάβλητη Επιτροπή αποτελούμενη από εκπροσώπους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, των Επιμελητηρίων Αθηνών και Πειραιώς και του Π.Σ.Α.Σ. Την ευθύνη της πρότασης έχουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες. Βράβευση από επαγγελματικό φορέα, σημαίνει αναγνώριση από τους ίδιους τους συναδέλφους, γι' αυτό και είναι η μεγαλύτερη διάκριση που μπορεί να έχει Ασφαλιστικός Σύμβουλος στην διάρκεια της σταδιοδρομίας του και μόνο για μία φορά.

Τα βραβεία απένεμαν κατά σειρά:

- ο Υφυπουργός Ανάπτυξης, κ. Ιωάννης Παπαθανασίου
 - η πρώην Υπουργός Ανάπτυξης και Βουλευτής του ΠΑ.ΣΟ.Κ, κ. Μιλένα Αποστολάκη
 - ο πρώην Υπουργός και Βουλευτής του ΠΑ.ΣΟ.Κ, κ. Χρήστος Πρωτόπαπας.
- Τους Βραβευόμενους παρουσίασε η Α' Αντιπρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ., Ελένη Γρυπάρη. Την εκδήλωση εκτός από τον Υφυπουργό και τους Βουλευτές, που απένειμαν και τα βραβεία,

τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου και της ασφαλιστικής αγοράς. Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε και παράλληλα ενημέρωσε για το πρόγραμμα της βραδιάς ο Γενικός Γραμματέας του Συνδέσμου κ. Κλήμης Δημαρχιάδης.

Στην συνέχεια, ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου στην σύντομη ομιλία του αναφέρθηκε στον θεσμό της Βράβευσης, που τον χαρακτήρισε Παγκόσμια Πρωτοτυπία, όχι μόνο για τον Ασφαλιστικό Κλάδο, αλλά γενικότερα. Αναφέρθηκε ακόμη, στις άλλες Δραστηριότητες του Συνδέσμου στα 32 χρόνια ύπαρξής του και γενικότερα στις δραστηριότητες του παρόντος Διοικητικού Συμβουλίου, που τις χαρακτήρισε υπέρβαση και μοναδικές στην Ευρώπη από αυτή την βαθμίδα Διαμεσολάβησης. Ενημέρωσε τους παρευρισκομένους για την Διεθνή Δραστηριότητα του Π.Σ.Α.Σ.

- για την συμμετοχή του στην Διοίκηση της Bira και του MDRT,
- για τον εορτασμό της Ημέρας του Ασφαλιστή, της 17ης Σεπτεμβρίου, στην Κωνσταντινούπολη,
- την επιτυχία των Διαμεσολαβούντων στις πρόσφατες εκλογές των Επιμελητηρίων της Χώρας,
- την δυναμική παρουσία της «Ασφαλιστικής Συνεργασίας» στο Επιμελητήριο Αθηνών, με 12 έδρες,
- την πρωτοφανή παρουσία 5 μελών του Διοικητικού Συμβουλίου του Π.Σ.Α.Σ., στην Διοίκη-

ση των Επιμελητηρίων Αθηνών (4) και Πειραιώς (1),

- την Συμμετοχή του Π.Σ.Α.Σ. σε διάφορες Επιτροπές και Εκδηλώσεις,
 - Υπενθύμισε την εκκρεμότητα του Φορολογικού Θέματος και την θεσμική συμμετοχή των Διαμεσολαβούντων στην Επιτροπή Εποπτείας που ήταν και προεκλογικές δεσμεύσεις,
 - Εξέφρασε την αγωνία του για το Προεδρικό Διάταγμα που αναμένεται η υπογραφή του, για την προσαρμογή της Ευρωπαϊκής Οδηγίας 2002/92ΕΚ, στην Χώρα μας.
 - Χαρακτήρισε επιβεβλημένη την προσπάθεια του Υφυπουργού Ανάπτυξης για ξεκαθάρισμα του Ασφαλιστικού Τοπίου, η οποία έχει την αμέριστη στήριξη των Ασφαλιστικών Συμβούλων.
 - Τέλος, αναφέρθηκε στο φλέγον θέμα των Συμβάσεων, που τελευταία δημιουργεί αναταράξεις και προβληματισμό στους Συνάδελφους και υποσχέθηκε, ότι ο Π.Σ.Α.Σ. σύντομα θα φέρει σχέδιο Συμβάσεων για τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, που θα εκπονήσει σε συνεργασία με τον Διεθνή Οργανισμό, BIPAR.
- Την Σύμβαση θα καταθέσει στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, για ανοιχτή συζήτηση. Έκλεισε την ομιλία του λέγοντας ότι ο Κλάδος αφυπνίζεται και φαίνεται να κερδίζει το ζητούμενο που είναι η Αναγνώριση και ο Σεβασμός της Ελληνικής Κοινωνίας. Και ότι ήρθε η ώρα να γυρίσουμε σελίδα και να γίνει ένα νέο ξεκίνημα για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Κορυφαίοι ασφαλιστές για το 2005

1. στον κλάδο Ζωής, ο κ. Παναγιώτης Σταθόπουλος, της ALICO AIG life
2. στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, ο κ. Δημήτριος Χρυσός, της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ
3. στα Αμοιβαία Κεφάλαια, ο κ. Βασίλειος Διαμαντόπουλος, της ALLIANZ



Βασίλης Λιάγκας Τα καλύτερα έρχονται από το Rich Club



Ποιοτική ασφάλιση για τον πελάτη και νέο τρόπο επαγγελματικής λειτουργίας για τον ασφαλιστή προαναγγέλλει με

συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο πρόεδρος του Rich Club Βασίλης Λιάγκας. Έχετε να περιμένετε πολλά από εμάς, τονίζει ο κ. Λιάγκας. Και μιλάει για μεγαλύτερες συνεργασίες ακόμη και με καινούργιες εταιρείες, πέραν των ασφαλιστικών προϊόντων.

Συνέντευξη στην
Βιβή Σεβαστάκη

Κύριε Λιάγκα, πώς γεννήθηκε η ιδέα της δημιουργίας του Rich Club και πώς εξελίσσεται το δίκτυο;

Η ιδέα της δημιουργίας του Rich Club προέκυψε μέσα από την αυθόρμητη ανάγκη για επαγγελματική δράση. Δημιουργήθηκε με σκοπό να ενώσει ασφαλιστές και επαγγελματίες του χώρου των πωλήσεων κάτω από το κοινό όραμα όλων ν' αποκτήσουν φωνή και δύναμη και να αποτελέσουν μέλη μιας ισχυρής ομάδας.

"Η ΙΣΧΥΣ ΕΝ ΤΗ ΕΝΩΣΕΙ" αποτέλεσε και συνεχίζει και σήμερα να είναι από τα θεμελιώδη συστατικά της επιτυχίας του Rich Club καθώς ορίζει τις κινήσεις και τις επιλογές μας. Προσπαθήσαμε να δημιουργήσουμε αυτό το οποίο σήμερα λείπει από τις σχέσεις μας: ουσιαστική επαφή, εξυπηρέτηση, συνέπεια και

ασφάλεια.

Η ανάπτυξη όμως του δικτύου μας και η εξέλιξή του μέσα από τις αλλαγές του Ασφαλιστικού Κλάδου & της Οικονομίας επηρεάσανε τη δομή και την σύνθεση του Rich Club. Τα βήματα εξέλιξης δεν συγχωρούνε λάθη ή αδυναμίες.

Έτσι, αποβάλαμε από το δίκτυό μας στοιχεία που λειτουργούσαν ως τροχοπέδη. Συγκεκριμένα αποκρίναμε από το Rich Club ασφαλιστές που δεν μπορούσαν να ανταποκριθούν στην συνέπεια και την οργάνωση που επιζητούν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Θέσαμε όρους συνέπειας για όλους και εγγυηθήκαμε για την ορθή τήρηση των όρων και των προϋποθέσεων που απαιτούνται στην δουλειά μας.

Βέβαια, όπως είναι φυσιολογικό να συμβαίνει, η εξέλιξή μας ενόχλησε, ή καλύτερα ανη-

σύχησε τους ανταγωνιστές μας, οι οποίοι συχνά φροντίζουν να διαβάλλουν την φήμη μας και κυρίως την προσπάθεια εκατοντάδων επαγγελματιών. Η μεγαλύτερη εγγύηση για εμάς είναι όσα θα δείτε να συμβαίνουν βραχυπρόθεσμα από το Rich Club και τα οποία θα σηματοδοτήσουν μια νέα μορφή ποιοτικής ασφάλισης για τον πελάτη αλλά και έναν νέο τρόπο επαγγελματικής λειτουργίας για τον ασφαλιστή.

Αριθμείτε 3.000 ενεργούς συνεργάτες σε Ελλάδα και Κύπρο. Ποιο είναι το στοιχείο που συνέβαλε στην επιτυχία του δικτύου και ποια η φιλοσοφία του;

Προσεγγίσαμε ασφαλιστές σε όλη την Ελλάδα, ανθρώπους που είχαν την διάθεση να αναπτυχθούν στον τομέα των πωλήσεων αλλά δεν υπήρχε ο κατάλληλος σύνδεσμος που θα οργάνωνε την δουλειά τους και θα μεθόδευε τις κινήσεις τους, κι αυτό κάναμε, σταθήκαμε δίπλα τους κι οργανώσαμε μαζί τα γραφεία τους με τέτοιο τρόπο ώστε να παρέχουν ποικίλες υπηρεσίες στους πελάτες τους.

Θελήσαμε να δημιουργήσουμε σε όλες τις πόλεις της Ελλάδας μικρούς πυρήνες παροχής διαφόρων υπηρεσιών. Με τον τρόπο αυτό ο πελάτης θα εύρισκε όσα ζητούσε μέσα από ένα γραφείο μας. Οι καλύτερες προσφορές προέκυπταν μέσα από τα γραφεία Rich Club αφού οι συνεργασίες με σοβαρές ασφαλιστικές εταιρείες θωράκιζαν την εμπιστοσύνη του υποψήφιου πελάτη αλλά και το ηθικό των συνεργατών μας που δεν είχαν να φοβούνται μια χαμένη πώληση.

Με την φιλοσοφία αυτή συνεχίσαμε την πορεία μας και διευρύνουμε τις υπηρεσίες που διατίθενται μέσω του δικτύου μας. Εξάλλου ο χρόνος μάς έδειξε με ποια θέματα έπρεπε να ασχοληθούμε καθώς πελάτες και αγορά κατευθύνανε τις επιλογές μας.

Ποιες υπηρεσίες παρέχει η εταιρεία σας και με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζεσαι;

Αναπτυχθήκαμε χάρη στη βοήθεια των ασφαλιστικών εταιρειών που εμπιστεύθηκαν το όραμά μας. Οι συνεργασίες που από το 1994 μετράμε στο ενεργητικό μας είναι πολλές και σπουδαίες. Η ανάπτυξή μας ασφαλιστικά απέδωσε τα μέγιστα όχι μόνο στον κλάδο αυτοκινήτων αλλά και στον κλάδο πυρός και ζωής. Τα τραπεζικά προϊόντα βρήκανε στέγη στο δίκτυό μας, καθώς αναλάβαμε την χορήγηση δανείων και πιστωτικών καρτών μέσω μεγάλων χρηματοπιστωτικών οργανισμών.

Πέραν των ασφαλιστικών υπηρεσιών μας, ένας



Από το 9ο Συνέδριο του Rich Club στα Τρίκαλα

ακόμα σπουδαίος κλάδος που αναπτύσσεται είναι ο τομέας του Τουρισμού. Δημιουργήσαμε το τουριστικό πρακτορείο Cosmofores και οργανώνουμε ένα καινούργιο κομμάτι για εμάς που στέφεται με επιτυχία στο ξεκίνημά του. Με την άδεια του υπουργείου Ανάπτυξης δημιουργήσαμε κέντρο Χορήγησης Ασφαλιστικής Άδειας για τους νέους επαγγελματίες. Με εκπαιδευτικά τμήματα σε όλη την Ελλάδα και με αξιολογους καθηγητές δώσαμε κίνητρο ανάπτυξης του επαγγέλματος του ασφαλιστή.

Υπάρχουν σκέψεις για επέκταση του δικτύου και εκτός συνόρων;

Φιλοδοξία και στόχος του Rich Club είναι να κατορθώσουμε να παραμείνουμε ψηλά στις προτιμήσεις συνεργατών και πελατών. Να επιτύχουμε το μέγιστο των δυνατοτήτων μας και να εξασφαλίσουμε ακόμη περισσότερα ωφέληματα για όλους. Προφανώς, μεγαλύτερες συνεργασίες ακόμη και με καινούργιες εταιρείες, πέραν των ασφαλιστικών προϊόντων. Η επιτυχία μας είναι η δύναμή μας να προδιαγράψουμε στόχους για λογαριασμό άλλων εταιρειών. Αυτή μας η δύναμη μπορεί να μας καταστήσει ισχυρούς σε πολλούς κλάδους και τομείς της επιχειρηματικής ζωής.

Οι σκέψεις μας για να επεκταθούμε και σε περαιτέρω κλάδους σίγουρα θα βρουν έδαφος και στο εξωτερικό σε κάποιο αντικείμενο παροχής υπηρεσιών. Έχετε να περιμένετε πολλά από εμάς.



“Οι σκέψεις μας για να επεκταθούμε και σε περαιτέρω κλάδους σίγουρα θα βρουν έδαφος και στο εξωτερικό σε κάποιο αντικείμενο παροχής υπηρεσιών”

Ορέστης Θωμαδάκης

36 χρόνια πείρα και συνέπεια

Είναι ένας από τους πιο διακεκριμένους ασφαλιστικούς πράκτορες της αγοράς. Βρίσκεται στον χώρο από το 1970 έχοντας κερδίσει την αναγνώριση και τον σεβασμό των συναδέλφων του. Η προσφορά του είναι πολύ σημαντική, γεγονός άλλωστε που το αποδεικνύουν και τα βραβεία που έχει κατακτήσει στο παρελθόν. Ο λόγος για τον Ορέστη Θωμαδάκη, πρόεδρο & διευθύνοντα σύμβουλο της ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

Κύριε Θωμαδάκη, είστε broker με ειδίκευση στις Τεχνικές Ασφαλίσεις. Πείτε μας λίγα λόγια για το πώς αποφασίσατε να ασχοληθείτε με τον κλάδο των ασφαλίσεων, και πώς επέδρασε η επιλογή σας αυτή στην προσωπικότητά σας;

Στα νεανικά μου χρονιά γνώρισα τον μέντορα της ασφαλιστικής αγοράς, τον αείμνηστο Γεώργιο Πλυτά, ο οποίος με την αγάπη και την φλόγα που μου μετέδωσε για αυτή την δουλειά με οδήγησε να ξεκινήσω το επάγγελμά του ασφαλιστή.

Αργότερα, μάλιστα, όταν η Ελλάδα έγινε ισότιμο μέλος της ΕΟΚ και τα μεγάλα έργα της χώρας τα χρηματοδοτούσε πλέον η Κοινότητα, γεννήθηκε η ανάγκη όλα τα συγχρηματοδοτούμενα συμβόλαια να προσαρμοστούν με τις ευρωπαϊκές υποδείξεις.

Έτσι, λοιπόν, μιας και το γραφείο μου ειδικεύεται στις Τεχνικές Ασφαλίσεις στα μεγάλα έργα, μου

Ορέστης Θωμαδάκης: Με έκανε ασφαλιστή ο Γιώργος Πλυτάς, και οι ασφάλειες με έκαναν οραματιστή, φιλόδοξο, ανθρώπινο...

Συνέντευξη στην Χριστίνα Σουντουρλή

δόθηκε η ευκαιρία να ασχοληθώ με τις συγκεκριμένες εργασίες. Η επιλογή μου να ασχοληθώ με τον κλάδο των ασφαλίσεων σίγουρα επέδρασε θετικά στην προσωπικότητά μου, καθώς με έκανε οραματιστή, παθιασμένο, φιλόδοξο, έναν άνθρωπο πιο ζεστό, με ανησυχίες για τους άλλους, και αυτό είχε ως αποτέλεσμα την καλύτερη, την άμεση επαφή με τους πελάτες μου. Με δυο λόγια, έγινα πιο ανθρώπινος...

Το 2002 ιδρύσατε την εταιρεία ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε. Τι ήταν αυτό που σας ώθησε να προχωρήσετε σε αυτήν την κίνηση και με ποιους κλάδους ασχολείται η εταιρεία σας;

Η ίδρυση της «ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.» έγινε για την καλύτερη προβολή του γραφείου μας στο εξωτερικό. Εκείνη τη χρονιά συνεργαστήκαμε με το AESIS, που είναι ένα Σωμα-

τείο Ευρωπαίων Ασφαλιστών, και οι εργασίες του AESIS σημαίνουν αμοιβαία εξυπηρέτηση και συνεργασία των μελών του. Η «ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.» ασχολείται με όλους τους κλάδους ασφαλίσεων εκτός από αυτόν της ζωής. Με τον κλάδο ζωής εργάζεται η θυγατρική εταιρεία «Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Θωμαδάκη Ε.Π.Ε.» που έχει ιδρυθεί το 1982.

Η εταιρεία σας έχει ασφαλίσει μεγάλα τεχνικά έργα στην Ελλάδα. Τι είδους έργα ήταν αυτά και ποιες ήταν οι ασφαλιστικές καλύψεις που τους παρέχονταν;

Τα έργα που έχουμε ασφαλίσει είναι ποικίλων εργασιών, π.χ. γέφυρες, εθνικοί δρόμοι, σήραγγες, και την κατασκευή του metro. Επίσης, έχουμε συμμετοχή σε όλες τις κρατικές υπηρεσίες που εκτελούν τα δημόσια έργα, ενώ έχουμε επεκταθεί εδώ και πολλά χρόνια και στις βαλκανικές χώρες. Ως προς τις καλύψεις που παρέχουμε, βάσει των κρατικών υποχρεώσεων, όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ήταν καλυμμένα κατά παντός κινδύνου.

Ποιοι είναι οι μελλοντικοί στόχοι της εταιρείας σας;

Οι μελλοντικοί στόχοι της εταιρείας είναι η συγχώνευση των δύο εταιρειών και η ανάπτυξη των εργασιών μέσω συνεργατών. Σήμερα εργάζονται στην εταιρεία ο Κωνσταντίνος Καραμπέτσος ως τεχνικός διευθυντής και η κόρη μου Έλσα Θωμαδάκη ως broker και από το 2006 ως συνδιευθύνων και αντιπρόεδρος της ΟΜΙΚΡΟΝ.

Βιογραφικό

Ο κ. Ορέστης Θωμαδάκης ξεκίνησε την καριέρα του ως πράκτορας το 1970 στο Ασφαλιστικό Συγκρότημα ΠΛΥΤΑ, όπου και εργάστηκε μέχρι το 1992. Από το 1983 μέχρι το 1997 συνεργάστηκε με τον ΑΣΤΕΡΑ, όπου είχε μια λαμπρή πορεία, και μετά την συγχώνευση της εταιρείας με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συνεχίζει στην εταιρεία έως σήμερα. Το 1982 ιδρύει την εταιρεία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ Ε.Π.Ε., η οποία μετονομάστηκε σε ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ ΘΩΜΑΔΑΚΗ Ε.Π.Ε. Την περίοδο από το 2000 έως τον Ιούνιο του 2006 ήταν πρόεδρος της Πειθαρχικής Επιτροπής του ΣΕΜΑ, και σήμερα είναι μέλος της Πειθαρχικής Επιτροπής & Δεοντολογίας. Το 2002 ιδρύει την εταιρεία ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., όπου είναι πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος.

Σκοπός της περαιτέρω στελέχωσης της εταιρείας είναι να συνεχιστεί η μέχρι σήμερα επιτυχής πορεία της, υπό την προϋπόθεση ότι η δεύτερη γενιά θα προχωρήσει με σταθερά και δυναμικά βήματα για την περαιτέρω εξέλιξη της εταιρείας μας.

Εκτός από την συνεργασία σας με ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, έχετε και συνεργασίες με κάποια δίκτυα ή εταιρείες του εξωτερικού;

Από την μακρόχρονη πορεία μου στον χώρο, στο παρελθόν μάς έχουν δοθεί αρκετές ευκαιρίες να συνεργαστούμε με σημαντικούς brokers του εξωτερικού, και σήμερα μια πολύτιμη συνεργασία είναι με το AESIS.

Πώς βλέπετε εσείς την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Υπάρχουν περιθώρια για περαιτέρω ανάπτυξη;

Η ασφαλιστική αγορά, μετά την μικρή κάμψη που είχε το 2003-2004, ανέβηκε σημαντικά και ύστερα από σκληρή δουλειά οι εταιρείες επανήλθαν με καλά αποτελέσματα και είδαν την αγορά να ανθεί και πάλι. Από την προσωπική μου εμπειρία νομίζω ότι υπάρχουν πολλά περιθώρια για την περαιτέρω ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Βεβαίως, για αυτό το αποτέλεσμα πρέπει να εργαστούν από κοινού οι ασφαλιστικές εταιρείες μαζί με τους διαμεσολαβούντες, γιατί σίγουρα αν αυτό γίνει εφικτό όλοι έχουμε να γευτούμε τους καρπούς αυτής της συνεργασίας.



Στιγμιότυπο μιας από τις πολλές βραβεύσεις του κ. Θωμαδάκη

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



Ορέστης Θωμαδάκης, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

Νίκος Βελλιάνης

Ανταποκρινόμαστε σε κάθε ασφαλιστική **ανάγκη** της ελληνικής ναυτιλίας

Σημαντικό επίτευγμα χαρακτηρίζει ο διευθύνων σύμβουλος της AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Νίκος Βελλιάνης, την πρώτη θέση που κατέλαβε και πάλι η εταιρεία το 2005 σε παραγωγή ασφαλιστρών στον Κλάδο Ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών, ύψους 8.250.686 €. Ο κ. Βελλιάνης αναπτύσσει την στρατηγική της εταιρείας για την ανάπτυξη των εργασιών της στο εξωτερικό και αναφέρεται στη νέα προϊόντική πολιτική.

Συνέντευξη στην
Βιβή Σεβαστάκη



Για δεύτερη συνεχή χρονιά – σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του υπουργείου Ανάπτυξης – η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ καταγράφει πρωτιά σε παραγωγή στον Κλάδο Ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής. Ποιο είναι το στρατηγικό πλαίσιο, ώστε να διατηρηθείτε στην κορυφή της ναυτασφαλιστικής αγοράς και σε ποιους τομείς δραστηριοποιείστε;

Η AIGAION έκλεισε το 2005 με κερδοφορία, αφού ανέπτυξε την συνολική παραγωγή της στα 21,3 εκατ. €, δηλαδή αύξηση 35,2% έναντι του 2004. Ιδιαίτερα σημαντικό επίτευγμα, όμως, αποτελεί η αύξηση παραγωγής στον Κλάδο Ασφάλισης Πλοίων & Σκαφών (55,6%), όπου η AIGAION κατέλαβε και πάλι την πρώτη θέση σε παραγωγή ασφαλιστρών, καταγράφοντας ασφαλίστρα ύψους 8.250.686 € και σημειώνοντας κερδοφορία 2.655.000. Η AIGAION, ως γνωστόν, είναι η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που - χάρη στην ανασφαλιστική της δύναμη, προερχόμενη από τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά συνδικάτα των Lloyd's - καλύπτει την Αστική Ευθύνη και τη Νομική Προστασία του Πλοιοκτήτη, τις γνωστές P&I και FD&D. Έτσι μπορούμε πλέον να ανταποκριθούμε σε κάθε ασφαλιστική ανάγκη της σύγχρονης ελληνικής ναυτιλίας, καλύπτοντας εκτός από την ασφάλιση P&I και FD&D, την ασφάλιση hull & machinery και πληρωμάτων, μεταφορών και αστικής ευθύνης μεταφορέα / διαμεταφορέα, την ασφάλιση τουριστικών λιμένων και ναυπηγοεπισκευαστικών μονάδων, αλλά και την ασφάλιση αστικής ευθύνης διαχειριστών, ναυλομεσιτών και άλλων

ναυτιλιακών επαγγελματιών.

Ωστόσο, πρωταρχική επιδίωξη της διοίκησης της AIGAION δεν είναι η ευκαιριακή αύξηση της παραγωγής, αλλά η συνέχεια και συνέπεια στην τήρηση του αναπτυξιακού μας προγράμματος και της μέχρι τώρα επιτυχημένης πορείας μας. Τα αξιοσημείωτα αποτελέσματα του Κλάδου Ασφάλισης Πλοίων & Σκαφών αποδεικνύουν τη θέση αυτή, καθιστώντας δε εμφανές ότι η πάγια πολιτική της εταιρείας για ταχεία πληρωμή των ζημιών έχει επιτύχει να «κλείσει» τα έτη 2002 και 2003, γεγονός πρωτοφανές για την διεθνή ναυτασφαλιστική αγορά, με ιδιαίτερα χαμηλό ποσοστό ζημίας (Loss Ratio).

LOSS RATIO

2002	59,49% (κλειστό)
2003	45,38% (κλειστό)
2004	57,218%
2005	54%

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι το πενταετές business plan της AIGAION, το οποίο άρχισε να εφαρμόζεται από το 2005, προβλέπει αύξηση παραγωγής στα 30 εκ. € για το έτος 2006, στόχος που, όπως φαίνεται από τα αποτελέσματά του πρώτου κιάλας εξαμήνου, δείχνει να είναι απόλυτα εφικτός.

Πώς κινήθηκε η παραγωγή συνολικά το εξάμηνο του 2006;

Κατά το πρώτο εξάμηνο του 2006 η AIGAION πραγματοποίησε αύξηση παραγωγής κατά 46,3% σε όλους τους κλάδους ασφάλισης συνολικά, σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό. Ει-

δικότερα, ο κλάδος Ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής καταγράφει ήδη ασφαλίστρα ύψους 7,5 εκατ. ευρώ, δηλώνοντας αύξηση παραγωγής 69,7% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 2005.

Ο κλάδος Αυτοκινήτου, ο οποίος κατέχει το 55% του συνολικού χαρτοφυλακίου της AIGAION, αύξησε την παραγωγή του κατά 28,3% το ίδιο εξάμηνο, ενώ στο ίδιο περίπου ποσοστό (27,9%) κινούνται και τα αποτελέσματα αύξησης παραγωγής των κλάδων Περιουσίας και Αστικής Ευθύνης / Προσωπικού Ατυχήματος.

Έχετε επεκταθεί δυναμικά και στους κλάδους ασφάλισης κατοικίας, αυτοκινήτου και ασφάλισης επιχειρήσεων, προσφέροντας εξειδικευμένα και σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα. Εξειδικεύστε μας τα προϊόντα.

Πράγματι, το 2002 η AIGAION επεκτάθηκε και στους λοιπούς κλάδους ασφάλισης ζημιών, έχοντας πάντοτε ως πρότυπο την ευρωπαϊκή αντίληψη στην εξυπηρέτηση των πελατών της.

Ειδικότερα για τον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου που σημειώνει ανοδική πορεία και ήδη κατέχει, όπως είπαμε και πριν, το 55% του χαρτοφυλακίου της εταιρείας, η AIGAION παρουσιάζει φέτος στην αγορά ένα νέο εξελιγμένο πρόγραμμα μικτής ασφάλισης αυτοκινήτου, την Platinum Μικτή.

Η Platinum Μικτή είναι μία βελτιωμένη και εμπλουτισμένη με ακόμα περισσότερες καλύψεις και παροχές εκδοχή της ήδη επιτυχημένης Golden Μικτής. Καλύπτει οποιονδήποτε τύπο αυτοκινήτου με επέκταση της μικτής ασφάλισης και της οδικής βοήθειας στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, προβλέπει ενοικίαση αυτοκινήτου αντικατάστασης και απευθείας πληρωμή των ζημιών στο συνεργείο από την εταιρεία, ανεξάρτητα από υπαιτιότητα του πελάτη της ή μη.

Στόχος του νέου αυτού προγράμματος είναι να μπορεί ο ασφαλισμένος να απολαμβάνει μία πραγματικά ευρωπαϊκή ασφάλιση, ξεχνώντας οριστικά την ταλαιπωρία που μέχρι τώρα ξέραμε. Σε οποιοδήποτε ατύχημα και οπουδήποτε στην Ελλάδα ή στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η AIGAION παραλαμβάνει το αυτοκίνητο από το σημείο του ατυχήματος, παραδίδοντας την ίδια στιγμή στον ασφαλισμένο αυτοκίνητο αντικατάστασης και φροντίζει απευθείας για τις δηλώσεις, τις γραφειοκρατικές διαδικασίες, την επισκευή του αυτοκινήτου και την πληρωμή του συνεργείου.

Ιδιαίτερα ανταγωνιστικά σε σχέση με την αγορά λειτουργεί και ο κλάδος Πυρός και Περιουσίας, παρουσιάζοντας σύγχρονα προγράμματα



ασφάλισης κατοικίας και περιεχομένου ειδικά σχεδιασμένα για να προσφέρουν την πλήρη κάλυψη του ασφαλιζόμενου από κάθε κίνδυνο (κλοπή, πυρκαγιά, φυσικά και καιρικά φαινόμενα κλπ.)

Επίσης, η εταιρεία από πέρσι έχει παρουσιάσει στην αγορά δύο εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης ξενοδοχείων και εστιατορίων, τα Hotel Best και Food Best, που υπάγονται στην ευρύτερη κατηγορία των επιχειρησιακών ασφαλιστικών της προγραμμάτων Business Best. Πρόκειται για μία σειρά από εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης επιχειρήσεων που καλύπτουν όχι μόνο το κτίριο και το περιεχόμενο, αλλά και την αστική ευθύνη του επιχειρηματία έναντι τρίτων, κάτι το οποίο σε λίγο καιρό θα είναι αναγκαίο και υποχρεωτικό βάσει νόμου και στη χώρα μας.

Σχεδιάζετε δυναμική είσοδο στην αγορά της Βρετανίας. Πού στοχεύει η κίνησή σας και αν υπάρχουν σκέψεις για άνοιγμα και σε άλλες αγορές.

Είναι αλήθεια ότι στα πλαίσια του στρατηγικού μας σχεδιασμού για την τριετία 2005-2008 προβλέπεται και η ανάπτυξη των εργασιών της εται-

ρείας στο εξωτερικό και ειδικότερα η έναρξη εργασιών με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στην Βρετανία. Σχετική αίτηση έχουμε ήδη υποβάλει στο υπουργείο Ανάπτυξης και για τον λόγο αυτό μάλιστα πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με επιτυχία η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της AIGAION, ώστε τα ίδια κεφάλαιά της να υπερκαλύπτουν τα απαιτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η διοίκηση της AIGAION δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην επέκταση των εργασιών της εταιρείας στην Βρετανία, διότι κατά την αγγλική έγκριτη εφημερίδα Insurance Day το εισρέον ετησίως στην Αγγλία συνάλλαγμα από δραστηριότητες Marine Insurance ανέρχεται σε 42 δισ. ευρώ περίπου, εκ των οποίων ένα πολύ μεγάλο ποσοστό προέρχεται από πλοία ελληνικών συμφερόντων.

Αξίζει εδώ να πούμε ότι η AIGAION το 2005 εισήγαγε στη χώρα συνάλλαγμα της τάξεως των 10 εκατ. ευρώ, ενισχύοντας ενεργά την ελληνική οικονομία, το δε 2006 αυτό υπολογίζεται ότι θα ανέλθει στα 15 εκατ. ευρώ.

Παράλληλα, η AIGAION δραστηριοποιείται δυναμικά και στο Dubai αντασφαλίζοντας τοπικές ασφαλιστικές εταιρείες.

“ Πρωταρχική επιδίωξη της διοίκησης της AIGAION δεν είναι η ευκαιριακή αύξηση της παραγωγής, αλλά η συνέχεια και συνέπεια στην τήρηση του αναπτυξιακού μας προγράμματος και της μέχρι τώρα επιτυχημένης πορείας μας ”

Αποζημιώσεις INTERLIFE Αλλάζει τα ασφαλιστικά δεδομένα Εξπρές

Επύρ δίκτυο πωλήσεων έχει αναπτύξει σε όλη την Ελλάδα η INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων με έδρα την Θεσσαλονίκη. Ξεκίνησε το 1981 ως Interlife Insurance Brokers Ltd και δέκα χρόνια αργότερα έγινε Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων. Η θετική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, με επιτυχημένες επενδύσεις σε ακίνητα και χρεόγραφα, σε συνδυασμό με το σωστό management, συνέβαλαν στην εδραίωσή της στον ασφαλιστικό χώρο. Σημειώνεται ότι το 2005 τα ίδια κεφάλαιά της έφθασαν τα 16.566.286 €, ενώ η μετοχική της βάση αποτελείται από 1.500 μετόχους.

Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη από την S.G.S. GREECE S.A. με ISO 9001: 2000 για την «Ορθή Τήρηση Κανόνων & Διαδικασιών Ανάληψης Κινδύνων & Έκδοσης Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, για τον τρόπο ανάληψης κινδύνων, την έκδοση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και την αποδοχή των κινδύνων. Η διευκόλυνση των ασφαλισμένων της ξεκινά από την άριστη διοικητική οργάνωση της εταιρείας που παρέχει την δυνατότητα ταχύτατης έκδοσης συμβολαίων, πληρωμής ασφαλίσεων με πιστωτικές κάρτες ή μέσω τραπεζικών λογαριασμών - και κυρίως της έγκαιρης αποπληρωμής ζημιών.

Ο μέσος χρόνος αποπληρωμής ζημιών της INTERLIFE δεν ξεπερνά τις 14 ημέρες.

Η εταιρεία είναι πλήρως μηχανογραφημένη και παρέχει σε όλα τα τμήματά της on line υποστήριξη, που σε συνδυασμό με μία ευέλικτη διοικητική δομή, σύγχρονο εξοπλισμό και αποκέντρωση αρμοδιοτήτων έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους γενικών εξόδων επιτρέποντας, κατά συνέπεια, ακόμη πιο ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Στον όμιλο εκτός της μητρικής εταιρείας INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. περιλαμβάνονται η Ανώνυμη Εταιρεία Μεσίων Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων INTERBROKERS Α.Ε. με Μετοχι-

κό Κεφάλαιο 210.000 € και η Εταιρεία Ηλεκτρονικών Συστημάτων Επικοινωνίας & Περιφερειακών DATA HELP Α.Ε.Β.Ε. με Μετοχικό Κεφάλαιο 1.200.000 € καθώς και δύο αμοιβαία κεφάλαια το Α/Κ "INTERLIFE ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ" και το Α/Κ "INTERLIFE ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ" σε συνεργασία με την ΩΜΕΓΑ Α.Ε.Δ.Α.Κ. ως διαχειριστή και την ΩΜΕΓΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ως Θεματοφύλακά του.

Ιωάννης Βοτσαρίδης
Πρόεδρος & Διευθύνων
Σύμβουλος της
INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.



Αλλάξτε εταιρία
Αλλάξτε φιλοσοφία

Ελάτε να συνεργαστούμε!

ο κόσμος αλλάζει, εσείς αλλάζετε, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Έλα, έλα στην INTERLIFE και βρείτε και εσείς την αξιοπιστία που θέλετε σε μία συνεργασία, προσαρμοσμένη στις σύγχρονες απαιτήσεις του κλάδου. Αλλάξτε φιλοσοφία, γνωρίστε τα λανθάνοντα μιας μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρείας.

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συνεργασία μεταξύ INTERAMERICAN A.E. και CARGLASS

Συνεχίζεται η εξαιρετικά επιτυχημένη συνεργασία από το 2001 μεταξύ Interamerican A.E. και CARGLASS Hellas στο κομμάτι της διαχείρισης της θραύσης κρυστάλλων αυτοκινήτων. Οι πελάτες της Interamerican συνεχίζουν να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου εταιρικών καταστημάτων και εξουσιοδοτημένων συνεργατών της Carglass, σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας αν βρίσκονται, απολαμβάνοντας παράλληλα την εξαιρετική ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της Carglass, χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες, μεσάζοντες και χωρίς να εκταμιεύουν χρήματα, αν καλύπτονται για θραύση κρυστάλλων από το ασφαλιστικό τους συμβόλαιο.

Μία κλήση από τους ασφαλισμένους της Interamerican στη γραμμή εξυπηρέτησης χωρίς χρέωση 800 - 11 36 136 της Carglass ή μέσω του διαδικτυακού τόπου www.carglass.gr, είναι η απλή κίνηση για να ενεργοποιηθούν οι διαδικασίες αλλαγής ή επισκευής των κρυστάλλων των αυτοκινήτων τους, όταν παραστεί ανάγκη.



Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ εκφράζει στην οικογένεια Παλαιολόγου τα θερμά του συλλυπητήρια για την απώλεια του Ιωάννη Παλαιολόγου. Στο επόμενο ΝΑΙ κάποια πράγματα που πρέπει να θυμόμαστε από τον μεγάλο ασφαλιστή της Αλεξάνδρειας.

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO S.V.

«AEK Insurance», από τη συνεργασία INTERAMERICAN και ΑΕΚ ΠΑΕ



Από την συνέντευξη Τύπου της INTERAMERICAN και της ΑΕΚ, στο πάνελ των ομιλητών τα διοικητικά στελέχη κ.κ. Γ. Μαυρέλης και Μ. Φραγκουλόπουλος της INTERAMERICAN και οι κ.κ. Γ. Ρόκκας και Α. Μπέκιος της ΑΕΚ.

Η INTERAMERICAN και η ΑΕΚ ΠΑΕ, δύο ονόματα με πρωταγωνιστική παρουσία στα ασφαλιστικά και ποδοσφαιρικά δρώμενα αντίστοιχα, της χώρας μας, προχώρησαν σε συνεργασία, μέσω της οποίας θα προσφέρονται επιλεγμένα προγράμματα και υπηρεσίες της ασφαλιστικής εταιρείας από την ΑΕΚ στους φιλάθλους της.

Πρόκειται για μια καινοτομική συνεργασία, πρωτοποριακή για τον χώρο του Ελληνικού επαγγελματικού ποδοσφαίρου και της ασφαλιστικής αγοράς, που ανακοινώθηκε σε συνέντευξη Τύπου η οποία πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 26 Ιουλίου στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN.

Τα ασφαλιστικά προγράμματα και οι υπηρεσίες θα παρέχονται υπό το διακριτικό όνομα: «ΑΕΚ Insurance». Η INTERAMERICAN αναλαμβάνει την ολοκληρωμένη υποστήριξη των νέων προϊόντων, από την εκδήλωση

ενδιαφέροντος για ασφάλιση από τους φίλους της ΑΕΚ μέχρι και την αποζημίωση. Η ΑΕΚ με τη σειρά της θα είναι υπεύθυνη για την προώθηση στο κοινό της, των ασφαλιστικών προγραμμάτων και υπηρεσιών. Τι περιλαμβάνει η συνεργασία

Σε πρώτη φάση πρόκειται να προωθηθούν τα προγράμματα:

- ΑΕΚ Insurance - Ασφάλιση Αυτοκινήτου
- ΑΕΚ Insurance - Άμεση Ιατρική Βοήθεια
- ΑΕΚ Insurance - Οδική Προστασία

Σε επόμενη φάση, INTERAMERICAN και ΑΕΚ θα εξετάσουν τη δυνατότητα να διευρύνουν το φάσμα των προσφερομένων προϊόντων στον χώρο των ασφαλειών Υγείας, Κατοικίας κ.λπ.

Η συμφωνία περιλαμβάνει για την INTERAMERICAN, τα δικαιώματα προβολής Επίσημου Υποστηρικτή - Χορηγού της ομάδας της ΑΕΚ.



3. Διοικητικά στελέχη των δύο εταιρειών και οι ποδοσφαιριστές Β. Μόρας και Π. Καπετάνος σε αναμνηστικό στιγμιότυπο.



Ένας ισχυρός σύμμαχος
σας προσφέρει

Δυναμική Συνεργασία Ανάπτυξης!



GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Απόλυτη Εξασφάλιση!

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

- Αυτοκινήτων ◀
- Περιουσίας ◀
- Προσωπικών Ατυχημάτων ◀
- Μεταφορών ◀
- Εγγυήσεων ◀
- Γενικής Αστικής Ευθύνης ◀
- Αστικής Ευθύνης Σκαφών ◀
- Θαλάσσης
- Νομικής Προστασίας ◀
- Οδικής Βοήθειας ◀

Ο Όμιλος της General Union με τη δύναμη, την αξιοπιστία και τα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματά του, δημιουργεί το ιδανικό μοντέλο Συνεργασίας που σας εξασφαλίζει δυναμικούς ρυθμούς ανάπτυξης!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • GENERAL ESTATE



ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟ Α' ΕΞΑΜΗΝΟ 2006

Με σημαντική αύξηση της παραγωγής των καθαρών ασφαλίσεων έκλεισε το πρώτο εξάμηνο (που έληξε στις 31 Μαΐου 2006) για την AIG Greece, εταιρία μέλους του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP. Συγκεκριμένα η τεχνική κερδοφορία (προ εσόδων επενδύσεων) έφτασε τα 1,8 εκατ Ευρώ, ενώ η συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλίσεων ανήλθε στα 17,86 εκατ. Ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 8,8% σε σχέση με το 2005. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου παρουσιάζεται

ισορροπημένη, με τον Τομέα Εμπορικών και Βιομηχανικών Κινδύνων (Business Solutions) να αντιστοιχεί στο 53% του συνολικού χαρτοφυλακίου και τον Τομέα Προσωπικών Ασφαλίσεων (Personal Solutions) στο 47%. Σε επίπεδο Κλάδων, τη μεγαλύτερη αύξηση παρουσίασαν οι Κλάδοι Χρηματικών Απωλειών, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Κινδύνων σε όλους από τους οποίους η AIG Greece κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ

17% αύξηση ασφαλίσεων

Το ποσό των 39 εκατ. ευρώ άγγιξαν τα ασφαλίτρα του Α' εξαμήνου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, σημειώνοντας ποσοστιαία άνοδο ύψους 17% συγκριτικά με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Υπογραμμίζεται ότι η αύξηση των οικονομικών μεγεθών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ προέρχεται από την ανέλιξη της ασφαλιστικής παραγωγής στους κλάδους Πυρός, Μεταφορών & Σκαφών και από συμπληρωματικές καλύψεις του κλάδου Αυτοκινήτων.

Τέλος, σχολιάζοντας τα παραπάνω αναφερόμενα αποτελέσματα, ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ κ. Περικλής Αθηναίος, επισήμανε ότι τα έσοδα της εταιρείας εξελίσσονται σύμφωνα με τον προϋπολογισμό και υπολογίζεται ότι θα υπερβούν τα 80 εκατ. ευρώ στην οικονομική χρήση του 2006.



Χορηγοί στο Rhodos Cup



Οι εταιρείες Εγνατία Ασφαλιστική & Le Monde Ασφαλιστική ήταν οι κύριοι χορηγοί του διεθνούς ιστιοπλοϊκού αγώνα Rhodos Cup, με συμμετοχή σκαφών από την Ελλάδα, Τουρκία, Σουηδία και Ρωσία.

Το Rhodos Cup είναι ίσως η κορυφαία αθλητική εκδήλωση του καλοκαιριού στα Δωδεκά-

νησα και πραγματοποιήθηκε από 22 μέχρι 28 Ιουλίου.

Η εκκίνηση δόθηκε στην Κω με διαδρομή για Τήλο, Νίσυρο, Σύμη και τερματισμό στην Ρόδο, μία απόσταση 105 ναυτικών μιλίων. Στα νησιά σταθμούς πραγματοποιήθηκε πλούσιο πρόγραμμα πολιτιστικών εκδηλώσεων.

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ

Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

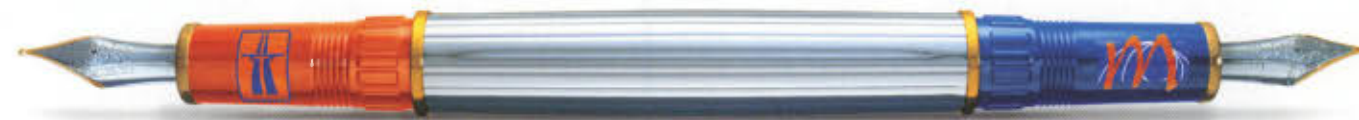
1911-2006

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



Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!



• **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, Θεσσαλονίκη 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

95 ΧΡΟΝΙΑ
σταθερές αξίες

Ταχύτατη αποζημίωση της ΕΛΤΟΝ ΑΕΒΕ από «ΕΥΡΩΠΗ» και INTERAMERICAN

Με ανακοίνωσή της στον Τύπο, η εταιρεία ΕΛΤΟΝ Διεθνούς Εμπορίου ΑΕΒΕ «εκφράζει τις θερμές ευχαριστίες της προς τις ασφαλιστικές εταιρείες ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α., συγγενή εταιρεία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, ως κύρια ασφαλιστριά της και INTERAMERICAN Α.Ε., εταιρεία μέλος του Ομίλου EUREKO, ως συνασφαλιστριά, για την παραδειγματική συνέ-

πεια και εκπλήρωση των υποχρεώσεών τους έναντι των ζημιών που προκλήθηκαν στις εγκαταστάσεις της εταιρεία από πυρκαγιά, στις 11 Μαΐου 2006. Οι ως άνω ασφαλιστικές εταιρείες κατέβαλαν στην ΕΛΤΟΝ, βάσει του από 30 Ιουνίου 2006 συμφωνητικού, το συνολικό ποσό των 2.430.000 ευρώ.

Η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. και η INTERAMERICAN

Α.Ε., με τον άμεσο διακανονισμό της αποζημίωσης της ΕΛΤΟΝ μέσα σε διάστημα 50 ημερών από την ολοσχερή καταστροφή της αποθήκης της εταιρείας στον Αυλώνα, αλλά και με τη συνολική συμπαράστασή τους, απέδειξαν την υψηλή φερεγγυότητα και αξιοπιστία τους, εδραιώνοντας έτσι σχέσεις εμπιστοσύνης και ευρύτερης συνεργασίας».

«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ»

Ο Συνδυασμός μας «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» μετά την πρωτοφανή επιτυχία να καταφέρει να εκπροσωπηθεί στο ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΧΑΪΑΣ (παρά την μείωση των μελών του ΔΣ από 61 σε 31), κατέκτησε και την θέση του Γενικού Γραμματέα του Επιμελητηρίου Αχαΐας δια του επικεφαλής του κου Ηλία Κονταξή, στην πενταμελή διοικητική επιτροπή του Επιμελητηρίου. Καθότι το Επιμελητήριο Αχαΐας περιλαμβάνει όλα τα τμήματα (Βιομηχανικό, Εμπορικό, Επαγγελματικό & Βιοτεχνικό) η θέση του Γεν.Γραμματέα είναι θέση μεγάλης ευθύνης και όλοι οι επαγγελματίες του Νομού περιμένουν πολλά από την Διοίκηση του Επιμελητηρίου. Αναλογιζόμενη αυτή την ευθύνη και η παράταξή μας, θα στηρίξει αμέριστα την θέση ευθύνης του Γενικού Γραμματέα που τόσο τιμητικά ανετέθη στον κ. Ηλία Κονταξή, αρχηγό του συνδυασμού μας.

Συνεργασία INTERAMERICAN- AMERICAN EXPRESS

Η INTERAMERICAN, χάρη στις πρωτοβουλίες του Financial Planner Δημήτρη Ραυτόπουλου, Συνεργάτη του Γραφείου Χ. Μπουζίκας, προχωρεί σε μια σημαντική διεύρυνση της συνεργασίας της με το Ταμείο Εργαζομένων της AMERICAN EXPRESS.

Από τον Ιούνιο οι δύο πλευρές συμφώνησαν το δεύτερο βήμα της συνεργασίας, μετά από απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου του Ταμείου Εργαζομένων της AMERICAN EXPRESS που ελήφθη παμψηφεί. Πρόκειται για την εφαρμογή του προγράμματος «Κεφάλαιο Ζωής», ειδικά συνδεδεμένου για τα μέλη του Ταμείου με ασφαλιστικές καλύψεις, ώστε να έχουν ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία, με προσωπικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο για κάθε μέλος.

Η συμφωνία επισημοποιήθηκε με τη συμβολική παράδοση του προσωπικού συμβολαίου στον κ. Βασίλη Καλούδη, Πρόεδρο του Ταμείου, σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της INTERAMERICAN. Παρευρέθηκαν ως εκπρόσωποι του Ταμείου και οι κ.κ. Θεόδωρος Λυμπερόπουλος, Ταμίας και Ιωάννης Ζερβουδάκος, Πρόεδρος των Συνταξιούχων του Ταμείου ενώ την INTERAMERICAN εκπροσώπησαν διοικητικά στελέχη, καθώς και οι κ.κ. Χ. Μπουζίκας και Δ. Ραυτόπουλος. Κατά τη συζήτηση που πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία της γνωριμίας, επιβεβαιώθηκε η απόλυτη ικανοποίηση των δύο πλευρών από την έως σήμερα συνεργασία και επισημάνθηκαν τα περιθώρια για την περαιτέρω ανάπτυξη της.

ΠΣΑΣ - ΠΣΣΑΣ

Κοινή συνεύρεση των Διοικητικών Συμβουλίων

Την Πέμπτη 13 Ιουλίου 2006 πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Ledra Marriott, συνάντηση των Διοικητικών Συμβουλίων του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) και του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ), μετά από κοινή συνεννόηση και συμφωνία των Προέδρων των κ.κ. Δαυίδ Ανδρέου και Κωνσταντίνου Λάμπρου.

Η συνάντηση αποφασίσθηκε να γίνει για ανταλλαγή απόψεων, συζήτηση και εξεύρεση τρόπων για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι κλάδοι, τόσο από ενέργειες και παραλείψεις του Κράτους, όσο και των εταιριών με τις οποίες συνεργάζονται.

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

«Έχουμε
Τρόπους»

AVANTI

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

Ασφαλώς



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



Ασφαλής Δύναμη!

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία
Κεντρικά Γραφεία: Σόλωνος 137, 176 75 Καλλιθέα - Αθήνα
Τ: 210.94.77.200 • F: 210.94.07.422

Υποκατάστημα: 7ο χλμ. Θεσ/νίκης - Μουδωνίων, 570 01 Θεσ/νίκη
Τ: 2310.487.140 • F: 2310.487.110

www.ydrogios.gr

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

Η INTERAMERICAN στηρίζει τα Παιδικά Χωριά SOS

Η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο του προγράμματος «Πράξεις Ζωής», είναι σταθερά χορηγός και των Παιδικών Χωριών SOS Ελλάδας. Παιδικά χωριά SOS λειτουργούν στη Βάρη και στο Πλαγιάρι Θεσσαλονίκης



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εκδήλωση διαμεσολαβούντων

Σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στους χώρους της Εταιρίας, στις 30/5/06 έγινε η απονομή των βεβαιώσεων στους επιτυχόντες διαμεσολαβούντες των εξετάσεων της 11/3/06.

Οι υποψήφιοι διαμεσολαβούντες παρακολούθησαν τον κύκλο των μαθημάτων, διάρκειας 100 ωρών, στο εκπαιδευτικό κέντρο της Εταιρίας μας.

Ο αριθμός των επιτυχόντων ανήλθε στους 92.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο Γενικός Διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης, καθώς και οι Επιθεωρητές και Προϊστάμενοι των Γραφείων στους οποίους υπάγονται οι επιτυχόντες.

Στις ομιλίες τους τα στελέχη της Διοίκησης, αφού έκαναν μια συνοπτική παρουσίαση της ιστορίας της Εθνικής Ασφαλιστικής στους νέους συνεργάτες, τόνισαν ιδιαίτερα την αξία της ασφάλισης, το ρόλο και τις προοπτικές του ασφαλιστικού συμβούλου στην ελληνική κοινωνία και ευχήθηκαν σε όλους καλή επιτυχία στο έργο τους.

ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΛΙΑΝΙΚΗ ΣΕ ΤΙΜΕΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ!

Ψάχνετε για παλιά και καινούργια πλκακάκια και είδη υγιεινής;

Σε 24 ώρες εμείς μπορούμε να λύσουμε το πρόβλημά σας!

ΜΠΑΜΠΗΣ ΓΚΙΟΚΑΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΠΛΑΚΙΔΙΩΝ & ΕΙΔΩΝ ΥΓΙΕΙΝΗΣ

Πελασγίας 133 Α - Περιστερί

Τηλ.-Fax: 2105780468 / 6972400733



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Για όλο τον κόσμο



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

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



ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

Κάλυψη σε όλο τον κόσμο



ΠΥΡΟΣ

Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ



ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ MINETTA-INTERPARTNER ASSISTANCE



ΖΩΗΣ

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



ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

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



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη



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

[Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις]

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 Ν. ΣΜΥΡΝΗ
ΤΗΛ.: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281 198, 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



Στα 2,7 εκατ. ευρώ τα κέρδη του ομίλου

Στα € 2,7 εκατ 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 πωλήσεων 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 AΕΔΑΚ, εταιρεία Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου σημείωσε κέρδη προ φόρων για το 2005 € 0,31εκ.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβρος

Η χρηματιστηριακή εταιρεία του Ομίλου, Praxis International AXEPEY, 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.

Ο Όμιλος International Life στοχεύει στο να καθιερωθεί στη συνείδηση του καταναλωτή για την φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του. Με σύγχρονη, ευέλικτη δομή, υγιές χαρτοφυλάκιο, σταθερά αυξανόμενο κύκλο εργασιών και ποιοτική εξυπηρέτηση στην ταχύτητα και τις διαδικασίες αποζημίωσης του πελάτη, η International Life, τοποθετείται στην ασφαλιστική αγορά ως μία πελατοκεντρική εταιρεία που προσφέρει υψηλή ποιότητα service.

Με συνετή διαχείριση, σαφείς και ρεαλιστικούς στόχους, ο Όμιλος International Life συνεχίζει την ανοδική του πορεία και το 2006.

Π.Σ.Α.Σ.

Διευρύνει τη διεθνή του παρουσία

Στο Δουβλίνο ταξίδεψε ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου, για να συμμετάσχει στην Γενική Συνέλευση και στο Συνέδριο της BIPAR, που διοργανώθηκε στο ξενοδοχείο CONRAD, στις 7-9 Ιουνίου 2006.

Το Συνέδριο απασχόλησε και πάλι η Ευρωπαϊκή Οδηγία 2002/92ΕΚ και κυρίως τα συμπεράσματα από την μέχρι σήμερα εμπειρία στις χώρες όπου εφαρμόστηκε.

Συγκεκριμένα, στην Αγγλία οι Ασφαλισμένοι υποστηρίζονται από ισχυρές Καταναλωτικές Ενώσεις εγείρουν απαιτήσεις κατά Διαμεσολαβούντων, χωρίς να έχουν τεκμηριωμένες υποθέσεις και παρά ταύτα δικαιώνονται.

Στις Μεσογειακές Χώρες, Ιταλία, Ισπανία κτλ, οι Συνδεδεμένοι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές βρίσκονται αντιμέτωποι με το δίλημμα να χάσουν τον πελάτη, ή να έχουν την ευθύνη για το προϊόν που προωθούν όταν αυτό δεν ανταποκρίνεται στις ανάγκες και τις επιθυμίες του πελάτη.

Υπήρξαν ακόμη, ενδιαφέρουσες ομιλίες, από τον εκπρόσωπο της COMMISSION, κ. Van Hulle Karel, και παρουσίαση οικονομικών και άλλων στοιχείων από τους εκπροσώπους των LLOYD'S και μεγάλων Ασφαλιστικών Εταιριών, όπως της ZURICH.

Ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. έθεσε στις Νομικές Υπηρεσίες και στον νέο Πρόεδρο της BIPAR, το θέμα των Συμβάσεων Συνεργασίας των Ασφαλιστικών Συμβούλων στην Ελλάδα και έλαβε διαβεβαιώσεις για αμέριστη συμπαράσταση, στενή συνεργασία και παρέμβαση της BIPAR, προς κάθε κατεύθυνση, εφόσον χρειαστεί.

Συνέδριο και Γενική Συνέλευση ολοκληρώθηκαν με ψήφιση του Ισολογισμού και του Προϋπολογισμού και ανάδειξη του νέου Προέδρου, που για το τρέχον έτος θα είναι ο Γάλλος, κ. David Harari, στην θέση του απερχομένου Ιρλανδού Προέδρου, κ. Hugh Govermey.

Παράλληλα η πρώτη αντιπρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κα. Ελένη Γρυπάρη συμμετείχε στο παγκόσμιο συνέδριο του MDRT στο San Diego των ΗΠΑ.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΠΡΟΤΥΠΑ. ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!

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

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

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



**Παιδικός Σταθμός
για γονείς**

ΦΙΛΛΕΛΗΝΩΝ 3 ΚΑΙ ΟΘΩΝΑ 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ 210 32 29 394, 210 32 21 525, FAX: 210 32 57 079,
e-mail: espirou@otenet.gr

ΠΕΡΙΟΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΓΟΝΕΙΣ
ΠΑΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ
ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΚΗΣ ΗΛΙΚΙΑΣ
✓ ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

Συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου Aviva

Τηλ. 210 6306800
www.cgu.gr



ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Βράβευση επιτυχημένων συμβούλων

Η εκδήλωση βράβευσης των πιο επιτυχημένων Συμβούλων στην πώληση Ομαδικών Ασφαλιστηρίων ING Πειραιώς Employee Benefits πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 8 Ιουνίου στο καλοκαιρινό σκηνικό του χώρου Aria Dreams στην Γλυφάδα. Σε ένα ιδιαίτερα φιλικό κλίμα διοικητικό προσωπικό & δίκτυο πωλήσεων μίλησαν για τις επιτυχίες της προηγούμενης χρονιάς και έθεσαν τους νέους στόχους της Εταιρίας. Κατά την διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Van Spengler, Managing Director της ING Πειραιώς ο κ. Χαλικιάς, Employee Benefits & Business Development Director και ο κ. Σηφάκης, Marketing & Sales Director μίλησαν με θερμά λόγια για το team των συνεργατών των Employee Benefits, υπογράμμισαν την προσπάθεια της ING Πειραιώς για συνεχή ανανέωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες αλλά και προς το δίκτυο, ενώ δεν παρέλειψαν να αναφερθούν στον βασικό παράγοντα επιτυχίας κάθε ισχυρής ομάδας που δεν είναι άλλος από το ομαδικό πνεύμα μεταξύ των ατόμων που την απαρτίζουν. Πιο συγκεκριμένα, για την σωστή & αποτελεσματική επικοινωνία των ομάδων μίλησε και ο κ. Καράγιαννης, επίσημος προσκεκλημένος μας και γνωστός εκπαιδευτής. Η Dream Team 2006 δούλεψε συστηματικά, ομαδικά και πέτυχε, και αυτή την επιτυχία χειροκρότησαν θερμά όλοι οι παρευρισκόμενοι κατά την απονομή των βραβείων στους νικητές. Μέσα σε ιδιαίτερα φιλικό και ενθουσιώδες κλίμα ο κ. Πιέρρος Παναγιώτης, από το υποκατάστημα του κ. Ψαράκη, παρέλαβε για 2η συνεχή χρονιά το πρώτο δώρο του διαγωνισμού πωλήσεων, ένα αυτοκίνητο Alfa Romeo 147, και άλλοι 11 συνεργάτες τη συμμετοχή τους σε ένα πενήνήμερο ταξίδι γεμάτο εκπλήξεις στην Αγ. Πετρούπολη της Ρωσίας.

**Αντιμετωπίζετε
πρόβλημα εξεύρεσης
Νέων Πελατών;**

**«Έχουμε
Τρόπους»**

AVANTI

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

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ολοκληρώθηκε η εξαγορά της MFS

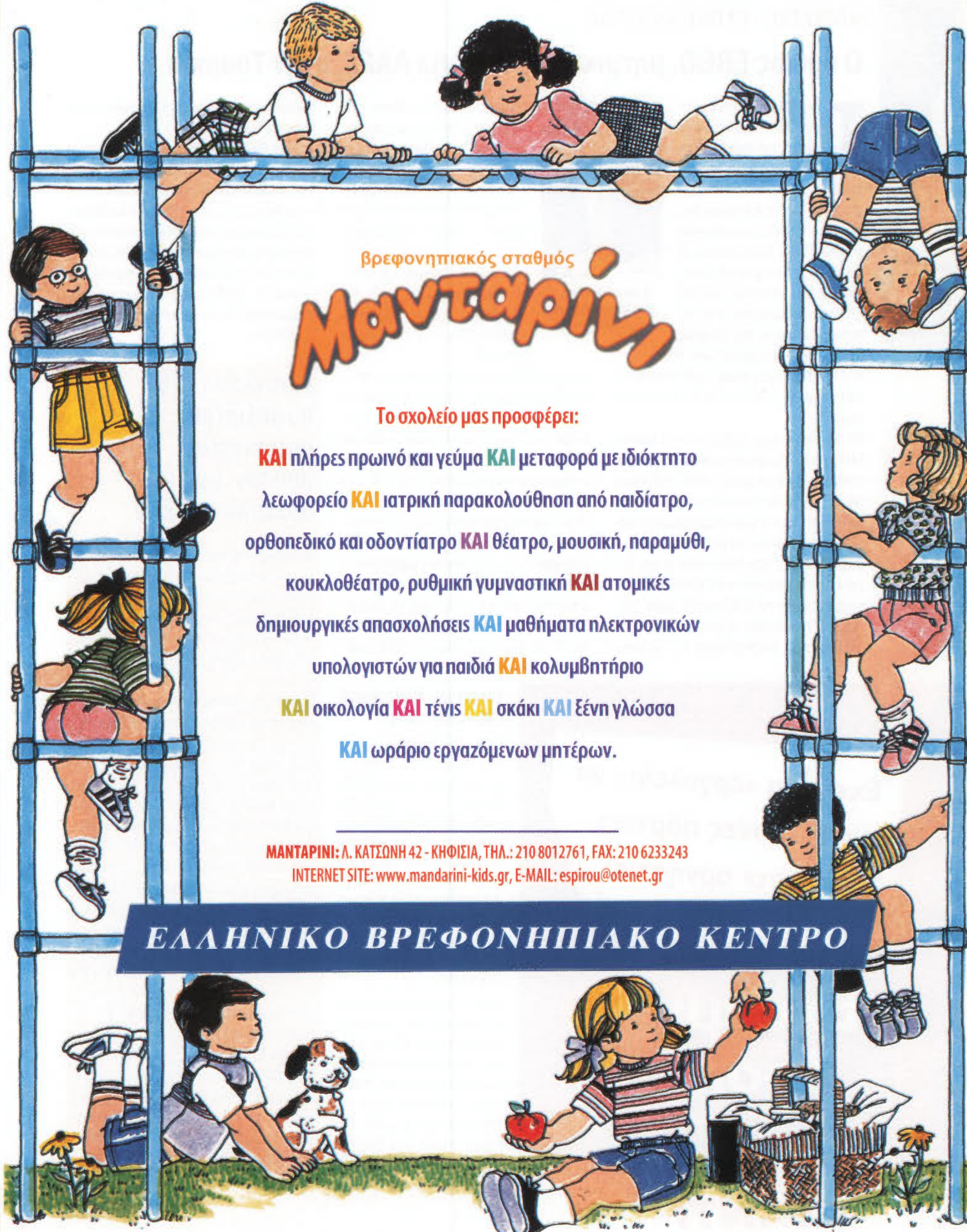
Ολοκληρώθηκε η εξαγορά του εισηγμένου στο ΧΑΚ κυπριακού Ομίλου MFS HOLDINGS PUBLIC COMPANY LTD, από τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ.

Συγκεκριμένα η εταιρεία ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ, συμφερόντων κ. Παύλου Ψωμάδη, μετά την τελική έγκριση που έλαβε από τις κυπριακές εποπτικές αρχές την Παρασκευή (28.07.2006), περάτωσε την απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών του Ομίλου MFS, έως την Παρασκευή 04 Αυγούστου 2006.

Υπενθυμίζεται ότι η ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ, είχε έλθει τον περασμένο Μάιο σε τελική συμφωνία με την ομάδα των μετόχων που ελέγχει το πλειοψηφικό πακέτο μετοχών της MFS για την εξαγορά του 50% συν 1 μετοχή του Ομίλου και μέχρι σήμερα αναμένετο η έγκριση της σχετικής αίτησης εξαγοράς από την Έφορο Ασφαλίσεων της Κύπρου. Το τίμημα ανέρχεται στα 7 εκατ. ευρώ, η δε καταβολή του ποσού θα πραγματοποιηθεί σε μετρητά. Αναλυτικά, η Δημόσια Πρόταση της ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ Α.Ε. αφορούσε στην απόκτηση του 50% πλέον 1 μετοχής του συνολικού εκδομένου μετοχικού κεφαλαίου της MFS, δηλαδή 14.946.451 μετοχές προς 0,3 λίρες η κάθε μία. Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ, μέσω της συγκεκριμένης εξαγοράς απέκτησε τον έλεγχο της εισηγμένης MFS HOLDINGS PUBLIC COMPANY LTD, της επίσης εισηγμένης στο ΧΑΚ ασφαλιστικής Liberty Life Insurance Public Co. Ltd, καθώς και μιας σειράς θυγατρικών εταιρειών που «κινούνται» στο χώρο του Real Estate και των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η συμφωνία -όπως έχει ήδη επισημανθεί από τον περασμένο Μάιο- δεν συμπεριλαμβάνει την απόκτηση των θυγατρικών της MFS HOLDINGS στην Ελλάδα, MFS ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕΓΑ.

Υπογραμμίζεται ότι οι επτά κύριοι μέτοχοι, που κατείχαν συνολικά 16.780.253 μετοχές της MFS, ήτοι ποσοστό 56,1% του εκδομένου μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, είχαν συμφωνήσει και δεσμευθεί να αποδεχθούν τη Δημόσια Πρόταση από τα τέλη του περασμένου Μαΐου (26.05.2006). Σημειώνεται ότι το συνολικό μετοχικό κεφάλαιο της MFS ανέρχεται σε 11.957.160 κυπριακές λίρες διαιρεμένο σε 29.892.901 μετοχές ονομαστικής αξίας 0,4 λιρών η κάθε μία, εκ των οποίων 17.392.901 μετοχές είναι εισηγμένες και τυγχάνουν διαπραγμάτευσης στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου, ενώ 12,5 εκατ. μετοχές έχουν εκδοθεί και αναμένεται να εισαχθούν προς διαπραγμάτευση στο ΧΑΚ, μετά την κατάθεση στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Κύπρου του σχετικού Ενημερωτικού Δελτίου.

Υψηλόβαθμα στελέχη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ τονίζουν ότι η εν λόγω εξαγορά αποσκοπεί στην ποιοτική διεύρυνση της παρουσίας του Ομίλου στην Κύπρο, αξιοποιώντας αφενός την έως σήμερα πορεία της MFS και των θυγατρικών της, όπως της Liberty Life και αφετέρου στην διενέργεια συνεργειών που δύναται να προκύψουν από την τεχνογνωσία και την εν γένει διευρυμένη παρουσία του Ομίλου στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες σε Ελλάδα και εξωτερικό.



Βρεφονηπιακός σταθμός

Μανταρίνι

Το σχολείο μας προσφέρει:

ΚΑΙ πλήρες πρωινό και γεύμα **ΚΑΙ** μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο **ΚΑΙ** ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο **ΚΑΙ** θέατρο, μουσική, παραμύθι, κουκλοθέατρο, ρυθμική γυμναστική **ΚΑΙ** ατομικές δημιουργικές απασχολήσεις **ΚΑΙ** μαθήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών για παιδιά **ΚΑΙ** κολυμβητήριο

ΚΑΙ οικολογία **ΚΑΙ** τένις **ΚΑΙ** σκάκι **ΚΑΙ** ξένη γλώσσα **ΚΑΙ** ωράριο εργαζόμενων μητέρων.

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 - ΚΗΦΙΣΙΑ, ΤΗΛ.: 210 8012761, FAX: 210 6233243
INTERNET SITE: www.mandarini-kids.gr, E-MAIL: espirou@otenet.gr

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΒΡΕΦΟΝΗΠΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Ο όμιλος ERGO, μητρική της Victoria AAEZ, στην Τουρκία

Την πλειοψηφία των μετοχών (75%) της 5ης μεγαλύτερης τουρκικής ασφαλιστικής εταιρείας ISVI RE, η οποία δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις ζωής, υγείας και περιουσίας, απέκτησε ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ERGO. Το υπόλοιπο 25%, σύμφωνα με τη συμφωνία συνεργασίας που υπέγραψαν οι δύο πλευρές, θα παραμείνει στην σημερινή ιδιοκτησία της εταιρείας, δηλαδή της οικογενείας Balci. Η ISVI RE το 2005 κατέγραψε έσοδα από ασφάλιστρα ύψους περίπου 290 εκατομμυρίων Ευρώ.

Με την κίνηση αυτή η ERGO αποκτά ηγετική θέση στη δυναμικά αναπτυσσόμενη ασφαλιστική αγορά της γειτόνικης χώρας. Η εξαγορά του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της ISVI RE εντάσσεται στο γενικότερο πλαίσιο στρατηγικής του Ομίλου για επέκταση των δραστηριοτήτων της στην Νότια και Ανατολική Ευρώπη. Στο πλαίσιο αυτό η VICTORIA AAEZ, θυγατρική εταιρεία της ERGO στην Ελλάδα, σχεδιάζεται να αναλάβει στρατηγικό ρόλο στη σχεδιαζόμενη αναδιάρθρωση των διεθνών



Ο διευθύνων σύμβουλος της Victoria κ. Θ. Κοκκάλας

δραστηριοτήτων του Ομίλου.

Η τεχνογνωσία και η εμπειρία της ERGO έχουν πολλά να προσφέρουν στις αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης. Η ERGO είναι ήδη πρώτη στις χώρες της Βαλτικής και τρίτη στην Πολωνία. Πρόσφατα ο Όμιλος εγκαινίασε δραστηριότητα και σε χώρες εκτός Ευρώπης με πολύ θετικές προοπτικές ανάπτυξης όπως στην Κίνα και τη Ρωσία.

Για την ERGO, η Τουρκική αγορά με πληθυσμό 73 εκατομμύρια κατοίκων και με μια ιδιαίτερα αυξημένη ζήτηση για ασφάλειες, προσφέρει μια πολύ ελκυστική μακροπρόθεσμη δυνατότητα ανάπτυξης. Το 2005 η Τουρκική αγορά ασφαλειών αυξήθηκε κατά 18%. «Το προφίλ της ISVI RE ταιριάζει πολύ με της ERGO, καθώς έχει επικεντρώσει τις συνεργασίες της σε ιδιώτες και το προϊόν της προσφέρεται σε όλα τα επίπεδα» επεσήμανε ο Δόκτωρ Klaus Flemming, μέλος του Δ.Σ. της ERGO International, υπεύθυνος για τις διεθνείς δραστηριότητες του Ομίλου. «Με την ISVI RE θα εκμεταλλευτούμε τις εξαιρετικές

ευκαιρίες που προσφέρει η Τουρκική αγορά τα επόμενα χρόνια.»

Ο Okan Balci, ο πρώην μεγαλομέτοχος, ο οποίος θα συνεχίσει να ηγείται της ISVI RE, ως πρόεδρος δήλωσε από την πλευρά του ότι «η διεθνής εμπειρία της ERGO θα συμβάλλει στην εξασφάλιση σημαντικής επιρροής για την εταιρεία» και πρόσθεσε: «Η ERGO είναι ο συνέταιρος που επιθυμούσαμε από την αρχή. Μαζί με την ERGO οι εταιρείες μας είναι σε καλή θέση για να συναντήσουν επιτυχώς το μέλλον.»

Εκπτώσεις στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου από τον Όμιλο International Life

Ο Όμιλος International Life, στα πλαίσια της νέας εμπορικής του πολιτικής, αναπροσάρμοσε τα τιμολόγια ασφάλισης αυτοκινήτου προχωρώντας σε σημαντικές εκπτώσεις με στόχο την ενίσχυση του μεριδίου αγοράς του στον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κλάδο του αυτοκινήτου.

Η νέα τιμολογιακή πολιτική περιλαμβάνει μειώσεις στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης Επιβατικών Ι.Χ. στην Αττική και την υπόλοιπη Ελλάδα, με βάση την ηλικία του οχήματος.

Συγκεκριμένα σύμφωνα με τη νέα τιμολογιακή πολιτική προβλέπεται έκπτωση που φτάνει σε ποσοστό 20% για το πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου Plus 20, ενώ για απλή κάλυψη αστικής ευθύνης οι μειώσεις ξεκινούν από 5% για Ι.Χ. επιβατικά στην Αττική και φθάνουν στο 10% για τις ζώνες επαρχίας Α και Β, για Θεσσαλονίκη και Παραμεθόριο.

Επίσης προβλέπεται η δυνατότητα τιμολόγησης με χαμηλό Bonus/Malus όχι μόνον για τα Ε.Ι.Χ. αλλά και τα Φ.Ι.Χ. και τα Αγροτικά. Υπενθυμίζεται ότι ο Όμιλος International Life μέσω του προγράμματος επιβράβευσης πιστών πελατών παρέχει επιπλέον έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου, σε πελάτες οι οποίοι ασφαλίζουν την κατοικία τους ή το επαγγελματικό τους ακίνητο (κατάστημα, βιοτεχνία, ξενοδοχείο) με ασφαλιστικό πρόγραμμα του Ομίλου.

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

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

AVANTI

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

Αγαπητέ φίλε,

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

Δύο είναι οι λύσεις που έχεις μπροστά σου:

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

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

Ερχόμενος στην AVANTI δεν αλλάζεις εταιρεία. Αλλάζεις επάγγελμα.

Από Ασφαλιστικός Σύμβουλος προσδεδεμένος σε μια Εταιρεία, γίνεσαι Ανεξάρτητος Οικονομικός Σύμβουλος. Εκπροσωπείς πολλές και μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρείες, Τράπεζες και άλλους Οργανισμούς και προσφέρεις στον πελάτη σου αυτό που έχει ανάγκη, από όποιον φορέα θέλει εκείνος.

Αποτέλεσμα; Πολύ δύσκολα θα χάνεις δουλειά.

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

Με φιλικούς χαιρετισμούς
AVANTI Α.Ε.

Οργανισμός Πωλήσεων & Marketing

Πρόεδρος: Γιώργος Καπουράνης

Δ/νων Σύμβουλος: Αντώνης Κατσαράς

Η τρίτη λύση
είναι η AVANTI

Άλλαξε το καταστατικό της ΕΑΕΕ

Έκτακτη Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος πραγματοποιήθηκε χθες (6/7/2006), κατά τη διάρκεια της οποίας αποφασίστηκαν τα εξής:

Α. Εκσυγχρονισμός του Καταστατικού με κυριότερες τροποποιήσεις:

- Πρόβλεψη για αύξηση μελών του Διοικητικού Συμβουλίου από δεκαέξι (16) σε δεκαεννιά (19) μέλη και των σταυρών προτίμησης από δέκα (10) σε δώδεκα (12). Για τη συγκρότηση απαρτίας απαιτούνται αντί εννέα (9) δέκα (10) μέλη. Η ρύθμιση αυτή αποσκοπεί στην ευρύτερη δυνατή εκπροσώπηση της αγοράς στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης μέσω της συμμετοχής σε αυτό περισσότερων Μελών.
- Μεταβολή του τρόπου εκπροσώπησης των Μελών στην Ένωση, η οποία προτείνεται να γίνεται μόνον από Προέδρους Δ.Σ., Διευθύνοντες Συμβούλους ή Γενικούς Διευθυντές ή τους αναπληρωτές αυτών. Η αλλαγή αυτή θα επηρεάσει και τη σύνθεση του Δ.Σ., υπό την έννοια ότι θέση σε αυτό θα μπορούν να διεκ-

δικήσουν πλέον μόνο πρόσωπα με τις προαναφερόμενες ιδιότητες.

- Καθιέρωση δυνατότητας εγγραφής Αλληλασφαλιστικών Συνεταιρισμών, ως συνδεδεμένων μελών της Ένωσης. Η συμμετοχή αυτή κρίνεται χρήσιμη, προς τον σκοπό της πληρέστερης ενημέρωσης του Αρχείου της Υπηρεσίας Στατιστικής Ασφαλιστικών Εταιριών (ΥΣΑΕ) από το σύνολο των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο αυτοκινήτων, περιλαμβανομένων και των αλληλασφαλιστικών συνεταιρισμών.

- Κατάργηση όλων των διατάξεων, που ήταν απόρροια της υποχρεωτικής συμμετοχής στην Ένωση των εταιριών κλάδων αυτοκινήτου.

- Κατάργηση της διάκρισης καταστατικών και μη καταστατικών Επιτροπών της Ένωσης. Το Δ.Σ. συγκροτεί τις αναγκαίες κάθε φορά Επιτροπές, καθορίζοντας τις αρμοδιότητές τους και τις δαπάνες λειτουργίας τους. Ο προτεινόμενος μηχανισμός κρίνεται περισσότερο ευέλικτος, στο μέτρο που επιτρέπει τη συγκρό-

τηση Επιτροπών, με κριτήριο τις εκάστοτε ανάγκες της αγοράς και χωρίς αριθμητικό περιορισμό.

- Ορισμός αρμοδιοτήτων του Γενικού Διευθυντή της Ένωσης. Η τροποποίηση αυτή έγκειται στην ανάγκη εκσυγχρονισμού της εσωτερικής λειτουργίας της Ένωσης και απαλλαγής του Διοικητικού Συμβουλίου από καθήκοντα τρέχουσας διοικητικής φύσης.

Β. Ανακήρυξη κ. Δημήτρη Κοντομηνά, ως Επιτίμου Προέδρου της Ε.Α.Ε.Ε.

Η Έκτακτη Γενική Συνέλευση αποφάσισε την ανακήρυξη του κ. Δ. Κοντομηνά Επίτιμου Προέδρου της Ε.Α.Ε.Ε., ως ελάχιστη αναγνώριση για την επί σειρά ετών πολύτιμη προσφορά του στον ασφαλιστικό κλάδο και στην Ένωση. Γ. Πραγματοποίηση εκστρατείας προβολής του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, με στόχο την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης. Η εκστρατεία θα χρηματοδοτηθεί με έκτακτη εισφορά των Μελών.

ΟΑΣΕ

Εκατό ακόμη άνεργοι ασφαλιστικοί υπάλληλοι

Για μια ακόμα φορά ανακοινώθηκε η ανάκληση της άδειας λειτουργίας δύο Ασφαλιστικών Εταιριών. Ταυτόχρονα ανακοινώθηκαν τα ονόματα τριών άλλων που μπαίνουν σε επιτήρηση, ουσιαστικά δηλαδή ζημιώνονται πολλαπλάσια με την ανακοίνωση και μόνο. Εκατό συνάδελφοί μας μένουν άνεργοι. Οι ευθύνες βέβαια δεν είναι δικές τους. Οι εργαζόμενοι δεν ευθύνονται για τις αποφάσεις των διοικήσεων των εταιριών που δουλεύουν, ούτε ευθύνονται για την ποιότητα και τη συχνότητα που ασκείται διαχρονικά η εποπτεία, τονίζεται σε ανακοίνωση της ΟΑΣΕ. Προστίθεται επίσης ότι παρά τις επανειλημμένες και δημόσιες δεσμεύσεις του Υφυπουργού Γιάννη Παπαθανασίου ότι θα επανορθώσει την αδικία, ακόμα δεν έλυσε το τόσο απλό αυτό θέμα, δύομισι χρόνια μετά την ζημιά που έκανε ο Κίμωνας Κουλούρης. Συμπληρώθηκε μάλιστα μισός χρόνος από την ανάκληση της ASTRA και ο εκκαθαριστής δεν έχει καταγγείλει ακόμη τις συμβάσεις των υπαλλήλων για να γραφτούν στον ΟΑΕΔ.

ΛΥΣΤΕ ΑΜΕΣΑ ΤΟ ΘΕΜΑ ΤΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ κ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ. ΤΗΡΗΣΤΕ ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ ΤΙΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΣΑΣ.

Από την απόφαση αυτή του Υπουργείου Ανάπτυξης υπάρχουν και κερδισμένοι: είναι οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες, τραπεζικές ή όχι, που έχουν κάθε λόγο να θέλουν να κλείσουν οι μικρές, κυρίως για να πάρουν το μερίδιο της αγοράς των. Έχουν όμως τουλάχιστον την υποχρέωση να πάρουν όχι μόνο την πελατεία από τις εταιρίες που και με τη δική τους ψήφο έκλεισαν, αλλά και τους εργαζόμενους.

Είναι λοιπόν καιρός οι ασφαλιστικές εταιρίες και κυρίως οι μεγάλες να

υλοποιήσουν το άρθρο 8 της ΣΣΕ 1999 των ασφαλιστικών επιχειρήσεων – θυγατρικών τραπεζών που υποχρεώνει σε ποσοστό προσλήψεων από τους άνεργους του κλάδου όταν κάνουν προσλήψεις, καθώς επίσης είναι υποχρεωμένη η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να οργανώσει την ενημέρωση όλων των εταιριών για τους άνεργους του κλάδου και για την εξειδίκευση και επιμόρφωσή τους (άρθρο 9 παρ. 3 της ΣΣΕ ασφαλιστικών υπαλλήλων).

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική στη Ρουμανία

Εκδόθηκε η αναμενόμενη Απόφαση της Εποπτικής Αρχής της Ρουμανίας για την επαναδειοδότηση της και την έγκριση της αύξησης του Μετοχικού της Κεφαλαίου.

Η ABG Insurance σε συνεργασία με την MINDBANK θα ενεργοποιηθούν στον τομέα του Bancassurance καθώς και στην εξυπηρέτηση των ελληνικών επιχειρηματικών συμφερόντων στη Ρουμανία. Ήδη, έχουν προχωρήσει στην σύνταξη του Επιχειρηματικού Σχεδίου, το οποίο και θα υλοποιηθεί άμεσα.

Ο Όμιλος ΑΤΕbank υπό την Διοίκηση του Δ. Μηλιακού και η Διοίκηση της ΑΤΕΑσφαλιστικής αξιοποιώντας τις συνέργειες ενός μεγάλου Ομίλου με συνέπεια και μεθοδικότητα, θα καταστήσουν μια ανενεργή για τέσσερα χρόνια επένδυση σε πρότυπη Τραπεζοασφαλιστική Εταιρία με σύγχρονη υποδομή, χαμηλά κόστη διαχείρισης και προσιτά προϊόντα στη Ρουμανία.



εί NAI το περιοδικό του ασφαλιστή

- εί NAI το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- εί NAI το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.
- εί NAI το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.
- εί NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.
- εί NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

εί NAI καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα.

Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074, E-mail: espirou@otenet.gr

Γνωρίστε παρέα με το ΝΑΙ Τόπους ηρεμίας και εργασίας

Επιμέλεια: Χριστίνα
Σουντουρλή

Μπορεί οι καυτές ημέρες του καλοκαιριού να έφυγαν, αυτό όμως δεν σημαίνει ότι κάποιος δεν μπορεί να κάνει διακοπές και τους υπόλοιπους μήνες του χρόνου. Άλλωστε τα περισσότερα ξενοδοχεία παραμένουν ανοικτά καθόλη τη διάρκεια του χρόνου και αυτό διότι η Ελλάδα εκτός από τους τουρίστες, φιλοξενεί και πολλούς επιχειρηματίες που επισκέπτονται τη χώρα μας για επαγγελματικούς σκοπούς. Εξάλλου, ο Συνεδριακός Τουρισμός αποτελεί πλέον ένα αναπόσπαστο κομμάτι της ελληνικής τουριστικής βιομηχανίας.

AKS HOTEL, Ένας παράδεισος!

Το AKS Porto Heli Hotel βρίσκεται στο γραφικό χωριό Πόρτο Χέλι. Πρόκειται για ένα κοσμοπολίτικο παραθεριστικό θέρετρο, το οποίο διατηρεί τον χαρακτήρα του. Η αρχαία πολιτεία βρίσκεται βυθισμένη και σιωπηλή πια, μέσα στη θάλασσα, καρτερώντας τον επισκέπτη της για να του παρουσιάσει το στάδιο και τα τείχη της μέσα απ' τα γαλανά νερά που την σκεπάζουν.

Η μοναδικότητα της φυσικής ομορφιάς της περιοχής του Πόρτο Χελίου, η ευκολία πρόσβασης από την Αθήνα οδικώς ή διά θαλάσσης μόλις σε 2 ½ ώρες, η αμεσότητα με τα κοσμοπολίτικα νησιά Σπέτσες και Ύδρα, καθώς και τα αξιοθέατα της Επιδαύρου και των Μυκηνών κατατάσσουν το Πόρτο Χέλι μεταξύ των ωραιότερων ταξιδιωτικών προορισμών. Το τεσσάρων αστέρων ξενοδοχείο, που ανακαινίστηκε το 2000, διαθέτει 204 δωμάτια και 10 σουίτες, τα περισσότερα από τα οποία έχουν θέα στην θάλασσα.

Λειτουργώντας πάντα με άξονα την εξυπηρέτηση των πελατών του, το πολυτελές ξενοδοχείο προσφέρει παροχές υψηλής ποιότητας. Συγκεκριμένα, διαθέτει μεταξύ άλλων 2 πισίνες (παιδική και για ενηλίκους), γυμναστήριο, 2 γήπεδα τένις, κέντρο καταδύσεων, ring bong, μπιλιάρδο. Ακόμα, προσφέρει μια disco, αίθουσα μπριτζ & τηλεόρασης, κομμωτήριο, κοσμηματοπωλείο, mini market, κατάστημα ρούχων & αξεσουάρ, καθώς και μια πλήρως εξοπλισμένη συνεδριακή αίθουσα χωρητικότητας 300 ατόμων, ιδανική για δεξιώσεις, συνέδρια και μικρές επαγγελματικές συναντήσεις.

Για το φαγητό, το AKS Hotel σας προσφέρει την επιλογή ενός ρομαντικού δείπνου στο gourmet a la carte εστιατόριο Αλιάς στο roof garden του ξενοδοχείου. Εκεί θα έχετε την δυνατότητα να απολαύσετε νοστιμιές από την διεθνή και μεσογειακή κουζίνα, με ονειρική θέα το



φεγγαρόλουστο λιμανάκι του Πόρτο Χελίου. Για τις μεσημεριανές απολαύσεις, επισκεφθείτε το εστιατόριο Αίολος δίπλα στην πισίνα, όπου θα έχετε την ευκαιρία να απολαύσετε πιάτα μεσογειακής και ιταλικής κουζίνας που θα σας εκπλήξουν με την φρεσκάδα και την αυθεντικότητά τους. Τέλος, στο Electra Bar μπορείτε να απολαύσετε τον καφέ σας ή ένα δροσερό κοκτέιλ ακούγοντας απαλή μουσική και αγναντεύοντας τον φωταγωγημένο κόλπο του Πόρτο Χελίου, ενώ για τους λάτρεις της μπίρας και του παγωτού προσφέρεται το Beach Bar.

AKS HINITSA BAY HOTEL

Πλησίον του ξενοδοχείου AKS HOTEL Porto Heli βρίσκεται το πρώτης κατηγορίας ξενοδοχείο AKS Hinitsa Bay Hotel.

Προσαρμοσμένο στις απαιτήσεις των εκλεκτών πελατών του το ξενοδοχείο διαθέτει 206 δωμάτια με θέα βουνό και θάλασσα, εκ των οποίων τα 10 είναι σουίτες, ενώ υπάρχουν δωμάτια ειδικά σχε-

διασμένα για άτομα με ειδικές ανάγκες και ράμπες που οδηγούν σε όλους τους κοινόχρηστους χώρους, την πισίνα και την παράλια. Επίσης, διαθέτει πολυτελέστατα εστιατόρια με γεύσεις που δεν θα αφήσουν κανέναν επισκέπτη παραπονεμένο. Συγκεκριμένα, το κεντρικό εστιατόριο Ζέφυρος, γνωστό για τον πλούσιο πρω-



ινό μπουφέ και τη βραδινή γευστική πανδαισία για όλη την οικογένεια, είναι ένα από τα εστιατόρια που διαθέτει το ξενοδοχείο.

Στο Sirocco Restaurant, ακριβώς δίπλα από την πισίνα και με θέα στην θάλασσα, θα μπορέσετε να απολαύσετε το μεσημεριανό σας με απολαύσεις από την ελληνική σπιτική κουζίνα, λαχταριστούς μεζέδες και φρέσκες ψαρολιχουδιές.

Κτισμένο στην βεράντα του ξενοδοχείου με θέα τον Αργολικό Κόλπο και το νησί των Σπετσών, το εστιατόριο The Sunset Terrace a la carte προσφέρει στον επισκέπτη του αυθεντική μεσογειακή κουζίνα. Σε ό,τι αφορά τις παροχές, το ξενοδοχείο διαθέτει μεταξύ άλλων 2 πισίνες (παιδική και για ενηλίκους), γυμναστήριο, 2 γήπεδα τένις, ring bong, μπιλιάρδο, βελάκια, παιδική χαρά, mini club με ειδικό παιδαγωγό και καθημερινές δραστηριότητες για τους μικρούς μας φίλους κ.ά.

GRECOTEL... το άλλο σας σπίτι

Στα ομορφότερα μέρη της Ελλάδος, από την Πελοπόννησο μέχρι την Κέρκυρα και από την Μύκονο μέχρι την Κω, η Grecotel σας καλωσορίζει στο... άλλο σας σπίτι.

OLYMPIA RIVIERA THALASSO, Κυλλήνη, Πελοπόννησος

Πάνω σε μια παραμυθένια αμμουδιά μήκους δύο χιλιομέτρων, στην ομορφότερη ακτή της Πελοποννήσου, βρίσκεται το ξενοδοχείο Olympia Riviera Thalasso. Ατελείωτες πισίνες και λουλουδόκηποι, βεράντες θαλασσινές, επιβλητικά σαλόνια, μπαρ και εστιατόρια είναι μερικές από τις πολυτέλειες που μπορούν να απολαύσουν οι επισκέπτες του ξενοδοχείου. Το Olympia Riviera Thalasso φροντίζει και για τους λάτρεις των Spa. Στο πολυτελές κέντρο θαλασσοθεραπείας Elixir Thalasso Spa Center, με 4.500 τ.μ. αφιερωμένα αποκλειστικά στην αναζωογόνηση του σώματος και του πνεύματος, οι επισκέπτες θα έχουν την δυνατότητα να αφεθούν στα χέρια Ινδών θεραπευτών της Ayurveda που θα τους μυήσουν σε νέα μονοπάτια εσωτερικής γαλήνης.



EVA PALACE, Κομμένο, Κέρκυρα

Η διάχυτη μυρωδιά του πεύκου θα σας μεθύσει, η χρυσαφένια αμμουδιά θα σας ξετρελάνει και η σμαραγδένια θάλασσα θα σας μεταφέρει σε τόπους εξωτικούς. Στη μαγευτική Κέρκυρα, ένα από τα πιο όμορφα τοπία της Ελλάδας ξεδιπλώνεται μπροστά στα μάτια σας. Το εντυπωσιακό κεντρικό κτίριο του συγκροτήματος δεσπόζει περήφανα στην κορυφή ενός λόφου. Το ολοκαίνουργιο Eva Palace, η ιδανική σας ιδιωτική «Εδέμ», θα μετατρέψει τις φετινές σας διακοπές σε ονειρεμένη ανάμνηση. Ανανεώστε τον έρωτά σας στα κομψά bungalows και τις ονειρικές βίλες με ιδιωτικούς κήπους & πισίνες που ξεπροβάλλουν σαν τις κορυφές των κυμάτων μέσα απ' την πυκνή βλάστηση. Μη χάσετε την απολαυστική εμπειρία ενός μασάζ για δύο στο Elixir Rooftop Fitness Gallery με θέα σε δύο θάλασσες!



MYKONOS BLU, Ψαρού, Μύκονος

Στη Μύκονο, με τη μοναδική κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα, το Ξενοδοχείο Mykonos Blu, συνδυασμός πολυτέλειας και μοναδικού design, αποτελεί τόπο συνάντησης του διεθνούς jet set. Κτισμένο με την καταπληκτική κυκλαδίτικη αρχιτεκτονική σε τρία επίπεδα δεσπόζει πάνω στον κόλπο της Ψαρούς, ενώ η ματιά αγκαλιάζει από παντού τα κρυστάλλινα νερά του Αιγαίου. Πατώματα από παλιάς κοπής μάρμαρο και ξύλο, τοίχοι σοβαντισμένοι και τοίχοι πέτρινοι, βαμμένοι με ασβέστη, οροφή με ξυλοδεσιές και τράβες είναι τα υλικά στα κομψά του bungalows με χρώματα λευκά, της σκουριάς, και φυσικό χρώμα του ξύλου. Προτιμήστε τα waterfront bungalows μπροστά στη θάλασσα ή βιώστε την απόλυτη πολυτέλεια στις απίστευτες σουίτες και χαρείτε τον ήλιο στην ιδιωτική σας βεράντα με την πισίνα που χάνεται στον ορίζοντα.

ROYAL PARK, Κως

Ασπρη άμμος με κρινάκια, τουρκουάζ νερά, ανέγγιχτες αμμοθίνες. Πάνω σε αυτή τη θεϊκή παραλία, περνώντας αγρούς και περιβόλια, βρίσκονται τα δίπατα μπανγκαλόους του Grecotel Royal Park. Τοποθετημένα σε κήπους με φοίνικες, μανόλιες, πικροδάφνες και τριανταφυλλίες, με χτιστές βεράντες, εκπέμπουν τη γλύκα της νησιώτικης εχότητας. Υπέροχες διακοπές για όλη την οικογένεια με ήλιο και φανταστική θάλασσα, όπου στην τιμή περιλαμβάνονται τα πάντα: πλούσιος μπουφές όλη την ημέρα, κρασί, αναψυκτικά, και όσες λιχουδιές επιθυμούν οι μικροί μπόμπιρες.

Νέο: Μεγάλες πισίνες με νεροτσουλήθρες και νέα οικογενειακά δωμάτια.



HYATT REGENCY Thessaloniki

Pleasure for 2,
price for 1!

απόλαυση για 2,
τιμή για 1!



Ενα μοναδικής αισθητικής και υψηλών προδιαγραφών συγκρότημα που συγκαταλέγεται στα ξενοδοχεία της νέας χιλιετίας. Το Hyatt Regency Thessaloniki είναι ένα δυναμικό και σύγχρονο ξενοδοχείο που προσφέρει στον επισκέπτη κάθε φροντίδα, με εμμονή στη λεπτομέρεια και στην άψογη εξυπηρέτηση. Όλα τα δωμάτια έχουν ατομικά ρυθμιζόμενο κλιματισμό και προσφέρουν από-

λυτη ηχομόνωση με διπλά τζάμια. Επίσης, διαθέτουν δορυφορική τηλεόραση, ραδιόφωνο με ηχεία εγκατεστημένα και στο μπάνιο, mini bar, ξεχωριστό ντους και μπανιέρα καθώς και εσωτερικά χρηματοκιβώτια. Τα περισσότερα δωμάτια έχουν πρόσβαση στον κήπο, ενώ τα υπόλοιπα διαθέτουν μπαλκόνια.

Η δυναμικότητα του ξενοδοχείου είναι 152 δω-

μάτια. Σε αυτά περιλαμβάνονται 34 σουίτες (2 προεδρικές, 4 executive, 10 business και 18 junior σουίτες).

Το Hyatt Regency Thessaloniki, γνωστό για την πολυτέλειά του, προσφέρει και ένα υπερόγχρονο αθλητικό κέντρο, το Club Olympus, το οποίο μεταξύ άλλων διαθέτει: δύο αίθουσες γυμναστηρίου για αερόβια και αναερόβια ενδυνάμωση, jacuzzi, ατμόλουτρα, σάουνες και αίθουσα μασάζ, δύο φωτισζόμενα γήπεδα τένις συνθετικού χλοοτάπητα νέας τεχνολογίας, κ.λ.π.

Σε ένα ζεστό και ευχάριστο περιβάλλον, αυθεντικές ελληνικές σπεσιαλιτέ και διεθνείς γευστικές συνταγές ετοιμάζονται μπροστά στα μάτια των επισκεπτών, σε ανοιχτή κουζίνα με παραδοσιακό φούρνο και με υλικά της εποχής και της τοπικής αγοράς. Για τους καλοκαιρινούς μήνες το εστιατόριο λειτουργεί στη δροσερή βεράντα με θέα προς τους κήπους και την πισίνα. Στο θερινό Oceana pool bar & grill restaurant του ξενοδοχείου, μέσα στους κατάφυτους κήπους και δίπλα στην εντυπωσιακή πισίνα, σερβίρονται φρέσκα θαλασσινά και λαχταριστά κρεατικά ψημένα στα κάρβουνα.

CLUB HOTEL CASINO LOUTRAKI

Το Club Hotel Casino Loutraki ανοίγει τις πύλες του... παραδείσου του και σας προσκαλεί να απολαύσετε αξέχαστες στιγμές ηρεμίας και χαλάρωσης. Ζήστε στιγμές τρελής διασκέδασης στο μεγαλύτερο casino της Ευρώπης. Άρτια εξοπλισμένες αίθουσες, με τα πιο σύγχρονα μηχανήματα παιχνιδιών, σας προσφέρουν σε 24ωρη βάση την ευκαιρία να ζήσετε συναρπαστικές στιγμές διασκέδασης. Το casino διαθέτει 70 τραπέζια (ρουλέτα, black jack, american stud poker, punto banco και ζάρια) και 929 slot machines.

Γνωστό για την πολυτέλειά του το ξενοδοχείο φροντίζει και για τους λάτρεις των σπορ. Στο κέντρο θαλάσσιων σπορ ο επισκέπτης μπορεί να κάνει windsurf, wake board, tubes, fly discs, fly fish και θαλάσσιο καναπέ. Μέριμνα υπάρχει και για το... στομάχι σας. Ένα απολαυστικό πρωινό στο Deer Blue, με θέα τις πισίνες και τους κήπους, θα σας δώσει δυνάμεις για να ξεκινήσετε



τη μέρα σας. Στη συνέχεια χαλαρώστε στο pool bar με φρέσκους χυμούς και δροσιστικά ποτά δίπλα στην πισίνα, απολαμβάνοντας τη θέα της θάλασσας. Τέλος, ολοκληρώστε

την απολαυστική εμπειρία του φαγητού σας με έναν αρωματικό καφέ ή ποτό στο Club café, σε ατμόσφαιρα κομψότητας και υψηλής αισθητικής.

Με πρωτοβουλία του εκδότη του Ασφαλιστικού ΝΑΙ, Ευάγγελου Σπύρου, και με την ευκαιρία της συμπλήρωσης δεκαεπτά χρόνων συνεχούς εκδοτικής παρουσίας, τελέστηκε στις 8 Ιουνίου 2006, στο μοναστήρι του Αγίου Παντελεήμονος Κοκκιναρά Πεντέλης, επιμνημόσυνη δέηση για την ανάπαυση της ψυχής των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς που έφυγαν από κοντά μας αυτά τα χρόνια. Φίλοι, συνάδελφοι, συνεργάτες, αναγνώστες,

συναγωνιστές και συνυπηρέτες ενός θεσμού αλληλεγγύης στον συνάνθρωπο. Εμείς δεν τους ξεχνάμε! Τα μνημονευθέντα ονόματα πολλά. Κάποια, δυστυχώς, δεν κατέστη δυνατόν να ανευρεθούν. Οι εταιρείες, παρότι επιμείναμε, προφανώς δεν θυμήθηκαν όλους τους ανθρώπους τους... Κρίμα, αν και δεν έχει σημασία, αφού Εκείνος, ο τα πάνθ' ορών, κρατάει το Μεγάλο Κατάστιχο και δεν λησμονεί.

ΣΕ ΤΙ ΩΦΕΛΟΥΝ ΤΑ ΜΝΗΜΟΣΥΝΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ;

Στην απορία δίνει απάντηση το παρακάτω κείμενο, απάνθισμα λόγων Πατέρων, Αποστόλων και Αγίων της Εκκλησίας μας.

Τις δεήσεις υπέρ των κεκοιμημένων κατά την Θείαν Λειτουργίαν και κατά τα Ιερά Μνημόσυνα απευθύνομεν εις τον Θεόν, επειδή ελπίζομεν και πιστεύομεν εις την φιλανθρωπίαν και την φιλευσπλαγχνίαν του, το ελεημονητικόν και φιλόστοργόν του. Άλλωστε ο μαθητής της αγάπης μάς ενθαρρύνει προς τούτο με τους λόγους: Απόδειξις, ότι έχομεν πράγματι παρηγορίαν και θάρρος προς τον Θεόν, προς τον οποίον απευθυνόμεθα και ομιλούμεν με οικειότητα, είναι το ότι μας εισακούει, εάν ζητούμεν κάτι σύμφωνον προς το θέλημά του. Και εφ' όσον γνωρίζομεν ότι μας εισακούει εις ό,τι του ζητούμεν, γνωρίζομεν ότι διά των προσευχών μας θα επιτύχωμεν ασφαλώς. Είναι δε ωσάν να έχωμεν λάβει από τώρα και τα αιτήματά μας εκείνα, τα οποία του απηυθύναμεν και τα οποία πρόκειται να πραγματοποιηθούν εις το μέλλον. (Α' Ιωάν. Ε' 14-15).

Αλλ' είναι φανερόν ότι και με τις προσευχές μας υπέρ των κεκοιμημένων ζητούμεν από τον Θεόν

τα αρεστά εις αυτόν, αφού ο Θεός ως πηγή της αγάπης και του ελέους θέλει «πάντας ανθρώπους σωθήναι» (Α' Τιμ. β' 4). Τούτο, γράφει ο Ιερός Δαμασκηνός, είναι εκείνο το οποίον κατ' εξοχήν ευχαριστεί «και κατευφραίνει τον φιλοκτίρμονα Κύριον», το να σπεύδωμεν ο καθένας εις βοήθειαν του πλησίον. Ο ελεήμων Θεός θέλει πολύ να ευεργετούμεθα όλοι από όλους «και ζώντες και μετά θάνατον». Διότι ο υπεράγαθος Κύριος την σωτηρίαν μας «διψά και θέλει, και ζητεί και εφίεται» (=προτρέπει, ποθεί), και «χαίρει και κατευφραίνεται», όταν ο άνθρωπος δεν στερείται «των θείων δωρεών» του.

Ο Ιερός Χρυσόστομος υποστηρίζει ότι οι ευχές υπέρ των κεκοιμημένων προσφέρουν εις αυτούς «τινά παραμυθίαν», κάποιαν παρηγορίαν. Εξ άλλου, συνεχίζει, δεν ενομοθετήθη χωρίς λόγον «υπό των Αποστόλων» το να ενθυμούμεθα τους κεκοιμημένους προσφιλείς μας κατά την ώραν του Μυστηρίου της Θείας Ευχαριστίας. Οι έγιιοι Απόστολοι ενομοθέτησαν τούτο, διότι γνωρίζουν ότι προσγίνεται εις τους απελθόντας «πολύ κέρδος», «πολλή ωφέλεια». Διότι όταν όλος ο λαός δέεται με τα χέρια υψωμένα προς τον ουρανόν,

όπως επίσης και ολόκληρον «πλήρωμα ιεραικών», καθ' όν χρόνον εμπρός των «πρόκειται η φρικτή θυσία, πώς ου δυσωπήσομεν υπέρ τούτων (των κεκοιμημένων) τον Θεόν παρακαλούντες;» Αλλού πάλιν παρατηρεί: «Ουκ ειμή, όχι ματαίως «προσφοραί υπέρ των απελθόντων γίνονται, ουκ ειμή ικετηρίαί» (=ικεσίες, δεήσεις). «Μη αμφιβαλλε» ότι ο απελθών «καρπύσεται τι χρηστόν». Θα ωφεληθή κάτι το αγαθόν, το χρήσιμον. Είναι μεγάλη τιμή να εκφωνήται το όνομα κάποιου την ώραν που είναι παρών ο Δεσπότης Χριστός και επιτελείται η ανάμνησις εκείνη «της φρικτής θυσίας, των φρικτών μυστηρίων».

ΟΙ ΜΝΗΜΟΝΕΥΘΕΝΤΕΣ

ΑΣΠΙΣ

Γεώργιος Βλαχόπουλος, Λουκία Βυθούλκα, Ρένα Μαρματζούρη, Παναγιώτης Βουγιουκλίδης, Χρύσανθος Μποστώνης, Χρήστος Μούτσιος, Γεώργιος Σκαλίκος.

General Union

Γρηγόριος Διαμαντόπουλος, Νικόλαος Παπαηλίου, Εμμανουήλ Κουφάκος.

Interamerican

Νάσος Βασιλακόπουλος, Παν. Βαρδάκος, Νίκος Μπαρμπάρσος, Γεώργιος Λούπος, Δανάη Καλτσά, Γεώργιος Σάκος, Νικόλαος Παππάς, Γεώργιος Σουβατζόγλου, Βασίλειος Χασιώτης, Περικλής Λιακούρης, Γεώργιος Τσιγκρήλας, Σοφία Γεωργότα, Ευστάθιος Γρίσπος, Εμμανουήλ Καλικάκης, Θεαγένης Ηλιάδης, Ιωάννης Καντάς, Γιάννης Τριπολής, Βασίλης Θεοδωρόπουλος, Δημήτρης Πάλλης, Ανδρέας Ζωγόπουλος, Δημήτριος Βάχλας, Στυλιανός Αυγίκος.

ASK

Μανόλης Ανδρόνικος, Ιωάννης Ξένος, Αικατερίνη Κάρκουλα.

Ατλαντική Ένωση

Νότης Λαπατάς, Τζίμης Λαπατάς, Βασίλης Σκανδάλης, Μάνος Κουφάκος.

Alpha Ασφαλιστική

Ανδρέας Αναστασιάδης, Καλλιόπη Αργύρη, Παναγιώτης Βαμβακάς, Φραγκίσκος Βερβέρης-Τσεσμελής, Θεοδώρα Γνησίου, Δημήτριος Ζορμπαλάς, Νικόλαος Ζωγόπουλος, Σπυρίδων Κουμούσης, Καλλιόπη Λούλου, Αντώνης Μάρτης, Κωνσταντίνος Μπάκας, Αθανάσιος Μπιθέλλης, Ελευθέριος Μυλωνάκης, Παρασκευή Παπαϊω-

άννου, Κωνσταντίνος Σαϊτάνης, Ιουλία Στράφτη, Κωνσταντίνος Ταραμίγκος, Κίμων Χασαπογιάννης, Νικόλαος Χατζησιδέρης, Ευφημία Χατζησταυρινού, Δημήτριος Χρυσάνθου.

Εθνική Ασφαλιστική

Μάριος Λαλάκος, Δημήτριος Φύτιζας, Στέλλα Μαχαίρα, Χρήστος Καρμπέρης, Νικόλαος Σέκερης, Εμμανουήλ Τσουδερός, Χρήστος Λατσούδας, Παναγιώτης Αληχοντζώτης, Γρηγόρης Κονδυλάκης, Ιωάννης Κλεισάρης, Αναστάσιος Λαγός, Νικόλαος Κασελάκης, Σοφοκλής Κυβέλος, Άννα Κατσιαμούρη, Βασιλική Κουμουδή, Χρήστος Ελευθεριάδης, Βασίλειος Κατσιμάρης, Κωνσταντίνος Αδαμόπουλος, Ζαχαρίας Στέλλας, Βασίλης Λιακόπουλος, Νικόλαος Μυττάς, Θεοφάνης Παπακωνσταντίνου, Δημήτριος Γιακουμάκης, Δημήτριος Τζαβέλας, Γεώργιος Παππάς, Μαρία Τσατσάνη, Γεώργιος Παπαδοδήμας, Βασίλειος Πουρνής, Πύρρος Σάσης, Παντελής Στάικος, Θεόδωρος Χωρίκης, Δημήτριος Πετρόπουλος, Αναστασία Θωμαΐδου, Νικόλαος Κούτσικος, Γεώργιος Ζήτης, Χαρίλαος Κιουρτσής, Διομήδης Ζωίδης, Γιαννούλα Σκυλλάκου, Βασιλική Καραμήτσου, Ναπολέων Πλουμίδης, Νικόλαος Μπρουσκέλης, Ευσταθία Παπανίκου, Κωνσταντίνος Ρουμπίδης, Ελευθερία Ελευθερίου, Αντώνιος Κουλουφάκος, Γεώργιος Παναγόπουλος.

Ακόμη, με πρωτοβουλία του Ασφαλιστικού ΝΑΙ μνημονεύτηκαν κάποιοι νωρίς ξεχασμένοι: Αντώνης, Στυλιανή, Βασιλική, Κωνσταντίνος, Θεόδωρος, Λουκάς, Γεώργιος, Γεώργιος, Αλέξανδρος, Σταύρος, Ευγενία, Παύλος, Μαρία, Γεώργιος, Αναστασία, Παναγιώτα, Τρύφων, Δημήτριος, Κωνσταντίνος, Ιωάννης, Βασιλική, Γεωργία, Παναγιώτης, Αικατερίνη, Χρήστος, Ιωάννης, Διονύσιος, Πηνελόπη, Δημήτριος, Μάρθα, Γεώργιος, Αθανάσιος, Χρήστος, Παρασκευή, Παναγιώτης, Νικόλαος, Μαρία, Δημήτριος, Πελαγία, Χαράλαμπος, Παναγιώτης, Χρυσούλα, Στυλιανός.

Η ανάμνηση όλων θα μένει στις καρδιές μας.

ΣΕ ΤΙ ΩΦΕΛΕΙ Η ΜΝΗΜΗ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

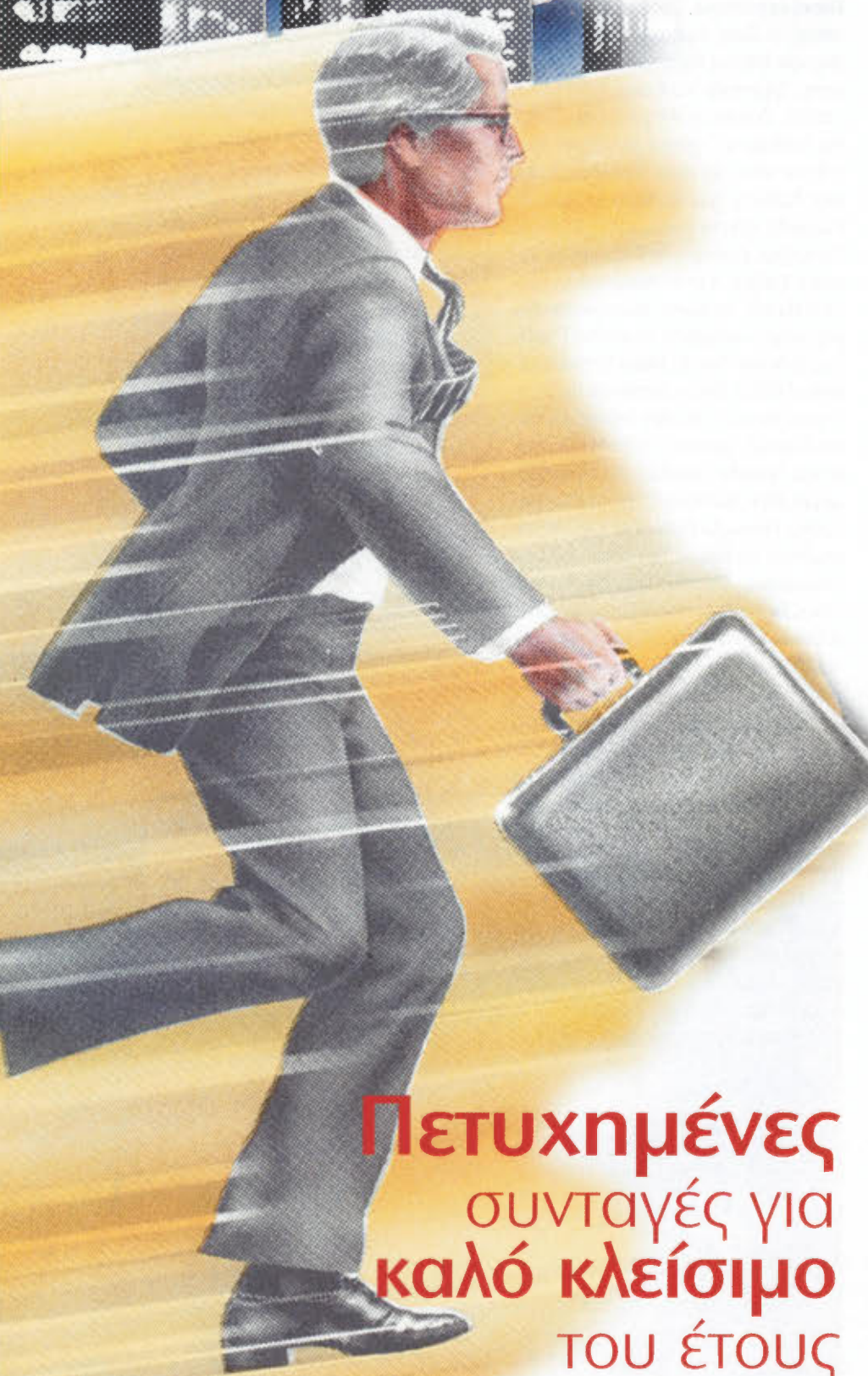
Και τι χρειάζεται η Μνήμη στους χαλεπούς καιρούς; Τον άρτο και το θέαμα τα έχουμε δοσμένα... Λοιπόν, τι χρειαζόμαστε άλλην έχομεν ειμή μόνον την τεχνικήν της επιτεύξεως να ασκούμε. Της επιτεύξεως βουλιακών ζητούμενων, κρυφών προσόδων, ανομολόγητων απωθημένων. Τις νύχτες με την ανόητη λογιστική που αγνοεί το αναπόφευκτο αναμετρούμε, και ξαναμετρούμε, και όλο λειψά μάς βγαίνουν τα κέρδη, τα αργύρια.

Και τι χρειαζόμαστε τη Μνήμη σε αυτόν τον χαλεπό καιρό που η Λήθη κατισχύει και κυβερνά; Άνθρωποι, που άλλοτε ως συνάνθρωποι μας, δίπλα μας, δίναν τον ίδιο, τον κοινό με 'μάς αγώνα, έτυχε να περάσουν της Άρνης το Ποτάμι, στην άλλη όχθη, την αντίπερα. «Κ' ήταν άνθρωποι δικοί μας/φίλοι και αδερφοί μας...», μα τώρα μόνο η ανάμνηση, η αύρα της παρουσίας τους απόμεινε ανάμεσά μας.

Χρειαζόμαστε τη Μνήμη! Αλλοίμονο αν αφεθούμε στον εκμαυλισμό της καθημερινότητας! Γιατί θα έρθει η ώρα και η στιγμή (πάντοτε και για όλους έρχεται...) που με κανένα νόμισμα δεν θα μπορούμε να εξαγοράσουμε την κοινή των θνητών κατάληξη. Τότε, αν ως ασφαλιστές έχουμε και για τον εαυτό μας προνοήσει, κάποιοι θα λάβουν το αντίτιμο του επελθόντος κινδύνου, μα η ψυχή μας ως αδιατίμητο, ανεκτίμητο αγαθό μόνο στων συνανθρώπων τη Μνήμη θάβρει τη δικαίωσή της. Και στον Θεό.

Σ. ΣΕΡ.

Επόμενο



**Πετυχημένες
συνταγές για
καλό κλείσιμο
του έτους**



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γεώργιος - Κων/νος Ευαγ. Σπύρου -
Ε. Σπύρου Ο.Ε.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Φιλελλήνων 3 - Αθήνα Τ.Κ. 105 557
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: Δ' Αθηνών
Τηλ.: 210-3229.394 - Fax: 210-3257.074
e-mail: espirou@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Λάμπρος Καραγεώργος,
Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη,
Κωστής Σπύρου, Χριστίνα Σουντουρλή,
Χρίστος Κίτσιος, Χαρό Μπουργάνη

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. Παπαντωνόπουλος

ΔΙΑΝΟΜΗ

Ε. Μαντά

ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. Καλτσώνη, Β. Κολτούκη

ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Σάββας Σερέτης

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 A.E.

(Εταιρεία του ΔΟΛ)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ

IRIS AEBE

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



Υπάρχει πιο απλός τρόπος να νιώθετε ασφαλείς.

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 ασφαλείά σας!



**International
Life** Για καλύτερη ζωή

Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

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

Zuverlässigkeit*

*Αξιοπιστία

Στα γερμανικά, κάποιες λέξεις δεν είναι απλά μεγάλες.
Έχουν και μεγάλη βαρύτητα...

...κύρος και αξία. Θέλουμε να δικαιώσουμε και να ξεπεράσουμε τις προσδοκίες σας, γνωρίζοντας ότι η αξιοπιστία δεν αγοράζεται ούτε χαρίζεται, αλλά κατακτιέται. Έτσι, εκμεταλλευόμενοι τη διεθνή εμπειρία μας, δημιουργούμε καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα ειδικά σχεδιασμένα για τον ελληνικό τρόπο ζωής. Τελικά, όπως και να τη διαβάσετε, στα

γερμανικά ή στα ελληνικά, η λέξη αυτή σίγουρα μας χαρακτηρίζει.

Καλωσορίσατε στη "νέα εποχή" της VICTORIA στην Ελλάδα, θυγατρικής εταιρίας του ασφαλιστικού ομίλου ERGO.

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού
ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!

Βασ. Σοφίας 97, 11521 Αθήνα - Τηλ. κέντρο: 210 3705300 - Fax: 210 3705550

100 + 1



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ
FINANCIAL SERVICES



κορυφαίες επιδόσεις

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

Allianz 