

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 101 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2006 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

**ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ**

# Παύλος Ψωμιάδης Ποιητής χρήματος

**Μιλούν στο ΝΑΙ**

Σάββας Τσιτουρίδης  
Δημήτρης Αβραμόπουλος  
Ευάγγελος Βενιζέλος



# 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

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



## Περιεχόμενα

Τεύχος 100, Μάρτιος - Απρίλιος 2006



**Ιδρυτής - Εκδότης:** Ευάγ. Γ. Σπύρου  
Έτος ίδρύσεως 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: espiρου@otenet.gr  
ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τμήας  
ένεκεν στους βουλευτές  
της ελληνικής βουλής και στους  
ευρωβουλευτές.

### Θέμα

60 Η έρευνα της ΕΑΕΕ έδειξε αύξηση στην παραγωγή ασφαλιστρων

### Πρόσωπο

36 Παύλος Ψωμάδης

### Συνεντεύξεις

- 44 Σάββας Τσιτουρίδης
- 48 Δημήτρης Αβραμόπουλος
- 50 Ευάγγελος Βενιζέλος
- 72 Κώστας Βερτόπουλος
- 76 Βασίλης Κατσάς
- 86 Σμαρούλα Παντελή
- 168 Παναγιώτης Γλεντής

### Άρθρα

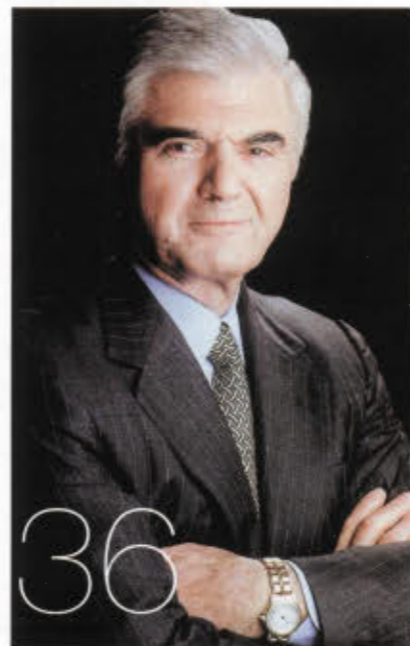
- 58 Δημήτρης Εμμανουήλ
- 172 Γιώργος Καπουράνης
- 174 Γιάννης Ρούντος

### Ρεπορτάζ

- 54 Νοσοκομεία. Πόσο κοστίζουν τα τιμολόγια;
- 78 100 Όχι προς Ασφαλιστές. Τι να προσέχετε με τους πελάτες σας.

### Διεθνή

- 82 Ειδήσεις από τον κόσμο για την ασφαλιστική αγορά
- 84 Γερμανική Αγορά



36



72



200

### Μόνιμες στήλες

8 Γράμμα εκδότη

### Γράμματα στο ΝΑΙ

16 Ευχές και σκέψεις από τους φίλους αναγνώστες με αφορμή το επετειακό τεύχος.

### Εταιρείες

- 194 Victoria ΑΑΕΖ
- 196 Υδρόγειος

### Συνέδριο

- 180 Εθνική Ασφαλιστική
- 190 Αίρφα Ασφαλιστική

### Αφιέρωμα:

89-162 Επετειακό ΝΑΙ

### Ειδήσεις

- 200 Εγκαίνια κτιρίου Εθνικής Ασφαλιστικής
- 242 Αγροτική Ασφαλιστική  
Επιστροφή στα κέρδη και άνοιγμα στα Βαλκάνια

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΟ

Η φλόγα του Ασφαλιστικού ΝΑΙ φωτίζει αναμνήσεις...

100 Τεύχη

89



44



48



50



190

# Άγγιγμα ψυχής...

"Ζήσε, άγγιξε, χαμογέλασε, ερωτεύσου, κάνε όνειρα και για μένα..." αυτή είναι η ευχή ενός από τους 40 εκατομμύρια ανθρώπους παγκοσμίως, που πάσχουν από AIDS.

Η μάστιγα του AIDS έχει στοιχίσει μέχρι στιγμής τη ζωή 14 εκατομμυρίων ανθρώπων σε ολόκληρο τον κόσμο, προσβάλλοντας αδιακρίτως άνδρες, γυναίκες και παιδιά κάθε ηλικίας και κοινωνικής τάξης. Τραγικός ο απολογισμός αυτής της φοβερής ασθένειας, που αφαιρεί καθημερινά τη ζωή 1.300 παιδιών σε ολόκληρο τον κόσμο, ενώ κάθε έξι δευτερόλεπτα καταγράφεται ένα νέο κρούσμα του ιού.

Στην Ελλάδα, το πρώτο κρούσμα του AIDS εμφανίστηκε το 1982. Η ραγδαία μετάδοση του ιού HIV στις δεκαετίες του 1980 και 1990 αναστάτωσε την ελληνική κοινωνία, που βίωνε μια πρωτόγνωρη και ανεξέλεγκτη κοινωνική ανατροπή. Η σκιά αυτής της θανατηφόρας ασθένειας θα άγγιζε για πάντα τις ανθρώπινες σχέσεις.

Η ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης και η συστηματική προσπάθεια των υγειονομικών υπηρεσιών οδήγησε στη σταδιακή μείωση των νέων κρουσμάτων στη χώρα μας. Από το 1996, χρονιά που σημείωσε τη μεγαλύτερη έξαρση της νόσου στην Ελλάδα, καταγράφηκαν 233 νέα κρούσματα, τα οποία μετά το 2000 περιορίστηκαν σε λιγότερα από 100 κατ' έτος.

Χιλιάδες είναι οι ελληνικές οικογένειες που αντιμετωπίζουν καθημερινά τη σκληρή πραγματικότητα του AIDS. Μια καθημερινότητα που χαρακτηρίζεται από την οικονομική ασφυξία, τον κοινωνικό αποκλεισμό, ακόμα και κάποιες εκδηλώσεις ρατσισμού.

Το 1990, στο κλίμα της σύγχυσης, της αβεβαιότητας και του πανικού που επικρατούσε την εποχή εκείνη, η Generali ανταποκρίθηκε στον κοινωνικό συναγερμό με αίσθημα συνέπειας και ευθύνης, εκδίδοντας το πρώτο ασφαλιστήριο ζωής για τους ασθενείς του AIDS.

120 χρόνια τώρα, η Generali στέκεται σταθερά στο πλευρό των ασφαλισμένων της, συμμετέχοντας ενεργά στις εξελίξεις και τις ανάγκες κάθε εποχής, με όραμα που επικεντρώνεται στον άνθρωπο και αποστολή την προστασία και την ασφάλειά του.



# Άγγιξε

## Άγγιξε την ψυχή σου



### Βρες το δικό σου μονοπάτι

### 120 χρόνια εμείς είμαστε δίπλα σου



# 100 ΝΑΙ και πώς πήραν τα μυαλά μας αέρα!

Με αυτό το τεύχος, δηλαδή το εκατό και ένα, συμπληρώσαμε και δεκαεπτά χρόνια εκδοτικής προσπάθειας. Συγχωρέστε μας που δεν κρατιόμαστε. Θέλουμε να σας πούμε λίγα για τον εαυτό μας και κυρίως πώς... «πήραν τα μυαλά μας αέρα»!

Αυτό έγινε το 1989. Από λάθος; Από σύμπτωση; Από καλή τύχη; Από πεπρωμένο; Από το Θεό; Δεν ξέρω πώς, αλλά έγινε. Ήταν εκεί στο 1989 όταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς σχεδίαζε κάποιες αλλαγές στην Interamerican όπου εργαζόμουν σαν Δ/ντής Υπ/τος και επιθεωρητής πωλήσεων γραφείων που ο ίδιος είχε δημιουργήσει... έβγαζα τότε ένα νέο υπ/μα και μαζί με άλλους συναδέλφους πιέζαμε για σύμβαση επιθεωρητού που ο Δ. Κοντομηνάς δεν την ήθελε, για δικούς του λόγους... Ήμουν στην καλύτερή μου εποχή, ανέπτυσσα ασφαλιστές, εκπαιδεύα 5-6 Unit Managers, είχα νέα οικογένεια, ήμουν αντιπρόεδρος στο σύλλογο συντονιστών, πρόεδρος σε συλλόγους, έγραφα άρθρα, συνεργαζόμουν στο περιοδικό IN της εταιρίας, ήμουν εκπαιδευτής σε πανελλήνια εκπαιδευτικά σεμινάρια με

τον Νικ Πάπας και ομιλητής σε συνέδρια και γενικώς μέσα μου είχε ανάψει φωτιά και μια «τύφλα» 16ωρης δουλειάς... Μέσα στα άλλα μού 'ρθε να κάνω ένα περιοδικό (μιας έκδοσης) υποκαταστήματος για να «εχωρίζω» με αρθρογράφους τους συνεργάτες ιδέες για πωλήσεις και να δώσω ένα «παρών» διαφορετικό. Έγινε ένα τέτοιο περιοδικό τέλος του 1989 και μοιράστηκε σε μια ημερίδα του υπ/τος με ομιλητή τον Δημήτρη Λινό, καθηγητή Ιατρικής, σε κτίριο της Interamerican στην οδό Θησέως, στην Καλλιθέα, όπου παρευρέθηκε και ο Δ. Κοντομηνάς, κρατώντας μια βαλίτσα στο χέρι γυρίζοντας από ταξίδι του στην Αμερική... Αποδέκτες του τεύχους ήταν φίλοι και ασφαλιστές εντός και εκτός Interamerican (λόγω φίλων συλλόγου συντονιστών). Όταν άρχισαν κάποιοι να το ζητάνε, ξύπνησε η ιδέα να το συνεχίσω. Όχι να κάνω εκδοτική επιχείρηση, απλά ούτε κι εγώ ήξερα τι ήθελα τότε. Πήγε μόνο του μετά 3-4 τεύχη. Έτσι το πρώτο τεύχος Νο 1 υπάρχει δύο φορές. Μία τέλος 1989 και μία το πρώτο τρίμηνο του 1990. Εκείνη την εποχή ζητήσα να αναλάβω το IN με 100.000

δρχ. το μήνα, αλλά ευτυχώς δεν «γέμιζα το μάτι» και δεν το ενέκρινε η Διοίκηση... Είχα μπει ήδη στην περιπέτεια... και στη μάχη! Το καράβι του ΝΑΙ ήταν πια στη θάλασσα!

Ας έρθουμε στο πώς τα «μυαλά μας πήραν αέρα!»

Μέσα στα όπλα και στις μηχανές του πολέμου το υγρόν πυρ ήταν ένα από τα πιο περίεργα έργα του ανθρώπου. Στην πλώρη κάθε «χελανδίου», δηλαδή μεγάλου βυζαντινού πλοίου με τέσσερις σειρές κουπιά, ήταν τοποθετημένη σαν προτομή το κεφάλι ενός λιονταριού ή άλλου θηρίου ή και ανθρώπου, καμωμένου από μπρούντζο, που είχε το στόμα ανοιχτό, το στόμα επικοινωνούσε με κάτι σωλήνες από τις οποίες χυνόταν το υγρό – που ήταν μαύρο σαν ακάθαρτο πετρέλαιο – ενώ την ίδια στιγμή από έναν άλλο σωλήνα στελνόταν άφθονος αέρας ώστε να μπορεί να εκτινάζεται μακριά το υγρό. Τους σωλήνες τους ονόμαζαν «μυελούς». Από τη λέξη αυτή έμεινε ως τα χρόνια μας η φράση «πήραν τα μυαλά του αέρα»... Μ' αυτή την έννοια πήραν και τα δικά μας μυαλά αέρα και βγήκαμε στον πόλεμο να κερδίσουμε το ψωμί μας και να δια-

δώσουμε το «υγρόν πυρ» της ιδιωτικής ασφάλισης. Ήταν ένα περίεργο μείγμα το ΝΑΙ από διάφορα υλικά και πνευματικά όπλα για τον ασφαλιστή. Δεν ήταν μυστική συνταγή, ούτε εγώ ήξερα τι ήταν... Ό,τι «έμπνευση» μου κατέβαινε την πέρναγα στις σελίδες, αρκεί να μου «έμπαινε» ότι θα ωφελοόσε έστω και «έναν»! Δεν υπάρχει «αντάλλαγμα» για κανέναν έλεγα μέσα μου, και «τι δώσει άνθρωπος αντάλλαγμα της ψυχής αυτού»; Άρα αξίζει να ωφεληθεί ακόμα και ένας. Ό,τι κι αν είναι, όπου κι αν είναι, ό,τι κι αν πιστεύει, ό,τι βαθμό κι αν έχει...

Αυτή ήταν η στρατηγική του ΝΑΙ. Δώσαμε το λόγο σε όλους στις σελίδες μας. Γέμισαν οι σελίδες του ΝΑΙ θέματα ασφάλισης, ψυχολογίας, κοινωνίας, θρησκείας, έθνους, αρχαίας Ελλάδος, νέας Ελλάδος, ιστορίας, οικονομίας, διεθνή, τοπικά, θέματα φιλοσοφίας. Μπήκαν διηγήματα, ανέκδοτα, προσωπικά, ασφαλιστικές περιπέτειες, συνέδρια, ταξίδια, ημερίδες, ομιλίες, εκπαίδευση, γεωγραφία, πολιτική, βουλευτές, ιατρικά θέματα, ιατροί, κλινικές, νοσοκομεία, αθλητικά, καλλιτεχνικά, χοροί, τραγουδιστές, επέτειοι, εγκαίνια, κτίρια, χορηγίες, διαφημίσεις, πρωτοβουλίες, κηδείες, μνημόσυνα, φωτογραφίες, κινηματογράφος, σταρ, ηθοποιοί, βιογραφίες, εκθέσεις, συνεντεύξεις, πάνελ, ανταγωνιστές, τεχνολογία, μηχανοργάνωση, αφιερώματα, πωλήσεις, management, ηγεσία, ιεραρχίες, διοικητική υπαλληλία, γενέθλια, παροιμίες, γνωμικά, προτάσεις, βραβεύσεις, κύπελλα, σύλλογοι, συνδικαλιστικά, ποιήματα, τραγούδια λαϊκά, δημοτικά, ποιητές, πε-



Από την αρχή δεν ξέραμε τι θέλαμε... Αποτέλεσμα! Το πρώτο τεύχος του περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ να βγει δύο φορές με δυο εξώφυλλα

ζογράφοι, συλλεκτικά κείμενα και εικόνες, φάτσες ανδρών και γυναικών, επώνυμων και ανώνυμων, ημερολόγια, επιχειρηματικά δώρα, βιβλία, ζωγραφικοί πίνακες, γάμοι, βαπτίσεις, νέα γραφεία, νέοι διευθυντές και παλαιοί, συγχωνευμένες επεκτάσεις, τράπεζες, πελάτες, όλο το κύκλωμα της αγοράς μας. Ακόμα και ημείς σήμερα απορούμε που βρήκαμε τόσα πολλά δώρα για τον ασφαλιστή. Όντως ήμασταν το περιοδικό του ασφαλιστή. Τα πρώτα χρόνια δεν είχαμε να φάμε. Τρέμαμε σε κάθε έξοδο, σε κάθε πληρωμή, και την... εφορία. Βγάλαμε κρύω ιδρώτα και καρδιοπάθεια μέχρι να βρούμε λεφτά για τα τυπογραφεία.. Στρες και άγχος παράλληλα με μία δημιουργία ανεπανάληπτη. Από παντού είχαμε μηνύματα επιτυχίας. Επιστολές, χαιρετίσματα προφορικά μπράβο ήταν καθημερινό «ψωμοτύρι». Έβλεπα ότι κάποιοι εφαρμόζαν όσα γράφαμε και πετύχαιναν. Γινόntonουσαν συναντήσεις υπ/των με θέματα του ΝΑΙ. Βλέπαμε αποκρίματα του ΝΑΙ σε πίνακες ανα-

κοινώσεων, σε τζάμια γραφείων, σε περιοδικά, σε ομιλίες συνεδρίων και «παίρνανε τα μυαλά μας αέρα» για νέες προσπάθειες... Ό,τι κι αν έκανα, όπου κι αν ήμουν 25 ώρες το 24ωρο σκεπτόμουν τι να κάνω να το αξιοποιήσω στις σελίδες του ΝΑΙ. Αγόραζα βιβλία, διάβαζα, έψαχνα το διαφορετικό, το χρήσιμο, το κάτι που θα μπορούσε να κάνει «κλικ» σε κάποιον και να τον παρακινήσει να γίνει καλύτερος. Έβαλα έναν συνεργάτη να πάρει δυο καρπούζια στη μασχάλη και να φωτογραφηθεί. Μπήκα σ' ένα τυροπιτάδικο κι αγόρασα ένα ολόκληρο ταψί τυρόπιτα για να κάνω το εξώφυλλο του τεύχους... Πήρα 10 πιρούνια απ' το σπίτι, τα κάρφωσα σ' ένα «μερίδιο» θέλοντας να δώσω το μήνυμα ν' ανοίξουν την αγορά και να φύγουν απ' τη συγκέντρωση. Έβαζα αθλητές τον Πύρρο Δήμα, την Κατερίνα Θάνου, για να παρακινήσω. Έψαχνα «είδωλα» και συνθήματα. Έβαλα και γενικούς εταιριών να πάρω διαφημίσεις και συνδρομές. Τους ευχαριστώ εκ μέρους αυτών που ήθελαν

ρομαντικά, γιατί οι γενικοί πλήρωναν και διάβαζαν κάποιοι «τζαμπατζίδες». Ήμουν γεμάτος αγάπη γι' αυτούς που έμπαιναν στα σπίτια των Ελλήνων και ήθελα τη βελτίωσή τους. Με αυτό τον τρόπο νόμιζα ότι εκτελούσα «ιεραποστολή». Τέτοιος οίστρος δημιουργίας!

Μαζί με ένα σωρό λάθη και «αμαρτήματα» πίστευα ο «έρμος» ότι κάνω ιεραποστολή. «Αν ήμουν παπάς θα έκανα κήρυγμα σε 50 γριές κάθε Κυριακή, τώρα “κηρύττω” σε 2.000, 3.000, 5.000, 10.000...» έλεγα, όπως μεγαλώνουν οι συνδρομητές. Και δώστου προετοιμασία, διάβασμα, ξενύχτι, κούραση... Και έλεγα απ' την αρχή. Κάθε τεύχος και ένας «τοκετός»... Έπρεπε να γεννηθεί κάτι ωραίο. Το καλύτερο! Νόμιζα ότι γεννούσα το καλύτερο... Έβγαλα και «μπούφους» και ασχημόπαπα και καρακάξες μαύρες... αλλά ευτυχώς αργούσα να τα δω, νομίζοντας ότι γεννάω περισσότερα και πέρδικες... Ευτυχώς που ήταν κάποιοι «στραβοί» και πλήρωναν συνδρομές και διαφήμιση... μέχρι που «φτιαχθήκαμε»... Κάποιοι μας είχαν πάρει σοβαρά – εμείς δεν το ξέραμε! – και επιβιώσαμε! Είχαμε μεγάλη τύχη όταν οι ανταγωνιστές μας αποφάσισαν να μας πολεμήσουν... Μας έμαθε ο κόσμος αφενός και αφετέρου ξέχασαν να ασχοληθούν με τα δικά τους δίνοντάς μας χρόνο να επιβληθούμε με όλα τα απρόβλεπτά μας. Ό,τι έγγραφα το πίστευα. Ό,τι έλεγα το πίστευα. Ήταν αλήθεια... Δεν είχα συνταγές ούτε ημερομηνίες έκδοσης. Ποτέ δεν βγήκαμε την ίδια μέρα του μήνα... Όποτε νιώθαμε ότι «σπάσανε τα νερά» βγαίναμε... Δεν είχαμε κανόνες... από

αδυναμία, που έγινε αργότερα στρατηγική! Δεν είχαμε αναγνώστες, είχαμε φίλους και θέλαμε το καλύτερο γι' αυτούς. Κάθε φορά που έβγαινε το ΝΑΙ το έβαζα πάνω στο γραφείο και γύρω του τα 3 ανταγωνιστικά περιοδικά και την εφημερίδα. Κοίταζα να δω αν διαφέρει και τι θα έκανα αν ήμουν ένας τυχαίος αναγνώστης. Σ' ένα χαρτί έγραφα τα καλά των άλλων και αμέσως κατέβαζα ιδέες για να τα υπερκαλύψω...

Δεν πίστεψα ποτέ ότι εγώ και το ΝΑΙ θα αλλάζαμε τον κόσμο. Ούτε τώρα το πιστεύω. Δεν είμαστε εξυπνότεροι από κανέναν. Πίστευα, και τώρα το πιστεύω, ότι δίνοντας ιδέες σαν «ΝΑΙ ταχυδρομείο ιδεών» ότι οι άλλοι μπορούν να βρουν κάτι χρήσιμο για τη ζωή τους και να αλλάξουν εκείνοι τον κόσμο! Και ότι έχω ευθύνη και κάθησα να εργαστώ σκληρά ώστε το ΝΑΙ να έχει ιδέες ώστε κάποιος μόνος του να διαλέξει κάτι ωφέλιμο γι' αυτόν. Δεν μπορείς να επιβάλλεις τίποτα σε κανέναν αν ο ίδιος δεν το θέλει... Παρατήρησα ότι οι άνθρωποι αντιδρούν όταν τους επιβάλλεις κάτι και ότι αγοράζουν περισσότερα όταν είναι ξένοιαστοι και ελεύθεροι να διαλέξουν μόνοι τους... Άπλωσα πολλά «στο super market του ΝΑΙ» κι άφησα τους αναγνώστες να διαλέξουν... Αυτό το «παιγνίδάκι» με έκανε να βγάλω και πολλά λεφτά... Όταν ξεκίνησα παρακάλαγα για μια φέτα «ψωμί» και ο θεός μου χάρισε το «φούρνο»... Η τσέπη μου δεν έχει «καβούρια» και χώνω το χέρι να πάρω και να μοιράσω δωρεάν... Δεν πειράζει που δεν ξέρετε λεπτομέρειες, είναι αρκετοί αυτοί που «τρώνε» ψωμί και από μέ-

να... δηλαδή από αυτό που με ελεεί και μένα ο θεός... Με ιδρώτα το βγάζω αλλά μερικές φορές και με σκληράδα σε μερικούς και διπλωματίες και κόντρες και αποτυχίες, αφού στον απάνω κόσμο πρέπει να μοχθήσεις πολύ και «συν Αθηνά να κουνάς και τα χέρια σου»... Πάντως μέχρι σήμερα δεν γράψαμε εναντίον κανενός με σκοπό να τον αδικήσουμε ή να τον εκβιάσουμε. Θα μπορούσαμε αλλά δεν το κάναμε.

«Κρατάμε με το ζόρι το άχτι μας για κάποιους που το παρακάνουν και ξεχνάμε τις ατιμίες τους.

Ξέρουμε καλά ότι είναι τιμωρία η απουσία από το ΝΑΙ. Υπάρχει και καλύτερος τρόπος «εκδίκησης». Παρουσιάζουμε τους ανταγωνιστές τους. Προσευχήθηκα πολλές φορές στο Θεό να ευλογήσει το ΝΑΙ και πάντα ανάβω 5 κεριά στις εικόνες, ένα για μένα, ένα για τη σύζυγό μου, ένα για το γιο μου, ένα για την κόρη μου κι ένα για όλους όσοι έχουν οποιαδήποτε σχέση με το ΝΑΙ ως συνεργάτες, υπάλληλοι, δημοσιογράφοι, συνδρομητές, εταιρείες ή διαφημιστές (κυρίως αυτοί!). Αν κάνει καλό Θεέ μου κράτο το, αλλιώς κλείσ' το!

Εκτός από τις προσευχές και τα λάθη του ανταγωνισμού, οι καρποί του πνεύματος, του μυαλού και το ξενύχτι στη δουλειά είναι νομίζω η συνταγή επιτυχίας μαζί με ποιότητα. Είμαι ευγνώμων σε όσους έβγαλαν απ' την τσέπη τους χρήματα και μας ενίσχυσαν κάνοντας τη ζωή μας καλύτερη. Τα πρώτα χρόνια το ΝΑΙ το έφτιαχνα στο σπίτι μου. Εκεί το έγγραφα, εκεί το σχεδιάζα και εκεί «γεννιότανε» σε μια ήσυχη γωνιά στο σαλόνι μας. Έσκιζα



Δύο ακόμη εκδόσεις από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Το Bancassurance world, μηνιαίο περιοδικό για τον τραπεζικό χώρο και τα Ασφαλιστικά Νέα, δεκαπενθήμερη έκδοση για τον ασφαλιστικό κλάδο

χαρτιά, μάζευα χαρτιά, στοίβαζα χαρτιά, αρχειοθετούσα χαρτιά... Στη συνέχεια στο υπόγειο του σπιτιού δίπλα στο boiler του καλοριφέρ. Έκανα μια διαρρύθμιση και σε 10 τ.μ. με τη φαντασία μου άπλωσα μπροστά θάλασσες και παραλίες, ήλιους, ανατολές και ηλιοβασιλέματα. Και λουλουδία, πολύχρωμα και μυρωδάτα! Είχα ένα μικρό γραφείο στη Φιλελλήνων 3 στην αρχή για έδρα και με την πρώτη ανάπτυξη νοίκιασα στην Πλατεία Κολωνακίου, Φιλικής Εταιρίας 19-20. Στην πρώτη επέκταση νοίκιασα επιπλέον γραφεία στην Πλατεία Συντάγματος, Φιλελλήνων 3, 3ος και 4ος όροφος. Παράλληλα, τώρα, ετοιμάζεται γραφείο στο Λονδίνο (κέντρο και εκεί, στο Regents Park και τη Baker street) για τη νέα μας εκδοτική προσπάθεια που αρχίζει τον Σεπτέμβριο... Η σύζυγός μου, Μαρία, και τα παιδιά μου μου έδειξαν ανοχή και αγάπη, στον προσωπικό χώρο που κάπου κάπου γινότανε επαγγελματικός... Τους ευχαριστώ. Ένιωθα πάντα σαν μικρό παι-

που το άφηναν να παίζει με τα «παιγνιδάκια» του σε μια άκρη. Κάθε φορά που κέρδιζα στην «σκοποβολή», στους κρίκους, μετά μπουκάκια ή στο «ψάρεμα», με χειροκροτούσαν κι εγώ συνέχιζα. Ο Δημ. Κοντομηνάς ήταν αυτός που μου προσέφερε όλα όσα χρειάζεται κάποιος για να δημιουργήσει, πριν ξεκινήσω το ΝΑΙ. Κάποιοι αναγνώστες μου κακώς και ψευδώς διέδιδαν ότι το ΝΑΙ βγαίνει (με χρηματοδότη τον Κοντομηνά με την έννοια των ανταγωνιστών). Αυτό δεν έγινε ποτέ. Τολμώ να πω ότι «έχασα» με την κοντόφθαλμη έννοια των ασφαλιστών εξαιτίας Δ. Κοντομηνά. Κάποια εποχή που μου έλεγαν, εσύ είσαι του Δ., απαντούσα: Πειράζει; Δεν αρνήθηκα ποτέ την πρώτη ταυτότητά μου του στελέχους Interamerican. Τότε που κάποιοι νόμιζαν ότι το να διαδίδουν ότι είμαι Interamerican τους κάνει καλό, τότε έχασαν το παιγνίδι. Η ΙΝ ήταν η πρώτη εταιρεία και ο Δ. Κοντομηνάς ο πρώτος της αγοράς. Τι το

κακό; Μου «έκοβαν» διαφημίσεις και συνδρομές και λίγα χρήματα αλλά δεν γίνονται περιοδικά μόνο με χρήματα. Θέλει και «μυαλό» αυτή η ιστορία και δουλειά. Οι ανταγωνιστές μου, όλοι, έπαιρναν περισσότερα χρήματα για πολλά χρόνια, πριν και μετά το ΝΑΙ αλλοίμονο και βγάλω στοιχεία. Ο Δ. Κοντομηνάς μ' είχε μάθει να «ψαρεύω» και δεν χρειαζότανε να μου δίνει «ψάρια»... Όπως και να το δω, ο Κοντομηνάς ήταν ο ευεργέτης μου και τον ευχαριστώ (και οι συνεργάτες του). Αυτή είναι η αλήθεια. Εγώ σιωπούσα όταν κατάλαβα –όχι αμέσως– ότι με βολεύει να νομίζουν ότι με στηρίζει ο Δ. Κοντομηνάς (με την έννοια που έλεγε ο ανταγωνισμός μου). Ο Κοντομηνάς στήριζε όλο τον τύπο και όλους, κλαδικό και μη. Το ίδιο έκανα και σ' όλη την ασφ. αγορά... Συνεχίζω να το κάνω. Όλοι με στήριξαν τελικά ακόμα νιώθω να... χρωστάω. Γι' αυτό προσπαθώ, και το παρελθόν δείχνει ότι ευτυχώς κατάλαβα νωρίς ότι έπρεπε να στρατευθώ για τον κλάδο και όχι για κάποια πρόσωπα ή την τσέπη μου μόνο. Έτσι το 1993, μετά την επιτυχία του ΝΑΙ, εξέδωσα το Bancassurance. Στόχος του να ανοίξουμε λίγο προς τον τραπεζικό χώρο την ασφαλιστική παρουσία. Πολλοί ωφελήθηκαν εξαιτίας του. Ήμασταν πρώτοι σ' αυτό.

Το Νοέμβριο του 1993 ξεκίνησα την συνεργασία μου με τον Λάμπρο Καραγεώργο. Φτιάχναμε το περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ.

Ο Λάμπρος είναι έντιμος άνθρωπος με βοήθησε πάρα πολύ. Τον ευχαριστώ. Μέσω αυτού μαθαίνω δημοσιογραφία.

Το 2000 το Next Deal βγήκε με στόχο να έχουμε πιο συχνή παρουσία, να εξουδετερώσουμε τον ανταγωνισμό των μηνιαίων περιοδικών και να είμαστε «εν τάχει» μέσα στα πράγματα, ενημερώνοντας έναν ευρύτερο κύκλο εντός-εκτός ασφ. αγοράς. Το πετύχαμε. Δεν μείναμε «ν' αρμέγουμε» συνέχεια τους ίδιους. Ήταν κι άλλες αγελάδες στο λιβάδι. Πήραμε συνδρομές και διαφημίσεις εκτός ασφ. αγοράς. Το 2003 βγάλαμε τον «Παιδικό Σταθμό για γονείς» με στόχο να περάσουμε την ασφ. πρόνοια και αποταμίευση στον κόσμο των γονέων που μεγαλώνουν παιδιά, παράλληλα με πρακτικές χρήσιμες συμβουλές στους γονείς για να μεγαλώσουν γερά και καλά παιδιά... Θα συνεχίσουμε, αν θέλει ο Θεός, απευθυνόμενοι στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Η ελληνική σημαία στο εξώφυλλο των εντύπων μας θα μπει σε όλα τα ασφ. γραφεία και τράπεζες των Βαλκανίων...

Σήμερα, τα έντυπά μας εκδίδονται και τυπώνονται μέσω της Multimedia του ΔΟΛ και της IRIS, διανέμονται μέσω του πρακτορείου Άργος και η βάση κάθε εντύπου είναι τα 15.000 τεύχη ή φύλλα. Κάθε Χριστούγεννα μαζί με το δώρο παίρνω και μια «γαλοπούλα» γύρω στα 25 άτομα - προσωπικό μας. Οι τακτικοί δημοσιογράφοι μας είναι μέλη της ΕΣΗΑ και οι εκδόσεις μας μπορούν να λειτουργούν και χωρίς τον εκδότη που όμως... αρθρογραφεί και μάχεται καθημερινά επί ίσοις όροις στην πρώτη γραμμή. Είμαστε μέλη της Ένωσης Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου και το προσωπικό μας ασφαρίζεται μαζί με μας στο ΤΑΥΣΥΤ.

Από το 1985 «είδαμε» πρώτοι στην αγορά την αξία της ελληνικής λογοτεχνίας και μαζί με το ΝΑΙ είχαμε ένθετο του Παπαδιαμάντη, τον Κοσμά Αιτωλού αλλά και στις σελίδες μας διηγήματα, ποιήματα και πεζογραφήματα Ζαχ. Παπαντωνίου, Παλαμά, Δροσίνη, Λ. Μαβθλι κ.ά. αλλά και Ελύτη και Ρίτσο και Σεφέρη και λαϊκούς βάρδους τον Τσιτσάνη, τον Μπιθικώτση, τον Καζαντζίδη... Ξεχωριστή θέση σε μόνιμες σελίδες αλλά και στην καρδιά μας είχε η Κύπρος. Η Σμύρνη, η Ιωνία, η Κων/πολις, η Βόρειος Ήπειρος, ο Πόντος ήταν αγαπημένα θέματα... Η Μακεδονία μας και οι ήρωές της έτυχαν ειδικών αφιερωμάτων και το έντυπο-πρόταση προς Φιλιππίνους, σαν ένθετο του ΝΑΙ, υπενθύμιζε ότι η... μισητή Αγία Γραφή αναφέρεται σε ελληνικές πόλεις και ότι μ' αυτό το ιερό βιβλίο θα μπορούσαμε να κάνουμε εξωτερική πολιτική. Ίσως πείτε (όπως έλεγαν κάποιιοι) προς τι όλα αυτά σ' ένα κλαδικό περιοδικό; Γιατί, ποιος σας είπε ότι οι ασφαλιστές είναι δεύτερης κατηγορίας άτομα; Τους δώσαμε ένα Πανεπιστήμιο. Αναρωτηθήκατε αν υπάρχει άλλη επαγγελματική ομάδα ανθρώπων με το προνόμιο να «μπαίνει» μέσα στα σπίτια και να μιλά «επί παντός»; Ας έχει και κάποιες ακόμα απόψεις γεμάτες Ελλάδα, τι πειράζει; Στο 2006 μόνο η Αίκο ανακοίνωσε ότι θα έχει 300.000 νέες επαφές με πελάτες. Αν προσθέσετε και τους υπόλοιπους τότε θα καταλάβατε ίσως καλύτερα το έργο μας.

Η κριτική της καθημερινότητας μερικές φορές μάς τραβά στη μιζέρια και στις λεπτομέρειες, γι' αυτό κάπου κά-

που ο άνθρωπος πρέπει να βγαίνει απ' τα μερικά τα μονότονα και συνηθισμένα και να θαυμάζει τα γενικά. Γενικώς θέλαμε βελτίωση προσωπικότητας των αναγνωστών, διάδοση της ιδιωτικής ασφάλισης (ατομική αυτοβελτίωση) και ενθάρρυνση για κάτι καλύτερο. Αυτή η προσπάθεια μας δίδαξε και μας πλούτισε με εμπειρίες όπως οι παρακάτω:

- Να είστε ευτυχισμένοι που ζείτε γιατί θα είστε για πολύ καιρό πεθαμένοι (παροιμία).
- Να γίνετε απαραίτητοι στους πελάτες σας αν θέλετε να μη σας εγκαταλείψουν.
- Για να πετύχεις χρειάζεσαι τη σύμπραξη και άλλων ελεύθερων και δημιουργικών ανθρώπων που ενδεχομένως δεν σε λογαριάζουν! Υπάλληλοι και λουφαδόροι τεμπέληδες θα σε καταστρέψουν. Να τους ευγνωμονείς όταν διαφωνούν, σε βρίζουν και σε κριτικάρουν.
- Ικανοί υφιστάμενοι αναδεικνύουν ακόμα και άσχετο προϊστάμενο...
- Η εντιμότητα είναι το μοναδικό προσόν να κρατήσεις ό,τι πετυχαίνεις αλλά και προϋπόθεση κάθε επιτυχίας.
- Νέες δουλειές και αύξηση κερδών είναι η καλύτερη λύση για όλα τα προβλήματα.
- Η μεταβίβαση εξουσίας είναι ταυτόχρονα το πιο επικίνδυνο και το πιο ελπιδοφόρο για επιτυχίες.
- Μόνο ένα «φιλοσοφημένο» μυαλό επιπλέει σ' αυτή την κοινωνία. Τα πανεπιστήμια έχουν «βιβλιοθήκες» και εγλωστές που ξέρουν πολλά. Οι δημιουργοί θέσεων εργασίας και πανεπιστημίων δεν ήξεραν πολλά γράμματα είχαν υπαλλήλους μορφωμέ-



Οι νέες εκδοτικές προσπάθειες των τελευταίων χρόνων, ο Παιδικός σταθμός για γονείς και η δεκαπενθήμερη εφημερίδα Next Deal

νους... Οι δημιουργοί φιλοσοφικών ρευμάτων και επαναστάσεων ήταν όλοι «εκτός» συστήματος, ιεραρχίας και «καθε λογής τάξεως» και «λογικής»...  
 - Λίγοι μπορούν να πουλήσουν... Αυτά τα ξεχωριστά άτομα που «πουλάνε» άλλαξαν τον κόσμο... Ό,τι αξίζει σε χρήμα στον απάνω κόσμο αξίζει εξαιτίας κάποιου με ικανότητες. Οι ομάδες δεν έχουν σχέση μ' αυτά τα ωραία. Χρειάζονται πάντα έναν να ξέρει να «πουλήσει» το όνειρο και την επιτυχία. Ό,τι άλλαξε τον κόσμο οφείλεται πάντα σε «έναν»... Από τον Χριστό ως τον προπονητή της Βραζιλίας. «Προσκυνήστε» αυτούς τους πωλητές προϊόντων, ιδεών, φιλοσοφιών, θρησκειών... Κάποτε, εκτός τον ιδρώτα έχυσαν και το αίμα τους.  
 - Όλα κινούνται στο τρίπτυχο γέννηση - ζωή - θάνατος. Άτομα, φυτά, ζώα, άνθρωποι, εταιρείες, ομάδες. Νόμος! Μην εκπλησσεσθε για τίποτα.  
 - Δεν χρειάζεται να μιλάς για να κερδίσεις. Κάπου-κάπου κερδίζεις χω-

ρίς να μιλάς, ακούγοντας.  
 - Πολλά προβλήματα λύνονται μόνα τους... Άφησέ τα λίγες μέρες, μη βιάζεσαι.  
 - Στριζοντας έναν πελάτη, βλάπτεις ίσως έναν άλλο. Θέλει μαεστρία και η προσφορά βοήθειας.  
 - Μη στηρίζετε ψεύτικα είδωλα και ψεύτικα προϊόντα. Θα μαυρίσετε απ' την ψευτιά και εσείς.  
 - Μάθετε να χάνετε. Δεν είναι όλα δικά μας. Όλα τα παιγνίδια έχουν ήττα, νίκη, ισοπαλία, μην παραξενεύεστε όταν χάνετε.  
 - Αν σας φεύγει ένα μέρος πελατείας ψάξτε να το αναπληρώσετε με περισσότερους, αλλιώς θα γίνετε «στομαχικοί»... Κάντε το λίγο νωρίτερα απ' την εγκατάλειψη. Άλλωστε κάποτε θα έφευγε... Οι πολλοί πελάτες είναι καλύτεροι απ' τα χάρτια καρδιοπάθειας. Ένα απ' τα δύο θα πάρετε - ξεκινήστε νωρίς να βρείτε πελάτες.  
 - Μη συνεργάζεσθε με γκρινιάρηδες πελάτες ή συνεργάτες. Διώξτε τους. Όλοι κάνουν λάθη, κάνετε και εσείς

που τους επιλέξατε. Μην συνεργάζεσθε λίγους, που σας κάνουν εξαρτημένους...

- Κάντε φίλους και σχέσεις, όχι πελάτες και νούμερα... Κάντε συνέχεια νέους. Οι «στείρες» επιχειρήσεις μαραζώνουν χωρίς διαδόχους και παιδιά...
- Ολοκληρωμένες προσωπικότητες χρειάζονται οι ασφ. εταιρείες για να αποδώσουν. Αλλά πόσοι ξέρουν τι είναι «ολοκληρωμένες»;
- Δώστε νέες ιδέες, φρεσκάδα, νιάτα, διαφορετικότητα, ζωή, μέλλον με ωραίες λέξεις που ξαναζωντανεύουν τους πάντες.
- Μην παίζετε με τους πελάτες σας. Να είστε αληθείς, να τους σέβεσθε, να τους εκτιμάτε. Να είστε απλοί. Σύντομοι-περιεκτικοί. Σαφείς. Χρήσιμοι.
- Να είστε φιλόδοξοι. Να θέλετε διάκριση. Να σας αρέσει η πρωτιά. Άλλο πράμα είναι η ταπεινότητα.
- Δεν φτάνει να είσαι «καλό παιδί», σωστό. Πρέπει να το ξέρουν και οι άλλοι. Πολλά χάθηκαν επειδή δεν τα ήξεραν οι άλλοι. Σε κάθε επίπεδο.
- Μην ευκολοπιστεύετε ό,τι σας λένε. Στο κάτω κάτω, ποιος είναι αυτός και τι έκανε στην προσωπική του ζωή; «Ίσως να είναι και έτσι, ίσως αλλιώς», είναι ένας καλός οδηγός να μη σας πιάνουν κορόιδα...
- Όλοι οι «νέοι» χρειάζονται στην αρχή ενθάρρυνση. Ο νέος άνθρωπος, ο νέος ασφαλιστής, ο νέος προϊστάμενος, ο νέος γενικός, ο νέος βουλευτής, ο νέος Πρόεδρος Δημοκρατίας... Μην περιμένετε «δίχρονα μωρά» να τρέξουν μαραθώνιο.
- Στη ζωή κυρίως πετυχαίνουν όσοι κάνουν πολλά πράγματα «σωστά»

από τα μέτρια και πάνω... Δεν πετυχαίνουν οι αριστοίχοι σε ένα – και πόσο είναι;

– Η εξουσία έχει πάντα κόλακες, ρουφιάνους, αδίστακτους και προδότες στην υπηρεσία της. Μη «μονομαχείτε» ποτέ μαζί της, θα σας μαχαιρώσει πίσωπλάτα... Καλύτερα ζωντανό και προσωρινά αδικημένοι μέχρι να την καρφώσετε εσείς, αν ποτέ το καταφέρετε. Τουλάχιστον προσπαθήσατε αλλά... Αλλιώς κάτσετε στ' αυγά σας... (Σιγά μην είστε ο Λένιν και ο Τσε Γκεβέρα!).

– Η εξουσία (προϊστάμενοι, γενικοί, μεγαλοστελέχη) έχει μηχανισμούς εξόντωσης του οποιοδήποτε. Ποτέ δεν παίζει «καθαρό» παιγνίδι. Εξαγοράζει τους περισσότερους γύρω σας. Προσέξτε τι λέτε αν δεν είστε μέλος κάποιας ισοδύναμης ή ανώτερης εξουσίας (κόμματα, εκκλησία, αγαπητικός της γυναίκας του αρχηγού κ.λπ.).

– Οι περισσότεροι γύρω σας είναι... κότρες... Κάθονται εύκολα στον «κόκορα» της εξουσίας για λίγο καλαμποκάκι. Χρησιμοποιήστε αυτή τη γνώση. Παίξτε το «εξουσία».

\* «Τα φαινόμενα απατούν». Μην έχετε εμπιστοσύνη σε κανέναν. Πολλοί δήθεν δυνατοί είναι «ψοφίμια», τους δέρνει η γυναίκα τους, τους βρίζουν τα παιδιά τους, δεν τους δίνουν σημασία οι συγγενείς, τρέμουν τη λέξη «αρρώστια», «θάνατος», «απόλυση», «μετάθεση», «αλλαγή κυβέρνησης» κ.λπ. Οι πιο πολλοί είναι προληπτικοί, φοβούνται τις μαύρες γάτες, το 13, την Τρίτη, φτύνουν τον κόρφο τους, πάνε σε χαρτορίχτρες... Είναι «φο» άντρες κ.ά.

### Βιογραφικό Ευαγγ. Γ. Σπύρου

Ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου γεννήθηκε στο Δίστρατο Άρτας το 1948, από όπου μετανάστευσε στο Αγρίνιο το 1958, εκεί τελείωσε το 4ο Δημοτικό (1960) και Γυμνάσιο (Λύκειο) (1966). Το 1966 μετέβη στην Αθήνα όπου απέκτησε πτυχίο Παντείου Σχολής Πολιτικών Επιστημών (1971) και Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών (1977).

Από την παιδική του ηλικία εργαζόταν παράλληλα με τις εκπαιδευτικές του σπουδές. Μέχρι 8 ετών αγροτικές ασχολίες, 8-10 ετών βοηθός σε κουρείο, 10-12 ετών βοηθός καταστήματος υποδημάτων, 12-14 ετών βοηθός σε οπωροπωλείο, 14-18 ετών εργάτης σε οικοδομές, 18 ετών εργάτης σε τυπογραφείο, 19-23 ετών θυρωρός στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών και βοηθός λογιστηρίου, 24 ετών εργάτης στο εργοστάσιο καλωδίων Fulgor και βοηθός λογιστηρίου στο Fix, 25 ετών Α' Εφοριακός υπάλληλος υπουργείου Οικονομικών και ασφαλιστής Interamerican (1973), 30 ετών Unit Manager ασφαλιστών, 31 ετών Διευθυντής υποκαταστήματος ασφαλιστών, 32 ετών Επιθεωρητής Πωλήσεων υποκαταστημάτων ασφαλιστών, 41 ετών εκδότης-δημοσιογράφος, 47 ετών συγγραφέας βιβλίων.

Από το 1989 έως σήμερα εκδίδει το περιοδικό «Ασφαλιστικό Ναι», από το 1995 το περιοδικό «Bancassurance & Banking» έως σήμερα, από το 2000 έως σήμερα εκδίδει την εφημερίδα «Next Deal» στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο και από το 2003 έως σήμερα την εφημερίδα «Παιδικός σταθμός για γονείς».

Το 1995 έγραψε το βιβλίο «Διγήματα Παπαδιαμάντη», το 1996 έγραψε το βιβλίο «Κοσμάς ο Αιτωλός» έργα και ημέρες, το 2003 το βιβλίο «Το δικαίωμα στην αποτυχία», το 2004 εξέδωσε, προλόγισε και επιμελήθηκε το βιβλίο του Μ. Ρουχωτά «Το βήμα», το 2004 το βιβλίο του Μ. Ανδρόνικου «Το στοίχημα στις πωλήσεις», το 2004 εξέδωσε την «Προς Φιλιππούσις Επιστολή». Ως φοιτητής Παντείου έγραψε 3 εργασίες: για την Αρχή της Δεδηλωμένης του Χαρ. Τρικούπη, για τον Πλήθωνα Γεμιστό και για τις συνέπειες του Παιδομαζώματος της Τουρκοκρατίας.

Κατέχει αρκετά πτυχία και βραβεία επαγγελματικών ασφαλιστικών σπουδών για τις επιδόσεις του στις πωλήσεις ασφαλείων του ιδίου και των συνεργατών του.

Υπήρξε ομιλητής και σύνεδρος πολλών συνεδρίων πολλών εταιριών. Διετέλεσε σύμβουλος πολιτικού Marketing σε δημοτικές εκλογές.

Διετέλεσε πρόεδρος και μέλος Διοικητικών Συμβουλίων, πρόεδρος Γονέων & Κηδεμόνων του 18ου Δημοτικού Σχολείου Αμαρουσίου, Πρόεδρος συλλόγου Διστρατιωτών, Αντιπρόεδρος Συνδέσμου Συντονιστών Ασφ. Ελλάδος, μέλος Δ.Σ. συλλόγου «Αλληλεγγύη» για τη Βόρειο Ήπειρο, Πρόεδρος και μέλος Δ.Σ. συλλόγου για ίδρυση τηλεόρασης Κοσμάς Αιτωλός στην Αθήνα, στέλεχος κατασκηνώσεων - κατηχητικών - ομάδων ποδοσφαίρου.

Υπηρέτησε ως έφεδρος αξιωματικός φροντιστής πυροβολικού στη Διοίκηση Πυροβολικού 8ης Μεραρχίας Ιωαννίνων.

Είναι έγγαμος με τη Μαρία Ε. Νταγαδάκη, έχει δύο παιδιά τον Γεώργιο-Κωνσταντίνο και την Ελπίδα που σπούδασαν στο Λονδίνο, οικονομικά ασφαλιστικά και αρχιτεκτονική. Διαμένει στα Μελίσια Αττικής και Χανιά Κρήτης. Είναι δημότης Μαραθώνα, μετά τη δωρεάν ανδριάντα του στρατηγού Μιλτιάδη το 2004 στο Δήμο Μαραθώνα, που έδειξε το CNN στη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων.

Στο μέτρο των δυνατοτήτων του ενίσχυσε και ενισχύει οικονομικά άτομα, συλλόγους, βιβλιοθήκες, ιερούς ναούς.



Ευάγγελος Σπύρου, μαθητής Δημοτικού

☛ Να ταξιδεύετε στο εξωτερικό για να φύγει η «τσιμπλα απ' τα μάτια σας». Υπάρχουν κι άλλοι στον κόσμο.

☛ Να διαβάσετε βιβλία. Μόνο αυτά ξυπνάνε τον άνθρωπο και μόνο μέσω αυτών μπορείτε να νικήσετε... Ποιο είναι επικεφαλής «κάθε εξουσίας»; Όσοι γνωρίζουν... (Βιβλίο είναι και η πληροφορική). Και να ταξιδεύετε... Ακόμα καλύτερο «βιβλίο» το ταξίδι.

☛ Παντού υπάρχουν «καθάρματα». Σε όλα τα επαγγέλματα, σε όλους τους χώρους. Δυστυχώς είναι η περισσότεροι. Ρωτήστε έναν τίμιο ιερέα εξομολόγο, θα φρίξετε!

☛ Εάν θέλετε να μετρήσετε προδότες θα διαιρέτε διά του 12 κάθε ομάδα. Συγγενείς, φίλους, συναδέλφους, συμμαθητές, συγχωριανούς, συμφοιτητές κ.λπ. Μέτρο ο Χριστός και οι 12 απόστολοι. Για αποστόλους και αγίους τους λογάριζε. Εκ των υστέρων τον πίστεψαν. Ο Πέτρος τον αρνήθηκε, ο Θωμάς τον αμφισβήτησε, ο Ιούδας τον πρόδωσε, όλοι κρύβονταν για το φόβο των Ιουδαίων. Ποιον; Τον Χριστό. Πόσω μάλλον εσάς. Πόσους έχει η εταιρεία σας 2.000 προσωπικό; Διαιρέστε διά 12 και θα βρείτε τουλάχιστον 160 προδότες. Ίσως και περισσότερους...

☛ Το χρήμα είναι μεγάλη εφεύρεση, μην το υποτιμάτε. Αν δεν το αποκτήσετε... ούτε κερδί στην εκκλησία δεν θα μπορείτε να ανάψετε, ούτε στους δωρητές των ιερών ναών θα γραφτείτε... Ίδρωστε να το αποκτήσετε, απλά ποτέ μη το κάνετε φίλο, δεν κουμαντάρεται εύκολα, αλλά αν τα καταφέρετε, θα έχετε τα πάντα...

☛ Να μετέχετε στα κοινά. Κατηχητικά, ενορίες, εκκλησίες, σύλλογοι πο-

λιτιστικοί, συνδικαλιστικά όργανα, φιλανθρωπικά ιδρύματα, κόμματα, ενώσεις είναι δεξαμενές με περισσότερο νερό απ' τη «μικρή σας κανάτα»... Πριν πείτε το νερό νεράκι απ' την «ξηρασία» της μοναξιάς. Είναι ευκαιρίες για προπόνηση αν θέλετε να «κυβερνήσετε»... Εκεί είναι μαζεμένοι και άλλοι «κομπλεξικοί» σαν και σας για τους ίδιους λόγους, κάποιιοι θα γίνουν πελάτες σας, κάποιιοι θα σας «βοηθήσουν» για να πάτε στον παράδεισο και κάποιιοι θα σας «εκμεταλλευτούν». Δεν πειράζει, το ίδιο κάνετε κι εσείς, το «μέσον» και τα τρία «Μ» κάπου πρέπει να εκφραστούν. Εκεί θα τα βρείτε.

### Επίλογος

Έμαθα πάρα πολλά, έγινα πολύ πλούσιος. Όμως ποτέ δεν ξέχασα ότι ο άνθρωπος έρχεται και φεύγει γυμνός. Ελεύθερος είναι μόνο όταν ανοίγει τις δύο πόρτες, να μπει και να βγει. Ίσως είναι περιττά όσα «φορτώνεται» μεταξύ γέννησης και θανάτου. Τα μόνα χρήσιμα είναι δωρεάν. Ο αέρας, το νερό, ο ήλιος. Όπως οι πιο πολλοί και ημείς στο ΝΑΙ ήμασταν κοινοί άνθρωποι, συνηθισμένοι, γεμάτοι ατέλειες, ελλείψεις και αμαρτίες. Εγώ είχα τα πιο πολλά λάθη, παραξενιές, απαιτήσεις, γκρίνιες και «τρακα-τρούκες» επιθυμίες και εντολές. Οι συνεργάτες μου με ανέχθηκαν και με αγάπησαν μερικοί «πακέτο» με τα καλά και τα άσχημα. Τους ευχαριστώ. Θέλαμε να πετύχουμε, θέλαμε να είμαστε χρήσιμοι και ο Θεός απέδειξε ότι μπορούν να γίνουν όμορφα πράγματα και με «μικρούς, φτωχούς και αδύνατους» σαν και μας, κάποιους

σαν κι εσάς. Συνεχίζουμε με πάθος για κάτι διαφορετικό για ένα ωφέλιμο ΝΑΙ, που να είναι ένα καράβι γερό, έτοιμο για μεγάλα ταξίδια και με καλό φορτίο τα όνειρά μας και τα όνειρά σας. Ονειρευτείτε φίλοι μου καλύτερο κόσμο, ονειρευτείτε καλύτερα σπίτια, καλύτερα παιδιά, καλύτερες μέρες. Χρωματίστε τα με όλα τα χρώματα, με πορτοκαλί, με μοβ, με πράσινο, με γαλάζιο, με κίτρινο, με καφέ, με άσπρο, με μαύρο, με ροζ, με φούξια, με βεραμάν, με γκρι, με σοκολατί. Θέλουμε πολλά χρώματα για τις σελίδες μας. Θέλουμε κάθε όνειρο, κάθε ελπίδα, κάθε άνοιξη, κάθε λουλουδί να το ακουμπάτε σαν καραβάκι στο μικρό ρυάκι της ζωής σας και να ταξιδεύει παρέα με τα δικά μας... «Δεν πήραν τα μυαλά μας αέρα» και ξέρουμε καλά ότι δεν είναι απ' το νερό βρεμένα κάποια καραβάκια, αλλά από δάκρυα... Είναι η μόνη «λογοκρισία» που κάνουμε, αφήστε μας να κάνουμε πως δεν βλέπουμε, αφήστε μας να κάνουμε παρέα στο ταξίδι... Δεν θέλουμε να φαινόμεστε σε εγρήγορση, κάποτε ο ύπνος είναι γιατρεία σ' έναν κόσμο που παραμονεύουν τόσο «ξύπνιοι»... Αφήστε μας να ονειρευόμαστε. Χαϊδέψτε μας (με συνδρομές και διαφημίσεις) σκεπάστε μας, να μην κρυώνουμε και ευχηθείτε να 'μαστε καλά... Τα χρώματα της ανατολής θα ροδίσουν τα πρόσωπά μας σε λίγο... Πείτε μας πως μας αγαπάτε και τρέξτε στις δουλειές σας.

Και μεις σας αγαπάμε!

Ευαγγ. Γ. Σπύρου

Εκδότης

Υ.Γ. Σας ευχαριστώ πολύ όλους



Άνθρωποι 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!

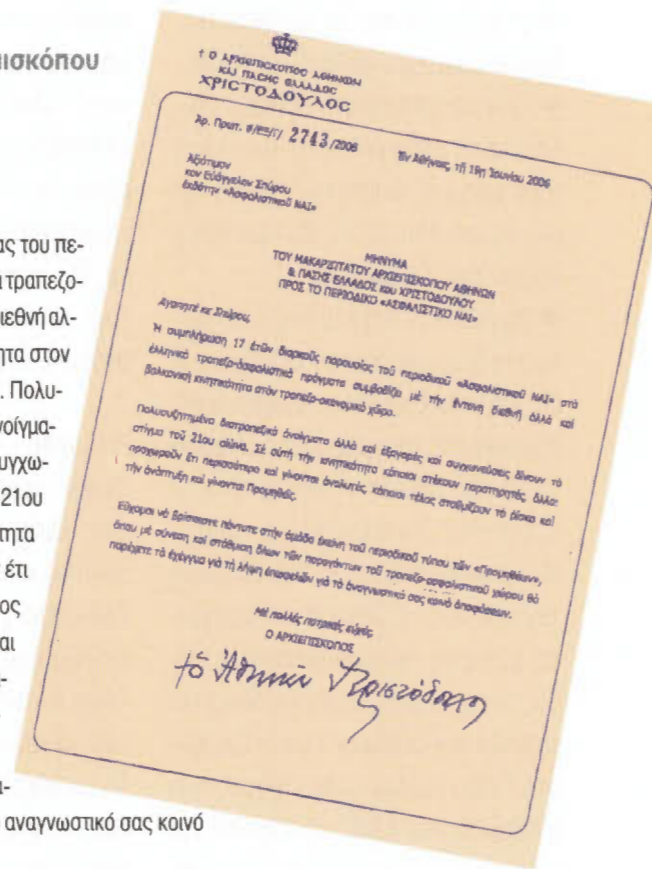
### Μήνυμα του Μακαριωτάτου Αρχιεπισκόπου Αθηνών & Πάσης Ελλάδος Κ. Χριστόδουλου

Η συμπλήρωση 17 ετών διαρκούς παρουσίας του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στα ελληνικά τραπεζο-ασφαλιστικά πράγματα συμβαδίζει με την έντονη διεθνή αλλά και βαλκανική κινητικότητα στον τραπεζο-οικονομικό χώρο. Πολυσυζητημένα διατραπεζικά ανοίγματα αλλά και εξαγορές και συγχωνεύσεις δίνουν το στίγμα του 21ου αιώνα. Σε αυτή την κινητικότητα



κάποιοι στέκουν παρατηρητές, άλλοι προχωρούν έτι περισσότερο και γίνονται αναλυτές, κάποιιο τέλος σταθμίζουν το ρίσκο και την ανάπτυξη και γίνονται Προμηθείς. Εύχομαι να βρίσκεστε πάντοτε στην ομάδα εκείνη του περιοδικού τύπου των «Προμηθέων», όπου με σύνεση και στάθμιση όλων των παραγόντων του τραπεζο-ασφαλιστικού χώρου θα παρέχετε τα εχέγγυα για τη λήψη επωφελών για το αναγνωστικό σας κοινό αποφάσεων.

Με πολλές πατρικές ευχές,  
Ο Αρχιεπίσκοπος  
+ο Αθηνών Χριστόδουλος



### ΝΤΟΡΑ ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ Υπουργός Εξωτερικών



Με την ευκαιρία της έκδοσης του 100ου τεύχους του περιοδικού σας θα ήθελα να σας συγχαρώ για την τόσο πετυχημένη δουλειά σε ένα τομέα ιδιαίτερα σημαντικό στην σύγχρονη κοινωνία. Η ιδιωτική ασφάλιση που αναπτύσσεται εντυπωσιακά στη χώρα μας καλύπτει πολλά από τα κενά που εξακολουθούν να υπάρχουν στην κρατική ασφάλιση και συμβάλει καθοριστικά στην διατήρηση της κοινωνικής ισορροπίας.

Κατά συνέπεια ο ρόλος του περιοδικού σας γίνεται χρόνος με το χρόνο και πιο πολύτιμος και οι ευθύνες ακόμα μεγαλύτερες. Εύχομαι στο εκδότη του κ. Ευ. Σπίρου και σε όλους τους συνεργάτες της έκδοσης πολλές ακόμα επιτυχίες.

### ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΙΟΥΦΑΣ Υπουργός Ανάπτυξης

Η συμπλήρωση 100 τευχών και 17χρονης αδιάλειπτης παρουσίας στην τραπεζική και ασφαλιστική αγορά της χώρας μας του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» είναι ένα σημαντικό εκδοτικό γεγονός.



Καταδεικνύει με τη μακροήμευση και την αδιάλειπτη πολυετή κυκλοφορία του την προσφορά του στην ενημέρωση γύρω από σημαντικά και λεπτά θέματα, όπως είναι τα τραπεζικά και τα ασφαλιστικά. Καταδεικνύει ακόμη την καταξίωση μιας εκδοτικής προσπάθειας μέσα σε ένα έντονα ανταγωνιστικό δημοσιογραφικό περιβάλλον. Θέλω, με την ευκαιρία αυτή, να συγχαρώ τη διοίκηση, τη διεύθυνση, τους συντάκτες και τους άλλους συντελεστές της προσπάθειας αυτής και να ευχηθώ ό,τι καλύτερο στη συνεχιζόμενη πορεία, με την πεποίθηση ότι θα παραμείνετε προσηλωμένοι στις αρχές της αμερόληπτης, έγκυρης και αντικειμενικής πληροφόρησης που μέχρι σήμερα τόσο καλά υπηρετείτε.

Με τις καλύτερες ευχές.

### ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΒΡΑΜΟΠΟΥΛΟΣ Υπουργός Υγείας & Κοινωνικής Αλληλεγγύης

Με τη συμπλήρωση των 100 τευχών του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θα ήθελα να συγχαρώ τους συντελεστές της έκδοσης αυτής για την προσεγμένη και αξιόλογη δουλειά τους.



Η έκδοση αυτή, η οποία έχει στόχο την έγκυρη ενημέρωση του κλάδου των ασφαλιστών, προβάλλει με τον καλύτερο τρόπο τα αποτελέσματα της συνεργασίας του δημοσίου τομέα με την ιδιωτική πρωτοβουλία.

Εύχομαι στο περιοδικό σας να συνεχίσει με την ίδια επιτυχία, προσφέροντας πολύτιμη βοήθεια στους επαγγελματίες του ασφαλιστικού τομέα, έχοντας πάντοτε ως γνώμονα τις ανάγκες των ασφαλισμένων.

### ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ Υφυπουργός Ανάπτυξης

Θέλω να συγχαρώ τους εκδότες και τη συντακτική ομάδα του περιοδικού «Ασφαλιστικό Ναι» για τη συμπλήρωση 100 τευχών και 17 χρόνων συνεχούς παρουσίας στο χώρο της τραπεζοασφαλιστικής αγοράς.



Πρόκειται για μια έκδοση που, μέσω της υπεύθυνης και έγκυρης ενημέρωσης που παρέχει, συμβάλλει ουσιαστικά στην ανάπτυξη ενός από τους σημαντικότερους τομείς της ελληνικής οικονομίας.

Εύχομαι η προσπάθεια αυτή να συνεχιστεί με την ίδια επιτυχία και συνέπεια, προς όφελος των επιχειρήσεων, της αγοράς, αλλά και των ελλήνων καταναλωτών.

### ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΣΚΟΡΔΑΣ Γ.γ Καταναλωτή

Κάθε δημοσιογραφική προσπάθεια, που αντέχει στο χρόνο, αποδεικνύει πρώτα από όλα ότι διατηρεί επί μακρό διάστημα το προνόμιο να έλκει το ενδιαφέρον όσων την προτιμούν και τη διαβάζουν. Κι αυτό είναι για τα στελέχη κάθε τέτοιας προσπάθειας πρωτογενής λόγος δικαίωσης.



Το περιοδικό «ΝΑΙ», φτάνοντας στα εκατό τεύχη, ανήκει σε αυτή την κατηγορία και δικαιούται τα σχετικά εύσημα.

Ειδικά στη σημερινή συγκυρία πιστεύω ότι χρειάζομαστε έναν Τύπο (έντυπο ή ηλεκτρονικό, γενικό ή κλαδικό) που μέσα από τη συνέχεια να κτίζει δεσμούς αξιοπιστίας με το κοινό του.

Ευκαιριακές εκδοτικές προσπάθειες που αποδεικνύονται θνησιγενείς βλάπτουν πολλαπλά το δημόσιο βίο.

Γι αυτό, μεγάλη σημασία δεν έχει αν η κατεύθυνση ή το περιεχόμενο του Τύπου μας βρίσκει σύμφωνους ή αν μας δυσαρεστεί, ή ακόμα αν αδικηθήκαμε κάποτε από τη δημοσιογραφική του πένα.

Μεγαλύτερη σημασία σήμερα έχει το κτίσιμο σταθερών δεσμών αξιοπιστίας κι εμπιστοσύνης ανάμεσα στην κάθε εκδοτική προσπάθεια και το κοινό της. Με αυτές τις σκέψεις εύχομαι στο «ΝΑΙ» και τα στελέχη του να τα χιλιάσουν, και κάθε νέο τεύχος του περιοδικού να είναι ένα όλο και μεγαλύτερο ΝΑΙ στην έγκυρη και έντιμη ενημέρωση.

Ευχές ευχές ευχές

## ΜΙΧΑΛΗΣ ΧΡΥΣΟΧΟΪΔΗΣ Βουλευτής ΠΑΣΟΚ

**Π**ολιτικός στόχος και κυβερνητική δέσμευση του ΠΑΣΟΚ είναι η μετατροπή της Ελλάδας σε μια πραγματικά ανταγωνιστική οικονομία, σε μια σύγχρονη κοινωνία υψηλής απασχόλησης, υγιούς επιχειρηματικότητας, ελεγχόμενου ρίσκου και φυσικά κοινωνικής συνοχής. Είναι εύλογο επομένως ότι σε ένα οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον σαν αυτό που οραματιζόμαστε σαφώς δεν παραβλέπουμε τη ζωτική σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης.



Είναι βαθιά μου πεποίθηση ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να γίνει ένας στρατηγικός σύμμαχος και υποστηρικτής της επιχειρηματικής δραστηριότητας, της ανταγωνιστικής ανάπτυξης και του κοινωνικού κράτους. Πιστεύω συνεπώς στον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης και αναγνωρίζω τις προσπάθειες που καταβάλλουν τόσο οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρίες για την εξυγίανση του τοπίου όσο και τα εξειδικευμένα έντυπα του χώρου, όπως το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, και την σφαιρική και αναλυτική ενημέρωση των επαγγελματιών ασφαλιστών.

Το ΠΑΣΟΚ υποστηρίζει την διαμόρφωση ενός αυστηρού και λειτουργικού εποπτικού πλαισίου στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης που θα αναβαθμίσει την ποιότητα του ασφαλιστικού προϊόντος και ταυτόχρονα θα λειτουργήσει σαν μοχλός ανάπτυξης για την οικονομία συνολικότερα. Άλλωστε πιστεύω πως αναπόφευκτα όσο ο πλούτος της ελληνικής κοινωνίας αυξάνει, θα αυξάνεται ανάλογα και ο κύκλος εργασιών της ιδιωτικής ασφάλισης. Αρκεί να καταφέρουμε να δημιουργήσουμε ένα υγιές καθεστώς λειτουργίας. Κι αυτό δεν είναι πολυτέλεια, αλλά σημαντική υποχρέωση της Πολιτείας όπως και των εταιριών του κλάδου. Σε μια τέτοια προσπάθεια το ΠΑΣΟΚ είναι σύμμαχος και συμπαραστάτης σας.

## ΒΑΣΩ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Υπεύθυνη του Τομέα Οικονομίας του Πολιτικού Συμβουλίου του ΠΑΣΟΚ

**Μ**ε την ευκαιρία της έκδοσης του εκατοστού τεύχους του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» και της συμπλήρωσης 17 χρόνων από την έναρξη της εκδοτικής σας προσπάθειας, θα ήθελα να σας συγχαρώ για την επιτυχημένη δουλειά σε ένα σημαντικό τομέα όπως αυτός της ασφάλισης.

Η ιδιωτική ασφάλιση, τα τελευταία χρόνια, αναπτύσσεται και στην Ελλάδα με ραγδαίους ρυθμούς, συμβάλλοντας στη διατήρηση της κοινωνικής ισορροπίας και λειτουργώντας συμπληρωματικά προς την

## ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΩΤΟΠΑΠΑΣ Βουλευτής Β' Αθηνών ΠΑΣΟΚ

Αξιότιμη κύριε Εκδόση, *Χρήστος Πρωτοπάπας*

**Π**ριν από 17 χρόνια η κυκλοφορία του περιοδικού «Ασφαλιστικό Ναι» αποτέλεσε μεγάλη καινοτομία για τον τραπεζοασφαλιστικό κλάδο, αφού ήρθε να καλύψει τις ανάγκες για αμερόληπτη ενημέρωση. Όλα αυτά τα χρόνια, μέσα από την αδιάλειπτη παρουσία του, το περιοδικό «Ασφαλιστικό Ναι» καθοδηγούμενο από το μεράκι και το δυναμισμό της συντακτικής του ομάδας συνέβαλε αποφασιστικά στις εξελίξεις της τραπεζοασφαλιστικής αγοράς. Κύριε Σπύρου, θέλω να συγχαρώ εσάς προσωπικά αλλά και όλους τους συνεργάτες σας για την συμπλήρωση 100 τευχών του περιοδικού σας και να σας εκφράσω τις καλύτερες ευχές μου για κάθε επιτυχία στο επικοδομητικό έργο σας.

Η συνεχής εκτίμηση των αναγνωστών σας αποδεικνύει ότι έχετε πολλά ακόμη να προσφέρεται. Συνεχίστε με το ίδιο μεράκι τον αγώνα σας για την έγκυρη, έγκαιρη και αμερόληπτη ενημέρωση των ανθρώπων του κλάδου.

*Χρήστος Πρωτοπάπας*



κοινωνική ασφάλιση. Ωστόσο, πρόκειται για έναν τομέα που έχει ανάγκη θεσμοθέτησης κανόνων, που να διασφαλίζουν την ομαλή λειτουργία της αγοράς και των συμφερόντων των ασφαλισμένων πολιτών. Ως εκ τούτου θεωρώ ότι ο ρόλος του περιοδικού σας, αλλά και ευρύτερα του κλαδικού τύπου στην ιδιωτική ασφάλιση, είναι σημαντικός για την ορθή ενημέρωση των εμπλεκόμενων, αλλά και του κοινού. Εύχομαι το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» να συνεχίσει με δυναμισμό την επιτυχημένη προσπάθεια που καταβάλλει τα τελευταία 17 χρόνια.

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

**Ε**ίναι αλήθεια ότι ζούμε σε μια περίοδο κρίσιμη για την ανθρωπότητα και το φως της ημέρας φέρνει στο προσκήνιο τεράστιες αλλαγές, οι οποίες συντελούνται σε όλα τα επίπεδα της ανθρώπινης ζωής.



Όταν προ 17 ετών το «Ασφαλιστικό Ναι», σε κόντρα καιρούς, άνοιγε δειλά αλλά αποφασιστικά τα φτερά του, κανείς δεν μπορούσε να προβλέψει την εξελικτική πορεία του. Κατόρθωσε να υπερβεί όλα τα εμπόδια και τις δυσκολίες και να ορθοποδήσει και σήμερα να έχει καθιερωθεί στη συνείδηση όλων μας, ως περιοδικό της ασφαλιστικής οικογένειας. Ήδη έγινε 17 ετών και διανύει επιτυχώς το κατώφλι της επόμενης περιόδου που θα το οδηγήσει στην ενηλικίωση και στην ωριμότητα.

Το «ΝΑΙ» πέτυχε και καθιερώθηκε όχι μόνο γιατί κάλυψε με το πλούσιο περιεχόμενό του, τις ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς αλλά επειδή προέβλεψε επιτυχώς τις απαιτήσεις των καιρών και φρόντισε να προσεγγίσει σωστά και να ικανοποιήσει στο έπακρον, όλες τις τάσεις, της ασφαλιστικής οικογένειας.

Το περιοδικό που σήμερα κρατάμε στα χέρια μας δεν είναι απλά και μόνο δημιούργημα μιας στέρεης υποδομής αυτών που συνέλαβαν και υλοποίησαν την ιδέα, αλλά των κατάλληλων ανθρώπων που το κάνουν επί 17 ολόκληρα χρόνια να λειτουργεί άψογα και να ευδοκίμει.

Με την ποιότητα και την διαφορετικότητα που επεδείξε από την πρώτη στιγμή της έκδοσής του, θεμελίωσε ανθρώπινες αξίες, υποστηριζόμενες από ένα υψηλό βιοτικό και πολιτισμικό επίπεδο. Και από την άποψη αυτή αξίζουν θερμά συγχαρητήρια στον Εκδότη-Διευθυντή του Βαγγέλη Σπύρου, πολύτιμο φίλο και εκλεκτό συνεργάτη μιας ζωής, που άφησε πίσω της καρπούς δημιουργίας.

## ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ»

**Υ**πηρετώ την ασφαλιστική αγορά 35 συνεχόμενα χρόνια. Οι υπηρεσίες αυτές που προσφέρθηκαν μέσα από πολλές θέσεις, δημιούργησαν μία εργασιακή σταδιοδρομία πλούσια σε εμπειρίες,



και ομολογουμένως ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα. Με το Ασφαλιστικό ΝΑΙ συναντηθήκαμε πολλές φορές στα 17 χρόνια παρουσίας του στην αγορά και όλες αυτές οι συναντήσεις είχαν κάτι γνήσιο, κάτι αυθεντικό που χρωμάτιζε συχνά κοινές επιδιώξεις και στόχους για την ανάπτυξη αυτής της αγοράς μέσα σε συνθήκες υγιούς ανταγωνισμού μέσα σε πλαίσια διαφάνειας.

Μπορεί η δική μας γενιά, των πρώτων εργατών του θεσμού, των πρωτοπόρων όπως έχει επικρατήσει να λέγεται, να δημιούργησε ιστορία και να άφησε εποχή. Και τούτο γιατί εργασθήκαμε όλοι οι εμπλεκόμενοι, από τον πρώτο μέχρι τον τελευταίο, με συνέπεια και ακατάβλητο σθένος.

Η πρόκληση, όμως, βρίσκεται στην επόμενη μέρα, στο μέλλον του θεσμού. Γι' αυτό θα πρέπει να ανασυνταχθούν οι δυνάμεις και να ανασυγκροτηθεί όλο το έμφυχο δυναμικό της αγοράς, που προσφέρει τόσα πολλά στην εθνική μας οικονομία.

Χαιρετίζω, λοιπόν, με ικανοποίηση και ιδιαίτερη συγκίνηση την επετειακή αυτή έκδοση του «Ασφαλιστικού Ναι», που αποτελεί ένα ευλαβικό αφιέρωμα προς όλους εκείνους που εργάστηκαν, εργάζονται και θα συνεχίσουν να εργάζονται γι' αυτήν, προς όλους εκείνους που κράτησαν, που κρατούν και θα κρατήσουν στο μέλλον τη σκυτάλη της ασφαλιστικής ιδέας.

## ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΑΝΤΩΝΑΚΗ Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ

**Ο**καίριος για τις σύγχρονες κοινωνίες θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης έχει ανάγκη από κάθε συνεπή, ορθολογική και έντιμη φωνή. Ο Ευάγγελος Σπύρου έχει αποδείξει ότι αγαπά τον ασφαλιστικό χώρο και τον υπηρετεί με συνέπεια επί δεκαετίες. Το «Ασφαλιστικό Ναι» που εκδίδει επί 17 συνεχή έτη και που συμπλήρωσε ήδη 100 τεύχη, αποτελεί μια μικρή απόδειξη.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ο ασφαλιστικός κλάδος λοιπόν, λένε «ΝΑΙ» στον Ευάγγελο Σπύρου και στο «Ασφαλιστικό Ναι» και εύχονται επιτυχημένη και ασφαλή πορεία, έως το 1.000 τεύχος.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ συνέδραμε ουσιαστικά στην προσπάθεια όλων μας για την εξορθολογικοποίηση της ασφαλιστικής αγοράς.

Από κάθε λοιπόν άποψη υποστηρίζω πως με πλουραλισμό αλλά και διάθεση αυτογνωσίας το περιοδικό συνέδραμε την κοινή προσπάθεια και είπε και λέει σημαντικές αλήθειες στα 100 τεύχη παρουσίας του.

Ο Τύπος βοηθάει την προσπάθειά μας διότι χωρίς αυτόν η προσπάθεια αυτή δεν γνωστοποιείται και συνεπώς έχει πολύ μικρότερες πιθανότητες επιτυχίας.

Εύχομαι και ελπίζω το Ασφαλιστικό ΝΑΙ να συνεχίσει τη δημιουργική προσπάθειά του, την κριτική του, την αμφισβήτησή του δημιουργώντας σε εμάς προϋποθέσεις να εντεινουμε τις προσπάθειές μας για την ανάπτυξη μίας αγοράς με σημαντικές προϋποθέσεις.

**ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ**  
Διευθύνων Σύμβουλος Generali

**Μ**ε την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών του Ασφαλιστικού Ναι θα ήθελα για μια ακόμη φορά να σου δώσω τα συγχαρητήρια μου για την εξαιρετική δουλειά που κάνεις εσύ καθώς και η έγκριτη δημοσιογραφική σου ομάδα.  
Το Ασφαλιστικό Ναι με την παρουσία του στην ελληνική ασφαλιστική αγορά τα τελευταία 17 χρόνια κατάφερε να ξεχωρίσει και να καταξιωθεί παρ' όλο το σκληρό ανταγωνισμό επειδή καινοτομεί. Η ενασχόλησή του με θέματα άμεσου αλλά και έμμεσου ασφαλιστικού ενδιαφέροντος είναι αυτή που κατάφερε να κερδίσει τον αναγνώστη ασφαλιστή και όχι μόνο και να το κάνει να διαφέρει από τα υπόλοιπα επίσης έγκριτα κλαδικά περιοδικά. Θα ήθελα λοιπόν να ευχηθώ από καρδιάς Χρόνια Πολλά και να τα χιλιάσετε!!!



**ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ**  
Διευθύνων Σύμβουλος Globus Life

**Α**γαπητέ Βαγγέλη,  
Σου εύχομαι ολόψυχα να συνεχίσεις για πολλά χρόνια ακόμα να μας δίνεις μεγάλες επιτυχίες με το εκδοτικό σου έργο.  
Ασφαλιστικό ΝΑΙ 17 χρόνια και 100 τεύχη από τον Βαγγέλη Σπύρου με ενεργή συμμετοχή, αυτογνωσία, συνειδητότητα και χαρισματικό ταλέντο και στυλ. 100 τεύχη με ανάλυση επιμορφωτικών και πολιτιστικών θεμάτων υψηλής προστιθέμενης αξίας και καταλυτικές έρευνες για παράγοντες που διαμορφώνουν το προφίλ και την συμπεριφορά της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Εύχομαι ο σημαντικός αυτός πόλος δημιουργίας να συνεχίσει με ενεργή συμμετοχή στην ανάπτυξη της νέας δομής των ασφαλειών και να συμβάλει μαζί μας στη δημιουργία νέων επιτυχημένων κινήσεων.



**ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ**  
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος ομίλου ΑΣΠΙΣ

**Κύριο**  
**Ευάγγελο Σπύρου**  
Εκδότη  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**  
Όθωνος & Φυλάκων 3  
Αθήνα

Μαρούσι, 22 Ιουνίου 2006

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» έχει καταφέρει να κρατήσει το δικό του ξεχωριστό ύφος, και πολλές φορές να αποδίδει ευχάριστα πολιτικοκοινωνικές και ιστορικές αναφορές, αλλά και λαογραφικές αναζητήσεις του εκδότη του.

Αγαπητέ κ. Σπύρου, τα 100 τεύχη είναι μόνον η αρχή και τα 17 χρόνια της έκδοσής του μία πραγματικότητα.

Εύχομαι πολλά περισσότερα τεύχη και ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες, ενδιαφέρουσες ειδήσεις και πρωτοποριακές ιδέες.

Με εκτίμηση,

**Πάυλος Ψωμιάδης**  
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος



Α. Κληφίος 42, 151 25 Μαρούσι, Τηλ. 010 4198 960, Fax. 010 4198 974

**ΒΑΣΙΛΗΣ Δ. ΚΑΛΤΣΑΣ**

**Γ**εγονός είναι ότι και εσύ είσαι αξιότιμος, όπως θα διαπιστώσεις από τον παραλήπτη του παρόντος, αλλά εγώ δεν μπορώ να σου το απευθύνω



γιατί σήμερα που σου στέλνω αυτό το μήνυμα κάνει ζέστη και να ήθελα να το κάνω δεν θα με άφηνε η ζεστή μου καρδιά για έναν άνθρωπο που γνωρίζω - στε 2-3 10ετίες και μάλιστα φιλικότατα, συναδελφικά. Το ίδιο θέλω να πιστεύω ότι συμβαίνει και με σένα και δίνω την εξήγηση ότι εκείνο το «Αξιότιμη Κύριε» το έγραψες ημέρα με κρύο, δεν ενθυμούμαι τι καιρός επικρατούσε την 17ην Μαΐου, που μου έστειλε σχετικό fax Βαγγελάκη μου προτιμώ το «Αγαπητέ Φίλε».

Και τώρα ας έρθουμε στο «ΝΑΙ». Θερμότητα συγχαρητήρια για τη συμπλήρωση των 100 τευχών. Γνώρισα από κοντά το όνειρό σου να κάνεις πράξη την έκδοση ενός περιοδικού ασφαλιστικού - επαγγελματικού που να προκαλεί όλους τους εμπλεκόμενους στην ασφαλιστική βιομηχανία να το διαβάζουν, να το σχολιάζουν, να αναμένουν την περιοδική του έκδοση.

Το όνειρό σου έγινε πραγματικότητα. Πέτυχες απόλυτα τους στόχους σου, το αγάγιασαν με αγάπη και όπως είπα παραπάνω, όλοι οι εμπλεκόμενοι (με την καλή έννοια) στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Γράφεις ότι το «ΝΑΙ» είναι ανεξάρτητο, δεν το αμφισβητώ.

Γράφεις ότι είναι επιστημονικό, το δέχομαι και αυτό.

Γράφεις ότι είναι για ασφαλιστές-πωλητές. Θα το δεχθώ αν με τη φράση αυτή δεν εννοείς μόνο τους

πωλητές ασφαλειών, όχι γιατί δεν τους αξίζει, αλλά ότι συμπεριλαμβάνονται και οι επιχειρηματίες ασφαλιστές, τα στελέχη αυτών και των δημοσίων υπηρεσιών γιατί όχι και όλοι οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών εταιριών.

Εύχομαι ο εορτασμός της συμπλήρωσης 100 τευχών να μη μείνει μόνον σε χαρές και πανηγύρια αλλά να αποτελέσει αφορμή για αυτοκριτική, επισήμανση τυχόν λαθών και παραλείψεων, να αποτελέσει σταθμό για νέες ιδέες, για συμπληρώσεις, για ανανεώσεις, για βελτιώσεις κ.λπ.

Εύχομαι ακόμα ο Θεός να χαρίζει στο φίλο μου Βαγγέλη και την οικογένειά του το πολύτιμο αγαθό που λέγεται υγεία, για να φθάσει ο χρόνος να εορτάσεις και τα 200 τεύχος του «ΝΑΙ» πολύ-πολύ καλύτερο, ασύγκριτο, ασυναγώνιστο, χρήσιμο, ενημερωτικό, επαγγελματικό περιοδικό.

Ο ποιητής μεταξύ άλλων στίχων γράφει και τον παρακάτω.

Αν κάθε λέξη έλεγε:

«Δεν φτιάχνεται η σελίδα με μια λέξη».

Δεν θα υπήρχαν βιβλία.

Θα ήταν μεγάλη μου παράλειψη αν δεν έστελνα παρά πολλά συγχαρητήρια στους συνεργάτες του περιοδικού, υπαλλήλους και δημοσιογράφους (γνωστούς και αγνώστους) για τη συμβολή των στην επιτυχία του «ΝΑΙ».

Με πολύ εκτίμηση και αγάπη

**Βασίλης**

**ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ**  
Γενικός Διευθυντής ALICO AIG LIFE

Αγαπητέ φίλε Βαγγέλη,

**Τ**ο γεγονός της «συμπλήρωσης των 100 τευχών και των 17 χρόνων αδιάλειπτης παρουσίας σου στην αγορά» αποτελεί από μόνο του μεγάλη επιτυχία. Είναι πολύ όμορφο, σημαντικό και σπάνιο, να μπορείς γυρίζοντας πίσω να αναπολείς τη δουλειά σου και το έργο που έχεις δημιουργήσει και προσφέρει απλόχερα.



Εσύ, κ. Σπύρου, μπορείς να το κάνεις άφοβα.

Η προσφορά σου στην ασφαλιστική αγορά είναι μεγάλη, όχι μόνο για την πολυετή σου παρουσία, αλ-

λά γιατί πάντοτε φροντίζεις να υπηρετείς με ποιότητα, ειλικρίνεια και σεβασμό τη δημοσιογραφία και να προάγεις την ασφαλιστική συνείδηση που προπαθούμε να εδραιώσουμε στο μυαλό των συμπολιτών μας. Ιδιαίτερα η εξωστρέφεια που διακρίνει την πένα σου και η διεύρυνση της θεματολογίας που δημοσιεύεις εντάσσει αρμονικά τον ασφαλιστικό θεσμό στην καθημερινότητα.

Εγώ, προσωπικά, θέλω να σε ευχαριστήσω για την πολύχρονη και σημαντική συνεργασία μας και να σου ευχηθώ να συνεχίσεις για πολλά χρόνια ακόμα, με αυτό τον αμείωτο ζήλο που σε χαρακτηρίζει, να προσφέρεις ποιότητα στην αγορά.

Φυσικά και φιλικά υγεία, ευτυχία και επιτυχίες σε εσένα, την οικογένειά σου, τους συνεργάτες σου και τους αναγνώστες σου!

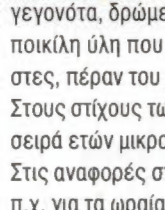
## ΜΙΝΟΣ ΜΩΥΣΗΣ Σύμβουλος Διοίκησης Εθνικής Τράπεζας



**Σ**τον μαχόμενο εκδότη του περιοδικού και σε όλους τους συνεργάτες του, εύχομαι να κρατούν πάντα την ζωντάνια τους και την αγάπη τους για τη δουλειά μας. Χρόνια πολλά και ακόμα πολλά περισσότερα...

## ΝΙΚΟΣ ΓΙΑΝΝΟΥΛΑΣ Γενικός Διευθυντής Alpha Ασφαλιστική

**Π**αρότι έχω συμπληρώσει τρία χρόνια μόνο στον ασφαλιστικό χώρο και έχω γίνει αναγνώστης των σχετικών περιοδικών τα τελευταία αυτά χρόνια, μπορώ ανεπιφύλακτα να τονίσω ότι το περιοδικό σας, το Ασφαλιστικό Ναι, είναι πράγματι ένα μεγάλο ναι και ας μου επιτραπεί η ξενική έκφραση ένα must στο χώρο μας. Ένα περιοδικό ευχάριστο στον αναγνώστη με θέματα γεμάτα ουσία που αγγίζουν τα μεγάλα προβλήματα,



γεγονότα, δρώμενα γενικότερα του χώρου, αλλά με ποικίλη ύλη που προσελκύει όλους τους αναγνώστες, πέραν του χώρου, να εντυπωθούν:

Στους στίχους των τραγουδιών που τραγουδούν επί σειρά ετών μικροί-μεγάλοι.

Στις αναφορές στο λεπτό γούστο των Νεοελλήνων, π.χ. για τα ωραία κτίρια της Πλάκας.

Στην λεπτή προσέγγιση με χιούμορ (πόσο μας λείπει!), αλλά με πολλά μηνύματα (π.χ. «Είναι καλός προορισμός το μηδέν», τεύχος 99)

Στις αναφορές στα πολλά παραδοσιακά μας δρώμενα (κτίρια, εκδηλώσεις, κλπ)

Με αναφορές και συνεχείς προτάσεις σας, πολλές φορές καινοτόμες, για την προώθηση της ασφαλιστικής συνειδησίας, αλλά και για μέτρα που βοηθούν στην βελτίωση της ασφαλιστικής αγοράς.

Στα άρθρα, κρίσεις, απόψεις, σχόλια, επαγγελματιών, εκπαιδευτών ή πετυχημένων στελεχών στο χώρο τους που βοηθούν νέους και παλαιούς στη βελτίωση των ικανοτήτων και δεξιοτήτων στην καθημερινή ροή της δουλειάς.

Αναμφίβολα το Ασφαλιστικό Ναι είναι ένα μεγάλο ναι, χρήσιμο περιοδικό ενημερώσεως, αναγκαίο εργαλείο για όλους μας, πολύτιμη πυξίδα ενίοτε για την κατεύθυνση της ασφαλιστικής μας δράσης.

Κύριε Σπύρου, συνεχίστε την προσπάθεια σας, σας χρειαζόμαστε, έχουμε μεγάλο και δύσκολο δρόμο να διανύσουμε, μέχρι να ατενίσουμε ψηλά από το Δήμο Αθαμανίας (τεύχος 99) την ανατολή της Ασφαλιστικής Αγοράς!

## ΦΩΚΙΩΝΑΣ ΜΠΡΑΒΟΣ Πρόεδρος International Life



**Α**γαπητέ Βαγγέλη, Με την ευκαιρία της επετείου των 100 τευχών του Ασφαλιστικού ΝΑΙ, θα ήθελα να σε συχαρώ εκ μέρους όλων των ανθρώπων της International Life, για την στήριξη που παρέχεις όλα αυτά τα χρόνια, μέσα από τις σελίδες των περιοδικών σου και όχι μόνο, στην ασφαλιστική αγορά. Τα 17 χρόνια που εκδίδεται το ΝΑΙ η συμβολή σου στην ανάπτυξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου και στην ανάπτυξη του θεσμού, υπήρξε ιδιαίτερα σημαντική. Είσαι ένας πιστός συνεργάτης της αγοράς μας ο οποίος στηρίζει το έργο του ασφαλιστή. Εύχομαι και ελπίζω να συνεχίσεις να προσφέρεις τις πολύτιμες εμπειρίες σου στην ασφαλιστική αγορά με τον ίδιο δυναμισμό, αγάπη και πάθος, που σε διακρίνει όλα αυτά τα χρόνια.

## ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ Πρόεδρος Συνδέσμου Εκ. Ασφ. Εταιρειών

**Ε**κατό τεύχη ΝΑΙ; Σοβαρά το λες; Μεγαλώσαμε τόσο;

Όμως, εκατό τεύχη ΝΑΙ!

Εκατό τεύχη με ύλη πλούσια, κατά το μεγαλύτερο μέρος πολύ ενδιαφέρουσα, γι' αυτούς που θέλουν να πληροφορηθούν, γι' αυτούς που θέλουν να ενημερωθούν, γι' αυτούς που νοιάζονται να πλουτίσουν τις γνώσεις τους.

Εκατό τεύχη, επίσης, με πάμπολλα ερεθίσματα γι' αυτούς που θέλουν να... φιλοσοφήσουν (τα πράγματα), γι' αυτούς που θέλουν να... φύγουν – για λίγο ή για πιο πολύ.

Εκατό τεύχη ΝΑΙ!

Αγαπητέ Βαγγέλη, προσωπικά, σ' ευχαριστώ πολύ!

## ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ Αντιπρόεδρος Ιντερσαλόνικα

**Μ**ε αφορμή τη συμπλήρωση 100 τευχών, θα θέλαμε να χαιρετήσουμε την εξαιρετική προσπάθεια που γίνεται μέσα από τις στήλες του εντύπου σας για την έγκυρη ενημέρωση στον ιδιαίτερα ευαίσθητο κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης.



Σας ευχόμαστε υγεία πάνω από όλα και καλό κουράγιο στο καλό κουράγιο στο δύσκολο έργο σας. Εμείς από τη μεριά μας θα είμαστε δίπλα σας με την ελπίδα να γιορτάσουμε μαζί μία μέρα τα 1.000 τεύχη σας.

## ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΖΟΡΜΠΑΣ Γενικός Δ/ντής Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ

**Μ**ε την ευκαιρία της συμπλήρωσης 100 τευχών του περιοδικού σου «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σου εύχομαι να τα χιλιάσεις και να συνεχίσεις με το ίδιο μεράκι το συναρπαστικό και συνάμα προκλητικό ταξίδι στον κόσμο της ενημέρωσης.



Το «ΝΑΙ» 17 χρόνια τώρα και εσύ πολλά περισσότερα συμπλέετε με το καράβι της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα και όλοι εμείς που εμπλεκόμαστε σ' αυτό το χώρο και κάνουμε το ίδιο ταξίδι, σε αισθανόμαστε συμμετοχο στις αγωνίες μας και στις χαρές μας.

Το μέλλον της τραπεζοασφαλιστικής αγοράς απαιτεί από όλους μας συνεχή προσπάθεια για αυτοβελτίωση, αξιοπιστία, πρόβλεψη αλλά και προσαρμογή στις νέες τάσεις.

Σ' αυτήν την προσπάθεια ξέρουμε ότι είσαι αρωγός, προσφέροντας ενημέρωση με ακρίβεια και πληρό-

τητα, αλλά και ασκώντας συνετή και επικοδομητική κριτική.

Στην επωνυμία του περιοδικού υπάρχει η φράση «το περιοδικό που είναι προσανατολισμένο στον άνθρωπο» στην οποία πέφτει το μάτι μου πάντα όταν το ξεφυλλίζω, γιατί αυτή ακριβώς η φράση χαρακτηρίζει και τη φιλοσοφία, την ταυτότητα της συνεταιριστικής ασφαλιστικής, της εταιρίας, στις επάλξεις της οποίας βρίσκομαι αρκετά χρόνια τώρα.

Χρόνια πολλά, λοιπόν, Βαγγέλη και σε εσένα και στο «ΝΑΙ» και στους συνεργάτες σου που μοχθούν μαζί σου.

Να συνεχίσετε να μας δίνετε την οπτική σας με «προσανατολισμό τον άνθρωπο», να ενισχύετε την πίστη μας στο θεσμό της ασφάλισης και να μας προσφέρετε κείμενα με αποχρώσεις Ελλάδας που είναι η μεγάλη αγάπη όλων μας.

Κλείνοντας αυτή την επιστολή και «ΣυΝΑΙσθηματικά» μιλώντας, εύχομαι κι εσύ και οι συνεργάτες σου να είναι υγιείς και δυνατοί και να κάνετε το «ΝΑΙ» τεύχος-τεύχος όλο και καλύτερο.

INTERAMERICAN

Γλυφάδα 31/05/2006

Κον  
ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ  
Εκδότη «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»

Φίλε Βαγγέλη,

Με ιδιαίτερη συγκίνηση γυρίζω πίσω 17 χρόνια για να θυμηθώ τις πρώτες εκδόσεις σου στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», και την φιλότιμη προσπάθειά σου να δώσεις σε όλους μας όλη γνώσεις & ιδέες κατάφερες να συγκεντρώσεις όλα αυτά τα χρόνια από τον ασφαλιστικό χώρο.

Τι κι αν πέρασαν τόσα χρόνια φίλε μου !!!

Εγώ εξακολουθώ να βλέπω την προσπάθειά σου πιο δυναμική, πιο δημιουργική, πιο αποδοτική.

Δράττομαι της ευκαιρίας να σ' ευχαριστήσω για όσα μας προσέφερες όλα αυτά τα χρόνια & να σου ευχηθώ υγεία για να συνεχίσεις το έργο σου που μας βοηθά να γίνουμε όλοι καλύτεροι. Και καθώς ο καιρός θα τρέχει, να παραστέκεται σε μια πορεία ανοδική, όπως αξίζει, όπως αρμόζει στους ξεχωριστούς επαγγελματίες που ασκούν αυτό το υπέροχο επάγγελμα.

Με πολλή εκτίμηση

Θ. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ

**ΠΟΛΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ**  
Διευθύνουσα Σύμβουλος  
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ Medicom Systems

**Η** ιδιωτική ασφάλιση έφθασε εδώ όπου έχει φθάσει διότι υπήρξαν άνθρωποι, ως μέρος της ιστορίας της κατά τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες, που κατέθεσαν πέρα από τον πολύ μόχθο και την ψυχή τους.



Αισθάνομαι ότι το «ΝΑΙ», όλα αυτά τα χρόνια που κυκλοφορεί και μας πληροφορεί για τα δρώμενα της αγοράς, περιέχει εκτός από δουλειά και ψυχή. Και δεν θα μπορούσε να ναι αλλιώς, αφού η πέννα σου είναι ποτισμένη από την αγάπη σου για τις ασφάλειες και τους ασφαλιστές. Εύχομαι λοιπόν πολλά ακόμη «ΝΑΙ» στην ιδιωτική ασφάλιση εκ μέρους σου, με την ίδια δημιουργική διάθεση.

**ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ**  
Διευθύνων Σύμβουλος Victoria

**Α**ξιότιμη κύριε Σπύρου, Σας συχαίρω για την πολύχρονη παρουσία σας στο χώρο των εξειδικευμένων ασφαλιστικών εκδόσεων, για την αντικειμενικότητα και το αίσθημα ευθύνης με το οποίο προσεγγίζετε τα θέματα του κλάδου, αλλά και γιατί, με κάθε τεύχος σας, μας θυμίζετε την ανθρωπινή πλευρά του ασφαλιστή που όλοι κρύβουμε μέσα μας. Εκείνη που, κάτω από το βάρος των ευθυνών και της καθημερινότητας, κινδυνεύουμε πολλές φορές να ξεχάσουμε.



Εύχομαι σε σας και τους συνεργάτες σας να τα «χιλιάσετε» - και τα τεύχη - και να συνεχίσετε, με το ίδιο κέφι, να μας ενημερώνετε και να μας μεταδίδετε το πάθος για τη ζωή που σας διακρίνει, μέσα από τις σελίδες των εντύπων σας.

**ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΡΚΟΥΛΑΣ**  
Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων ASK A.E

**Α**ν οι ασφαλιστές έμαθαν τους Έλληνες να ασφαρίζονται, ο κύριος Σπύρου με το περιοδικό του έμαθε τους ασφαλιστές να προβληματίζονται. Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» είναι μία ευχάριστη νότα και μία σημαντική παρότρυνση στον αγώνα που όλοι κάνουμε καθημερινά για βελτίωση και δημιουργία!!!

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ**  
Πρόεδρος ΑΝΑΝΤΙ ΑΕ

**Α**γαπητέ Βαγγέλη, Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ήθελα να σε συχαρώ και να σε ευχαριστήσω για την πολύτιμη συμβολή σου στην ανάπτυξη του θεσμού των Ασφαλίσεων και των Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών γενικότερα.



Η έκδοση του «ΝΑΙ» και η συνεπής και συνεχής ενασχόληση με θέματα που αφορούν τον Κλάδο και ιδιαίτερα με εκείνα που αφορούν άμεσα τους Πωλητές Ασφαλιστικών Υπηρεσιών, αποτέλεσε και αποτελεί ένα μεγάλο «συν» για όλους μας.

Στα 17 χρόνια κυκλοφορίας του περιοδικού σας, συντελέστηκαν μεγάλες αλλαγές και μεταμορφώσεις στο χώρο μας. Εμφανίσθηκαν Νέα Δεδομένα, Νέες Τάσεις, Νέα Σχήματα, Νέες Ευκαιρίες & Νέες Προκλήσεις. Η ανάπτυξη του κλάδου ήταν μεγάλη. Σημειώθηκαν όμως και εξελίξεις που δεν ήταν θετικές και υπάρχουν κίνδυνοι που οφείλουμε σαν Αγορά να τους δούμε κατάματα και να τους αντιμετωπίσουμε. Και παρ' όλο ότι κανείς σήμερα δεν αμφιβάλλει για τις μεγάλες προοπτικές του κλάδου εξακολουθούμε τα τελευταία χρόνια να διερχόμαστε μια δύσκολη περίοδο.

Για το ξεπέρασμα των σημερινών δυσκολιών προσπαθεί ολόκληρη η Αγορά και θέλω να σημειώσω ότι η συμβολή του ασφαλιστικού τύπου σε αυτή την προσπάθεια είναι ιδιαίτερος σημαντική.

Αγαπητέ Βαγγέλη, Εύχομαι Καλή Συνέχεια στο περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και νέες επιτυχίες στο μέλλον.

**Β. ΚΕΚΚΗΣ**  
Ασφαλιστής

**Κ**αλά κύριέ μου περνάμε ξανά μια άλλη φορά με ησυχία, καλό σας βράδυ. Πάμε Βαγγέλη... Περπατώντας κοιτάζω τα σκονισμένα παραθύρια... τα χυμένα σκουπίδια έξω απ' τα καλάθια. Πικραίνομαι βλέποντας την ειρηνεία της μοίρας του επαρχιώτη στις άτεχνες επιγραφές των μικρομάγαζων: καφενείο «Η Ήπειρος», σουβλάκια «Η Κρήτη», καφέ μπαρ «Τ' Άγραφα»... Κάτω, κατά το Αιγάλεω, κοκκινίζουν λίγα σύννεφα απ' το βιαστικό πέρασμα του ηλιοβασιλέματος... Πάμε, μου είχε πει ο παλιός ασφαλιστής. Θα τα βρούμε, υπάρχει κι άλλος κόσμος να ασφαλισθεί, θέλει σωστά ραντεβού.

Αυτά τα λόγια ήταν τα γλυκότερα... αυτή η πώληση που δεν έγινε ήταν απ' τις καλύτερες στην καριέρα μου... αλλά είναι θέμα πείρας. Το να έχεις κέρδος από τις ζημιές σου είναι πραγματικά πολύ σπουδαίο. Είναι ευφύια που αποτελεί τη διαφορά νοήμονος και ανόητου ανθρώπου, όπως και να το κάνουμε... είναι θέμα πείρας. (Αποσπάσματα από απόψεις του Βαγγέλη τον Φλεβάρη του 1979 στο I.N.).

Ένας ασφαλιστής με συγγραφική - ποιητική - ονειροπόλα διάθεση, λίγο φευγάτος για τα... στην αγορά.

Εκφραστής των ανησυχιών κάθε ασφαλιστή φωνάζει ΝΑΙ στο απεγνωσμένο κάλεσμα των ασφαλιστικών συμβούλων για ηθική συμπαράσταση με συνεχή προσπάθεια να ξεκαθαριστεί το παρελθόν και να προδιαγραφεί το μέλλον με αισιοδοξία.

ΝΑΙ ένα σωσίβιο στις ανησυχίες και μέσο έκφρασης κάθε ασφαλιστή (το περιοδικό των ασφαλιστών). Ευχαριστώ το ΝΑΙ, που στα πρώτα του τεύχη μου έδωσε την ευκαιρία μέσα από το δικαίωμα έκφρασης να

απενοχοποιηθώ από τον ψιθυριστό λόγο και να φωνάξω, να βγάλω στην επιφάνεια στοιχεία του χαρακτήρα μου που καταπιέζονταν όπως η ανταγωνιστικότητα με διάθεση δι-εκδίκησης.

Στον πυρήνα του πνεύματος του ΝΑΙ υπάρχει πάντα η αναζήτηση της ουτοπίας, η οποία για μία πιο υγιή ζωή, η (απόρριψη) του παρελθόντος, η πίστη στο μέλλον και στη δύναμη που κουβαλάμε μέσα μας. ΝΑΙ όποιος μαγειρεύει ψέματα στο πιάτο του τα βρίσκει.

Ανεμορράχη... της ματιάς και του αέρα αφ' υψηλού. ΝΑΙ αυτό που υποστηρίζω είναι ότι μέσω της τέχνης της επικοινωνίας του ΝΑΙ καταφέρνουμε να γίνουμε πιο ανεκτικοί στον κόσμο γύρω μας και να βλέπουμε τα πράγματα από μία καινούργια σκοπιά μπαίνοντας στη θέση των άλλων.

Ταξίδια στις οθόνες της φαντασίας... «Πιάσε το πρέπει από το ιώτα και γδάρε το ίσαμε το πι». Πόρτες ασφαλείας και κλειδαριές ανασφάλειας.

Πού είναι οι νέες χώρες της Ελλάδας; ΝΑΙ η ζωή δεν είναι μόνο ψωμί είναι και ψυχή κι όταν καταπιάνεσαι με ένα θέμα πρέπει να το φωτίζεις από παντού για να μην χαθεί η ουσία.

ΝΑΙ όσο ρισκάρεις τόσο μεγαλύτερη τύχη έχεις να πετύχεις, γι' αυτό κάθε τεύχος του ΝΑΙ είναι πάντα ευχάριστο, ταυτόχρονα ενδιαφέρον και διαφωτιστικό, με χιούμορ και συγκίνηση, με συγκρούσεις και συμφιλιώσεις.

Καταγράφοντας με άμεσο ρεαλιστικό τρόπο, διανθισμένο με χιούμορ, τις ανησυχίες και τα προβλήματα της αγοράς.

Δίνει ενέργεια και ζωντάνια στην καθημερινότητα του ασφαλιστή (όσων έχουν απομείνει ακόμα). ΝΑΙ η εικόνα του παθιασμένου ταξιδευτή - ερμηνευτή χωρίς υπερβολές, χωρίς να ξεπερνάει τα όρια. Κι αν είμαι ροκ... ΝΑΙ μόνο για ψαγμένους.

**ΑΘΗΝΑ ΚΑΡΑΜΗΤΡΟΥ**  
Πρόεδρος ΟΑΣΕ

**Ε**ύχομαι δύναμη ώστε με την ίδια συνέπεια να συνεχίσετε να προσφέρετε στην ασφαλιστική αγορά όπως τα τελευταία 17 χρόνια.

**ΤΖΕΡΑΛΝΤ ΤΕΡΝΕΡ**  
Διευθύνων Σύμβουλος ΑΟΝ

**Θ**α ήθελα να σε συχαρώ για την επίτευξη των 100 τευχών και την 17ετή αδιάλειπτη παρουσία σου στην υπεύθυνη και σωστή ενημέρωση της Ασφαλιστικής μας Αγοράς.

Αναμφισβήτητα είμαι σίγουρος ότι το περιοδικό έχει όλες τις προϋποθέσεις για να συνεχίσει και στο μέλλον με την ίδια επιτυχία τη λαμπρή πορεία του.

## ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΝΤΟΣ Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων Ομίλου INTERAMERICAN

### Για το ΝΑΙ μιας ΝΑΙότητας ετών 17

**Τ**ο «ΝΑΙ» ως στάση θα μπορούσε να ενέχει τον κίνδυνο της άνευ όρων παραδοχής και παράδοσης στα ως έχουν (καλώς ή κακώς) κείμενα, αν δεν περιείχε αναγραμματισμένο εντός του τον λόγο, την αιτία, κάποιο «ΙΝΑ», που πάει να πει «για να...». Έτσι κι αλλιώς ο Βαγγέλης Σπύρου - παρ' ότι επιστρέφει συχνά πυκνά



στο παρελθόν ως γράφων- στο παρόν κάθε άλλο παρά έωλος είναι, βάζοντας ένα «ίνα» πριν από κάθε «ναι» του.

Άξια, λοιπόν, η ΝΑΙότητά του και στο μέλλον, εφ' όσον θέλει και τη διεκδικεί.

## ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ Διευθυντής ασφάλισης μεγάλων επιχ/σεων Εθνικής Ασφαλιστικής

**Α**γαπητέ Βαγγέλη,  
Τα 17 χρόνια λειτουργίας του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ αποδεικνύουν ότι η δουλειά σου αγκαλιάστηκε από τους ανθρώπους που δουλεύουν για αυτό το συναρπαστικό Κλάδο.

Από όλους αναγνωρίζεται η συμβολή του περιοδικού στην ανάπτυξη του θεσμού, στη διαμόρφωση υψηλών επαγγελματικών προτύπων αλλά και η συνεχής παρουσία σου δίπλα στους ανθρώπους των Πωλήσεων ειδικά, στα скаμπανεβάσματα της Αγοράς. Εύχομαι σε σένα και τους συνεργάτες σου να κρατήσετε ζωντανό το μεράκι που χαρακτηρίζει τη δουλειά σας.

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΕΛΕΣΙΔΗΣ Επιθεωρητής πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής

**Α**γαπητέ Βαγγέλη,  
Όλα αυτά τα χρόνια συνοδοιπόρος και αρωγός σ' όλους εμάς που πασχίσαμε και πασχίζουμε για την διοχέτευση και την ενστέρνιση της ασφαλιστικής ιδέας - ανάγκης, σου εκφράζω τα ειλικρινή συγχαρητήρια μου και ένα μεγάλο ΝΑΙ ευχαριστώ από εμένα και τους συνεργάτες μου.

## ΑΧΙΛΛΕΑΣ Ι. ΝΙΝΟΣ Ασφαλιστής στην INTERAMERICAN

**Α**γαπητέ μου Βαγγέλη,  
Με ειλικρινή φιλία, με συναδελφική βαθιά εκτίμηση, με ηπειρώτικη συμπατριωτική υπερηφάνεια και με επαγγελματική ευγνωμοσύνη, σου απευθύνω

θερμά συγχαρητήρια κι ευχές για τα 17 χρόνια και τα 100 τεύχη του περιοδικού «Ασφαλιστικό Ναι». Εύχομαι να χιλιάσει τα τεύχη του και να συνεχίσει να είναι χρήσιμο με τις έγκυρες πληροφορίες, τις τεκμηριωμένες απόψεις και τις εμπειριστατωμένες τοποθετήσεις του επάνω σε θέματα που αφορούν κάθε επαγγελματία χρηματοασφαλιστικό σύμβουλο, αλλά και κάθε manager και διοικητικό στέλεχος αυτής της αγοράς.

Φίλε Βαγγέλη να είσαι υπερήφανος γιατί η εκδοτική προσφορά σου είναι εξαιρετικά πολύτιμη.

## Μ.ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ Δ/νων σύμβουλος Interlife ΚΥΠΡΟΥ

**Α**γαπητέ κύριε Σπύρου,  
Με την ευκαιρία του εορτασμού των 100 τευχών του περιοδικού ΝΑΙ θα ήθελα και εγώ με τη σειρά μου να εκφράσω τα θερμά μου συγχαρητήρια σε σας προσωπικά και σε όλα τα άτομα που εργάζονται για την σύνταξη και έκδοση αυτού του περιοδικού. Το Ναι αποτέλεσε και αποτελεί σημαντικό προαπαιτούμενο της ελευθερίας της έκφρασης και του λόγου ανάμεσα στον ασφαλιστικό κόσμο. Σε αυτά τα 17 χρόνια πορείας έπαιξε σημαντικό ρόλο στην ενημέρωσή μας μεταφέροντας ειδήσεις και ενδιαφέρουσες εξελίξεις από τον ασφαλιστικό κλάδο τόσο της Ελλάδος αλλά και της Κύπρου, χρήσιμες συμβουλές πωλήσεων και άλλα τοπικά και κοινωνικά σχόλια προσφέροντας έτσι ένα σωστό και ολοκληρωμένο φάσμα γνώσεων.

Η πρόοδος είναι μια συνεχής προσπάθεια για βελτίωση και επιτυχία και ιδιαίτερα η επιβίωση στον σύγχρονο κόσμο μας καθιστά επιτακτική την ανάγκη να δημιουργούμε και να εξελισσόμαστε\_ Να κάνουμε την διαφορά!

Εκ μέρους της Interlife Κύπρου, εύχομαι καλή συνέχεια για ένα δημιουργικό και ασφαλές μέλλον.

## ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΥΤΙΝΑΣ Μεσίτης Ασφαλίσεων

**Ν**ΑΙ κ. Σπύρου, μπορεί να θεωρηθεί μεγάλο το Ασφαλιστικό ΝΑΙ γιατί μας έχετε πείσει πως μεγάλο είναι το μεράκι και το συναίσθημα που επενδύετε όλα αυτά τα χρόνια στο να αναδείξετε μέσω αυτού, τα ενδιαφέροντα αλλά και την προβληματική του ασφαλιστικού χώρου.



Όντας σχετικά νέος στον ασφαλιστικό χώρο ανακάλυψα σχετικά πρόσφατα το περιοδικό Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Εντούτοις, το διάστημα ήταν αρκετό στο να σχηματίσω αντικειμενική εικόνα για την ωριμότητά του, το νεανικό δυναμισμό του και τη διπλωματική επαγγελματική μαεστρία στο να κρίνει και να επικρίνει τα δρώμενα στην ασφαλιστική

αγορά. Αυτό που με ευχαριστεί ιδιαίτερα είναι η «ανθρώπινη» των πραγμάτων θεώρηση, που απορρέει από τις γνήσιες ευαισθησίες του εκδότη και των Συνεργατών του απέναντι στην κοινωνία, στον άνθρωπο του επαγγελματικού μας χώρου είτε αυτός ανήκει σε ασφαλιστική εταιρία, είτε είναι μαχόμενος Ασφαλιστής ή ακόμη είναι κοινός Πολίτης, Ασφαλισμένος και μη.

Είναι βέβαιο πως το Περιοδικό Ασφαλιστικό ΝΑΙ όπως και τα άλλα του ασφαλιστικού χώρου, συμβάλλουν θετικά στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Ωστόσο, ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα της αγοράς δεν μπορεί να υπάρξει με βραχύχρονες στρατηγικές ανάπτυξης, με «επιθετικό marketing» που ενίοτε εξελίσσεται σε αθέμιτο ανταγωνισμό με «αγοροπωλησικές χαρτοφυλακίων», με «φτηνά ασφάλιστρα» εις βάρος της ποιότητας των προσφερόμενων καλύψεων - υπηρεσιών. Σίγουρα χρειάζονται περαιτέρω προσπάθειες και νέες ιδέες.

Ζούμε σε εποχή που χαρακτηρίζεται από «ένταση επικοινωνίας, τεχνολογίας και γνώσης». Η ελληνική ασφαλιστική αγορά για να αναπτυχθεί και να συγκλίνει με το μέσο όρο της Ευρώπης έχει ανάγκη από καινοτόμες ιδέες, από εκσυγχρονισμένες δομές, από ποιοτικά αναβαθμισμένες υπηρεσίες, από αντικειμενική προσέγγιση των ασφαλιστικών αναγκών της σημερινής ελληνικής κοινωνίας και οικονομίας, που και αυτές ψάχνουν να βρουν το ρυθμό τους στο ευρωπαϊκό - παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον στο οποίο ανήκουν.

Κινητήριος μοχλός προς την κατεύθυνση αυτή είναι η «γνώση».

Ευχόμενος μακροήμερευση στην όλη προσπάθεια, θα πρότεινα το περιοδικό σας να προβάλλει και τη ενθαρρύνει τη «γνώση».

## ΧΡΙΣΤΟΣ ΠΑΝΑΓΗ Διευθυντής Υποκαταστήματος Eurolife

**Α**γαπητέ κ. Βαγγέλη,  
Ως τακτικός συνδρομητής και επαγγελματίας ασφαλιστής βρίσκω στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ αρκετές ιδέες και γνώσεις για αποτελεσματική διεξαγωγή της εργασίας μου. Πρόσθετα πολλές φορές μέσα από τα διάφορα άρθρα παίρνω εμπύχωση και κουράγιο για τη συνεχή προσπάθεια που απαιτεί η εργασία μας.

Πέρα από τα πιο πάνω ως οικογενειάρχης βρίσκω πλούσια την ύλη για την πατρίδα, θρησκεία, τα ήθη και έθιμα του λαού μας.

Με την ευκαιρία της εκατοστής έκδοσής σας, σας εύχομαι κάθε επιτυχία για να είστε πάντα μαζί μας βοηθοί και συνεργάτες μας.

## ΟΥΡΑΝΙΑ ΝΙΚΟΛΕΤΟΠΟΥΛΟΥ Γενική διευθύντρια CROMAR

**Μ**ου ζητήσατε να σας καταθέσω σκέψεις μου επ' ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών του περιοδικού σας ΝΑΙ.

Και εγώ άφησα ελεύθερα συναίσθημα και σκέψη, καλώντας τα να με βοηθήσουν να φέρω εις πέρας το αίτημά σας.

Διαπίστωσα, λοιπόν, ότι μου έχετε με την παρουσία σας προσφέρει ψυχική ευεξία και ελπίδα.

Δεν μπορώ αλλιώς να δικαιολογήσω ότι συνειρμικά οι εικόνες και οι λέξεις που με κατέβαλαν ήταν γεμάτες ομορφιά, χρώμα και ποιήση, στοιχεία που κατά το μάλλον προβάλετε με τη γραφή σας.

Βεβαίως είμαι συναισθηματική και θετικής σκέψης άνθρωπος. Και στη γραφή σας βρήκα αυθεντικότητα, νοσταλγία και διάθεση ειλικρινούς επικοινωνίας και κατάθεσης ουσιαστικών προτάσεων για τον κλάδο μας.

Αυτό όμως που κύρια συμβάλει στο να νιώθω εμπιστοσύνη και οικεία μαζί σας, είναι ότι έχετε το πολύτιμο χάρισμα να είστε απλοί και καθόλου αλαζονικοί.

Έχοντας εσάς συμμάχους στο χώρο μας, μπορούμε να ονειρευόμαστε ότι:

– Θα αποκτήσουμε αξιόπιστη εποπτική αρχή που θα παράγει, ανεξάρτητο από πολιτικές σκοπιμότητες, ουσιαστικό έργο.

– Θα ισχύσει κάποτε ένας ειλικρινής διάλογος μεταξύ των εταιρειών που θα ξαναφέρει στο προσκήνιο ξεχασμένους κανόνες δεοντολογίας.

– Θα αντιληφθούμε όλοι μας για το κοινό καλό ότι η αλυσίδα που αποτελείται από τους αντασφαλιστή - ασφαλιστική εταιρεία - διαμεσολαβούντα - ασφαλιζόμενο είναι και πρέπει να παραμείνει άρρηκτα και υγιώς συνδεδεμένη.

– Θα εκτιμήσουν οι πολίτες το έργο και την προσφορά μας στο κοινωνικό σύνολο και θα μας δώσουν τη θέση και το μερίδιο ανάπτυξης που μας αξίζει.

– Θα επανακτίσουμε την εμπιστοσύνη που μας λείπει μεταξύ μας, όλοι οι φορείς του χώρου μας. Με αποτέλεσμα να χαράξει πάλι το χαμόγελο στα πρόσωπα μας.

Και όταν ξυπνήσουμε από το όνειρο, να αναφωνήσουμε και όμως ναί είναι αλήθεια... και εσείς που συμβάλετε να τα χιλιάσετε.

## ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ Αντιπρόεδρος αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος Τράπεζας Πειραιώς

**Ε**ναν σημαντικό αριθμό ετών της εργασιακής μου πορείας, τον εξάντλησα στην ασφαλιστική αγορά, που μου προσέφερε σημαντικές εμπειρίες. Θα πρέπει να σημειώσω πως σε όλη αυτή την διαδρομή, ο Τύπος βρέθηκε αρωγός σε δύσκολες προσπάθειες κυρίως θεσμικού χαρακτήρα. Ιδιαίτερα για το Ασφαλιστικό Ναι, οφείλω να ομολογήσω ότι αποτελούσε και αποτελεί πάντα ένα βήμα πλουραλισμού και ενθάρρυνσης κάθε θεσμικής προσπάθειας προς την κατεύθυνση της διαφάνειας στην ασφαλιστική αγορά. Ο συγκεκριμένος χώρος, πέρασε και πέραν κραδασμούς. Ακλόνητη πεποίθησή μου πάντως αποτελεί ότι η συγκεκριμένη αγορά έχει την ανάπτυξη μπροστά της. Τα μοντέλα άλλωστε οι δομές διαφοροποιήθηκαν οι ανάγκες γιγαντώθηκαν. Σε κάθε πάντως περίπτωση, το Ασφαλιστικό Ναι έδινε το αναλογούν βήμα στις μεταρρυθμιστικές προσπάθειες. Χωρίς να χαρίζεται, πρόβαλε και προβάλλει με ορθολογικό τρόπο το έργο των εταιριών του κλάδου και των συναφών με τις ασφαλιστικές εταιρίες επιχειρήσεων. Εύχομαι και ελπίζω η συνέχεια της 17χρονης πορείας του Ασφαλιστικού ΝΑΙ να αγγίξει ή και να ξεπεράσει το επίπεδο των επιτυχιών που έχει ήδη καταφέρει η έκδοση μέχρι τώρα.



## ΒΑΣΙΛΗΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ Γενικός Διευθυντής Κύπρου Ζωής



**Α**γαπητέ Ευάγγελε, Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 τευχών και των 17χρονων γενεθλίων του «Ασφαλιστικού Ναι» στην Τραπεζοασφαλιστική Αγορά, σου εύχομαι ολόψυχα να τα «χιλιάσετε». Στο δικό μου μυαλό το «Ασφαλιστικό Ναι» είναι ένα

## ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΓΟΥΝΑΚΗ

**Α**γαπητέ Βαγγέλη, Είμαι πολύ χαρούμενη που βρήκα ένα ελληνικό περιοδικό ενός τόσο ενδιαφέροντος τομέα που να μου λύνει όλες τις απορίες και να αποτελεί οδηγό σωστών επιλογών και ενημέρωσης γενικότερα. Εύχομαι να συνεχίσει το περιοδικό την ανοδική επιτυχημένη πορεία του και να συνεχίσει να αποτελεί εργαλείο για όλους εμάς τους αναγνώστες του, όπου κι αν είμαστε.

Συγχαρητήρια!!!

χρησιμότητα εργαλείο στα χέρια του επαγγελματία των Ασφαλειών είτε αυτός ανήκει στις τάξεις της «πρώτης γραμμής» ή της διοίκησης.

Για το επερχόμενο επετειακό τεύχος του «ασφαλιστικού Ναι» μαζί με τις ευχές μου δέξου και τις σκέψεις μου για το τμήμα της αγοράς που υπηρετώ.

## Τ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ Σύμβουλος Διοίκησης Τράπεζας Πειραιώς

**Φ**ίλε Βαγγέλη, Για το περιοδικό σου το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" η ευχή "να τα χιλιάσει" ακούγεται μάλλον συνηθισμένη. Σε εσένα, στην οικογένεια σου και στους άξιους συνεργάτες σου εύχομαι χρόνια καλά και παραγωγικά με υγεία και προπάντων επισημοτικότητα.



Τα τελευταία 17 χρόνια τόσο εσύ όσο και το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" έχετε προσφέρει θετικές υπηρεσίες στον κλάδο και είναι βέβαιο ότι θα συνεχίσετε με την ίδια υπευθυνότητα. Σε ότι αφορά εμένα προσωπικά έχει ενδιαφέρον να μάθεις ότι σε ένα από τα πρώτα τεύχη (Νο 6, Απρίλιος - Ιούνιος 1990) είχε φιλοξενηθεί η πρώτη συνέντευξη που έδωσα με την ιδιότητα του Διευθυντή της Εμπορικής Διεύθυνσης και Δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Μια εκτεταμένη συνέντευξη 31 ερωτήσεων και 6 σελίδων μέσω της οποίας είχα τότε την ευκαιρία να ενημερώσω την αγορά για τις σημαντικές αλλαγές που είχαν πραγματοποιηθεί στο Δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής την εποχή εκείνη.

Μερικές δε από τις ερωτήσεις και τις αντίστοιχες απαντήσεις που αφορούσαν στην Ασφαλιστική Αγορά είναι επίκαιρες ακόμη και σήμερα μετά από 16 χρόνια. Από τότε η συμπαράσταση σου ήταν συνεχής και ενθαρρυντική και γι' αυτόν τον λόγο θα ήθελα και πάλι να σε ευχαριστήσω.

## ΑΝΔΡΕΑΣ Π. ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ Χειρουργός Οδοντίατρος

**Κ**ατά καιρούς μου αρέσει να μελετώ το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Με τραβάει η ποικιλία του περιεχομένου και ιδιαίτερα τα εθνοκοινωνικά σημειώματα μαζί με ιατρικά θέματα. Με ευκαιρία της 100ης έκδοσής σας ευχόμαστε κάθε επιτυχία.

## ΣΩΤΗΡΗΣ Μ. ΤΖΟΥΜΑΣ Επικοινωνιολόγος

### Μερικές σκέψεις ως κατάθεση ψυχής

**Ο**ι γραμμές που ακολουθούν, επ' ευκαιρία της επετειακής έκδοσης του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», αποτελούν κατάθεση ψυχής ενός ανθρώπου που εργάστηκε με συνέπεια και υπευθυνότητα επί 20 σχεδόν έτη, για την ευρύτερη ασφαλιστική οικογένεια και προχωρούν και σε ένα ακόμη, πιο τολμηρό βήμα: αναζητούν τον παλμό της αγοράς σήμερα και αγωνιούν για την ιστορική και μελλοντική της πορεία. Έχουν πει και ορθώς - ότι το ύψος δεν αναιρεί το βάθος. Η κορυφή δεν αναιρεί τη βάση, ούτε το τέρμα την αφετηρία. Το δεύτερο βήμα δεν γίνεται, αν δεν προηγηθεί το πρώτο. Ότι υπάρχει σήμερα και το θαυμάζουμε δεν γεννήθηκε αστραπιαία, αλλά υπήρξε προϊόν μακράς εξελικτικής διαδικασίας.



Κάθε γενιά, έχει προσθέσει το δικό της δομικό λιθάρι στη μεγάλη πυραμίδα των δημιουργικών κατακτήσεων. Κάθε γενιά έχει σφραγίσει με τον ιδρώτα της και την προσφορά της την «προμηθεική» πορεία, μέχρι να φθάσουν να μεταβληθούν οι παλιοί «χωματόδρομοι», σε λεωφόρους προόδου. Η συμβολή του καθενός απ' αυτή τη μεγάλη οικογένεια, σ' αυτό το κοινό όραμα, δημιούργησε μια εστία συνεχούς προόδου και οι ακαταπόνητες προσπάθειες όλων, την έχουν κάνει να μεγαλουργεί.

Από το όραμα στην υλοποίηση και από την υλοποίηση στην καταξίωση. Η πορεία του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», για 17 ολόκληρα χρόνια, συγκεντρώνει μια ογκώδη στρατογραφία που αποτελείται από πολλά και επάλληλα στρώματα. Το καθένα από αυτά αντιστοιχεί στις διεργασίες και τα επιτεύγματα όλων των προηγούμενων γενεών, όλων εκείνων που έθεσαν τις βάσεις της ασφαλιστικής αγοράς. Δημιουργείται, μερικές φορές, η εντύπωση ότι οι σημερινοί παραβλέπουν την προσφορά των παλαιότερων και ακόμη ότι οι άνθρωποι πολλές φορές, είτε λησμονούμε, είτε σκοπίμως θέλουμε να αγνοήσουμε ότι η δημιουργία του σήμερα είναι συνέχεια του χθες. Και η

## ΜΙΑΤΟΣ Α.ΛΙΔΩΡΙΚΗΣ

**Τ**α 100 τεύχη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» συνθέτουν ένα μεγάλο ΝΑΙ:

Συμβολής στην τραπεζοασφαλιστική αγορά και στους ανθρώπους της για ανάπτυξη και συνεχή ποιοτική αναβάθμιση. Στην ανάδειξη των σταθερών αξιών της πατρίδας. Στον εμπλουτισμό του περιοδικού τύπου με ένα περιοδικό με έγκυρο περιεχόμενο και υψηλή αισθητική.

Θερμά συγχαρητήρια στο δημιουργό του, τον Ευάγγελο Σπύρου με την ευχή να κρατάει σταθερά το πηδάλιο στην ίδια πάντα ρότα!

εντύπωση αυτή είναι λάθος. Το γεγονός και μόνον ότι το «ΝΑΙ» μέσα απ' αυτή την επετειακή έκδοση, κάνει μια ιστορική αναδρομή στα 17 παρελθόντα χρόνια, αποδεικνύει με τον πιο αδιάψευστο τρόπο ότι δεχόμαστε και αναγνωρίζουμε τα επιτεύγματα των παλαιότερων. Εμείς δρέπουμε σήμερα τους καρπούς ενός δένδρου που φυτεύτηκε από αυτούς. Και χάρη και στο περιοδικό «ΝΑΙ», το δένδρο αυτό καλλιεργείται από όλους μαζί σήμερα, για να συνεχίσει να δίνει καρπούς στις επόμενες γενιές. Το περιοδικό «ΝΑΙ», μέσα από την 17χρονη πορεία του και την εξαιρετική κάθε φορά θεματογραφία του, μας διδάξε ότι η πρόοδος είναι μια συσταμένη που οι συνιστώσες της είναι όλα όσα δημιούργησαν όλοι οι άνθρωποι μαζί. Μας έμαθε, όλα αυτά τα χρόνια, να παραδεχόμαστε και να αποδεχόμαστε πως αν οι παλαιότεροι δεν είχαν βρει τα απλά, θα ήταν δύσκολο σε μας να βρούμε τα πολύπλοκα και τα σύνθετα.

Και η επαλήθευση της διαπίστωσης αυτής έρχεται μέσα από μια απλή επισκόπηση όλων των επιτευγμάτων που συντελέστηκαν μέχρι τώρα και θα συνεχίσουν να συντελούνται.

Το «ΝΑΙ», λοιπόν, μας οδήγησε με τον τρόπο του σε μια παραδοχή: να ενστερνιστούμε το βαθύ νόημα του λόγου του λαϊκού αγωνιστή και θυμώσφου Μακρυγιάννη: "Ας μη λέμε εγώ, αλλά Εμείς. Ας μη λέμε η δική μου η γενιά, αλλά όλοι μαζί."

ΝΑΙ, η δική μου γενιά, τα 17 αυτά χρόνια έμαθε να αξιοποιεί όσα παρέλαβε από τις προηγούμενες, με μια δέσμευση: να μεταφέρει αυτούσιο και αυθεντικό το «όραμα» που κυριαρχεί σήμερα στις επόμενες γενιές.

ΝΑΙ, η δική μου γενιά, τα 17 αυτά χρόνια, έμαθε -χάρη και στο «ΝΑΙ»- να τιμά αυτούς που έφυγαν παραδίδοντας τη σκυτάλη σε εμάς και να καλό-υποδέχεται όσους έρχονται να συνεχίσουν ένα λαμπρό έργο δημιουργίας και προσφοράς. Και μόνον γι αυτό, αξίζουν θερμά συγχαρητήρια στον εμπνευστή και δημιουργό του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ», φίλο Βαγγέλη Σπύρου και σε όλη την εκδοτική του ομάδα στους οποίους ευχόμαστε να συνεχίσουν την προσπάθεια «μέχρι το τέλειο να φιαχθεί» και μέχρι να επιτευχθούν όλοι οι στόχοι τους.

«Τόσο που έκαμαν λίγο δεν είναι. Εδώ που έφθασαν μεγάλη δόξα!»

## ΠΙΕΤΡΟΣ ΑΔΑΜΙΔΗΣ Access Insurance Brokers Ltd, Κύπρος

**Α**γαπητέ Βαγγέλη, Με πολλή χαρά μαθαίνω ότι το Ασφαλιστικό ΝΑΙ βαδίζει προς την 100η διμηνιαία έκδοσή του. Πολλές φορές μου είναι χρήσιμο, όχι μόνο για τη δουλειά μου αλλά και στην εγκυκλοπαιδική μου ενημέρωση, μαζί με όλη τη γενική κατατόπιση στα ασφαλιστικά δρώμενα της Κύπρου, Ελλάδας και Ευρώπης. Ευχές για πολλές εκατοντάδες εκδόσεις.

## ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΩΡΑΚΗΣ Εκδότης

Αγαπητέ Βαγγέλη  
Σου στέλνω τα θερμά μου συγχαρητήρια για την επέτειο της έκδοσης του ΝΑΙ. Ωστόσο, τα συγχαρητήριά μου επεκτείνονται και για τη φιλοσοφία και τον προσανατολισμό του περιοδικού σου, η οποία αδιαφόρησε για την έννοια του παραδοσιακού ανταγωνισμού και έδωσε τη δική σου Οπτική Γωνία και Εμβάθυνση των υποχρεώσεών σου απέναντι στον κλάδο. Εξ άλλου αυτή είναι και η Νέα Προσέγγιση στην Επιστήμη του Μάρκετινγκ των Υπηρεσιών. Τα κείμενά σου αγγίζουν τους Μαχόμενους Ασφαλιστές στους οποίους, όλοι μας οφείλουμε πολλά! Εύχομαι ο Κωστής να συνεχίσει το έργο σου!

## ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Επιθεωρητής Πωλήσεων «Ασίς Πρόνοια»

Φίλε Βαγγέλη, δεν υπάρχουν λόγια που να προσδιορίζουν τα οφέλη που έχουμε αποκτήσει όλα αυτά τα χρόνια «ρουφώντας» στην κυριολεξία κάθε γραμμή, κάθε σχόλιο, κάθε άρθρο και κάθε δρόμενο, του αγαπημένου μας περιοδικού «ΝΑΙ». Μεγαλώσαμε με τις ορμίνες του, μάθαμε πράγματα, αποφύγαμε κινδύνους, εκπαιδευτήκαμε, γίναμε σωστοί ασφαλιστές με το σταυρό στο χέρι, γίναμε παραγωγικοί, εξελιχθήκαμε, κάναμε ομάδες και υποκαταστήματα, γιγαντώσαμε εταιρίες, τις κάναμε κολοσσούς, για να είμαστε περήφανοι σήμερα, για να τρώνε ψωμί χιλιάδες μανάδες και πατεράδες και να φτιάχνουν την καριέρα τους χιλιάδες παιδιά. Το «ΝΑΙ» ήταν το κρυφό μας χαρτί, ο μάντζέρ μας, ο άγγελός μας, ο καθοδηγητής μας, ήταν το «κρυφό μας σχολειό». Χρωστάμε πάρα πολλά, εμείς, οι οικογενείες μας, οι εταιρίες ακόμα και η Ελλάδα μας! Συνέχισε να μας δίνεις συμβουλές, να μας φωτίζεις και να μας εξοπλίζεις με δύναμη και περηφάνεια. Συνέχισε να δίνεις το κύρος και την αξιοπρέπεια που δικαιούται και δεν την έχει το επάγγελμά μας. Εμείς είμαστε εδώ και περιμένουμε και τα επόμενα 100-200 και χιλιάδες ακόμη αγαπημένα τεύχη του «ΝΑΙ».

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΓΛΟΥ



Όταν ζεις 3.500 χλμ. μακριά από την Αθήνα, στην πηγή της ασφαλ. πληροφορίας, είναι περίεργο πως ένα έντυπο σαν το ΝΑΙ μπορείς να σου φανεί χρήσιμο. Εκτός εάν... αυτό το έντυπο σε μια κοινωνία που οι πληροφορίες μας βομβαρδίζουν και το πρόβλημά μας είναι η ταξινόμηση αυτών

στο μυαλό μας... μπορείς να είναι επίκαιρο, έγκυρο και να ενημερώνει για τις τοπικές και διεθνείς εξελίξεις άμεσα.

## ΕΛΕΝΗ ΚΑΣΙΜΑΤΗ Ασφαλίστρια ING.

Θεωρώ σημαντικό να ευχαριστήσω μέσω ημών τους γιατρούς-επιστήμονες που καταβάλλουν τόσα χρόνια προσπάθειες για μια καλύτερη κατανόηση του ρόλου της διατροφής και της φυσικής ιατρικής στην πρόληψη και τη θεραπεία του καρκίνου. Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω σε όλους εσάς τους συναδέλφους μου και πρέπει να σας κτυπήσω το κουδουνάκι για να μην νομίζετε ότι είμαστε εμείς... άτρωτοι... να προλάβετε να κλείσετε την πόρτα... πριν κλειστήτε εσείς απ' έξω. Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω σε μία κυρία που μου έμαθε να αντιμετωπίζω τη ζωή καταπρόσωπο, μου έδειξε πως να βλέπω την ομορφιά της νέας μέρας. Να γιορτάζω για κάθε νίκη. Στην Κυρία Σοφία Ρατσιάτου. Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω στην εταιρεία μου ING, που έδειξε για ακόμη μια φορά το ανθρώπινο πρόσωπό της... Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω στους συναδέλφους μου στον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων, που δεν με ξέχασαν ούτε μια στιγμή... Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω στην οικογένειά μου για την αγάπη της και την υποστήριξή της. Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω σε εκείνους που ήταν μαζί μου στο νοσοκομείο και μου δίδαξαν την τρομερή δύναμη που έχει το σώμα μας να θεραπεύεται. Αυτήν την επιστολή την αφιερώνω στο πελατολόγιό μου που κάθε μέρα με ένα μήνυμα, ένα λουλούδι, ένα τηλεφώνημα ήσαν δίπλα μου αναμμένες λαμπάδες... την αφιερώνω στο υποκατάστημά μου για την κατανόησή τους, στους αγαπημένους μου φίλους και συναδέλφους και τέλος την αφιερώνω και σημειώστε το στο μυαλό σας όσοι διαβάσετε αυτήν την επιστολή. Είναι ειδικά αφιερωμένη σε κείνους που έχασαν στη μάχη τους με τον καρκίνο γιατί μου δίδαξαν πόσο σημαντικό είναι να ζει... κανείς τιμώντας την κάθε μέρα. Σας ευχαριστώ.

## ΛΕΝΑ ΜΑΝΟΥΣΟΥ Φιλόλογος Αρχαιολόγος

«... όταν το βλέμμα της ψυχής το καθαίο «ανοίγεται»  
ταξιδιάρικο σε σκέψεις - θάλασσες πλατιές κι αγαπημένες, λεύτερο κι αχόρταγο αδράχνει ήλιο, δροσάτο ζέφυρο και ήχους κοχυλιών... και σοζυγιάζει την αγάπη με την πίστη και το ονειρέμα με την πράξη Έργο γίνονται οι σκέψεις στο χαρτί, καθώς του λόγου τα στολίδια οι λέξεις

χαράζουν στη μνήμη του χρόνου και των ανθρώπων μηνύματα μεγάλα και στοχαστικά! ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ κι ανθρώπινα επαγγελματικά και με συνέπεια, το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» όλα αυτά τα δεκαεπτά χρόνια της διαδρομής του με τα 100 τεύχη του άγγιξε πολλές πτυχές της σώψυχης ευαισθησίας των αναγνωστών του, αλλά κι εμπλούτισε με περιεκτικό, ουσιαστικό και συμβουλευτικό τρόπο τη σκέψη του σύγχρονου ασφαλιστή για μεγαλύτερες και υψηλότερες επαγγελματικές επιδόσεις!!! Μέσα από τη δύναμη ενός σωστά επιλεγμένου κάθε φορά στίχου, μέσα από τα χρώματα μιας ζωντανής και καθάριας εικόνας, μέσα από την απόλυτα συνταιριασμένη με το εκάστοτε θέμα φωτογραφία, και βέβαια μέσα από μια πληρέστατη και σφαιρική παρουσίαση, ανάλυση και προβολή όλων των σύγχρονων ασφαλιστικών θεμάτων, ο εκδότης του περιοδικού κατάφερε να συνταιριάζει το ρομαντικό/ποιητικό

και «φευγάτο» ύφος γραφής των πρώτων σελίδων (στα συναισθηματικά) με το ρεαλιστικό, επαγγελματικό και έξυπνα δομημένο δημοσιογραφικό ύφος λόγου στο υπόλοιπο κείμενο. Επειδή η γενεσιουργός και δημιουργός αρχή για κάθε έργο ανέκαθεν ήταν «η καρδιά η υφάντρα, αυτή η ακάματη εργάτρια», που ξομπλιάζει με αγάπη στο βαθύνο αργαλιό της ό,τι ονειρεύεται ο ταξιδιάρης νους, εύχομαι ολόψυχα στον εκδότη του ΝΑΙ, άνθρωπο ευαίσθητο και δημιουργικό, να συνεχίσει με αστείρευτη έμπνευση και αμειώτο μεράκι να αντλεί από καθετί που τον συγκινεί και τον αγγίζει και να γράφει με το δικό του μοναδικό τρόπο, τον ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΟ ΚΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ, όλα αυτά που ενδιαφέρουν τον ασφαλιστικό κόσμο και το αναγνωστικό κοινό με «άρωμα καρδιάς». ΚΑΛΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ!!! ΠΑΝΤΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑ!!!

# Εμείς,

# είμαστε έτοιμοι

...να ανοίξουμε νέους δρόμους ανοδικής πορείας, ανατρέποντας τα καθιερωμένα. Συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες ελληνικές και διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες και είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε με αντικειμενικό τρόπο τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας, να από τη μεγάλη ποικιλία ασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτουμε. Τοποθετώντας τους συνεργάτες μας στο κέντρο του ενδιαφέροντός μας, προσφέρουμε εκπαίδευση υψηλού επιπέδου, προσαρμοσμένη στις σημερινές ανάγκες της αγοράς. **Εξασφαλίζουμε τα χαρτοφυλάκια και αμοιβές των συνεργατών μας** και στηρίζουμε τις προσπάθειες των ανθρώπων μας, με σύγχρονα μηχανογραφικά συστήματα πληροφόρησης, **είμαστε έτοιμοι και μπορούμε να ενισχύσουμε τα εισοδήματα των ανθρώπων μας, μέσα από ελιγμένα συστήματα αμοιβών και σημαντική αύξηση της αποτελεσματικότητάς τους στις πωλήσεις.** Έχοντας οργανώσει προηγμένα συστήματα διασταυρούμενων πωλήσεων και marketing, λειτουργούμε τόσο για το συμφέρον των ασφαλιστών όσο και των ασφαλισμένων μας, προσφέροντας σημαντικές ευκαιρίες καριέρας, στο χώρο των ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών. Δίνουμε έτσι την ευκαιρία στους λήστες μας να αναπτυχθούν σαν ασφαλιστές και σαν managers πωλήσεων. Τέλος, εμείς στη VERUS A.E. έχουμε καταφέρει να δημιουργήσουμε ένα φιλικό, ειλικρινές, άρτιο, αξιοπρεπές περιβάλλον.

## να VERUS περιβάλλον για σας.

Me εκτίμηση  
  
Λευίτης Κλεάνθης

# Εσείς;

**VERUS**  
ανώνυμη εταιρεία  
δικτύου ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών

λ.: 210-9949.700 • Λ. Βουλιαγμένης 566B & Εθνικής Αντιστάσεως 12, Τ.Κ. 16452 - Αργυρούπολη

**ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΗ**  
**Κοινωνιολόγος, Οικονομολόγος &**  
**Διευθύντρια ELIA ADVERTISING**

**Η** έκδοση «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αποτελεί πρότυπο εγχείρημα στα πλαίσια των εκδόσεων ειδικού τύπου.

Έχοντας εργαστεί τόσο στην έκδοση αυτή όσο και σε άλλα περιοδικά ειδικής στόχευσης θεωρώ ότι αποτελεί μοναδικό εγχείρημα όχι μόνο για το εξαιρετικό ήθος που διακρίνει την ιδιοκτησία και κατ'επέκταση την ύλη του, όχι μόνο γιατί κατάφερε σε δύσκολες εποχές να αναδείξει το επάγγελμα του ασφαλιστή από μια «παρεξηγημένη» υπηρεσία σε λειτουργήματα, όχι μόνο γιατί προέτρεψε και επέτυχε να οδηγήσει τις διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιριών να αντιμετωπίσουν τους συνεργάτες τους ως στελέχη πρώτης γραμμής αλλά γιατί στάθηκε πάντα ανοιχτό σε νέες ιδέες παρακολουθώντας τους σφυγμούς της αγοράς, επέτυχε όποτε ζήτησε εξαιρετική υποστήριξη από την περιφερειακή αγορά των ασφαλιστικών εταιριών.

Θα ευχηθώ λοιπόν καλή συνέχεια, θα δώσω προσωπικά συγχαρητήρια στη διοίκηση και στην ομάδα με την ευχή η δεύτερη να μεγαλώσει και η πρώτη να μακροημερεύσει.

**ΔΗΜΗΤΡΗΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**  
**Δάσκαλος**

**Σ**ε μερικές μέρες (22 Ιουλίου) ο Μιλτιάδης – ο ανδριάντας που στήθηκε στον τύμβο του Μαραθώνα με πρωτοβουλία (δωρεά) του κ. Ευάγγελου Σπύρου, εκδότη και δ/ντή του ΝΑΙ, εκτέλεση του κ. Αντώνη Νταγαδάκη, ζωγράφου γλύπτη, θα «σβήσει» ένα... κεράκι. Έχει επέτειο...

Κι όμως, πριν ένα χρόνο ήταν ακόμη η εποχή... του Ξάνθιππου... Η τελετή ήταν σεμνή και λιτή. Συνωστισμός υπήρξε μόνο όταν ήρθε ο... υπουργός. Οι έξι (6) ολυμπιονίκες που παραβρέθηκαν έμειναν σχεδόν απαρατήρητοι. Όταν έφυγαν όλοι κι έσβησαν κι οι προβολείς ο Μιλτιάδης έμεινε... μόνος του. Στα εκατό περίπου μέτρα είχε «παρέα» τους 192 συντρόφους του...

Φεύγοντας, σκέφτηκα πόσο σημαντικό ήταν το σχέδιό του (και φυσικά η τελική νίκη) να σταματήσει εκεί τους Πέρσες στο Μαραθώνα. Θα έφθανε μέχρι... επάνω στη Γερμανία, φαντάζομαι.

Αργότερα «έψαξα» να δω τι λίστα με τους 192 Μαραθωνομάχους. Δυστυχώς (ή ευτυχώς) κανένας δεν κατάγονταν απ' την περιοχή των Τζουμέρκων ή της... Κρήτης. Όλοι ήταν πολίτες Αθηναίοι και Πλαταιείς. Κανένας απ' τους 2.000 Σπαρτιάρες που έφθασαν

στο χώρο, δεν έλαβε μέρος στη μάχη ήρθαν την επομένη ημέρα (Ηρόδοτος).

Και ο δωρητής (Ευάγγελος Σπύρου) και ο καλλιτέχνης του έργου (Αντώνης Νταγαδάκης) γεννήθηκαν πολύ μακριά απ' το Μαραθώνα. Κανένας συγγενής τους δεν έλαβε μέρος στη μάχη του Μαραθώνα.

Το περίεργο (στην όλη... υπόθεση) είναι ότι για να στηθεί ο ανδριάντας του Μιλτιάδη, έπρεπε να περάσουν 25 αιώνες, απ' τη μάχη του Μαραθώνα... να γεννηθεί... ο Βαγγέλης απ' τα Τζουμέρκα κι ο Αντώνης... απ' τα Χανιά... Τόσο απλά... Όλα ξεκίνησαν απ' το... μηδέν.

Ένα απόγευμα... ο Βαγγέλης, με την οικογένειά του ήρθαν στο Μαραθώνα για να δουν τα παιδιά το χώρο. Πολλά χρόνια πριν τους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας. Αγωνιούσαν να γνωρίσουν το χώρο. Να δουν στο σημείο που ο Μιλτιάδης με το στρατηγικό μυαλό του σταμάτησε τους... βαρβάρους. Το μαραθώνιο δρόμο... κ.λπ. Να δουν αυτά που τους μάθαν οι σοφοί δάσκαλοι στο σχολείο, όταν ήταν ακόμη στα θρανία... Αλλά κι αυτά που τους έλεγε κι η καλή γιαγιά τους (... η δασκάλα από την Κρήτη)... σαν παραμυθάκια όταν τα 'βαζε να κοιμηθούν...

Είχαν και οι τέσσερις μεγάλη αγωνία. Πήγαν στο Μαραθώνα. Επισκέφθηκαν το χώρο. Είδαν το τύμβο με τους Μαραθωνομάχους. Είδαν το μέρος που ξεκινάν οι μαραθώνιοι δρόμοι. Είδαν κάποια... αυθαίρετα. Όμως όσο κι αν έψαξαν να βρουν το Μιλτιάδη, δεν τον βρήκαν. Ένα βαλτώδες τοπίο που θύμιζε λίγο Ελλάδα, σκουπίδια, ερμητιά, εγκατάλειψη...

Θεωρώ ότι απ' όλους τους Έλληνες πιο «αγύριστα κεφάλια» απ' τους Ηπειρώτες δεν υπάρχουν. Δείγμα; Οι τόσο πολλοί εθνικοί ευεργέτες και δωρητές, καταγόμενοι εξ... Ηπείρου: Ζώνη Καπλάνης, Ζάππας, Γκιούμας, αδελφοί Ζωσιμάδες, Μαρούτσηδες, Τσιτσάς, Στουρνάρας, Αβέρωβ, Σίνας, Σταύρου, Χατζηκώστας... Σπύρου Ευάγγελος... εκ Διστρατού Άρτης... (Μη ψάξετε να το βρείτε στο χάρτη... είναι δυστυχώς πνιγμένο στα νερά της τεχνητής λίμνης Πουρναρίου... Άρτας)...

Στο τεύχος 99, σελίδα 29, του περιοδικού ΝΑΙ, ο εκδότης του έγραψε ένα άρθρο για τη Ρούσσα μια αγελάδα. Όποιος δεν το διάβαζε... έχασε. Εκεί θα «έβλεπε» ζωντανά... γιατί η Ήπειρος, εκτός από καλούς μαστόρους, κουλουράδες... στην Πόλη και αρκετούς ξενητεμένους, «βγάξει» και άφθονους... ευεργέτες και... δωρητές...

Στην περίπτωση του Αντώνη Νταγαδάκη (του γλύπτη-καλλιτέχνη) λειτουργήσε το σύνδρομο... Μινώταυρος.

Απ' τον καιρό του Μίνωα μέχρι την εποχή του Βενιζέλου, η Κρήτη και οι Κρήτες «δέχτηκαν» επιδρομές «κάθε καρδιάς καρύδι».

Όλους τους έδωξαν με την ίδια συνταγή: Αγώνες, θυσίες και αρκετή λεβεντιά. Εμείς οι Έλληνες... μο-

νάχα η Κρήτη να μας μείνει, να 'χουμε να «δείχνουμε» τις θυσίες και τους αγώνες για λευτεριά... έφτανε και περίσσευε... Επομένως, ο γλύπτης Νταγαδάκης, στην πρόσκληση πρόκληση του δωρητή είπε το ναί.

Όμως έλειπε κάτι για να στηθεί ο ανδριάντας... Ο «βράχος» για να «πατήσει» ο Μιλτιάδης. Ο «βράχος» έπρεπε να 'ναι από καλό... «υλικό». Σκληρός να αντέχει τα βάρη. Ο «βράχος αυτός λέγονταν... Μαρία.

Το Μαριώ (Μαρία Νταγαδάκη) είναι σύζυγος του δωρητή και αδερφή του καλλιτέχνη. «Πίσω» απ' το Μιλτιάδη είναι και το Μαριώ. Στήριξε αφάνταστα, δωρητή και καλλιτέχνη μέχρι ο Μιλτιάδης να στηθεί όρθιος.

Ας μου επιτρέψουν (δωρητής, καλλιτέχνης και το... Μαριώ) να παρουσιάσω δυο μόνο περιστατικά για του λόγου το... αληθές. Το πρώτο. Την παραμονή των αποκαλυπτηρίων (21 Ιουλίου, Πέμπτη βράδυ, κατά τις 11 περίπου στο σπίτι... του δωρητή).

Ο δήμαρχος του Μαραθώνα τηλεφωνεί στον Βαγγέλη Σπύρου πως ο Πρόεδρος Δημοκρατίας κ. Κάρολος Παπούλιας (που θα έκανε τα αποκαλυπτήρια) ματαιώνει την επίσκεψή του... Κάτοικοι... διπλανής κοινότητας... «επιθυμούν» να «συντανήσουν» με μαύρες σημαίες... Τον Πρόεδρο... για να του μεταφέρουν το αίτημά τους. Κάτι για σκουπίδια είχε σχέση... Ο δωρητής δεν το περίμενε. Είχε κουραστεί πολύ αυτό το διάστημα. Είχε και το πόδι του... Γεράματα βλέπεις... Για λίγο «τα πήρε στην κρίση» (όπως λένε οι νέοι).

Ο «φουκαράς» ο Μιλτιάδης κινδύνευε να... πνιγεί στη θάλασσα. Εκεί σ' αυτή τη χρονική στιγμή το Μαριώ, αντέδρασε σωστά και ψύχραμα. Μίλησε με τον άντρα της για λίγα λεπτά (τι είπαν αυτοί ξέρουν...) Όταν επέστρεψαν στη συντροφιά (ήμασταν, θυμάμαι, κάνα εικοσαριά φίλοι και συγγενείς) ο Βαγγέλης... πετούσε. Τότε ήταν που χόρεψε τον Κιτσάκη... «απ' το μηδέν ξεκίνησα να φτιάξω τη ζωή μου». Πέταγε... πραγματικά είχε πει στον δήμαρχο να στηθεί το άγαλμα ακόμα και μόνο με αυτούς τους δύο «οι επίσημοι και εμείς θα ξεχαστούμε σύντομα. Το άγαλμα θα μείνει. Όταν κάθισε στο τραπέζι διαπίστωσα πως κι οι δωρητές... κλαίνε, αλλά προσπαθούν να μη το δείξουν. Το δεύτερο στοιχείο: Η γυναίκα που φωτογραφήθηκε στο υπουργείο Εθνικής Άμυνας με... τον υπουργό και τον δωρητή κ. Ευάγγελο Σπύρου, στις 15 Δεκεμβρίου 2005 είναι το... Μαριώ. Την κάλεσε, τότε, ο υπουργός για να τη συγχαρεί για τη δωρεά και τοποθέτηση του ανδριάντα του Μιλτιάδη στον τύμβο του Μαραθώνα. Είναι στο τεύχος του ΝΑΙ αρ. 99 σελ. 18. Το Μαριώ υπήρξε η τρίτη... δύναμη του «Μιλτιάδη».

Ο δωρητής... ο καλλιτέχνης... ο εμπυχωτής... Συγχαρητήρια! Μπράβο! Εύγε και στις τρεις...

Μακάρι να βρεθούν μιμητές και συνεχιστές τέτοιων πρωτοβουλιών. Διότι πάντα η πολιτεία θα σφυρίζει αδιάφορα για να ισχύει ο κανόνας και να επιβεβαιώ-

08/06 08 11:08 FAX 8124898 MAIL GR

001



Ασφα. Εταιρεία 119,  
151 24 Μόρακας,  
Τηλ.: 210 81 27 000  
Fax: 210 80 27 189  
info.aig@nol.com  
www.aig-greece.gr

Προς  
ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΙΕ  
Φιλελλήνων 3 & Οθωνος  
105 57 Αθήνα

Τρίτη, 6 Ιουνίου 2006

Σε προσοχή του Ευάγγελου Σπύρου,

**100 τεύχη «ΝΑΙ»**

100 τεύχη σημαίνει 200 μήνες σκληρής δουλειάς. Σε έναν τόπο που η προσπάθεια ... δεν είναι αυτονόητη, που η πληροφόρηση δεν είναι πάντα αντικειμενική, που η πρόσβαση δεν είναι πάντα ελεύθερη, σημαίνει ακόμη πιο εντατική, δύσκολη, επίπονη δουλειά. Κάθε προσπάθεια έχει φίλους και κριτές. Άλλοτε αρέσει και άλλοτε ενοχλεί. Κανείς όμως δεν μπορεί να αμφισβητήσει την αξία της επιμονής, της συνέπειας στο έργο, της προσήλωσης σε έναν στόχο.

Δεν ξέρω αν τα επόμενα 100 τεύχη θα είναι ευκολότερα – εικόζω ότι μάλλον το αντίθετο θα ισχύσει – αλλά δεν μπορώ παρά να ευχηθώ καλή δύναμη για τους επόμενους 100 μήνες.

Με εκτίμηση,

Χρήστος Τσαμαντόπουλος  
Διευθύνων Σύμβουλος

νετα δια των εξαιρέσεων (βεβαίως... βεβαίως).  
Υ.Γ. 1 Είναι ξεπερασμός, κατάντια και επικίνδυνο συγχρόνως εκπαιδευτικοί (όχι Δημοτικού) στις μέρες μας να συνοδεύουν τους μαθητές τους μόνο σε μεγάλα εμπορικά κέντρα...

Υ.Γ. 2 Ένα χρόνο μετά τη μάχη του Μαραθώνα, το Μιλτιάδης οι Αθηναίοι τον έστειλαν να ελευθερώσει τις Κυκλάδες απ' τους Πέρσες... Τραυματίστηκε όμως στο πόδι στην πολιορκία της Πάρου. Κατηγορήθηκε τότε στην Αθήνα (από τον Ξάνθιππο) ότι εξεστράτευσε για προσωπικούς λόγους εναντίον της Πάρου και καταδικάστηκε σε πρόστιμο πενήντα (50) ταλάντων. Επειδή δεν μπορούσε να πληρώσει το ποσό αυτό ο Μιλτιάδης κλείστηκε στη φυλακή όπου πέθανε λίγο αργότερα. Το πρόστιμο πλήρωσε ο γιος του Κίμωνας. Μέχρι τώρα - 25 αιώνες - μερικοί Έλληνες πίστευαν τον Ξάνθιππο. Επομένως αξίζει να τραγουδάει ο καθένας μας τον ύμνο του Μ. Θεοδωράκη (τιμή που έγραψε για το Μιλτιάδη) «Τη Ρωμιούσνη μην την κλαις»... αλλά συμπληρώνοντας «ανευλαβώς» και με στεντόρεια φωνή «Το Ρωμιό όμως να τον κλαις» κάπου-κάπου...

#### ΙΩΑΝΝΗΣ Ε. ΖΕΡΒΟΣ

Όταν ξεκίνησες την κυκλοφορία σου, πολλοί από εμάς τους Interamericanous διερωτηθήκαμε τι πάει να κάνει πάλι ο Βαγγέλης μέσα σ' αυ-

τόν τον κυκεώνα των εκδόσεων της εποχής. Μετά από λίγο παραξενευτήκαμε όταν είδαμε να δημοσιεύονται στοιχεία και διαφημιστικά μηνύματα του ανταγωνισμού, που δεν ήταν ευπρεπής όπως σήμερα, γιατί πιστέψαμε ότι και το ΝΑΙ θα ήταν αποκλειστικά «δικό μας», αφού ο εκδότης του ήταν πάντα ασυγχώρητος Interamericanos.

Δεν χρειάστηκε πολύς χρόνος για να διαψευστούμε και για τα δύο και να καμαρώνουμε σήμερα και μαζί μας η ασφαλιστική αγορά ένα επιστημονικό περιοδικό αφιερωμένο στον ασφαλιστή και τα κάθε μορφής προβλήματά του.

Να διανθίζεται από δημοσιεύματα παραδοσιακού περιεχομένου, ιδιαίτερου ενδιαφέροντος, να αναφέρεται σε ήθη και έθιμα, να περιγράφει τόπους και τύπους, να σπηλιτεύει, ευπρεπώς πάντοτε, κακοδαιμονίες και παρεκτροπές, να επαινεί συμπεριφορές και να διδάσκει πολύτιμες πρακτικές και μεθόδους που κάνουν τη ζωή του ασφαλιστή όχι απλά αποτελεσματικότερη, αλλά συγχρόνως ευχάριστη, συμβάλλοντας θετικά στην καταξίωση ενός επαγγέλματος που ξεκίνησε δειλά και πειραματικά από τους λειτοργούς του για να μετατραπεί σύντομα σε έργο ζωής για όλους μας.

Ευχόμαστε στο ορμητικό ΝΑΙ να μηδενίζει πάντοτε το κάθε μορφής «όχι» και στον εκδότη του σιδερένια υγεία και δύναμη.

#### COMMERCIAL Value\*

ΠΡΟΣ : κ. ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ  
Εκδότη "Ασφαλιστικό Ναι"

Μαρούσι 23/06/2006

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Δεκαεπτά χρόνια αδιάλειπτης παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο συμπληρώθηκαν και το "ΝΑΙ" με την ορμή ενός εφήβου της εποχής, εξακολουθεί να πρωτοπορεί, να διαφοροποιείται, να καινοτομεί...

Βασίζόμενο στις αρχές της ασφαλιστικής δεοντολογίας επιδιώκει την αντικειμενικότητα, την ενδελεχή πληροφόρηση, την αμερόληπτη ενημέρωση, εισάγοντας παράλληλα προτάσεις και ιδέες με προοπτική και όραμα, στοχεύοντας και συμβάλλοντας στην ευρύτερη βελτίωση και πρόοδο του ελληνικού ασφαλιστικού χώρου.

Η επιτυχία του "ΝΑΙ" έγκειται στην επιστημονική παρουσίαση του εκάστοτε ασφαλιστικού, θεσμικού ή οικονομικού θέματος, όπου με εξειδικευμένη δημοσιογραφική έρευνα και λεπτομερή ανάλυση, προσεγγίζει και ενημερώνει για τους προβληματισμούς της ασφαλιστικής αγοράς.

Το "ΝΑΙ" εμπλουτίζεται και συνδυάζει περιγραφές για τα ήθη και τα έθιμα του τόπου μας, σεβόμενο τις ρίζες μας και τις καταβολές μας, με κοινωνική ευαισθησία και ρομαντισμό.

Ναι στο "ΝΑΙ", Ναι στην Ενημέρωση!

Φύικα

Γ. ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ  
Δ/ντης Πωλήσεων & Marketing  
Πρακτορειακό Δικτύου

#### ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ, MD FACS Διευθυντής, Paraskeavidion Surgical and Transplant Centre

Με την ευκαιρία της 100ης κυκλοφορίας του Ασφαλιστικού ΝΑΙ σας διαβιβάζω τις καλύτερες ευχές μου για κάθε επιτυχία.

Και εσείς και εμείς σκοπούμε στην απάβλυνση του ανθρώπινου πόνου.

Στις σελίδες του ΝΑΙ πολλές φορές διαβάζω θέματα που αφορούν τόσο την υγεία όσο και εξειδικευμένα ιατρικά θέματα μαζί με τα πλούσια σε περιεχόμενο εγκυκλοπαιδικά σας θέματα.

#### ΙΩΝΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ Βουλευτής ΔΗΣΥ Λευκωσίας

Από κοινό μας φίλο προμηθεύομαι και μελετώ το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Θαυμάζω το περιεχόμενό του, την ποικιλία της ύλης, που πέρα από τα καθαρά ασφαλιστικά θέματα αναφέρεται και στην Ελλάδα μας, την Κύπρο μας, τους αγώνες, τις θυσίες, τα λάθη μας και τις προσδοκίες μας ως έθνος και ως λαού στο ευρωπαϊκό γίγνεσθαι. Με την κυκλοφορία της 100ης έκδοσής σας, σας διαβιβάζω ευχές για ό,τι το καλύτερο.

✓ Σας ευχαριστούμε πολύ για τις ευχές σας. Θα συνεχίσουμε την παρουσίαση και στο επόμενο τεύχος

#### ΧΡΗΣΤΑΚΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΥ Διευθύνων Σύμβουλος

Ενα από τα πλέον δυνατά, πρακτικά και χρήσιμα όπλα του παραγωγού, διευθυντού ομάδας, agency manager μα και διευθυντικών στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς ΝΑΙ στην πληροφόρηση και στην ενημέρωση. Ευχαριστούμε «ΝΑΙ».

#### ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Διευθυντής Γρ. Πωλήσεων Εθνικής ΑΕΕΓΑ

Αγαπητέ Βαγγέλη,  
Σε ευχαριστώ πολύ εκ μέρους όλων των συνεργατών της διεύθυνσής μου για την πολύτιμη προσφορά σου στην ασφαλιστική βιομηχανία. Η βοήθεια που δίνεις σε παλιούς και νέους ασφαλιστές μέσα από την ύλη του περιοδικού σου στα ασφαλιστικά και πωλησιακά θέματα είναι ανεκτίμητη και δεν σου κρύβω πως πολλές φορές μας δίνονται ερεθίσματα από τα άρθρά σου για τις συναντήσεις των managers με τους ασφαλιστές του υποκαταστήματός μας. Αυτό δε που προσδίδει ακόμη μεγαλύτερη αξία στην ύλη του περιοδικού, είναι τα εκτός του αντικείμενου μας αλλά ιδιαίτερα σημαντικά θέματα, από τα οποία αποκτούμε γνώσεις για ποικίλα θέματα. Εύχομαι ο Θεός να σε έχει πάντα καλά και να συνεχίσεις να βοηθάς τον κόσμο των πωλήσεων με τον ίδιο ζήλο, προσφέροντάς μας εφόδια για να υπηρετούμε τον «ευαίσθητο» θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.



UNIVERSAL LIFE

ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ  
Διευθύνων Σύμβουλος

22 Ιουνίου 2006

Κύριον Ευάγγελο Σπύρου  
Εκδότη "Ασφαλιστικό Ναι"  
Φιλελλήνων 3 & Οθωνος  
105 57 Αθήνα

Αγαπητέ Ευάγγελε,

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 100 χρόνων και της 17χρονης παρουσίας του "Ασφαλιστικό Ναι" στην ασφαλιστική αγορά, θέλω να εκφράσω τα θερμά μου συγχαρητήρια και τις ευχές μου για συνέχιση της σημαντικής προσφοράς σου προς τη βιομηχανία.

Θεωρώ ότι το "Ασφαλιστικό Ναι", αποτελεί ένα πολύτιμο βοήθημα για τον κάθε αναγνώστη που απασχολείται στο χρηματοοικονομικό τομέα και ιδιαίτερα στον τομέα των ασφαλειών ζωής. Το γεγονός ότι το περιοδικό ασχολείται και ταυτόχρονα αγγίζει τα τόσα πολλά θέματα που ενδιαφέρουν τον κλάδο μας, προβάλλει τον επαγγελματία Ασφαλιστή, του δίνει έπαλξη και λόγο, πιστεύω ότι συνέβαλε και κατάφερε να καθιερωθεί ως ένα σημαντικό εργαλείο, ένα εφόδιο για τον κάθε Ασφαλιστή που επιδιώκει τη συνεχή ενημέρωση και γνώση.

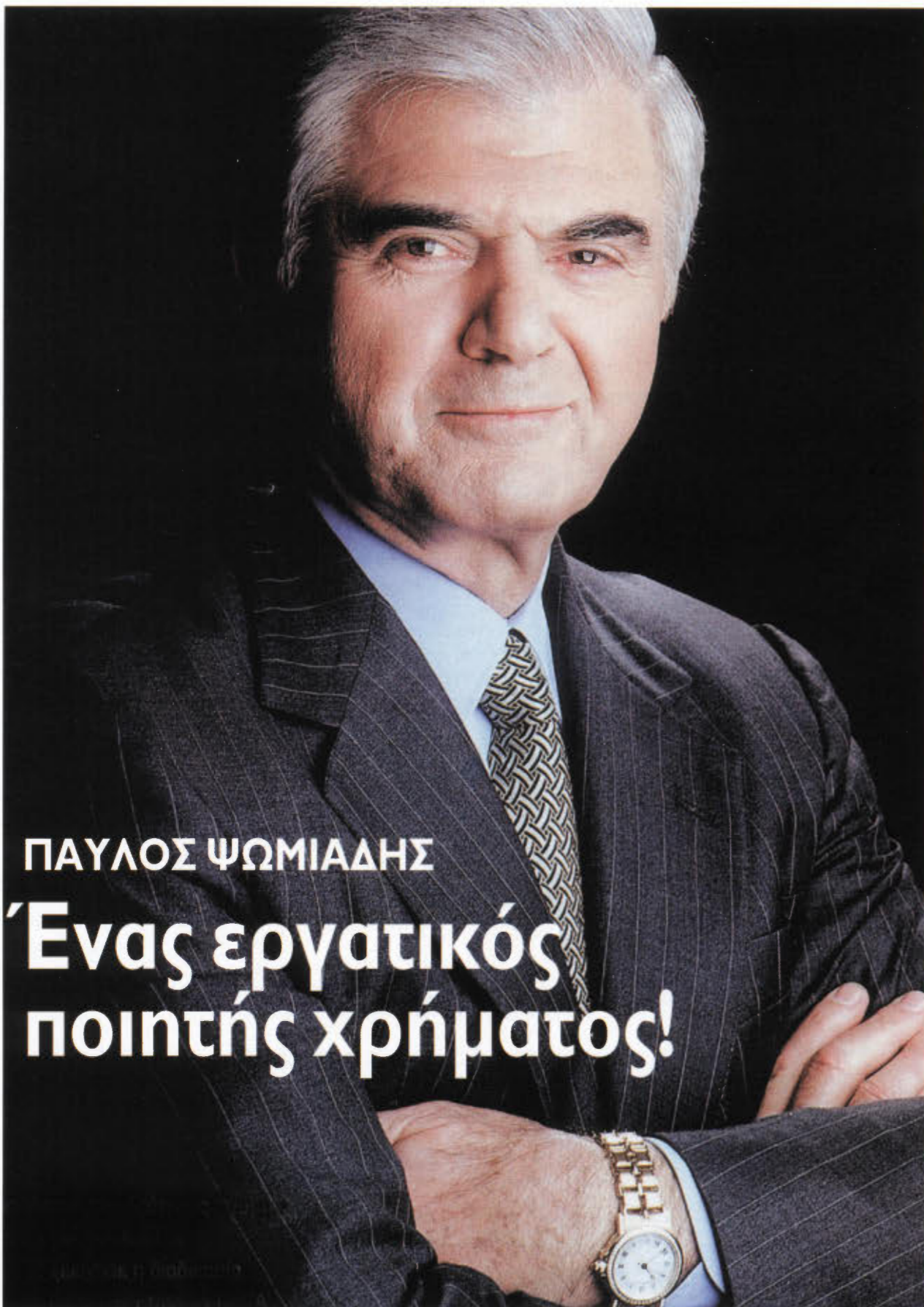
Είμαι βέβαιος ότι μέσα από το περιοδικό σου, θα συνεχίσεις και στο μέλλον με τον ίδιο ζήλο και συνέπεια την προσφορά σου προς τον Ασφαλιστή και στην ασφαλιστική βιομηχανία, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Κύπρο.

Στα πολλά χρόνια της γνωριμίας μας αλλά και της συνεργασίας μας, έχω την πεποίθηση ότι με το δημιουργικό αλλά και προοδευτικό σου πνεύμα, θα εξακολουθήσεις να δίνεις στους αναγνώστες σου ακόμα πιο πολλά, ιδιαίτερα σε μια εποχή που οι προκλήσεις είναι πολλές και το χρηματοοικονομικό σκηνικό συνεχώς μεταβάλλεται.

Τελειώνοντας, θέλω να σε ευχαριστήσω για τη συνεργασία μας και πολύ περισσότερο για την προσφορά και δυναμική παρουσία σου στην τραπεζοασφαλιστική αγορά, με το "Ασφαλιστικό Ναι".

Καλή επιτυχία

Α. Γεωργίου  
Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ



**ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ**  
**Ένας εργατικός**  
**ποιητής χρήματος!**

**«Δεν είναι  
 ανάγκη να είσαι  
 Ροκφέλερ. Ο  
 οποιοσδήποτε  
 έχει πετύχει κάτι  
 οφείλει να  
 επιστρέψει στο  
 κοινωνικό σύνολο  
 ένα μέρος.  
 Πρέπει να δείχνει  
 την αγάπη και  
 ευγνωμοσύνη του  
 στους άλλους»**

Συνέντευξη στον  
**Βαγγέλη Σπύρου**

Ο Παύλος Ψωμιάδης του Δανιήλ και της Όλγας, που γεννήθηκε στο Κερατσίνι του Πειραιά το 1939, είναι ένας άνθρωπος-βιβλίο για όσους γνωρίζουν «ανάγνωση και γραφή». Κάποιοι θα έλεγαν ότι το βιβλίο είναι βιογραφία ή και διήγημα. Άλλοι θα το 'λεγαν μυθιστόρημα και κάποιοι «οδηγίες χρήσεως για καριέρα στις πωλήσεις». Ίσως και «συνταγές να φτάσεις στην κορυφή». Εμένα μου πάει να του 'βαζα ένα τίτλο «Ποιήματα Χρήματος» και να έχει πεζογραφήματα και ποίηση με φόντο τον «κήπο του χρήματος»... Γιατί δηλαδή πειράζει ένας πλούσιος να 'χει και «πλούσια καρδιά»; «Τέτοια ποιήματα σου φτιάχνουμε εκατό την ώρα». Αυτό θέλουμε και μεις. «Γιατί εμείς δεν τραγουδάμε για να ξεχωρίσουμε αδερφέ μου απ' τον κόσμο, εμείς τραγουδάμε για να σμιξουμε τον κόσμο», που έγραφε ο Ρίτσος και θα συμφωνεί και ο Παύλος.

Υπάρχουν στιγμές στο γράψιμο του δημοσιογράφου που γίνονται με κίνδυνο να χάσει το δρόμο του, να μπερδεύεται και να μπλέξει αλήθειες και γεγονότα με μύθους και συναισθήματα ο ίδιος και οι αναγνώστες του. Γράφει κάπου ο Οδυσσέας Ελύτης ότι «υπάρχει ένας τρόπος να μπαίνοβγαίνουμε στα καθημερινά γεγονότα, έτσι που το ρούχο μας να μην πιάνεται απ' τα κλαδιά που απλώνει γύρω μας το συμφέρον· αυτό το επίμονο βήμα σημειωτών πάνω στο θυμικό μας· η αφαίρεση ενός μικρότατου ευτυχισμού που ο άνθρωπος φυλάγει στα πιο ασφαλή θησαυροφυλάκια της ιδιωτικής του ζωής...». Δεν είναι εύκολο να αποφύγουν οι άνθρωποι την κριτική και κατάκριση ούτε την κολακεία. Τότε είναι που είναι καλύτερα να σταθείς από μακριά και να αγναντεύεις ό,τι προλάβεις. Τον Παύλο τον έχουν πικράνει αρκετοί με την κατακραυγή τους... Πολλά χρόνια τον «γλωσσοτρώνε» με κακία. Αλλά δεν βαριέσαι... Αγωνίζεσαι. Στέκομαι και θαυμάζω: Τι να πρωτοδείς απ' την ιστορία του Παύλου Ψωμιάδη; «Μόνο μια λάμψη ο άνθρωπος, κι αν είδες, είδες», έγραψε ο Ελύτης. Μεγάλωσε στον Πειραιά, το 1956 ήταν σφαιροβόλος αθλητής της Εθνικής Ομάδος, από επτά χρονών δούλευε ξεκινώντας από μικροπωλητής που πούλαγε τσιγάρα. Οι γονείς του βιοπαλαιστές, ο πατέρας του ήταν στη δουλειά 20 ώρες την ημέρα, η μάνα με σκληρή πειθαρχία «μαναντζάρισε» την οικογένεια. Το 1967 ξεκίνησε ασφαλιστής, τρεις μήνες δεν «σταύρωσε» πελάτη και ο πρώτος του ήταν ένας έμπορος σιδήρου, ο Καλλιντεράκης. Ο Μάνος Μάρκογλου ήταν ο πρώτος στις ασφάλειες εκπαιδευτής του στην Αlico. Με τον Γιώργο Καπουράνη γνωρίζεται σ' ένα φοιτητικό σύλλογο στον Πειραιά, το 1968-69 γυρίζει με την τσάντα στο χέρι, το 1969 γίνεται Unit Manager στην οδό Σταδίου 10, (εκεί έκανε ασφαλιστή κι εμένα) στην Interamerican, το 1971 γίνεται Agency Manager, το 1974 Δ/ντής Πωλήσεων, το 1976 αρχίζει τη δημι-

ουργική πορεία του στην Ασπίς-Πρόνοια «κατακτώντας» τον Αλέξανδρο Ταμπουρά, που δεν χαρίζει αλλά εμπνέει... και δίνει φτερά να πετάξει όποιος το επιθυμεί...

Το 2005 ο Όμιλος Ασπίς-Πρόνοια με Πρόεδρο και Δ/ντα Σύμβουλο τον Παύλο Ψωμιάδη έκλεισε με σύνολο πελατών 1.100.000 και ενεργητικό 3 δισ. ευρώ. Το διοικητικό προσωπικό ξεπερνούσε τους 2.000 και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι τα 3.000 άτομα μαζί με τους πράκτορες και μεσίτες. Δόθηκαν 140 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις. Αυτό στον ασφαλιστικό τομέα, που περιλαμβάνει έξι εταιρείες, την Ασπίς ΑΕΓΑ, την Ασπίς ΑΕΑΖ, την Commercial Value ΑΑΕ, την Ασπίς Κύπρου, την Aspis LIV Forsakkings AB (Σουηδία) και την Δ. Αθηναίος Α.Ε. Στον χρηματοοικονομικό τομέα ο Όμιλος Ασπίς έχει την Aspis Bank ΑΤΕ, την Aspis International ΑΕΔΑΚ (Αμοιβαία Κεφάλαια), την Aspis Leasing και την Aspis Credit. Παράλληλα, λειτουργούν και άλλες 4 εταιρείες διαφόρων υπηρεσιών, η Aspis Real Estate, η Aspis Εστία (οικοδομικά), η E-Valey (ηλεκτρονικού εμπορίου) και η Phohelth Medical Holding Α.Ε. (ιατρικές υπηρεσίες).

Ήθελα να γράψω και για τις δωρεές και χορηγίες αλλά τι να πρωτογράψεις! Κοντά στον άνθρωπο, δύναμη δημιουργίας, εμπιστοσύνης, προστασίας και ανάπτυξης, η ΑΣΠΙΣ γίνεται σιγά-σιγά και δύναμη πολυεθνική. Σύντομα η Ελλάδα θα έχει μια μεγάλη πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία, που θα σηκώνει σημαία ελληνική στις χώρες της Σουηδίας, Νορβηγίας, Γερμανίας, Κύπρου, Αλβανίας, Αυστρίας και άλλες των Βαλκανίων. Δευτέρα πρωί 5 Ιουνίου 2006, ώρα 9, ο Παύλος Ψωμιάδης ήταν στο γραφείο του στην οδό Κηφισίας και περίμενε ευδιάθετος και καλοδεχτικός να μοιραστούμε μία συζήτηση-συνέντευξη για το ΝΑΙ.

Ποτίζοντας τον κήπο μου δύο ώρες πριν και ακουμπώντας το φλιτζάνι του καφέ σ' ένα μαρμαρίνο κολωνάκι με γλάστρες πρόσεξα ότι είχε ανθίσει μια ολόσπρη μανόλια. Το μεθυστικό της άρωμα με ζάλισε. Έκοψα όλο το κλαρί με τα μεγάλα πράσινα φύλλα - κόντρα στο ολόλευκο του άνθους -και μαζί μ' ένα βιβλιάρκι τόσο δα μικρό που είχε τον ύμνο της αγάπης του Απόστολου Παύλου ξεκίνησα. «Με πόνεσε λίγο η στέρση και των δύο», του είπα καθώς του το πρόσφερα. «Αλλά το άξιζες». Όσο αυτός με την γραμματέα του κ. Βογιατζή τακτοποιούσαν στο ανθοδοχείο τα λουλούδια κοιτάζοντας τις φωτογραφίες των παιδιών του, Δανιήλ και Όλγας, της συζύγου του και απήγγελα Ελύτη: «Τις ο αληθής κύριος του τόπου; Ο άνθρωπος. Εν τη παρουσία του ηγεμόνος τούτου η μεν θεότης παραχωρεί τα πρεσβεία τεταραγμένη, ο δε ποιητής αποκαλύπτεται. Καιρός λυτήριος επέστη».

**Κύριε Ψωμιάδη, σας βλέπω πρωί πρωί να συνεχι-**

**Ζεστε μια παλιά συνήθεια, να πάνετε δουλειά απ' τα χαράματα. Τόσα κάνατε ως τώρα, δεν ήρθε η στιγμή για λίγο παραπάνω ξεκούραση; Χρειάζεται νύχτα στο μεροκάματο ο Πάυλος Ψωμιάδης;**

Προ παντός αυτός χρειάζεται να δουλέψει. Είναι συνήθεια πολλών ετών...

**Είστε πειθαρχημένο άτομο σε κάποιους κανόνες δοκιμασμένους από αιώνες. «Το πουλί που θέλει τροφή ξυπνά νωρίς». Και οι άνθρωποι θέλουν να γίνονται όλα με τάξη και αρμονία. Υπάρχει ανάγκη «ευρυθμίας και εναρμοσίας», έλεγε ο Πλάτων, και ο Πάυλος προέτρεπε να γίνονται όλα «κατά τάξιν»... Πόσο σημαντική είναι αυτή η «πειθαρχία» σ' έναν ηγέτη ανθρώπων για τη ζωή του και την εταιρεία του;**

Πιστεύω ότι μετά την υγεία και τη μόρφωση ένα σημαντικό στοιχείο για πρόοδο είναι η πειθαρχία. Χωρίς αυτή δεν μπορεί να γίνει τίποτε... Δεν λειτουργούν χωρίς πειθαρχία οι μεγάλες προσπάθειες.

**Έχετε έναν όμιλο με 14 εταιρείες σήμερα. Πώς διοικείται ένα τέτοιο σύστημα για να φέρνει αποτελέσματα;**

Είμαστε πολλές εταιρείες και δόξα τω θεώ όλα πάνε καλά. Κάθε εταιρεία έχει τη δική της ομάδα management, έχουμε τακτικούς ελέγχους και πρόγραμμα δουλειάς με ετήσιους στόχους τους οποίους κοιτάνε όλοι πάση θυσία να πετύχουν εφαρμόζοντας ένα πειθαρχημένο πρόγραμμα εργασίας.

**Κάποιοι άνθρωποι παθαίνουν πανικό αναλογιζόμενοι όλη αυτή την αλληλοσύνδεση και ευθύνη. Δεν βγάζουν άκρη και κάποιοι βλέπουμε δεν μπορούν να αναλάβουν ευθύνες για μικροπράγματα. Ποιο είναι το κλειδί στη διοίκηση; Μήπως οι προτεραιότητες; Τι γίνεται στο επίπεδό σας;**

Βαθμηδόν συνηθίζει κανείς τα πάντα και αρχίζει να μπαίνει σιγά σιγά στο νόημα πώς μπορεί να διευθύνει από μία εταιρεία τις άλλες δεκατέσσερις. Μαθαίνουμε και να δημιουρ-

γούμε και να ελέγχουμε ταυτόχρονα όλη αυτή τη ροή πραγμάτων. Κάνουμε και ανάπτυξη και ελέγχουμε την ανάπτυξη μέσα στα πλαίσια τα σωστά, τα εφικτά της αγοράς που συνεχώς αλλάζει. Και η αγορά μας άλλαξε. Είμαστε σε μια κοινότητα πολύ μεγάλη, 450 εκατομμυρίων ανθρώπων, που αποτελείται από 25 χώρες. Μία μέρα έχουμε στόχο να είμαστε σε πολλές από αυτές και να αναπτυχθούμε και εκεί.

**Και όμως ξαναθυμίζω ότι κάποιοι managers τρομάζουν να τα βγάλουν πέρα σε μικρές κλίμακες υποχρεώσεων και άλλοι όλοι και απλώνονται... Πώς γίνεται αυτό;**

Εντάσσεται και αυτό μέσα στα πλαίσια της πειθαρχίας. Η διαχείριση του χρόνου είναι ένα από τα συστατικά του manager. Αυτό είναι πολύ μεγάλη κουβέντα και αποτελεί θέμα ανάλυσης και συζήτησης με τους συνεργάτες μας πολλές φορές στις συχνές συναντήσεις μας. Τι σημαίνει χρόνος; Τι σημαίνει ευκαιρία; Τι σημαίνει κατάλληλη στιγμή, και τα σχετικά. Πώς γίνεται σωστά η διαχείριση του χρόνου. Στην τελική του έκφραση ο χρόνος είναι ζωή. Κάθε λεπτό που περνάει αφαιρείται από τη ζωή μας. Θέλει, λοιπόν, την καλύτερη διαχείριση. Γι' αυτό και απορώ πολλές φορές όταν βλέπω ανθρώπους να σπαταλούν το χρόνο τους σε ανούσια παντελώς πράγματα. Είναι τραγικό. Νομίζω ότι θα 'πρεπε στα σχολεία η σημασία του χρόνου να διδάσκεται σαν μάθημα για να καταλαβαίνουμε όλοι τι σημαίνει χρόνος και τι σπουδαιότητα έχει η αξιοποίησή του.

**Παλαιότερα που σας έβλεπα στην οδό Ώθωνος 4 στα γραφεία σας να ξεκινάτε δουλειά στις επτά, τότε είχα κι εγώ ένα γραφείο στον αριθμό Ώθωνος 6 και αργότερα στο 4, σκεφτόμουν το εξής: Στον ίδιο αριθμό, στο ίδιο κτίριο, στην ίδια δουλειά, στον ίδιο χρόνο, ο Ψωμιάδης, ο θυρωρός, ο υπάλληλος, η γραμματέας, ο μεσαίος manager, ο unit, ο διοικητικός, ο δ/ντής είχαν διαφορετικές απολαβές για τη ζωή τους. Ήταν θέμα χρήσεως**

**χρόνου. Εξαρτάται για τι χρησιμοποιεί το χρόνο και πόσο τον «πουλάς», και γιατί. Σας προβλημάτισε ποτέ αυτό; Οι νέοι που δίνουν εξετάσεις για τα πανεπιστήμια έχουν συνείδηση αυτής της παραμέτρου;**

Δεν ξέρω. Όλα είναι θέμα επιλογών. Εάν είναι αυτό που θέλουν, είναι καλή επιλογή. Εάν όμως απλώς πάνε για να μπουν στο πανεπιστήμιο να πάρουν ένα χαρτί, είναι λάθος επιλογή. Η αξιοποίηση του χρόνου της ζωής είναι καλύτερη αν κάνεις σωστή επιλογή που έχει δυνατότητες να σε πάει κάπου. Αυτό συμβαίνει και με αυτούς που προβληματίζονται για ελεύθερο επάγγελμα ή υπαλληλική καριέρα. Κανένας μας δεν είναι ελεύθερος να κάνει ό,τι θέλει ή ό,τι νομίζει. Όλοι μας έχουμε κάποιον που μας ελέγχει. Η δική μας ασφ. εταιρεία που είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο, όπως και η τράπεζά μας, έχει έλεγχο από το κράτος, από τους μετόχους μας, από πάρα πολλούς. Υπάρχει πάντα ένας στόχος. Υπάρχει όμως και η επιτυχία και η επίτευξη πίσω απ' όλα. Όλα αυτά δεν σ' αφήνουν «ελεύθερο». Έχεις κάτι συγκεκριμένο να κάνεις. Πρέπει να τηρήσεις και να πετύχεις κάποιους στόχους. Όλοι κινούμεθα μέσα σε συγκεκριμένα πλαίσια για να πετύχουμε. Από 'κει και πέρα το πόσο κανείς είναι ελεύθερος ή όχι είναι θέμα τού πώς το βλέπει υποκειμενικά ο καθένας.

**Οι ασφαλιστές είναι «ελεύθεροι επαγγελματίες» με αυτές τις έννοιες;**

Μέσα στα ίδια πλαίσια δεν πιστεύω ότι ο ασφαλιστής είναι ελεύθερος επαγγελματίας τού να κάνει ό,τι θέλει 100%. Ο ασφαλιστής είναι ένα περίεργο επάγγελμα, πολύ δύσκολο. Ξυπνάει κάθε πρωί άνεργος και βγαίνει έξω να πετύχει ορισμένους στόχους. Γι' αυτό πιστεύω ότι ο ασφαλιστής πρέπει να είναι απόλυτα πειθαρχημένος και πολύ εργατικός παράλληλα, με καλή μόρφωση πάνω στο αντικείμενο δουλειάς του. Είναι η πειθαρχία (ίσως το πιο σημαντικό για τον ασφαλιστή, όπως και για κάθε πωλητή. Έχω υπάρξει πωλητής-ασφαλιστής και ξέρω γιατί μιλάω, όπως ξέρω και τι σημαίνει η δουλειά του manager ασφαλιστών. Χωρίς να θέλω να περιαυτολογίσω, όταν με το καλό σταματήσω το επάγγελμα, διευθυντές πρώην πωλητές σπάνια θα βρεις, ή μάλλον δεν θα ξαναβρεις...

**Είναι μεγάλη ιστορία αυτή η υπόθεση για να βρεις τέτοιους σπάνιους επαγγελματίες, δ/ντές πρώην πωλητές κ.λπ. Οι νέοι σήμερα που μπαίνουν στο επάγγελμα, μπαίνουν με διαφορετικά προσόντα και συνθήκες. Πώς**

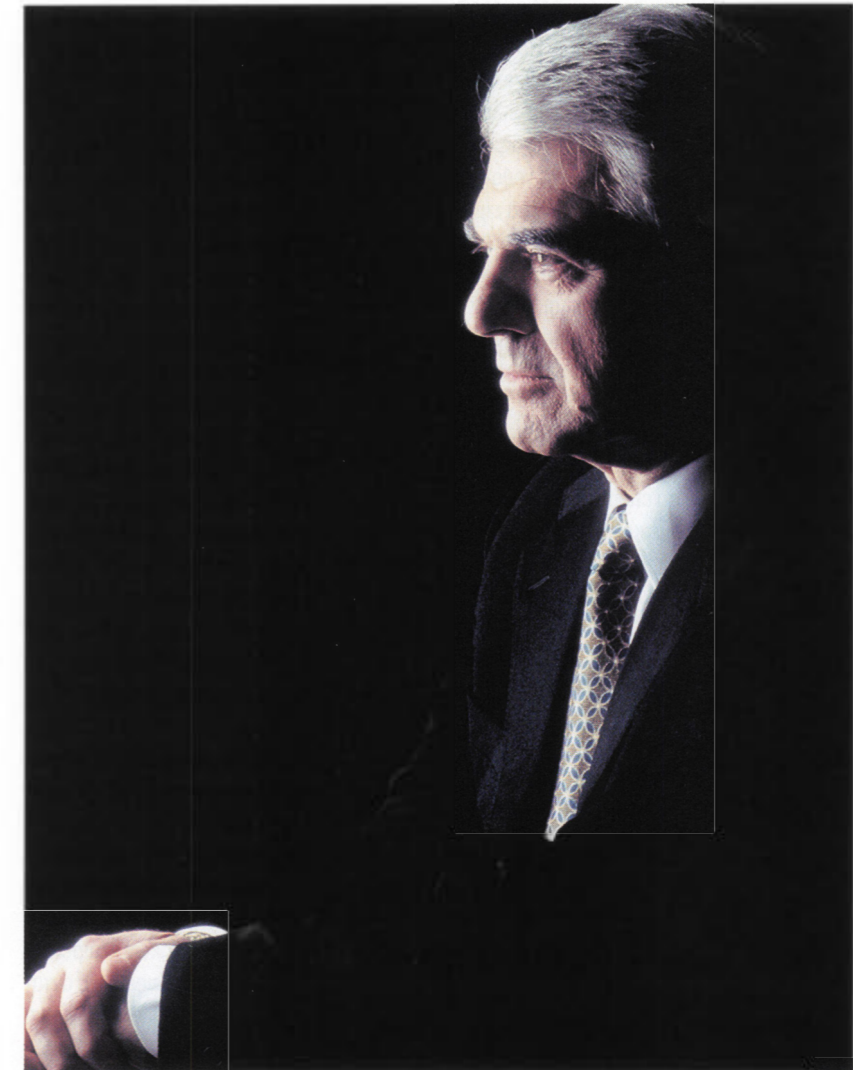
**τους βλέπετε; Έχουν προσωπικότητα;**

Πιστεύω πολύ στους σημερινούς νέους ανθρώπους. Είναι καλύτεροι από την προηγούμενη γενιά, από πολλούς από μας, και από μένα. Έχουνε πολλά προσόντα, είναι μορφωμένα παιδιά στην πλειοψηφία τους, είναι όμως γεμάτα άγχος για το αύριο. Έχουν μια μεγάλη απειλή, την ανεργία που έχει πέρα από τις οικονομικές επιπτώσεις και άλλα προβλήματα και επιπτώσεις ψυχολογικές και ηθικές πάνω στα νέα άτομα. Γι' αυτό και πιστεύω ότι το πρώτο μέλημα κάθε κυβέρνησης πρέπει να είναι πώς θα μειώσει την ανεργία και πώς τα νέα παιδιά θα βοηθηθούν να βρουν ένα στόχο στη ζωή τους και έναν προορισμό, να δουλέψουν. Είναι μεγάλο αγαθό η εργασία. Το να είσαι υγιής και να δουλεύεις και μέσω της δουλειάς σου να δημιουργείς είναι μέγιστο αγαθό. Για μένα η εργασία είναι σαν τη θρησκεία. Τα νέα παιδιά έχουν προσόντα και όταν μπουν στην εργασία μπαίνουν και στην πειθαρχία και στην αξιοκρατία και στην απόκτηση προσωπικότητας.

**Πολλά παιδιά βλέπουν ότι είμαστε μια κοινωνία της «παρέας» και της «παρεϊστιακής νοοτροπίας». Αν δεν έχεις «κύκλωμα», πρόσβαση στην παρέα, στο μέσον, δεν μπορείς να προχωρήσεις αξιοκρατικά. Αυτή η τηλεόραση και τα μοντέλα επιτυχίας είναι κάπως έτσι, μια γάγγραινα που απαγορεύει... Στον ασφαλιστικό χώρο νιώθετε να υπάρχει αυτό;**

Ένα από τα πολύ μεγάλα πλεονεκτήματα και ίσως το μεγαλύτερο αυτής της δουλειάς είναι ότι ό,τι μέσον κι αν έχεις – μιλάμε για τον πωλητή - ασφαλιστή – δεν μπορείς να προωθηθείς, διότι ο πωλητής-ασφαλιστής ό,τι μέσον και να βάλει δεν μπορεί αυτό το μέσον να του δημιουργήσει πωλήσεις. Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι ένα επάγγελμα καθαρά αξιοκρατικό και αυτό είναι που πρέπει να προβάλλουμε. Κάποιους (ίσως τους φοβίσεις, αλλά τους δυνατούς θα τους τραβήξει μπροστά και επιτέλους κάποιοι θα βρουν μια απελευθέρωση και μια ικανοποίηση ότι πέτυχαν όχι γιατί είχαν μέσον και μπήκαν σε μια Χ δουλειά στο Δημόσιο αλλά επειδή άξιζαν.

**Αυτό συμβαίνει με με άτομα και με εταιρείες στο χώρο μας. Παράδειγμα η εταιρεία και ο Όμιλός σας. Ξέφυγε από τη μετριότητα και εντοπιότητα αναδείχθηκε, μεγάλωσε, έδειξε ότι άξιζε και άνοιξε σήμερα φτερά για κορυφές εντός-εκτός Ελλάδος. Είναι αρκετά χρόνια πριν που πρωτοείπατε ότι θα είστε μέσα στις 50 καλύτερες εταιρείες της Ευ-**



**ρώπης. Κάποιοι το έβλεπαν και κάποιοι σας έλεγαν υπερβολικά αισθεροβόμονες. Το πιστεύατε ακράδαντα από τότε ότι μπορείτε; Μιλήστε μας λίγο γι' αυτή την πίστη σας στο μεγάλο αύριο του Ομίλου σας. Ήταν δυνατό όνειρο ή από αυτά τα τρικ που χρησιμοποιούν οι ηγέτες συχνά;**

Το πίστευα και γι' αυτό τα έλεγα τότε. Δεν μπορείς να λες στους συνεργάτες σου πράγματα που δεν πιστεύεις. Υπάρχει κάτι που διαχέεται στην ατμόσφαιρα και σε καταλαβαίνουν οι άλλοι όπως τους καταλαβαίνεις κι εσύ. Η περριούσα ατμόσφαιρα όλα τα αξιολογεί. Με ορισμένους από τους συνεργάτες μου κυρίως στην Αθήνα έχουμε μεγαλώσει μαζί στη ζωή και στην εταιρεία νιώθοντας μια αμοιβαία εκτίμηση. Δεν γίνεται να μην καταλαβαίνομαστε. Σαφώς το πίστευα αυτό που έλεγα τότε στους συνεργάτες μου, πολλοί απ' τους οποίους είναι μαζί μου 30 χρόνια και είδαν το όνειρο μαζί μου να γίνεται πραγματικότητα. Αυτό το «μα-

ζι» είναι και ένα από τα πολλά πλεονεκτήματα του επαγγέλματός μας που δεν είναι μόνο επάγγελμα αλλά είναι και λειτουργήμα. Είμαι φανατικός των ασφαλειών και το πιστεύω ότι δεν είναι απλώς μια δουλειά ζει κάποιος. Συνειδητά ή όχι κάνουμε λειτουργήμα. Είναι έτσι. Υπάρχει μια ομορφιά στο επάγγελμα και ευτυχώς υπάρχει στους περισσότερους ασφαλιστές. Είμαστε μια παλιά φρουρά που σιγά σιγά φεύγει, αλλά οι νέοι άνθρωποι δίνουν νέα πνοή και ποιότητα στο επάγγελμά μας δημιουργώντας έτσι ωραίες σχέσεις μαζί μας. Αυτούς είχα στο μυαλό μου, παλιούς και νέους, και πίστευα ότι σαν ομάδα, σαν εταιρεία, θα φθάσουμε ψηλά, στις 50 καλύτερες της Ευρώπης. Βασίζομουν πάνω στους συνεργάτες μου διότι αυτό είναι ό,τι πολυτιμότερο έχω καταφέρει ως τώρα και ξέρω τις δυνατότητές τους. Είμεθα μία ομάδα δυνατή, που δουλεύουμε στην Ελλάδα, στην Κύπρο, όπου κάνουμε και μια νέα αγορά, στη Σουηδία.

**“Είμαι φανατικός των ασφαλειών και το πιστεύω ότι δεν είναι απλώς μια δουλειά ζει κάποιος. Συνειδητά ή όχι κάνουμε λειτουργήμα”**

**Πού θέλετε να φθάσετε με την ομάδα σας;**  
Ο στόχος τού να είσαι στις 50 πρώτες εταιρίες όταν το έλεγα πριν 10 χρόνια είχε άλλη διάσταση. Λέγοντάς το πριν 5 χρόνια άλλαζε. Λέγοντάς το τώρα πάλι αλλάζει ο στόχος. Από τις 3.000 εταιρείες κάποιες συγχωνεύονται και αλλάζουν τα μεγέθη. Εμείς σήμερα είμαστε μέσα στις 100 στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Θα είμαστε μέσα στις 50 οπωσδήποτε. Είμαστε στη Σουηδία. Από εκεί πουλάμε και στη Νορβηγία. Σύντομα θα είμαστε στην Αλβανία και Γερμανία δυναμικά. Έχει ο Θεός. Στη Γερμανία κτιζουμε κάτι μεγάλο μέσω ενός συνεργάτη μας. Από τη Γερμανία βλέπω συνέχεια προς Αυστρία. Κάναμε κάποια βήματα και προς Βαλκάνια και στο επόμενο δίμηνο θα ξέρουμε αν καταλήξουμε και εκεί κάπου.

**Βλέπω να προδιαγράφεται η πρώτη ελληνική πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία με πολύ δυνατές προοπτικές.**  
Αυτός είναι ένας στόχος μας, κ. Σπύρου, σήμερα. Ξέρετε, ό,τι είναι μικρό πεθαίνει. Η αγορά είναι αδυσώπητη σήμερα και χρειάζεται να είσαι μεγάλος και δυνατός. Θέλει οικονομίες κλίμακος, χαμηλά έξοδα, μεγάλη παραγωγή, μεγάλα κεφάλαια, μεγάλη παραγωγικότητα και τεράστια μεγέθη για να μπορέσει κάποιος να επιβιώσει.

**Η πρόσφατη διαφημιστική σας καμπάνια στα κλαδικά περιοδικά με τίτλο «κανένας δεν γεννήθηκε δ/ντής» αντικατοπτρίζει αυτή σας την αγωνία για επάνδρωση των νέων κατακτήσεων; Ψάχνετε στελέχη;**

Η Ελλάδα σιγά σιγά πέρα από αυτά τα μεγαλειώδη που πέτυχε ως τώρα στα Βαλκάνια θα πετύχει και πολλά άλλα ακόμη. Μη ξεχνάτε ότι οι Έλληνες είμαστε άνθρωποι της διασποράς. Εμείς βασικά μεγαλοουργούμε συνήθως εκτός. Εάν δει σήμερα κάποιος τις χώρες στις οποίες πήγαν οι Έλληνες είναι να

απορεί και να θαυμάζει με όσα έγιναν απ' την Ελλάδα. Αυτή τη στιγμή υπάρχουν μεγάλες ελληνικές εταιρείες που προχωράνε σε άλλες χώρες πολύ δυναμικά. Βλέπετε τι γίνεται και με εταιρείες υπηρεσιών και με εταιρείες προϊόντων. Πιστεύω ότι ανοίγεται μεγάλο πεδίο δράσης για τους Έλληνες.

**Θυμάστε τότε που ήμασταν, το 1973, στο υπ/μα της οδού Σταδίου 10, εκεί ήταν η ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ, η άλλη εταιρεία Οδών και Οδοστρωμάτων, που είχαν γραφεία και βλέπαμε εργαζόμενους στα γραφεία τους να κανονίζουν μεταναστεύσεις για Λιβύη, Σαουδική Αραβία, να κάνουν κάποιο εισόδημα; Λέτε ότι ήρθε η ώρα ασφαλιστές άλλων εταιρειών να «μεταναστεύσουν» για Ασία και μέσω αυτής «έξω»;**

Ήδη μετανάστευσαν άνθρωποι μας έξω. Στη Σουηδία είναι στελέχη μας από εδώ και Έλληνες της Σουηδίας. Σύντομα, πιστεύω ότι και στην Κύπρο σύντομα θα τελειώσουμε.

**Είναι κάποιοι που αναρωτιούνται αν έχετε λεφτά για να τα κάνετε όλα αυτά. Έχετε; Είναι και μερικοί σκληροί και ίσως άδικοι ή υπερβολικοί στις κρίσεις τους για σας και την εταιρεία σας. Θέλετε να μας πείτε κάτι να το διαβάσουν;**

Ο ανταγωνισμός σε άλλες επιχειρήσεις δεν ξέρω πόσο καλός ή κακός είναι. Θα πρέπει να πω ότι μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών, με εξαίρεση μερικές λίγες εταιρείες, ο ανταγωνισμός δεν είναι κακός. Βλέπουμε νέους ανθρώπους που διοικούν σήμερα ελληνικές ή ξένες εταιρείες που δεν καταφέρονται εναντίον άλλων.

Υπάρχει μια μικρή μερίδα, παλαιά φρουρά θα έλεγα, που δεν εκφράζεται σωστά. Το μόνο που επιτυγχάνουν είναι να δημιουργούν μια κακή εικόνα για όλους, και τους ίδιους... Γενικά, ιώθω μια απέχθεια για «ανθρωπάκια»

που λένε διάφορα πράγματα νομίζοντας ότι η ανταγωνιστικότητα στις επιχειρήσεις είναι κάτι εύκολο. Θα πρέπει να ξέρουν κάτι που ισχύει διεθνώς και θα ισχύσει και στην Ελλάδα, ότι το «μεγάλο ψάρι θα φάει το μικρό». Αυτό όσοι δεν εννοούν να το καταλάβουν κάνουν κακό του εαυτού τους. Είναι και κουραστικό ο κακός ανταγωνισμός, ταυτόχρονα είναι και μια πρόκληση που σε κάνει να αντιδράς πιο δυνατά απ' ό,τι συνήθως...

**Πολλοί συνάδελφοί σας ιδιοκτήτες μετέχουν στην «άτυπη ένωση ιδιοκτητών» μιας προσπάθειας που ηγείσθε για τη βελτίωση των στόχων των ιδιοκτητών ελλην. ασφ. εταιρειών. Πολλοί αγκαλιάζουν αυτή την ιδέα σας και ήρθαν κοντά σας αναγνωρίζοντας ταυτόχρονα και την προσωπικότητά σας.**

Αυτή η κίνηση σκοπό έχει να δώσει κάποια διέξοδο στα προβλήματα ορισμένων εταιρειών. Αυτό θα βοηθήσει την ελληνική αγορά. Κάποιες ανόητες φήμες που ακούστηκαν ότι αυτό είναι μια δεύτερη ένωση και μερικά ακόμα παραμύθια δεν έχουν βάση και υπόσταση. Άλλωστε, γι' αυτό είναι κάποιος σ' αυτή την άτυπη και απρόσωπη, ας πούμε, ομάδα. Πρέπει απαραιτήτως να είναι μέλος της Ένωσης. Εκεί μαζεύονται οι ιδιοκτήτες να πουν για το μέλλον τους. Στην Ένωση μέσα υπάρχουν ξένες εταιρείες, τραπεζικές εταιρείες, ιδιοκτήτες ελληνικών εταιρειών και υπάλληλοι ιδιωτικών εταιρειών. Πρέπει να καταλαβαίνουμε ότι υπάρχουν διαφορές, συγκρούσεις συμφερόντων, διάφορα θέματα διαφορετικής προσέγγισης που χρήζουν μεγαλύτερης προσοχής.

**Πώς βλέπετε την παρουσία της Ένωσης;**

Τα τελευταία 2 χρόνια έχει αρχίσει να βγαίνει πιο δυναμικά προς τα έξω. Έχουν θεσμοθετηθεί και κάποιες εκδηλώσεις που στοχεύουν να γνωρίσουν στο ευρύ κοινό την ασφάλιση...

**Μέσω του ΝΑΙ προτείναμε η Ένωση να κάνει δυνατότερες παρουσίες προσέγγισης της ελληνικής κοινωνίας σε στιγμές μεγάλης προβολής όπως η Διεθνής Έκθεση Θεσ/νίκης. Δεν ξέρω τι έκανε, όπως δεν βλέπω και τη θέση της πιο δυνατή στη στήριξη των ανθρώπων agency system που έφτιαξαν τη νεότερη ασφ. αγορά μας. Οι αλλαγές είναι ραγδαίες και καθοριστικές.**

Η Ένωση έχει διαφοροποιηθεί σε σχέση με το παρελθόν, όπως διαφοροποιήθηκε και το ασφ. επάγγελμα. Παλαιά, το 1970, ασφαλείες κάνανε οι τράπεζες για κάποια δάνεια που έδιναν. Μετά ήρθαν οι ασφ. αυτοκινήτων και μετά ο κλάδος Ζωής στη δεκαετία του 1970. Αυτό, και είτε θέλουν κάποιοι να το παραδε-

χθούν είτε όχι, αυτοί που ανέπτυξαν τον κλάδο ζωής ήταν το agency system και οι ελεύθεροι ασφαλιστές.

**Γιατί το «χτυπάνε» κάποιοι αυτό το σύστημα σήμερα; Μήπως δεν ξέρουν οι νεότεροι λίγο ιστορία;**

Μιλάνε τώρα εναντίον του. Το Agency σύστημα είναι σίγουρα ένα πολυδάπανο σύστημα απόκτησης εργασιών. Μπορεί, όμως, με συγχωνεύσεις με παραγωγικές και ανταγωνιστικές διαδικασίες να δημιουργηθούν καλύτερες προϋποθέσεις όπως και έχουν δημιουργηθεί μετά το mega agency κ.λπ. Αυτά έχουν χαμηλό κόστος, έχουν χαμηλά έξοδα. Αν δεν υπήρχαν αυτοί οι άνθρωποι δεν υπήρχε περίπτωση να διαδοθεί ο θεσμός των ασφαλείων. Θα πρέπει να τους βλέπουμε λίγο διαφορετικά αυτούς τους ανθρώπους και να τους προβάλουμε και να τους προσέχουμε και ως εταιρείες και ως Ένωση. Και δεν το λέω επειδή ήμουν κι εγώ ένας από αυτούς. Κάποτε θυμάμαι ήταν εποχή που πηγαίναμε και βλέπαμε δέκα υποψήφιους πελάτες για να ασφαλίσουμε έναν. Οι εννέα μάς απέρριπταν. Ξέρετε τι σημαίνει 9 όχι; Λέγαμε 10 φορές τι καλύτερη η ασφάλεια για να ασφαλισθεί ένας. Εννέα απορρίψεις, μία αποδοχή. Αυτοί οι άνθρωποι αξίζουν ένα μεγάλο μπράβο. Σ' αυτούς οφείλεται το γεγονός ότι εργάζονται σήμερα τόσο πολλοί στις ασφαλιστικές εταιρείες, ακόμα και οι γενικοί που τις διοικούν...

**Βλέπω ότι οι μεγάλες εταιρείες τελευταία «πέταξαν» πολύ κόσμο έξω. Ξέχασαν τι τους έλεγαν και προσπαθούν να απαλλαγούν απ' το κόστος σε βάρος τους. Δεν είναι αδικία; Ουδέποτε άκουσα την Ένωση να πάρει μια πρωτοβουλία να μπει κάποια τάξη σ' αυτό το ζήτημα και να προβληθεί αυτού του είδους ο ελεύθερος επαγγελματίας που προσφέρει το 65-70% της παραγωγής. Ένα 30% κάνουν οι πράκτορες και ένα 10-15% οι μεσίτες...**

Οι πράκτορες ελέγχουν την αγορά των Γενικών και κυρίως τα αυτοκίνητα.

**Ας μην πούμε πολλά για τους πράκτορες, για τις εισπράξεις, για τις μεταχρονολογημένες επιταγές και την εστίασή τους κυρίως στο χώρο των αυτοκινήτων... Το Agency κάνει καθαρές εισπράξεις και φέρνει ζεστό χρήμα... Τιμήστε το, επιτέλους!**

Το Agency είναι απόλυτα ελεγχόμενο. Εάν πούμε ότι κάθε εταιρεία τιμά τους δικούς της Agency με τις βραβεύσεις, τα συνέδρια και ταξίδια, να, βραβεύει η αγορά αυτού τους ανθρώπους... Αλλά, όπως λέτε, σαφώς, ίσως πρέπει να γίνει κάτι περισσότερο.



**Το 1974, είχατε φύγει από την Interamerican. Τι έγινε που διαφωνήσατε με τον Δ. Κοντομηνά;**

Όχι το 1974. Το 1976 ήτανε. Διεκόψαμε συνεργασία. Με τον Κοντομηνά δεν διαφωνήσαμε σε βασικά θέματα. Ο Κοντομηνάς ήταν το αφεντικό τότε της Interamerican και ήταν εκείνος που έπαιρνε τις αποφάσεις. Από την άλλη, ήθελα κι εγώ ν' ανοίξω τα δικά μου φτερά. Αυτό ήταν. Άνοιξα τα φτερά για άλλους ουρανοί...

**Έτσι ήρθε η στιγμή του Αλέξανδρου Ταμπουρά. Ήταν μεγάλη η συγκυρία και αποφασιστική η ύπαρξη αυτού του μεγάλου ανθρώπου για την ελληνική αγορά και την εξέλιξή της. Μιλήστε μου λίγο για τη συμμετοχή του και την προσφορά των μετοχών του προς εσάς. Ίσως κάποιοι να μη γνωρίζουν το μέγεθος της αξίας και υπεραξίας που έδωσε στον κλάδο και θα ήθελα να υπάρχει σαν ιστορία και στο ΝΑΙ.**

Πιστεύω ότι ο κ. Ταμπουράς με τις πρωτοβουλίες που πήρε πρώτον με Interamerican και Δημήτρη Κοντομηνά και εν συνεχεία με τη συνεργασία του μαζί μου έκανε μια μεγάλη

προώθηση των Ασφαλειών Ζωής. Αυτό πρέπει να το παραδεχθούμε όλοι. Οφείλεται στην ενόραση του κ. Ταμπουρά, στον οραματισμό του κ. Ταμπουρά, στην προσπάθεια του κ. Ταμπουρά και στον τρόπο που το χειρίστηκε το θέμα ο κ. Ταμπουράς.

**Συμφωνείτε με την άποψή μας ότι ο κ. Αλ. Ταμπουράς ήταν στην άλλη όχθη του τραπεζικού συστήματος που πουλούσε ασφάλειες με άλλον τρόπο; Κατ' επέκταση ότι αυτός ηγήθηκε αυτού που λέμε ιδιωτική ασφάλιση;**

100% έτσι είναι, κ. Σπύρου, γι' αυτό και τον κάνανε πέρα και οι ευρωπαίοι αντασφαλιστές και πήγε στην Αμερική για να στηρίξει τις επιλογές του στήριξης στην ιδιωτική ασφάλιση. **Αξίζει να το υπενθυμίζουμε και να το ξαναγράψουμε αποδίδοντας τιμή στον πρωτοπόμο Αλ. Ταμπουρά.**

Η ασφ. αγορά μας το αποδέχθηκε, τον τίμησε και τον τιμά για το σύνολο του έργου του.

**Τελευταία διάβαζα κάτι ασφαλιστικές επιδόσεις που έκανε προπολεμικά, πριν το 1940, με επιφανείς καθηγητές πανεπιστημίου της εποχής, όπως ο Αλ. Τσιριντάνης, και άνοιγαν δρόμο στο θεσμό... Τι να πρωτοπεί κανείς γι' αυτούς τους ηγέτες...**

Εάν ο κ. Ταμπουράς δεν έκανε αυτά που έκανε ο κλάδος ασφαλειών θα ήταν σήμερα πολύ πίσω στην Ελλάδα...

**Και ευτυχώς που τα έκανε τότε για να οργανωθεί η αγορά μας που πιστεύω ότι είναι σε θέση να «σώσει» τον Νεοέλληνα από τα δεινά που του επιφυλάσσουν οι νέοι κίνδυνοι υγείας, το λίγο κοινωνικό κράτος και ο υπερδανεισμός των τραπεζών. Όλοι χρωστάνε σήμερα κι αλίμονο τους και πάει κάτι στραβά... Κατάλαβε το κράτος αυτή την εφεδρεία δυνάμεων της ασφ. αγοράς;**

Ναι, κατάλαβε το κράτος και άρχισε να δίνει κίνητρα ανάπτυξης.

**Οι ενέργειες και αποφάσεις του κ. Αλογοσκούφη νομίζω βοήθησαν.**

Ναι, και άλλα μαθαίνω ότι μελετούν να δοθούν όταν το επιτρέψουν οι οικονομικές συνθήκες. Το βλέπει θετικά το θέμα της ιδιωτικής ασφάλισης η κυβέρνηση. Αλλά δεν είναι μόνο η Ελλάδα που έχει προβλήματα. Όλες οι χώρες του δυτικού κόσμου έχουν παρόμοιες δυσκολίες. Η μακροβιότητα μαζί με την υπογεννητικότητα δημιουργούν τεράστιο πρόβλημα στα κοινωνικά ταμεία. Για μένα έχουν αργήσει τα κίνητρα προς τους νέους για να αρχίσουν να ασφαλιζονται από τώρα...

**Ασπίδα ή πρόνοια θα είναι πιο πολύ ο όμιλος**

**Ξέρετε ό,τι είναι μικρό πεθαίνει. Η αγορά είναι αδυσώπητη σήμερα και χρειάζεται να είσαι μεγάλος και δυνατός. Θέλει οικονομίες κλίμακος, χαμηλά έξοδα, μεγάλη παραγωγή, μεγάλα κεφάλαια, μεγάλη παραγωγικότητα και τεράστια μεγέθη για να μπορέσει κάποιος να επιβιώσει**

**τα επόμενα χρόνια;**

Νομίζω ότι πάμε πιο πολύ στο Ασπίδα... Αρέσει και στους συνεργάτες να λένε Ασπίδα... στις πωλήσεις κάθε μέρα.

**Έχετε κάνει εκατομμύρια πωλήσεις και θα κάνατε κι άλλες. Σήμερα ξεπερνάτε το 1.100.000 οι πελάτες σας. Θα 'θελα όμως να θυμίσω και σ' αυτή μας τη συνέντευξη ότι στην πρώτη σας πώληση αποτύχατε. Είναι ένα μήνυμα ελπίδας και αισιοδοξίας για τους πωλητές που πρωτοξεκινάνε και... απαγορεύονται αμέσως. Θυμάστε κάτι;**

Έκανα τρεις μήνες για να πουλήσω την πρώτη μου ασφάλεια... μετά από πολλές προσπάθειες.

**Πέστε μου τρία σημαντικά της ζωής σας.**

Στην επαγγελματική μου ζωή λες; Το πρώτο μου είναι ότι μπήκα σ' αυτή τη δουλειά. Προηγουμένως είχα περάσει από άλλες επτά δουλειές. Είχα μια άποψη για το τι μου άρεσε ή όχι. Το άλλο είναι ότι ξεκίνησα και έμαθα πολλά πράγματα με την Interamerican, και το τρίτο η συνεργασία μου με τον κ. Αλέξ. Ταμπούρα...

**Όλη η καριέρα σας είχε μια βάση, μια αξία, ένα ιδανικό πάνω στο οποίο διαποτίζονταν όλες οι ενέργειες; Ποια ήταν η αξία σας η πρώτη που παραδέχεσθε και αξίζει να υπογραμμίσουμε. Δεν είστε συνηθισμένος-καθημερινός μέσος όρος... Ήταν η αγάπη στο συνάνθρωπο; Η αλληλεγγύη; Η άμιλλα; Τι έχει ένας Ψωμιάδης να ακουμπά; Σε τι διαφέρετε ίσως απ' τους άλλους; Τι σας «τρελαίνει» και κάνετε όλα αυτά; Κάποιοι κάθονται στον καναπέ, στην Τ.Υ., στην ησυχία τους, ενώ εσείς «στριφογυρίζετε» και «βράζετε στο ζουμί σας», που λέει ο κόσμος. Είστε ένα βιβλίο «Οδύσσεια», ένα ταξίδι χωρίς Ιθάκη, τι θέλετε πρωί πρωί στη δουλειά; Κοιτάζετε, ο κάθε άνθρωπος αποκτά τις αξίες του μέσα από το σπίτι του... Μέσα εκεί που με-**

γαλώνει. Εκεί που γεννήθηκε... μαζί μ' αυτούς που τον ανατρέφουν. Και, όπως είπε και ο Γουέλτς και ο συγχωρεμένος πρόεδρος της Coca Cola Μπονατεότα τα πρώτα μαθήματα management τα παίρνουμε μέσα στο σπίτι μας... Ανάλογα με τις αξίες που παίρνουμε απ' το σπίτι και τις αρχές που μας εμπνέουν να ξέρουμε τι θέλουμε. Στο δικό μας το σπίτι είχε μεγάλη σημασία η εργασία. Είναι ό,τι πολυτιμότερο υπάρχει. Είναι ένα κεφάλαιο μεγάλο στο οποίο δουλεύονται κάποιοι πρέπει να το αξιοποιούν και να δημιουργούν. Δημιουργώντας έχεις μια ικανοποίηση ότι προσφέρεις παντού. Πρώτα πρώτα πληρώνεις φόρους. Πληρώνει η εταιρεία φόρους. Υπάρχουν άνθρωποι που εργάζονται και αυτοί μέσα στην εταιρεία. Εμείς εδώ έχουμε 2.000 υπάλληλους στον Όμιλο και 2.500 ασφαλιστές. Όλοι αυτοί οι 4.500 ζούνε από εδώ, αμείβονται, πληρώνουν φόρους, δημιουργούν και αυτοί, προσφέρουν στην κοινωνία ένα έργο σημαντικό και αυτό είναι μια μεγάλη ικανοποίηση. Πιστεύω ακόμη ότι επειδή υπάρχουν αρκετοί άνθρωποι ικανοί – και πολλοί καλύτεροι και από μένα – και οι οποίοι ενδεχομένως στη ζωή τους δεν έχουν πετύχει πολλά πράγματα, πιστεύω ότι αυτό που κάνουν και οι Αμερικανοί ανάλογα με τις δυνάμεις του ο καθένας και το τι πέτυχε στη ζωή ένα μικρό μέρος πρέπει να το επιστρέφει στο κοινωνικό σύνολο μέσα στο οποίο ζει. Το οφείλει στους άλλους που πέτυχαν ή δεν πέτυχαν αλλά προσέφεραν και αυτοί. Είναι μια οφειλή. Δεν είναι ανάγκη να είσαι Ροκφέλερ. Ο οποιοσδήποτε έχει πετύχει κάτι οφείλει να επιστρέφει στο κοινωνικό σύνολο, ένα μέρος. Πρέπει να δείχνει την αγάπη και ευγνωμοσύνη του στους άλλους.

**Σαν άξιος Παύλος μιλάτε και τιμάτε το όνομα. Το λέει καλά αυτό ο Παύλος στον ύμνο της αγάπης του και κλείνοντας ας διαβά-**

**σουμε μαζί αυτό το μικρό δώρο που σας έφερα – τον ύμνο της αγάπης. Ίσως όλα αυτά που κάνει κάποιος ή αποκτά εάν δεν έχουν και τη σχέση προς τους άλλους να είναι «παγιδάκια» με μικρή αξία για τον καθένα... Λέει λοιπόν:**

**«Όταν ήμουν νήπιος σαν νήπιο μίλαγα, σαν νήπιο σκεπτόμουν...» Είδατε τι ωραίο πράγμα η γνώση και εμπειρία; Συνεχίζει και γράφει... «εάν ταις γλώσσας των ανθρώπων λαλώ και των αγγέλων αλλά δεν έχω αγάπη, είμαι χαλκός ηχών και κύμβαλο αλαλάζον... Είμαι άψυχος χαλκός που βουίζει και βγάζει θορυβώδη και χωρίς σημασία ήχο... Εκείνος που έχει αγάπη είναι μεγαλόψυχος, ανεκτικός και με πλατιά καρδιά, γίνεται ευεργετικός και ωφέλιμος... η αγάπη δεν φθονεί, δεν ξυπάζεται, δεν φέρεται με αλαζονεία και προπέτεια... δεν ζητεί τα δικά της συμφέροντα... πάντα στέργει, πάντα ελπίζει, πάντα υπομένει... η αγάπη ουδέποτε εκπίπτει...» Μπορούμε να το δούμε και διαφορετικά. Ο κάθε άνθρωπος έχει μια φιλοσοφία και ανάλογα προχωρά, δημιουργεί και προσφέρει. Σαν περάσεις από αυτή τη ζωή χωρίς να δημιουργήσεις, χωρίς να προσφέρεις και χωρίς να νιώσεις συγκινήσεις από θετικές ενέργειες και από αρνητικές, χωρίς να γνωρίσεις την κακία ή την αγάπη των ανθρώπων, όλα αυτά τα συναισθήματα, δεν νομίζω ότι είσαι και έκανες κάτι...**

**«Ουδέν ειμί!»**  
Ε, βέβαια! Αλλιώς μπορεί να περάσεις έτσι από δω πάνω, απ' αυτή τη γη, και όπως λέει ο Ελύτης «μία λάμψη η ζωή και ό,τι είδες, είδες!» Είμαστε έτσι, τίποτε. Αυτό το λίγο που είμαστε. Εδώ να κοιτάξουμε, να το ζήσουμε όσο το δυνατόν πιο έντονα, πιο δυνατά, με όσο το δυνατόν μεγαλύτερες συγκινήσεις και μεγαλύτερη δημιουργία. Τότε μπορεί να πει κανείς «δικαίως πέρασα από αυτή τη ζωή». Αλλιώς, ήρθες δεν ήρθες, γεννήθηκες δεν γεννήθηκες, είσαι άσοςμος άνθρωπος και άχρωμος και άγευστος...

*Σας ευχαριστώ πολύ, κ. Ψωμιάδη, που μοιραστήκαμε τις ωραίες σκέψεις σήμερα και οι αναγνώστες του ΝΑΙ θα έχουν την καλή τύχη να διαβάσουν... Είναι καλό το βιβλίο που γράφετε, υπάρχουν αρκετές σελίδες ακόμα να γράψετε... Τυχεροί όσοι γνωρίζουν «ανάγνωση και γραφή», θα μάθουν πολλά χρήσιμα. Πιο τυχεροί οι συνεργάτες σας που εκτός του βιβλίου σας ακούνε να το διδάσκετε ταυτόχρονα... Γεια χαρά σας!*

**“ Σαν περάσεις από αυτή τη ζωή χωρίς να δημιουργήσεις, χωρίς να προσφέρεις και χωρίς να νιώσεις συγκινήσεις από θετικές ενέργειες και από αρνητικές, χωρίς να γνωρίσεις την κακία ή την αγάπη των ανθρώπων, όλα αυτά τα συναισθήματα, δεν νομίζω ότι είσαι και έκανες κάτι... ”**

**COMMERCIAL Value**

*...η ασφάλεια σήμερα!*



**COMMERCIAL Value**

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι  
Τηλ.: 210.63.89.200

Ο Σάββας Τσιτουρίδης ανοίγει τα χαρτιά του στο «ΝΑΙ»

# Αλλαγές με ειδικά κίνητρα στην ιδιωτική ασφάλιση

Συνέντευξη του Υπουργού Απασχόλησης στον **Λάμπρο Καραγεώργο**

Τα χαρτιά του σε ό,τι αφορά τις στρατηγικές στοχεύσεις των αλλαγών στην κοινωνική ασφάλιση ανοίγει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο υπουργός Απασχόλησης κ. Σάββας Τσιτουρίδης. Στη συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» ο κ. Τσιτουρίδης ξεκαθαρίζει ότι οι αλλαγές δεν αφορούν τα γενικά όρια ηλικίας, αφορούν όμως τις πρώτες συντάξεις, δεν αφορούν αύξηση εισφορών και κυρίως δεν θίγουν το δημόσιο χαρακτήρα της ασφάλισης. Ο κ. Τσιτουρίδης αφήνει ανοικτή την δυνατότητα εισδοχής και του κεφαλαιοποιητικού συστήματος αν και η βάση του θα παραμείνει αναδιανεμική ενώ σε ό,τι αφορά την ιδιωτική ασφάλιση δηλώνει ότι αποτελεί τον τρίτο πυλώνα του συστήματος, στον οποίο πρέπει να δοθούν ειδικά κίνητρα.



**Ως κυβέρνηση αποφασίσατε να ανοίξετε το διάλογο για το ασφαλιστικό. Πού οπισκοπεί αυτός ο διάλογος. Τι θα θέλατε να βγάλει για να είστε ικανοποιημένος;**

Το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης είναι ένα κατ' εξοχήν ζήτημα για το οποίο θα έπρεπε εδώ και πολλά χρόνια να οργανώσουμε μια δημόσια συζήτηση. Θα έπρεπε να ξεκινήσουμε με μια συζήτηση, η οποία φαντάζει μεν ως αυτονόητη -ή διαδικαστικού χαρακτήρα- αλλά η εμπειρία του παρελθόντος έδειξε πως δεν ήταν ούτε αυτονόητη ούτε απλή. Και αναφέρομαι στην ανάγκη να υπάρξουν ΚΟΙΝΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ.

Η κυβέρνηση επέλεξε πριν προχωρήσει σε αποφάσεις να θέσει υπόψη των κομμάτων και των κοινωνικών εταίρων και το τι πράττει, και το τι θα πράξει, κυρίως όμως να συζητήσει για πτυχές της πολιτικής οι οποίες πρέπει να αποτελέσουν αντικείμενο πολιτικού και κοινωνικού διαλόγου. Η συμμετοχή στο διάλογο και η αποφυγή κάθε είδους αφορισμών είναι ένδειξη πολιτικής ευθύνης. Εκείνο που ζητήσα βεβαίως από τα κόμματα είναι η κάθε πρόταση να συνοδεύεται από αριθμούς και προβολές. Και βεβαίως πέρα από αδικίες που δημιουργεί μέσα στο δικό του πλαίσιο το Σύστημα Κοινωνικής Ασφάλισης υπάρχει ένα άλλο μεγάλο ζήτημα για τις γενικότερες αποκλίσεις που έχουν δημιουργηθεί ακριβώς λόγω και των αδικιών του ασφαλιστικού συστήματος. Η κατοχύρωση ενός στέρεου συστήματος κοινωνική ασφάλισης για τα παιδιά μας, γι' αυτούς που έρχονται μετά από εμάς, είναι το ίδιο μεγάλη πρόκληση, ίσως και μεγαλύτερη, σε σχέση με την άρση των κοινωνικών αδικιών στο υφιστάμενο σύστημα. Γιατί, όλα αυτά τα χρόνια βλέπουμε αντί της αλληλεγγύης μεταξύ των γενεών, εκμετάλλευση των νεότερων ανθρώπων και εκμετάλλευση των γενεών που έρχονται. Και οι γενιές αυτές δεν εκπροσωπούνται στο ση-

μερινό πολιτικό και κοινωνικό γίγνεσθαι. Οφείλουμε λοιπόν να τις εκπροσωπήσουμε εμείς. Αυτό είναι όμως θέμα μιας άλλης συζήτησης.

**Εγκαλείστε από την αντιπολίτευση ότι εσείς δεν αναίγετε -ως κυβέρνηση- τα χαρτιά σας. Δεν θα έπρεπε;**

Για να αποφύγω τον αόριστο και γενικό πολιτικό λόγο πρέπει να σας πω ότι μεγάλα ζητήματα, όπως είναι αυτό των αδικιών και των στρεβλώσεων εντός του συστήματος, η εισηφοροδιαφυγή, η αξιοποίηση της περιουσίας των Ταμείων, ο τρόπος με τον οποίο θα συγχωνευθούν τα Ταμεία και πολλά άλλα, θα αποτελέσουν αντικείμενο ειδικών συνεδριάσεων στη Βουλή αλλά και διαβουλεύσεων με τους κοινωνικούς εταίρους σε άλλα πλαίσια. Εκεί η κυβέρνηση θα παρουσιάσει αναλυτικά τις θέσεις της και θα περιμένω την κριτική αλλά και τις προτάσεις κομμάτων και κοινωνικών εταίρων. Σε βασικές γραμμές η θέση μας είναι σαφής. Διατηρούμε το χαρακτήρα του συστήματος. Ο χαρακτήρας παραμένει δημόσιος, υποχρεωτικός και αναδιανεμητικός.

**Παρέχετε διαβεβαιώσεις ότι δεν θα αυξηθούν τα όρια συνταξιοδότησης και πως δεν θα θιγούν οι λιγότερο προνομιούχοι. Τι θα απαντούσατε στο ερώτημα των ασφαλισμένων ότι αν ισχύσουν οι κυβερνητικές δεσμεύσεις τότε τι είναι αυτό που θα αλλάξει στο ασφαλιστικό; Ποιες παράμετροι είναι αυτές που δημιουργούν τα σοβαρότερα προβλήματα και πως θα εξασφαλισθεί η βιωσιμότητα του συστήματος;**

Υπάρχουν πολλά άλλα ζητήματα για τα οποία πρέπει να συζητήσουμε πριν φθάσουμε στα θέματα αυτά. Επιτρέψτε μου να σας πω ότι μέσα στα χρονικά όρια αυτής της τετραετίας εκείνο το οποίο θα κάνουμε πριν απ' όλα είναι να εφαρμόσουμε την ισχύουσα νομοθεσία. Υπάρχουν ακόμη πτυχές προς εφαρμογή του νόμου του 1992. Και

Δεν συζητούμε για αύξηση των ορίων ηλικίας για συνταξιοδότηση. Στη χώρα μας έχουμε από τα υψηλότερα στην Ευρώπη. Άλλο θέμα βεβαίως είναι η επιμήκυνση του χρόνου εργασίας εντός των υπαρχόντων ορίων, για να περιορισθούν φαινόμενα εξόδου από την επιμήκυνση του χρόνου εργασίας εντός των υπαρχόντων ορίων, για να περιορισθούν φαινόμενα εξόδου από την εργασία εντός των υπαρχόντων ορίων, για να περιορισθούν φαινόμενα εξόδου από την εργασία ανθρώπων οι οποίοι είναι και θέλουν να παραμείνουν ενεργοί.

υπάρχουν ολόκληροι νόμοι του 1999 και του 2002 οι οποίοι είναι προς εφαρμογή. Η εφαρμογή της νομοθεσίας θα δημιουργήσει τις σταθερές εκείνες επί των οποίων θα στηριχθούν οι αναλογιστικές μελέτες που είναι αναγκαίες για να δούμε καθαρά το μέγεθος του προβλήματος. Μπορώ όμως από τώρα να σας πω ότι δεν συζητούμε για αύξηση των ορίων ηλικίας για συνταξιοδότηση. Στη χώρα μας έχουμε από τα υψηλότερα στην Ευρώπη. Άλλο θέμα βεβαίως είναι η επιμήκυνση του χρόνου εργασίας εντός των υπαρχόντων ορίων, για να περιορισθούν φαινόμενα εξόδου από την εργασία ανθρώπων οι οποίοι είναι και θέλουν να παραμείνουν ενεργοί. Όπως δεν μπορεί να συζητούμε για αύξηση των εισφορών. Οι περισσότεροι Έλληνες δεν μπορούν να πληρώσουν τίποτε περισσότερο απ' ό,τι πληρώνουν σήμερα. Το ίδιο αφορά και στο ύψος των συντάξεων. Κανείς δεν θα αποδέχεται να πάρει χαμηλότερη σύνταξη απ' αυτήν που παίρνει σήμερα. Η «άσκηση» λοιπόν που έχουμε μπροστά μας για να φθάσουμε σε ένα σύστημα κοινωνικά δίκαιο, οικονομικά στέρεο και ορθολογικό με προοπτική στο χρόνο δεν μπορεί να περιλαμβάνει αυξήσεις ορίων ηλικίας, αυξήσεις εισφορών και μειώσεις συντάξεων. Όταν θα καταλήξουμε στα χαρακτηριστικά του συστήματος που θέλουμε, θα προσδιορίσουμε το ύψος του κόστους του και θα συμφωνήσουμε στη χρηματοδότησή του. Ένα μέρος της χρηματοδότησης του θα επιτευχθεί από το «νοικοκύρεμα» του παρόντος συστήματος, το επιπλέον κόστος θα διασφαλισθεί χωρίς να θιγούν οι κοινωνικά ασθενέστερες ομάδες. Και ό,τι αποφάσεις πάρουμε θα προβλέπουν αλλαγές ήπιες και μέσα από μια ορθολογική μεταβατική περίοδο. Νομίζω πως είμαι απόλυτα σαφής.

**Έχετε εκφραστεί θετικά για τις προτάσεις του προέδρου του ΠΑΣΟΚ Γιώργου Παπανδρέου για την**

**αναμόρφωση του ασφαλιστικού. Θεωρείτε ότι μπορούν να αποτελέσουν βάση διαλόγου;**

Ακούγοντας πριν από λίγες μέρες τα 10 σημεία των θέσεων του ΠΑΣΟΚ για το ασφαλιστικό, αλλά και τις ανακοινώσεις των βασικών θέσεων της ΓΣΕΕ, με ικανοποίηση διαπίστωσα ότι οι προτάσεις αυτές έρχονται να συμφωνήσουν σε πολλά σημεία με τις κυβερνητικές θέσεις.

Άλλωστε, αποτελούν θέματα προς εφαρμογή της ισχύουσας νομοθεσίας, που είναι και η θέση μας. Και θεωρώ θετική συμβολή τη δημοσιοποίηση των θέσεων αυτών, τόσο του κ. Παπανδρέου, όσο και της ΓΣΕΕ, στη συζήτηση που ξεκινήσαμε για το ασφαλιστικό.

**Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Νίκος Γκαργκάνος αναφερόμενος στη μεταρρύθμιση εισηγήθηκε μεταξύ άλλων «και την αύξηση της μέσης πραγματικής ηλικίας αποχώρησης από την εργασία», ενώ ταυτόσημη θέση εξέφρασε πρόσφατα και από πλευράς ΠΑΣΟΚ ο Αλέκος Παπαδόπουλος. Θα ήθελα και τη θέση σας επ' αυτού.**

Θα επαναλάβω ότι δεν συζητούμε για αύξηση των ορίων ηλικίας για συνταξιοδότηση. Όπως σας είπα στη χώρα μας έχουμε από τα υψηλότερα στην Ευρώπη. Το να μιλήσουμε για επιμήκυνση του χρόνου εργασίας εντός των υπαρχόντων ορίων, για να περιορισθούν φαινόμενα εξόδου από την εργασία ανθρώπων οι οποίοι είναι και θέλουν να παραμείνουν ενεργοί, είναι ένα άλλο θέμα βεβαίως.

**Επιμένετε στο δημόσιο χαρακτήρα του συστήματος. Αυτό σημαίνει ότι ο βασικός χαρακτήρας του συστήματος θα παραμείνει αναδιανεμητικός ή βλέπετε να αυξάνει η συμβολή του κεφαλαιοποιητικού συστήματος;**

Βασική θέση της κυβέρνησης είναι ότι διατηρούμε τον χαρακτήρα του συστήματος ο οποίος παραμένει δημόσιος, υποχρεωτικός και αναδιανεμητικός.



«Όλα αυτά τα χρόνια βλέπουμε, αντί της αλληλεγγύης μεταξύ των γενεών, εκμετάλλευση των νεότερων ανθρώπων και εκμετάλλευση των γενεών που έρχονται»

Η τριμερής χρηματοδότηση θα συνεχίσει να αποτελεί τη βάση του συστήματος, σε ό,τι αφορά βεβαίως τον πρώτο πυλώνα του, που είναι η κύρια ασφάλιση.

Το ύψος της χρηματοδότησης βεβαίως συνολικά του συστήματος θα το προσδιορίσουμε μόνο όταν θα συμφωνήσουμε σε ποιο ακριβώς σύστημα θέλουμε να καταλήξουμε. Και το ύψος της όποιας περαιτέρω χρηματοδότησης θα προσδιοριστεί μόνο όταν εξορθολογίσουμε τις δαπάνες εντός του παρόντος συστήματος.

Ο εξορθολογισμός στη διαχείριση του συστήματος προϋποθέτει, με-

ταξύ των άλλων, την σταδιακή και κατόπιν διαλόγου ενοποίηση των ομοειδών ταμείων και κλάδων στην κύρια, την επικουρική ασφάλιση και την ασθένεια, την αποτελεσματική αξιοποίηση της κινητής και ακίνητης περιουσίας των ταμείων, την αποφασιστική αντιμετώπιση της εισφοροδιαφυγής και με τη δημιουργία ειδικού σώματος ελεγκτών, την θωράκιση του συστήματος παροχής αναπηρικών συντάξεων, την προσαρμογή του θεσμού των βαρέων και ανθυγιεινών επαγγελματιών στα σημερινά δεδομένα, την ταχεία προώθηση της μηχανοργάνωσης των ασφαλιστικών ταμείων

και έκδοση κάρτας κοινωνικής ασφάλισης.

Μπορώ όμως από τώρα να σας πω ότι το οποιοδήποτε σύστημα δεν θα επιβαρύνει περαιτέρω αυτούς οι οποίοι δεν έχουν άλλα περιθώρια επιβάρυνσης. Και εκτιμώ πως αυτοί αποτελούν τη μεγάλη πλειοψηφία των ασφαλισμένων στη χώρα μας.

**Σε μία τέτοια περίπτωση βλέπετε κάποιο ρόλο και για τον ιδιωτικό ασφαλιστικό τομέα τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες και πανευρωπαϊκά επιζητούν ένα αυξημένο ρόλο στο ευρύτερο σύστημα εξασφάλισης του πληθυσμού;**

Η ιδιωτική ασφάλιση θα αποτελεί ένα τρίτο πυλώνα, που δεν θα επηρεάζει τους άλλους, που είναι η βασική και επικουρική ασφάλιση. Ιδιωτική ασφάλεια υπάρχει και σήμερα. Πρέπει όμως να την ενισχύσουμε ως πρόσθετη μορφή ασφάλισης με ειδικά κίνητρα.

**Έχετε χαρακτηρίσει το Ασφαλιστικό ως «τη μεγαλύτερη πρόκληση της ελληνικής οικονομίας για τα επόμενα χρόνια». Ποια θα ήταν η λύση που θα ικανοποιούσε τον υπουργό Απασχόλησης και τον ασφαλισμένο Σάββα Τσιτουρίδη;** Θα ξεκινήσω με μια γενική παραδοχή. Το ασφαλιστικό μας σύστημα ενώ σχεδιάστηκε, μεταξύ των άλλων για να ενισχύσει τους οικονομικά αδύνατους, εξελίχθηκε σε μηχανισμό που κάνει το εντελώς αντίθετο.

Προσθέτει βάρη και παρέχει χαμηλές συντάξεις στους περισσότερους και τους φτωχότερους και μοιράζει προνόμια στους λίγους και στους ευπορότερους.

Η πρόκληση λοιπόν είναι να εκσυγχρονίσουμε ένα σύστημα κοινωνικής ασφάλισης που απαξιώνεται, αφού και πολιτικά και οικονομικά και διαχειριστικά πληρώνει λάθη, αδικίες και αδυναμίες που έρχονται από μακριά και δεν μπορεί να αντιμετωπίσει νέες προκλήσεις που προκύπτουν από τις σημαντικές αλλαγές στους καιρούς μας.



Πρέπει να ενισχύσουμε την ιδιωτική ασφάλιση με ειδικά κίνητρα

Και βεβαίως μένω εδώ στις αδικίες εντός του συστήματος. Γιατί υπάρχουν και άλλες αδικίες οι οποίες προκύπτουν γενικότερα από την λειτουργία της οικονομίας και της κοινωνίας μας και οι οποίες επιβαρύνουν, μεταξύ των άλλων, και το σύστημα κοινωνικής

ασφάλισης στη χώρα μας. Βασικός στόχος μας, λοιπόν, είναι να φτάσουμε σε ένα ασφαλιστικό σύστημα το οποίο θα έχει τρία χαρακτηριστικά. Θα είναι κοινωνικά δίκαιο, θα είναι οικονομικά ορθολογικό και θα έχει μια πολύ μακρά προοπτική.



## Δημήτρης Αβραμόπουλος: «Συνεργασία ιδιωτικής ασφάλισης και δημοσίου τομέα»

Ορθολογική κατανομή του προσωπικού, επιτάχυνση των προσλήψεων και συνύπαρξη του ιδιωτικού με το δημόσιο τομέα είναι κάποιες από τις κινήσεις που αναμένονται στον τομέα της Υγείας. Ο υπουργός Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης μιλά για τα επόμενά του βήματα

Συνέντευξη στην  
**Έφη  
Καραγεώργου**

**Έχετε ήδη 4 μήνες επικεφαλής του υπουργείου Υγείας. Τα προβλήματα είναι αναμφίβολα πολλά και γνωστά. Με την εμπειρία που έχετε ήδη αποκτήσει, ποιο κατά τη γνώμη σας είναι το σημαντικότερο;**

Παρά τα όσα ακούγονται και γράφονται κατά καιρούς, το επίπεδο της δημόσιας υγείας στην Ελλάδα κατέχει μια από τις υψηλότερες θέσεις σε παγκόσμιο επίπεδο. Τα προβλήματα υπάρχουν, είναι χρόνια και τα γνωρίζουμε όλοι μας. Δεν χρειάζονται μεγάλες τομές στο Εθνικό Σύστημα Υγείας. Εκείνο που απαιτείται είναι ένα γενικότερο νοικοκύρεμα. Όχι μόνο στην οικονομική διαχείριση των κονδυλίων που διατίθενται για την υγεία, αλλά και στην ορθολογική αξιοποίηση και κατανομή του ανθρώπινου δυναμικού. Και αναφέρομαι στο επιστημονικό προσωπικό, τους ιατρούς, τους νοσηλευτές και το διοικητικό προσωπικό, που δίνουν με αυταπάρνηση τη μάχη τους καθημερινά, για να παράσχουν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας στους Έλληνες πολίτες.

**Έχετε χαρακτηρίσει την κατάσταση στα νοσοκομεία «τριτοκοσμική». Τι φταίει κατά τη γνώμη σας για το φαινόμενο αυτό;**

Η αναφορά έγινε για κάποια εκ των νοσοκομείων. Και όσοι εκ των Ελλήνων πολιτών έτυχε να βρεθούν εκεί συμφωνούν μαζί μου. Αν επισκεφτείτε, για παράδειγμα, τον «Άγιο Σάββα», το «Σωτηρία», το «Μεταξά» στον Πειραιά, αλλά και πολλά από τα παλαιά νοσοκομεία της ελληνικής περιφέρειας, θα οδηγηθείτε στο ίδιο συμπέρασμα. Αυτό σε καμία περίπτωση δεν σημαίνει ότι έτσι έχει η κατάσταση συνολικά. Όπως είπα και στο ξεκίνημα της θητείας μου ως υπουργού Υγείας, έχουν γίνει βήματα μπροστά. Καινούργια νοσοκομεία, σύγχρονες υποδομές, που όμως δεν λειτουργούν πλήρως. Πρώτος λοιπόν στόχος μας η πλήρης ενεργοποίηση και λειτουργία, με το προσωπικό που απαιτείται και με νέες κλινικές, ώστε η σύγχρονη νοσοκομειακή μας υποδομή να λειτουργήσει με πληρότητα. Κάτι που θα σημαίνει στην πράξη λιγότερο φόρτο για τα νοσοκομεία και των μεγάλων αστικών κέντρων, όπου παρατηρείται συμφόρηση, ιδιαίτερα στις εφημερίες. Παράδειγμα το «Αττικό», για το οποίο εξαρχής είπα ότι αποτελεί μια από τις προτεραιότητές μας. Βέβαια, υπάρχουν και προβλήματα.

Ένα από αυτά αφορά στη στελέχωση των νοσοκομειακών μονάδων και των αποκεντρωμένων σχηματισμών. Επιταχύνουμε λοιπόν τους ρυθμούς πρόσληψης, προκηρύσσουμε νέες θέσεις και στοχεύουμε στο να μην έχουμε τέτοια προβλήματα μέσα στα επόμενα δύο χρόνια. Σε ό, τι αφορά τώρα την ανάγκη για ευπρεπισμό των νοσοκομείων μας, ήδη έχουν δοθεί αυστηρές οδηγίες στους διοικητές. Η εικόνα αλλά και η λειτουργία του Εθνικού Συστήματος Υγείας σίγουρα θα είναι καλύτερη σε λίγο καιρό, με αισθητά αποτελέσματα.

Γι' αυτό, ο όρος που συνοδεύει την πολιτική την οποία ακούμε, συνεχίζοντας το κυβερνητικό πρόγραμμα

στον τομέα της υγείας, είναι «νοικοκύρεμα».

**Σήμερα ένα μεγάλο δημόσιο νοσοκομείο είναι ουσιαστικά μία τεράστια για τα ελληνικά δεδομένα επιχείρηση, με εκατοντάδες εργαζόμενους, εκατοντάδες προμηθευτές και χιλιάδες «πελάτες-ασθενείς». Η δομή και το επίπεδο διοίκησης των νοσοκομείων ανταποκρίνεται σε αυτές τις απαιτήσεις;**

Ήδη, έχοντας αντίληψη και εικόνα της πραγματικότητας, έχω δώσει οδηγίες στους διοικητές των νοσοκομείων, όπως είπα και παραπάνω, ώστε να προχωρήσουν σύντομα στην εισαγωγή νέου λογισμικού, του διπλογραφικού, αλλά και να αρχίσουν να καταρτίζουν από τον επόμενο χρόνο ισολογισμούς. Αυτό υπολογίζουμε ότι θα οδηγήσει σε οικονομία κλίμακας της τάξεως του 20% στα οικονομικά των νοσοκομείων.

**Την ίδια ώρα ο ιδιωτικός τομέας υγείας στην Ελλάδα έχει σημαντική ανάπτυξη, ενώ αύξηση καταγράφουν και οι ιδιωτικές δαπάνες υγείας αφαιρώντας έσοδα από τα δημόσια νοσοκομεία και επιβαρύνοντας υπέρμετρα τον οικογενειακό προϋπολογισμό. Πώς προτίθεται το υπουργείο να αντιμετωπίσει αυτή την πραγματικότητα;**

Πολλά έχουν αλλάξει τα τελευταία 15 χρόνια. Όλο και περισσότερο ο ιδιωτικός τομέας κινείται παράλληλα με τον δημόσιο, ανεβάζοντας τους δείκτες του ανταγωνισμού. Αυτό δεν πρέπει να μας φοβίζει. Το δημόσιο σύστημα είναι στην πρώτη γραμμή της προτεραιότητας της πολιτικής όλων των κυβερνήσεων. Οφειλουμε να αναγνωρίσουμε στον ιδιωτικό τομέα ότι έχει συμβάλει, μέσα από την άμιλλα, στο να βελτιώνονται οι υπηρεσίες και του δημόσιου τομέα. Η υγεία στη χώρα μας είναι δημόσιο, κοινωνικό αγαθό, ως τέτοιο το προστατεύουμε και το προάγουμε. Διαμορφώνουμε παράλληλα και ένα πλαίσιο κανόνων όπου, κάτω από υγιείς συνθήκες, ο ιδιωτικός και ο δημόσιος τομέας θα συνυπάρχουν δημιουργικά. Κοινός γνώμονας ο σεβασμός στην ανθρώπινη αξιοπρέπεια, η παροχή υψηλότερων υπηρεσιών υγείας και η βελτίωση της ποιότητάς τους.

**Πώς βλέπετε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης;**

Η ιδιωτική ασφάλιση έχει πάρει πλέον τη θέση της αξιόπιστα στα σύγχρονα κοινωνικά και ασφαλιστικά δεδομένα, όχι μόνο της Ελλάδας αλλά ολόκληρου του κόσμου. Έχουν γίνει βήματα μπροστά και η συνεργασία ανάμεσα στην πολιτεία και την ιδιωτική ασφάλιση είναι αγαστή. Τα δε αποτελέσματα τα αισθάνεται και τα απολαμβάνει ο Έλληνας πολίτης. Σε κάθε περίπτωση, δημόσιος και ιδιωτικός τομέας συνεργάζονται, συνυπάρχουν χωρίς να αναλίσκονται σε ατελέσφορους ανταγωνισμούς. Η εποχή μας έχει πλέον εμπειρίσει τους δικούς της κανόνες και, όλο και περισσότερο, οι παράλληλες αυτές δράσεις οδηγούν στο να αισθάνεται ο πολίτης πιο ασφαλής και σίγουρος στην άσκηση του δικαιώματός του στην εργασία, την κοινωνική ανέλιξη και τη ζωή.



## Ευάγγελος Βενιζέλος: «Διανύουμε περίοδο υπονόμευσης του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος»

Ο τομεάρχης Απασχόλησης του ΠΑΣΟΚ αναπτύσσει τις προτάσεις της αξιωματικής αντιπολίτευσης για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση και εξηγεί τις βασικές διαφορές με την κυβέρνηση

Συνέντευξη στην Βιβή Σεβαστάκη

**Ποιες προϋποθέσεις θέτει το ΠΑΣΟΚ για συμμετοχή στο διάλογο για το Ασφαλιστικό;**

Το ΠΑΣΟΚ έθεσε 7 προϋποθέσεις για την συμμετοχή σε έναν ουσιαστικό και ειλικρινή διάλογο στη Βουλή. Η πρώτη και θεμελιώδης προϋπόθεση είναι η κυβέρνηση να σέβεται και να εφαρμόζει την ισχύουσα νομοθεσία και να εκπληρώνει τις προβλεπόμενες υποχρεώσεις της απέναντι στο ΙΚΑ και τα άλλα ασφαλιστικά ταμεία. Όταν στον προϋπολογισμό του 2006 υπάρχει εξορισμού αποχρηματοδότηση των ασφαλιστικών ταμείων που υπερβαίνει το 1,8 δισ. για τους κλάδους σύνταξης και υγείας, αντιλαμβάνεστε ότι δεν διανύουμε μία περίοδο «ουδέτερη», αλλά μία περίοδο υπονόμευσης της αντοχής του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος. Με πολλές πράξεις ή παραλήψεις η κυβέρνηση επιβαρύνει το ΙΚΑ και άλλα ασφαλιστικά ταμεία. Θυμίζω μόνον τις ρυθμίσεις για το ασφαλιστικό των τραπεζοϋπαλλήλων και τις ρυθμίσεις για την εθελουσία έξοδο στον ΟΤΕ και το ΤΑΠΟΤΕ. Όλα αυτά τελικώς μετακυλύονται ως βάρος στο ΙΚΑ και μειώνουν την αντοχή του ασφαλιστικού συστήματος, γιατί επιδεινώνουν τα αναλογιστικά του δεδομένα.

**Πρόσφατα το κόμμα της αξιωματικής αντιπολίτευσης κατέθεσε δέκα προτάσεις για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση. Θα θέλατε να μας εξειδικεύσετε την πρόταση αναφορικά με τον χαρακτήρα του ασφαλιστικού συστήματος;**

Το ΠΑΣΟΚ πιστεύει πάντα σε ένα δημόσιο, κοινωνικό, διανεμητικό, καθολικό ασφαλιστικό σύστημα που προσφέρει σε όλους τους ασφαλισμένους κύρια και επικουρική σύνταξη. Αυτό το σύστημα συμπληρώνεται από τον πυλώνα των επαγγελματικών ταμείων που πρέπει να ενθαρρυνθούν ώστε να δημιουργηθούν και να αναπτυχθούν με πρωτοβουλία των κοινωνικών εταίρων. Αυτό συνδέεται και με το ζήτημα της λεγόμενης «εθνικής σύνταξης» που στη λογική του ΠΑΣΟΚ είναι μία «εθνική κατώτατη σύνταξη», η οποία έρχεται να συμπληρώσει, να ολοκληρώσει και να εκσυγχρονίσει υφιστάμενους θεσμούς, όπως οι κατώτατες συντάξεις του ΙΚΑ και των άλλων ασφαλιστικών ταμείων, η σύνταξη του ανασφάλιστου υπερήλικα, οι παλαιού τύπου αγροτικές συντάξεις του ΟΓΑ και φυσικά το ΕΚΑΣ που, ως οριζόντια στοχευμένη παροχή, καλύπτει ένα μεγάλο κενό εκεί όπου έχουμε όχι μόνον χαμηλές συντάξεις, αλλά και πραγματικούς χαμηλοσυνταξιούχους χωρίς άλλα εισοδήματα. Η αντίληψη της Νέας Δημοκρατίας, ότι η

«Το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα επιβαρύνεται με την άσκηση προνοιακών πολιτικών που σε όλες τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες ασκούνται εκτός ασφαλιστικού συστήματος και χρηματοδοτούνται απ' ευθείας από τον κρατικό προϋπολογισμό»

υποχρέωση του κράτους περιορίζεται μόνον στο τμήμα της εθνικής σύνταξης, ενώ όλα τα άλλα είναι υπόθεση των ασφαλισμένων και των εργοδοτών, είναι μία επικίνδυνη αντίληψη που θέλει να καταργήσει τον κανόνα της τριμερούς χρηματοδότησης που είναι θεμελιώδης αρχή και υπαρκτή ανάγκη του συστήματος.

**Τα κόμματα μπορούν να συμφωνήσουν σε μία κοινά αποδεκτή επιτροπή, η οποία, λαμβάνοντας υπόψη τις θέσεις εργαζομένων, εργοδοτών και τεχνοκρατών, θα προτείνει ένα σύστημα που θα ισχύει για δεκαετίες;**

Το φυσιολογικό forum διαλόγου και συνεννόησης των κομμάτων σε ένα κοινοβουλευτικό δημοκρατικό πολίτευμα είναι η Βουλή. Γι' αυτό εμείς ζητήσαμε ο διάλογος να διεξάγεται στην αρμόδια κοινοβουλευτική επιτροπή, υπό την παρακολούθηση της οποίας φυσικά λειτουργούν όλα τα νομοθετημένα όργανα, όπως η Εθνική Αναλογιστική Αρχή, η επιτροπή για τον νέο κατάλογο των βαρέων και ανθυγιεινών επαγγελματιών, η ΟΚΕ, η οποία μπορεί και πρέπει να γνωμοδοτήσει για μία σειρά από σοβαρά θέματα κ.ο.κ. Άλλωστε, σημασία έχει να υπάρχουν έγκυρες, επίκαιρες και επιστημονικά πλήρεις, οικονομικές και αναλογιστικές μελέτες για κάθε ταμείο, αλλά και για το κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα συνολικά. Το να δώσεις την οδηγία κατάρτισης μιας μελέτης, όμως, δεν είναι καθόλου απλό ζήτημα, διότι πρέπει να κάνεις μια σειρά από παραδοχές, οι οποίες είναι σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό πολιτικού χαρακτήρα παραδοχές, δηλαδή συνδέονται με τις πολιτικές που θέλεις να αναπτύξεις σε σχέση με τις εργασιακές σχέσεις, σε σχέση με το μοντέλο ανάπτυξης, σε σχέση με τη λειτουργία άλλων κρίσιμων μηχανισμών του κοινωνικού κράτους, όπως είναι το σύστημα υγείας ή το σύστημα πρόνοιας. Αυτά έχουν πάρα πολύ μεγάλη σημασία για το ασφαλιστικό σύστημα προκειμένου να επιτευχθεί ο στόχος που είχε θέσει ο Ν.3029, δηλαδή η βιωσιμότητα μέχρι το 2032. Δεν μπορεί κανείς να έχει και πολύ μεγαλύτερο ορίζοντα, διότι αλλοιώνονται στο ταξί τα δεδομένα και κινδυνεύει να οδηγηθεί σε πολύ μεγάλα υπολογιστικά και αναλογιστικά σφάλματα. Γι' αυτό πρέπει αυτές οι μελέτες να είναι κυλιόμενες και πρέπει πάντα να παρακολουθούμε την εξέλιξη του ασφαλιστικού συστήματος που συνδέεται με την εξέλιξη των δημογραφικών και δημοσιονομικών δεδομένων, όχι μόνον εδώ στην Ελλάδα, αλλά και σε όλη την Ευρώπη.

**Η κυβέρνηση λέει ότι οι όποιες λύσεις είναι μακράς πνοής και όχι για το άμεσο μέλλον. Πετάνει το μπαλάκι στην επόμενη κυβέρνηση;**

Η κυβέρνηση εμφανίζεται αφενός μεν ως «Πόντιος Πιλάτος» που νίπτει τας χείρας της, παραπέμπει σε διάλογο, ανοργάνωτο και αόριστο, και στην επόμενη Βουλή, άρα στην επόμενη κυβέρνηση, ενώ από την άλλη μεριά, εμφανίζεται ως ένας «Βαραββάς», ο οποίος με πολύ συγκεκριμένες ενέργειες και πολλές, συγκεκριμένες και σκόπιμες παραλήψεις, υπονομεύει το ασφαλιστικό σύστημα. Πρέπει, λοιπόν, να πάψει να υπονομεύει το ασφαλιστικό σύστημα,

όπως είπα, να αρχίσει να εφαρμόζει την ισχύουσα ασφαλιστική νομοθεσία, να επιλύει τα τρέχοντα τεράστια προβλήματα, τα οποία οφείλονται σε διαχειριστικές ελλείψεις και γραφειοκρατικές αγκυλώσεις και να πάψει να καλλιεργεί την εντύπωση ότι για το ασφαλιστικό ζήτημα της χώρας η ευθύνη ανήκει μόνον στους «κακούς» εργαζομένους και τους «κακούς» ασφαλισμένους που «παρασιτούν» εις βάρος του συστήματος. Αυτή είναι μία αντικοινωνική, αντιλαϊκή, αντιαναπτυξιακή και άδικη προσέγγιση. Δεν είναι δυνατόν να μην αντιλαμβανόμαστε ότι χωρίς αύξηση της απασχόλησης και μείωση της ανεργίας, χωρίς δραστήρια καταπολέμηση της εισφοροδιαφυγής και της εισφοροαποφυγής, χωρίς μια νέα ασφαλιστική νομοθεσία που θα δίνει κίνητρα στον εργαζόμενο προκειμένου να έχει μακρύτερο ασφαλιστικό βίο και να μη μένει ανασφάλιστος, χωρίς μία πολιτική η οποία θα διαφοροποιεί τις επιχειρήσεις έντασης εργασίας από τις επιχειρήσεις έντασης κεφαλαίου, χωρίς μία σύνδεση των φορολογικών μηχανισμών με τους μηχανισμούς υπολογισμού και είσπραξης των εισφορών, δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα του ασφαλιστικού συστήματος.

**Θεωρείτε πως υπάρχει σκόπη κινδυνολογία γύρω από τα ασφαλιστικά δικαιώματα, που δημιουργεί κύματα πρόωρης συνταξιοδότησης;**

Προφανώς. Και προκειμένου να καλλιεργείται αυτό το κλίμα κινδυνολογίας, πολύ συχνά έχουμε επίκληση δήθεν κοινοτικών εντολών ή οδηγιών που δεν ισχύουν. Για παράδειγμα, η περιβόητη εξομοίωση των ορίων ηλικίας ανδρών και γυναικών για τους ασφαλισμένους του δημοσίου οφείλεται σε μία σκόπιμη σύγχυση μεταξύ του ασφαλιστικού καθεστώτος των δημοσίων υπαλλήλων και του καθεστώτος των επαγγελματιών ταμείων. Άλλωστε, τα κύματα πρόωρης συνταξιοδότησης καταγράφονται στο Γενικό Λογιστήριο του Κράτους και στα επιμέρους ασφαλιστικά ταμεία του ιδιωτικού και του ευρύτερου δημόσιου τομέα και δεν είναι ζήτημα συζήτησης, αλλά απλών αριθμητικών πράξεων.

**Ποιες θα καταγράφατε ως «στρεβλώσεις» του ασφαλιστικού συστήματος στη χώρα μας;**

Η βασική στρέβλωση των οικονομικών δεδομένων είναι το γεγονός πως το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα επιβαρύνεται με την άσκηση προνοιακών πολιτικών που σε όλες τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες ασκούνται εκτός ασφαλιστικού συστήματος και χρηματοδοτούνται απ' ευθείας από τον κρατικό προϋπολογισμό.

Από το 5% περίπου του ΑΕΠ που είναι η κρατική συμμετοχή στην χρηματοδότηση του ασφαλιστικού συστήματος, περισσότερο από το μισό, το 2,6%, αφορά τέτοιου είδους προνοιακές πολιτικές, οι οποίες εμφανίζουν έτσι υπερββαρυνμένο το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα και το τοποθετούν σε μία πολύ δυσμενή θέση στους συγκριτικούς καταλόγους. Ενώ τα πράγματα θα ήταν τελείως διαφορετικά, αν όλος αυτός ο όγκος των προνοιακών παροχών, μη συνταξιοδοτικού χαρακτήρα, λειτουργούσε με διαφορετικό τρόπο. Γι' αυτό και μόνον ο λογιστικός διαχωρισμός, ανάμεσα στις κατά κυριολεξία συνταξιο-

δοτικές και στις κατά κυριολεξία προνοιακές παροχές, θα αρκούσε για να έχουμε μία καθαρότερη εικόνα. Και βέβαια, το δεύτερο μεγάλο ζήτημα είναι η έλλειψη εσωτερικής λογικής και αναλογικότητας του συστήματος, κάτι που οδηγεί σε πολλά χρόνια ανασφάλιστης εργασίας, δηλαδή όχι μόνον στην εκτεταμένη εισφοροδιαφυγή, αλλά και σε μία εκτεταμένη εισφοροαποφυγή.

**Το κυρίαρχο πρόβλημα που αντιμετωπίζει η κοινωνική ασφάλιση είναι δημογραφικό, στρατηγικό ή διαχειριστικό;**

Προφανώς σε όλη την Ευρώπη το πρόβλημα είναι δημογραφικό, αλλά στην Ελλάδα είναι σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό και διαχειριστικό. Αυτό είναι πάρα πολύ κακό, αλλά ταυτόχρονα ουδέν κακό αμιγές καλού, διότι υπάρχουν και τεράστια περιθώρια βελτίωσης. Και η βελτίωση δεν αφορά μόνον την οικονομική αποδοτικότητα του συστήματος, αλλά και τον βαθμό ικανοποίησης του ασφαλισμένου. Ο ασφαλισμένος θέλει βεβαίως να παίρνει αξιοπρεπή σύνταξη και είναι εξαιρετικά δυσαρεστημένος από τη χαμη-

«**Η εθνική σύνταξη στη λογική του ΠΑΣΟΚ είναι μία “εθνική κατώτατη σύνταξη”, η οποία έρχεται να συμπληρώσει, να ολοκληρώσει και να εκσυγχρονίσει υφιστάμενους θεσμούς, όπως οι κατώτατες συντάξεις του ΙΚΑ και των άλλων ασφαλιστικών ταμείων, η σύνταξη του ανασφάλιστου υπερήλικα, οι παλαιού τύπου αγροτικές συντάξεις του ΟΓΑ και φυσικά το ΕΚΑΣ»**»

λές συντάξεις, αλλά είναι εξίσου δυσαρεστημένος και από την κακή αντιμετώπισή του ως πολίτη και ως διοικούμενου, όταν πηγαίνει στο γκισέ του ασφαλιστικού ταμείου, ιδίως στο γκισέ του ΙΚΑ, και πρέπει να περιμένει για το διακανονισμό της σύνταξής του πρέπει να περιμένει διαρκώς σε μία ουρά.

**Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αναλάβει ένα ρόλο συμπληρωματικό της κοινωνικής στο πλαίσιο της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης;**

Μα ούτως ή άλλως η ιδιωτική ασφάλιση παίζει ένα συμπληρωματικό ρόλο, αλλά πρέπει -νομίζω- να κάνουμε μία διάκριση εδώ ανάμεσα στην κατά κυριολεξία ιδιωτική ασφάλιση και τα επαγγελματικά ταμεία που βεβαίως είναι νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου και ως εκ τούτου μπορεί να θεωρηθεί ότι ανήκουν στην ιδιωτική ασφάλιση, αλλά -θα έλεγα καλύτερα ότι- είναι ένας τρίτος, κοινωνικός, τομέας υπό τον πλήρη έλεγχο εργοδοτών και εργαζομένων.

## 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 ασφάλιστρα έφθασαν, το 2004, τα 6,2 δισ. ευρώ, δηλαδή μιάμιση φορά τα ασφάλιστρα 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 Ασφαλείων 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.

# Πόσο κοστίζουν οι εξετάσεις στα νοσοκομεία;

Τιμολόγια που τσούζουν, ασφαλιστές που δεν ξέρουν τι πουλάνε



Ικανοποιημένοι από την άμεση εξυπηρέτηση είναι οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών που έχουν νοσοκομειακό πρόγραμμα. Το «Ασφαλιστικό Ναι» φέρνει στο φως το τιμολόγιο εξετάσεων και θέτει το ερώτημα προς ασφαλιστικές εταιρείες: Τι προγράμματα προσφέρετε προς ασφαλισμένους; Μπορείτε να επιτύχετε χαμηλότερες τιμές;



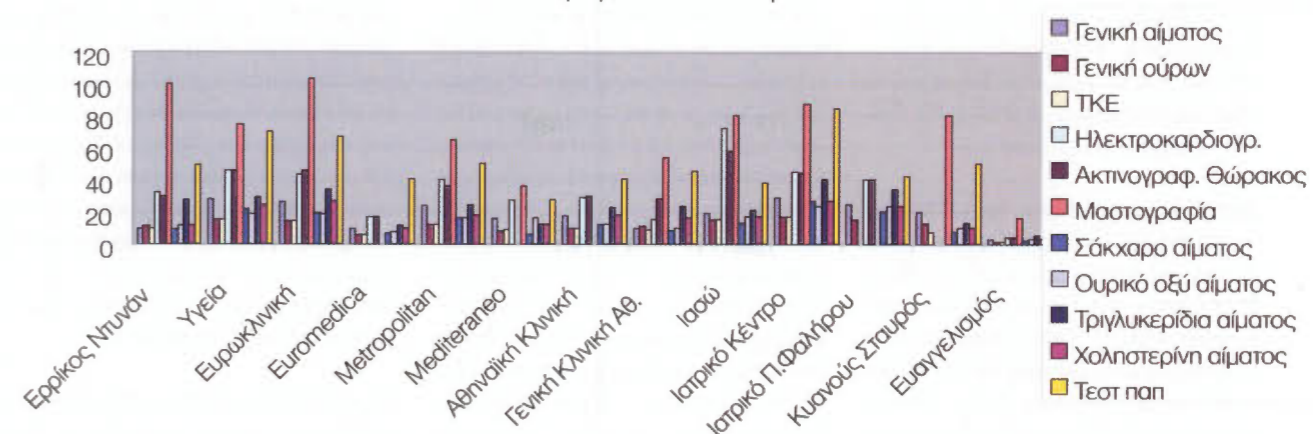
**Π**όσο κοστίζουν οι εξετάσεις στα ιδιωτικά νοσοκομεία; Το τιμολόγιο που παρουσιάζουν εμφανίζει μεγάλες αποκλίσεις, σύμφωνα με τα στοιχεία που είχε στη διάθεσή της η συντακτική ομάδα του «Ναι» σε δείγμα 13 νοσοκομείων/ κλινικών στο νομό Αττικής. Σε σύνολο 11 εξετάσεων, το κοστολόγιο ξεκινά από 202,12 ευρώ και φτάνει τα 438,6 ευρώ, την στιγμή που σε ένα δημόσιο νοσοκομείο, όπως είναι ο Ευαγγελισμός, το τιμολόγιο φτάνει στα 43,03 ευρώ. Ενδεικτικά, μια γενική αίματος στο Euromedica κοστίζει 9,5 ευρώ, ενώ στο Ιατρικό Κέντρο αγγίζει τα 29,11 ευρώ. Ένα τεστ παπ ξεκινά από 27,5 ευρώ στο Mediterraneo και φτάνει στα 83,68 στο Ιατρικό Κέντρο, ενώ στον Ευαγγελισμό παρέχεται δωρεάν. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών έχει υπογράψει συμβάσεις με 14 νοσοκομεία, επιτυγ-

## Νοσοκομεία/κλινικές

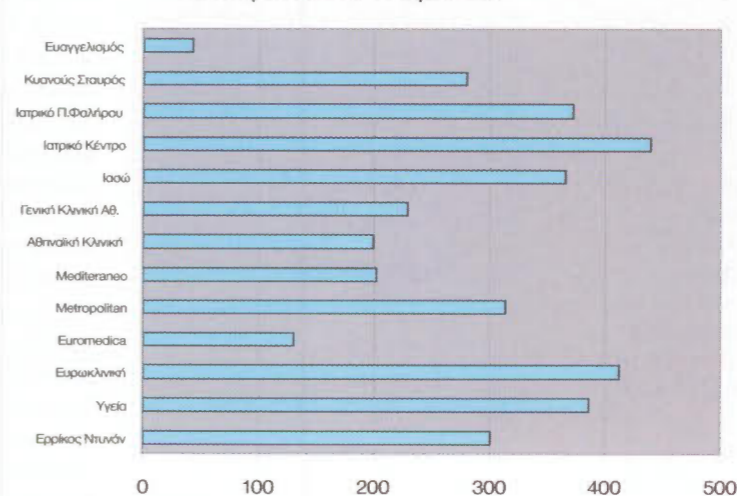
Εξέταση	Ερρίκος Ντυνάν	Υγεία	Ευρωκλινική	Euromedica	Metropolitan	Mediterraneo	Αθηνάϊκή Κλινική	Γενική Κλινική Αθ.	Ιαώ	Ιατρικό Κέντρο	Π.Φαλήρου	Κυανούς Σταυρός	Ευαγγελισμός
Γενική αίματος	10	27.74	26.44	9.5	24.05	16	17.26	10	19	29.11	25	20	2.88
Γενική ούρων	11	14.9	14.41	6	12	7.75	9.41	11	15	17	15	13	1.76
ΤΚΕ	10	14.9	14.41	6	12	9.05	9.41	9	15	16.98	25-30	7	1.76
Ηλεκτροκαρδιογρ.	32	45.64	43.6	17	40	27.12	28.47	15	72	44.8	40	30-35	4.05
Ακτινογραφ. Θώρακος	30	45.21	45.32	17	36	30-32	29.58	28	58	44	40	30-35	4.05
Μαστογραφία	100	74.59	102.99	X	65	36	X	54	80	87	80+	80	16.02
Σάκχαρο αίματος	9	21.94	18.89	6.5	16	5.98	12.34	8	13	26.29	20	7	2.26
Ουρικό οξύ αίματος	11	18.61	18.54	7.5	16	16.3	12.01	10	17	23.05	23	10	2.88
Τριγλυκερίδια αίματος	27	28.42	34	11	24.05	12.21	22.19	23.5	21	40	34	13	4.49
Χοληστερίνη αίματος	11	24.02	26.78	10	18	12.21	17.48	16	17	26.69	23	10	2.88
Τεστ παπ	49	69.33	66.1	40	50	27.5	40.34	44.5	38	83.68	42	50	δωρεάν

Πηγή: Έρευνα Ασφαλιστικού ΝΑΙ

Κόστος εξετάσεων σε ευρώ



Κόστος σε σύνολο 11 εξετάσεων



χάνοντας για τους ασφαλισμένους ειδικές τιμές μειωμένες έως και 32%: «Στα συμβεβλημένα αυτά νοσηλευτήρια, και σε ό,τι αφορά τα έξοδα νοσηλείας, οι συμφωνίες προβλέπουν παροχή έκπτωσης επί των τιμοκαταλόγων ιδιωτών για τους ασφαλισμένους ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών. Τα ποσοστά της έκπτωσης κυμαίνονται σε διάφορα επίπεδα ανά νοσηλευτήριο και φθάνουν μέχρι το ποσοστό 32%», τονίζει στο «Ασφαλιστικό Ναι» ο πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ κ. Δημητρίου. Ωστόσο, ο δρόμος είναι ακόμη μακρύς, καθώς από τη λίστα των συμβεβλημένων λείπουν αρκετά μεγάλα νοσοκομεία, ενώ στην περιφέρεια η συνεργασία με τα ιδιωτικά νοσοκομεία είναι ανεπαρκής.

**«Έρχομαι και φεύγω σαν κύριος»**

Άμεση εξυπηρέτηση και ανθρώπινη αντιμετώπιση είναι τα στοιχεία που κάνουν τους πελάτες να επιλέγουν να εξυπηρετηθούν σε ιδιωτικό νοσοκομείο κάνοντας χρήση της ιδιωτικής τους ασφάλισης, ικανοποίηση που οι ασφαλιστικές μπορούν να αξιοποιήσουν για να επεκτείνουν τη συνεργασία τους. Ενδεικτικά, το κλίμα που καταγράψαμε μια μέρα σε δύο ιδιωτικά νοσοκομεία ήταν το εξής:

**Πέμπτη, 1 Ιουνίου, 8.30 π.μ., Ερρίκος Ντυνάν.** Η ουρά περιορίζεται στο γκισέ μιας τράπεζας. Τα γκισέ των ασφαλιστικών εταιρειών Allianz, Mednet, Ασπίς, Φοίνιξ, Αγροτική Ασφαλιστική, Εμπορική, Metrolife, Total Care Network είναι συγκεντρωμένα σε ένα γραφείο προς εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Ομοίως, η κίνηση είναι περιορισμένη στο γραφείο για τους ασφα-

Τα συμβεβλημένα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα είναι:

- Αθήνα**
1. Υγεία
  2. Μετροπόλιταν
  3. Ερρίκος Ντυνάν
  4. Κεντρική Κλινική Αθηνών
  5. Αθηναϊκή Κλινική
  6. Ευρωκλινική Παιδών
  7. Θεραπευτήριο Κυψέλης
  8. Λευκός Σταυρός Πειραιά
  9. Άγιος Νικόλαος Πειραιά
  10. Μέρμινα Ζωής Πειραιά
  11. Οφθαλμολογικό Κέντρο Orasis
  12. Οφθαλμολογικό Κέντρο Βλέμμα
  13. Οφθαλμολογικό Κέντρο Θ.Κίτσιος
- Θεσσαλονίκη**
14. Κλινική Σαραφινιάς



Πηγή: ΕΑΕΕ

**Νοσοκομεία/κλινικές**

Εξετάσεις	Ερρίκος Ντυνάν	Υγεία	Ευαγγελισμός	Ευρωκλινική
Ουρία αίματος	9	21.94	2.26	18.89
Ολικά λιπίδια αίματος	22	34.65	5.22	33.64
LDL Χοληστερίνης	27	28.42	4.75	27.81
HDL Χοληστερίνης	27	28.42	4.75	27.81
Τρανσαμινάσες SGOT	27	38.01	4.49	27.81
Τρανσαμινάσες SGPT	25	38.01	4.49	27.81
Σίδηρος ορού	35	43.44	3.43	41.89
Υπερηχογράφημα έσω γενν. Οργάνων	120	105.48	73,37	"70,00+74,16"
Χοληριθρίνη ολική	22	25.19	2.88	26.78

Πηγή: Έρευνα Ασφαλιστικού Ναι

λισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών. «Πήγαμε στο Τζάννειο με τρομερούς κουλιακούς πόνους και δεν την είδε κανείς», λέει ένας πατέρας για την ενήλικη κόρη του που κατέχει νοσοκομειακό πρόγραμμα ιδιωτικής ασφάλισης. «Πήγαμε το μεσημέρι και έπρεπε να περιμένουμε μέχρι τις 9 για να τη δει γιατρός. Αναγκαστήκαμε να φύγουμε και φώναξαμε ιδιωτή γιατρό» λέει και καταλήγει: «ιδιωτικά πληρώνεις και θα σε εξυπηρετήσουν, ενώ στο δημόσιο πληρώνεις για τη δημόσια περίθαλψη και πρέπει να περιμένεις πάρα πολύ. Εδώ μας εξυπηρέτησαν σε μισή ώρα». Ο Θεωδωρής, 40 χρονών, έμπορος, συμφωνεί και σχολιάζει: «Δεν υπάρχει σύγκριση με το δημόσιο νοσοκομείο. Η τεχνονομία μπορεί να υπάρχει, αλλά η αντι-

μετώπιση προς τον άνθρωπο δεν είναι αυτή που αρμόζει». Τέλος, η κ.Ελένη, 60 χρονών και ιδιοκτήτρια μαγαζιού, έχει νοσοκομειακή κάλυψη κατά 80%, γιατί ταυτόχρονα είναι ασφαλισμένη στο ΙΚΑ: «Οπωσδήποτε η ιδιωτική ασφάλιση είναι καλύτερη, αλλά ο σκοπός είναι να 'χεις λεφτά να τα δίνεις» επισημαίνει. Τέλος, όσον αφορά στη διαδικασία εξυπηρέτησης ενός ιδιωτικά ασφαλισμένου, δεν υπήρξαν παράπονα από τους ερωτώμενους: «Κλείνω την ημερομηνία, θα κάνω την εγχείρηση και θα φύγω σαν κύριος» λέει ο κ. Πέτρος, 50 χρονών, που έχει ομαδικό νοσοκομειακό ασφάλιστρο με τη δουλειά του στα ΕΛΠΕ.

**Πέμπτη, 1 Ιουνίου, 8.30 π.μ., Metropolitan.** Η αίσθηση της ασφάλειας διαχέεται στην ατμόσφαιρα: Όλα λειτουργούν ρολόι, γιατροί πηγαίνονται και το νοσηλευτικό προσωπικό εξυπηρετεί ευγενικά τον κόσμο. Από το γραφείο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών βγαίνει η κ. Αγγελική, 55 ετών, συνταξιούχος και κάτοχος ενός νοσοκομειακού προγράμματος που της παρέχει 100% κάλυψη. «Δεν έχω κανένα απολύτως παράπονο. Οι άνθρωποι στο νοσοκομείο είναι πολύ εξυπηρετικοί. Το ίδιο ισχύει και για τους υπαλλήλους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Όταν έρχεται η στιγμή της εισαγωγής στο νοσοκομείο πηγαίνεις στην Ένωση, συμπληρώνεις μια φόρμουλα και τελειώνει η υπόθεση. Ούτε περιμένεις σε ουρά ούτε δέχεται την αγένεια του νοσηλευτικού προσωπικού, όπως συμβαίνει στα δημόσια νοσοκομεία», αναφέρει χαρακτηριστικά. Ερωτηθείσα αν θεωρεί πολλά τα χρήματα που καταβάλλει για την ασφάλεια, επισημαίνει: «Μπο-



Την θαλωρή όλοι την θέλουν, αλλά πόσο κοστίζει;

ρεί να είναι λιγάκι ακριβή, ωστόσο αξίζει τον κόπο». Στο ίδιο μήκος κινήθηκε και η Δήμητρα, 35 ετών, άνεργη καθηγήτρια. Πριν από δύο χρόνια είχε συνάψει ένα ιδιωτικό συμβόλαιο για νοσοκομειακή κάλυψη, ωστόσο εξαιτίας της ανεργίας αναγκάστηκε να την διακόψει. «Σκέφτομαι να

την επαναφέρω» δηλώνει και προσθέτει: «Παρόλο που το ασφαλιστρο ήταν ακριβό (πάνω από 1.000 ευρώ), οι υπηρεσίες που μου παρείχε ανταποκρίνονταν πλήρως στα χρήματα που πλήρωνα. Το μοναδικό αρνητικό είναι ότι όταν πηγαίνεις σε ένα νοσοκομείο που δεν είναι συμβεβλημένο με την ασφαλιστική σου εται-

ρεία η επιστροφή των χρημάτων σου για την εξέταση που έκανες καθυστερεί και το δικαιολογητικό που προσκομίζεις στην εταιρεία πρέπει να συνοδεύεται από πλήρη γνωμάτευση του γιατρού». Αντίθετη γνώμη είχε μια κυρία που θέλησε να κρατήσει την ανωνυμία της: «Ο αδερφός μου είναι ναύτης και η ασφάλειά του υποτίθεται ότι τον κάλυπτε τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Πριν από κάποιο διάστημα είχε ένα ατύχημα και πήγε στο νοσοκομείο, όπου ο ιατρός δεν διαπίστωσε κάτι. Μετά από δύο εβδομάδες το χέρι του πρήστηκε και όταν πήγαμε στην ασφάλεια για να ζητήσουμε επιστροφή των χρημάτων μας για τις εξετάσεις που κάναμε μας είπαν ότι δεν μπορούν να αναγνωρίσουν ότι το πρήξιμο ήταν από το ατύχημα, αφού η πρώτη διάγνωση δεν είχε δείξει τίποτα. Έτσι, δεν μας κάλυψε, με αποτέλεσμα να διακόψουμε την ασφάλεια».

**Στοιχεία από την έρευνα του «Ασφαλιστικού Ναι»**

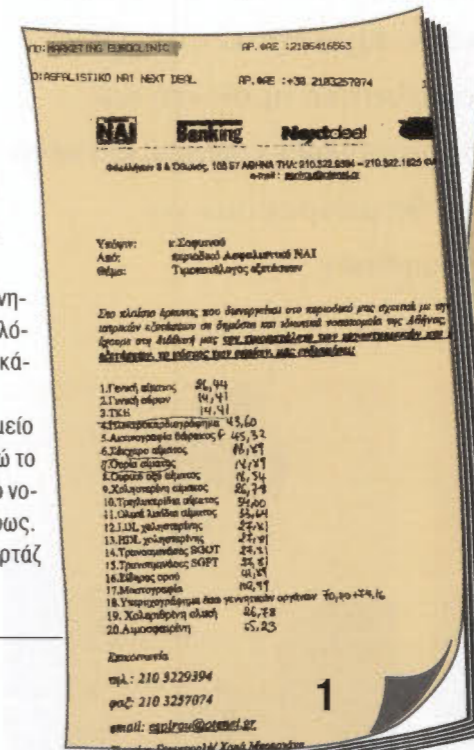
Η συντακτική ομάδα του περιοδικού επικοινωνήσε με νοσοκομεία ζητώντας εγγράφως το τιμολόγιο μιας λίστας επιλεγμένων εξετάσεων για κάποιον που επιλέξει να τις κάνει ιδιωτικά. Η Ευρωκλινική ήταν το μόνο ιδιωτικό νοσοκομείο που ανταποκρίθηκε θετικά στο αίτημά μας, ενώ το ιδιωτικό νοσοκομείο Euromedica και το δημόσιο νοσοκομείο «Γεννηματάς» το απέρριψαν εγγράφως. Τα υπόλοιπα στοιχεία προέρχονται από ρεπορτάζ που έκανε η ομάδα του «Ναι» ως πελάτες.

Original Message  
 From: ΝΤΟΡΙΝΑ ΣΟΥΚΑΚΟΥ [mailto:soukakou@euromedica.gr]  
 Sent: Friday, May 05, 2006 11:56 AM  
 To: esprou@otenet.gr  
 Subject: ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ

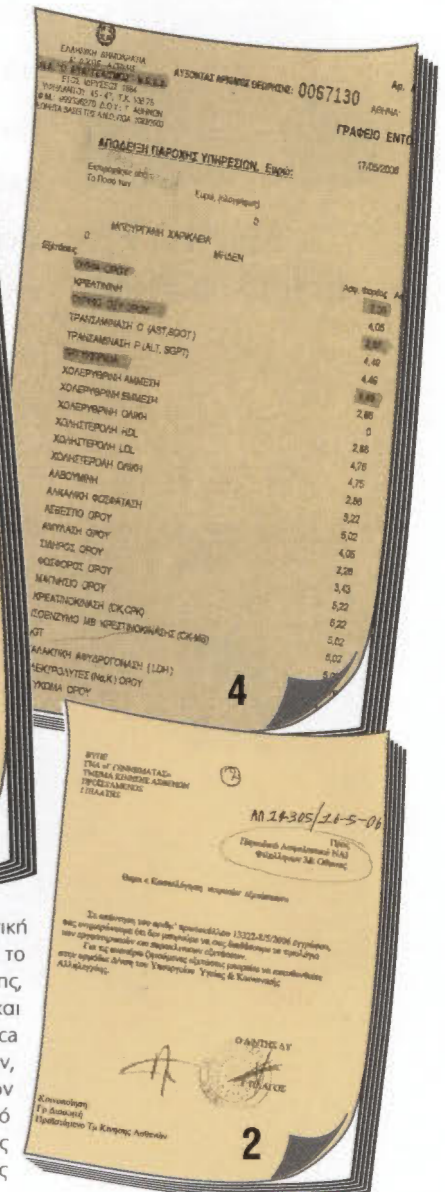
Κ.Κ.Χριστίνα Σουντουρή,Χαρά Μπουργιάνη

Σε απάντηση του fax σας της 4-5-2006 σχετικά με την έρευνα του περιοδικού σας, σας ενημερώνουμε ότι δεν είναι δυνατόν να σας αποστείλουμε τις τιμές των εξετάσεων, καθ ότι ο Όμιλος EUROMEDICA έχει συμβάσεις σχεδόν με ΟΛΑ τα Δημόσια ταμεία (τιμές ΦΕΚ ή ότι προβλέπει ο νόμος για κάθε ταμείο) καθώς και συμβάσεις με ΟΛΕΣ σχεδόν τις Ασφαλιστικές Εταιρίες με προσυμφωνημένες ειδικές τιμές. Παράλληλα υπάρχουν διαμορφωμένα πακέτα εξετάσεων με ειδικές τιμές (check up) Αυτούμεθα που δεν μπορούμε να συμβάλουμε στην έρευνα αλλά σας ενημερώνουμε ότι θα ήταν λάθος να αναγραφόνε η ιδιωτική τιμή για κάθε εξέταση χωριστά,εφ όσον δεν θα ισχυε για το 90% των επισκεπτιών στα Διαγνωστικά Κέντρα του Ομίλου.

Με εκτίμηση,  
 Ντορίνα Σουκάκου



3



1. Η Ευρωκλινική μας παρέχει το τιμολόγιο της
2. Γεννηματάς και
3. Euromedica αρνήθηκαν,
4. στον Ευαγγελισμό πήγαμε ως πελάτες

# Οι κλάδοι Ζωής και Υγείας εκπέμπουν SOS

Ζητούνται προϊόντα ευέλικτα και σύγχρονα



του ΔΗΜΗΤΡΗ  
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Η ζωή αλλάζει μαζί με τις ανάγκες των ανθρώπων. Ο Δημήτρης Εμμανουήλ, σταθερός συνεργάτης του «Ασφαλιστικού Ναι» στην πορεία των 100 τευχών, παρατηρεί τις εξελίξεις που έχουν συντελεστεί στα ασφαλιστικά προϊόντα και επισημαίνει βελτιώσεις και κενά που θα μπορούσαν να καλυφθούν



“Είχαμε μόνο συμπληρώσεις, παραλλαγές ή εμφανισιακές μετατροπές στα υπάρχοντα διαχρονικά, τετριμμένα ασφαλιστικά προϊόντα”



Συμπληρώθηκαν 100 τεύχη του ΝΑΙ, 4 και πλέον χρόνια από την πρώτη κυκλοφορία. 4 χρόνια γεμάτα γεγονότα, γεγονότα πολλά και συνταρακτικά. Έγιναν τόσα όσα δεν είχαν γίνει τα τελευταία 15-20 χρόνια. Εταιρείες ήλθαν, εταιρείες έφυγαν, άλλες συγχωνεύθηκαν ή απορροφήθηκαν. Άνθρωποι του χώρου έφυγαν από την ζωή αφήνοντας πίσω τους σίγουρα κάποιο λιθαράκι στο οικοδόμημα της ασφαλιστικής αγοράς.

Το ίδιο έγινε και με συναδέλφους που αποχώρησαν από την ενεργό δράση μέσα στο ίδιο χρονικό διάστημα. Και η ρευστότητα στο χώρο συνεχίζεται.

Αυτές οι πραγματικά συνταρακτικές αλλαγές δεν συνοδεύτηκαν από αντίστοιχες μεταβολές στα ασφαλιστικά προϊόντα του κλάδου ζωής και υγείας.

Είχαμε μόνο συμπληρώσεις, παραλλαγές ή εμφανισιακές μετατροπές στα υπάρχοντα διαχρονικά, τετριμμένα ασφαλιστικά προϊόντα. Κάτι σαν τα νέα μοντέλα των αυτοκινήτων που αλλάζουν το περιτύλιγμα, δηλ. την εμφάνισή τους ενώ μηχανολογικά τίποτα το νέο.

Το ίδιο συνέβη στην 4ετία που πέρασε με τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής και υγείας. Αυτό, όμως, δεν μπορεί να συνεχισθεί. Η ζωή έχει αλλάξει και αλλάζει διαρκώς. Νέες επιστήμες, νέες πρακτικές στην υπηρεσία του ανθρώπου, νέες σκέψεις οδηγούν σε νέες ανάγκες της κοινωνίας. Αυτές οι ανάγκες πιέζουν και ζητούν ικανοποίηση των νέων ασφαλιστικών αναγκών.

Βλέπουμε γύρω μας ανθρώπους να ζουν όλο

και περισσότερα χρόνια και ζητούν ποιότητα ζωής. Όλοι αυτοί με τις ανάγκες τους αποτελούν νέες αγορές που συνεχώς, απ' ό,τι δείχνουν τα στατιστικά, θα μεγαλώνει άλλου είδους ανάγκη που συνεχώς μεγαθύνεται, αλλά και κρατάει χρόνια τώρα είναι η ανάγκη για λιγότερο άγχος, καλύτερη διατροφή, κίνηση και ζωή χωρίς τσιγάρο και αλκοόλ.

Ποιος από το περιβάλλον μας καθημερινά δεν συζητάει, δεν ασχολείται με το πώς θα πετύχει κάτι απ' αυτά.

Ποιος θα μας βοηθήσει σ' αυτά κι αν βρούμε την πηγή βοήθειας καλύπτεται αυτή ασφαλιστικά; Ασφαλώς όχι. Με μια λέξη η «πρωτογενής πρόληψη» όπως είναι ο επιστημονικός τίτλος, θα πρέπει να καλυφθεί.

Ο πολύπαθος κλάδος υγείας που είναι ο ουσιαστικότερος μοχλός ανάπτυξης των ασφαλίσεων προσώπων θα πρέπει να εκσυγχρονισθεί. Θα πρέπει ν' αλλάξει μορφή, να γίνει ένα πολύ μεγάλο πακέτο που να περιλαμβάνει εκτός από την νοσοκομειακή περίθαλψη, την πρωτοβάθμια περίθαλψη, την φαρμακευτική περίθαλψη, την κάλυψη της πρωτογενούς πρόληψης, όπως την προαναφέραμε, τη νοσηλεία στο σπίτι, τις φυσιοθεραπείες, την αποκατάσταση μετά από μια σοβαρή κρανιοεγκεφαλική κάκωση, εγκεφαλικό, κ.ά. Όλα σ' ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα σύμφωνα με τις σημερινές ανάγκες. Αυτό πρέπει να γίνουν σύντομα και όχι στην επέτειο των 200 τευχών του ΝΑΙ.

Τα προϊόντα του κλάδου Υγείας πρέπει να εκσυγχρονιστούν και να εμπλουτιστούν, πάντα με επίκεντρο τον πελάτη



Νέα προϊόντα όπως η κάλυψη σκάφους αναψυχής προσελκύει το ενδιαφέρον εταιρειών



## Αυξήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών το 2005

# Το **ΝΑΙ** παρουσιάζει την σημερινή εικόνα των ασφαλιστικών εταιρειών

Ανοδικά κινήθηκε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) το 2005, φτάνοντας τα 3,92 δισ. ευρώ, που αντιστοιχούν σε αύξηση της τάξης του 8,27%. Η έρευνα της ΕΑΕΕ απεικονίζει την άνοδο της παραγωγής τη χρονιά που μας πέρασε.

Ολοκληρώθηκε για μία ακόμη χρονιά η ετήσια έρευνα της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, αναφορικά με την παραγωγή ασφαλιστρών κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2005, η οποία έγινε με βάση ενιαίο ερωτηματολόγιο της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Ανάπτυξης. Η έρευνα συμπεριέλαβε τόσο τις ασφαλίσεις κατά ζημιών όσο και τις ασφαλίσεις ζωής και αφορούσε στην εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις (αναλήψεις) και το δικαίωμα συμβολαίου ξεχωριστά, κατά κλάδο ασφάλισης. Στην έρευνα δεν έχουν εκπέσει τα εκχωρηθέντα αντασφάλιστρα, η δε ταξινόμηση και κωδικοποίηση των κλάδων ασφάλισης έγινε σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν.Δ. 400/70 όπως ισχύει. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 85 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (69 Ανωνύμων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα την Ελλάδα, 16 Υποκαταστημάτων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα εκτός Ελλάδος) που παρουσίασαν παραγωγή ασφαλιστρών μέσα στο 2005, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2005 τα 3,92 δισ. ευρώ, παρουσίασε δηλαδή αύξηση 8,27% έναντι των αποτελεσμάτων της προηγούμενης έρευνας (το 2004 η αντίστοιχη έρευνα κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 3,62 δισ. ευρώ).

Αντίστοιχα η παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) των Επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα έφθασε το 2005 τα 65,19 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 22,21% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (53,35 εκατ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 1,988 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,91% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2004 (1,895 δισ. ευρώ).

Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 1,935 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 11,94% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2004 (1,729 δισ. ευρώ). Συνεπώς το ποσοστό συμμετοχής των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών, διαμορφώνεται σε 50,68% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών και 49,32% για τις ασφαλίσεις ζωής.

### Οι επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στην έρευνα

Στο ερωτηματολόγιο απάντησαν συνολικά 85 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 69 είχαν την νομική μορφή της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρείας εγκατεστημένης στην Ελλάδα, και 16 του Υποκαταστήματος Αλλοδαπής Ασφαλιστικής Επιχείρησης.

Από το σύνολο των 85 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, οι 17 ασκούσαν αποκλειστικά ασφαλίσεις ζωής (16 Ανώνυμες Ασφ. Εταιρείες και 1 Υποκατάστημα Αλλοδαπής), οι 55 αποκλειστικά ασφαλίσεις κατά ζημιών (41 Ανώνυμες Ασφαλιστικές, 14 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών) και οι 13 ήταν μικτές – ζωής και ζημιών – (12 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες και 1 Υποκατάστημα). Από τα ανωτέρω 16 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, τα 3 είναι Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, 4 με έδρα τη Γερμανία, 2 με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες, 2 με έδρα το Βέλγιο, 2 με έδρα την Κύπρο και από ένα με έδρα τη Γαλλία, την Ισπανία και τις Φιλιππίνες αντίστοιχα.

Ο πίνακας 1, συνοψίζει τα συγκεντρωτικά στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα επί της παραγωγής ασφαλιστρών για το έτος 2005.

### Συνολική παραγωγή ασφαλιστρών

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα του έτους 2005 έφθασε στο ύψος των 3.923.470.463,72 ευρώ.

Από αυτά, 1.988.262.699,93 ευρώ ήταν η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά ζημιών (ή ποσοστό 50,68% επί του συνόλου), ενώ 1.935.207.763,79 ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής (ή ποσοστό 49,32% του συνόλου).

Η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Ανωνύμων Ασφαλιστικών Εταιρειών έφθασε τα 3,572 δισ. ευρώ εκ των οποίων 1,871 δισ. ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών και 1,701 δισ. ευρώ η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής.

Η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Υποκαταστημάτων των Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έφθασε τα 351,1 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 116,84 εκατ. ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών και 234,25 εκατ. ευρώ η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής. Τα αποτελέσματα της έρευνας επί της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις έτους 2005, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 2004, καταγράφουν μέσο ποσοστό αύξησης 8,27% στο σύνολο της παραγωγής.

Οι ασφαλίσεις ζωής παρουσίασαν μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης (11,94%), σε αντίθεση με τις ασφαλίσεις ζημιών (4,91%).

### Ανάλυση παραγωγής κατά κλάδο ασφάλισης

Ασφαλίσεις Ζημιών

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγωγής ασφαλίσεων ζημιών έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 4.

Ο κλάδος 10, Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα, είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων ζημιών, με 946,2 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 47,59% επί των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 908,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 47,94% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 49 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 10, Αστικής Ευθύνης Οχημάτων το 2005, έναντι 49 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκεντρώνση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 61,05% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώνουν το 60,8%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 82,1% της παραγωγής (αντίστοιχα 82,2% το 2004).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 8, Πυρκαϊά και στοιχεία της Φύσεως, με 315,25 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 15,86% επί των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 297,4 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 15,69% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 55 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 8, Πυρκαϊάς, το 2005, έναντι 56 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκεντρώνση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 75,5% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώνουν το 76,4%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 91,7% της παραγωγής (αντίστοιχα 92,6% το 2004).

Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 3, Χερσαία Οχήματα, με 271,57 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 13,66% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 238,7 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 12,6% επί των ασφαλιστρών). Συνολικά 46 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 3, Χερσαίων Οχημάτων το 2005, έναντι 46 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του

Πίνακας 1. Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2005

(Ποσά σε ευρώ)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.988.262.699,93	361.952.350,66	59.685.447,81
Ασφαλίσεις Ζωής	1.935.207.763,79	10.857.828,74	5.505.842,69
<b>Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων</b>	<b>3.923.470.463,72</b>	<b>372.810.179,40</b>	<b>65.191.290,50</b>

Πίνακας 2. Στοιχεία παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2005

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (Ποσά σε ευρώ)	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.988.262.699,93	50,68%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.935.207.763,79	49,32%
<b>Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων</b>	<b>3.923.470.463,72</b>	<b>100,00%</b>

Πίνακας 3. Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών

(Ποσά σε ευρώ)	2005	2004	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.988.262.699,93	1.895.189.629,59	4,91%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.935.207.763,79	1.728.733.790,79	11,94%
<b>Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων</b>	<b>3.923.470.463,72</b>	<b>3.623.923.420,38</b>	<b>8,27%</b>

Πίνακας 4. Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδων Ζημιών έτους 2005

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	85.627.618,68	4,31%
2. Ασθένειες	5.232.018,99	0,26%
3. Χερσαία οχήματα	271.574.109,66	13,66%
5. Αεροσκάφη	994.853,01	0,05%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	19.513.529,91	0,98%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	38.557.354,82	1,94%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	315.248.420,29	15,86%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	115.172.000,54	5,79%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	946.202.740,03	47,59%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	1.844.553,08	0,09%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	5.392.206,74	0,27%
13. Γενική αστική ευθύνη	50.674.015,16	2,55%
14. Πιστώσεις	20.451.391,34	1,03%
15. Εγγυήσεις	7.923.497,96	0,40%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	17.166.285,26	0,86%
17. Νομική προστασία	36.719.470,22	1,85%
18. Βοήθεια	49.968.634,24	2,51%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>1.988.262.699,93</b>	<b>100,00%</b>

παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικώς μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 65,3% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώσαν το 65,9%), ενώ ο 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 86,3% της παραγωγής (αντίστοιχα το 87,4% το 2004). Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 9, Λοιπές ζιμιές αγαθών, με 115,17 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,79% των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 124,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 6,58% επί των ασφαλιστρών). Συνολικά 52 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 9, Λοιπών ζιμιών, το 2005, έναντι 53 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 75,04% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώσαν το 75,8%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 93,4% της παραγωγής (αντίστοιχα 94% το 2004). Συνεπώς αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι 10, Αστική Ευθύνη και 3, Χερσαία Οχήματα) παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλιστρών της τάξεως των 1.217,8 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 61,25% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2004 ήταν 1.147,2 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 60,53%). Κατ' αντίστοιχο τρόπο, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι 8, Πυρκαϊά και 9, Λοιπές ζιμιές αγαθών) συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλιστρών 430,4 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 21,65% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2004 ήταν 422,1 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 22,27%). Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλιστρών 340,1 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 17,1% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (17,2% στην αντίστοιχη έρευνα του 2004).

#### Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο πίνακας 5 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ασφαλίσεων ζημιών, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, για τα έτη 2004 – 2005.

Ο κλάδος 10, Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχη-

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα 2005	Ασφάλιστρα 2004	Ποσοστό μεταβολής
1. Ατυχήματα	85.627.618,68	79.055.072,69	8,31%
2. Ασθένειες	5.232.018,99	5.079.242,18	3,01%
3. Χερσαία οχήματα	271.574.109,66	238.716.131,68	13,76%
5. Αεροσκάφη	994.853,01	888.017,36	12,03%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	19.513.529,91	19.752.828,31	-1,21%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	38.557.354,82	40.860.682,51	-5,64%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	315.248.420,29	297.446.090,56	5,99%
9. Λοιπές ζιμιές αγαθών	115.172.000,54	124.608.917,48	-7,57%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	946.202.740,03	908.485.137,13	4,15%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	1.844.553,08	2.576.351,56	-28,40%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	5.392.206,74	4.504.810,01	19,70%
13. Γενική αστική ευθύνη	50.674.015,16	50.796.096,90	-0,24%
14. Πιστώσεις	20.451.391,34	18.271.833,11	11,93%
15. Εγγυήσεις	7.923.497,96	8.415.303,84	-5,84%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	17.166.285,26	14.555.323,39	17,94%
17. Νομική προστασία	36.719.470,22	30.360.479,75	20,94%
18. Βοήθεια	49.968.634,24	50.817.311,13	-1,67%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>1.988.262.699,93</b>	<b>1.895.189.629,59</b>	<b>4,91%</b>

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	1.157.600.631,12	59,82%
III.Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	528.896.147,43	27,33%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	5.832.984,16	0,30%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	407.773,51	0,02%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	216.983.294,40	11,21%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	25.486.933,17	1,32%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>1.935.207.763,79</b>	<b>100,00%</b>

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα 2005	Ασφάλιστρα 2004	Ποσοστό μεταβολής
I. Κλάδος Ζωής	1.157.600.631,12	1.043.459.304,14	10,94%
III.Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	528.896.147,43	457.198.127,24	15,68%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	5.832.984,16	6.152.718,67	-5,20%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	407.773,51	482.433,57	-15,48%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	216.983.294,40	198.789.252,64	9,15%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	25.486.933,17	22.651.954,53	12,52%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>1.935.207.763,79</b>	<b>1.728.733.790,79</b>	<b>11,94%</b>

μάτων, παρουσίασε το 2005 αύξηση 4,15% έναντι του 2004, ενώ ο κλάδος 8, Πυρκαϊά και στοιχεία της Φύσεως, παρουσίασε αύξηση 5,99%.

Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: 17, Νομική Προστασία (20,94%), 12, Αστική Ευθύνη Πλοίων (19,7%) και 16, Διάφορες Χρηματικές Απώλειες (17,94%).

Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν αρκετοί κλάδοι με σημαντικότερες, αυτές των κλάδων: 11, Αστική Ευθύνη Αεροσκαφών (-28,4%) και 9, Λοιπές Ζιμιές Αγαθών (-7,57%).

#### Ασφαλίσεις Ζωής

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγωγής ασφαλίσεων ζωής έστι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Ασφαλιστικών Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 6.

Ο κλάδος I Ζωής συγκεντρώνει την πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων ζωής, με 1.157,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 59,82% επί των ασφαλιστρών ζωής

(στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 1.043,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 60,36% επί των ασφαλιστρών). Συνολικά 30 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο I Ζωής το 2005, έναντι 30 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 86,4% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώσαν το 88%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 99,4% της παραγωγής (αντίστοιχα 99,4% το 2004). Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος III Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με Επενδύσεις με 528,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 27,33% επί των ασφαλιστρών ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 457,2 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 26,45% επί των ασφαλιστρών). Συνολικά 16 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο III Ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις το 2005, έναντι 16 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2004 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 96,7% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 συγκεντρώσαν το 96,2%).

#### Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο πίνακας 7 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ασφαλίσεων ζωής, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, για τα έτη 2004 – 2005.

Ο κλάδος I Ζωής παρουσίασε το 2005 αύξηση 10,94% έναντι του 2004, ενώ ο κλάδος III Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις παρουσίασε αύξηση κατά 15,68%.

Μείωση της παραγωγής τους παρουσίασαν οι κλάδοι: VI Κεφαλαιοποίησης (-15,48%) και IV Υγείας (-5,20%).

#### Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις (αναλήψεις) Ασφαλίσεις Ζημιών

Η ανάλυση της παραγωγής ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) έτους 2005 των ασφαλίσεων ζημιών έστι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 8.

Ο κλάδος 18, Βοήθεια, συγκεντρώνει 26,5

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	2.977.762,01	4,99%
2. Ασθένειες	0,00	0,00%
3. Χερσαία οχήματα	31.942,55	0,05%
5. Αεροσκάφη	0,00	0,00%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	2.256.732,50	3,78%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	994.356,68	1,67%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	11.108.364,85	18,61%
9. Λοιπές ζιμιές αγαθών	7.987.995,71	13,38%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	2.856.467,83	4,79%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	105.135,55	0,18%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	12.838,02	0,02%
13. Γενική αστική ευθύνη	1.551.984,06	2,60%
14. Πιστώσεις	0,00	0,00%
15. Εγγυήσεις	0,00	0,00%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	2.065.014,78	3,46%
17. Νομική προστασία	1.237.299,16	2,07%
18. Βοήθεια	26.499.554,11	44,40%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>59.685.447,81</b>	<b>100,00%</b>

(Ποσά σε ευρώ)	Αναλήψεις 2005	Αναλήψεις 2004	Ποσοστό μεταβολής
1. Ατυχήματα	2.977.762,01	2.850.424,72	4,47%
2. Ασθένειες	0,00	0,00	----
3. Χερσαία οχήματα	31.942,55	74.315,35	-57,02%
5. Αεροσκάφη	0,00	0,00	----
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	2.256.732,50	46.052,45	4800,35%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	994.356,68	1.790.031,99	-44,45%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	11.108.364,85	11.945.468,75	-7,01%
9. Λοιπές ζιμιές αγαθών	7.987.995,71	8.127.649,95	-1,72%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	2.856.467,83	3.869.348,59	-26,18%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	105.135,55	0,00	----
12. Αστική ευθύνη πλοίων	12.838,02	35.922,15	-64,26%
13. Γενική αστική ευθύνη	1.551.984,06	1.202.634,51	29,05%
14. Πιστώσεις	0,00	0,00	----
15. Εγγυήσεις	0,00	-9.726,03	-100,00%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	2.065.014,78	1.939.568,69	6,47%
17. Νομική προστασία	1.237.299,16	1.212.778,72	2,02%
18. Βοήθεια	26.499.554,11	16.564.314,80	59,98%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>59.685.447,81</b>	<b>49.648.784,64</b>	<b>20,22%</b>

εκατ. ευρώ παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ή ποσοστό 44,4% των ασφαλίσεων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος συγκεντρώσε 16,6 εκατ. ή ποσοστό 33,36%). Δεύτερος σε μέγεθος είναι ο κλάδος 8, Πυρκαϊά και στοιχεία της Φύσεως, με 11,1 εκ. ευρώ παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ή ποσοστό 18,61% των κλάδων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 11,9 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 24,06%).

Τρίτος σε μέγεθος είναι ο κλάδος 9. Λοιπές ζιμιές αγαθών με 7,99 εκ. ευρώ ή ποσοστό 13,38% των ασφαλίσεων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος συγκεντρώσε 8,1 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 16,37%).

Ο πίνακας 9 που ακολουθεί παρουσιάζει τη μεταβολή της παραγωγής αντασφαλιστρών για τα έτη 2004 – 2005.

#### Ασφαλίσεις Ζωής

Το σύνολο των ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ζωής ανήκει στον κλάδο I Ζωής, όπως φαίνεται στον πίνακα 10. Στην αντίστοιχη έρευνα του 2004 ο κλάδος I Ζωής είχε παρουσιάσει 3,39 εκατ. ευρώ αντασφαλιστική παραγωγή. Ο πίνακας 11 παρουσιάζει τη μεταβολή της παραγωγής

γής αντασφαλιστρών κλάδων ζωής για τα έτη 2004 - 2005.

### Δικαιώματα Συμβολαίων

Το σύνολο των Δικαιωμάτων Συμβολαίων τον έτος 2005 ανήλθε στο ύψος των 372,8 εκατ. ευρώ, έναντι 346,3 εκατ. ευρώ το 2004, παρουσιάζοντας αύξηση 7,66%.

### Ασφαλίσεις Ζημιών

Η ανάλυση των δικαιωμάτων συμβολαίων έτους 2005 των ασφαλίσεων ζημιών, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 12.

Ο κλάδος 10, Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων, συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μέρος των δικαιωμάτων: 210,9 εκ. ευρώ ή ποσοστό 58,27% των δικαιωμάτων ασφαλίσεων ζημιών. Ο πίνακας 13 υπολογίζει το ποσοστό των δικαιωμάτων συμβολαίων επί της αντίστοιχης παραγωγής ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις έτους 2005. Ο κλάδος 10, Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων, κατέχει το υψηλότερο ποσοστό δικαιωμάτων συμβολαίων (22,29%), ενώ ο μέσος όρος δικαιωμάτων επί ασφαλίσεων των κλάδων ζημιών συνολικά φθάνει στο 18,20%.

### Ασφαλίσεις Ζωής

Η ανάλυση των δικαιωμάτων συμβολαίων έτους 2005 των ασφαλίσεων ζωής, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 14. Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μέρος των δικαιωμάτων: 9,38 εκ. ευρώ ή ποσοστό 86,35% των δικαιωμάτων ασφαλίσεων ζωής.

Ο πίνακας 15, υπολογίζει το ποσοστό των δικαιωμάτων συμβολαίων επί της αντίστοιχης παραγωγής ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις έτους 2005.

### Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο πίνακας 16 καταγράφει την ετήσια μεταβολή των δικαιωμάτων συμβολαίων των κλάδων Ζημιών, μεταξύ 2004 και 2005. Κατά μέσο όρο το ποσοστό αυξήσεως ανήλθε στο 8,02%. Ο πίνακας 17 καταγράφει την ετήσια μεταβολή των δικαιωμάτων συμβολαίων των ασφαλίσεων Ζωής, μεταξύ 2004 και 2005. Το συνολικό ποσό των δικαιωμάτων των ασφαλίσεων ζωής μειώθηκε το 2005 κατά 2,94% έναντι της προηγούμενης χρονιάς.

**Πίνακας 10. Παραγωγή ασφαλίσεων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) κλάδων Ζωής έτους 2005**

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	5.505.842,69	100,00%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	0,00	0,00%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	0,00	0,00%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	0,00	0,00%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	0,00	0,00%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	0,00	0,00%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>5.505.842,69</b>	<b>100,00%</b>

**Πίνακας 11. Ετήσια μεταβολή παραγωγής αντασφαλιστρών κλάδων Ζωής**

(Ποσά σε ευρώ)	Αναλήψεις 2005	Αναλήψεις 2004	Ποσοστό μεταβολής
I. Κλάδος Ζωής	5.505.842,69	3.392.674,72	62,29%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	0,00	303.686,45	-100,00%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	0,00	0,00	---
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	0,00	0,00	---
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	0,00	0,00	---
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	0,00	0,00	---
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>5.505.842,69</b>	<b>3.696.361,17</b>	<b>48,95%</b>

**Πίνακας 12. Δικαιώματα Συμβολαίων κλάδων Ζημιών έτους 2005**

(Ποσά σε ευρώ)	Δικαιώματα Συμβολαίων	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	12.462.969,95	3,44%
2. Ασθένειες	771.151,60	0,21%
3. Χερσαία οχήματα	55.058.281,83	15,21%
5. Αεροσκάφη	636,80	0,0002%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	1.516.422,61	0,42%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	5.523.937,35	1,53%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	40.160.050,55	11,10%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	11.817.145,85	3,26%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	210.898.921,69	58,27%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	51.451,35	0,01%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	791.121,75	0,22%
13. Γενική αστική ευθύνη	5.076.989,13	1,40%
14. Πιστώσεις	2.048.766,30	0,57%
15. Εγγυήσεις	79.484,31	0,02%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	1.462.549,96	0,40%
17. Νομική προστασία	6.572.417,31	1,82%
18. Βοήθεια	7.660.052,32	2,12%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>361.952.350,66</b>	<b>100,00%</b>

**Πίνακας 13. Ποσοστό Δικαιωμάτων Συμβολαίων κλάδων Ζημιών έτους 2005 επί της αντίστοιχης παραγωγής ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις**

(Ποσά σε ευρώ)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Δικαιώματα Συμβολαίων	Ποσοστό Δικαιωμάτων
1. Ατυχήματα	85.627.618,68	12.462.969,95	14,55%
2. Ασθένειες	5.232.018,99	771.151,60	14,74%
3. Χερσαία οχήματα	271.574.109,66	55.058.281,83	20,27%
5. Αεροσκάφη	994.853,01	636,80	0,06%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	19.513.529,91	1.516.422,61	7,77%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	38.557.354,82	5.523.937,35	14,33%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	315.248.420,29	40.160.050,55	12,74%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	115.172.000,54	11.817.145,85	10,26%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	946.202.740,03	210.898.921,69	22,29%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	1.844.553,08	51.451,35	2,79%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	5.392.206,74	791.121,75	14,67%
13. Γενική αστική ευθύνη	50.674.015,16	5.076.989,13	10,02%
14. Πιστώσεις	20.451.391,34	2.048.766,30	10,02%
15. Εγγυήσεις	7.923.497,96	79.484,31	1,00%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	17.166.285,26	1.462.549,96	8,52%
17. Νομική προστασία	36.719.470,22	6.572.417,31	17,90%
18. Βοήθεια	49.968.634,24	7.660.052,32	15,33%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>1.988.262.699,93</b>	<b>361.952.350,66</b>	<b>18,20%</b>



Δ. Παλαιολόγος



Γ. Κάτσαλος



Π. Ψωμιάδης



Γ. Παπανικολάου

## ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΕ ΚΑΘΕ ΚΛΑΔΟ

Ζωής	Interamerican	16.30%
Αστ.Ευθ.Αεροσκ.	Generali	46.30%
Αστ.ευθ.οχημάτων	Εθνική	15.30%
Αστ.ευθ.πλοίων	Αγροτική	26.40%
Αεροσκάφη	Ατλαντική Ένωση	53.70%
Ασθένειες	Φοίνιξ Metrolife	44.80%
Ατυχήματα	Alico	39.70%
Διαχειρ.Ομ.Συντ.ταμείων	Alico	53.60%
Εγγυήσεις	Inchape	69.40%
Γεν. αστ.ευθ.	Εθνική	17.30%
Χερσαία οχήματα	Εθνική	16.50%
Κεφαλαιοποίηση	Αστίς	54.90%
Λοιπές ζημιές αγαθών	Αγροτική&Generali	12.80%
Μεταφερόμ.εμπορεύματα	Εθνική	14.60%
Νομική Προστασία	DAS-Hellas	12.50%
Ομαδ.Προγράμμ.Προνοίας	Εθνική	100%
Πιστώσεις	Εθνική	44.40%
Πλοία	Αιγαίον	28.40%
Πυρός	Εθνική	21.00%
Βοήθεια	Ιντερσαλόνικα	17.10%
Χρημ.απώλειες	Ιντεραμερικαν	33%
Υγείας	Allianz	45.90%
Ζωής Συνδ. Με επενδύσ.	EFG Eurolife	38.00%



Ν. Βελλιάδης



Γ. Λαπατάς



Π. Δημητρίου



Α. Βασιλείου



Κ. Γιαννιώτης



Γ. Παυλίδης



Γρ. Ξουράφης



Α. Σαρρηγεωργίου

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2005		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε ευρώ)		21-06-0621-06-0621-06-06
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	304.682.918.79	273.080.428.33	577.763.347.12
2.	ΕFG EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	364.877.926.26	364.877.926.26
3.	A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	34.023.738.86	232.086.776.37	266.110.515.23
4.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	262.678.053.74	262.678.053.74
5.	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	134.958.784.19	73.895.097.94	208.853.882.13
6.	ΙΝΓ Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	179.043.605.25	179.043.605.25
7.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	100.994.905.76	61.777.395.97	162.772.301.73
8.	ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	75.167.104.01	73.507.199.23	148.674.303.24
9.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	4.633.150.89	106.217.436.14	110.850.587.03
10.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Α. ΖΗΜΙΩΝ	108.842.233.29	0.00	108.842.233.29
11.	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	50.136.767.74	57.287.844.93	107.424.612.67
12.	ΑΛΛΙΑΝΖ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	91.411.711.16	91.411.711.16
13.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α. ΖΗΜΙΩΝ	90.197.788.40	0.00	90.197.788.40
14.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	77.526.169.13	0.00	77.526.169.13
15.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	75.533.367.83	0.00	75.533.367.83
16.	ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε.	75.147.443.16	0.00	75.147.443.16
17.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	70.387.882.15	0.00	70.387.882.15
18.	ΑΛΛΙΑΝΖ Α.Ε.Γ.Α.	60.885.185.25	0.00	60.885.185.25
19.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	51.925.198.85	0.00	51.925.198.85
20.	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	48.597.636.22	0.00	48.597.636.22
21.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	46.982.354.46	0.00	46.982.354.46
22.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	31.930.429.30	13.696.556.37	45.626.985.67
23.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	37.917.898.58	159.634.50	38.077.533.08
24.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	33.288.271.42	33.288.271.42
25.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	29.199.631.69	3.057.275.48	32.256.907.17
26.	ΩΜΕΓΑ Α.Α.Ε.	30.120.403.89	0.00	30.120.403.89
27.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	29.776.761.90	29.776.761.90
28.	ΕΟΣ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	29.027.918.35	0.00	29.027.918.35
29.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	28.399.447.16	0.00	28.399.447.16
30.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	26.436.980.24	0.00	26.436.980.24
31.	ΙΝΓ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	25.349.549.21	25.349.549.21
32.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	24.712.907.47	0.00	24.712.907.47
33.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	23.024.128.35	1.562.787.93	24.586.916.28
34.	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	23.475.986.00	23.475.986.00
35.	ΙΝΓ Ε.Α.Ε.Γ.Α.	22.952.776.16	0.00	22.952.776.16
36.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Α.Ε.	19.525.408.91	0.00	19.525.408.91
37.	CGU ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	16.410.377.03	0.00	16.410.377.03
38.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	16.394.928.78	0.00	16.394.928.78
39.	ΕFG EUROLIFE Α.Ε.Γ.Α.	15.626.490.72	0.00	15.626.490.72
40.	PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.	15.497.273.10	0.00	15.497.273.10
41.	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	15.020.128.25	0.00	15.020.128.25
42.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	13.713.456.61	13.713.456.61
43.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	13.384.600.63	0.00	13.384.600.63
44.	EUROSTAR Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	11.846.233.22	0.00	11.846.233.22
45.	ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	10.832.126.71	0.00	10.832.126.71
46.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	9.188.731.83	1.628.246.10	10.816.977.93
47.	INTER PARTNER ASSISTANCE	10.814.711.04	0.00	10.814.711.04
48.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	10.609.266.74	0.00	10.609.266.74
49.	ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	9.902.691.78	0.00	9.902.691.78
50.	LE MONDE Α.Α.Ε.	9.533.953.79	87.904.30	9.621.858.09
51.	GERLING - KONZERN A. V. A.	8.928.324.44	0.00	8.928.324.44
52.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	8.685.190.30	0.00	8.685.190.30
53.	EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	7.459.258.02	0.00	7.459.258.02
54.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ. Η. Α.Ε.Γ.Α.	7.276.274.38	0.00	7.276.274.38
55.	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	7.142.975.07	0.00	7.142.975.07
56.	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	7.058.786.86	0.00	7.058.786.86
57.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	6.527.037.07	0.00	6.527.037.07
58.	SBAL MONDIAL ASSISTANCE	5.852.226.10	0.00	5.852.226.10
59.	UNIVERSA ALLGEMEINE VERSICHERUNG A.G.	5.651.415.23	0.00	5.651.415.23
60.	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α.Ζ.	5.497.083.94	0.00	5.497.083.94

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2005		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε ευρώ)		21-06-0621-06-0621-06-06
61.	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	5.419.112.87	0.00	5.419.112.87
62.	MALAYAN INS. CO. INC.	5.276.661.95	0.00	5.276.661.95
63.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ & ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	5.247.079.01	0.00	5.247.079.01
64.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.Γ.Ν.Π.	4.583.287.71	0.00	4.583.287.71
65.	V. D. V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	4.191.078.33	4.191.078.33
66.	ΑΤΡΑΔΙΟΥΣ ΚΡΕΔΙΤΒΕΡΣΙΧΕΡΟΥΝΓΣ Α.Γ.	3.865.045.16	0.00	3.865.045.16
67.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	3.410.642.93	0.00	3.410.642.93
68.	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0.00	2.668.944.16	2.668.944.16
69.	EUROP ASSISTANCE	2.611.897.56	0.00	2.611.897.56
70.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	2.484.822.83	2.484.822.83
71.	MAPFRE ASISTENCIA	2.296.779.61	0.00	2.296.779.61
72.	ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	0.00	2.160.995.70	2.160.995.70
73.	ARAG Α.Γ.	2.015.809.75	0.00	2.015.809.75
74.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.794.790.21	0.00	1.794.790.21
75.	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	1.421.726.51	1.421.726.51
76.	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	859.006.14	0.00	859.006.14
77.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	736.576.97	0.00	736.576.97
78.	ROYAL & SUN ALLIANCE INSURANCE PLC	711.982.41	0.00	711.982.41
79.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0.00	522.325.54	522.325.54
80.	ΤΟΚΙΟ ΜΑΡΙΝΕ ΕΥΡΩΠΕ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΛΤΔ	240.928.89	0.00	240.928.89
81.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	182.170.09	0.00	182.170.09
82.	ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΙΦΕ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	96.689.20	96.689.20
83.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	1.276.38	1.276.38
84.	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Γ.Α.	284.56	0.00	284.56
85.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΥΓΕΙΑΣ Α.Α.Ε.	0.00	0.00	0.00
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>1.988.262.699.93</b>	<b>1.935.207.763.79</b>	<b>3.923.470.463.72</b>

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2005		Δικαιώματα Συμβολαίων (σε ευρώ)	
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ %
1.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	2.904.353.22	26.7%
2.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	2.037.139.62	18.8%
3.	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	1.302.467.32	12.0%
4.	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	1.053.468.83	9.7%
5.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	761.817.89	7.0%
6.	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	736.460.13	6.8%
7.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	646.798.76	6.0%
8.	A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	284.540.41	2.6%
9.	ΙΝΓ Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	238.155.31	2.2%
10.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	188.193.90	1.7%
11.	ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	171.977.55	1.6%
12.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	168.994.17	1.6%
13.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	108.483.46	1.0%
14.	ΑΛΛΙΑΝΖ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	62.558.82	0.6%
15.	ΙΝΓ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	54.851.82	0.5%
16.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	43.225.01	0.4%
17.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	22.885.97	0.2%
18.	ΕFG EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	21.111.35	0.2%
19.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	11.419.11	0.1%
20.	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	8.652.57	0.1%
21.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	8.342.69	0.1%
22.	V. D. V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	8.081.97	0.1%
23.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	5.592.17	0.1%
24.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	4.192.38	0.04%
25.	LE MONDE Α.Α.Ε.	3.345.37	0.03%
26.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	448.94	0.004%
27.	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	270.00	0.002%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>10.857.828.74</b>	<b>100.0%</b>

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 Autorplan** 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

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΩΝ) ΕΤΟΥΣ 2005		Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις (σε ευρώ)		
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1.	INTERAMERIKAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	11.061.206.81	0.00	11.061.206.81
2.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	6.559.628.68	462.319.17	7.021.947.85
3.	CGU ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	6.949.009.11	0.00	6.949.009.11
4.	INTER PARTNER ASSISTANCE	6.741.538.49	0.00	6.741.538.49
5.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	4.475.260.83	0.00	4.475.260.83
6.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0.00	4.120.986.00	4.120.986.00
7.	MAPFRE ASISTENCIA	3.525.636.64	0.00	3.525.636.64
8.	SBAI MONDIAL ASSISTANCE	2.999.517.42	0.00	2.999.517.42
9.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	2.507.455.35	0.00	2.507.455.35
10.	GERLING - KONZERN A. V. A.	2.268.822.46	0.00	2.268.822.46
11.	EUROP ASSISTANCE	2.171.654.75	0.00	2.171.654.75
12.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	2.120.373.93	0.00	2.120.373.93
13.	ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	1.577.756.66	0.00	1.577.756.66
14.	EFG EUROLIFE Α.Ε.Γ.Α.	1.255.456.08	0.00	1.255.456.08
15.	ARAG A.G.	1.175.245.69	0.00	1.175.245.69
16.	ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	929.343.97	0.00	929.343.97
17.	EFG EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	922.537.52	922.537.52
18.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	890.723.63	0.00	890.723.63
19.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	418.327.78	0.00	418.327.78
20.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΥΓΕΙΑΣ Α.Α.Ε.	383.213.06	0.00	383.213.06
21.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	279.021.95	0.00	279.021.95
22.	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	203.317.36	0.00	203.317.36
23.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	199.421.00	0.00	199.421.00
24.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	165.222.62	0.00	165.222.62
25.	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	140.490.85	0.00	140.490.85
26.	MALAYAN INS. CO. INC.	132.209.57	0.00	132.209.57
27.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	103.418.23	0.00	103.418.23
28.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	67.440.80	0.00	67.440.80
29.	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	65.237.12	0.00	65.237.12
30.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.Γ.Ν.Π.	62.053.47	0.00	62.053.47
31.	LE MONDE Α.Α.Ε.	57.281.54	0.00	57.281.54
32.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	39.459.37	0.00	39.459.37
33.	INTERAMERIKAN Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	33.148.18	0.00	33.148.18
34.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	32.567.69	0.00	32.567.69
35.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	26.466.00	0.00	26.466.00
36.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Α.Ε.	24.715.33	0.00	24.715.33
37.	A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	14.341.49	0.00	14.341.49
38.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	13.416.23	0.00	13.416.23
39.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	9.877.88	0.00	9.877.88
40.	ΟΡΙΖΟΝ Α.Ε.Γ.Α.	6.797.98	0.00	6.797.98
41.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	3.551.02	0.00	3.551.02
42.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.243.73	0.00	1.243.73
43.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	100.99	0.00	100.99
44.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	-5.523.93	0.00	-5.523.93
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>59.685.447.81</b>	<b>5.505.842.69</b>	<b>65.191.290.50</b>

**ΑΤΕ Ασφαλιστική**  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2005		Δικαιώματα Συμβολαίων (σε ευρώ)		
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	52.416.985.17	108.483.46	52.525.468.63
2.	ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	19.682.296.21	1.053.468.83	20.735.765.04
3.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	20.438.620.03	0.00	20.438.620.03
4.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	19.048.814.57	0.00	19.048.814.57
5.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α. ΖΗΜΙΩΝ	18.730.863.95	0.00	18.730.863.95
6.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	14.997.199.72	2.037.139.62	17.034.339.34
7.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	16.232.048.99	0.00	16.232.048.99
8.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	15.572.843.95	0.00	15.572.843.95
9.	ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε.	15.027.600.62	0.00	15.027.600.62
10.	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	10.770.875.12	0.00	10.770.875.12
11.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	10.193.674.76	0.00	10.193.674.76
12.	ΑΛΡΗΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	9.563.506.99	171.977.55	9.735.484.54
13.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	9.304.002.07	448.94	9.304.451.01
14.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	9.142.659.99	0.00	9.142.659.99
15.	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	8.387.688.89	736.460.13	9.124.149.02
16.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	7.716.613.27	761.817.89	8.478.431.16
17.	ΩΜΕΓΑ Α.Α.Ε.	7.445.333.26	0.00	7.445.333.26
18.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	6.792.871.86	0.00	6.792.871.86
19.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	6.565.255.33	5.592.17	6.570.847.50
20.	ΕΟΣ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	5.930.969.55	0.00	5.930.969.55
21.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	5.693.877.74	0.00	5.693.877.74
22.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Α.Ε.	4.725.258.21	0.00	4.725.258.21
23.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.340.459.63	43.225.01	4.383.684.64
24.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	4.293.235.82	0.00	4.293.235.82
25.	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.100.689.16	0.00	4.100.689.16
26.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	3.920.674.43	0.00	3.920.674.43
27.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	3.314.443.46	0.00	3.314.443.46
28.	EFG EUROLIFE Α.Ε.Γ.Α.	3.308.705.46	0.00	3.308.705.46
29.	ING Ε.Α.Ε.Γ.Α.	3.219.887.72	0.00	3.219.887.72
30.	PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.	3.160.369.36	0.00	3.160.369.36
31.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	2.904.353.22	2.904.353.22
32.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	2.820.152.40	0.00	2.820.152.40
33.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	2.780.013.41	0.00	2.780.013.41
34.	CGU ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	2.362.278.13	0.00	2.362.278.13
35.	ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	2.354.773.81	0.00	2.354.773.81
36.	EUROSTAR Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	2.275.635.04	0.00	2.275.635.04
37.	ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.267.955.01	0.00	2.267.955.01
38.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ. Η. Α.Ε.Γ.Α.	2.154.522.84	0.00	2.154.522.84
39.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	2.090.538.61	0.00	2.090.538.61
40.	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	2.081.975.35	0.00	2.081.975.35
41.	LE MONDE Α.Α.Ε.	1.972.366.68	3.345.37	1.975.712.05
42.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	909.526.87	646.798.76	1.556.325.63
43.	A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	1.244.398.40	284.540.41	1.528.938.81
44.	ΓΑΛΛΕΪΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.409.974.99	0.00	1.409.974.99
45.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	1.365.368.15	22.885.97	1.388.254.12
46.	UNIVERSA ALLGEMEINE VERSICHERUNG A.G.	1.366.710.39	0.00	1.366.710.39
47.	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	1.302.467.32	1.302.467.32
48.	MALAYAN INS. CO. INC.	1.273.239.31	0.00	1.273.239.31
49.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ & ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.049.784.16	0.00	1.049.784.16

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2005		Δικαιώματα Συμβολαίων (σε ευρώ)		
50.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	994.625.08	0.00	994.625.08
51.	EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	898.331.12	0.00	898.331.12
52.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	681.984.33	0.00	681.984.33
53.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.Γ.Ν.Π.	566.255.41	0.00	566.255.41
54.	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	445.715.65	0.00	445.715.65
55.	MARFRE ASISTENCIA	377.588.17	0.00	377.588.17
56.	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	377.225.47	0.00	377.225.47
57.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	355.012.53	0.00	355.012.53
58.	GERLING - KONZERN A. V. A.	313.051.12	0.00	313.051.12
59.	ING Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	238.155.31	238.155.31
60.	EUROP ASSISTANCE	233.007.44	0.00	233.007.44
61.	ATRAIDIUS KREDITVERSICHERUNGS A.G.	223.576.95	0.00	223.576.95
62.	ARAG A.G.	222.358.72	0.00	222.358.72
63.	SBAI MONDIAL ASSISTANCE	204.948.20	0.00	204.948.20
64.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	188.193.90	188.193.90
65.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	168.994.17	168.994.17
66.	INTER PARTNER ASSISTANCE	133.212.69	0.00	133.212.69
67.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	98.677.27	0.00	98.677.27
68.	ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	62.558.82	62.558.82
69.	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	54.851.82	54.851.82
70.	EFG EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	21.111.35	21.111.35
71.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	11.419.11	11.419.11
72.	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	8.652.57	8.652.57
73.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0.00	8.342.69	8.342.69
74.	TOKIO MARINE EUROPE INSURANCE LTD	8.170.36	0.00	8.170.36
75.	V. D. V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0.00	8.081.97	8.081.97
76.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0.00	4.192.38	4.192.38
77.	ROYAL & SUN ALLIANCE INSURANCE PLC	2.197.05	0.00	2.197.05
78.	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0.00	270.00	270.00
79.	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Γ.Α.	11.04	0.00	11.04
80.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	-1.136.78	0.00	-1.136.78
	ΣΥΝΟΛΟ	361.952.350.66	10.857.828.74	372.810.179.40

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

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

**COORDINATORS COLLEGE**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ**  
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

*Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.*  
*Παρακολούθηση μέσω Internet ( e-learning )*

- ♦ Πρόγραμμα Πραγματογνωμόνων με Δίπλωμα 1500 ωρών
- ♦ Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Υπαλλήλων
- ♦ Μ.Κ.Ι. Μοντέλα Πολλαπλής Ασφαλιστικής Ποιότητας
- ♦ Πρόγραμμα ολοκληρωμένων Ασφαλιστικών Σπουδών
- ♦ E.C.I.Q European Certificate of Insurance Quality

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

# Θα επιβιώσουν όσοι προσφέρουν αξία στους πελάτες



**Τα περιθώρια ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι μεγάλα και μικρό μόνο μέρος των ασφαλιστικών αναγκών έχει καλυφθεί. Ο Κώστας Βερτόπουλος, γενικός διευθυντής της Allianz Ζημιών, με τεράστια εμπειρία στο χώρο των ασφαλίσεων μιλά στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και ανοίγει νέους δρόμους για τους ασφαλιστές, πράκτορες και διαμεσολαβούντες γενικώς στην ασφάλιση. Διευρύνει τα όρια της ασφαλιστικής αγοράς και καλεί τους διαμεσολαβούντες να αντιληφθούν την πίττα ολόκληρη και όχι μισή**

του **Λάμπρου Καραγεώργου**

**Π**ώς κινείται η αγορά των γενικών ασφαλίσεων στη χώρα μας; Υπάρχουν διαφορές σε σύγκριση με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο; Αναφέρονται κυρίως στο κατά κεφαλήν ασφάλιστρο.

Οι εργασίες Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα παρουσίασαν το 2005 αύξηση 5,4% έναντι του 2004. Εξ αυτών οι Ασφαλίσεις Αυτ/των αυξήθηκαν κατά 6,0%, οι Πυρός κατά 2,6% και οι λοιπών κλάδων αυξήθηκαν κατά 4,9%.

Οι αυξήσεις ασφαλίσεων προήλθαν, κυρίως, από την αύξηση του στόλου των αυτ/των και τις ασφαλίσεις κατοικιών.

Αν και η γενική εικόνα, με βάση τα αποτελέσματα του 2005, δεν είναι ικανοποιητική, οι δυνατότητες ανάπτυξεως των εργασιών, σε

σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές αγορές, είναι μεγάλες. Ας μη μας διαφεύγει ότι στην Ελλάδα τα ασφάλιστρα συμμετέχουν μόλις με 2,10% στη διαμόρφωση του ΑΕΠ, ενώ στην Πορτογαλία, μια χώρα με πολλά κοινά χαρακτηριστικά, συμμετέχουν με 6,5% και στην Κύπρο με 4,6%. Τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ανήλθαν το 2004, στην Ελλάδα σε €328,23, για εργασίες Ζωής και Γενικών, ενώ στην Κύπρο ήταν υπερδιπλάσια και ανήλθαν σε €681,5.

Προοπτικές υπάρχουν, πωλήσεις χρειάζομαστε.

**Συνήθως στην Ελλάδα όταν λέμε γενικές ασφαλίσεις εννοούμε κλάδο αυτοκινήτων. Μήπως οι άλλοι κλάδοι είναι παραμελημένοι από όλο το «σύστημα», δηλαδή εταιρείες, πράκτορες, ασφαλιστές; Όπως γνωρίζετε, το 63,5% των ασφαλίσεων της αγοράς προέρ-**

χεται από ασφαλίσεις αυτ/των και είναι εύλογο σε μεγάλο αριθμό πελατών να δημιουργείται η λανθασμένη εντύπωση ότι Γενικές Ασφαλίσεις ίσον ασφαλίσεις αυτ/των. Η λανθασμένη αυτή εντύπωση ενισχύεται και από το γεγονός ότι σημαντικός αριθμός διαμεσολαβούντων και εταιρειών ασχολούνται, σχεδόν αποκλειστικά, με το αυτ/το. Αυτή η εικόνα αδικεί τον ασφαλιστικό κλάδο, ο οποίος στηρίζει την οικονομία αναλαμβάνοντας κινδύνους που απειλούν εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις, Τεχνικές εταιρείες και μεταφορείς όχι μόνο έναντι υλικών ζημιών και απώλειας κερδών αλλά και έναντι απαιτήσεων τρίτων (αστική ευθύνη).

Αδικεί επίσης έναν σημαντικό αριθμό διαμεσολαβούντων, οι οποίοι δεν περιορίζονται στην ασφάλιση αυτ/των αλλά ασχολούνται με τη διάγνωση και ανάδειξη των ασφα-

Είμαι αναγκασμένος να συμφωνήσω μαζί σας. Τα περιθώρια ανάπτυξης είναι μεγάλα και μικρό μόνο μέρος των ασφαλιστικών αναγκών έχει καλυφθεί.

Με ελάχιστες εξαιρέσεις έναντι του συνόλου εταιρείες και διαμεσολαβούντες έχουν απορροφηθεί από τις ασφαλίσεις αυτ/των και δεν προωθούν επαρκώς άλλα ασφαλιστικά προϊόντα.

Υπάρχει σημαντική ασφαλιστική ύλη, η οποία παραμένει αναξιοποίητη.

Η ασφάλιση απώλειας ακαθαρίστων κερδών έχει, ακόμα, μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης μεταξύ των επιχειρήσεων.

Οι ασφαλίσεις ανεγέρσεως οικοδομών και ιδιωτικών έργων δεν έχουν λάβει ανάπτυξη αντίστοιχη της οικοδομικής δραστηριότητας.

Αυτή όμως που παρουσιάζει τις μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης είναι η αστική

των προϊόντων αλλά στην ελλειψη ενημερώσεως των υποψηφίων πελατών.

Η ενασχόληση του διαμεσολαβούντος περιοριστικά με ένα ή δύο προϊόντα τον καθιστά ευάλωτο στον ανταγωνισμό, λιγότερο απαραίτητο για τον πελάτη του, του στερεί εισοδήματα και του περιορίζει τις προοπτικές παραμονής στην αγορά.

Είναι ανησυχητικό το φαινόμενο ότι σημαντικός αριθμός διαμεσολαβούντων ασχολείται μόνο με την διάθεση προϊόντων που αγοράζονται και είναι συνήθως χαμηλής αξίας. Αυτή είναι η εύκολη οδός που μεσοπρόθεσμα θα τους οδηγήσει σε αδιέξοδο και τότε θα είναι αργά γιατί άλλοι θα έχουν καταλάβει την αγορά.

Η ανάπτυξη των πωλήσεων και σε άλλα εκτός του αυτ/του και των κατοικιών προϊόντα είναι πρωτίστως ανάλογη των γνώσεων και των προσπαθειών που καταβάλλουν οι διαμεσολαβούντες και δευτερευόντως της πίεσεως που ασκούν οι εταιρείες.

**Παίζει μάλιστα ρόλο και η γενικότερη διάρθρωση της ελληνικής οικονομίας;**

Επειδή δεν μπορούμε να αλλάξουμε την διάρθρωση της ελληνικής οικονομίας, η οποία πάντοτε είχε και θα έχει προβλήματα, τα οποία θα επηρεάζουν την δουλειά μας, ας εντείνουμε τις προσπάθειές μας και μέσα στα δεδομένα πλαίσια ας αναζητήσουμε λύσεις.

Το να γκρινιάζουμε ότι φταίνε οι οικονομικές συνθήκες και να μην εντείνουμε τις προσπάθειές μας για ανάπτυξη των εργασιών είναι μοιρολατρεία.

Η αγορά διεθνοποιείται, αλλάζουν οι συνθήκες και οι ρυθμοί εργασίας. Πρέπει να ανεβάσουμε στροφές, να βελτιωθούμε επαγγελματικά και να δουλεύουμε με σύστημα. Αν δεν προσαρμοσθούμε στις απαιτήσεις των καιρών κινδυνεύουμε να βρεθούμε εκτός αγοράς

**Πώς πιστεύετε ότι θα κινηθεί η αγορά τα επόμενα χρόνια;**

Σε ό,τι αφορά τα ασφαλιστικά προϊόντα, οι βασικοί τομείς ανάπτυξης στις ασφαλίσεις Γενικών είναι το αυτ/το, οι ασφαλίσεις περιουσίας και οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης. Οι τρεις αυτοί κλάδοι παρουσιάζουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Στο άμεσο μέλλον θα αναπροσαρμοσθούν τα όρια ευθύνης και τα ασφάλιστρα των αυτ/των, η ανάπτυξη του bankassurance εκ μέρους των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών, αποσπά μεν μέρος της ασφαλιστι-

**“ Η πρόσφατη περίπτωση τροφικής δηλητηρίασης λόγω κατανάλωσης χορταρικών δείχνει ότι ανάγκη ασφάλισης αστικής ευθύνης δεν έχουν μόνο οι βιομηχανίες αλλά και οι απλοί παραγωγοί αγροτικών προϊόντων και οι εμπορευόμενοι γενικώς ”**

λιστικών αναγκών των πελατών τους και τους προτείνουν τα κατάλληλα ασφαλιστικά προϊόντα. Αυτοί οι διαμεσολαβούντες και οι σωστά ενημερωμένοι πελάτες τους έχουν συνειδητοποιήσει ότι κάλυψη ασφαλιστικών τους αναγκών δεν σημαίνει απλά συμμόρφωση προς τις διατάξεις του νόμου, αλλά κάτι πολύ ευρύτερο. Σημαίνει μετάθεση των κινδύνων που απειλούν τους ίδιους και τα περιουσιακά τους στοιχεία στην ασφαλιστική εταιρεία. Αναμφίβολα, αυτοί οι διαμεσολαβούντες και οι πελάτες τους έχουν την σωστή εικόνα της εταιρείας Γενικών Ασφαλίσεων και στηρίζουν ουσιαστικά τον θεσμό της ασφάλισης.

**Υπάρχουν δυστυχώς πολλοί κίνδυνοι που μας απειλούν καθημερινά. Κίνδυνοι που απειλούν την περιουσία μας, κίνδυνοι που σχετίζονται με την δραστηριότητά μας (αστική ευθύνη, κ.λ.π.). Όμως δεν βλέπουμε ανάλογη ανάπτυξη της αγοράς. Ποιες είναι τελικά οι αιτίες για την στασιμότητα αυτή;**

ευθύνη. Η πρόσφατη περίπτωση τροφικής δηλητηρίασης λόγω κατανάλωσης χορταρικών, που έστειλε επτά συνανθρώπους μας στην εντατική, δείχνει ότι ανάγκη ασφάλισης αστικής ευθύνης δεν έχουν μόνο οι βιομηχανίες αλλά και οι απλοί παραγωγοί αγροτικών προϊόντων και οι εμπορευόμενοι γενικώς.

Από τον απλό οικογενειάρχη, τον μικρομεσαίο επαγγελματία, τον παραγωγό μικρό ή μεγάλο, πόσοι έχουν ενημερωθεί για την ασφάλιση αστικής ευθύνης; Πιστεύω πως είναι ελάχιστοι κι αυτοί προέρχονται, κυρίως, από τον χώρο της βιομηχανίας, που ασχολείται με εξαγωγές.

Δεν είναι απαραίτητο να αναμένουμε ζημιογόνα γεγονότα για να υπάρξουν πωλήσεις. Επαγγελματικά ορθό και χρήσιμο, για όλους, είναι η έγκαιρη ενημέρωση των πελατών.

Οι περιορισμένες πωλήσεις, στους εκτός αυτ/του κλάδους, δεν οφείλονται στις τιμές



αυτά είναι γνωστά, αυτή που είναι άγνωστη είναι η πολιτική, στην πράξη, που θα ακολουθηθεί από την εποπτική αρχή, η οποία επιτρέπει σήμερα να παίζεται το παιχνίδι χωρίς κανόνες και σε βάρος όσων τους τηρούν. Με τους ανασφαλιστές τα πράγματα είναι ξεκάθαρα. Η συνεργασία μαζί τους πρέπει να είναι κερδοφόρος. Ζημιόγρονες συνε-

“ Αυτό που ήδη βιώνουμε, από τα μέσα του 2005, είναι ότι πολλοί βιάστηκαν να μειώσουν ασφάλιστρα. Ελπίζω να κάνουν πολύ καλό underwriting, διαφορετικά το ρίσκο μπορεί να αποδειχθεί μεγάλο. ”

κής ύλης, επιδρά όμως θετικά στην δημιουργία ασφαλιστικής συνειδησης, με ευνοϊκές επιπτώσεις για όλους. Τέλος οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης, που σήμερα είναι σε νηπιακό στάδιο, αναμένεται να ξεπεράσουν σε ασφάλιστρα τις εργασίες πυρός. Όλα αυτά, χωρίς να είναι τα μόνα, με κάνουν αισιόδοξο για το μέλλον της αγοράς.

Σε ό,τι αφορά τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά, εκτιμώ ότι οι απαιτούμενες αυξήσεις κεφαλαίων, η εφαρμογή των Δ.Λ.Π. και η αύξηση των ορίων ευθύνης στις ασφαλίσεις αυτών θα επιφέρουν μείωση του αριθμού τους. Θα ήθελα να πιστεύω ότι οι καλές προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς θα αξιοποιηθούν εκ παραλλήλου με αντίστοιχη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών και σμίκρυνση του χρόνου καταβολής των αποζημιώσεων προς όφελος των καταναλωτών.

**Ποια θα είναι η πορεία των ασφαλιστρών; Και ποια η στάση των ανασφαλιστών;**

Οι παράγοντες που επηρεάζουν το ύψος των ασφαλιστρών είναι γνωστοί και δεν χρειάζεται να αναφερθώ. Αρκετές εταιρείες λαμβάνουν μέτρα περιορισμού των διαχειριστικών εξόδων και εξορθολογισμού του κόστους προσκλήσεως εργασιών προκειμένου να περιορισθεί η επίδραση που ασκούν αυτοί οι παράγοντες στον καθορισμό των ασφαλιστρών.

Οι ζημιές πραγματοποιούν κύκλους και αναλόγως της πορείας τους θα επιδρούν περισσότερο ή λιγότερο στα ασφάλιστρα. Όλα

γασίες στην τοπική αγορά ή μεγάλες ζημιές διεθνώς θα επιδρούν αυξητικά στα ασφάλιστρα και θα επιβάλλουν μια πειθαρχία στην αγορά. Απουσία μεγάλων ζημιών, σε συνδυασμό με θετικά αποτελέσματα στις τοπικές συνεργασίες, θα επιτρέπουν μειώσεις ασφαλιστρών και πάλι από την αρχή.

Πολλές εταιρείες μετέτρεψαν τις αντασφαλιστικές τους συμβάσεις περιουσίας από αναλογικές σε υπερβάλλοντος. Αυτή η μεταβολή σε συνδυασμό με τον ανταγωνισμό έχει επιφέρει μείωση των ασφαλιστρών περιουσίας.

Ταυτόχρονα, όμως, λόγω αυξήσεως της ίδιας κράτησης, έχει αυξηθεί η έκθεση τους στον κίνδυνο. Αν η επιλογή τους ήταν σωστή είναι πολύ νωρίς για να το κρίνουμε. Αυτό όμως που ήδη βιώνουμε, από τα μέσα του 2005, είναι ότι πολλοί βιάστηκαν να μειώσουν ασφάλιστρα.

Ελπίζω να κάνουν πολύ καλό underwriting διαφορετικά το ρίσκο μπορεί να αποδειχθεί μεγάλο, είτε μεμονωμένα για μία εταιρεία, είτε για όλες όσες θα συμμετέχουν συνασφαλιστικά σε μια μεγάλη ζημιά, η οποία ενδέχεται, λόγω υπερβάλλοντος, να παραμείνει εξ ολοκλήρου στα πλαίσια της ελληνικής οικονομίας.

Στο αυτ/ο είναι σαφές ότι δεν επαρκεί το μέσο ασφάλιστρο και όσοι ακολουθούν πρακτικές υποτιμολογήσεως θα αντιμετωπίσουν προβλήματα, έχει όμως το υπουργείο (όχι ο Θεός).

**Συμφέρει στη φάση αυτή μία ασφαλιστική επιχείρηση η αύξηση της ίδιας κράτησης; Γενικότερα εσείς ποια πολιτική πιστεύετε**

**ότι είναι η ορθή σε σχέση με την ανάληψη κινδύνων;**

Κάθε άλλο παρά εύκολη είναι η απάντηση στην ερώτησή σας. Η εκτίμηση του ύψους της ίδιας κράτησης είναι συνάρτηση των οικονομικών δυνατοτήτων, της συνθέσεως του χαρτοφυλακίου κινδύνων, των ζημιών και της πολιτικής U/W της κάθε εταιρείας. Θα πρέπει να προσδιορισθεί από αναλογιστική μελέτη από την οποία να προκύψει, με σχετική βεβαιότητα, πού πρέπει να τεθεί ο πήχης για να επιτευχθούν τα βέλτιστα οικονομικά αποτελέσματα για την εκχωρήτρια εταιρεία και τους ανασφαλιστές της. Χωρίς αυτά τα στοιχεία κάθε απάντηση είναι παρακινδυνευμένη.

**Ποια είναι η σύνθεση του χαρτοφυλακίου των γενικών ασφαλίσεων της Allianz;**

Βάσει στοιχείων 2005 το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας μας αποτελείται κατά 50% από εργασίες αυτ/του, κατά 32% από εργασίες πυρός και κατά 18% από εργασίες όλων των άλλων κλάδων.

**Μέσω ποιων δικτύων η Allianz προωθεί τις γενικές ασφαλίσεις;**

Η πρόσκτηση εργασιών επιτυγχάνεται τόσο από συνεργάτες αποκλειστικής συνεργασίας, που ανήκουν σε υποκ/τα (Agencies), όσο και από παραδοσιακούς πράκτορες και Μεσίτες μέλη του Σ.Ε.Μ.Α.

**Πιστεύετε ότι ένας ασφαλιστής, γενικότερα ένας διαμεσολαβών, πρέπει να επενδύσει χρόνο και χρήμα στις γενικές ασφαλίσεις;**

Αντί απαντήσεως θα σας εξομολογηθώ ότι εάν μπορούσα να γυρίσω τον χρόνο πίσω και να ξεκινήσω ξανά την καριέρα μου θα επέλεγα τον ρόλο του διαμεσολαβητή και όχι αυτόν του στελέχους ασφαλιστικής εταιρείας.

Η επιτυχία είναι εξασφαλισμένη για όλους όσοι αποφασίσουν να ασχοληθούν συστηματικά με το επάγγελμα.

Οι συνεργάτες που προσφέρουν προστιθέμενη αξία στους πελάτες τους δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα απολύτως.

Όσο κι αν αναπτυχθεί το bankassurance, το direct sales και οι πωλήσεις μέσω Internet, πιστεύω ότι δεν μπορούν να αντικαταστήσουν την δουλειά του διαμεσολαβούντος. Αρκεί να είναι επαγγελματίας και να προσφέρει προστιθέμενη αξία στον πελάτη του. Ελλιπής ενημέρωση πελατών ή πωλήσεις της αρπαχτής απαξιώνουν το επάγγελμα και ανοίγουν δρόμους σε εναλλακτικά δίκτυα.



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 αληθιάει τη ζωή σας.**

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



Όλος ο κόσμος εσύ!

Βασίλειος Καλτσάς

# «Η Ένωση πρέπει να πιάσει το αυτί ορισμένων»

«Απεχώρησα με την αποχώρηση του Δ.Κοντομηνά, ταυτίσας την τύχη μου μετ' αυτού», εξηγεί στο βιογραφικό του για την αποχώρησή του από την πρώτη ασφαλιστική στην οποία εργάστηκε, την Alico. Πρώην αναπληρωτής διευθυντής και από τα πρώτα στελέχη της Interamerican, ο Βασίλειος Καλτσάς μιλά στο «Ναι» για την αγορά όπως έχει εξελιχθεί σήμερα, και σχολιάζει τα πρόσωπα που διαμόρφωσαν μια εταιρεία, έτσι όπως δεν είναι πια.

της **Χαρής Μπουργάνη**

**Το 1991 δώσατε την πρώτη σας συνέντευξη στο Ναι. Τι έχει αλλάξει από τότε στη ζωή σας;**

Καταρχάς έφυγα από την ενεργό δράση το 1997. Έκτοτε προσπαθώ να έχω διάφορες άλλες απασχολήσεις, όπως μελέτη, γράψιμο και συμμετοχή σε εξω-οικογενειακές δραστηριότητες. Τελευταία γράφω ένα λεύκωμα για την πορεία της ζωής της συζύγου μου που έφυγε πριν ένα χρόνο. Κάποια άλλα θέματα που έγραφα για την ασφαλιστική αγορά τα άφησα για να τελειώσω τα επείγοντα, που είναι αυτό της συζύγου μου. Ήταν ο δεύτερος εαυτός μου, κατά κάποιον τρόπο, ως unit manager στην Παπαρηγοπούλου.

**Από part time ασφαλιστής φτάσατε να γίνετε αν. γενικός δ/ντής στην Interamerican. Πώς προχωρά κάποιος; Με το ταλέντο; Τη δουλειά; Τις συγκυρίες;**

Βασικός παράγοντας είναι η δουλειά. Όταν αρχόντουσαν κάποιοι υπάλληλοι στην εταιρεία ή είχα την ευθύνη προσλήψεως, το χαρακτηριστικό που έπρεπε να έχει κάποιος ήταν να είναι εργατικός. Έλεγα ότι «όταν ξεκινάς να πάρεις τη δουλειά έχεις άγχος;» Αν ναι, δεν κάνεις, φοβάσαι τη δουλειά. **Μπορεί να έχει τρακ...**

Γιατί να έχει; Στον πόλεμο πάει; Το



«Ο Κοντομηνάς, για μένα, δεν έπρεπε να φύγει εντελώς από την εταιρεία. Αν είχε ποσοστό θα ήταν καλό και για την Interamerican και για τον ίδιο».

δεύτερο σημείο είναι: «όταν μπαίνεις στο γραφείο σου σε φοβούνται τα χαρτιά σου; Αν τα φοβάσαι εσύ, τότε θα αποτύχεις». Και τέλος έλεγα ότι «εδώ είναι μια μεγάλη πόρτα: να μπει στην εταιρεία. Το αν θα ανέβεις ψηλά στους ορόφους και έχεις εξέλιξη εξαρτάται από εσένα, όχι από τις συγκυρίες». Στον ιδιωτικό τομέα δεν ισχύει η εύνοια, όλα είναι θέμα εργασίας. Ο εργοδότης θέλει αποτέλεσμα. Τους έλεγα ότι «έναν οργανισμό μπορεί να αδικηθείς, να μη σου δώσουν προαγωγή. Δεν πρέπει να αντιδράς, να

σταματάς παθητικά την εργασία, διότι με αυτό τον τρόπο επιβεβαιώνεις τους προϊστάμενούς σου ότι δεν είσαι σταθερός. Αν όμως συνεχίσεις και δουλέψεις περισσότερο θα ρθει ο προϊστάμενος και θα πει: «τον έχω εδώ, αποδίδει» και θα σε αποκαταστήσει. Αυτή η ώρα θα έρθει.

**Εσείς νιώσατε αδικημένος;**

Το υποκειμενικό στοιχείο πάντα υπάρχει, αλλά ως το βλέπουμε πλατιά, μη μένουμε σε αυτά. Θα ήθελα να μείνω περισσότερο στην εταιρεία, δεν σας το κρύβω αυτό, γιατί ήμουν ενεργό μέλος, αλλά αφού έπρεπε να γίνει η ανανέωση...

**Φοβηθήκατε ποτέ βάζοντας την υπογραφή σας;**

Όταν ξέρεις με τι ανθρώπους έχεις να κάνεις δεν υπάρχει φόβος. Αν δεν υπάρχει δόλος και τη βάζεις χωρίς ιδιον όφελος θα δικαιωθείς. Έχω υπογράψει πολλές συμβάσεις. Κυρίως ήταν για θέματα ιδρύσεως εταιρειών. Οι δικηγόροι κάτω μου λένε «καθημερινώς σε σκεφτόμαστε, γιατί βρίσκουμε διαρκώς στα χαρτιά τις υπογραφές σου».

**Θυμάστε ιστορίες αθέμιτου ανταγωνισμού μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών;**

Θυμάμαι κάποτε που είχα έρθει σε αντιπαράθεση με έναν διευθυντή πωλήσεων της NN, τον Μανόλη Ανδρόνικο, αιωνία η μνήμη του, και του είχα μιλήσει και λίγο σκληρά. Το μετάνιω-

σα μετά. Του είχα πει «μάζεψε τους σκύλους σου που κάνουν κακό στην αγορά». Υπήρχε μεγάλος ανταγωνισμός και οι ασφαλιστές πήγαιναν και μας χαλούσαν τα συμβόλαια λέγοντας στους πελάτες «το συμβόλαιο θα το αναλάβω εγώ και θα σου αναγνωρίσω τα ασφάλιστρα που έδινες». Προσπαθούσαν να πείσουν τον πελάτη ότι «αν έρθεις κοντά μου θα σου δώσω αυτά και κάτι περισσότερο». Ο ανταγωνισμός δεν λείπει ούτε σήμερα, γιατί οι επιχειρήσεις διοικούνται από πρόσωπα και εξαρτάται πόσο σοβαρά είναι αυτά. Όμως, οι πολλές και καλές εταιρείες, θα έλεγα ένα 95%, είναι σωστές. Κάποιες μπορεί να κατεβάζουν τα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου, να μην αποζημιώνουν όπως πρέπει και έγκαιρα, αλλά αυτό το 5% πρέπει να το μαζέψει η Ένωση και το κράτος.

**Θεωρείτε ότι η ΕΑΕΕ έχει τέτοια ισχύ;**

Έχει δύναμη, αλλά κατά τη γνώμη μου δεν λειτουργεί όπως θα έπρεπε το πειθαρχικό της μέρος. Δύσκολα πιάνει το αυτί. Δεν υπάρχει τέτοιο όργανο που να μπορεί να αποβάλει κάποια εταιρεία, να τον πάρει και να του πει μου χαλάς την αγορά, όπως κάνει ο Δικηγορικός Σύλλογος με τους δικηγόρους.

**Πώς βλέπετε την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς;**

Συνέχεια ανεβαίνει. Η ασφαλιστική συνειδηση του Έλληνα αυξάνεται μέρα με τη μέρα. Γι' αυτό και λέω στα παιδιά που γνώρισαν τις ασφάλειες να συνεχίσουν, δεν χάνονται. Η ασφάλεια έχει πίσω της αιώνες. Όσο περισσότερους κινδύνους έχουμε, τόσο θα εξαρτώμαστε από την ασφάλεια. Τα κρατικά ασφαλιστικά ταμεία κάνουν ό,τι μπορούν, ο άνθρωπος όμως πρέπει να φροντίζει την εξασφάλισή του και ιδιωτικά, να μην περιμένει τι θα κάνει ο χ υπουργός. Κάποιος ασφαλιστής που είναι ειλικρινής, συνεπής, και αγαπά τον πελάτη δεν θα αποτύχει.

**Στην συνέντευξή σας στο Ναι το 1991 είχατε χαρακτηρίσει την Interamerican εταιρεία σας, ισχύει ακόμη;**

Εξακολουθώ να το λέω, έχουν αλλάξει οι καταστάσεις, πονάω για την Interamerican και τη θεωρώ σαν δική μου. Όταν τύχει να κάνω μια συζήτηση, παίρνω τη θέση της και θεωρώ τον εαυτό μου σαν να είμαι ακόμη μέσα. Δεν μπορεί, 30 χρόνια και παραπάνω που εργάστηκα σε αυτό τον κλάδο να ξεχάσω τον αγώνα που έγινε για να σταθεί η εταιρεία. Όταν ξεκίνησε δεν είχε τις δυνατότητες που έχει σήμερα και έπρεπε να αγωνιστούμε για να επιβάλουμε αυτά τα πράγματα, τρέχαμε και ταυτιστήκαμε με την εταιρεία και τα πρόσωπα, τον ιδρυτή Κοντομηνά. Τότε ήταν πρωτεργάτες και ο Ταμπουράς και οι Αμερικανοί. Δεθήκαμε όλοι, υπήρχε αλληλεγγύη η οποία εξακολουθεί να υπάρχει στους παλιούς.

**Πώς βλέπετε σήμερα την εταιρεία;**

Όλα τα πράγματα αλλάζουν και όταν έχουμε κάποιες αλλαγές χρειάζεται κάποιος χρόνος για να προσαρμοστούμε. Μια μεγάλη αλλαγή ήταν η αποχώρηση του Δημήτρη Κοντομηνά που ήταν κατεστημένο. Τον θέλαμε εκεί, πιστεύαμε στις ικανότητές του και ήταν σωστός απέναντί μας. Τώρα υπάρχει ένα κενό και επιχειρησιακό -των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών- και σχέσεων που είχαν δημιουργηθεί μεταξύ Κοντομηνά και διοικήσεως. Πρέπει να δημιουργηθεί κάτι καινούργιο. Η εταιρεία που αγόρασε την Interamerican είναι μεγάλη. Εκεί που έχω μια επιφύλαξη είναι κατά πόσο θα μπορέσουν οι Ολλανδοί να παντρέψουν την εμπειρία τους με το δικό μας συναίσθημα.

**Ποια είναι η σχέση σας με τους πρωτεργάτες της Interamerican;**

Πάρα πολύ καλές. Τον μεν Ταμπουρά τον σέβομαι και τον εκτιμώ λόγω ηλικίας και επιχειρηματικής σταδιοδρομίας, επικοινωνούμε τηλεφωνικά. Με τον Κοντομηνά, παρόλο που είναι απασχολημένος και είναι δύσκολο να τον βρεις-θα πρέπει να κλείσω ραντεβού για να τον δω, δεν είναι πια η εποχή που έμπαιναν και έβγαιναν από το γραφείο του-ο δεσμός εξακολουθεί να υπάρχει. Εύχομαι να πηγαίνει καλά και στενοχωριέμαι όταν ακούω κάποιες φορές ότι δεν του πη-



Η περίθαλψη απροστάτευτων παιδιών είναι μέλημα του Λύρειου Ιδρύματος, γ.γ. του οποίου είναι ο Βασίλειος Καλτσάς

**Επαγγελματική Πορεία**

• **Σπουδές**  
Πτυχιούχος ΑΣΟ&ΕΕ, σημερινό Οικονομικό Πανεπιστήμιο

• **Εργασία**  
Αναπληρωτής γενικός διευθυντής Interamerican (1989-1997), διευθυντής Πωλήσεων & Marketing (1977-1989), διευθυντής Οικονομικών υπηρεσιών (1975-1977), διευθυντής πωλήσεων για τα μισά υποκαταστήματα της Interamerican (1973-1975), τμηματάρχης σε ETBA και part time ασφαλιστής στην Alico με στρατολόγο τον Δ.Κοντομηνά (1965-1973), γενικός διευθυντής μεγάλης εμποριοβιομηχανικής ΑΕ (1957-1965).

• **Διετέλεσε**  
Μέλος Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών, μέλος ΕΕΔΕ, τέως πρόεδρος της ελληνοκυπριακής Επιτροπής Limra, μέλος Συνδέσμου Αναβάθμισης Ιστορικού Κέντρου Αθηνών, μέλος Ένωσης Απανταχού Ρουμελιωτών, μέλος Χριστιανικής Ενώσεως Επιστημόνων

• **Κοινωνικές εργασίες**  
Γ.γ. στο ορθόδοξο χωριό «Λύρειο Παιδικό Ίδρυμα»

• **Οικογενειακή ζωή**  
Έχει 2 γιους και μια κόρη

γίνονται όλα ρόδινα. **Θα του καταλογίσετε κάτι;**  
Δεν έπρεπε να φύγει εντελώς από την εταιρεία. Αν είχε κρατήσει κάποιο ποσοστό θα ήταν καλό και για την εταιρεία και για τον ίδιο. Τι έχασε ο Κοντομηνάς; Την εκτίμησή, την αγάπη τους. Σήμερα οι άνθρωποι που τον αγαπούν είναι μετρημένοι. Κάποτε, επειδή η Interamerican έδειχνε ότι ήταν αμερικάνικη, έστω και αν δεν ήταν, φοβόμασταν ότι θα μας έκαναν σαμποτάζ και οι υπάλληλοι ξενυχτούσαν κάτω και στη συνέχεια πήγαιναν στη δουλειά. Πίστευαν στην εταιρεία και στον άνθρωπο. Σήμερα έχει τέτοιους ανθρώπους; Όχι. Γι' αυτό βλέπω ότι πάει να δημιουργήσει κάτι ανάλογο με διάφορες μικροεταιρείες που ξεκίνησε.

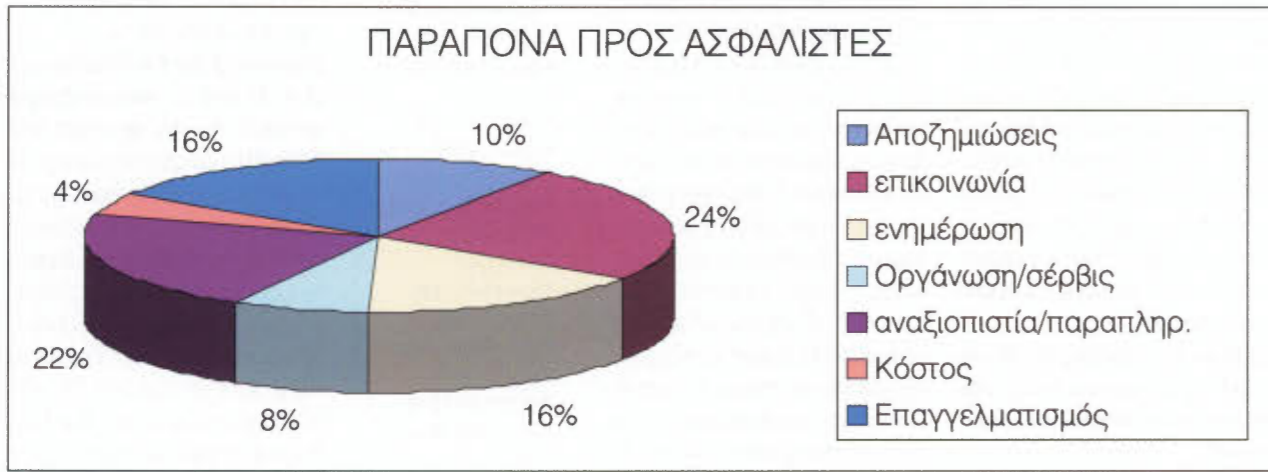
**Πιστεύετε ότι ήταν λάθος του κ. Ταμπουρά που έφυγε από την εταιρεία;**  
Έκανε λάθος που έφυγε. Έβλεπε πιο ψυχρά τα πράγματα από τον Κοντομηνά, ήταν περισσότερο ψυχρός επαγγελματίας. Έφυγε γιατί δεν τα βρήκε με τους Αμερικανούς. Η εταιρεία δεν έχασε. Μπορεί ο Ταμπουράς να είχε γνώσεις και ιδέες, αλλά εκείνος ζημιώθηκε, όχι ο Κοντομηνάς που κατάφερε και έμεινε ο μόνος μέτοχος στην Interamerican.

**Στο πλαίσιο του επετειακού τεύχους, θα σας ζητούσα την άποψή σας για το «Ναι» και τον εκδότη του.**  
Ο Βαγγέλης έχει μέσα του έμφυτη τη φιλογλοιογραφική στίβη, γι' αυτό όταν πηγαίναμε σε εκδρομές της εταιρείας τον βάζαμε και έγραφε τις εντυπώσεις του. Στο περιοδικό μπόρεσε να βρει σημεία που ενδιαφέρουν τους ασφαλιστές. Εύχομαι τα 100 τεύχη να τα δούμε στα 1.000. Αξίζει για την ασφαλιστική αγορά να βοηθήσουμε στην απόκτηση συνειδησης.

# 100 Όχι προς ασφαλιστές Προφυλαχθείτε!

Των **Χαρά Μπουργάνη, Χριστίνα Σουντουρλή**

Περισσότερη ενημέρωση και επικοινωνία ζητούν οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Το Ναι απευθύνθηκε σε δεκάδες "άνωνυμους" πελάτες ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και σε ορισμένους ασφαλιστές και διευθυντές τους και κατέγραψε εκατό ΟΧΙ που πρέπει να αποφεύγουν οι ασφαλιστές..



**Ε**πικοινωνιακό είναι το έλλειμμα των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς από την έρευνα που διενήργησε το Ασφαλιστικό Ναι το 58% των απαντήσεων σχετίζονται με ελλιπή επικοινωνία με τον ασφαλιστικό σύμβουλο, ελλιπή ενημέρωση για τα δικαιώματα και υποχρεώσεις του ασφαλισμένου (ψιλά γράμματα), αλλά και παραπληροφόρηση και αναξιοπιστία. Η κακή επικοινωνία «ενδιαφέρον μηδέν», «δεν ξέρω τον ασφαλιστή μου», «δεν είναι κοντά μου όταν τον χρειαστώ», «δεν μου προτείνει το συμβόλαιο που μου ταιριάζει» οδηγεί την πλειοψηφία όσων παραπονούνται να νιώθουν εξαπατημένοι και να θεωρούν την ασφάλιση μια απάτη: «Με κορόιδεψε», «είναι απατεώνας», «σε παραμυθιάζουν», «κοιτάζουν το συμφέρον τους», «μου τα παίρνουν με τρόπο» είναι μόνο μερικές από τις απαντήσεις που δόθηκαν. Ομοίως, η έλλειψη ενημέρωσης για τα δικαιώματα και τις παροχές του δικαιούχου οδηγεί σε παρανόηση. Το 15% των παραπόνων σχετίζεται και με τον επαγγελματισμό του ασφαλιστή: «είναι πιεστικός, απρόθυμος», «δεν με ακούει», ενώ δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που ο τελευταίος δεν καταφέρνει να διακρίνει τις πραγματικές ανάγκες του υποψήφιου πελάτη προτείνοντάς του προϊόντα που του είναι αδιάφορα. Τέλος, η κακή οργάνωση, το κακό σέρβις, η αργοπορία στην αποπληρωμή των αποζημιώσεων, αλλά και η αύξηση των ασφαλιστρών, στοιχεία που άπτονται της πολιτικής μιας ασφαλιστικής εταιρείας, εκθέτουν τον ασφαλιστικό σύμβουλο στα μάτια του πελάτη. Ενδιαφέρον έχουν και οι επιστημόνες που κάνουν προς τους ασφαλιστικούς συμβούλους τέσσερις άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς που μιλούν στο «Ασφαλιστικό Ναι». Η ανθρωποκεντρική αντίληψη, το όραμα, το πάθος και οι ρεαλιστικοί στόχοι, αλλά και η γνώση, ώστε να παρέχεται σωστή και ακριβής πληροφόρηση, είναι κοινή τους θέση. Ακολουθούν τα 100 Όχι, όπως τα συνέλεξε η συντακτική ομάδα του Ναι. Καλή σας ανάγνωση!



1. **Καθυστερήρηση αφειλών.** «Έτυχε να πάω σε κάποιο γιατρό και τα λεφτά που έπρεπε να μου δώσει η ασφαλιστική καθυστέρησαν πολύ» (Δ. Παπαθεοχάρης, 55, ελ. επαγγελματίας).

2. «**Δεν ξέρω τον ασφαλιστή μου!** Έχω κάνει ομαδική ασφάλιση στη δουλειά μου και πρόσθετη πράξη. Τότε ήρθε ένας κύριος και μας ενημέρωσε όλους. Δεν χρειάστηκε ποτέ να τον ενοχλήσω. Ούτε εκείνος με πήρε ποτέ» (Γιώργος Παπαδόπουλος, 34, ιδιωτ. υπάλληλος).
3. «**Με κορόιδεψε.** Μου είπε ότι θα έπαιρνα το 80% του τοκετού και πήρα το 64%, γιατί υπήρχε στα ψιλά γράμματα ο πολλαπλασιασμός 8x8. Μου είπε ότι δεν το ήξερε. Εκνευρίστηκα τόσο που δεν έκανα ασφάλεια στο παιδί μου».
4. «**Δεν με βοήθησε ως πελάτη.** Κινείτο πάντοτε υπέρ της ασφαλιστικής και την υπερασπιζόταν» (Βασω, διαφημίστρια, νοσοκομειακό ασφάλιστρο και εξετάσεις).
5. «**Δεν είναι αξιόπιστοι.** Όταν είναι να καταβάλουμε εμείς λεφτά τα θέλουν αμέσως, όταν είναι μας δώσουν εκείνοι μας βάζουν τρικλοποδιές».
6. «**Πού είναι το ιατρικό απόρρητο;** Στις εξωνοσοκομειακές νοσηλείες δεν φτάνει η απόδειξη, θέλουν διάγνωση».
7. «**Δεν είναι επαγγελματικά καταρτισμένοι.** Πολλές φορές τους ρωτάς κάτι για το ασφαλιστή σου και σου λένε "δεν ξέρω, πρέπει να μιλήσω με την εταιρεία"».
8. «**Κοιτάζουν το συμφέρον τους.** Φουσκώνουν το ασφάλιστρο με προγράμματα ανεβάζοντας το κόστος, ώστε να έχουν μεγαλύτερο μερίδιο».
9. «**Σε παραμυθιάζουν,** ωραιοποιούν τα πάντα και στο τέλος κάποια πράγματα δεν υπάρχουν στο συμβόλαιο». (Γιώργος, 47, ιδ. υπάλληλος, νοσοκομειακή κάλυψη).
10. «**Δεν ενημερώνουν** επαρκώς τους πελάτες

- για ακριβείς όρους συμβολαίων σε περιπτώσεις που η εταιρεία υποχρεούται σε αποζημιώσεις».
15. «**Καθυστερούν να καταβάλουν τις αποζημιώσεις** επικαλούμενοι νομικά τερτίπια. Αν ο φταίχτης είναι από την ίδια ασφαλιστική εταιρεία με εμένα επικαλούνται συνυπευθυνότητα».
16. «**Αποποιούνται των ευθυνών τους.** Η ασφαλίστρια της εταιρείας με παρέπεμπε για αποζημίωση στο ασφαλιστικό πρακτορείο, και τούμπαλιν». (Παναγιώτης Ιακωβάκης, δημ. υπάλληλος, ασφ. αυτοκινήτου).
17. **Γραφειοκρατία.** «Η διαδικασία να πάρω την κάρτα, να πληρώσω και μετά να μου δώσουν τα χρήματα μου φαινόταν πολύ βαρετή» (Φανή Καντή, 36, νοσοκομειακή κάλυψη).
18. «**Ενδιαφέρον μηδέν.** Όποτε τον καλούσα ήταν αδιάφορος».
19. «**Καθυστερήρηση οφειλών** μέχρι και ένα χρόνο σε τρακάρισμα και εγκυμοσύνη» (Μιχάλης Αποστολάκης, 43, έμπορος).
20. «**Τα ψιλά γράμματα στο συμβόλαιο!** Ο ασφαλιστής μου ήταν πολύ επεξηγηματικός, αλλά με έκανε να νιώσω ότι δεν θα με εξασφαλίσει σε πολλά» (Κατερίνα Παπαθεοδώρου, 30, άνεργη).
21. «**Τα παίρνουν με τρόπο.** Είχα ζητήσει από τον ασφαλιστή μου να μου αυξήσει το ποσό της αποζημίωσης σε περίπτωση ατυχήματος, αλλά εκείνος μου είπε ότι δεν μπορώ πάνω στο ίδιο ασφάλιστρο να αυξήσω το ποσό της αποζημίωσης προτείνοντάς μου να κάνω δεύτερο ασφάλιστρο. Την πρόταση την απέρριψα, διότι το δεύτερο ασφάλιστρο ήταν πολύ ακριβό».



**ING**  
Αθανάσιος Κατσιγιάννης  
1ος Agency manager Diamond Club

11. «Έχουν ότι το μεγάλο αφεντικό είναι ο πελάτης. Όταν κάνουν ασφαλιστήριο έχουν άψογη εικόνα, η οποία μετά φθίνει. Η συμπεριφορά πρέπει να είναι ίδια από την αρχή μέχρι το τέλος».
12. Υπάρχει πρόβλημα στην άμεση εκτέλεση: Έχουν σταθερές διαδικασίες, όπως να παίρνουν συστάσεις, και αναβάλουν καθημερινά πολλά πράγματα».
13. Λείπει ο σταθερός στόχος που κυνηγούν κάθε μήνα. Αυτός πρέπει να είναι εφικτός και μετρήσιμος και ο ασφαλιστής να σκέφτεται "θα τον κάνω ό,τι και να γίνει". Ο ασφαλιστής πρέπει να δει τι του προσφέρει ο στόχος και πώς θα βάλει τον εαυτό του να δουλεύει κάθε μέρα γι' αυτόν. Αυτό επιτυγχάνεται σε συνεργασία με τον μάντζερ».
- 14.) Πουλιάει χωρίς να σκέφτεται κάθε μέρα πόσο σημαντικό είναι αυτό που κάνει. Το αποτέλεσμα είναι να δουλεύει από ρουτίνα και η πώληση να μην κλείνει».

22. «**Το κόστος για το ασφαλιστρο αυτοκινήτου είναι πολύ μεγάλο.** Οι ασφαλιστικές αυξάνουν συνεχώς τα ασφαλιστρα» (Βασίλης Κ., 38, δημοσιογράφος).
23. «**Ο ασφαλιστής λέει πράγματα τα οποία ασφαλιστική δεν καλύπτει,** π.χ. είχα πάει στο γυναικολόγο για κάποιες εξετάσεις και η ασφαλιστική μου είπε ότι δεν μπορεί να μου τις καλύψει, επειδή δεν βρέθηκε κάποια ασθένεια. Πλήρωσα 350 ευρώ από την τσέπη μου. Μετά δεν είχα λεφτά για το ασφαλιστρο και το διέκοψα» (Γεωργία Αρσένη, 30 ετών, ιδιωτική υπάλληλος).
24. «Ό,τι σου λένε είναι ψέματα. Στην ασφάλεια Ζωής που έκανα μου είπαν ότι μετά από κάποια χρόνια θα έπαιρνα ένα Χ ποσό, επειδή όμως τα ασφαλιστρα αυξανόνταν συνεχώς, διέκοψα την ασφάλεια και πήρα μόνο το 1/3 του ποσού που δικαιούμουν» (Νίκος, 39 ετών, περιπτεράς).
25. «Καθυστερούν την αποζημίωση με δικονομικές κωλυσιεργίες».
26. «Δεν παρέχουν δωρεάν νομική προστασία».
27. «Δίνω πολλά και παίρνω λίγα».
28. «Ενοχλούν πολύ για τις πληρωμές».
29. «Δεν ενημερώνουν επαρκώς για τα φιλά γραμματα του συμβολαίου» (ανώνυμος).
30. **Παρανόηση.** «Μόνο μια φορά αισθάνθηκα ότι ο ασφαλιστής μου δεν μου εξήγησε κάτι καλά. Μου είπε να πηγαίνω σε γιατρό του ΙΚΑ και μόνο σε αυτόν, ενώ μπορούσα να πάω σε οποιονδήποτε. Ίσως το έκανε για να μην πληρώσω τίποτε, αλλά δημιουργήθηκε παρανόηση» (Γιάννης Παπαδόπουλος, 33, ιδ. Υπάλληλος).
31. «Θα ήθελα άμεση ενημέρωση για τυχόν αναβάθμιση προγραμμάτων και υπηρεσιών. Διαπιστώνω ένα έλλειμμα επικοινωνίας σε αυτό το θέμα».
32. «Όταν ο ασφαλιστής αλλάζει εταιρεία ή σταματά να εργάζεται, χάνεται η ουσιαστική επαφή με την ασφαλιστική».
33. «Στην περίπτωση που διακοπεί η ασφάλιση η διαδικασία επιστροφής των χρημάτων που δικαιούται κάποιος είναι χρονοβόρα και πολύ γραφειοκρατική. Αντιθέτως, όταν είναι να πάρουν χρήματα όλα είναι εύκολα».
34. «Αρνητική εντύπωση προξενεί το γεγονός ότι ενώ ασφαλιζόμαστε για το 100% π.χ. μιας ζημιάς (αποζημίωση ασθένειας), αν το κοινωνικό ασφαλιστικό ταμείο καταβάλει ένα ποσό η εταιρεία καταβάλλει τα υπόλοιπα και όχι βέβαια το 100% της ζημιάς. Όμως, το ασφαλιστρο έχει υπολογισθεί με το 100%».
35. «Είναι πειστικοί μέχρι να πραγματοποιήσουν την ασφάλιση. Μετά εξαφανίζονται και εμ-

- φανίζονται όταν είναι να πάρουν χρήματα» (Αχιλλέας Γρ., Λογιστής).
36. «Δεν μου αρέσει όταν ο ασφαλιστής μου είναι απρόθυμος».
37. «Να μην είναι φιλικός πέρα από τα όρια»
38. «Να μην είναι απεριποίητος» (άντρας, 30, ελ. επαγγελματίας).
39. «Θέλω να προτείνει στην εταιρεία μπόνους για τους ασφαλισμένους που τακτοποιούν έγκαιρα τις οικονομικές τους υποχρεώσεις και διατηρούν τα συμβόλαια μέχρι τη λήξη».
40. «Δεν προσπαθεί να με διευκολύνει στις οι-



**Commercial Value**

**Ελένη Κλόγκα**  
Συντονίστρια υποκαταστήματος

41. «Δεν βάζουν σωστούς και υλοποιήσιμους στόχους
- Πρέπει να κάνουν:
42. Σωστή εκτίμηση των αναγκών του πελάτη.
43. Καθαρές προτάσεις για τις ανάγκες του.
44. Σωστή ενημέρωση για ισχύοντες όρους συμβολαίου.
45. Να μη δημιουργούν προσδοκίες πέραν του εφικτού για να μην υπάρχει παραπληροφόρηση.
46. Τακτική επικοινωνία, ώστε να κτιστεί μια καλή εικόνα με τον πελάτη. §53) Πρέπει να αξιοποιήσουν τον ευχαριστημένο πελάτη για να διατηρήσουν το πελατολόγιό τους και να έχουν συστάσεις για να δημιουργήσουν χαρτοφυλάκιο.
47. Είναι λάθος να πηγαίνουν να πουλήσουν δύο ασφαλιστές διαφορετικού επιπέδου. Ο καθένας έχει διαφορετική προσέγγιση».

48. «Δεν με ενημερώνει για νέα προγράμματα σχετικά με το συμβόλαιο που έχω, σε περίπτωση που με συμφέρει να κάνω κάποια αλλαγή».
49. «Δεν είναι κοντά μου άμεσα, όταν τον χρειαστώ» (Κέλι, 35, ιδ. υπάλληλος).
50. «Προσπαθούσε να με πείσει για ασφάλειες που δεν με ενδιέφεραν».
51. «Δεν μου δίνει συγκριτικά παραδείγματα από άλλες εταιρείες».
52. «Είναι πειστικός».
53. «Δεν ακούει τι θέλω» (Δανάη, 31, δημ. υπάλληλος).

54. «Είναι ανεγκληματική για τα θετικά και αρνητικά σημεία του συμβολαίου».
55. «Θέλω να μου δίνει πλήρη εικόνα των αποτελεσμάτων ενός συμβολαίου σε βάθος χρόνου και σε οποιαδήποτε οικονομική συγκυρία».
56. «Να μην κάνει αδιάκριτες ερωτήσεις και σχόλια».
57. «Να μου προτείνει το συμβόλαιο που μου ταιριάζει».
58. «Να μην είναι παραπληρητικός».
59. «Να αναπτύσσει όλες τις παραμέτρους και πτυχές ενός συμβολαίου».
60. «Να είναι ενημερωμένος για τα στοιχεία της οικονομίας όπως και για στοιχεία και κλάδους σχετικούς με τις ασφάλειες».
61. «Δεν θέλω να είναι ασυνεπής και θρασύς» (ανώνυμος).
62. «Οι πελάτες παραπονιούνται κυρίως για τις αυξήσεις στις τιμές των ασφαλιστρών. Όταν καλούνται να πληρώσουν για το ίδιο ασφαλιστρο παραπάνω χρήματα την επόμενη χρονιά διαμαρτύρονται για την αύξηση, με αποτέλεσμα να μας ζητούν να τους μεταφέρουμε σε άλλη ασφαλιστική».
63. «Όταν γίνεται μια ζημιά και έρθει η ώρα της αποζημίωσης οι πελάτες παραπονιούνται, γιατί θεωρούν ότι έχουν πάρει λιγότερα λεφτά».
64. «Μας παραπονιούνται ότι καθυστερεί η παράδοση της ανανέωσης του ασφαλιστρού. Αυτό συμβαίνει είτε επειδή καθυστερεί ο πράκτορας να την παραδώσει στον πελάτη είτε επειδή καθυστερεί η εταιρεία» (Πράκτορας, 50).
65. «Δεν είναι πάντα πειθαρχημένοι στο να ανιχνεύουν τις ανάγκες του πελάτη, με αποτέλεσμα αυτό που προτείνουν να μην είναι πάντα αυτό που εκείνος χρειάζεται».
66. «Δεν αναπτύσσουν αρκετά την εικόνα της εταιρείας, πράγμα σημαντικό για να καταλάβει ο υποψήφιος πελάτης την παρουσία του Οργανισμού που θα τον ασφαλίσει».
67. «Μιλάνε πολύ και δεν ακούνε πολύ» (Συντονίστρια, 40).
68. «Καθυστερούν την αποπληρωμή της αποζημίωσης» (Βαγγέλης, 28, ιδ. υπάλληλος).
69. **Είναι άφαντος.** «Όταν είναι να μου ανανεώσει το ασφαλιστρο ή να μου προτείνει ένα νέο προϊόν, τότε με παίρνει πολλές φορές τηλεφώνω. Όταν όμως θέλω να τον ρωτήσω κάτι ή να παραπονεθώ για κάτι, τότε είναι άφαντος» (Κώστας, 32 ετών, ιδ. υπάλληλος, Ασφάλεια αυτοκινήτου).
70. Ελλιπής ενημέρωση. «Όταν έρθει η ώρα να κάνεις χρήση του ασφαλιστρού και να αποζημιωθείς, σε παραπέμπουν στα "φι-

- λά" γράμματα».
71. «Όταν οι ασφαλιστές εγκαταλείπουν την εταιρεία δεν σε ενημερώνουν. Όταν ήρθε η ώρα να ανανεώσω το συμβόλαιό μου, ψαχνόμουν γιατί δεν ήξερα τελικά ποιος θα με αναλάβει».
72. «**Το συμφέρον της εταιρείας** είναι ο άξονας γύρω από τον οποίο δουλεύουν, με αποτέλεσμα ο πελάτης να μην έχει σωστή ενημέρωση».
73. «**Υπόσχονται πολλά, ισχύουν λίγα.** Όταν τε-



**Alpha Ασφαλιστική**  
**Περικλής Φαρασός**  
1ος agency manager & 1ος σε διατηρησιμότητα,

**Αδαμάντινος agency manager, 3ος agency manager σε χαρτοφυλάκιο**

74. «Ένα βασικό λάθος που κάνουν οι ασφαλιστές είναι ότι δεν ακούνε τον πελάτη και δεν του δίνουν την προσοχή που χρειάζεται. Η στρατηγική πρέπει να είναι ότι "πηγαίνω σε κάποιον για τον οποίο δεν ξέρω πολλά και αρχίζω να μιλάω, ώστε να τον κάνω να μιλήσει εκείνος μόνος του"».
75. Κάποιοι ασφαλιστές έχουν συγκεκριμένα πράγματα στο μυαλό τους, όπως να πουλήσουν συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν, με αποτέλεσμα να κινούνται πάνω σε αυτό. Σωστό είναι να πούνε "το καινούργιο μας ασφαλιστικό προϊόν είναι αυτό", αλλά ως εκεί.
76. Δεν ελέγχουν ποιος αποφασίζει στην οικογένεια. Αυτό μπορούν να το διαπιστώσουν παρατηρώντας και κάνοντας ερωτήσεις, όπως "ποιος ασχολείται με τα θέματα Ζωής;"»

77. «**Δεν ξέρουν το αντικείμενό τους.** Πολλές φορές όταν τους ρωτάς πράγματα, δεν ξέρουν να σου απαντήσουν και σε παραπέμπουν στην εταιρεία».
78. «**"Σου βγάζουν το λάδι" για την αποζημίωση.** Όταν θέλουν να εισπράξουν λεφτά αυτό πρέπει να γίνει μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, όταν όμως πρέπει να αποζημιωθείς εσύ από την εταιρεία, σου "βγάζουν το λάδι" μέχρι να τα πάρεις» (Γιάννης, 40 ετών, ιδιωτικός υπάλληλος).

79. «**Η μεγάλη απάτη με τα συνταξιοδοτικά.** Τα επιτόκια ήταν 15% και έπεσαν στο 3% και ο κόσμος δεν θα πάρει πολλά λεφτά».
80. «Όταν είναι να κλείσουν τα συμβόλαια υπόσχονται, όταν είναι να πληρώσουν δίνουν τα λεφτά μετά από δύο μήνες» (Δημήτρης, 39, επιχειρηματίας).
81. «Δεν με ενημέρωνε για τα προγράμματα και δεν υπήρχε επικοινωνία».
82. **Κακή οργάνωση.** «Όταν άλλαξα διεύθυνση η ενημέρωση για τα παιδικά ασφαλιστρα δεν ερχόταν σπίτι, ενώ για το δικό μου ασφαλιστρο ερχόταν» (Θοδωρής, 40, διαχειριστής Η/Υ).
83. «Δεν είχα άμεση εξυπηρέτηση και ενδιαφέρον από την εταιρεία και τον ασφαλιστή μου, οπότε χρειάστηκε να ρωτήσω για εξετάσεις» (Ελένη, 40, ιδ. υπάλληλος).
84. «Οι γονείς μου ένιωσαν εξαπατημένοι με ένα παιδικό ασφαλιστρο που είχα. Άλλα τους είπαν και στο τέλος άλλα ίσχυαν» (Μαρίζα, 28, ιδ. υπάλληλος).
85. Δεν επικοινωνεί μαζί μου. «Η μητέρα μου έκανε ασφαλιστρο σε μικρή ηλικία και η ασφαλιστρια δεν έχει επικοινωνήσει ποτέ με μένα από την ενηλικίωσή μου» (Αγγελική, 31, άνεργη).
86. «Δεν μου επιτρέψανε να πάω σε άλλο, πιο οικονομικό, πρόγραμμα για την ασφάλεια αυτοκινήτου με το επιχείρημα ότι το αγόρασα με δόσεις. Όμως, ρώτησα και έμαθα ότι μπορούσα» (Ελενα, 28, δημοσιογράφος).
87. «Δεν έχουν ενταχθεί όλες οι εταιρείες στο φιλικό διακανονισμό» (Μανώλης, 35, καθηγητής).
88. «**Το κακό σέρβις,** κυρίως από ασφαλιστές μερικής απασχόλησης, οι οποίοι ενδιαφέρονται να κάνουν αρπαχτή, να πάρουν το μερίδιό τους και μετά σε ξεχνάνε».
89. «Καθυστερήσει των αποζημιώσεων, και δίνονται μειωμένες και με μεγάλη δυσκολία» (Αντώνης, 37, ασφαλιστής).
90. **Δεν με πληροφόρησε σωστά.** «Είχα ιατροφαρμακευτική κάλυψη σε μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία. Την διέκοψα διότι ο ασφαλιστής μου ενώ μου είχε πει ότι είχα στη διάθεσή μου απεριόριστο αριθμό επισκέψεων αποδείχθηκε ότι ο αριθμός ήταν συγκεκριμένος».
91. «Τα παρουσιάζουν όλα ρόδινα για να σου πωλήσουν ένα προϊόν, ενώ δεν είναι» (Γιώργος, 30 ετών, πωλητής).
92. «Με εξαπάτησε και τώρα τον πηγαίνω δικαστικά. Νόμιζα ότι ήταν ισόβιο συμβόλαιο και ξαφνικά ανακάλυψα ότι λήγει στα 49 μου. Λάθος μου που δεν το διάβασα».
93. Με αποφεύγει. Όταν επικοινωνώ μου λέει



**Νταλιάνη ΕΠΕ**  
Αγγελική Νταλιάνη

94. «Ένα βασικό ολισθημα που διαπράττουν πολλοί Πράκτορες και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, ιδιαίτερα αυτοί που ασχολούνται με τις ασφάλειες αυτοκινήτων, είναι ότι συμβάλλουν στη διατήρηση των μη οικονομικά υγιών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Πολλές φορές η επιλογή τους δεν γίνεται με βάση την οικονομική κατάσταση των Ασφαλιστικών Εταιρειών αλλά με βάση το ποσοστό προμηθειών που λαμβάνουν.
95. Ο διαμεσολαβών είναι ο πρώτος που αντιλαμβάνεται άμεσα την έλλειψη ρευστότητας και την δυσπραγία μιας Ασφαλιστικής Εταιρείας, λόγω όμως των υψηλών προμηθειών ανατροφοδοτεί με παραγωγική θησιγενείς Εταιρείες και έτσι ανακυκλώνεται και διατηρείται το πρόβλημα.
96. Μία άλλη παράλειψη είναι ότι πολλές φορές οι Ασφαλιστές ασχολούνται με εργασίες πέραν του γνωστικού τους επιπέδου και έτσι παρατηρούνται δύο προβλήματα.  
**α.** Το ασφαλιστικό προϊόν να μην είναι σχεδιασμένο για την κάλυψη της συγκεκριμένης ανάγκης ή κινδύνου.  
**β.** Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο να μην έχει αναλυθεί επαρκώς στον πελάτη με αποτέλεσμα σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου να δημιουργούνται προβλήματα και δυσάρεστες».

- «θα σε πάρω» και δεν παίρνει ποτέ. Είναι σκέψη σε meeting και κρύβεται».
- 97) «Είναι απατεώνας. Δεν μου έβαλε φυσιοθεραπείες στο συμβόλαιο, ενώ μου είχε πει ότι με κάλυπτε. Κρίμα, ήταν και οικογενειακός φίλος» (Μαρία, 37, ιδ. υπάλληλος, συνταξιοδοτικό και νοσοκομειακό).
- 98) **Το συμβόλαιο αλλάζει χέρια.** «Μέσα σε οκτώ χρόνια που ήμουν σε μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία, το συμβόλαιό μου άλλαξε πέντε φορές».
- 99) «**Με βλέπουν σαν τσέπη.** Μέχρι να υπογράψω και να πάρουν τα χρήματα υπήρχε ενδιαφέρον. Μετά, η πλήρης αδιαφορία».
- 100) «Μου είπαν άλλα από αυτά που τελικώς κάλυπτε το συμβόλαιο» (Αντρέας, 35, ιδ. υπάλληλος).

# Ασφαλιστικό περισκόπιο

## Βρετανία

Στο προσκήνιο οι προμήθειες των brokers

Την πλήρη διαφάνεια ως προς το ύψος των προμηθειών που λαμβάνουν οι brokers επιθυμούν, σύμφωνα με έρευνα, οι Βρετανοί καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων. Την έρευνα διενήργησε η Airmick για λογαριασμό της Διεθνούς Ένωσης Underwriting (IUA) και την Ένωση Αγοράς των Lloyds (LMA) σε δείγμα 500 και άνω Βρετανών. Τα 2/3 των πελατών πιστεύουν ότι πρέπει να γνωρίζουν το συνολικό εισόδημα που λαμβάνει ο μεσίτης τους για τις υπηρεσίες που τους προσφέρει



ως σύνδεσμος με κάποια ασφαλιστική εταιρεία. Πάντως, παράγοντες της αγοράς έχουν ήδη ζητήσει από την ανεξάρτητη οικονομική αρχή FSA να κάνει υποχρεωτική την πληροφόρηση του πελάτη για το ύψος της προμήθειας, ώστε ο αγοραστής να γνωρίζει αυτόματα την προμήθεια του broker. Θεωρούν ότι η αδιαφάνεια κάνει κακό στην αγορά και πιθανή παρακώλυση ενημέρωσης ίσως κρύβει, από την πλευρά του broker, την αδυναμία του να δικαιολογήσει τις προμήθειες που λαμβάνει. Προς το παρόν, υπέρ της διαφάνειας έχουν ταχθεί μεγάλες εταιρείες, όπως οι Marsh και Aon, που ήδη δηλώνουν στους πελάτες τους το ύψος των προμηθειών που παίρνει ένας broker.

Χαρακτηριστικά, ο Toby Foster, CEO του λιανικού εμπορίου στην Marsh δήλωσε στο περιοδικό Reactions: «Πιστεύουμε ότι οι πελάτες μας θα πρέπει να γνωρίζουν επακριβώς τι κάνει για αυτούς ο Broker τους και πόσο πληρώνεται. Στην Marsh παρέχουμε ήδη στους πελάτες μας δήλωση με τα κέρδη πριν και μετά την έναρξη».

## Ευρωπαϊκή Ένωση

Αντιδρούν στην υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης

Η νέα τάση στην ευρωπαϊκή νομοθεσία φαίνεται να είναι η υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης, η οποία, όμως, εγείρει αντιδράσεις από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιρειών. Πιο πρόσφατο παράδειγμα η οδηγία για τις υπηρεσίες που εισάγει την υποχρεωτική αστική ευθύνη για υπηρεσίες που μπορούν να προκαλέσουν κινδύνους σε υγεία, ασφάλεια και τσέπη των καταναλωτών. Άλλες οδηγίες αφορούν σε:

**Οδηγία για τους Διαμεσολαβητές, 2002/92:** αναμένεται να εφαρμοστεί στη

Γερμανία και απαιτεί από τους μεσίτες να πληρούν πιο αυστηρά κριτήρια και να αποκτήσουν υποχρεωτική επαγγελματική ασφάλιση αστικής ευθύνης.

**Οδηγία για την περιβαλλοντική αστική ευθύνη, 2004/35.** Οι εταιρείες υποχρεούνται να αναλάβουν το οικονομικό κόστος της πρόληψης και αποκατάστασης οποιασδήποτε περιβαλλοντικής ζημιάς προκάλεσαν. Προς το παρόν, αυτή η ασφάλιση δεν υπάρχει στην Ευρώπη, επειδή δεν είναι ξεκάθαρο στην οδηγία πότε υπάρχει περιβαλλοντική ζημιά και πώς μπορεί να εκτιμηθεί.

**Κανονισμός 183/2005 για την υγιεινή των τροφίμων.** Η υποχρεωτική αστική ευθύνη αφορά όσους εμπλέκονται σε όλα τα στάδια της διατροφικής αλυσίδας, από την παραγωγή μέχρι την αποθήκευση.

**Γιατί κρίνεται προβληματική:** Υποχρεώνει MME να αναλάβουν το κόστος, σε βάρος της επένδυσης που θα έκαναν για την πρόληψη κινδύνων. Επιπλέον, καθιστούν ακριβό το προϊόν, καθώς θα διατεθεί μαζικά και δεν θα έχει προηγηθεί η απαραίτητη έρευνα.

## Βερμούδες

Δυσκολεύουν οι χρυσές δουλειές;

Μπρος παράδεισος και πίσω οικονομική δυστοκία στις Βερμούδες, που πλέον καλούνται να ευθυγραμμιστούν με τα διεθνή κριτήρια σε ό,τι αφορά την οικονομική πολιτική των offshore εταιρειών. Η Νομισματική Αρχή των Βερμούδων (MBA) που αποτελεί την εποπτεύουσα και ελεγκτική αρχή για τη λειτουργία ασφαλιστικών εταιρειών ανακοίνωσε, ήδη από το προηγούμενο καλοκαίρι, την πρόθεσή της να συσφίξει την οικονομική της πολιτική απέναντι στις offshore εταιρείες.

Το θέμα ξεκίνησε το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF) την προηγούμενη χρονιά, όταν έδωσε στη δημοσιότητα μια έκθεση για το οικονομικό σύστημα που επικρατεί στο αυτόνομο προτεκτοράτο της Βρετανίας με 100 συστάσεις για τη βελτίωσή του και την εναρμόνισή του με τα διεθνή κριτήρια. Ωστόσο, όλα αυτά ήρθαν ως επακόλουθο του σκανδάλου που είχε ξεσπάσει με την AIG, η οποία φερόταν να χρησιμοποιεί την offshore εταιρεία της Richmond Insurance Co ως captive, τη στιγμή που εκείνη ήταν εγγεγραμμένη ως εταιρεία τέταρτης κλάσης, ανοιχτή στην ελεύθερη αγορά. Να σημειωθεί ότι οι offshore εταιρείες δεν υπόκεινται στη συμφωνία Solvency II με το επιχείρημα ότι οι captives εξαρτώνται από τη μαμά εταιρεία. Θέση της οικονομικής αρχής των Βερμούδων BMA είναι ότι οι δέσμιες εταιρείες είναι αυτασφαλισμένες και επομένως δεν χρειάζεται κάποιο ρυθμιστικό μοντέλο για αυτές. Το δόγμα για το σύμπλεγμα των 150 νησιών είναι ότι οι ασφαλιστικές μαζί με τις αντασφαλίσεις, που αντιστοιχούν σε ένα 65% των ασφαλιστρών, είναι υπό αμερικανική ιδιοκτησία. Αν οι αμερικανοί μέτοχοι εγκαταλείψουν τα νησιά, το οικονομικό σύστημα της χώρας θα καταρρεύσει.



## Χρωστούν, αλλά προνοούν οι Βρετανοί

Δίλημμα αντιμετωπίζουν εκατομμύρια υπερχρεωμένοι Βρετανοί που ενώ πιέζονται να συντηρήσουν την πιστωτική τους κάρτα και ταυτόχρονα αποταμιεύουν για τις βροχερές μέρες που ενδέχεται να έρθουν. Ειδικότερα, έρευνα της AXA δείχνει ότι πάνω από 1 στους 4 ενήλικες αποταμιεύουν συνολικά 2 δισ. λίρες κάθε μήνα παραβλέποντας τα 57 δισ. λίρες που τους βαρύνουν σε χρέη. Κατά μέσο όρο, οι άνθρωποι που αντιμετωπίζουν το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι ηλικίας 25-34 ετών. Επίσης, η έρευνα έδειξε ότι οι άντρες είναι καλύτεροι στην αποταμίευση από ό,τι οι γυναίκες παρόλο που χρωστούν σχεδόν το ίδιο ποσό. Γιατί αποταμιεύουν, ενώ είναι πνιγμένοι στα χρέη; Το 58% «μαζεύει» για τις βροχερές μέρες, το 32% για τις διακοπές του, το 37% επειδή νιώθει περισσότερο ασφάλεια, το 25% από συνήθεια.

## Οι ευρωπαϊκές τράπεζες σε ΗΠΑ

Συνάντηση είχαν μέσα στον Ιούνιο εκπρόσωποι κάποιων από τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές τράπεζες με συναδέλφους τους στην Ουάσινγκτον με σκοπό μια κοινή γραμμή ΕΕ και ΗΠΑ στην εφαρμογή παγκόσμιων κανόνων με την ονομασία Basel II. Οι κανόνες εφαρμόζονται σε επίπεδο ΕΕ και ΗΠΑ με διαφορετικό τρόπο, γεγονός που αναμένεται να θέσει σε δυσμενή οικονομική και διοικητική θέση τράπεζες με εργασίες και στις δυο πλευρές του Ατλαντικού. Επισημαίνεται ότι το Basel II που σχεδιάστηκε το 2004 δεν έχει ενσωματωθεί στην εθνική νομοθεσία και αποτελεί συνέχεια του Basel I που ορίζει πόσο κεφάλαιο (risk capital) πρέπει να έχουν οι τράπεζες, ώστε να λειτουργήσουν σε περίπτωση κινδύνου. Ωστόσο, το πρόβλημα ξεκίνησε όταν οι ΗΠΑ αποφάσισαν να καθυστερήσουν την εφαρμογή του Basel II έως το 2009, εφαρμόζοντας αντ' αυτού το Basel IA. Το κόστος που θα έχει η προσαρμογή των ευρωπαϊκών τραπεζών στο Basel IA θα είναι μεγάλο. Μια πιθανή λύση που έχει προταθεί είναι η αμοιβαία αναγνώριση των κανόνων.

## Ποιος θα βάλει φρένο στην ασφαλιστική απάτη;



Στα πιο ακριβά μεσοαστικά εγκλήματα συγκαταλέγεται η ασφαλιστική απάτη. Στις ΗΠΑ αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους «βραχνάδες» που έχουν συμβάλει στην αύξηση του ασφαλιστικού κόστους. Ενδεικτικά, σύμφωνα με στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η αμερικανική Συμμαχία Εναντίον της Ασφαλιστικής Απάτης (CAIF), οι απώλειες ανέρχονται στα \$80 δις ετησίως. Το επιμέρους κόστος ανέρχεται σε \$13,9 δις για τα αυτοκίνητα, σε \$53,9 δις για την υγεία, σε \$2,1 δις για τους ιδιοκτήτες στέγης. Η διάσταση που έχει λάβει το θέμα ώθησε στη δημιουργία ενός ειδικού τμήματος Έρευνας το 2004 με σκοπό να διερευνήσει την ασφαλιστική απάτη, να εξετάσει περιπτώσεις που ενδεχομένως ενέχουν δόλο από την πλευρά του πελάτη και να εκπαιδεύσει στελέχη στον εντοπισμό της. Ωστόσο, το φαινόμενο είναι διεθνές. Η Ελβετική Ένωση Ασφαλιστών εκτιμά ότι το 10% των δηλώσεων ζημιάς είναι ψευδείς (πηγή: ενημερωτικό δελτίο CGU Insurance, Απρίλιος 2006). Γι' αυτό και η νέα τάση θέλει τις ασφαλιστικές, όπως την Zurich American Corporation που έχει αναπτύξει ειδική μονάδα, να επιστρατεύουν νέα συστήματα τεχνολογίας, προκειμένου αντιμετωπίσουν τον κίνδυνο.

# Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Γερμανική αγορά

# Σε αναζήτηση λύσης για το συνταξιοδοτικό

Από τη Χριστίνα Σουντουρλή

Υπό κατάρρευση βρίσκεται το γερμανικό συνταξιοδοτικό σύστημα, που για πολλά χρόνια αποτελούσε πρότυπο για πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η κρατική σύνταξη, λόγω των δημογραφικών εξελίξεων, δηλαδή της αύξησης του προσδόκιμου ορίου ζωής και της μείωσης του ποσοστού γεννήσεων, αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα και, όπως εκτιμούν οι ειδικοί, σε λίγα χρόνια δεν θα αποτελεί πια την κύρια πηγή εισόδων στα γηρατειά. Αυτό, άλλωστε, αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι η κυβέρνηση της χώρας σχεδιάζει να μειώσει έως το 2050 το ποσοστό της σύνταξης επί του μισθού στο 64% από 67% που είναι σήμερα και παράλληλα να προωθήσει ακόμα περισσότερο την ιδιωτική ασφάλιση, ώστε να καλυφθεί το κενό που δημιουργείται από την μείωση της κρατικής σύνταξης.

Τη στιγμή που η κυβέρνηση σχεδιάζει το νέο πακέτο μεταρρυθμίσεων, το Γερμανικό Ινστιτούτο για την Πρόληψη της Γήρανσης κρούει τον κώδωνα του κινδύνου, καθώς σύμφωνα με έρευνα που διεξήγαγε, και στην οποία συμμετείχαν 1000 άτομα, το 70% των ερωτηθέντων δεν αναζητά τα οφέλη μιας ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτό σημαίνει ότι μόνο ένα 30% φροντίζει εγκαίρως για τα γεράματά του. Επίσης, από την ίδια την έρευνα καθίσταται σαφές ότι οι Γερμανοί δεν είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν μόνοι τους την πρωτοβουλία να καλύψουν τις συνταξιοδοτικές τους ανάγκες. Μάλιστα δηλώνουν πεπεισμένοι ότι και τα ιδιωτικά προγράμματα συνταξιοδότησης δεν τους εξασφαλίζουν κανενός είδους ασφάλεια για μια ενδεχόμενη κρίση. Από την άλλη πλευρά, όμως, παράγοντες της αγοράς επιμένουν στην σημασία και στην αναγκαιότητα μιας ιδιωτικής συνταξιοδοτικής κάλυψης, προτείνοντας δύο συγκεκριμένα προγράμματα:



Η κρατική σύνταξη μειώνεται, ωστόσο το 70% των Γερμανών δεν αναζητά τα οφέλη ενός ιδιωτικού συνταξιοδοτικού προγράμματος

**Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «Rürup»:** Πρόκειται για ένα πρόγραμμα το οποίο έχει κοινά σημεία με την κρατική σύνταξη, καθώς, εγγυάται ισόβια μηνιαία σύνταξη. Η «Rürup» σύνταξη προσφέρεται ιδιαίτερα για τους ελεύθερους επαγγελματίες που δεν έχουν κρατική σύνταξη. Ο άνθρωπος που ενδιαφέρεται να ενταχθεί στο συγκεκριμένο πρόγραμμα θα πρέπει να υπογράψει συμβόλαιο με ασφαλιστική εταιρεία. Στο συμβόλαιο αυτό θα καθορίζεται το ποσό αλλά και ο τρόπος με τον οποίο θα γίνεται η αποταμίευση. Ποιες είναι όμως οι ιδιομορφίες της σύνταξης «Rürup»:

- Ο ασφαλισμένος δεν μπορεί να αρχίσει να εισπράττει την σύνταξη από την στιγμή που δεν έχει συμπληρώσει το εξηκοστό έτος της ηλικίας του.

- Η καταβολή της σύνταξης γίνεται κάθε μήνα και όχι εφάπαξ.

- Στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος αποβιώσει, το ποσό που έχει καταβληθεί από τον εκλιπόντα χάνεται, καθώς δεν υπάρχει η δυνατότητα κληροδότησης στον ή στην σύζυγο.

- Η σύνταξη δεν ξεφεύγει από τις δαγκάνες της φορολογίας. Ωστόσο η φορολόγηση δεν γίνεται κατά την διάρκεια της αποταμίευσης, αλλά κατά την εξόφληση. Για το 2006 ο φορολογικός δείκτης προβλέπεται στο 52%, για το 2007 στο 54%, για το 2008 στο 56%, ενώ μέχρι το 2040 ο ασφαλισμένος θα φορολογείται για ολόκληρο το ποσό της σύνταξης.

**Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «Riester»:** (πήρε την ονομασία από τον πρώην υπουργό

Εργασίας Walter Riester.) Πρόκειται για ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα στο οποίο συμμετέχει και το κράτος με την μορφή επιδόματος. Το κρατικό επίδομα αποτελείται από δύο σκέλη. Πρώτον, από το λεγόμενο βασικό επίδομα το οποίο μέχρι το 2008 θα φτάσει μέχρι τα 154 ευρώ και δεύτερον από το επίδομα παιδιού το οποίο μέχρι το 2008 θα φτάσει τα 185 ευρώ. Η σύνταξη «Riester» προσφέρεται ιδιαίτερα για ανθρώπους με χαμηλό εισόδημα και για οικογένειες με παιδιά. Ποιες είναι οι ιδιομορφίες της σύνταξης «Riester»:

- Η εξόφλησή της αρχίζει μετά την συμπλήρωση του εξηκοστού έτους της ηλικίας του ασφαλισμένου.

- Η καταβολή της σύνταξης θα γίνεται κάθε μήνα και όχι εφάπαξ.

- Το ποσό που θα καταβάλλεται τόσο από το κράτος, όσο και από τον ασφαλισμένο, θα πρέπει να καλύπτει συγκεκριμένο ποσοστό του ετήσιου ακαθάριστου εισοδήματος. Με λίγα λόγια, αν κάποιος θελήσει να ενταχθεί το 2006 στο πρόγραμμα αυτό, η ετήσια εισφορά ασφαλισμένου και κράτους θα πρέπει να καλύπτει το 3% του προηγούμενου (2005) ετήσιου ακαθάριστου εισοδήματος. Για το 2007 το ποσοστό παραμένει το ίδιο, ενώ το 2008 το ποσοστό διαμορφώνεται στο 4%.

## Allianz Αύξηση κερδοφορίας ύψους 34% το α' τρίμηνο του 2006

Ε τροχιά επίτευξης των στόχων που έχει θέσει για φέτος, όσον αφορά στην κερδοφορία του, βρίσκεται ο γερμανικός ασφαλιστικός Όμιλος Allianz, που ανακοίνωσε κέρδη τα οποία ξεπέρασαν τις προσδοκίες των αναλυτών. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε πρόσφατα στην δημοσιότητα, τα καθαρά κέρδη του Ομίλου στο τρίμηνο Ιανουαρίου - Μαρτίου του 2006 σημείωσαν αύξηση κατά 34% σε σχέση με την

πλασιάστηκαν και ανήλθαν σε 90 εκατ. ευρώ. Για το σύνολο του τρέχοντος έτους χρήσης, η Allianz αναμένει πως τα καθαρά της κέρδη θα αυξηθούν σε 4,9 δισ. ευρώ από 4,38% δισ. ευρώ που ήταν το 2005.

Η μεγαλύτερη, ως προς τα έσοδα από ασφάλιστρα, ασφαλιστική εταιρεία προτίθεται να καταβάλλει περί τα 5,7 δισ. ευρώ για να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της ιταλικής ασφαλιστικής εταιρείας RAS στο μετακινικό κεφάλαιο της οποίας συμμετείχε σε ποσοστό 55%. Εξάλλου, ο γερμανικός ασφαλιστικός Όμιλος άλλαξε την νομική του δομή μετατρέποντας σε μια πανευρωπαϊκή εταιρεία, προχωρώντας με αυτόν τον τρόπο σε μια κίνηση η οποία ενδέχεται να διευκολύνει τις εξαγωγές άλλων εταιρειών.

Τέλος, να σημειώσουμε ότι η θυγατρική του Ομίλου Dresdner Bank υπερδιπλασίασε το λειτουργικό της κέρδος, το οποίο ανήλθε σε 529 εκατ. ευρώ. Τα καθαρά κέρδη της Dresdner Bank, την οποία η Allianz εξαγόρασε το 2001 αντί 21 δισ. δολαρίων, αυξήθηκαν σε ποσοστό 15%.



### Dvk

## Ανοιχτό το ενδεχόμενο για νέες εξαγωγές

Η οριστική ενσωμάτωση των εργαζομένων της Global Ασφαλιστικής, όπως και των δραστηριοτήτων της, προχώρησε η γερμανική ασφαλιστική εταιρεία DVK, μέλος του μεγάλου ασφαλιστικού Ομίλου ERGO. Υπενθυμίζεται ότι η DVK είχε προχωρήσει στις 30 Μαρτίου του 2004 στην εξαγορά της Global ασφαλιστικής και από τότε άρχισε την σταδιακή απορρόφησή της. Επίσης, το 2005 η DVK εξαγόρασε την ελβετική ασφαλιστική εταιρεία Zuerich Krankenversicherung AG. Μόνο αυτές οι δύο εξαγωγές προσέφεραν στην γερμανική ασφαλιστική εταιρεία επιπλέον 100.000 ασφαλισμένους. Σε δηλώσεις του, ο διευθυντής της DVK Γκίντερ Ντίμπερν δεν απέκλεισε το ενδεχόμενο να υπάρξουν στο μέλλον και άλλες τέτοιου είδους εξαγωγές. «Οι υψηλές απαιτήσεις των ανθρώπων σε συνδυασμό με τις αλλαγές στις υποδομές του συστήματος Υγείας δημιουργούν μεγάλες ανάγκες και απαιτήσεις. Για να μπορέσει μια ασφαλιστική εταιρεία να ανταπεξέλθει στις ανάγκες αυτές θα πρέπει επιχειρησιακά και οικονομικά να έχει μεγάλες ικανότητες και δυνατότητες. Ως DVK και με την στρατηγική που ακολουθούμε είμαστε έτοιμες να αντιμετωπίσουμε τις νέες προκλήσεις της αγοράς».

Η DVK, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη, παρέχει τις υπηρεσίες της σε περίπου 7 εκατομμύρια ασφαλισμένους τόσο στην Γερμανία όσο και στο εξωτερικό. Η DVK δραστηριοποιείται έντονα και στον χώρο της δημόσιας υγείας. Χαρακτηριστικό είναι ότι η θυγατρική της στην Ισπανία, η DVK Seguros, έχει επιλεγεί να αναλάβει τις υπηρεσίες δημόσιας υγείας στην διοικητική περιφέρεια Denia. Έτσι λοιπόν, από το 2007 η DVK Seguros θα είναι υπεύθυνη για τους 140.000 ασφαλισμένους της συγκεκριμένης περιφέρειας, ενώ θα υπάρχει και μέριμνα για τους τουρίστες που την επισκέπτονται.

# Με μια διαδήλωση στα 200 τεύχη!



**Η καριέρα της στο χώρο των ασφαλίσεων χρονολογείται σχεδόν ταυτόχρονα με το ξεκίνημα του «Ασφαλιστικού Ναι». Η Σμαρούλα Παντελή, συντάκτρια της στήλης «Ψυχολογία» και από τους πρώτους βασικούς συνεργάτες του περιοδικού, μοιράζεται στο επετειακό μας τεύχος αναμνήσεις από τα χρόνια που το περιοδικό έκανε τα πρώτα του βήματα, και επισημαίνει πόσο έχει αλλάξει από τότε η ασφαλιστική αγορά.**

Της **Χαράς Μπουργάνη**

**Εύχομαι στα επόμενα 200 τεύχη να είμαστε καλά να το γιορτάσουμε με ένα πάρτι ή μια διαδήλωση!**

**Π**ώς ασχοληθήκατε με το χώρο της ασφάλισης και πώς προέκυψε η συνεργασία με το «Ασφαλιστικό Ναι»;  
Εκείνα τα χρόνια, αφού είχα τελειώσει το διδακτορικό μου στην Αγγλία, ξεκίνησα να δουλεύω στην Ελλάδα πολύ μεθοδικά σαν θεραπεύτρια. Συνειδητοποίησα ότι η αγορά είχε μεγάλη ανάγκη από εκπαιδευτικό έργο μέσα στις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς που τότε είχαν αρχίσει να ανθίζουν στην Ελλάδα. Έχοντας αυτό στο μυαλό μου οργάνωσα ένα σεμινάριο με γενικούς διευθυντές το 1986 και αυτό ήταν το ντεμπούτο μου στο χώρο των επιχειρήσεων. Από εκεί ξεκίνησε η καριέρα μου στο χώρο των ασφαλίσεων και δούλεψα αρκετά χρόνια στην Interamerican. Σε ένα σεμινάριο γνώρισα και τον Βαγγέλη Σπίρου. Ήταν μαθητής μου! Μου έφερε το πρώτο τεύχος του «Ναι». Το σεμινάριο έγινε για τους δικούς του συνεργάτες και εκεί μου έδωσε το περιοδικό και μου ζήτησε να συνεργαστούμε. Για περίπου τέσσερα χρόνια είχαμε μια πάρα πολύ στενή συνεργασία. Θυμάμαι κάποια πρωινά στην κουζίνα μου να γράφουμε κείμενα, να διορθώνουμε, να φτιάχνουμε το κασέ του περιοδικού. Το στήναμε ολόκληρο, εκτιμούσε τη γνώμη μου και έκανα επιμέλεια σε κείμενά του. Οργανώσαμε κάποια πράγματα, όπως την ημερίδα «Ασφάλιση και γυναίκες» που είχε επιτυχία.

**Έχετε παράδειγμα από κάποιο άρθρο που γράψατε και είχε μεγάλη απήχηση;**  
Κάποτε είχα γράψει ένα άρθρο που είχε ενοχλήσει πάρα πολύ. Μια ασφαλιστική εταιρεία είχε εκδώσει ένα φυλλάδιο που είχε τον τίτλο «Η γυναίκα του ασφαλιστή» και απευθυνόταν στις συζύγους των ασφαλιστών και πραγματευόταν με ποιο τρόπο οι σύζυγοι χρειάζεται να στέκονται στο πλευρό των αντρών τους, να τους υποστηρίζουν και έτσι οι άντρες να κάνουν τη δουλειά τους καλύτερα και αφοσιωμένοι. Είχα θυμώσει πάρα πολύ με εκείνο το φυλλάδιο γιατί ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των ασφαλιστών της συγκεκριμένης εταιρείας ήταν γυναίκες και κάπου ένιωθα ότι κανένας δεν έχει πάρει χαμπάρι ότι πάρα πολλές γυναίκες πια όχι μόνο στέκονται στο πλευρό του άντρα τους, αλλά μπορούν να συντηρούν τις οικογένειές τους. Είχα γράψει ένα πολύ καυστικό άρθρο όπου ένιωθα ότι υπερασπιζόμουν αυτές τις γυναίκες που ξεπατώνονται στη δουλειά είτε έξω είτε μέσα στο σπίτι και κανείς δεν μνημονεύει αυτό τον άθλο. Αυτό το φυλλάδιο θεωρούσε ότι οι άντρες είναι αυτοί που δουλεύουν και οι γυναίκες κάθονται πίσω και πρέπει να είναι θετικές. Το άρθρο μου στοίχισε πάρα πολύ, διακόπηκε η συνεργασία μου με τη συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρεία για περίπου τρία χρόνια. Είχε σηκώσει πολύ σκόνη το άρθρο, αλλά ένιωθα ότι έπρεπε να το γράψω.

**Οι γυναίκες ασφαλίτριες έχουν διαφορετικές ανάγκες;**  
Πριν από τρία χρόνια, στη σχολή Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, όπου διδάσκω, κάναμε μια έρευνα με τον καθηγητή κ.Κονδύλη. Μελετήσαμε τη συναισθηματική νοημοσύνη σε σχέση με τα επίπεδα επαγγελματικής εξουθένωσης σε ανθρώπους που εργάζονται στο χώρο των ασφαλίσεων, και σε ασφαλιστές και σε διοικητικό προσωπικό. Το πολύ ενδιαφέρον ήταν ότι η ομάδα που κινδυνεύει λιγότερο από το σύνδρομο επαγγελματικής εξουθένωσης ήταν οι γυναίκες ασφαλίτριες. Έχουν υψηλότερα επίπεδα συναισθηματικής νοημοσύνης και χαμηλότερα επίπεδα επαγγελματικής εξουθένωσης. Ίσως αυτό σχετίζεται με μια αγγλική παροιμία που λέει «αν θέλεις να τελειώσεις τη δουλειά σου, να την αναθέσεις σε πολυσχολη γυναίκα». Αυτό που λέμε θηλυκό μυαλό είναι αυτό που βοηθά τις γυναίκες να αντεπεξέρχονται στις κακουχίες. Το να έχεις να τα καταφέρεις στο σπίτι με το φαγητό, το νοικοκυριό, το μέγαλωμα των παιδιών και μια καριέρα είναι ένας άλλος.

**Πόσο έχει αλλάξει ο χώρος των ασφαλίσεων από τότε που ξεκινήσατε;**

Οι μάντζερ ήταν πιο αθώοι, πιο καθαροί, πιο αυθεντικοί, πιο ανθρωπίνιοι. Σήμερα είναι περισσότερο τεχνοκράτες, πιο αποστασιοποιημένοι από τα συναισθήματά τους. Τους απασχολούν άλλα πράγματα, παίρνουν χαρά από άλλα συναισθήματα ή δεν παίρνουν χαρά καν. Στο χώρο των ασφαλίσεων νομίζω ότι έχει υπάρξει μεγάλο ανακάτεμα. Εταιρείες έχουν κλείσει, συρρικνωθεί, αλλοιωθεί. Και από πλευράς σύνθεσης ΔΣ έχουν αλλάξει πολύ τα πράγματα, έχουν γίνει πιο απρόσωπα. Κάποτε υπήρχαν συγκεκριμένοι άνθρωποι που έδιναν το στίγμα τους σε μια εταιρεία και μια συγκεκριμένη ατμόσφαιρα, επειδή υπήρχαν οι ίδιοι. Και δεν αναφέρομαι μόνο στην Interamerican επειδή είχε έναν άνθρωπο πολύ ξεχωριστό, τον Δημήτρη Κοντομηνά. Κάποιες εταιρείες είχαν ηγέτες εξίσου σημαντικούς που ενέπνεαν τον κόσμο τους. Σήμερα λείπει ο φωτισμένος ηγέτης. Τα πρόσωπα αλλάζουν πολύ συχνά και οι άνθρωποι που έχουν θέσεις κλειδιά έχω την αίσθηση ότι λειτουργούν περισσότερο με το μυαλό παρά με την καρδιά. Όμως, στο χώρο των πωλήσεων η καρδιά παίζει εξίσου σημαντικό ρόλο με το μυαλό.

**Βλέπουμε συνεχώς συνέδρια επιβράβευσης στελεχών. Πώς σας φαίνεται αυτός ο τρόπος παρότρυνσης;**

Όλα αυτά είναι πολύ ωραία πράγματα. Πάντα η δημοσιότητα, το χειροκρότημα και η προβολή φέρνουν θετικά συναισθήματα στους ανθρώπους, δεν είναι όμως αρκετά. Κατά την ταπεινή μου γνώμη, η επιβράβευση πρέπει να αντικατασταθεί με τη λέξη υποστήριξη και η υποστήριξη ή ενθάρρυνση πρέπει να είναι καθημερινή δουλειά του μάντζερ. Αλίμονο αν περιμένουμε ο ασφαλιστής να συγκεντρωθεί στη δουλειά του και να κινητοποιηθεί για το καλύτερο αποτέλεσμα μόνο από τις ετήσιες βραβεύσεις. Οι βραβεύσεις είναι η γαρνιτούρα στην πραγματική, ενθαρρυντική δουλειά που πρέπει να κάνει ο μάντζερ καθημερινά. Ο καμμός του μάντζερ

είναι «και εμάς ποιος θα μας επιβραβεύσει;» Εκείνος χρειάζεται περισσότερο την επιβράβευση και η εταιρεία που θα το καταλάβει αυτό και θα το εδραιώσει για μένα θα δρέψει δάφνες. Πιστεύω ότι οι ελληνικές εταιρείες θα μπορούσαν να έχουν πολύ πιο σταθερές συνεργασίες, χωρίς τόση κινητικότητα-άνθρωποι που έρχονται και φεύγουν - αλλά κανένας δεν το έχει πάρει σοβαρά.

**Ποιος θα μπορούσε να προσφέρει υποστήριξη σε έναν μάντζερ;**

Στο εξωτερικό έχει διαμορφωθεί το peer group, η ομάδα των ομηλικών, όπου π.χ. σε ένα νοσοκομείο οι γιατροί και οι νοσοκόμες συναντιούνται τακτικά και έχουν τη δική τους ομάδα υποστήριξης. Το ίδιο μπορεί να γίνει και με τους μάντζερς. Κάποια στιγμή στην Interamerican είχαμε φτιάξει το Smaroula's club, το οποίο είχαμε κρατήσει για ένα χρόνο. Την συνάντηση συντόνιζα εγώ και είχε αυτό τον εκπαιδευτικό χαρακτήρα.

**Οι φοιτητές σας στο πανεπιστήμιο Πειραιώς ίσως είναι οι μελλοντικοί ασφαλιστές. Τι μήνυμα προσπαθείτε να τους περάσετε;**

Είμαι λίγο διαφορετική καθηγήτρια από το συνηθισμένο, γιατί στο μάθημα οι συνθήκες είναι αυτές του... πανηγυριού. Κάνουμε ασκήσεις αυτογνωσίας, προσομοίωσης και η θεωρία διδάσκεται με βιωματικό τρόπο. Εκείνο που με ενδιαφέρει είναι οι φοιτητές μου να κερδίσουν αυτοεκτίμηση, να γίνουν τολμηροί, να εκφράζονται αυθεντικά, να τους αρέσει να αναζητούν και να χαίρονται τις επιτυχίες τους. Αυτοί είναι οι παράπλευροι στόχοι κοντά στη θεωρία που καλούμαι να διδάξω.

**Πώς βλέπετε το περιοδικό στο πέρασμα του χρόνου;**

Πιστεύω ότι το περιοδικό στα χρόνια που πέρασαν έχει βελτιωθεί, έχει γίνει πιο μοντέρνο, αλλά έχει χάσει κάτι: την απλότητα που είχε όταν ξεκίνησε. Πιστεύω ότι ο Βαγγέλης Σπίρου που είναι ένας κατεξοχήν ρομαντικός άνθρωπος-νομίζω ότι από αυτό δεν θα θεραπευτεί ποτέ- ξεκίνησε μια ρομαντική προσπάθεια και αν είχα να του δώσω μια συμβουλή είναι ότι το περιοδικό χρειάζεται να ξαναβρεί το ρομαντισμό και την ανθρωπιά στο βαθμό που τα είχε όταν ξεκίνησε. Βλέπω το περιοδικό να μου έρχεται με εξώφυλλα ανθρώπων. Ο Βαγγέλης είχε άποψη για τα εξώφυλλα. Θα μου μείνουν αξέχαστα δύο: στο ένα κάποιος άνδρας, συνεργάτης του περιοδικού, κρατούσε δύο καρπούζια σε μια μασχάλη και η φωτογραφία αυτή στήθηκε αποκλειστικά για το περιοδικό. Το άλλο ήταν με ένα ταψί μπακλαβά με 500 πιρούνια. Αυτό έχει χαθεί. Πολύ κυριλέ μου βγαίνει το περιοδικό τελευταία! Εγώ έχω ταχθεί να υπηρετήσω την προσπάθεια να μην αποστασιοποιηθούμε από τα συναισθήματά μας και τον αυθεντικό μας εαυτό. Αυτό που έχω να ευχηθώ είναι, στα επόμενα 200 τεύχη να είμαστε καλά να το γιορτάσουμε με ένα πάρτι ή μια διαδήλωση!



✓ Η Σμαρούλα

Παντελή, δρ  
Ψυχολογίας από το  
Πανεπιστήμιο του  
Surrey της Αγγλίας και  
συγγραφέας βιβλίων,  
διδάσκει «Ηγεσία και  
Επιχειρηματικότητα»  
στη σχολή Οργάνωσης  
& Διοίκησης  
Επιχειρήσεων στο  
Πανεπιστήμιο Πειραιά  
και οργανώνει  
επαγγελματικά  
σεμινάρια  
επιχειρηματικής  
επικοινωνίας και  
ανθρωπίνων σχέσεων  
σε εταιρείες και  
οργανισμούς.

*Κοπιάστε στο νησί  
για όλες τις εποχές.*



*Όταν οι άλλοι προορισμοί κλείνουν για το χειμώνα, το νησί για όλες τις εποχές συνεχίζει να χαίρεται το χάδι του ήλιου. Στην Κύπρο ο επισκέπτης έχει πάντα την ευκαιρία να γνωρίσει 10 χιλιάδες χρόνια θρύλων και ιστορίας. Να απολαύσει φυσικές ομορφιές που κόβουν την ανάσα. Κρυψά ακρογιάλια, απόκρημνα φαράγγια, θαλασσινές σπηλιές και ρινοειδή δάση. Να παρει τα θαλάσσια σπορ και τις υποβρύχιες καταδύσεις, να παίξει γκολφ, να κάνει σκι, να εξερευνηήσει με το ποδήλατο ή με τα πόδια μοναδικά μονοπάτια της φύσης. Να χαλαρώσει και να αναζωογονηθεί σε πολυτελή ξενοδοχεία που συγκαταλέγονται στα καλύτερα του κόσμου. Γνωρίστε καλύτερα το νησί για όλες τις εποχές μέσα από την ιστοσελίδα [www.visitcyprus.org.cy](http://www.visitcyprus.org.cy)*

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΟ

Η φλόγα του Ασφαλιστικού **ΝΑΙ**  
φωτίζει αναμνήσεις...

100 ΤΕΥΧΗ



# 17 ΧΡΟΝΙΑ



Από το 1989 μέχρι σήμερα, το Ασφαλιστικό Ναι βρίσκεται σταθερά στο πλευρό του ασφαλιστή χαρίζοντάς του 100 + 1 διαφορετικά τεύχη, 100 + 1 οπτικές ζωής.

**Μ**ε συγκίνηση και αγάπη για το έργο του ασφαλιστή παρουσιάζουμε το πρώτο τεύχος του περιοδικού ΝΑΙ σε μια νέα εποχή για όλους μας.

Μέσα σ' ένα κλίμα γενικότερων αλλαγών σ' όλα τα επίπεδα στην Ευρώπη και τη χώρα μας παρατηρούμε σημαντικές αλλαγές και στην ασφαλιστική βιομηχανία. Τεράστια ποσά δαπανώνται για εκπαίδευση, διαφήμιση και οργάνωση, ανησυχίες και αμηχανίες κάποιων, ενθουσιασμοί και προσδοκίες στη νέα πρόκληση για πολλούς, προτάσεις για συγχωνεύσεις, εξαγορές ή συνεργασίες μεταξύ εταιρειών στο εσωτερικό και εξωτερικό προδιαγράφουν την περίοδο των μεγάλων επιχειρημάτων, επανεκτιμήσεων και του μεγάλου ενθουσιασμού για νίκη της νέας εποχής.

Η νέα εποχή ανταποκρίνεται στα συμφέροντα των ασφαλιστών καθώς έρχονται νέες ιδέες, νέες δουλειές, νέα προγράμματα, μεγαλύτερη αγορά, μεγαλύτερες και περισσότερες ευκαιρίες.

Θέλει όμως δουλειά, πειθαρχία, βελτίωση, υπευθυνότητα η νέα τάξη πραγμάτων. Θέλει από τώρα να καταπιαστούμε μ' αυτά κι όχι κατόπιν εορτής.

Οι πελάτες δεν είναι στάσιμος στρατός, κινούνται, αλλάζουν, βελτιώνονται, ρωτάνε, ψάχνουν, επιλέγουν, απορρίπτουν. Οι με-

ταβολές είναι αναπόφευκτες. Ο ασφαλιστής δεν είναι πια ένας απλός πωλητής - μεσολαβητής. Γίνεται σύμβουλος του πελάτη. Οικονομικός Σύμβουλος. Τον πελάτη τον ενδιαφέρει να εξασφαλισθεί σε μελλοντικούς κινδύνους. Με κάθε τρόπο. Και ο ασφαλιστής θα πρέπει να προτείνει λύσεις, ασφαλιστικές και μη ασφαλιστικές. Και φυσικά πρέπει να γνωρίζει.

Το περιοδικό μας «ΝΑΙ» αναγνωρίζει αυτή την ανάγκη και στόχος του θα είναι η επιμόρφωση του Ασφαλιστή σε συνδυασμό με το έργο των Σχολών των Ασφαλιστικών εταιρειών, των Managers - συνοπτικών, των Ασφαλιστικών κλαδικών περιοδικών και βιβλίων.

Εκφράζουμε την ευγνωμοσύνη μας στο έργο των ασφαλιστών, αντιλαμβανόμεθα πλήρως την σπουδαιότητα της ασφάλισης και χειροκροτούμε δίνοντας άξιο έπαινο στους κοινωνικούς λειτουργούς, ασφαλιστές που με το έργο τους ξαναχτίζονται βιομηχανίες, σπουδάζουν παιδιά που στερήθηκαν τις υπηρεσίες του πατέρα, ζούνε άνθρωποι που ίσως πέθαιναν σε κάποιο νοσοκομείο, πληρώνονται υποχρεώσεις, κρατούνται αξιοπρεπείς στη ζωή ανώνυμοι ή επώνυμοι, ξαναδίνουν χαμόγελο και αισιοδοξία.

Είναι τιμή για το περιοδικό μας, να υπηρετήσουμε τους ασφαλι-

στές μας, τους ακούραστους και αθόρυβους αυτούς εργάτες για ένα πιο χαρούμενο αύριο.

Συγχαρητήρια φίλοι συνάδελφοι ασφαλιστές που με χίλιες τόσες αντιξιοότητες διαδόσατε και διαδίδετε την ιδέα της ασφάλισης και που στη χειρότερη και δυσκολότερη ώρα των πελατών μαζί με την αποζημίωση δίνεται και ελπίδα πως όλα θα ξαναπέντε καλά.

Συγχαρητήρια σε σας που διαμορφώνετε την ασφαλιστική αγορά και ενημερώνετε κάνοντας μαθήματα επιμόρφωσης στον ελληνικό λαό και οδηγώντας τον να διαλέξει την ασφάλιση, την αγάπη και τη σιγουριά αντί ανασφάλεια, ανευθυνότητα και αβεβαιότητα... ΝΑΙ, φίλοι ασφαλιστές όταν τα κόμματα, τα υπουργεία, τα επιμελητήρια, οι δημόσιοι οργανισμοί αδιαφορούν και αντί να βοηθήσουν δυσκολεύουν.

Εσείς μπαίνετε στο ελληνικό σπίτι, στο εργοστάσιο, στο νοσοκομείο και δίνετε το «χτύπημα στην πλάτη», λέγοντας «είμαστε εδώ» συνάνθρωπε ας ξαναβιώσει το χαμόγελο, ξαναδημιουργήσει, ζήσει...

ΝΑΙ, με όλες τις δυνάμεις μας σαν περιοδικό σε συγχαίρουμε και θα συνεργασθούμε υπηρετώντας μαζί την ασφάλιση....

**Σπύρου Ευάγγελος**

Τεύχος 1, 1989



**BEST WORKPLACES HELLAS 2006**

**ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ 2005**

**δανικό εργασιακό περιβάλλον με διακρίσεις. Πάρτε θέση!**

στην International Life κάθε μέρα αποδεικνύουμε τι σας καλύπτουμε πραγματικά!

Ο Δείκτης Φερεγγυότητάς μας είναι 6πλάσιος από αυτόν που ορίζει ο νόμος (60%). Διακριθήκαμε για το εργασιακό μας περιβάλλον μέσα στις πρώτες 10 καλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα στον Διαγωνισμό Best Workplaces 2005 και 2006. Βραβευτήκαμε με Χρυσό Ερμή (Ermis Awards 2005) για το Web Site του Ομίλου. Είμαστε πιστοποιημένοι κατά ISO 9001:2000 για την ποιότητα του συνόλου των υπηρεσιών μας.

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



**International Life** Για καλύτερη ζωή

Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

Κηφισίας 7-9, 151 23 Μαρούσι, Τ. 210 8119000 [www.inlife.gr](http://www.inlife.gr), e-mail: [inlife@inlife.gr](mailto:inlife@inlife.gr)





# Είναι στο «χέρι» σας!

Λένε πολλοί μια ιστορία που, κάπου εκεί στα 1973, την άκουσα κι εγώ όταν ήμουν νέος ασφαλιστής κι όπως περίπου τη θυμάμαι θα σας τη διηγηθώ:

Τεύχος 55  
1998

ρώτησε: Για πείτε μου το πουλάκι που έχω πίσω στο χέρι μου και δεν βλέπετε, είναι ζωντανό; Ζωντανό είναι, είπαν οι μαθητές. Με μια κίνηση που δεν έβλεπαν οι μαθητές, ο δάσκαλος έπνιξε το πουλάκι κι έτσι έχασαν, αφού δεν ήταν ζωντανό... Μια άλλη μέρα, ο δάσκαλος ξανάκανε το ίδιο... Είναι ζωντανό; Όχι, όχι, είπαν οι

μαθητές... Ο δάσκαλος άφησε ζωντανό το πουλάκι και ξανακέρδισε το στοίχημα... Το ίδιο έγινε και μια τρίτη φορά. Μπήκε ο δάσκαλος στην τάξη ρωτώντας τους μαθητές: Είναι ζωντανό ή όχι; Τότε ένας μαθητής σηκώθηκε μπροστά και με δυνατή φωνή είπε: – Είναι στο χέρι σας κύριε να είναι ζωντανό ή πεθαμένο!..

Ναι, ήταν στο χέρι του καθηγητή η ζωή του μικρού όμορφου πουλιού με τα ωραία χρώματα...

Δεν μου αρέσει η πράξη του δασκάλου που πνίγει το μικρό πουλάκι, αλλά η ζωή είναι τόσο σκληρή ώρες-ώρες που ξεπερνά τις ιστορίες και καθημερινά κάποια χέρια πνίγουν συνανθρώπους, που με κάνουν να θυμίσω αυτή την ιστορία προς πολλές κατευθύνσεις και σε πολλούς, σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο:

Είναι στο χέρι σου ηγέτη, γενικέ δ/ντή, η τύχη και η μοίρα πολλών ανθρώπων που εξαρτώνται από τις αποφάσεις και τις υπογραφές σου. Είναι στο χέρι σου, δ/ντή πωλήσεων, η επαγγελματική πορεία των ασφαλιστών και διευθυντών σου.

Είναι στο χέρι σου κύριε προσωπάρχη, να προσλάβεις με αξιοκρατία, να μην πνίξεις τον άξιο. Είναι στο χέρι σου, οι οικογένειες και οι πελάτες που ασφαλίζεις, κύριε ασφαλιστά, για να «ζήσουν» ή να «πεθάνουν» σε κρίσιμες ώρες ζημιάς ή ατυχήματος...

Είναι στο χέρι σου να βιαστείς, οδηγέ της οδικής βοήθειας, και να σώσεις κάποιον, είναι στο χέρι σου γιατρέ η ζωή των ασθενών σου, είναι στο χέρι σου πραγματογνώμονα, είναι στο χέρι σου τηλεφωνητή σε κρίσιμες στιγμές να συνδέσεις γρήγορα ένα τηλεφώνημα, είναι στο χέρι σου κύριε των αποζημιώσεων να

αποζημιώσεις σωστά τη χήρα και το ορφανό, είναι στο χέρι σου εκπαιδευτά και manager να εκπαιδεύσεις σωστά για να 'χουμε σωστές ασφάλειες κι ασφαλιστές, είναι στο χέρι σου κύριε νομικέ να φτιάξεις καλούς όρους χωρίς παγίδες, είναι στο χέρι σου κύριε των Αμοιβαίων να διαχειρίζεσαι σωστά τις περιουσίες αυτών που σε εμπιστεύτηκαν, είναι στο χέρι σου κύριε υπουργέ να υπογράψεις νόμους καλής πίστης και ισονομίας. Είναι στο χέρι σου κύριε της διαφήμισης να μην παραπλανάς, είναι στο χέρι σου κυρία των δημοσίων σχέσεων να είσαι ειλικρινής και να μην «εξαγοράζεις» τις απόψεις των τρίτων, είναι στο χέρι σου πατέρα και μάνα η καλή ανατροφή των παιδιών σου.

Είναι στο χέρι σου να επιλέξεις σωστά τον τρόπο ζωής σου, είναι στο χέρι σου...

Είναι πολλοί άνθρωποι γύρω μας που βλέπουν τα όνειρά τους να πνίγονται στα χέρια κάποιων που κρατάνε εξουσία. Και δεν μιλάμε για την εξουσία του

Πρωθυπουργού και υπουργών (ισχύουν και γι' αυτούς) αλλά στην καθημερινότητα. Πολλές φορές πιο σκληρά βλέπουμε να ασκούν την εξουσία και κάποιοι στα χαμηλά, οι κλητήρες, οι θυρωροί, οι τμηματάρχες Β', οι περιφερειακοί, οι βοηθοί ελεγκτές, οι πάρεδροι, οι παράγοντες, οι βοηθοί τελωνειακοί και πολλοί δίπλα μας κάθε μέρα, ο

διπλανός στο γραφείο, ο προϊστάμενος τμήματος, ο νεοδιορισμένος, ο κομματικός αντιπρόσωπος, ο συνδικαλιστής που εισηγείται, ο κάθε εισηγητής, ο δεκανέας, η γραμματέας, οι χειροκροτητές, οι οπαδοί... Μαύρο δάκρυ παραπόνου και ορφάνιας τρέχει καθημερινά στα μάγουλα των συνανθρώπων μας που τους πνίγουν τη λίγη ζωή τους αποφάσεις άλλων για τον ένα ή άλλο λόγο όταν κάποιοι διαλέγουν να πνίξουν τα πουλιά της ελπίδας. Αντίθετα, γιορτή και χαρά, χαρούμενα κελαηδίσματα και πανηγύρια, γέλια και ζωντάνια, γεύση ζωής και δημιουργίας ζωγραφίζονται στα πρόσωπα όταν πράξεις και αποφάσεις διαλέγουν τη ζωή, την απόφαση ζωής και κυρίως όταν λειτουργεί «το ελεύθερον εύψυχον» του Θουκυδίδη.

Όλοι ελπίζουμε και περιμένουμε από τους ηγέτες μας ν' ανοίξουν παράθυρα ζωής για όλους μας, για να πετάξουν σαν χαρούμενα πουλιά σε μπλε ουραμούς οι ελπίδες και τα όνειρά μας για ζωή. Και μην ξεχνάτε ότι ηγέτες είμαστε όλοι, κάπου σίγουρα στην προσωπική μας ζωή είμαστε τα αφεντικά των επιλογών μας... Είναι «ζωντανή» η ζωή μας; Στο χέρι μας είναι!

**ΥΓ. Το ΝΑΙ συγχαίρει όλους αυτούς που έδωσαν και δίνουν ζωή στην Ασφαλιστική μας Αγορά. Όλοι ξέρουν ποιοι είναι.**



## Ο μητροπολίτης Δημητριάδος Χριστόδουλος

Χριστούγεννα 1996

Αγαπητέ κ. Σπίρου,

Μπρος στους χαμένους μας ορίζοντες, στη στενή μας πύλη. Βλέποντας την έξοδο των ασπαλάκων, διολισθαίνοντας προς την απογοήτευση. Ζώντας καθημερινά την έκπτωση του ανθρώπου, την τραγωδία της ευτέλειάς του. Νιώθοντας κοντά μας την αποθέωση του Μαζανθρώπου.

Ακούμε σήμερα διάτορη τη φωνή της συνειδήσεώς μας: Αντισταθείτε. «Οι περί λόγους, μη σφόδρα τοις λόγοις θαρρείτε. Δότε τω Λόγω τον λόγον» (Γρηγ. Θεολόγος). Ο Θεάνθρωπος Χριστός μας γίνεται χειραγωγός στην αφύπνιση, στη δράση.

Αντισταθείτε στην ισοπέδωση, στην αδράνεια, στην κακοήθεια.

«Ανάξιος, όποιος δεν μπορεί μέσ' στο σεισμό, το χαλασμό κάστρο τη γνώμη του να στήσει να καρτερεί και λέει: να ιδώ και δεν μπορεί κι αργοσαλεύει του η ψυχή σαν κυπαρίσι» (Κ. Παλαμάς).

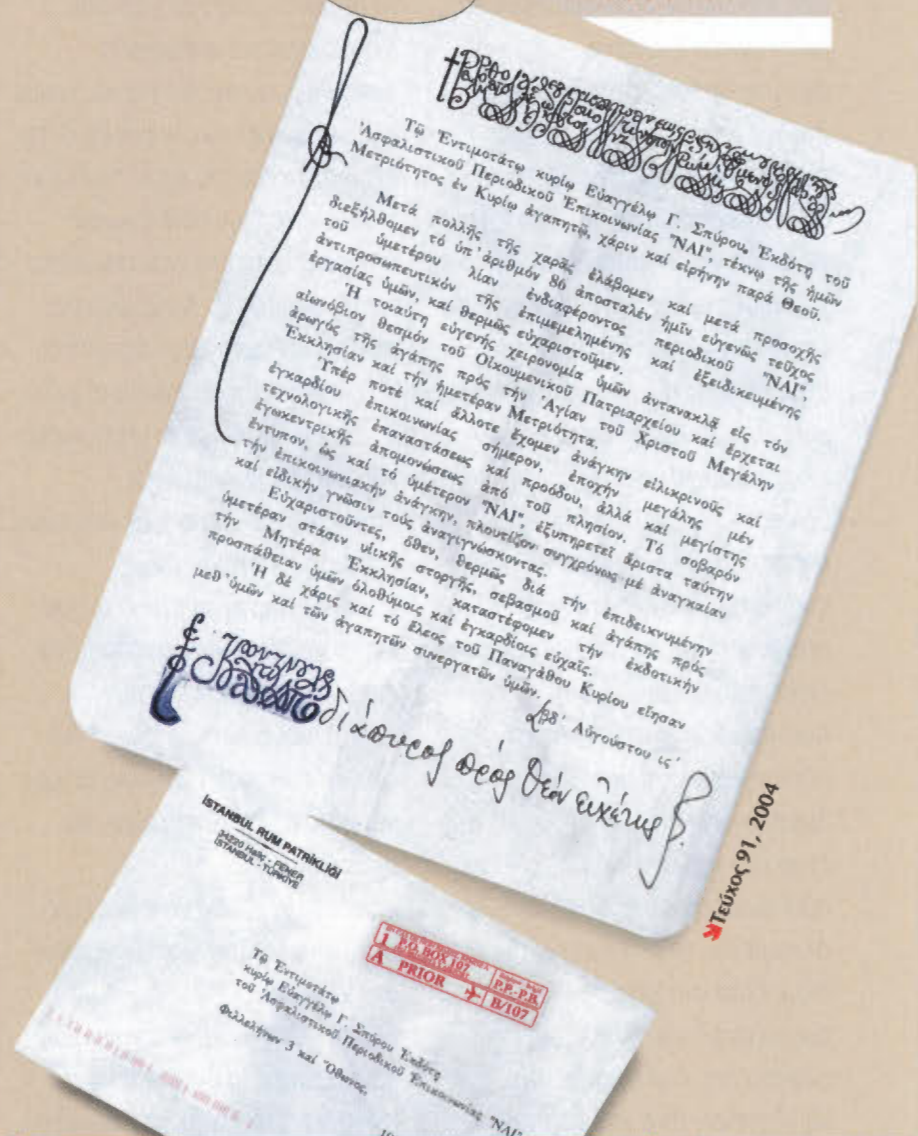
Αντισταθείτε. Όσο είναι καιρός. Δεν πάει άλλο. Βυθιζόμαστε...

Αντισταθείτε. Αυτό είναι το μήνυμα της θείας Ενανθρώπισης.

Καλά Χριστούγεννα -  
Ευλογημένο το 1997

ΥΓ. Ευχαριστώ θερμά και σας συγχαίρω για την έκδοση του ΠατροΚοσμά. Καλή δύναμη στις δραστηριότητές σας.

Τεύχος 45, 1997



## Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

Αθήνα, 26 Ιανουαρίου 2004

Κύριε Σπίρου,

Σας ευχαριστώ πολύ για την επιστολή σας, τις ευχές σας και το 86ο τεύχος του περιοδικού σας «ΝΑΙ», που είχατε την καλωσύνη να μου στείλετε.

Σας εύχομαι υγεία και χαρά.  
Με χαιρετισμούς

Κύριο

Ευάγγελο Σπίρου

Εκδότη Περιοδικού «ΝΑΙ»

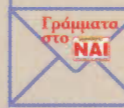
Φιλελλήνων 3 & Όθωνος, 10557 Αθήνα

Τεύχος 87, 2004

Στις 15 Δεκεμβρίου 2005 ο υφυπουργός Άμυνας κ. Βασ. Μιχαλογιάννης κάλεσε τον κ. Ευάγγελο Γ. Σπίρου, εκδότη του ΝΑΙ, και τη σύζυγο του, στο υπουργείο Εθνικής Άμυνας στο πεντάγωνο για να τους συγχαρεί σχετικά με τη δωρεά και τοποθέτηση του ανδριάντα του Μιλτιάδη στον Τύμβο του Μαραθώνα.



Η φωτογραφία είναι στο γραφείο του κ. υφυπουργού που στα αποκαλυπτήρια ενώπιον του κοινού των Ελλήνων Ολυμπιονικών είπε ότι «είναι παρήγορο για τη χώρα μας που ένας πολίτης με την πρωτοβουλία του κάλυψε το κενό που άφησε η πολιτεία για 2.500 χρόνια». Οι επιστολές και δημοσιεύσεις σε εφημερίδες και περιοδικά συνεχίζονται και ευχαριστούμε όλους όσοι με τον δικό τους τρόπο αναδεικνύουν τη σημασία της τοποθέτησης του ανδριάντα στον Μαραθώνα. Όλα θα συγκεντρωθούν και θα παραδοθούν στον δήμαρχο Μαραθώνος στη σχετική τελετή για τα «Μιλτιάδεια», όπως προαναγγέλθηκε.



Αγαπητέ Βαγγέλη,

Διάβασα στο «ΝΑΙ» του Μαρτίου το άρθρο σου «Τα 'δωσε όλα» και πραγματικά συγκινήθηκα από τα μεστά περηχομένου μηνύματά σου για την «ιερή αποστολή» του manager που τα δίνει όλα στην υπηρεσία του ανθρώπου. Φαίνεται καθαρά Βαγγέλη απ' όσα γράφεις, πόσο αγαπάς τη δουλειά μας. Και την αγαπάς γιατί έκανες τον ασφαλιστή, έκανες τον manager και επιθεωρητή πωλήσεων.

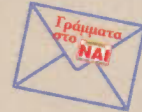
Ξέρεις τα πράγματα από πρώτο χέρι. Ένα μεγάλο μπράβο και συγχαρητήρια για το άρθρό σου, με την ευχή να γεμίζεις πάντα μέσω του περιοδικού σου τις μπαταρίες στους ανθρώπους που κάνουν τη δυσκολότερη πώληση γιατί το 'χουν ανάγκη.

Με αγάπη  
Μ. Ανδρόνικος

Τεύχος 71, 2001

## Μίκης Θεοδωράκης

Αθήνα 15.1.2006



Αγαπητέ κύριε Σπίρου,

Είναι πολύ συγκινητικό να εξακολουθούν να υπάρχουν άνθρωποι ιδεολόγοι που να ξεφεύγουν από την άθλια ελληνική πραγματικότητα.

Βλέπετε ότι η Ιστορία επαναλαμβάνεται. Αυτό που δεν κατόρθωσαν οι Μήδοι, το πετυχαίνουν... οι ψείρες. Παντού και πάντοτε. Δυστυχώς.

Σας συγχαίρω, λοιπόν, για την τόσο συγκινητική όσο και πρόποσα πρωτοβουλία σας, που ήρθε να αποκαταστήσει μια αδικία στο πρόσωπο του Μιλτιάδη έπειτα από 25 αιώνες.

Ας έχουν υπομονή, λοιπόν, οι σύγχρονοι ήρωες. Ίσως στα 4000 μ.Χ. να βρεθεί κάποιος Σπίρου να τους αποκαταστήσει...

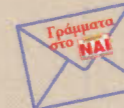
Ευχαριστώ τον δήμαρχο Μαραθώνος για την τόσο τιμητική για μένα πρόθεσή του να με τιμήσει και μάλιστα σε έναν τόσο ιερό τόπο.

Θα έλεγα μόνο να περιμένουμε ως την άνοιξη κι αν εώς τότε το μπορώ, τότε θα το αποφασίσω το ταξίδι και θα σας ενημερώσω κι εσάς.

Και πάλι σας συγχαίρω και σας ευχαριστώ.

Φιλικότατα,

Τεύχος 99, 2005



Λευκωσία 27 Αυγούστου 1992

Πιστεύω ότι η έκδοση και η πορεία κάθε εντύπου που αφορά γενικά αλλά και εξειδικευμένα θέματα μπορεί να συμβάλει θετικά στην πληροφόρηση του κοινού και η προσπάθειά σου στον τομέα της ενημέρωσης να είναι μεγάλη και ουσιαστική. Ο οικονομικός τομέας και τα ασφαλιστικά θέματα, τα οποία το περιοδικό σας επέλεξε να προβάλλει, είναι ένας ζωτικός τομέας για τον οποίο το κοινό έχει ανάγκη ενημέρωσης και πληροφόρησης. Υπήρξε πάγια θέση σας ότι η ελεύθερη επιλογή της οικονομικής δραστηριότητας μπορεί να καταστήσει παραγωγικό το οικονομικό σύστημα, όταν υπάρχουν τα αναγκαία κίνητρα και εχέγγυα. Η σωστή ενημέρωση του κοινού στους τομείς αυτούς συμβάλλει ακόμη περισσότερο στην παραγωγή και την οικονομική ανάπτυξη. Τελειώνοντας σας συγχαίρω θερμά για την πρόσφατη πρωτοβουλία του περιοδικού σας να φιλοξενεί θέματα τα οποία έχουν άμεσα σχέση με την κυπριακή οικονομία και σας εύχομαι κάθε επιτυχία.

Με εκτίμηση  
Γλαύκος Κληρίδης  
Πρόεδρος  
Δημοκρατικού Συναγερμού

Τεύχος 18, 1992

Τεύχος 14  
1991

# Ο Χειμώνας του Ελληνα

Του Βαγγέλη Σπύρου

**Χ**

ειμώνας! Μια λέξη γεμάτη μνήμες, αναμνήσεις, ζωή, προσπάθεια. Χειμώνας! Και οι άνθρωποί μας γύρω θα πρέπει να σταματήσουν λίγο πίσω απ' το τζάμι

της βροχής και να σκεφθούν, το χειμώνα γύρω και στη ζωή μας.

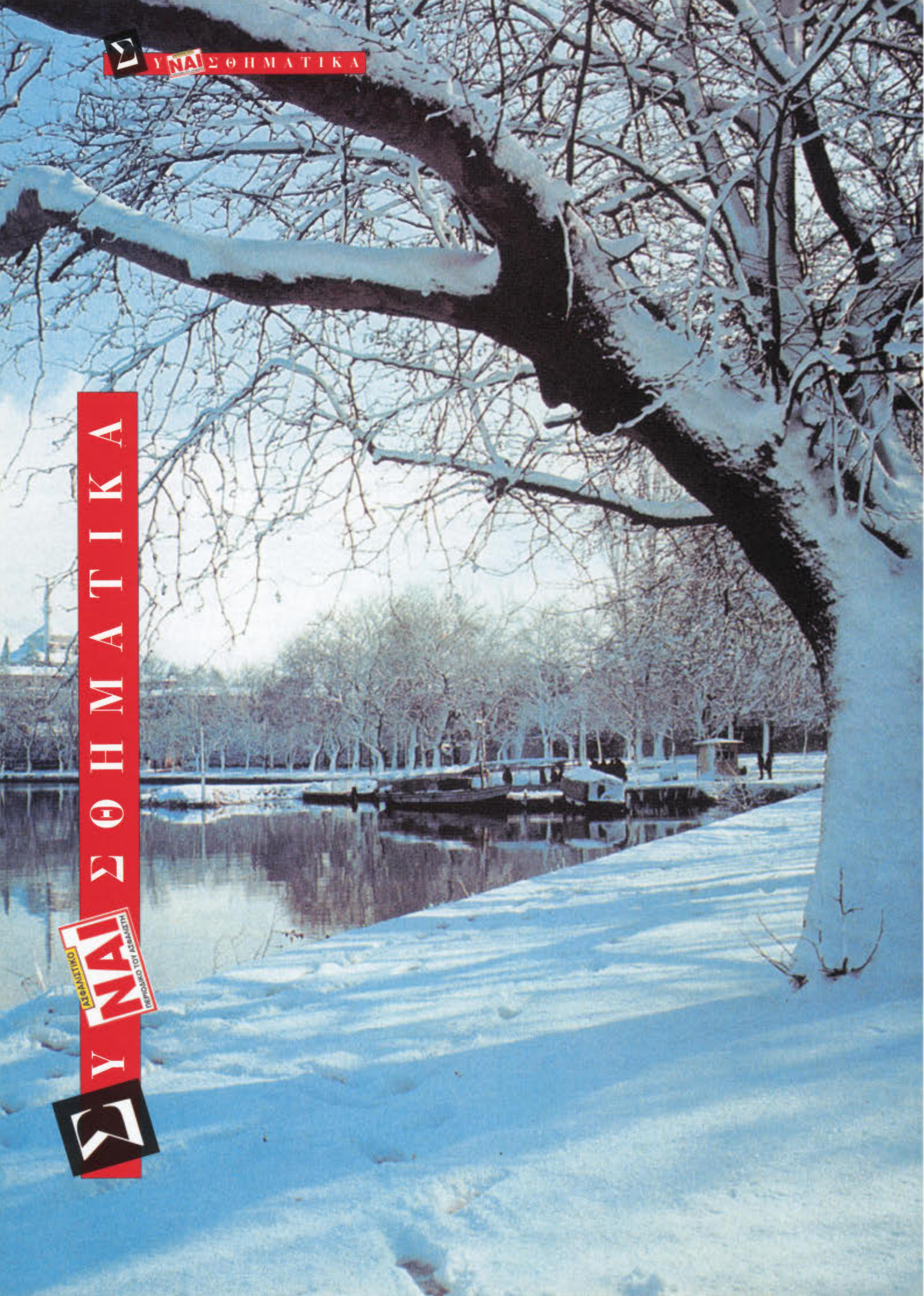
Ο Χειμώνας έχει να πει πολλά και διάφορα στον καθένα. Χειμώνας! Σαν βρεμένες σκούρες πέτρες στα ηπειρώτικα χωριά. Σαν μυρωδιά από φλούδες μανταρίνι. Σαν καπνός από καμμένα ξύλα στο τζάκι του γείτονα. Χειμώνας.

Όπως η εγγονή ακουμπισμένη στην αγκαλιά του παππού, κοντά στο τζάκι, κοιτάζοντας τη φωτιά. Όπως ένα βρεγμένο ρούχο κρεμασμένο, που φορέσαμε να βγούμε να πάρουμε ξύλα. Μνήμες χειμωνιάτικες από κάποιες εποχές που μερικοί σαραντάρηδες γύρω μας έβαζαν χαρτόνια στις τρύπες των παπουτσιών με τις φαγωμένες σόλες... Ελλάδα χώρα του ήλιου, πόσο βαρείς χειμώνες πέρασες! Ελλάδα με τα νερά να πλημμυρίζουν το υπόγειο της κυρα-Ειρήνης στο Μοσχάτο. Ελλάδα χειμωνιάτικη που δεν μπόρεσες να ζεστάνεις τα μικρά κερά-

κια που κουκουλιάζουν με ξεψυχισμένες ανάσες τα πρωινά, πριν ανοίξουν οι βιοτεχνίες αντί να 'ναι στο ζεστό σχολείο... Ελλάδα του χειμώνα που 'νιξες στη μόνιμα συννεφιασμένη ξενιτιά τον ορίζοντα των παλικαριών του '60... Χειμώνας κι αναζητώ τις μνήμες, τα χρώματα, τις γεύσεις, τις εικόνες, τις αγωνίες για να καταλάβω και να επικοινωνήσω καλύτερα με τους γύρω μου.

Αναζητώ παλεύοντας 30-40 χρόνια πίσω τις θύμψες των συγγενών μου, των γειτόνων, αυτών που 'ναι στα μαγαζιά, αυτών που διδάσκουν γράμματα και γραφή σ' αυτή τη χώρα και ψάχνω να βρω κάπου να πιαστώ, να βρω τη γλώσσα που μιλάνε, γιατί διαφορετικά δεν κάνω τίποτε. Πάω σε σεμινάρια επικοινωνίας και μου μιλάνε για τις γέφυρες ενώ εγώ θέλω να μάθω τι είναι πέρα απ' τις γέφυρες. Μου δίνουν ανθοδοχεία χωρίς λουλούδια, μου λένε για τα κοστούμια και το έξω και εγώ χρειάζομαι τα μέσα...

Χειμώνας, γεύση από μήλα φιρίκια, από πυρωμένο ψωμί στα κάρβουνα, από πορτοκάλια σαγκουίνια, από ψημένα κυδώνια και μήλα με κανέλα που κάθηκαν στα μπουκάλια του Super-Market με το σορβικό οξύ.



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ  
ΝΑΙ  
ΜΕΜΟΡΙΑΣ ΤΟΥ ΑΝΑΖΗΤΗ

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

**Α**

ειμώνας γεμάτος Χριστούγεννα! Χριστούγεννα και πρωινές παιδικές φωνούλες που ξεπνάνε ένα-ένα τα σπύτια, της κ. Βάσως, της κυρα-Θυρανίας, του μπάρμπα Κώστα του κυρ Μιχάλη να τα πούνε, να πούνε τα κάλαντα «Καλήν ημέρα άρχοντες» στον εργάτη, στο μπαλωμάτη, στο χτίστη, στον εργένη – να χαρεί κι αυτός γιατί οι άλλοι, οι πλούσιοι, κοιμούνται ακόμα, δεν ανάβουν φώτα πρωί-πρωί, εργάτες ξεπνάνε χαράματα...

Χρονιάρες πρωτοχρονιάτικες μέρες και οι πρώτες γκρίνιες στο δρόμο για την εκκλησία απ' τα φτωχά που παραπονιούνται για τα ρούχα του μεγαλύτερου αδερφού, που δεν τους κάνουν κι οι μάνες να λένε «καθαρά να 'ναι, ας είναι μπαλωμένα!».

Αχ, Ελλάδα, πώς ξεχνάς τους χειμώνες σου! Χειμώνες με κεραυνούς που τρίζανε τα τζάμια και τον πατέρα να σταυροκοπιέται λέγοντας «Μέγα τ' όνομα της Αγίας Τριάδος!» Χειμώνας και πολλοί μαθητές διάβαζαν ακούγοντας δίπλα τους τις «σταλαματιές» (στο σπύτι που 'μπαζε νερά από κάποιο σπασμένο κεραμίδι στη σκεπή) στο ταψί ή τη νάιλον λεκάνη που 'βαλε η μαμά... 'Ισως είναι καθηγητές σήμερα. Χειμώνας και ο σημερινός υπομηχανικός εργολήπτης δημοσίων έργων θα θυμάται π' ανάβανε φωτίες με εφημερίδες και ξύλα να ζεσταθούνε οι ξεπαγιασμένοι στο εργοτάξιο εργάτες. Χειμώνας και θα 'ρθουν τα ξεντεμένα παιδιά να μεταλάβουν τα Χριστούγεννα όλοι μαζί από τη Γερμανία, από την Αθήνα, από την Πόλη, από τα καράβια, από το στρατό και θα σφουγγίσουν με τις ποδιές και τα μανίκια οι μάνες τα δάκρυα δύο φορές, όταν έρθουν κι όταν φύγουν, και θα γεμίσει το σπύτι νόστιμες μυρωδιές από σπανα-



κόπιτες και μακαρονόπιτες, μακαρόνια με κρέας και κανέλα και γέλια και φωνές από τα ξαδέρφια και τους κουμπαραίους... Χειμώνας και οι διαμαντένιες στάλες κρεμασμένα σκουλαρίκια στα γυμνά κλαριά της τριανταφυλλιάς, να τα πινάζει ο σπουργίτης, ο σώωνος και ο καλογιάννος με τον κόκκινο λαιμό... Χειμώνας κι η φωνή του κιτρινομούτη κότσουφα να χάνεται στα κλαριά και τους κισσούς τρομαγμένη στο πέρασμά μας... Δύσκολο να χωρέσουν οι χειμώνες της Ελλάδας σε λέξεις. Βαρύς ο ελληνικός χειμώνας. Και στα τραγούδια. Σκεπασμένα με χιόνια και παράπονο. Εκνευριστική βροχή που κρατάει μέρες. Καφενείο στο ΚΤΕΑ γεμάτο ιδρωτίλα και βρόμικες τράπουλες με χνοπισμένα τζάμια που δεν βλέπεις έξω... Χειμώνες του '40, της Κατοχής, του '50, του '60... Η ψυχή νοσταλγεί πάντα... και οι άνθρωποι που έχουν σήμερα τα πόστα στην ελληνική κοινωνία αυτούς τους χειμώνες τους κουβαλάνε μέσα

τους. Ψάξτε τους κι ίσως έρθει καλοκαίρι σ' αυτό που επιδιώκετε... Ψάξτε τους χειμώνες που έζησαν οι άνθρωποι δίπλα σας στο διαμέρισμα, στο γραφείο, στο μαγαζί. Χειμώνας με κάποιες μέρες ήλιου και την αδερφή στην αυλή να χοροπηδά τραγουδώντας «ήλιος και βροχή παντρεύονται οι φτωχοί» κι ούτε καν να φαντάζεται βέβαια το: «Singin' in the rain» που τραγουδούν κάπου αλλού... Χειμώνας με λασπωμένους δρόμους που κόβονται στις άκρες. Χειμώνας μ' εκείνη την αίσθηση του κρύου βλέποντας να τελειώνουν τα ξύλα στο κατώι. Χειμώνας με χιονόνερο και κρύο. Ελληνικός χειμώνας με μαύρα πανωφόρια, μαζεμένα κοριμιά, βρεμένα μαλλιά, νοτισμένες κάλτσες, κρύες απλωμένες στην πλάτη της καρέκλας, ζεστό κεραμίδι στα πόδια του αλβανομάχου πατέρα... Χειμώνας με Καραμανλή και Παπανδρέου. Χειμώνας με Παπανδρέου και Καραμανλή. Χειμώνας πάλι με Καραμανλή και Παπανδρέου. Χειμώνας πάλι με Παπανδρέου και Καραμανλή. Χειμώνας στη «γεγονιά κι ο δρόμος σου στενός, παγωνιά και γκιζος ουρανό» στα δύσκολα χρόνια του Αλέκου Σακελλάριου, του Νίκου Σταυρίδη, του Θανάση Βέγγου, του Ορέστη Μακρή. Υπομονή, υπομονή να γίνει ο ουρανός πιο γαλανός αλλά ως τα σήμερα πλημμυρίζουν στο κλάμα τα μεσημέρια της Κυριακής οι κούκλες του '50-'60 που σήμερα 60άρες και 70άρες ξαναθυμούνται τους σκληρούς χειμώνες στις ασπρόμαυρες ελληνικές ταινίες με τις απορημένες εγγονούλες να κρανάνε τις «μπάρμπι» στα χέρια τους...



«Χειμώνας στο καφενείο η Ελλάς και οι θεατρίνοι μ' ασετυλίνη και κεριά την "Γκόλφω" παίζουν στα παιδιά με φουστάνελες δανεικές και δάκρυ πληρωμένο δυο αβγά και τρεις δραχμές». Χειμώνας κι η καρδιά του Έλληνα γεμάτη προσμονή, γεμάτη ελπίδα σκλαβωμένη στην περιπέτεια της ζωής, κάθεται σαν τον απτό του ριζίτικου κρητικού τραγουδιού, βρεγμένη, χιονισμένη και παρακαλεί τον ήλιο ν' ανατείλει και δες με για να λιώσουνε τα χιόνια, απ' τα φτερά μου και τα κρυστάλλα. 'Ηλι' ανάτειλε, ήλιε λάμψε απ' τ' ακράνυχά μου... Άραγε πόσοι μ' ένα λόγο γλυκό, μ' ένα ανθρώπινο ζεστό βλέμμα ξεσκοκίζουν τη σκονισμένη φωτογραφία του νεοέλληνα που τριγυρνά «αλλοδαπός» χωρίς ταυτότητα στον τόπο του. Άραγε πόσοι βλέπουν στο βάθος τον κάτοικο αυτής της γεωγραφικής περιοχής που «κρυώνει» ακόμα με φουλ καλοριφέρ κι αφ-κοντίσιον αναζητώντας να σκαλίσει λίγο στη στάχτη ένα ξύλο, ένα κούτσουρο να δει λίγο ζεστασιά, λίγο φωτιά, λίγο οικογένεια; Σαν πρασινίσει λίγο η πλάση την άνοιξη θα ξα-



να ξεχασθεί, θα τρέξει στα λιβάδια με τις κόκκινες παπαρούνες και τα χαμομήλια, θα πετάξει τα ρούχα να περπατήσει μ' ανοιχτά πουκάμισα το καλοκαίρι, θα ψηθεί στον ήλιο, θα πιστέψει πως αιώνια θα 'ναι καλοκαίρι, αλλά σαν πέσουν τα φύλλα κίτρινα με τα κρύα και παγωώσει το γιακά, θα χωθεί στο καβούκι του ζαρωμένος να ζήσει τον ελληνικό χειμώνα του... Περίεργος άνθρωπος ο Έλληνας... Περίεργος άνθρωπος ο συνάνθρωπός μας νεοέλληνας να θυμάται χειμώνες και να ζει σε χειμώνες, ενώ απλόχερα του 'δωσε ο θεός τον ήλιο του, γαλάζιο ουρανό, την ηλιοφάνεια, τη ζεστή θάλασσα, τα κόκκινα τριαντάφυλλα, τα μρωδάτα χαμομήλια, τις κίτρινες μαργαρίτες, τα λιβάδια με τις παπαρούνες, τα τριφύλλια, τις ασφάκες, τα ροζ κυκλάμινα, τους άσπρους αγόκρινους και τα τόσα αγριολούλουδα στις πράσινες πλαγιές με τα κρυσταλλένια νερά και τον καθαρό αέρα, σ' ένα κλίμα ιδανικό. Εκφραστικό είναι ένα τραγούδι παραδοσιακό της Λαφίνας, που ταιριάζει σ' αυτόν τον άνθρωπο



που 'δωσε τόσα στον πολιτισμό μα τριγυρνά και πισωγυρίζει στους χειμώνες του. Όλα τα λάφια βόσκουνε κι όλα δροσολογούνται «και μια λαφίνα ταπεινή δεν πάει κοντά με τ' άλλα. Μόνο στ' απόσκια περπατεί, τ' απόζερβ' αγναντεύει, κι όπου εύρει γάργαρο νερό θολώνει και το πίνει... Πληγωμένος τριγυρνά ο Έλληνας, κουβαλώντας τους χειμώνες της... ιστορίας του. Ιστορία μεγάλη κι αδυσώπητη... Ιστορία που δεν φτάνει ένας χειμώνας να τη διαβάσεις... Ιστορία σαν ατέλειωτη χειμωνιάτικη νύχτα. Ιστορία που μόνο όσοι ζουν στα γεγονότα της την καταλαβαίνουν. Οι άλλοι; Έχουν... χειμώνα!

ΥΓ. Το κείμενο αυτό γράφτηκε για να γνωρίσουν λίγο οι ασφαλιστές τον Έλληνα στο «μέσα του». Αυτή η γνωριμία τού ανοίγει πόρτες και καρδιές...



Τεύχος 95  
2005



**Π**ολλές φορές έχω γράψει και πει πως δεν μπορεί κάποιος να κάνει τον ασφαλιστή αν δεν γνωρίζει καλά τους ανθρώπους και τον πολιτισμό τους, αν δεν πηγαίνει στους γάμους και τις κηδείες τους, στα βαφτίσια και τις γιορτές, στα πανηγύρια και τις εκκλησίες τους, αν δεν «κλαίει μετά κλαιόντων και δεν χαίρει μετά χαιρόντων...» Σ' αυτό το ΝΑΙ τολμούμε μια γνωριμία και σύντομη επαφή με τη γυναίκα - Τζουμερκιώτισσα της Ηπειρού που τη «φιλοσοφία» της κουβαλάνε τα παιδιά της που σκορπίστηκαν σαν τα κλωσσοπούλια στη θέα του γερακιού της Ξεντειάς σ' όλο τον πλανήτη και τα πιο πολλά πρόκοψαν «στα γρόσια και στα γράμματα» γεμίζοντας με δωρεές όλη την Ελλάδα. Οι ρίζες πολλών ησφαλισμένων Ηπειρωτών μοιάζουν με τις ρίζες από τους Καλαρρύτες των ιδιοκτητών της μεγάλης φίρμας BVLGARI και του Κώστα Κρυστάλλη από το τζουμερκοχώρι Συρράκο που μπορεί να ζουν οπουδήποτε, αλλά ο καθένας λέει:

«...Μπεζέρισα να περπατώ στου κάμπου τα λιοβόρια. Θέλω τ' αφήλου ν' ανεβώ· ν' αράξω θέλω αϊτέ μου μες στην παλιά μου κατοικία στην πρώτη τη φωλιά μου θέλω ν' αράξω στα βουνά, θέλω να ζάω με σένα  
.....  
Θέλω, μα δεν έχω φτερά, δεν έχω κλαπατάρια και τυραννιέμαι και πονώ και σβήεμαι νύχτα μέρα.

**Παρακαλώ σε σταυραϊτέ, γιά χαμηλώσου λίγο και δώσ' μου τες φτερούγες σου και πάρε με μαζί σου πάρε με απάνου στα βουνά, τι θα με φάει ο κάμπος!»**

Τα βουνά είναι τα Αθαμανικά όρη (Τζουμέρκα), η περιοχή Αθαμανία, οι κάτοικοι Αθαμάνες που πήραν τ' όνομα απ' τον βασιλιά Αθάμαντα που κατάφερε να συγκεντρώσει τους διάσπαρτους οικισμούς σε οχυρωμένες πόλεις, όπως πιστοποιούν γνωστά τοπωνύμια της Αθαμανίας: Αθήναιον, Άκανθος, Αιθιοπία, Αργιθέα, Ηρακλεία, Θεοδωρία, Κρανώνν, Τετραφυλία. Κύρια θεότητα είχαν την Αθηνά που εικονίζεται σε χάλκινα νομίσματα γύρω στο 220 π.Χ., τη Διώνη, τον Απόλλωνα (νομίσματα 220 π.Χ.), ο Ακραιός Ζευς (γνωστός από τον 3ο π.Χ. αιώνα) και ο Ποσειδών από επιρροή Κορινθίων και Θεσσαλών γειτόνων. Η νέα ονομασία Τζουμέρκα ίσως προέρχεται από ένωση της λέξεως τζούμα ή τζιούμα που σημαίνει εδαφική έξαρση, πετρώδες εξόγκωμα, ύψωμα, λόφος, βουνό, και της ομηρικής λέξεως έρκος, που σημαίνει φράγμα, φράγμα, περίβολο, τείχος, οχύρωμα, προπύργιο... Ίσως να είναι απλή, απλοϊκή, λαϊκή ερμηνεία, όπως λιτή και απλοϊκή γεμάτη όμως μεγαλείο είναι η Τζουμερκιώτισσα γυναίκα, που ζει στα 41 περίπου χωριά των Τζουμέρκων, 14 στο νομό Ιωαννίνων και 27 στο νομό Άρτας.



Γράμμα σε άγνωστο πατέρα

Ήθελα κάτι να σου πω...

Τεύχος 7  
1990



**Ε**ίμαι ασφαλιστής. Είμαι περήφανος για το επάγγελμά μου. Κι ήθελα να μιλήσω με σένα άγνωστε συνάνθρωπε, άγνωστε πατέρα που δεν έτυχε εγώ ή ένας συνάδελφός μου να σε βρει να μιλήσετε για ασφάλεια ζωής. Είμαι από τους πιο τυχερούς στη ζωή. Έχω μια κόρη όπως κι εσύ. Τη λένε Ελπίδα. Με κοιτάει στα μάτια κι αναποδογυρίζει τον κόσμο. Γελάει και γελάει ο κόσμος. Μιλάει και φτωχαίνει τα πάντα γύρω της αφαιρώντας την επιθυμία για οτιδήποτε. Ας την ακούω και σας δίνω λεφτά, δόξα, σπίτια, τίτλους, τιμές... Τα μικρά της ναζάκια σβήνουν τα χρώματα, το ηλιοβασιλέμα και τα λουλούδια του κήπου παύουν να μοσχολάνε... Πόσο ασήμαντα γίνονται τα «δήθεν σοβαρά» στη δουλειά όταν αρρωσταίνει... Πόσο γελοία και δίχως προτεραιότητα τα οργανογράμματα κι οι τεχνικές δράσης όταν με καλεί να κάνουμε μουτζούρες στα χαρτιά και να μάθουμε πως γράφεται το «α»! Όταν γαυγίζει ο σκύλος στο διπλανό κήπο μου σφίγγει σαν στρείδι το χέρι κι όταν ταξιδεύουμε σ' άγνωστη πόλη ζητάει «αγκαλιά» μ' εμπιστοσύνη... Κάνει τσουλήθρα αμέριμη κι άμα πέφτει κεραυνός έρχεται και φωλιάζει στο κρεβάτι τις νύχτες του χειμώνα. Είναι σίγουρη πως δεν θα την προδώσω. Διαβάζει αριθμητική και περιμένει να της αγοράσω «χάρακα». Άμα πάρει «μπράβο» απ' τη δασκάλα ίσως της πάρω μια κούκλα της «Μπάρμπυ». Μου 'πε είναι ευτυχισμένη που της έφερα «συνδετήρες»... Άμα μεγαλώσει θα γίνει «καπετάνισσα»... κι ο Κωστής ο αδερφός της αν άνοιγε κουρείο θα το έλεγε «Κουρείο, ο φαλάκρας!» Θέλει όμως κι αυτός να γίνει καπετάνιος! Ο Κωστής και η Ελπίδα!

Όμως εγώ, αγαπητέ άγνωστε, σκέφτομαι πώς θα ήταν αν κάτι δεν πήγαινε καλά. Γίνονται τόσα και τόσα που φοβάμαι... Υπάρχουν πολλά παιδιά που δεν τους φέρνει κανένας πατέρας «συνδετήρες» και «σελοτέιπ»... Υπάρχουν παιδιά που δεν φωλιάζουνε τη νύχτα στην προστασία του πατέρα... Υπάρχουν παιδιά που και η μάνα τους λείπει για δουλειά... που δεν έχουν τυρί κασέρι και ζαμπόν στο ψυγείο... Υπάρχουν παιδιά που τα λένε ορφανά... Υπάρχουν παιδιά που τα λένε «αγράμματα». Υπάρχουν μικρά ξυλισμένα χεράκια που αντί να πιάνουν στίλο και μολύβι, πιάνουν κατσαβίδια και στουπιά... Υπάρχουν φωνούλες που φωνάζουν «τσιχλες», «λουλουδάκια!», «πάρτε κάτι, κύριε!» Υπάρχουν παιδιά γεμάτα παράπονο. Υπάρχουν μικρά κορμάκια που κρυστώνουν. Υπάρχουν τσεπούλες μικρές με λίγες δραχμούλες για ψωμί... Και δεν το 'θελαν... Και δεν έφταιγαν! Και δεν τα φρόντισαν κάποιοι που κι αυτοί πήγαν

χαμένοι ξαφνικά σ' ένα τροχαίο, μια απροσεξία, μια στιγμή κακή... κακή τους μοίρα. Ήθελα να σου πω πως σε καταλαβαίνω. Ήθελα να σου πω τόσα πολλά και δεν μου βγαίνουν... Δεν είναι επάγγελμα τούτο που κάνω. Δεν είναι για κάποια προμήθεια που θέλω, θέλω όλοι οι άνθρωποι να 'χουν μια προστασία για τα παιδιά τους. Ασφάλεια Ζωής σημαίνει κάποια χρήματα να στεριώσουν τα παιδιά όταν ο άνεμος της συμφοράς πάρει μακριά τον πατέρα ή τη μάνα, τον (την) σύζυγο, τον προστάτη... Ναι, αυτό είναι Ασφάλεια Ζωής. Χρήματα για να παίρνει το παιδί κασέρι και ζαμπόν, συνδετήρες, μια κούκλα, ένα παιχνιδάκι, ένα βιβλίο, ένα παλτό, να κάθεται η μάνα περισσότερο σπίτι... Ναι, για να στηριχθεί η μικρή ζωούλα που μεγαλώνει. Σαν το σπήριγμα το ξύλο που βάζουμε στα μικρά δέντρα στον κήπο... Βρες, σε παρακαλώ, έναν ασφαλιστή, αγαπητέ άγνωστε πατέρα... Επείγει.



Γραϊκός ή Γραικός ήταν πάντως ο μυθικός γενάρχης των Γραικών. Κατά τον Ησίοδο, ήταν γιος του Δία και της Πανδώρας, κόρης του Δευκαλίωνα<sup>1</sup>.

Σήμερα, υπάρχει Γραικός –πεδινός οικισμός στην επαρχία Θυάμιδος του νομού Θεσπρωτίας και μικρός ορεινός οικισμός στη Μεγαλόπολη Αρκαδίας– και Γρα-Κερά στην επαρχία Κισσάμου του νομού Χανίων. Η λέξη Ελλάς έχει ρίζα Ελ.-Ήλιος, έλα η υψηλή, ορεινή, φωτεινή ή λευκοχιονισμένη χώρα, διάσελο το φωτεινό πέρασμα ανάμεσα σε δυο βουνά, ηλίβατος ο υψηλότερος τόπος, Έλλα (και όταν η δασεία γίνεται Σ-Έλλα) η ορεινή έδρα του υψίστου Θεού (έζομαι, κάθημαι), Ελλαλία η γύρω περιοχή, Ελλοπία, Ελλοί, Σελλοί, Έλληνες και Βελλάδαί, οι ένδοξοι ιδαγενείς πρόνογοι. Αλφός θα πει λευκός...

Για τους άλλους λαούς είμαστε Γράες, Γραικοί, δηλαδή ελεύθεροι άνθρωποι, σεβαστοί, για μας είμαστε Έλληνες, δηλαδή άνθρωποι του φωτός και του πολιτισμού. Σε όλους τους λαούς υπάρχει αυτή η διπλή ονομασία. Για τους Τούρκους είμαστε κράτος των Ιώνων, Γιουνανιστάν, για μας Έλληνες. Τους λαούς γύρω απ' τον Βόρειο Πόλο εμείς τους λέμε Εσκιμώους (αυτοί που

τρώνε ωμό κρέας), αυτοί αποκαλούν τον εαυτό τους Ινουίτ, δηλαδή άνθρωποι...

Υπάρχει και μια άποψη του Γ. Χατζηδάκη ότι το Grai και Graeci προέρχεται «από μικράς τινός ομάδος Ελλήνων Γραίων και Γραικών καλούμενων από της εν Βοιωτία Τανάγρας (εν. την Κύμην) απώκησαν πάλοι εις την Ιταλίαν...»

Το όνομα Έλληνες συνδέεται με τους Δωριείς, στην αρχική τους κοιτίδα, την Ήπειρο, και ειδικά με τον κλάδο Σελλοί: «Ελλοί: Έλληνες οι εν Δωδώνη και ιερείς» (Ησύχιος). Το Έλληνες προήλθε αργότερα από το σύνθετο Πανέλληνες, ενώ ο αρχικός τύπος ήταν Ελλάνες (αιολ. Έλλανες), όπως δηλ. Ακαρνάνες, Ευρυτάνες κ.λπ. Από την Ήπειρο προήλθε το εθνικό όνομα Έλληνες και στη διάδοσή του βοήθησε το ιερό του Δία στη Δωδώνη. Ότι με τη διάδοση της λατρείας του Δία απλώνεται και κυριαρχεί το κοινό αυτό όνομα, φαίνεται και από την ύπαρξη στη Σπάρτη ιερού του Διός Ελλάνιου.

Βοήθησε ακόμα στην εξάπλωσή του και η Δωρική τάση δημιουργίας αμφικτυονικών ενώσεων. Επομένως, το ιερό και η λατρεία του Δωδωναίου Δία στην αρχή, οι αμφικτυονίες και ειδικά η Δελφική αργότερα διέδωσαν το όνομα Έλληνες, που παραμέρισε τα γνωστά στον Όμηρο ονόματα Αχαιοί, Δαναοί, Αργείοι κ.λπ.

Το όνομα Γραικοί γενικεύτηκε στους βυζαντινούς χρόνους, όταν καθιερώθηκε για να ξεχωρίσει τους Έλληνες από τους «Ρωμαίους» που κάλυπτε σαν όνομα όλους τους υπηκόους του Βυζαντίου. Με το όνομα Γραικοί ξεχώριζαν οι καθ' αυτό Έλληνες και οι Γραικοί - Ορθόδοξοι, σε σχέση με τους Λατίνους - Καθολικούς.

Το όνομα «Ρωμιός» είναι μια άλλη ονομασία που συχνά χρησιμοποιείται από πολλούς, έχει την τιμητική θέση του στην ελληνική ιστορία και συνδέει την αρχαία με τη νέα Ελλάδα. Το όνομα Έλληνες για λόγους θρησκευτικούς είχε παραγκωνισθεί τότε που η νέα θρησκεία του Χριστιανισμού εξαπλωνόταν και είχε



πάρει την έννοια (σε εποχές συγκρούσεων και φανατισμών) αυτών που θέλουν να ανήκουν σε παλιές θρησκείες και όχι στη νέα θρησκεία, έστω κι αν είναι Πέρσες, Άραβες, Έλληνες κ.λπ. Και καθώς είχαν εκλείψει προ πολλού ως έθνος-κράτος οι Έλληνες, προσωνυμία που εσήμανε για τους κρατούντες ηγέτες της εποχής ειδωλολάτρες, μισητούς ανθρώπους για τη νέα θρησκεία, οι αυτοκράτορες ονόμασαν όλους τους υπηκόους λαούς και τους Έλληνες Ρωμαίους, αδιακρίτως εθνικών ονομασιών, οι Έλληνες όμως το απορρόφησαν και το ελληνοποίησαν. Πολύ νωρίς η Ελληνική, ζωντανή ανά τους αιώνες, γλώσσα εξετόπισε τη Λατινική Ρωμαϊκή και τα πάντα μεταγράφονταν στα Ελληνικά, ένα δείγμα και για σήμερα ότι η γλώσσα απεργάζεται την εθνική ταυτότητα. Σ' αυτή την ελληνοποίηση του ανατολικού κράτους, στη διάδοση της ελληνικής γλώσσας και παιδείας και, κυρίως, στην ελληνική έκφραση και διατύπωση της νέας χριστιανικής θρησκείας συνέβαλαν αποφασιστικά και οι Έλληνες πατέρες της Εκκλη-

σίας, επώνυμοι και χιλιάδες ανώνυμοι, που αντέγραψαν σε «ρυθμό τυπογραφείου» τους αρχαίους Έλληνες συγγραφείς (Τρεις Ιεράρχες, προστάτες παιδείας κ.λπ.) Ο διαχωρισμός με τους Δυτικούς ήταν πλήρης και οι Ρωμαίοι Έλληνες ταυτίστηκαν με το νέο βυζαντινό κράτος, τη Ρωμανία. Ένας κορυφαίος οραματιστής, ο Γεώργιος Γεμιστός, που άλλαξε το όνομά του σε Πλήθων, πρώτος διατύπωσε την ιδέα συγκροτήσεως ενός νέου κράτους Ελλήνων - Ελληνισμού, που στο ξέσπασμα του 1821, μετά από πολλές και πολλών προσπάθειες, δημιουργήθηκε τελικά, ξεκινώντας μια νέα εποχή για τους Έλληνες, που εγκατέλειψαν για πάντα το Γραικοί και φέρουν πια το όνομα Έλληνες – και Ελλάδα ως σήμερα. Για τον κατακτητή Τούρκο, μετά το Βυζάντιο, οι κατακτηθέντες ήταν ραγιάδες ή γκιαούρηδες, δηλαδή δούλοι ή άπιστοι. Οι καλύτεροι των ραγιάδων ήσαν για τον Τούρκο Ρουμ, δηλαδή Ρωμαίοι, Ρωμιοί. Απόγονοι της Ρωμανίας του Βυζαντίου είναι και οι «Ρουμ Ορτοντόξ» σήμερα. «Ρουμ Ορτοντόξ»

<sup>1</sup> Ο Δευκαλίων είναι ο μυθικός γενάρχης των Ελλήνων, πατέρας του Έλληνα, γιος του Προμηθέα και εγγονός του Ιαπετού, μυθικός βασιλιάς της Θεσσαλικής Φθίας και σύζυγος της Πυρράς, θυγατέρας του Επιμηθέα. Σύμφωνα με πανάρχαιο Μύθο, ο Δίας, θέλοντας να τιμωρήσει τον Προμηθέα, έκανε κατακλυσμό πάνω στη γη, για να τιμωρήσει στους ανθρώπους που πήραν τη φωτιά απ' τον Προμηθέα. Σώθηκαν μόνο ο Δευκαλίων και η Πυρρά, όταν τελείωσε ο κατακλυσμός. Από αυτούς γεννήθηκαν οι άνθρωποι...

αποκαλούνται στα αραβικά περίπου 1,5 εκατ. αραβόφωνοι του Πατριαρχείου Ιεροσολύμων, δηλαδή Ρωμιοί Ορθόδοξοι, γράφει ο Κώστας Χολέβας.

Γι' αυτό και πολλοί εκ των κατακτηθέντων προτιμούσαν το Ρωμιοί αντί του ραγιά ή γκιαούρη.

Οι Τούρκοι αποκαλούσαν τους Έλληνες Ρωμιούς, που βέβαια δεν είχε καμία σχέση με την εθνικότητά μας των πρώτων χρόνων. Και σήμερα το Οικουμενικό Πατριαρχείο αποκαλείται απ' τους Τούρκους «Ρουμ Πατριканέσι», με την έννοια ότι εκπροσωπεί τη Νέα Ρώμη, τη Ρωμανία. Ούτως ή άλλως το Ρωμιοί ήταν πιο αποδεκτό, γι' αυτό και οι Μικρασιάτες πρόσφυγες εξακολούθησαν να λένε συχνά το Ρωμιός, κάτι που θυμίζει δυστυχώς δύσκολες εποχές για τον Ελληνισμό, αλλά διαφορετικότητα, διάκριση σε σχέση με τους Ανατολίτες και, φυσικά, άλλη καταγωγή.

Ο Κοραΐς έλεγε πολλά εναντίον αυτής της ονομασίας, επειδή, όπως έγραφε, «Οι Ρωμιοί πρώτοι μας εστέρησαν από ελευθερίαν και το να φέρουμε το όνομά τους είναι το ίδιο σαν να έχουμε τυπωμένο το στίγμα της δουλείας στο μέτωπό μας».

Ο Κοραΐς χρησιμοποίησε τον όρο Γραικοί... Όμως στους βυζαντινούς χρόνους το όνομα Ρωμαίος-Ρωμιός ταυτίστηκε με τη Νέα Ρώμη, τη Νέα Αυτοκρατορία του Βυζαντίου, την έδρα του Νέου Ρωμαϊκού Κράτους.



Τεύχος 49  
1997

# Hellas ή Greece

1905-2005

Αρσάκειο Παρδεναγωγείο (τάξις Γ')

Album Μαρίας Τρούλλη, 100 χρόνια μετά...

Τεύχος 94  
2005

# Φιλτάτη Μαρία ενθυμού την αγαπώσαν σε...

Είναι το λεύκωμα ζωή δευτέρα των δανόντων...

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου



**Α**ρχές του χρόνου 2005, από το υπόγειο του σπιτιού μου όπου εργαζόμουν για πέντε χρόνια γράφοντας σελίδες του ΝΑΙ, μετέφερα βιβλιοθήκες, βιβλία, αναμνηστικά, φακέλους και σημειώσεις, αποκόμματα, αρχεία και άλμπουμ διάφορα με κάποια σπάνια γραφόμενα και φωτογραφίες σ' ένα νέο χώρο με θέα την Αθήνα και τον Πειραιά. Μ' αυτή την αφορμή ξαναθυμήθηκα και ξαναδιάβασα διάφορα ξεχασμένα στη σκόνη του χρόνου. Ανάμεσά τους και δύο μικρά πεπαλαιωμένα και εφθαρμένα Album της συγγενούς της συζύγου μου Μαρίας Τρούλλη προ αιώνος αποθανούσης

στα Χανιά, με αρκετές αφιερώσεις και σκέψεις υψηλού ενδιαφέροντος για την πρόσκαιρη ζωή μας, κάποιων συμμαθητριών - διδασκαλισσών του 1905. Κοινή μοίρα τους και αφορμή το Αρσάκειο στην Αθήνα. Προφανώς η φοιτητική περίοδος τελείωνε και οι φίλες ήταν έτοιμες να διασκορπισθούν σ' όλη την Ελλάδα, στον τόπο τους.

Δεν είναι εύκολο να τα μεταφέρεις όλα, ίσως ξανασκοληθώ εκδίδοντας σε βιβλιαράκι τις σκέψεις τους. Σίγουρα όμως επιθυμώ να μοιραστούμε μια πραγματικότητα, το πρόσκαιρο της ζωής μας και να ωφεληθούμε σκεπτόμενοι όσα γράφουν, μόνοι μας, για μας - ως αφήσουμε λίγο τους άλλους. Όλες έχουν αναχωρήσει απ' αυτή τη ζωή, όλες σαν κι εμάς προσπάθησαν, ονειρεύτηκαν, ερωτεύτηκαν, αγάπησαν, πρόδωσαν και προδώθηκαν, έκαναν ή δεν έκαναν έργο, ήθελαν ν' αλλάξουν τον κόσμο, ήθελαν να δοξάσουν τον κλάδο και την πατρίδα, άλλες τα κατάφεραν να τελειώσουν κάτι άλλες έφυγαν αφήνοντας ΗΜΙΤΕΛΕΙΣ καταστάσεις, άλλες ίσως δυστυχισμένες, άλλες ευτυχισμένες, άλλες αξιοπρεπείς, άλλες ίσως στην ντροπή και καταφρόνια... Ήταν τότε είκοσι χρονών τουλάχιστον κι έχουν περάσει ακριβώς 100. Διάβαζα για αρκετές μέρες όσα έγγραφαν και τότε μ' έπιασαν νευρικά γέλια, τότε έλαμπε το πρόσωπό μου από υπερηφάνια για την ελληνικότητά τους, τότε δάκρυζα και θάμπωναν τα μάτια μου για όσα έβλεπα στην ίδια

Αθήνα που είδαν κι αυτές αντικρύζοντας απ' το παράθυρο την Πάρνηθα, την Κηφισιά, το Ψυχικό, το Χαϊδάρι, τη Φιλοθέη, το Αιγάλεω, τον Πειραιά, την Αίγινα, την Ακρόπολη...

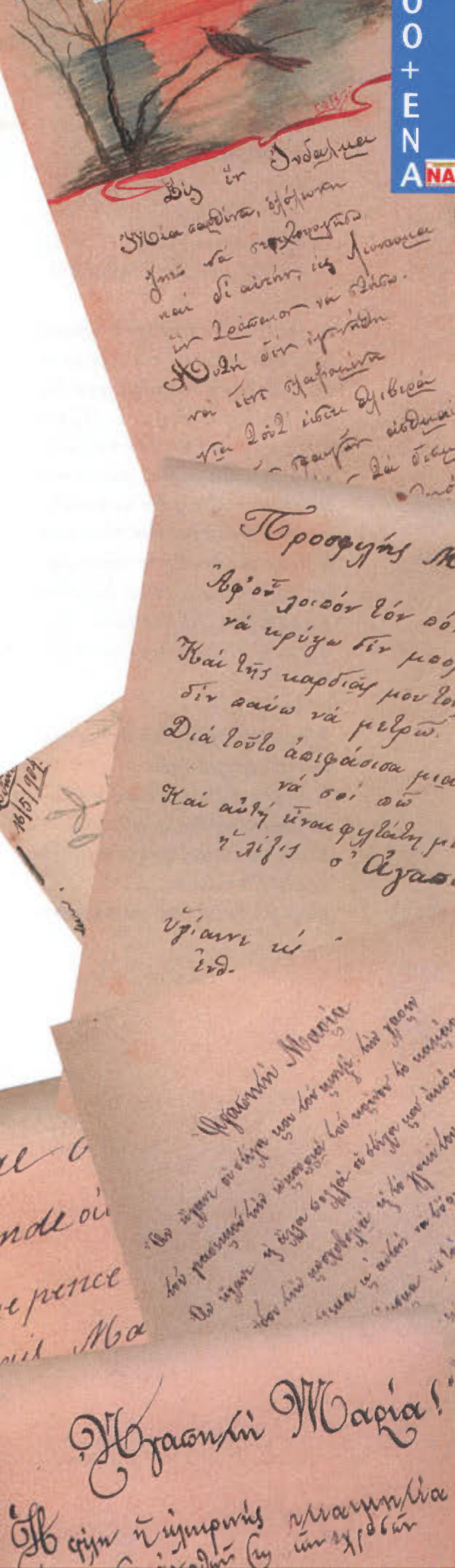
Γράφει η υπεραγαπώσα την Μαρία, Ευαγγελία Γραμμενίδου εκ Σερρών: ...«Κι αν κατά περιστάσιν το λεύκωμά σου ανοίξεις και τους ωραίους σου οφθαλμούς εις τα γράμματά μου ρίψεις... Ερώτησον!!! Άραγε ευτυχής να ζει ή έχει αποθάνει;»

Και συμπληρώνει:

«Υγίανε και ευδαιμόνει ενθυμού κι μη λησμόνει...»! Η φίλη της Εντυχία Αποστολίδου, στις 2 Φεβρουαρίου 1905, σημειώνει καθαρά, Ημέρα Τετάρτη ώρα 11η μ.μ.:

«Αγαπητή μου Μαρία Τον ρόδου, τον κρίνου η ωραιότης θέληττον είναι νέας ζωής - πλην άνθη και ρόδα, πρόσκαιρα κάλλη! Πίπτουντα κέως επί της γης. Αμάραντον όμως και εύοσμον άνθος είναι εν μόνον «της Αρετής».

«Το παν περνά και χάνεται Στου χρόνου την πορεία



Εν μόνον δεν περνά ποτέ δεν σβήνει δεν γερνά Η Αληθής φιλία!» της υπογράφει η Άννα Μπαξεβανάκη στις 16/2/1905, ενώ η Ελένη Αναγνωστοπούλου στις 4.3.1905 μεταξύ άλλων γράφει...

«...Και όταν πλέον τ' όμμα μου δια παντός θα κλείσει ώ! τότε κι η καρδιά μου θα σ' έχει λησμονήσει. Πλην τότε στον σκληρόν τον κόσμο δεν θα είμαι και υπό μάρμαρον ψυχρόν και πάλλενκον θα κείμαι ώ! τότε και η καρδιά μου θα σ' έχει λησμονήσει...». Η εκ Ξάνθης Κλεοπάτρα Αβραμίδου στις 4.3.1905 παρατηρεί και συμβουλεύει:

«Μαρία μου, Μου είπες γράψε κάτι τι δια να σε ενθυμούμαι. Κι αν γράψω μήπως κάποτε λησμονηθεί φοβούμαι Διότι σν καμιά φορά το λεύκωμα θα χάσεις μαζί μ' αυτό τας φίλας σου

βεβαίως θα ξεχάσεις. Γι' αυτό δεν θέλω φίλη μου να 'μαι στο λεύκωμά σου αλλά να είμαι πάντοτε στον νου και στην καρδιά σου...». Στις 24/2/1905 από τον Πειραιά η Ελένη Β. Σκίνδη την παρακαλεί «Με Ελληνίδος αίσημα, ω φίλη καταδέξου και τους ολίγους στίχους μου που σου προσφέρω δέξου. Καίτοι δεν είμαι ποιήτρια κι η Σαπφώ η Λεσβία εν τούτοις η προς σε πίστη κι ένθερμη φιλία μου υπαγορεύει δυο γραμμιάς φίλη να σου χαράξω...»

«Το παρελθόν παρέρχεται αλλά δεν λησμονείται Ο Νείλος ρέει πάντοτε αλλά δεν εξαντλείται...» της θυμίζει 16/5/1904 η Ειρήνη Μαγουλάκη, ενώ η Αγλαΐα Σαραντοπούλου την προτρέπει να μην ξεχάσει πόσο τη λάτρευσε: «Εις τα ενώδη της νεότητός σου φύλλα, εις το λεύκωμα αυτό της ζωής, αν το ουράνιο βλέμμα σου ρίψει γραμμένον το όνομά μου θα ιδείς. Αν δε τότε πολλοί χρόνοι έχουν παρέλθη πολλά νειάτα έχουν λησμονηθεί. Ω ναι τότε ενθυμού Μαρία ότι είχες νπ' εμού λατρευθή...»

Στις 12 Ιανουαρίου 1905 η Καλλιόπη Παπαδημητροπούλου φιλοσοφεί: «Η πείρα είναι τρόπαιον σχηματιζόμενον εξ όλων των θέλω που μας επλήγωσαν. Ο καλύτερος φύλαξ της αρετής είναι η εργασία. Πράττε και σίγα. Κάλλιον να ευρεθή κρυμμένος θη-

σαυρός παρά να ακουστεί: άνθρακες ο θησαυρός!

Εσύ αφέντης της θέλησής σου και δούλος της συνειδήσής σου.

Κλίνει το γόνυ προ της καλλονής, αλλά κλείνει την κεφαλή προ της αρετής.

Η γαλήνη της συνειδήσεως είν' το καλύτερον προσκέφαλον του θνήσκοντος.

Η ελεημοσύνη είναι αδελφη της προσευχής...

Η νεάνις οφείλει να ακούει τον νουν της κι ουχί την καρδιάν της».

Ημέρα Πέμπτη στις 20-1-1905, εν Πειραιεί η Ανδρονίκη Σωτήρχου την Αγαπητή Μαρία εκλιπαρεί «Ενθυμού ενίστε την αγαπώσαν σε... και καλλιγραφεί με απλοχειριά ευγενείας:

“Τον βίον σου επεύχομαι ανθόστρωτον, ενώδη πότε να μην ιδής οδόν δύσβατον ακανθώδη Η εντυχία η χαρά παντού να σε στολίζουν και ως λουλούδια ανθηρά στον βίον σου ν' ανθίζουν ενώ δ' ούτως εύχαρις και εντυχής θα είσαι μη με λησμόνει φίλη μου αλλά να μ' ενθυμήσαι...” Προσπαθώ να σχηματίσω μία

ιδέα, μία φυσιογνωμία, έναν τύπο από αυτή την εύοσμον ανθοδέσμη φοιτητριών και δεν δύναμαι. Ως ζωγράφος θα τους έβαζα χρώμα κερασί στα χείλη, ροδόχροον στα μάγουλα ή βερυκοκί, μαλλιά όμορφα πιασμένα σε στυλ καρνατίδων και φορέματα καλοσιδερωμένα όλα μακριά κάτω απ' το γόνατο. Πώς να ήταν η Ζωή Βλάχου; Με μελανί μολύβι ή μελάνι καλλιγραφικά - καλλιγραφικά σε κάποιο δωματιάκι ακούμπησε το άλμπουμ και σημείωσε:

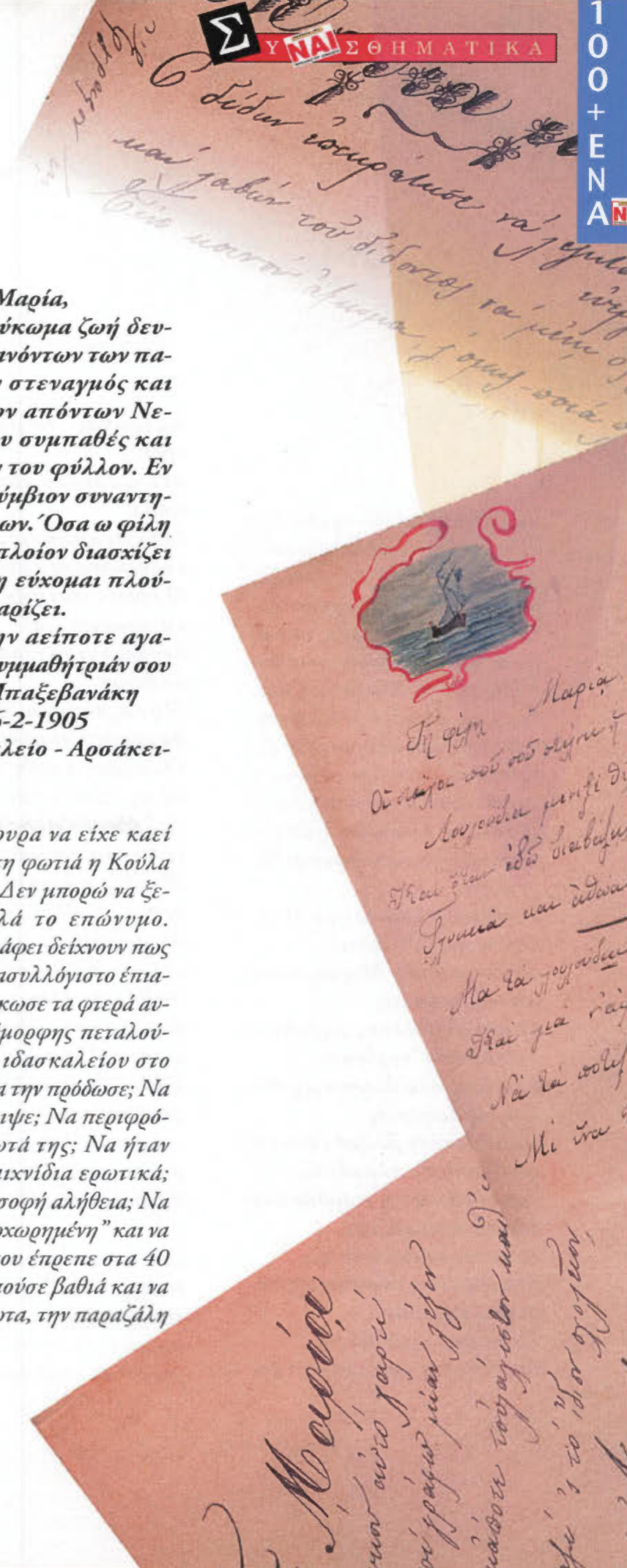
«Φιλτάτη Μαρία, Μύρον εύοσμον αύρα εκκέη εις την Θεϊαν του Κέκροπος γην ο δε νους σου εις όνειρα πλέει και ως πτηνόν χαιρετά την αυγήν.

Όπου πέριξ το βλέμμα γυρίσης βλέπεις θάμνους ωραίους να θάλπουν να ηκούν εις κοιλάδας οι βρούσες φωνές του αηδόνο να ψάλλουν...»

Κλείνω τα μάτια μου αγωνιώντας να σχηματίσω μορφή για την Αθηνά Ζ. Μπαξεβανάκη. Ποιος τυχερός να την παντρεύτηκε; Ποιος να είχε την καλοτυχία να μοιραστεί μια κάμαρα σπιτιού και την ίδια ζωή μ' αυτή την αγγελική ψυχή; Ποιος άντρας να ακούμπησε το πρόσωπό του στα μάγουλά της; Ποιος σύζυγος να ξύπνησε νύχτα να της φέρει κρύο νερό και για ποιον να λαχτάρησε η καρδούλα της; Μήπως και δεν παντρεύτηκε; Να έκανε παιδιά; Να ζει κάποιο να πάω να του φιλήσω τα χέρια που άγγιξαν μια τέτοια καλοσύνη ζωής; Η Αθηνούλα Μπαξεβανάκη έγραψε:

«Φιλτατη Μαρία, Είναι το λεύκωμα ζωή δευτέρα των θανόντων των παρελθόντων στεναγμός και γλώσσα των απόντων Νεκροταφείου συμπαθές και παν λευκόν του φύλλον. Εν φέρει επιτύμβιον συναντηθέντων φίλων. Όσα ω φίλη κύματα το πλοϊόν διασχίζει τόσα η τύχη εύχομαι πλούτη να σου χαρίζει. Ενθυμού την αείποτε αγαπώσαν σε συμμαθήτριάν σου Αθηνά Ζ. Μπαξεβανάκη Αθήνησι 16-2-1905 Γ' Διδασκαλείο - Αρσάκειον»

Πρέπει σίγουρα να είχε καεί στον έρωτα τη φωτιά η Κούλα Ιωάννου (;). Δεν μπορώ να ξεχωρίζω καλά το επώνυμο. Όμως όσα γράφει δείχνουν πως μάλλον χέρι ασυλλόγιστο έπιασε και τσαλάκωσε τα φτερά αυτής της πανέμορφης πεταλούδας του Γ' Διδασκαλείου στο Αρσάκειο. Να την πρόδωσε; Να την εγκατέλειψε; Να περιφρόνησε τον έρωτά της; Να ήταν νωρίς για παιχνίδια ερωτικά; Να ήταν μια σοφή αλήθεια; Να ήταν πιο “προχωρημένη” και να ζούσε αυτά που έπρεπε στα 40 της; Να αγαπούσε βαθιά και να ζούσε τον έρωτα, την παραζάλη



που σε κάνει άλλα να ζεις και άλλα να λες; Να ήταν μια σουπιά που "θόλωνε" τα νερά; Σίγουρα θα ήταν πανέμορφη - αυτές ξεχωρίζει ο διάβολος να παίζει με τους ανθρώπους, τους παπάδες και την άκαρη ζωή μας. Να ήταν.. Μάλλον ξανθιά ή περρασμός ή ασυλλόγιστη ή διπρόσωπη ή ντερμπετερίσσια ή αρχόντισσα ή συννεφούλα; ή Βαλεντίνα; Η πρώτη Αγάπη, ή γεννημένη για καταστροφή, Χαρικλάκι;

Διαβάστε τι έγραφε στις 10-1-1905 πριν 100 χρόνια.

«Φίλτατή μου Μαρία, ποτέ μην αγαπήσεις, Ω μην βέβηλους ανεχθείς χείρας να σ' εγγίσουν εν άνθος όλο άρωμα μη θέλεις να δωρίσεις Αν κάποτε το βλέμμα σου εις ρεμβασμούς πλανάται, τον Πλάστην η καρδιά σου πάντοτε να εράται.

Αλλά μην αγαπήσεις...

Ο έρωσ είναι βάσανος εις ευγενείς καρδίας...

Ποτέ μην αγαπήσεις.

Έρωσ πνοή μαραίνουσα τας

καλλονάς, τα ρόδα και ο ερών στο φέρετρο τον ένα έχει πόδα

Μην αγαπήσεις αν ποθείς ευδαίμονα τον βίον

Ο έρωσ είναι σήμεραν απάτη προσωπίον

δεν έχει τι το ιερόν το όσιον το θείον

Μην αγαπήσεις, ηδονήν δεν θα ευρής καρμίαν

Θα εύρης στήθη πλην στενά μη έχοντα καρδίαν...

Δυσώπητα προς τον έρωτα είναι όλα ψεύδη φίλη

Ψευδές πάντοτε προσφέρουσι τα δόλια του τα χείλη

Αν προτιμάς ερρείπια καρδιάς συντριβίσης

αν θέλεις λίαν πρόωρα τα όμματα να κλείσεις

ω τότε ν' αγαπήσεις!

Ζήθι, ζήθι κι ευδαιμόνει, τον σχολικό τον βίο μας

ω μη ποτέ λησμόνει, Έρρωσο και ενθυμού την συμμαθήτριάν σου (10-1-1905).

Στις 4 το απόγευμα, στις 16 Ιανουαρίου 1905 η Ματίνα Πετιτάγκον (;) φιλοσοφεί, προφητεύει, απαισιοδοξεί, προδιαγράφει με ρεαλισμό και κυνι-

σμό, λες και διαβάξει νεκρώσιμο και επιμνημόσυνο ακολουθία. Κυριακή πρωί μετά τη λειτουργία. Αν δεν ήξερα ότι τα γράφουν χεράκια καλλιγράμμα νεαρής φοιτήτριας θα ορκιζόμουν πως τα εκφωνεί χορτάτος ματαιότητας παπάς κρατών λιβανωτό και σταυρό μπροστά σε τεθλιμμένους συγγενείς.

Καθώς διαβάζω έρχεται στ' αυτιά μου ο απόηχος ψαλμωδίας δυσκίνητου ευτραφούς παπά ψάλλοντος «πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα όσα ουκ υπάρχει μετά θάνατον. Ου παραμένει ο πλούτος, ου συνοδεύει η δόξα επελθών γαρ ο θάνατος, πάντα ταύτα εξηφάνισται...»

«Και είδον τα οστά τα γεγυμνωμένα και είπον· άρα τις εστί βασιλεύς ή στρατιώτης ή πλούσιος ή πένης ή δίκαιος ή αμαρτωλός; Αλλά αναπαύσον Κύριε μετά δικαίων τον δούλον σου ως φιλόανθρωπος.»

«Πού εστιν η του κόσμου προσπάθεια; Πού εστιν η των πρόσκαιρων φαντασία; Πού ο χρυσός και ο αργυρός; Πάντα κόνις, πάντα τέφρα, πάντα σκιά...».

Προσέξτε τι γράφει η Ματίνα ακριβώς έναν αιώνα - απατεώνα πριν προσπερνώντας την παρούσα ζωή μ' ένα τέλος:

«Αγαπητή μου Μαρία, Είσι τα πάντα επί γης κους, πλάνη και μωρία

Ο κόσμος πας απατεών ανγή, σκοτία νυκτών γλυκύτης

και πικρία

Το παν, το παν ψιμνύθιον, προσποίησης, βλακεία ψεύδος το ου, ψεύδος το ΝΑΙ και λέξεις έμειναν κεναί, ο έρωσ και η φιλία, Φρούδον γελών, απάτη ερών, υπόκρισις ο γέλως το δάκρνον απατηλόν εν αληθές, εν το καλόν, του βίου μας το τέλος!»

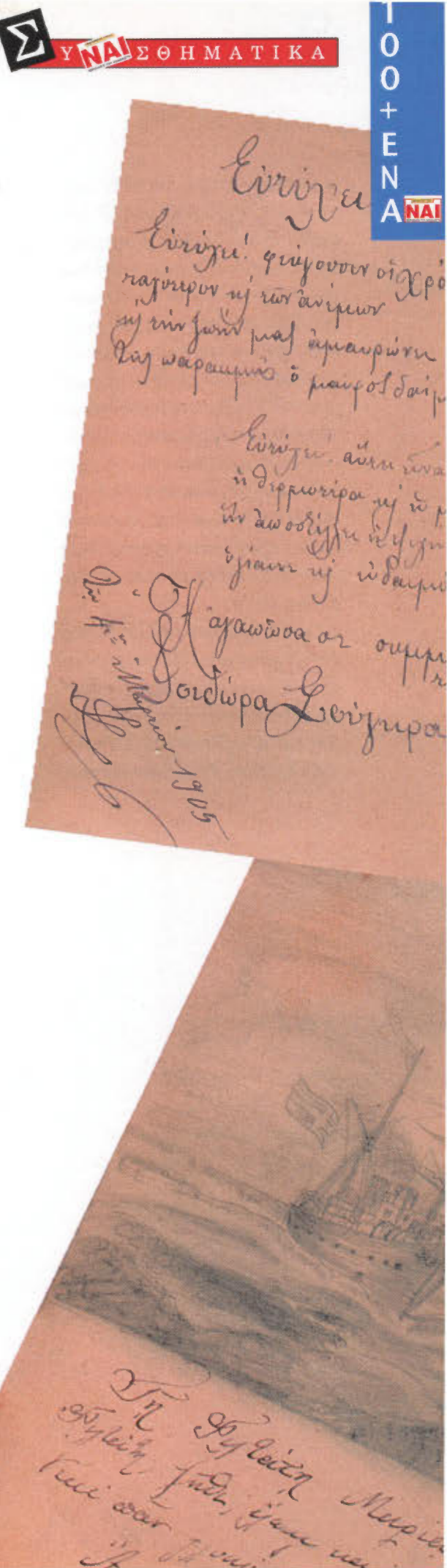
Αντίθετα με χαριτωμένο τρόπο η Αγγελική Χαριτοπούλου φαίνεται προσγειωμένη κι ευτυχισμένη σ' αυτό που βλέπει και ζει το οποίο υμνεί και επιθυμεί να προφυλάξει. Πρέπει να είχε ωραία μάτια και ναζιάρικο ύφος και να ανήκε στην κατηγορία γυναικών που δένουν "φιόγκο" τους άνδρες μ' ένα βλέμμα κι ένα σκέρσο, που "σέρνουν καράβι" κάνοντας τα κατήγια του άνδρα υπηρετώντας τον και ικανοποιώντας τον όλα τα "γούστα" για να τον απολαμβάνουν δικό τους και το διακρίνεις στο σημείο που αναφέρεται στη συντροφική συνάντηση: «Ευδαίμων δε εις όντινα την χείρα σου θα δώσεις και βλέμμα τι γλυκύτατον αυτώ αν ανψώσεις». Ο άντρας γι' αυτήν είναι ψηλά, από πάνω, κεφαλή. Η γυναίκα υποτελής, ανψώνει τα μάτια να τον δει και φυσικά έχει "τη σοφία Αθηνάς και Αφροδίτης χείλη να τον χορέψει στο ταψί... Παιχνίδι είναι όλη η ιστορία για όσους το έψαξαν: «Τη φίλτατή μου Μαρία.

Γνωρίζω πως το λεύκωμα είν' ειδικόν σου φίλη, που έχεις πνεύμα Αθηνάς και Αφροδίτης χείλη. Έπαινος και αισθήματα δεν δύναμαι να γράψω, τα πάντα έχεις

φίλη μου, άλλα θα σου χαράξω. Ευδαίμων ήτις σ' έτεκεν και ευτυχής μητέρα, ο μην που εγεννήθηκες, το έτος, η ημέρα. Τα πάντα ήταν ευτυχή την εποχήν εκείνην και ο ήλιος εκρύσωνε θαλάσσης την γαλήνη.

Η αγαπώσα σε Αγγελική Χαριτοπούλου» Έρχονται οι άνθρωποι σ' αυτή την ζωή σαν βότσαλα στη λίμνη κάμνον κύκλους και ταράζουν την γαλήνη για λίγα χρόνια, άλλοι λιγότερο και άλλοι περισσότερο. Ο θάνατος είναι εκεί παρών συνεχώς. Οι άνθρωποι πεθαίνουν πολλές φορές στη ζωή τους αλλά δεν θέλουν να το δουν, δεν θέλουν να το αναλύσουν. Πάρτε φωτογραφίες αν είστε 80 χρονών και κοιτάξτε στα 5, στα 15, στα 35, στα 55, στα 70, στα 80 χρόνια σας και βάλτε τις δίπλα-δίπλα. Αυτό που ήσαστε στα 5 πέθανε όπως πέθανε και αυτό που ήσαστε στα 15, 35, 70 κ.λπ. Η μήπως διαφωνείτε; Είναι το ίδιο αυτό που είστε στα 80 με αυτό που ήσαστε στα 25; Κάπου εκεί μας πιάνει μελαγχολία και προσπερνάμε τις σελίδες των άλμπουμ φωτογραφιών. Κάπου εκεί θυμόμαστε την τελευταία οριστική φωτογραφία. Όσο μεγαλώνω μεγαλώνουν και οι τελευταίες φωτογραφίες ανθρώπων που γνώρισα συγγενών, φίλων, συναδέλφων γνωστών Ελλήνων και ξένων διάσημων της πολιτικής, της τέχνης, των γραμμάτων, του πλούτου...

Και αυτή είναι φυλακή μου η γήϊνη ο' αγαπώ.



Φίλοι αναγνώστες του ΝΑΙ πως να προσεγγίσεις τη ζωή; Φιλόσοφοι και θεολόγοι, τραγουδιστές και ποιητές, στρατηγοί και γέροντες, δάσκαλοι και θαλασσοπόροι μας γέμισαν ρητά, γνωμικά και κανόνες και οδηγούς αλλά ολόκληρη αλήθεια δεν μας είπαν. Έλληνες και Ιουδαίοι και Ασιάτες και Βάρβαροι και Ινδίοι και Ευρωπαίοι και Αφρικόνοι μας είπαν τόσα πολλά που παραιτηθήκαμε από κορεσμό και σταματήσαμε επισκέψεις στις βιβλιοθήκες και τα βιβλιοπωλεία.

Ας σιωπήσωμεν ελευθερώνοντες την φαντασία να τρέξει όπου θέλει και να ζήσει στο χρόνο καλπάζοντας προς το παρελθόν και το μέλλον έτσι ώστε να αντιληφθεί ότι ο χρόνος δεν

υπάρχει πηγαίνοντας μόνο μπροστά. Έχει αρχή και τέλος ο κύκλος; Αριστερά της αριστεράς μήπως είναι η δεξιά; Έχει μία κατεύθυνση ο χρόνος και το άπειρο; Στο 2005 αποκλείεται να ζει κάποια. Θα πρέπει να είναι 120 χρονών. "Για μας ζούνε αυτές οι κοπέλες;" με ρώτησε στην Πεντέλη που ζει σε μοναστήρι ο π. Ισαάκ. "Ζούνε" του είπα. Έτσι για να παίξουμε λίγο διαβάζοντας το άλμπουμ και όσα λένε, πόσοι θα σταθούμε στα 20 χρόνια τους; Αλίμονο, τί είναι αυτό που μας "πηγαίνοφέρνη" σε δευτερόλεπτα πότε στα 20 πότε στα 30 πότε στα 70 τους; Είδατε την αστάθεια στις σκέψεις; Είδατε τη βροχή των ερωτημάτων; Να παντρεύτηκε η Σταυριανή Γιαννοπούλου; Η Αργεντίνη Χαλλιτάκη; Η Ζωή Βλάχου; η Άννα; Η Ματίνα; Να έκανε παιδιά η Ιφιγένεια, η Καλλιόπη, η Ευαγγελία, η Κλεοπάτρα; Να αγάπησε ωραίο άνδρα η Ελένη, η Αγγελική, η Ανδρονίκη; Να άσπρισαν τα μαλλιά της Μαγουλάκη, της Μπαξεβάνη, της Γιαννοπούλου; Να χώρισαν στο γάμο; Να ήταν αρχοντοπούλες πλούσιες με προίκες και περιουσία ή φτωχές πλην τίμιες η

Μελαμπιανάκη, η Μπαξετανάκη, η Φρακουλάκη, η Χαριτοπούλου; Να την αγάπησαν την Αγγελική, τη Ζωή την Μπετίνα άνδρες μοιραίοι ή μαράζωσαν απογοητευμένες κι ανικανοποίητες σε χρυσά κλουβιά; Να προήχθησαν στην ιεραρχία η Αδαμαντία Μπουλαγούρη, η Μαρία Ψάλτου και η Αναστασία Τρουλλη ή παρηγκωνίσθηκαν λόγω κομματικών παρεμβάσεων; Να διορίστηκαν όλες; Να μετατέθηκαν; Ποιες να έφυγαν απ' τη ζωή πρόωρα; Πόσες έμειναν χήρες; Ποιων οι άνδρες πολεμώντας σκοτώθηκαν; Να έζησαν κάποιες στην κατοχή ηρωϊκές στιγμές; Παρασημοφορήθηκαν; Έκαναν εγγόνια; Ε και λοιπόν ό,τι και να έγινε ποια σημασία έχει σήμερα; Ποιος ενδιαφέρεται και τί μπορεί να "επηρεάζει" το σήμερα ό,τι έγινε χτες; Δεν υπάρχουν για κανέναν. Ούτε θα γελάσει ούτε θα κλάψει κάποιος γι' αυτές. Λέξη δεν περισσεύει. Τα βιβλιάρια ενοτήτων ΙΚΑ να μετράνε στη σύνταξη; Οι καταθέσεις σε τράπεζα; Οι λίρες; Ο χρυσός; Οι μετοχές; Τα σπίτια; Τα οικόπεδα; Τα καταστήματα επ' ονόματί τους; Τα πτυχία; Οι οικογενειακές διαφορές και τα κληρονομικά δικαιώματα; Τα φλερτ; Τα ερωτικά παιχνίδια και καπρίτσια; Να είναι μεγάλη αλήθεια ότι "το ανύπαρκτο είναι πιο μεγάλο από το αιώνιο" που 'γραψε κάποιον ο Ζαχ. Παπαντωνίου ζώντας την ίδια εποχή μ' αυτές; Δεν θα σας προβληματίσω άλλο φιλαράκια του ΝΑΙ. Δικαιούσθε να κλείσετε τις σε-

λίδες του περιοδικού να χαλαρώσετε και να βγάλετε από βαθιά μέσα σας λυτρωτικό αναστεναγμό λέγοντας δυνατά το τραγούδι του Θεοδωράκη. "Και Δόξα τω Θεώ"! Μας έδωσε το καλύτερο δώρο, τη Ζωή να την ζήσουμε! Τα έχουμε όλα όσα χρειάζονται να περνάμε καλά και δωρεάν! Ήλιο, νερό, μέρα, νύχτα, γυναίκες, άντρες, κρύο, ζέστη, φαγητό. Στο μέτρο που μας χρειάζονται. Οι υπερβολές, η πλεονεξία, η ιδιοκτησία και ο εγωισμός μας ταλαιπωρούν και βγάζουν τα μάτια μας... ας το εννοήσουμε πριν γίνουμε... ανάμνηση στο Άλμπουμ της Ζωής... Ποιος θα νοιάζεται το 3005 για τον καθένα από μας; Η θρησκεία μας λέει ότι Αιώνιος είναι ο Θεός. Ίσως εκτιμηθεί υπέρ οποιουδήποτε έχει σχέση μαζί του αποκαλώντας τον Πατέρα κάθε μέρα, λέγοντας: "Πάτερ ημών ο εν τοις ουρανοίς· αγιασθήτω το όνομά Σου, ελθέτω η βασιλεία σου· γεννηθήτω το θέλημά σου, ως εν ουρανών και επί της γης, τον άρτον ημών τον επιούσιον δος ημίν σήμερα· και άφες ημίν τα οφειλήματα ημών ως και ημείς άφιεμεντας οφειλέταις ημών και μη εισενέγκης ημάς εις πειρασμόν· αλλά ρύσαι ημάς από του πονηρού. Ότι σου εστί η Βασιλεία και η Δύναμις και η δόξα του Πατρός και του Υιού και του Αγίου Πνεύματος, νυν και αεί και εις

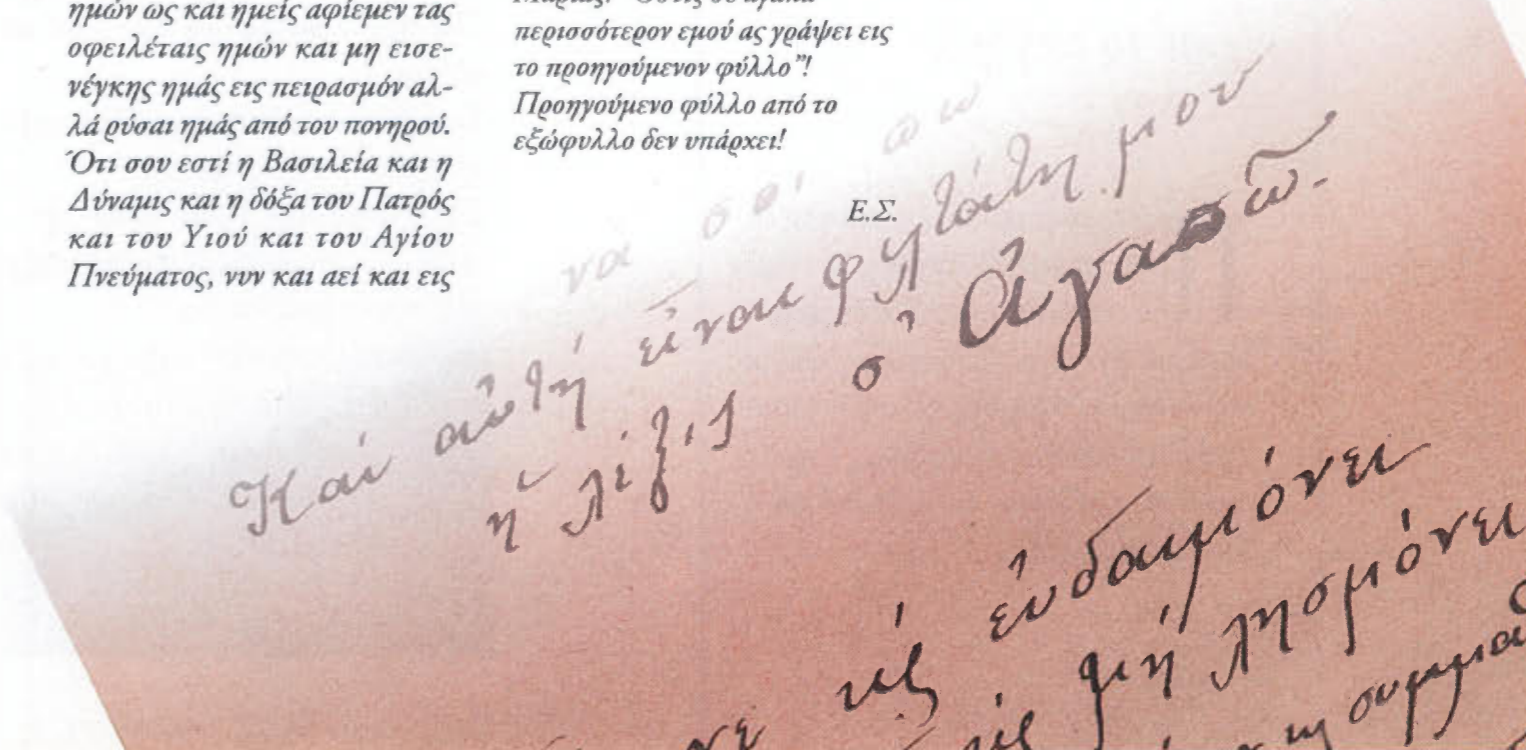
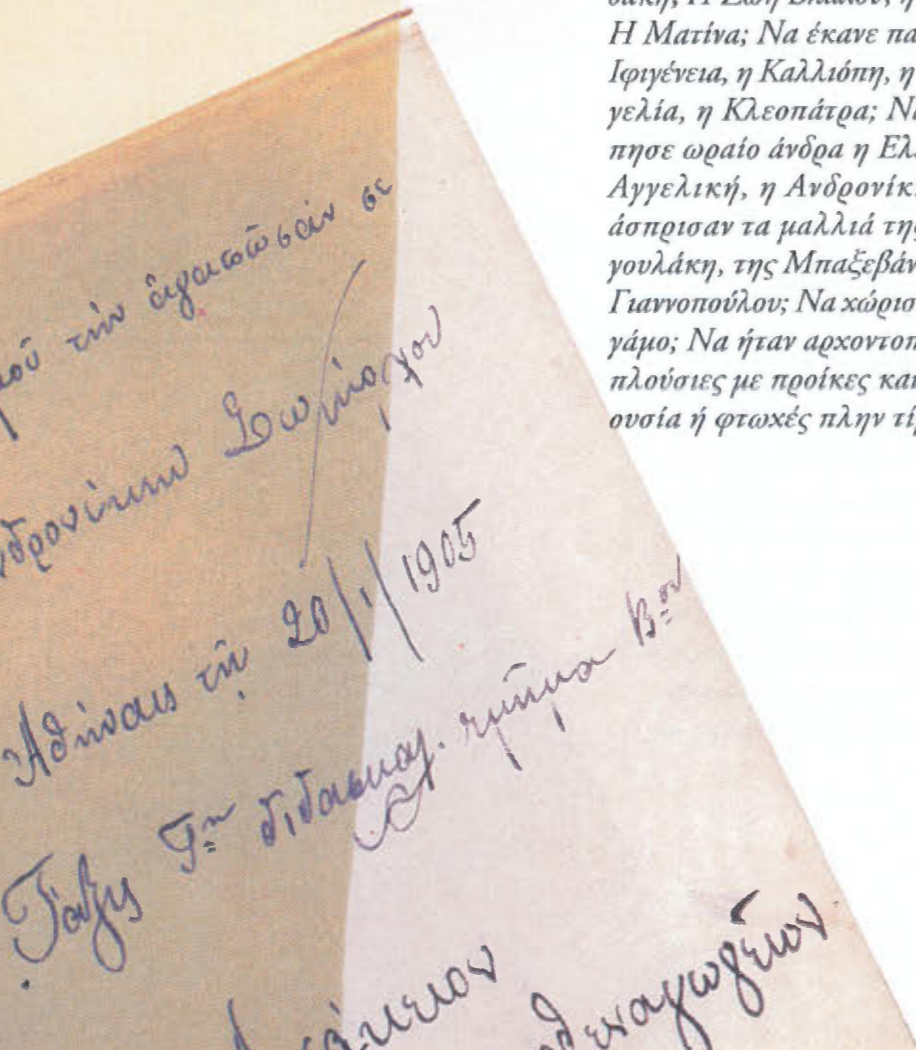
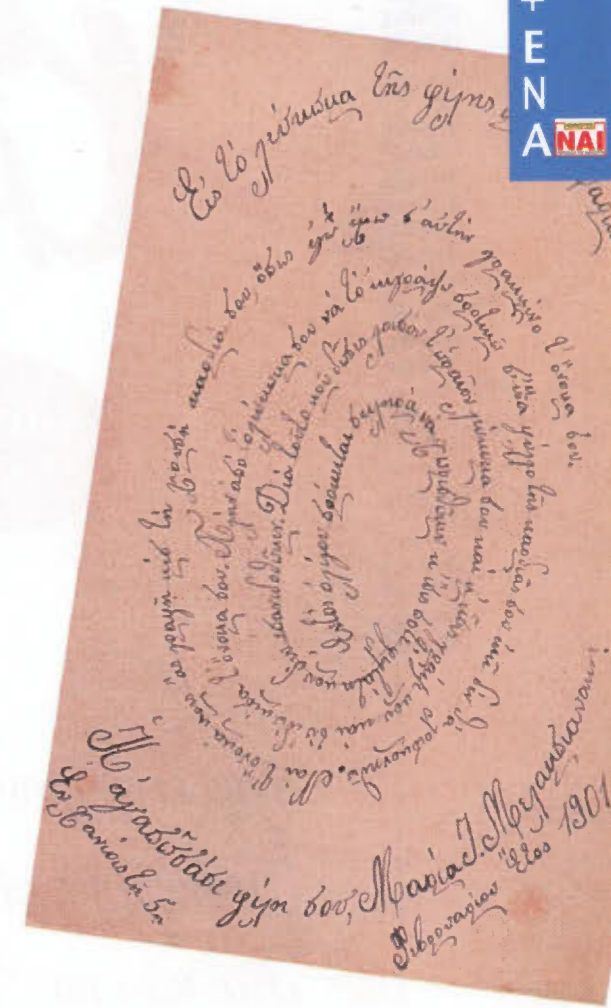
τους αιώνας των αιώνων". Δεν συμφωνείτε κάποιος; Δεν μπορώ να αποδείξω αυτά που λέω και γράφω; Ηρεμήστε, δεν σας ακούει κανένας. Και ποιος σας ρώτησε; Ποιος ασχολείται με το τί λέτε! Στο 3005 κανένας δεν θα νοιάζεται και με σας. Ίσως από τύχη μπορεί ν' ασχοληθεί κάποιος, όπως τώρα εγώ από σύμπτωση, αν γράψετε κάτι σε κανένα άλμπουμ... και ο Θεός που οι γραφές λένε ότι γράφει στα βιβλία του τα πάντα για τους πάντες!

Μελίσσια 15 Ιαν. 2005  
Ενάγγ. Γ. Σπύρου

ΥΓ.1. Φίλε αναγνώστη Ζήθι, ζήθι κι ευδαιμόνει και την συνδρομή του ΝΑΙ μη ποτέ λησμόνει...! επειδή τεύχος περιοδικού στερείται όποιος μια συνδρομή δικιά του δεν... πληρώνει!

2. Εντύπωση μου έκανε η ευρηματική ιδέα και φράση που έγραψε στην πρόσοψη Α' του εξωφύλλου, μια φίλη της Μαρίας: "Όστις σε αγαπά περισσότερο εμού ας γράψει εις το προηγούμενο φύλλο"! Προηγούμενο φύλλο από το εξώφυλλο δεν υπάρχει!

Ε.Σ.



# Χρονορευξηξιάστην ιστορία με αναμνήσεις και τσιγάρα!



Τεύχος 45  
1997

Στην εποχή του  
“Δε βαριέσαι αδερφέ”  
είναι κάτι που “βλάπτει  
σοβαρά την υγεία”  
μας... λίγο πιο πολύ  
απ’ το τσιγάρο!

Πρώτες μέρες του 1997 μ’ ένα ήλιο που μου ζεσταίνει την καρδιά, μ’ ένα γαλάζιο ουρανό που μου βγάζει πτερά να πετάω, μ’ ένα γέλιο της κόρης μου ακόμα σ’ αυτά - λες και κελαηδούν 500 αηδόνια στην καρδιά μου πάω προς τη δουλειά με τ’ αμάξι, παρέα με το ραδιόφωνο που παίζει ένα τραγούδι του Καζαντζίδη.



“Η ζωή μου όλη, είναι ένα τσιγάρο που μ’ αμαρτάνει ένα συμμαθητή μου που κάννιζε δεν το γουστάρω κι όμως το φουμάρω... η κηδεία τ’ αδερφού του... Το νόημα του τραγουδιού κάπως έτσι που μ’ αμαρτάνει ένα φίλο που κρατούσε πακέτο και λέει και ο υμνωδός στην εκκλησία. τσιγάρο μαζί στο ‘να του χέρι, καθώς περπάτα- “Η ζωή σαν λουλούδι μαραϊνείται και πέφτει μπροστά στο παραθύρι μιας γειτόνισσας Όλα ονειρουν απατηλότερα. Όλα σκιάς αστράφτισσας νόμιζε πως τον αγάπαγε... νέστερα...! μ’ αμαρτάνει ένα συγγενή που ‘λεγαν πως το τσι- Σκιά, καπνός το ίδιο πράγμα. Ποια τον βίβρο του “σακάτεψε τα πλεμόνια” και ζήτημα τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος; ζήσει... Δεν ξέρω τι απόγινε... Σαν το τσιγάρο που βλάπτει σοβαρά την υγεία... Τραβάς ρουφηξιάς ευχαρίστησης μου σαν μια Κυριακή σε με θάνατο κι αρρώστια. οπιά να καπνίσω... Το Από μικρός θυμάμαι τον πατέρα μου που πνιγόταν με πίκρα και δεν το παγε το τσιγάρο στο νύχι απ’ το μεγάλο μύλο να βάλω στο στόμα μου. δάχτυλο του χεριού - τότε που του αγοράζετε που θυμάμαι τι μάρκα στο περίπτερο τσιγάρα “χύμα” αφού μπορούσατε να αγοράσετε και ΕΝΑ τσιγάρο εκείνες τις εποχές της φτώχειας... ορίες...

ΕΣΤΡΑ-  
ΜΑΤΤΑΡΤΟΥ

Παλιά τραγουδάγα βαθιά κι έβγαζα τον καμμό μου στα χρόνια της ανεργίας, σαν ρουφηξιά τσιγάρου όταν ο συνομηλίκος Γ. Νταλάρας στη δεκαετία του ‘70 τραγουδάγε το “Ηλιε μου σε παρακαλώ” κι έλεγε “...Πίνω δάκρυ, πίνω πρόστυχο καπνό. Με μαχαίρια στην καρδιά μου δεν μπορώ να τραγουδήσω και να καρτερώ...”

Η ιστορία του Έλληνα είναι ιστορία με μύθους και καπνούς... Ο Λαός μας καπνίζει πολύ, φυτεύει καπνά, πουλάει κι αγοράζει καπνό, ζει όλες τις μεγάλες στιγμές του παρέα μ’ ένα τσιγάρο... Ποιος δεν θυμάται τη Μελίνα Μερκούρη και το γνωστό πακέτο “ΑΣΣΟ” στα χέρια της.



“Νόθος ικανοποίησις” λένε οι ειδικοί κι εγώ δεν μπορώ να πω όχι, δεν είμαι ειδικός, για να το λένε οι επιστήμονες και το Υπουργείο, φαίνεται έτσι θα ναι.

Πολλά τα ερωτηματικά αλλά οι καπνιστές λένε πως είναι παρηγοριά, μια συντροφιά, μια





ψευδαίσθηση που βλάπτει σοβαρά την υγεία, δυστυχώς πάντα, αφού η κατάχρηση και υπερβολή είναι το σίγουρο αποτέλεσμα. Λίγοι ξεφεύγουν... Μου 'ρχεται μέχρι εδώ παρ' όλα αυτά να το πω όμως πως "του πάει" του Έλληνα το τσιγάρο όπως το κρατάει, δεξιά στα χείλη λίγο πριν ξεκινήσει τις "στροφές" του σ' ένα ζεϊμπέκικο χορό, καθώς πίνει καφέ, καθώς διαβάζει εφημερίδα στο καφενείο...

Κι εγώ σιωπώ όταν τον βλέπω με το τσιγάρο έξω απ' το χειρουργείο να περιμένει νέα για το αγαπημένο του πρόσωπο.

Σιωπώ όταν βλέπω τον Έλληνα να βηματίζει μ' ένα τσιγάρο έξω απ' το Μαιευτήριο.

Σιωπώ όταν βλέπω τον Έλληνα να πίνει τον πρωινό καφέ του και μια ρουφηξιά τσιγάρου...

Σιωπώ όταν βαρύνει καμιάς ξηνητείας τον μαχαρώνει σε ξένη χώρα και ζητά ένα βαρύ τσιγάρο.

Σιωπώ όταν ο γαμπρός δίνει στον πεθερό ένα τσιγαράκι.

Σιωπώ όταν στη φυλακή τεντώνει ο διπλανός το χέρι στο κάγκελο και δίνει ένα πακέτο τσιγάρου...

Ναί, σιωπώ γιατί δεν βλέπω και πολύ πρόβλημα που να βλάπτει τόσο σοβαρά την ΥΓΕΙΑ, τόσο όπως βλέπουν κάποια άλλα θέματα στην καθημερινή ζωή του Νεοέλληνα.



Έτσι μέσα σ' ένα κόσμο υποκρισίας και ψευτιάς θέλω να φωνάξω δυνατά και να πω να ΒΛΑΠΤΟΥΝ σοβαρά την υγεία μου πολλά ψεύτικα της ελληνικής κοινωνίας. Ναι είναι πολλά που βλάπτουν σοβαρά και αλλάζουν την ιστορία του νεοέλληνα...

Θέλω να γράφουν στον Αττικό Ουρανό πως το νέφος βλάπτει σοβαρά την υγεία μου.

Θέλω να γραφτούν σ' όλα τα κανάλια της τηλεόρασης δίπλα απ' το σήμα τους πως τα σκουπίδια που εκπέμπουν για μένα και τα παιδιά μου βλάπτουν σοβαρά την υγεία μας.

Θέλω να γράφουν στο Υπουργείο Παιδείας πως η πολιτική του βλάπτει σοβαρά την υγεία των παιδιών μου που δεν μαθαίνουν για την αρμονία και το κάλλος της Ελλάδος...

Θέλω να γράφουν στο Υπουργείο Εξωτερικών πως η απραξία τους βλάπτει σοβαρά την υγεία των Ελλήνων, πως μαραίνει τα απόδημα Ελληνόπουλα, πως ξεφτιλίζουν την ένδοξη ιστορία μας.

Θέλω να γράφουν στα βιβλία πως ένα σωρό ψευτοθεωρίες ψευτοφιλοσόφων, οι εβραϊκές προπαγάνδες, οι ανθελληνικές θεωρίες και σκόπιμες παραλείψεις των προδοτών βλάπτουν σοβαρά την υγεία του Ελληνικού Έθνους.

Θέλω να γράφουν στα προεκλογικά φυλλάδια πολλών πολιτικών ότι οι σχέσεις τους με ανθελληνικά κέντρα και μυστικές υπηρεσίες βλάπτουν σοβαρά την υγεία των ψηφοφόρων.

Θέλω να γράφουν ότι ξένα και ντόπια κέντρα συμφερόντων και αποφάσεων βλάπτουν σοβαρά την υγεία των μελλοντικών γεννεών. Θέλω να γράφουν στους τάφους πολλών πολιτικών που κυβέρνησαν τη χώρα πως ΕΒΛΑΨΑΝ σοβαρά το Έθνος μας.



Θέλω να γράφουν πάνω σε κάθε Δημόσιο υπάλληλο ότι υπηρετεί ένα κρατικό μηχανισμό που δίνει στους πολίτες του μια "γόπα" τσιγάρου ενώ κάθε Έλληνας τους προσφέρει τουλάχιστον ένα άθικτο πακέτο με τον ιδρώτα του...

Θέλω να γράφουν στην ταμπέλα πολλών εταιριών ότι δεν είναι εντάξει και βλέπουν σοβαρά τους συναδέλφους, πελάτες και συνεργάτες τους.

Θέλω να γράφουν στις κάρτες κάποιων επαγγελματιών πως έβλαψαν σοβαρά την εμπιστοσύνη που τους έδειξαν κάποιοι πελάτες που τους ξέχασαν...

Θέλω να γράφουν πάνω στην πλάτη πολλών "ωχαδερφιστών" που όλο λένε "δεν βαριέσαι αδερφέ" ότι αυτό βλάπτει σοβαρά τον συνάνθρωπο...

Στα "συναισθηματικά" αυτού του ΝΑΙ ήθελα να βάλω τραγούδια που μυλάνε για το τσιγάρο. Σ' ένα παλιό "άλμπουμι" της γιαγιάς βρήκα αυτές τις φωτογραφίες μιας άλλης εποχής από την Αλεξάνδρεια με διαφημίσεις τσιγάρων άλλου "στυλ"... Μαζί με κάποιες άλλες άλλων εποχών ίσως μας προβληματίσουν κάπως.

Είναι σαν ρουφηξιές τσιγάρου στο χρόνο. Τι είναι τα χρόνια; Μια ρουφηξιά, μια ανάσα, ένα τίποτα, σαν καπνός.

Να είναι 1920; 1904; 1906; 1898; Λίγο νωρίτερα; Λίγο αργότερα; Τι σημασία έχει... Χάθηκαν σαν δαχτυλίδια καπνού στον αέρα της αιωνιότητας και ξεχάστηκαν... Σαν τους καημούς. Σαν τους έρωτες. Σαν τη ζωή. Σαν το τραγούδι της Καίτης Γρέν "Αναψε το τσιγάρο, δώσ' μου φωτιά, έχω μεγάλο ντέρτι μες στην καρδιά..."

Σαν το τραγούδι "Ένα πιτσιρίκι είναι ξαπλωμένο μες στα χορταράκια, παραπονεμένο. Θέλει να φουμάρει ένα τσιγαράκι, μα δεν έχει φράγκο, είναι μπατιράκι"



ΕΡ. ΠΡΟΤΟΡΑΠΑΣ & C<sup>o</sup> ALEXANDRIE



του

Πρόδρομον Τσαουσάκη που πιτσιρίκια το τραγουδάγαμε και μέχρι τελειώσει... γεράσαμε...

Μέσα απ' τα χρόνια τα παλιά μου έρχονται - ένα κι άλλα τραγούδια...

"και μεις οι τρεις στον καφερέ τσιγάρο πρέφα και καφέ βρε δε βαριέσαι, αδερφέ!"

Ήταν ένα τραγούδι παρειότικο για πολύ καιρό.

Ένα άλλο: "Φέρτε μου ένα σέρτικο τσιγάρο να φουμάρω στο χάρο να δώσω ρουφηξιά Φέρτε μου κρασί για να ξεχάσω πως μου βάλαν κι οι φίλοι μου καρφιά"

την Χαρούλα Λεξίου.

.. το φεγγάρι έβγαζε στη Δύση εγώ σε ζητώ σαν ομορφιά Λύση και σαν Ανατολή...

αλλάζει η μέρα και η πόλη έχει ρεπό και η γειτονιά καπνίζει να φουγάρο

εγώ σε γυρεύω σαν πρωινό τσιγάρο και σαν καφέ πικρό...

χιλιάδες τραγούδια, χιλιάδες καημοί, χιλιάδες αναμνήσεις, χιλιάδες χαρακτηριστικά, στιγμές και σκηνές σαν καπνοί χιλιάδων τσιγάρων σε κιτρινωμένα



γεροντικά χέρια που τρέμουν, σε ροδακινιά χείλη κοριτσιών, σε ανδρικά σκληρά χέρια, σε τασάκια, στα χείλη, στα χέρια, στη χούφτα, ακουμπισμένα στο μάρμαρο, στο κουτί που κιτρίνισε απ' την κάψα, στα χείλια με κραγιόν δαγκωμένα ελαφρά δεξιά-αριστερά...

Τσιγάρα και χρόνος. Τσιγάρα και άνθρωποι. Τσιγάρα και ζωή. Πόσα θα μπορούσε να πει ή

να γράψει ο καθένας μας γι' αυτήν την ιστορία του τσιγάρου.

Το ΝΑΙ προσεγγίζοντας το θέμα κάπως συναισθηματικά θα 'θελε να προτείνει κάποιες καπνοβιομηχανίες να το δουν το θέμα διαφορετικά και να πληρώσουν μια χορηγία για καταγραφή αυτού του φαινομένου. Ένας λαογράφος θα είχε πολλά να γράψει και να καταγράψει πάνω στο θέμα "τσιγάρο και Έλληνας", υπάρχει χώρος να δημιουργήσουν κοινωνιολόγοι, ιατροί, ιστορικοί, μελετητές, ποιητές, μουσικοί,

διαφημιστές, ψυχολόγοι, ερευνητές, στατιστικοί, δημοσιογράφοι, κ.ά...

Τι σημασία έχουν ιστορίες καπνού θα μου πείτε... Ίσως να 'χετε και δίκιο... Ίσως όμως και να μην έχετε και ν' αξίζει τον κόπο...

Υ.Γ. Η διαφημιστική εταιρία "Συνέδια" που έβγαλε τη γιγαντοαφίσα στο δρόμο ότι αλλάζει η ιστορία του τσιγάρου, ας πάρει πρώτη την πρωτοβουλία...

Ευαγ. Γ. Σπύρου



# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

## underwriting

**Ο** ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ είναι ένα από τα μεγαλύτερα και ΑΝΕΚΤΙΜΗΤΑ που έχει η Ελλάδα μας να δείξει. Πραγματικά ήταν ένα ΘΕΟΥ ΔΩΡΟ στο δεύτερο μισό του 20ού αιώνα. Δεν είμαι άξιος να γράψω γι' αυτόν το μεγάλο Έλληνα, όμως παίρνω το θάρρος, λόγω «ευεργεσίας». Ευεργετήθηκε πολύ από τη ζωή και το έργο του. Ανεξάρτητα από το ότι δεν μπορούμε να σταθούμε δίπλα του εμείς οι πολλοί, τολμούμε να αναφερθούμε στο έργο του για να ΔΙΚΑΙΩΘΕΙ και για να μην τον αδικήσουμε επειδή για όλους τους πολλούς –εμάς – αγωνιάθηκε μια ζωή, για να μπει η ΠΟΙΗΣΗ στη ζωή μας, για να κάνουμε παρέα με ποιητές, για να πηγαίνουμε πάντα προς την ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, προς την ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ, προς τα ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΟΤΕΡΑ... Έδειξε πώς αγωνίζονται ασυμβίβαστα. Μας ενθάρρυνε. Μας χάρισε τραγούδια για δύσκολες μέρες. Ασχολούμενος με όλα τα είδη μουσικής κατάφερε να κρατά τη ζωή μας από το χέρι σε λύπες και χαρές και να χορεύουμε μαζί του σε «στυλ Ζορμπά». Τα χέρια του ήταν αγγελικές φτερούγες που σ' έπαιρναν ψηλά ή σε σκέπαζαν στα χαμηλά... Μέρες φθινοπωρινές του 2005 καθώς ο αέρας στροβίλιζε κίτρινα φθινοπωρινά φύλλα, αγόρασα τη «συλλογή» 40 χρόνια - πρώτη επιλογή, 3 cd ηχογραφήσεις 1960-2000 και χόρτασε η ψυχή και το είναι μου μουσική και φωνές του Γρ. Μπιθικώτση, του Μίκη Θεοδωράκη, του Στ. Καζαντζίδη, της Μελίνας Μερκούρη, της Ντόρας Γιαννακοπούλου, της Μ. Φαραντούρη κ.ά. Ένωσα να φεύγει από πάνω μου η λέξη «ΟΞΕΙΔΩΘΗΚΑ» απ' τη νοτιά των ανθρώπων... Περνώ

ντας την αλήθεια μπροστά από την κλινική «ΤΣΑΓΚΑΡΗ» στην Πεντέλη θυμήθηκα ότι το 1962 όταν έγραφε το έργο ΟΜΟΡΦΗ ΠΟΛΗ ήταν φυματικός και τον πήγαν εκεί. Δεν είχε να πληρώσει φάρμακα και τα πλήρωσαν ο Καρνέζης με τον Παπαδόπουλο (άξιοι καλλιτέχνες του μουζουκιού). Ήταν η εποχή που έβγαλε μερικά «διαμάντια» τραγούδια του ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙΝ (μέρα Μαγιάς, Δραπετσώνα, Όμορφη Πόλη, Απρίλης, Περιγιάλι κρυφό, Ένα το χελιδόνι, Της Δικαιοσύνης ήλιε, κ.λπ. Η δεξιά «ΑΚΡΟΠΟΛΗ» τον συκοφαντούσε τότε σαν τον πλουσιότερο Έλληνα και ότι είχε κότερα και ότι είχε κτήματα με πισίνες και αεροδρόμια... Ίσως η κλινική Τσαγκάρη (προτείνουμε στη διοίκηση και το δήμαρχο Γιάννη Μητρόπουλο, να βάλουν μια πλακέτα) να ήταν πιο ονομαστή και μόνο αν είχε μια πλακέτα ότι εδώ νοσηλεύτηκε ο Μ. Θεοδωράκης. Ελπίζοντας ότι η ζωή και το έργο του θα «μπει» σύντομα μάθημα στα βιβλία του υπουργείου Παιδείας, στέκομαι σε στάση προσοχής θέλοντας να τιμήσω το Μεγάλο Έλληνα Μίκη Θεοδωράκη και αφήνω στο μαγνητόφωνο ν' ακούσω το τραγούδι ΤΗΣ ΞΕΝΙΤΙΑΣ (Φεγγάρι, μάγια μού 'κανες), τραγουδιμένο από τον Γρηγόρη Μπιθικώτση σε στίχους Ερρίκου Θαλασσινού, που πρωτοπαρουσιάστηκε το καλοκαίρι του 1962 στο θέατρο «Παρκ», στην επιθεώρηση ΟΜΟΡΦΗ ΠΟΛΗ. Το αφιερώνω σ' όλους τους ξενιτεμένους πάσης φύσεως (και στον Κωστή μου στην Αγγλία):

►Τεύχος 98, 2005



Ο Γιώργος Παπανδρέου στρατιώτης

**Ο** πρόεδρος του ΠΑΣΟΚ, κ. Γιώργος Παπανδρέου, είναι εμφανώς ικανοποιημένος μετά την εκλογή του στη θέση του προέδρου της Σοσιαλιστικής Διεθνούς, από όπου μπορεί να προσφέρει πιο πολλά στην Ελλάδα, το κόμμα και τον ίδιο. Όσο περνάει ο καιρός και παρά τα όσα γράφονται, ο Γεώργιος Παπανδρέου κερδίζει συνεχώς ανθρώπους κρατώντας τη διαφορά σε καλό επίπεδο. Δεν είναι εύκολος αντίπαλος ο κ. Καραμανλής αλλά και όσο γνωρίζουν τον αρχηγό της αντιπολίτευσεως δεν απαγοιτεύονται απλά ανακαλύπτουν έναν άλλον καλύτερο Γ. Παπανδρέου, που έχει χαρίσματα και δυνάμεις. Δημοσιεύουμε μια φωτογραφία του από τον στρατό, που ανακαλύψαμε στο γραφείο ενός φίλου του στο Ρέθυμνο του Κώστα Ηλιάκη, όπου ο Γιώργος Παπανδρέου ποζάρει χαρούμενος στο χακί με συστρατιώτες...

►Τεύχος 99, 2006

►«Για να κερδίσετε έναν νέο πελάτη είναι απαραίτητο να κάνετε δουλειά σε τρεις κατευθύνσεις», δήλωσε στο επιτυχημένο 27ο Συνέδριο της INTERNATIONAL LIFE ο κ. H. Luttgens, εκπρόσωπος της Aachener und Munchener:

1. Να πείσετε τον πελάτη ότι είστε το κατάλληλο πρόσωπο για να απαντήσει στις ασφαλιστικές του ερωτήσεις.
2. Να πείσετε τον πελάτη ότι είστε στη σωστή εταιρεία.
3. Να πείσετε τον πελάτη ότι προσφέρετε το κατάλληλο προϊόν για τις ανάγκες του. Αυτά τα τρία σημεία αν εξετασθούν απ' τους ασφαλιστές πρώτης γραμμής (ίσως εξυγιάνουν αυτόματα την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πολλοί ασφαλιστές θα απορριφθούν στο πρώτο ζήτημα και θα μείνουν οι κατάλληλοι. Πολλές εταιρείες θα μείνουν χωρίς ασφαλιστές εξεταζόμενες στο β' ζήτημα και αναγκαστικά θα αδειάσουν τον τόπο απ' την παρουσία τους και τρίτον, πολλά προϊόντα θα αποσυρθούν ως ακατάλληλα για πελάτες του σήμερα.

►Τεύχος 48, 1997

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING



**Μ**εταξύ των άλλων Ελλήνων που γεννήθηκαν στη χώρα της Αιγύπτου και διαπρέπουν στην Ελλάδα και το εξωτερικό, η Εφημερίδα των Αιγυπτωτών, που εκδίδει ο Γιώργος Ξενουδάκης, όργανο των επαναπατρισμένων Ελλήνων της Αφρικής, παρουσιάζει στο φύλλο 23, 5/9/97 και τον μεγάλο ασφαλιστή μας Παλαιολόγο Ιωάννη, του Δούκα. Ο αγαπητός σε όλους Γιάννης Παλαιολόγος γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου το 1914. Έγγαμος, έχει ένα γιο τον Δούκα, που με τόση επιτυχία πολιτεύεται περί τα ασφαλιστικά, και μια κόρη. Από το 1934 έως το 1963 ήταν αντιπρόσωπος αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιρειών της Αιγύπτου. Από το 1963 είναι στην Ελλάδα ιδρυτής της Ελληνοβρετανικής. Μιλά αγγλικά, γαλλικά, ιταλικά, αραβικά, ελληνικά. Στο ίδιο φύλλο της εφημερίδας παρουσιάζεται και ο γιος του, Παλαιολόγος Δούκας-Παύλος, που γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια και αυτός, το 1952 και διαπρέπει σήμερα στα ασφαλιστικά δρώμενα της Ελλάδας.

Πατέρας και γιος Παλαιολόγος είναι καλοί πρεσβευτές της Αλεξάνδρειας αλλά και του ασφαλιστικού κόσμου, άνθρωποι με έργο. Πατέρας και γιος Παλαιολόγος είναι για μας στο ΝΑΙ σημαντικοί και τους ταιριάζει μια αφιέρωση ποιήματος του Αλεξανδρινού Καβάφη, με τίτλο «Βυζαντινός άρχων, εξόριστος, στιχουργών»:

Οι ελαφροί ας με λέγουν ελαφρόν.  
Στα σοβαρά πράγματα ήμουν πάντοτε επιμελέστατος. Και θα επιμείνω, ότι κανείς καλύτερά μου δεν γνωρίζει

Πατέρας ή Γράψας ή τους Κανόνες των Συνόδων, εις κάθε αμφιβολία του ο Βοτανειάτης, εις κάθε δυσκολία στα εκκλησιαστικά εμένα συμβουλευόνταν, εμένα πρώτων. Αλλά εξόριστος εδώ (να όψεται η κακεντρεχής Ειρήνη Δούκαινα) και δεινώς ανιών, ουδ'όπως άποπον είναι να διασκεδάξω εξάστιχα και οκτάστιχα ποιών - να διασκεδάξω με μυθολογήματα Ερμού και Απόλλωνος και Διονύσου ή Ηρώων της Θεσσαλίας και της Πελοποννήσου και να συνθέτω ιάμβους ορθότατους, όπως - θα μ' επιτρέψετε να πω - οι λόγιοι της Κωνσταντινουπόλεως δεν ξέρουν να συνθέσουν.

Αυτή η ορθότης, πιθανόν, είν' η αιτία της μομφής.  
Υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι γύρω μας, αλλά λίγοι έχουν μάτια να δουν και να χαρούν την παρουσία τους...

►Τεύχος 49, 1997



*«Φεγγάρι μάγια μού 'κανες  
και περπατώ στα ξένα  
είναι το σπίτι ορφανό  
αβάσταχτο το δελινό  
και τα βουνά κλαμένα*

*Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί  
να πάει στη μάνα υπομονή*

*Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί,  
ένα χελιδονάκι να πάει να κτίσει  
τη φωλιά, αχ τη φωλιά,  
στον κήπον την κορομηλιά,  
δίπλα στο μπαλκονάκι.*

*Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί,  
να πάει στη μάνα υπομονή  
να πάει στη μάνα υπομονή,  
δεμένη στο μαντήλι  
προικιά στην αδελφούλα μου  
και στην χειπονοπούλα μου  
χλωκό φιλί στα χείλη.*

*Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί  
να πάει στη μάνα υπομονή.*



►Εξαιτίας μιας λιθίασης και με δυνατούς πόνους βρέθηκα προ μηνός στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ και σε όλη όμορφη στιγμή είχα την καλή τύχη να έχω τη φροντίδα των ανθρώπων της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ που άρχισαν από το... δρόμο, όπου οι άνθρωποι της ασφαλείας και θυρωροί με καλοδέχτηκαν, μέχρι τον άγγελο της περιθαλψής, την εντεταλμένη σύμβουλο κ.

ΠΟΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ, τους γιατρούς (που αφιέρωσαν ΧΡΟΝΟ να με ακούσουν και να με φροντίσουν), τις νοσοκόμες και νοσοκόμους, τον κ. Τόμπρα και όλους εκείνους που με τον κάθε λόγο αρμοδιότητας έτυχε να με εξυπηρετήσουν. «Οι Έλληνες δικαιούνται την καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών», δήλωσε κάπου η κ. Πόλυ και ήμουν τυχερός - άτυχος που το διαπίστωσα προσωπικά τις 2 ημέρες που έμεινα εκεί και που με τα μάτια μου είδα αυτή την κυρία που οι πολλοί τη γνωρίζουν στις κοσμικές σπήλες, στα ακριβά καταστήματα, στις φανταχτερές δεξιώσεις, στα ιλουστρασιόν περιοδικά με τα πανάκριβα ρούχα και κοσμήματα, «να μπάινει στο ρόλο του καθενός εκεί στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ, να γίνεται νοσοκόμα, γιατρός, διοικητικός, βοηθός, σύμβουλος» και να τα καταφέρνει καλά και να γίνεται ένα χαμόγελο στα χείλη του καθενός... Ο Δ. Κοντομηνάς και η Πόλυ Ζησοπούλου «πληρώνουν» πολύ κόστος γι' αυτό το επίτευγμα σε χρήμα, χρόνο και όνειρα και το «συγχαρητήριο» δε φτάνει από μας... Ο Θεός να τους έχει καλά να συνεχίζουν.

►Τεύχος 63, 2000

### Ποιος έφτιαξε το λογότυπο INTERAMERICAN;

Στις 28 Ιανουαρίου 1969 ξεκίνησε η επωνυμία INTERAMERICAN και αξίζει να θυμηθούμε αυτή την ημερομηνία τώρα που η είσοδος της στο Χρηματιστήριο αλλάζει μια εποχή. Είχε προηγηθεί στις 20 Δεκεμβρίου 1968 μια ιστορική συμφωνία μεταξύ Αλ. Ταμπούρα και Δημ. Κοντομηνά για ίδρυση μιας εταιρείας που στην αρχή την ονόμασαν INTERNATIONAL, αλλά της άλλαξαν το όνομα στις 28-1-69 και της έδωσαν το όνομα INTERAMERICAN. Το όνομα INTERAMERICAN είναι έμπνευση του Δημ. Κοντομηνά και μόνον, όπως μας διαβεβαίωσε ο σεβαστός κ. Αλέξ. Ταμπούρας, που μας είπε ακόμη και τα εξής σε τηλεφωνική μας επικοινωνία: «Το πρώτο όνομα ήταν INTERNATIONAL το οποίο ουδέποτε μπήκε σε εφαρμογή επειδή εκείνη την εποχή κάποιος Αμερικανός, που έφερε τότε τα Αμοιβαία στην Ευρώπη, είχε δημιουργήσει μια εταιρεία Αμοιβαίων και μια ασφαλιστική με αυτό το όνομα INTERNATIONAL και ο οποίος ήταν συμπαίκτης στο γκολφ με τον πρόεδρο της INA Αμερικής κ. Τζον Γκουράς. Ο Τζον Γκουράς λοιπόν ανέφερε απλώς αυτό το γεγονός και παρακάλεσε, για να μην υπάρξουν μελλοντικά προβλήματα, να γίνει αλλαγή από INTERNATIONAL σε άλλο όνομα».

Παρ' όλα αυτά το INTERNATIONAL έμεινε «μέσα στα κύτταρα της INTERAMERICAN» που σιγά-σιγά γίνεται όνομα INTERNATIONAL και δεν τη χωράει ούτε το «μέσα στην Αμερική»... Με την ευκαιρία να πούμε ότι δημιουργός του λογότυπου INTERAMERICAN και του σήματος είναι ο κ. Γιάννης Παρασκευάδης που τότε συ-



Στη φωτογραφία ο κ. Αλέξ. Ταμπούρας, ο Δημ. Κοντομηνάς και ο συμβολαιογράφος Αθηνών κ. Α. Τσάκαλος, λίγο μιά την υπογραφή του ιδρυτικού συμβολαίου της εταιρείας με αριθμό 10578 στα γραφεία της Οργανώσεως Ταμπούρα στην οδό Όθωνος 4 στην Πλατεία Συντάγματος

νεργαζόταν με τον κ. Αλέξ. Ταμπούρα στην εταιρεία Marketing και εν συνεχεία μέσω δικής του επιχείρησής. Μας είπε λοιπόν ο κ. Παρασκευάδης: «Εγώ έκανα το λογότυπο της INTERAMERICAN που δεν ήταν αυτό που είναι σήμερα, αλλά ένα τριφύλλι τετράφυλλο στην αρχή, εμπνεύσεως κ. Ταμπούρα, να συμβολίζει το γούρι, το τυχερό. Το σήμα όμως αυτό το είχε και η Άλφα-Ρομέο και έτσι δημιούργησα το σημερινό λογότυπο για να συμβολίζει τον ισχυρό δεσμό της INTERAMERICAN με το κοινό, καθώς και την πολυμέρεια του θεσμού με την ποι-

κλή προσφορά. Πρωτοπαρουσιάσαμε το λογότυπο INTERAMERICAN σε μια πρώτη εκδήλωση της εταιρείας στο HILTON...». Δεν γνωρίζω ούτε μπορώ να περιγράψω πώς νιώθουν αυτοί οι άνθρωποι σήμερα που η INTERAMERICAN δεν χωρά ούτε στο λογότυπό της... Μπορούμε όμως αυθόρμητα να πούμε ένα ζεστό «μπράβο» από καρδιάς σ' αυτούς τους αξίους δημιουργούς και ένα ευχαριστώ για τα τόσα ευεργετήματα του Όμιλου INTERAMERICAN και σε τόσους τομείς της οικονομικής, κοινωνικής και πολιτιστικής μας ζωής.

Τεύχος 57, 1999

Καφενείον ο ΑΣΩΤΟΣ ΥΙΟΣ κατάντησαν κάποιες εταιρείες. Μαζεύουν ό,τι βρουν στην αγορά, σφάζοντας τον μόσχο τον σιτευτό γι' αυτούς που απαρνήθηκαν κάποιες αρχές κατεστημένες και «έζησαν ασώτως» σπαταλώντας την πατρική-εταιρική περιουσία (δηλαδή τα χρήματα κάποιων πελατών). Δίκαια παραπονιούνται αυτοί που δουλεύουν για χρόνια με το σταυρό στο χέρι... «Άσωτοι υιοί» και κάποιοι ακόμη που εγκατέλειψαν «το πατρικό τους» - τις ασφάλειες και μπλέχτηκαν στις ΕΛΔΕ και τα Χρηματιστήρια... Τον περασμένο χρόνο πολλοί «έζησαν ασώτως», φέτος θα τη βολέψουν με ξυλοκέρατα... Οι δ/ντές πωλήσεων έχουν ευθύνες για την πορεία κάποιων... Θα επανέλθουμε στο θέμα...

Τεύχος 67, 2000



Πάνω από 1 δισ. νέα παραγωγή έκανε και φέτος η Σοφία Ρατσιάτου της NN. Δέκα χρόνια πριν, ο εκδότης του ΝΑΙ είχε «δει» την «αύρα» της Σοφίας, που είναι γέννημα-θρέμμα της NN,

στην οποία μπήκε στις 10 Νοεμβρίου το 1984, στη Σχολή Βαμβουνάκη, Μαϊάνδρου 19 στα Ιλίσια. – «Θα 'θελα κι εγώ πολύ να προσφέρω συν ένα στην ασφ. αγορά», δήλωνε τότε στον εκδότη του ΝΑΙ. Σίγουρα ούτε αυτή ούτε ο εκδότης αυτό το συν ένα δεν το εννοούσαν και σε δισεκατομμύρια. Και ευτυχώς έκαναν λάθος επειδή η Σοφία, που σπούδασε κοινωνιολογία στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών, εννοούσε πολλά μαζί που κάνουν αυτή τη διαφορά του «και κάτι παραπάνω» από αυτά τα συνηθισμένα που κάνουν οι άλλοι... «Ποια είναι τα δυνατά σημεία της NN;» και η απάντηση: «Η διοίκηση της εταιρείας είναι κοντά στο συνεργάτη, δίνει άμεση λύση οιοδήποτε προβλήματος. Υποστήριξη. Δουλεύοντας στη NN αισθάνεσαι ασφάλεια. Τα στελέχη των κεντρικών πάντα πρόθυμα, ενημερωμένα και με διάθεση για διαρκή βελτίωση. Και το μεγάλο ατού της NN, οι ασφαλιστές! Μοναδικό! Ξεχωριστοί!». Οι ασφάλειες της φάνηκαν βουνό στο ξεκίνημα αλλά το κατέκτησε. Ήταν γεννημένη για την κορυφή!

Τεύχος 76, 2002



### Στρατολόγος ΚΑΡΧΑΡΙΑΣ

Αυτός ο καρχαρίας είναι στρατολόγος manager κόποι-ας εταιρίας που περιφέρεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έτοιμος να καταπιεί επιπόλαιο ψάρια ασφαλιστές ή δήθεν ικανούς αστέρες του Management του ανταγωνισμού. Τάζει λαγούς με πετραχήλια για να τους αποσπάσει από την άλλη εταιρία έτοιμους. Ο στρατολόγος καρχαρίας δαγκώνει σε θολά νερά, ή σ' ένα συνεδριακό κέντρο κοινών εκδηλώσεων, σε συλλόγους, σε εκπαιδευτικές ημερίδες, σε τυχαίες συναντήσεις. Πολλές φορές εφαρμόζει στα ίσια στις ακτές άλλων εταιριών, ευθεώς με τηλέφωνο ή προσωπική επαφή. Πάντα υπάρχουν δυσαρεστημένοι, απογοητευμένοι και παραγκωνισμένοι σ' όλες τις εταιρίες. Και βέβαια όπως οι γύπες και οι ύαινες, χρειάζονται όλοι στη ζούγκλα. Ποιος θα καθαρίσει τα "πτώματα"; Οι θανατηφόρες αυτές μάχες γεμίζουν την ασφαλιστική αγορά με προβλήματα, με κακές συμβάσεις, με μεταφορές χαρτοφυλακίων, με χρήματα μαύρα ή άσπρα, πάντα πονηρά όμως, με δικαστήρια, με ντροπή, με απάτες, με πρόσκαιρες απολαύσεις, με ξεχωρητό, με ψευτιές... Γνωρίζουμε ποιες εταιρίες και ποιοι managers φτάνουν κόσμο με σκληρή προσπάθεια και εκπαίδευση και ποιοι "κλέβουν" έτοιμη δουλειά. Γνωρίζουμε ποιοι "βουλεύονται" με τα κεντρικά και ποιοι περιμένουν πάτε θα κλείσει ένα γραφείο για ν' αρπάξουν κωδικούς... Αλλά είπαμε... Όλοι έχουν ένα όνομα... Κάποιοι λέγονται "καρχαρίες στρατολόγοι"... Φυλαχτείτε...

Τεύχος 80, 2002



Δημοσιεύστε στα ΜΜΕ πόσοι πελάτες κατά κλάδο και εταιρεία έκαναν χρήση του φορολογικού κινήτρου για έκπτωση στην δήλωση εισοδήματος. Το όφελος είναι διπλό: θα το διαβάσει η πολιτεία και οι πελάτες σας (παλαιοί και υποψήφιοι)

Τεύχος 95, 2005

### Ο Φ. Μπράβος: Καλός καπετάνιος

Είναι καλός καπετάνιος (όπως τον είδα στο τιμόνι του σκάφους του να βγαίνει από το λιμάνι της Ύδρας) ο κ. Φ. Μπράβος, που συνομιλεί (εδώ με τον Τάκη Καραλή παρόντος και του Άλμπερτ Μπάρρου (φωτό Θ. Αναγνωστόπουλος)). Οι εταιρίες του μεγαλώνουν, τα στελέχη του διακρίνονται, οι υπηρεσίες που προσφέρει βραβεύονται για την ποιότητά τους. Εκτός των ωφελειών του θεσμού που προσφέρει σε χιλιάδες πελάτες, δίνει ψωμί και σε εκατοντάδες εργαζόμενους εντός και εκτός εταιρείας του. Τα βήματά του ακολουθεί και ο γιος του Γιάννης που καιρό τώρα εργάζεται αρκετά σε διάφορα τμήματα για να μπει καλά στη φιλοσοφία και καθημερινότητα της δουλειάς. Μπράβο, γιατί πράγματι δεν μπαίνεις με την πρώτη κατευθείαν στο τιμόνι του σκάφους... Καθώς έβγαине ο Φώκος σ' ανοιχτά υπέροχος και ωραίος ως Έλληνας κρατώντας το τιμόνι, καμάρωνα που είχαμε και 2-3 ασφαλιστές με κότερο πολυτελείας (όπως και ο Δ. Κοντομηνάς) και που έδιναν λίγη γκλαμουριά στα μάτια των ξένων... Με «βαρκούλες» δεν κάνεις «μεγάλα ταξίδια» στη ζωή και στις δουλειές... Αυτά για τους λίγους που καταλαβαίνουν πόσο βοηθάνε οι 2-3 βόλτες και η παρουσία επιτυχημένων ασφαλιστών που δεν έχουν και τόση ανάγκη να είναι «θέαμα».



Τεύχος 97, 2005

**Σ**τις 18 Ιανουαρίου 1984, είκοσι χρόνια πριν, σε ηλικία 69 ετών, πέθανε ο Βασίλης Τσιτσάνης, που γεννήθηκε στις 18 Ιανουαρίου 1915 στα Τρίκαλα, γιος τσαρουχά και για τον οποίο δήλωσε ο Γιώργος Νταλάρας στο «Βήμα» αρχές 2004 ότι ήταν «ένας μικρός Χριστός των ανθρώπων που μίλησε στην ψυχή τους ανεξάρτητα από τη μόρφωση και την κοινωνική τους τάξη... Χάνομαι στο μεγαλείο των τραγουδιών του, στους χαρακτηρισμούς, στα επίθετα...». Ο ίδιος είπε το εξής: «Τίποτε δεν αγνόησα στα τραγούδια μου. Η φαντασία μου φτερούγιζε παντού. Έγραφα τραγούδια για την Ελλάδα, για τη λευτεριά, για τη φτώχεια, για τον πόνο, για την ελπίδα, για την αδικία. Έγραφα και πόσα τραγούδια δεν έγραφα για τη γυναίκα, για την ξενιτιά, για την εργατιά, για τη μάνα, για το ανικανοποίητο. Μουσική και λόγια βγαλμένα από την καρδιά μου και παιγμένα από τα χέρια μου. Μιλημένα από μένα τον ίδιο σαράντα χρόνια πάνω στο σανίδι του πάγκου...».



ΤΡΑΓΟΥΔΑΥΝ  
 Σ. Παγιουμτζής  
 Π. Τσαουσάκης  
 Μαρίκα Νίνου  
 Σωτηρία Μπέλλου  
 Στέλλα Χασκίη  
 Σ. Κοζανιζίδης  
 Γ. Μπιθικώτσης  
 Π. Γαβαλάς  
 Καίτη Γκρέυ  
 Πόλυ Πάνου  
 και ο  
 Β. Τσιτσάνης

Χωρίς πολλές λεπτομέρειες, γενικώς μπορώ να πω ότι δεν υπάρχει Έλληνας μεταξύ 1950-1990 που να μην συμμετείχε σε κάποιο τραγούδι του Τσιτσάνη ως ακροατής, χορευτής ή τραγουδιστής. Στη 10ετία του '50-'60 έζησα αυτό το κλίμα να ακούγονται τραγούδια του Τσιτσάνη στα ράδια, στις ταβέρνες, στα σπίτια. Εκεί γύρω, λίγο πριν, λίγο μετά στα παιδικά μου χρόνια βγήκαν τραγούδια του όπως η συννεφιασμένη Κυριακή (1948), η Γερακίνα (1948), η Αχάριστη (1946). Οι νύχτες μαγικές (αραπίνες) (1947), το Κάποια μάνα αναστενάζει (1947), Το μινόρε του Τσιτσάνη (1946), το Κάνε λιγάκι υπομονή (1949), το Τι σήμερα, τι αύριο, τι τώρα (1952), Θα κάνω ντου βρε πονηρή (1952), Τρελή που θέλεις να με στεφανώσεις (1950), Όμορφη Θεσσαλονίκη (1950), η Σεράχ (1950), Καίκι μου Άη Νικόλα (1950), Ξαν απόκληρος γυρίζω (1950), Πέφτουν της βροχής οι στάλες (1950), Ζαίρα (1954), Έλα όπως είσαι (1954), Γεννήθηκα για να πονώ (1954), Τα καβουράκια (1953), Χωρίσαμε ένα δειλινό (1947), Άσπρο ποκαμίσο φορώ (1956) κ.ά. Γράφει ο Γιώργος Τσαμπράς στο CD 1938-1977 Άρωμα Τσιτσάνη: Ο Στράτος Παγιουμτζής είναι ο ερμηνευτής που είπε τα περισσότερα τραγούδια του Τσιτσάνη με 61 τραγούδια, μετά ο Πρόδρομος Τσαουσάκης 51 τραγούδια και ακολουθούν η Σωτηρία Μπέλλου 37, η Πόλυ Πάνου 22, η Καίτη Γκρέυ, ο Στέλιος Καζαντζίδης και ο Μανώλης Αγγελόπουλος 18, η Στέλλα Χασκίη και ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης 17, ο Πάνος Γαβαλάς 10.

Μετά το 1960 ο Τσιτσάνης τραγουδά και μόνος του. Στις 45 strofές έχει ηχογραφήσει με τη φωνή του 42 τραγούδια και σε μεγάλους δίσκους 22. Στις 78 strofές ('38-'59) καταγράφονται 3 τραγούδια με τον ίδιο ως πρώτη φωνή και 175 να κάνει σερόντο... Ένα από τα τραγούδια του Τσιτσάνη που χιλιτραγουδήθηκε, Τα λιμάνια, με την Πόλυ Πάνου, μ' έκανε να κλάψω κάποιο απόγευμα που έπαιζε το ράδιο ενός Ταξί στο φέρυ μποτ Ρίο - Αντίρριο καθώς ξενιτευόμουν τέλος του 1968 για σπουδές στην Αθήνα... Κείνα τα χρόνια στα είκοσί μου οι στίχοι ήταν σκληροί για ένα επαρχιωτόπουλο από την Άρτα... που δεν ήξερε ούτε από λιμάνια ούτε από πλοία, αλλά από ξενιτιά... «Το πλοίο θα σαλπάρει για λιμάνια ξένα... Την καρδιά μου ο πόνος την πληγώνει... Φεύγεις αγάπη μου, φεύγεις χαρά μου, παρ' τις ελπίδες μου, τα όνειρά μου... γρήγορα να 'ρθεις κοντά μου...» Κάθως έτσι ξενιτεύεται η ζωή μας... και ο Τσιτσάνης είμαστε εμείς... Όλοι εμείς μαζί γι' αυτό είναι μεγάλος, μεγαλύτερός μας.

▶ Τεύχος 87, 2004



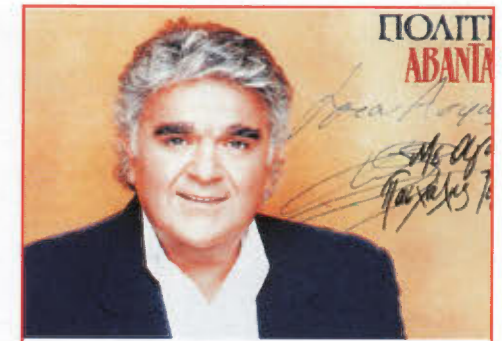
Έφυγε από κοντά μας, 63 χρόνων, η Αλίκη Βουγιουκλάκη αφήνοντας πίσω της ένα σημαντικό έργο στον τομέα της όπου κυριαρχούσε για 43 χρόνια. Οι Έλληνες όλοι θα τη θυμούνται γελαστή, πρόσχαρη, αισιόδοξη με «σταθερή ηλικία» μέσα στα νιάτα και τη δημιουργία. Γεννήθηκε τον Ιούλιο του 1933 στο Μαρούσι και πέθανε στις 23 Ιουλίου 1996 στο Μαρούσι. Αγαπήθηκε, μισήθηκε, επαινέθηκε, κατηγορήθηκε, αμφισβητήθηκε κι έφυγε υπογραμμίζοντας τη λαμπρότητα και «προσωρινότητα» των ανθρωπίνων έργων. Αιώνια η μνήμη της!

▶ Τεύχος 43, 1996



Μεγάλη επιτυχία είχε η συναλία για τα παιδιά της Τήλου, με σκοπό την ανέγερση πρότυπου εκπαιδευτηρίου και για τις τρεις βαθμίδες εκπαίδευσης, με χορηγία της Interamerican που διοργάνωσε ο Σκάι παραμονές Χριστουγέννων '96 στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας. Η ζωτανή επικοινωνία με τον κ. Δημ. Κοντομηνά στο κεντρικό δελτίο του Σκάι, όπως και οι εύστοχες παρατηρήσεις του Διευθυντού Δημοσίων Σχέσεων κ. Ευστρ. Τζούμα στον μαραθώνιο αγάπης με τη Βάσια Τριφύλλη προξένησαν καλά σχόλια για την Interamerican, αλλά ταυτόχρονα και ο ασφαλιστικός κόσμος ένιωσε υπερηφάνεια για τα έργα της φιλοπροόδου εταιρείας Interamerican που δίνουν κύρος στον ασφαλιστή. Με έργα ευποιίας, με ενέργειες πολιτιστικές και παρόμοιες παρεμβολές που ευτυχώς πολλές εταιρίες κάνουν σήμερα, το μέλλον των ασφαλιστών γίνεται πιο μεγάλο και πιο σίγουρο. Ο Γιώργος Νταλάρας άλλη μια φορά κατενθουσίασε με τη συναλία του και την παρουσία του που όλο και πιο πολύ λαμπρύνει εκδηλώσεις για την Ελλάδα μας όπως αυτή της Interamerican. Προσγειωμένος, με μεράκι, με κέφι, δεν κουράζεται ποτέ να τραγουδά για την Ελλάδα, για την Κύπρο, για την Ίμβρο, για την πατρίδα μας, για τη νέα γενιά. Ο Γιώργος Νταλάρας ξεκίνησε στα μέσα του '60 στην Ιερά Οδό, συνεχίζει σήμερα (1997) στην Ιερά Οδό και σίγουρα ακολουθεί την «Ιερά Οδό» που βγάζει στον σεβασμό, στην ποιότητα, στην προσφορά... Τραγουδούσα κάποτε και τώρα τα τραγούδια του κι ακούω να τα τραγουδά και ο γιος μου... Είναι κάτι σημαντικό. Να 'ναι καλά, να τραγουδά πάντα για όλους μας!

▶ Τεύχος 45, 1997



Παρέα με τους πρώτους της Allianz βρέθηκα στις 14 Φεβρουαρίου '97 στο κέντρο Πολιτεία-Αβαντάς της Θεσσαλονίκης, όπου τραγουδούσε ο λαϊκός τραγουδιστής Πασχάλης Τερζής. Μετά από ένα θαυμάσιο και δημιουργικό συνέδριο, οι άνθρωποι της μεγάλης αυτής εταιρείας απ' όλη την Ελλάδα βρέθηκαν μαζί, τραγούδησαν, γλάνησαν και χόρεψαν ως τις πρωινές ώρες. Ο Πασχάλης Τερζής και η ομάδα καλλιτεχνών που ήταν μαζί του παρουσίασαν ένα θαυμάσιο πρόγραμμα, που έδειχνε ότι τουλάχιστον ξέρουν... καλά τη δουλειά τους και σέβονται τον πελάτη τους. Κάπου εκεί γύρω στις 2 τη νύχτα, ακούγοντας τη φωνή του Πασχάλη Τερζή, σκεπτόμουν ένα σωρό πράγματα της εποχής μας. Στην πίστα και στα τραπέζια τρελός χορός τίνιζε πάνω απ' τα βασιανισμένα κορμιά την καθημερινότητα και την ψευτιά που κουβαλάνε οι άνθρωποι με τα φιασίδια και τα προσχήματα. Η μεταλλική σαν δίκιο μαχαίρι φωνή του τραγουδιστή έκοβε στα δύο θαμμένες πίκρες και μελαγχολίες που έφραζαν το δρόμο στη χαρά. Η κυματιστή φωνή του στο τρεμόσβησμά της χάνονταν σαν παράξενη ΗΧΩ στα βάθη των πολιτισμών και λαών που έζησαν στη Θεσσαλονίκη. Φωνή καθαρή, έντιμη, ανατολίτικη, βυζαντινή, ελληνική, φωνή φιλική, γνώριμη, βγαλμένη απ' τα στήθια ενός αγαπητού φίλου, συμπολίτη, γείτονα, συναδέλφου. Ξαν να βγαίνει απ' την καρδιά του καθένα, σαν να 'ναι η δική μου ή η δική σου, ή του φίλου μας ή του συγχωριανού μας ή του γείτονά μας. Φωνή που δεν είναι «άστατη» φωνή, που δεν είναι «σκάρπη». Τραγούδι γνήσιο, που τραγουδιέται με φαντασία και δεν γίνεται «τυπική διαδικασία». Φεύγοντας απ' το κέντρο τον συγχάρηκα για τη δουλειά του και του ζητήσα μια φωτογραφία. Μου 'δωσε μια για τον γιο μου και μία «αφιερωμένη στους ασφαλιστές». Κάποιοι άλλοι στέλνουν τον κόσμο στους γιατρούς και τα νοσοκομεία. Ο τραγουδιστής Πασχάλης Τερζής, τους τραγουδά και τους στέλνει ν' αγαπήσουν, να χορέψουν, να τραγουδήσουν, να κλάψουν κι ήρεμοι να πάνε στη δουλειά ή στο σπίτι τους.

Να 'ναι καλά ο άνθρωπος και να τραγουδά. Φέτος θα τραγουδά την άνοιξη στην Αθήνα.

▶ Τεύχος 46, 1997



Παπαϊωάννου - Κ. Μάνεση.  
 Η ιστορία είναι γεμάτη με τις εμπειρίες πολλών επιτυχημένων, οι οποίοι στο ξεκίνημά τους ήταν ντροπαλοί, με τρακ, με αποτυχίες. Κάθε φορά που βλέπω αγόρια και κορίτσια να κοκκινίζουν γεμάτα τρακ, θα 'θελα να τ' αγκαλιάσω και να τους πω με αγάπη ότι δεν πας στο 100ό σκαλοπάτι με μιας...  
 Αρχίζεις με το ένα και το πρώτο σχεδόν πάντα δεν είναι και το πιο επιτυχημένο... Μην απογοητεύεστε, μην αποθαρρύνεστε, μη σταματάτε... Συνεχίστε. Αυτή την ιστορία του Στέλιου Καζαντζή, που θεωρείται ο καλύτερος τραγουδιστής του δεύτερου μισού αιώνα 1950-2000, να τη φέρνετε στο νου κάθε φορά που το πρώτο σας «τραγουδί» δεν βγάζει επιτυχία. Έτσι για την ιστορία γράφω και τα λόγια του: «Βρε τι 'ναι τούτο το κακό, τι φλόγα, τι καμίνι, λες και η Αθήνα άναψε και φούρνος έχει γίνει.

Καλέ κοπέλα, καλέ κοπέλα, για μπάνιο πάω κι αν θέλεις έλα!

**Ε**ρχεται καλοκαίρι και ο κόσμος συνηθίζει να βγαίνει στις παραλίες και να λέει «για μπάνιο πάω». Με αυτό τον τίτλο, καλοκαίρι του 1952, νεαρός τότε ο Στέλιος Καζαντζής έκανε την πρώτη του επαφή με στούντιο και δισκογραφία. «Για μπάνιο πάω» ήταν ο τίτλος του τραγουδιού, σε μουσική και στίχους του Απόστολου Καλδώρα. Τα επόμενα 50 ακριβώς χρόνια κυριάρχησε ο ντροπαλός τότε νέος τραγουδιστής, που εκείνο το καλοκαίρι τραγουδούσε στην περιοχή Κουκουβάουνες στο μαγαζί του «Ξυπολητάκου». Το πρώτο του τραγούδι δεν έκανε επιτυχία. Λίγους μήνες αργότερα άρχισαν οι επιτυχίες, με πρώτη το τραγούδι «Αν μετανιώσεις μη φοβηθείς κοντά μου να γυρίσεις» των Γιάννη

Αν δεν γουστάρεις Φάληρο, τραβάμε για Γλυφάδα, δικά μου όλα τα έξοδα και γλέντι και βαρκάδα  
 Καλέ κοπέλα, καλέ κοπέλα αν θέλεις τσάρκα παρ' το μαγιά σου κι έμπα στη βάρκα!

Θα πάρεις τη δροσίτσα σου κι ό,τι ποθεί η ψυχή σου  
 κι όταν χορτάσεις μια και δυο γυρνάς για το τσαρδί σου

Καλέ κοπέλα (δεις) για μπάνιο πάω κι αν θέλεις έλα!

Τεύχος 77, 2002

## Επιτυχία

Στις μέρες του φετινού χειμώνα της πατρίδα μου, λίγο πριν το χιόνι «αποκλείσει» τους Αθηναίους και καθώς ο Big Brother πάγωνε τις σχέσεις στα σπίτια και τα παιδιά δεν μιλούσαν με γονείς αλλά κοιτάζαν την παρέα του Τσάκα, που δεν μπορούσε να αρθρώσει κανονικά μια συζήτηση για ένα θέμα και όταν σφιγγόταν η καρδιά μου στην αμηχανία των «μουγγών» εορτών, που οι επισκέπτες αντί να μιλάνε μεταξύ τους κοιτάζαν Αντέννα και Μικρούτσικο σε μια πολύ «μικρούτσικη» στάση, τότε ήταν που ξαφνικά είδα το χαμογελαστό πρόσωπο της Χαρούλας Αλεξίου στο περιοδικό ΒηMagazino. Κοίταζε τόσα γλυκά ίσια στα μάτια, κατευθείαν στο πρόσωπο. Έλαμπε η όψη της σαν καθρέπτης που έπεφτε πάνω του το φως μιας καθαρής καρδιάς, πουμίλαγε για τη χαμένη μας απλότητα, για την πείνα της ευκολίας, για την κατάντια της διασκέδασης, για το θεραπευτήριο που λέγεται τραγούδι, για το μυαλό που πρέπει να υποτάσσεται σε όσα απαιτεί η ψυχή. Και η ψυχή θέλει ποιότητα. Τραγουδίσσα, χόρευσα, ερωτεύτηκα, γλέντησα, χόρτασα ακούγοντας τραγούδια της Χαρούλας. Και για τη νέα χρονιά πήρα και το 'βαλα βαθιά μέσα μου αυτό που είπες: «Ευκολότερα πέφτει αυτός που τυχαία κάνει κάτι. Την επιτυχία τη βλέπω σαν ταξίδι. Επιτυχημένος είναι αυτός που έχει ταξιδέψει περισσότερο, που έχει κάνει μεγαλύτερη διαδρομή».

«Όλες του κόσμου οι Κυριακές  
 λάμπουν στο πρόσωπό σου  
 Τι χρώματα, τι μουσικές  
 μέσ στο χαμόγελό σου...»

Τεύχος 75, 2002



## “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.

# Και οι 11 ήταν υπέροχοι...

Με αφορμή του επετειακού τεύχους του «Ασφαλιστικού Ναι», θυμόμαστε ανθρώπους του πολιτικού και οικονομικο-ασφαλιστικού χώρου που άνοιξαν τα χαρτιά τους στο περιοδικό και μοιράστηκαν μαζί μας σκέψεις, προβληματισμούς και οράματα.



## ΝΤΟΡΑ ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ

**Ποιο είναι το όραμά σας για την μετα-Ολυμπιακή Αθήνα;**

Πιστεύω ότι οι επισκέπτες μας έφυγαν απόλυτα ευχαριστημένοι και θα αποτελέσουν ζωντανή διαφήμιση για την πόλη μας. Εμείς από την πλευρά μας θα συνεχίσουμε τις προσπάθειες ώστε η πόλη μας να γίνεται συνεχώς καλύτερη και με αφορμή τους Ολυμπιακούς να την προωθήσουμε ως διεθνή τουριστικό προορισμό.

Φιλοδοξούμε να καταστήσουμε την πόλη μας έναν από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς τα επόμενα χρόνια και προς αυτή την κατεύθυνση θα κινηθούμε. Πιστεύω ότι αυτό θα είναι προς όφελος όλων των Αθηναίων πολιτών αλλά και της Ελλάδας.

**Όλες πλην δυο-τρεις ασφαλιστικές εταιρείες, και είναι πάνω από 100, έχουν έδρα την Αθήνα. Ποια είναι η γνώμη**

**σας για το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, για τους ασφαλιστές και για τον κοινωνικό ρόλο που επιτελούν στη σύγχρονη κοινωνία και πόλη;**

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα σημαντικός στις σύγχρονες κοινωνίες. Και πιστεύω ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας καλύπτουν πολλά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η κρατική ασφάλιση και λειτουργούν συμπληρωματικά ως ασπίδα διατήρησης της κοινωνικής ισορροπίας. Ο ρόλος του ασφαλιστή σήμερα έχει καταστεί κρίσιμος καθώς είναι ο άνθρωπος που θα σε καθοδηγήσει για να εξασφαλίσεις το μέλλον σου και να προφυλαχτείς από τις δύσκολες στιγμές.

Τεύχος 91, 2004

## ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ

**Η ανάπτυξη της Εθνικής στο εξωτερικό. Πρόσφατα ανακοινώσατε τη σύσταση εταιρείας στη Βουλγαρία σε συνεργασία με την AIG. Επίσης, η Εθνική πήγε στην Τουρκία. Ποια τα δικά σας σχέδια για το εξωτερικό; Γιατί πήγατε με την AIG στη Βουλγαρία;**

Πήγαμε γιατί θέλαμε να ξεκινήσουμε γρήγορα τις εργασίες, να μην περιμένουμε και να προσπαθούμε να ανακαλύψουμε τον τροχό.

**Η συνεργασία αυτή μπορεί να επεκταθεί και αλλού;**

Αν περπατήσει στη Βουλγαρία δεν αποκλείεται να την επαναλάβουμε και αλλού. Πάντως, σε κάθε περίπτωση η Εθνική Ασφαλιστική πρέπει να βγει δυνατά στις γειτονικές αγορές. Εκεί είναι το μέλλον για ασφαλιστικές εταιρείες του μεγέθους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ήδη στη Ρουμανία πάμε καλά, θα έχουμε με φέτος 27 εκτ. ευρώ παραγωγή.

Τεύχος 100, 2006



## ΑΝΔΡΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

**Έχουν τα προσόντα οι Έλληνες ασφαλιστές μας ως άτομα και ως εταιρείες να ανταποκριθούν στα σύγχρονα αιτήματα των καιρών και να αναλάβουν ουσιαστικά την κάλυψη τέτοιων κινδύνων είτε με ομαδικά είτε με διαχείριση κοινωνικών ασφαλιστικών ταμείων;**

Εμείς μπορούμε να το κάνουμε εντός και εκτός Ελλάδος είτε πρόκειται για ιδιώτες είτε για δημοσίους φορείς. Είμαστε πάρα πολύ μεγάλη εταιρεία και μπορούμε να καλύψουμε είτε μια εταιρεία είτε ένα μεγάλο πληθυσμό όπως π.χ. διαχειριζόμαστε παρόμοια θέματα στην Πολωνία.

Στην Πολωνία, το κράτος αποφάσισε ότι η συνταξιοδότηση των πολιτών του είναι πολύ σημαντικό μέγεθος και ότι πρέπει να ανατεθεί σε ιδιωτικές επιχειρήσεις αρκετά εξειδικευμένες. Πράγματι έχουμε εκεί μια μεγάλη εταιρεία μας από την οποία και θα πάρουν ένα εκατομμύριο Πολωνοί τη σύνταξη

τους αντί από το «ΚΑ» της Πολωνίας. Έχουμε τεράστια γνώση και εμπειρία.

Τεύχος 98, 2005

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΒΡΑΜΟΠΟΥΛΟΣ



**Κύριε δήμαρχε, ο ασφαλιστικός κλάδος βλέπει με πολύ πόνο να πλήττουν τον Έλληνα πάντα διπλά οι καταστροφές, όπως οι πλημμύρες, οι σεισμοί, οι πυρκαγιές, τα αυτοκινητιστικά δυστυχήματα, το αίμα της ασφάλτου, ζημιές που υφίσταται και ως οπλίτης που πληρώνει να επανορθωθούν αλλά και ως άτομο στην προσωπική του ζωή και περιουσία. Σκεφτήκατε να κάνετε ενέργειες με το κύρος του δημάρχου Αθηναίων και του προέδρου της Κεντρικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων, ώστε να αναπτυχθεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης περισσότερο από τους πολίτες και την πολιτεία;**

Δεν πρέπει να μας φοβίζει ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης. Είναι κάτι όπου συνηθίζεται στον κόσμο ολόκληρο και πρέπει να πούμε ότι σε όλες τις χώρες έχουν εξασφαλισθεί και οι εγγυήσεις εκείνες για τη σωστή λειτουργία ενός τέτοιου συστήματος. Θα έλεγα δε ότι υπάρχουν δυνατότητες για συνεργασία του δημοσίου με τον ιδιωτικό τομέα, του κράτους με τον ιδιωτικό ασφαλιστικό χώρο, εξάλλου

είναι και μια από τις βασικές τάσεις της εποχής. Θα έλεγα λοιπόν ότι πρέπει να εξετασθούν οι θετικές πλευρές αυτών των προγραμμάτων και να διευρυνθούν όλες οι δυνατότητες για μια τέτοια περαιτέρω συνεργασία. Η κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα εξηγεί και δικαιολογεί μια τέτοια πολιτική φτάνει να υπάρξουν οι απαραίτητες δικλίδες ασφαλείας ώστε να συνδυάζεται με κοινωνική προστασία και ευαισθησία και την ευθύνη ως προς αυτό το τελευταίο την έχει πάντοτε το κράτος. Βλέπετε ποια είναι η κατάσταση στη χώρα μας εξαιτίας των κακοτεχνιών, της κακής λειτουργίας του δημοσίου τομέα, της έλλειψης σήμανσης στους δρόμους, της αδιαφορίας των παραγόντων που έχουν ταχθεί να ασκήσουν πολιτική προστασίας του πολίτη. Η χώρα μας στο βωμό αυτής της αδιαφορίας και της απρονοήσιας δυστυχώς κάθε εβδομάδα θυσιάζει ένα πολύ μεγάλο αριθμό συνανθρώπων μας. Μια ολόκληρη κωμόπολη ξεκληρίζεται κάθε χρόνο από τους λόγους αυτούς.

**Ποια είναι η γνώμη σας για τους ασφαλιστές;**

Πιστεύω ότι είναι ένας από τους επαγγελματικούς χώρους όπου ως εκ της εμπειρίας που αποκτά ο ασφαλιστής γίνεται πιο ανθρώπινος και πιο χρήσιμος. Ο ασφαλιστής δεν λειτουργεί μονάχα ως ένας επαγγελματίας που επιδιώκει την πώληση συμβολαίων αλλά και ως σύμβουλος, λειτουργεί και ως κοινωνικός αγωγός και συμπαραστάτης. Η ασφαλιστική οικογένεια μπορεί να αισθάνεται υπερήφανη διότι συνδυάζει τα καλύτερα στοιχεία που μπορεί να έχει ο κοινωνικο-επαγγελματικός χώρος και που αυτό είναι αποτέλεσμα του στόχου που υπηρετεί μέσα στα θεμελιώδη πλαίσια που κινείται η ιδιωτική πρωτοβουλία, αλλά κυρίως για την ουσιαστική συμπαράσταση στον άνθρωπο.

Τεύχος 56, 1998

## ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

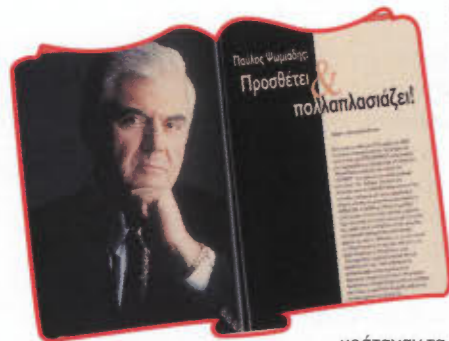
**Ποιο είναι το μεγάλο πρόβλημα του 1997 κ. Κοντομηνά;**

Δεν είναι ΕΝΑ το πρόβλημα. Είναι πολλά τα προβλήματα και μεγάλα και μικρά και δεν ξέρω πού θα καταλήξουν και εις βάρος ποιών. Όπως σας είπα, τα προβλήματα αυτά είναι από χρόνια συσσωρευμένα. Μπορώ να σας αναφέρω το πρόβλημα των χαμηλών υπηρεσιών που προσφέρουν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες. Ο κόσμος δεν μπορεί να το ανεχθεί άλλο. Πρόβλημα είναι το υψηλό κόστος αυτών των υπηρεσιών και εργασιών που κατανέμεται το ίδιο στις πωλήσεις, στη διοίκηση και στους υπαλλήλους. Πρόβλημα είναι τα ανεπαρκέστατα ασφάλιστρα που ο κρατικός παρεμβατισμός τα κράτησε χαμηλά, με αποτέλεσμα να περιορίζουν τις κινήσεις ανάπτυξης. Μεγάλο πρόβλημα έχουν πολλές εταιρείες που υποαποθεματοποίησαν πολλές σε αριθμό ζημιόγones χρήσεις που συσσωρεύονται χρόνο τον χρόνο σε βάρος τους... Ποιος μπορεί να παρακολουθήσει αυτές τις εξελίξεις; Το 1997 θα είναι δύσκολη χρονιά για πολλούς. Εμείς έχουμε τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις μας και με πολλά δισεκατομμύρια επί πλέον. Οι ασφαλιστές μας είναι σίγουροι και οι υποσχέσεις τους τηρούνται. Τα μεγέθη μας συνεχώς μεγαλώνουν και αυτά που απασχολούν τον όμιλο μας είναι θέματα επέκτασης, αξιοποίησης, ανάπτυξης στο χώρο μας αλλά και σε άλλους τομείς όπως η επέκτασή μας στο χώρο υγείας με την αγορά νοσοκομείου, η επέκτασή μας εκτός Ελλάδος στη Ρουμανία, στη Ρωσία κ.λπ.

**Πάντα κάνετε κάποια δήθεν απλά ανοίγματα και σε άλλους τομείς εκτός της κύριας δραστηριότητάς σας που είναι οι ασφάλειες, που όμως έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην πορεία σας όπως η τεχνολογία, τα Αμοιβαία κ.λπ. Μερικοί τα βλέπουν σαν πολυδιάσπαση ή δουλειές εκτός του ρόλου μιας ασφαλιστικής εταιρείας και διαφωνούν με την τάση σας να ξεφεύγετε πότε με τις τράπεζες, με την κινητή τηλεφωνία, με την τεχνολογία κ.λπ. Έχουν δίκιο;**

Ασφαλώς και δεν έχουν δίκιο κ. Σπύρου. Εμείς δεν τρέχουμε εδώ κι εκεί χωρίς στρατηγική. Ψάχνουμε να βρούμε το καλύτερο για τους πελάτες μας. Δεν θέλουμε να αποφασίζουν μόνο π.χ. οι κλινικάρχες για τις υπηρεσίες που εμείς ως πελάτες πληρώνουμε. Παρεμβαίνουμε για το καλύτερο. Λάθος θα ήταν να μένουμε απαθείς και θεατές. Μπήκαμε στα Αμοιβαία επειδή ξέραμε ότι οι συντάξεις των πελατών μας και οι αποταμιεύσεις τους θα είχαν καλύτερα αποτελέσματα... Αυτό είναι το πλεονέκτημα και η διαφορά μας. Ταυτόχρονα δίνουμε περισσότερα εισοδήματα και εναλλακτικές λύσεις στους ανθρώπους του δικτύου μας, που έχουν επιλογές επιβίωσης σε καιρούς δύσκολους... Θέλουμε και τα παιδιά μας να είναι οι άνθρωποι της νέας INTERAMERICAN, του αύριο. Ότι θα έχουν ένα «οικόπεδο» να χτίσουν το δικό τους οικοδόμημα όπως αυτά το θέλουν... Θέλουμε να σιγουρέψουμε αυτό που προσδοκούν όσοι μας εμπιστεύονται. Είναι εύκολο να κάνεις κριτική. Εμείς τολμούμε και κάνουμε έργο, έστω και με κάποια λάθη, επειδή δημιουργούμε συνέχεια με ιδρώτα, με κόπο, με αγωνία, όταν οι άλλοι κάθονται θεατές και κριτικάρουν εκ του ασφαλούς.

Τεύχος 44, 1996



**ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ**

**Κύριε Ψωμιάδη, σε σχέση με το παρελθόν, μήπως σήμερα άλλαξαν τα πράγματα και οι πωλητές χρειάζονται να εκπαιδευτούν σε νέα συστήματα και τεχνικές, μήπως πρέπει να πλησιασθούν πιο «εμπορικά»;**

Τι είναι αυτά που μου λες, Βαγγέλη; Νευριάζω πολύ όταν ακούω για πολύπλοκα πράγματα και τεχνικές μοντέρνες πωλήσεων και, και, και... Στις πωλήσεις χρειάζεται πάθος, μεράκι και αγάπη γι' αυτό που κάνεις. Η πώληση είναι σαν τη «γυναίκα». Χρειάζεται συναισθήματα, φροντίδα, στοργή...

**Ποιοι ήταν αυτοί που σας τροφοδοτούσαν με ιδανικά; Εσάς τι σας βοήθησε;**  
 Δεν ήταν τα δικά μου ιδανικά. Ήταν όλων τα ιδανικά. Βοηθούσαν τα σχολεία, οι οικογένειες, οι γονείς και κυρίως οι μάνες. Ο πατέρας μου δούλευε 20 ώρες, πού να βρει χρόνο για μας. Οι μανάδες κράταγαν τα σπίτια. Αυτές μετέφεραν τα ιδανικά, τη φιλοσοφία, τις αρχές, αυτό που διακρίνει τους Έλληνες...

**Είναι όμως δύσκολες εποχές. Μεγάλη κρίση μαστίζει όλες τις οικονομίες και το κράτος μας και τον κλάδο μας. Πολλοί κάνουν περικοπές. Ποια είναι τα δικά σας σχέδια;**

Εμείς θα κρατήσουμε τους ανθρώπους μας και τους λέμε ακόμα ότι μαζί μας θα βρούνε δύο απλά πράγματα. Πρώτον, έναν όμιλο που τους αγαπά και, δεύτερον, πολλές επιλογές σε ευκαιρίες και προϊόντα. Και κάτι να προσθέσω... στοχεύουμε να διατηρήσουμε στην Ελλάδα μια μεγάλη ελληνική εταιρεία. Όλα τα κράτη έχουν την εθνική τους εταιρεία. Οι κρατικές και εμείς η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μείναμε. Θέλουμε και θα αγωνισθούμε να κρατήσουμε για την Ελλάδα μια μεγάλη εταιρεία ελληνική.

Τεύχος 81, 2003

**ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΘΗΝΑΙΟΣ**

**Σκέπτεσθε να συνδέσετε το συγκρότημα Αθηναίος με κάποια τράπεζα;**

Εγώ τέλειωσα εδώ. Από δω και πέρα ρωτήστε τον Περικλή και τον Φίλη τι θα κάνουν... Αυτοί κάνουν κουμάντο τώρα. Εγώ δεν θέλω ούτε κότερα, ούτε ν' αλλάζω αυτοκίνητο κάθε 2 χρόνια. Πέντε δεκάρες που έχω, μου φτάνουν. Τα παιδιά έχουν τα δικά τους και εγώ θέλω μια απλή ζωή και να διατηρήσω τους φίλους μου αυτούς που έχω και να μην μου τους πάρει ο θεός, όπως τώρα που πήρε τον Δασκαλόπουλο και ήταν πλήγμα για μένα.... Μόνος σου είναι πιο δύσκολο, αφού στην ηλικία μου δεν μπορώ να κάνω νέες φιλίες... Έσυρα και εγώ κάποτε έναν γολγοθά πίσω μου μέχρι εδώ.

Ήταν η παράδοση του πατέρα μου, ο οποίος δεν έκανε περιουσία μεγάλη και, το σπουδαίο, δεν είχε και κανείς να πει κάτι εναντίον του. Ήταν αξιοσέβαστος. Και το 'βλεπα απ' τα πρώτα μου βήματα και αθέλητα ακολούθησα τα δικά του... Έτσι πορεύτηκα στη ζωή.

**Θα μείνουν παραδοσιακοί ασφαλιστές στην αγορά;**

Τέλειωσα, δεν πρόκειται να μείνει σαφής διαχωρισμός πια. Είναι πολύ κοντά αυτή η αλληλοσυμπλήρωση ασφαλιστών και τραπεζικών. Εξαιρεση αποτελούν οι brokers, τους οποίους σέβομαι πολύ αλλά στην Ελλάδα κάνανε πολλά λάθη και κάνανε κακό στην αγορά μας γιατί δεν πίεσαν την έννοια του broker, που είναι αγγλικός όρος, στο πραγματικό του βάθος. Ο broker κατά τους Άγγλους στέκεται ανάμεσα στον πελάτη και τον ασφαλιστή. Δεν πάει να καταπιέσει τον ασφαλιστή μόνο για να πετύχει το φθηνότερο ασφάλιστρο, ξέροντας ότι μ' αυτό το ασφάλιστρο δεν βγαίνει η ασφαλιστική εταιρεία... Ο Άγγλος broker στέκεται ανάμεσα στον ασφαλιζόμενο και τον ασφαλιστή. Εδώ στέκονται στο μέρος του πελάτη...

Τεύχος 68, 2000



**ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ**

**Εσείς την πρώτη σας πώληση τη θυμάστε;**

Η πρώτη μου πώληση έγινε πάρα πολύ παλιά. Θα φανεί παράξενο, ήμουν 14 χρόνων. Αφορούσε μια πυρασφάλεια ενός καταστήματος. Στο πρακτορείο του θείου μου. Ήμουν πιτσιρικάς και για να βγάλω χαρτζιλίκι πήγαινα εκεί στο πρακτορείο και προσπαθούσα να ασφαλίσω τον μπακάλη, το μανάβη, εκεί γύρω, τον ψιλικατζή, κάτι τέτοια. Τότε, τέλος δεκαετίας του '50, το '58-'59, δεν υπήρχαν άδειες ασφαλισομεσιτών και τέτοια, κωδικοί και εφορίες. Όποιος ήθελε πούλαγε ό,τι ήθελε. Ήταν όλα ελεύθερα. Ε, πήγα κι εγώ εκεί στο θείο μου και κάτι έκανα... Και ο πρώτος ήταν ένας Σάκκουλης Παναγιώτης, τον θυμάμαι καλά, ψιλικατζίδικο είχε. Ζει, είναι μεγάλος, είναι φίλος. Μετά μπήκα και στη ζωή...

**Ήταν πετυχημένη η πώληση;**

Ναι, έγινε η ασφάλεια. Έμεινε 30 χρόνια πελάτης μου.

**Λένε ότι είναι καλύτερα να αποτύχεις την πρώτη φορά για να καταλάβεις ότι η δουλειά του πωλητή δεν είναι απλή.**

Εγώ λέω κάτι άλλο. Ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει από την πρώτη στιγμή ότι θα ακούει περισσότερα ΟΧΙ και λιγότερα ΝΑΙ. Αν το καταλάβει καλά, τέλειωσε, θα πετύχει.

Τεύχος 67, 2000



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ**

**Θα θέλατε να αναφερθείτε σε μερικά προβλήματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και ίσως να προτείνετε κάποιες λύσεις;**

Όσον αφορά τα προβλήματα της αγοράς θα ήθελα να σας αναφέρω ορισμένα ενδεικτικά και όχι περιοριστικά όπως:

**α. Έλλειψη επαγγελματισμού**

Είναι έντονη σε όλους τους τομείς. Είναι γενικότερο ελληνικό πρόβλημα και φοβάμαι ότι θα αργήσει πολύ να διορθωθεί. Πιστεύω ότι οι ξένες εταιρείες, η συχνή επαφή των στελεχών ελληνικών εταιριών με ξένους, όπως και άτομα που έχουν σπουδάσει ή έχουν εκπαιδευθεί στο εξωτερικό, θα βοηθήσουν πολύ στη βελτίωση του επιπέδου.

**β. Ευκολία αντασφάλισης (over capacity)**

Υπάρχει μεγάλη ευκολία να βρεθεί αντασφάλεια, κατά συνέπεια «ο κάθε ένας κάνει ό,τι θέλει». Βλέπεται, η πίεση είναι μικρή και όλοι προσπαθούν να «αγοράσουν» ένα κομμάτι. Δεν θα επεκταθώ άλλο.

**γ. Έλλειψη βασικών γνώσεων και κανόνων underwriting**

Αναφέρθηκα προηγουμένως στον υπερπροστατευτισμό του τιμολογίου Πυρός και τις συνέπειες που θα έχει η κατάργησή του.

**δ. Ασυνεννοησία μεταξύ των εταιριών**

Έχουν γίνει μερικές προσπάθειες... της κοινών προβλημάτων με πρωτοβουλία των Ενώσεων του ΕΙΑΣ και του Συνδέσμου Εκπροσώπων, αλλά είναι δυστυχώς λίγες. Πρέπει να είναι συχνές και με συμμετοχή περισσότερων εταιριών. Νομίζω ότι ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων μπορεί να αναπτύξει αρκετή δραστηριότητα συνδυάζοντας και το κοινωνικό μέρος.

**ε. Ατονία των Ενώσεων**

Ελπίζω να βελτιωθεί η κατάσταση μετά την συνένωσή τους.

**στ. Υπερβολικά ανοίγματα στον διακανονισμό ασφαλιστρών μεταξύ των εταιριών και πρακτόρων**

Αναρωτιέμαι πώς επιβιώνουν ακόμα εταιρείες με ανεισπρακτα 60%-....

Τεύχος 17, 1992

**ΠΟΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ**

**Υπάρχει η εντύπωση ότι τις ιδιωτικές κλινικές, λόγω κόστους, δεν μπορούν να τις πλησιάσουν οι χαμηλές εισοδηματικές τάξεις.**

Δεν νομίζω ότι είναι έτσι ακριβώς τα πράγματα. Στον ιδιωτικό τομέα το κόστος υπαγορεύεται από την πορεία της αγοράς, δεν μπορεί επομένως να είναι ούτε αυθαίρετο ούτε εξωπραγματικό. Οι ιδιωτικές κλινικές είναι επενδύσεις ιδιωτών. Δεν επιδοτούνται από κανένα, ούτε τους χαρίζονται χρέη. Για να συνεχίσουν να λειτουργούν πρέπει να έχουν, τουλάχιστον, ισοσκελισμένο προϋπολογισμό. Σήμερα ο ιδιωτικός τομέας υγείας καλύπτει το 45% των αναγκών σε νοσοκομεία, εξωτερικά ιατρεία, διαγνωστικά κέντρα, εργαστήρια. Μπορεί το δημόσιο σύστημα υγείας να ανταποκριθεί στις ανάγκες αυτές; Όντως θα ήταν εξαιρετικά ενδιαφέρον να υπολογίσει κανείς τι κοστίζει στον φορολογούμενο μια ημέρα νοσηλείας στο δημόσιο σύστημα υγείας. Εμείς, από την πλευρά μας, οφείλουμε να υπακούμε στους κανόνες της αγοράς, γεγονός που σημαίνει συνεχείς επενδύσεις, υπηρεσίες ποιότητας υψηλού επιπέδου, καλύτερη οργάνωση, αποτελεσματικότερη αξιοποίηση πόρων και ανταγωνιστικές τιμές. Όταν κάποιος έρχεται στις δικές μας κλινικές το κάνει από δική του επιλογή. Επειδή έχει εμπιστοσύνη σ' αυτό που παρέχουμε, όχι επειδή δεν έχει άλλες εναλλακτικές δυνατότητες. Πάντως, επειδή ο χώρος της υγείας είναι κάτι περισσότερο από μια απλή επιχειρηματική δραστηριότητα, εμείς τόσο στην Ευρωκλινική Παίδων όσο και στις άλλες μας κλινικές, διαμορφώνουμε ειδικά «πακέτα» προληπτικού ελέγχου και νοσηλείας και επιδιώκουμε τη συνεργασία με ασφαλιστικά Ταμεία προκειμένου όλο και περισσότεροι να έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στις υπηρεσίες υγείας που προσφέρουμε.

Τεύχος 80, 2002



**ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ**

**Τι μετράει τελικά στη ζωή μας πιο πολύ, φίλε Μανώλη: Το να βγάξεις λεφτά, το να γίνεις σπουδαίος; Τι;**

Όταν είσαι στο ΜΗΔΕΝ θέλεις λεφτά, θέλει κότερα, γκόμενες, να 'χεις αυτοκίνητα, να ζήσεις την ωραία ζωή. Εάν κάνεις όμως τον κύκλο αυτόν, σιγά-σιγά προσγειώνεσαι στην πραγματικότητα. Εγώ ήμουν 17 χρονών και όταν με έστειλαν στην Τράπεζα Ελλάδος να πάρω άδειες εισαγωγής στην Τράπεζα τους έλεγα: είμαι υπάλληλος, δεν είμαι κλητήρας. Με στέλνουν επειδή είμαι μικρός... Το 1973, μετά την INTERAMERICAN, έγινα διευθυντής πωλήσεων και δεν έχανα ευκαιρία να λέω τον τίτλο μου. Τώρα που είμαι γενικός διευθυντής πωλήσεων στη ΝΝ λέω ότι είμαι ασφαλιστής. Μερικές φορές μου λένε, είσαι ο ίδιος ο Ανδρόνικος που έχετε ένα ξενοδοχείο στη Μύκονο; Περί συνωνυμίας πρόκειται, λέω.

**Για ποια αρετή των ασφαλιστικών θα 'θελες να δώσεις ένα μετάλλιο;**

Το μετάλλιο θα το έδινα σ' αυτόν που δεν κοροϊδεύει τον πελάτη. Γιατί ο πελάτης, όσο κι αν ανθίσταται, όσο κι αν κάνει τον έξυπνο στον ασφαλιστή, γιατί νομίζει ότι ο ασφαλιστής πάει να τον παίξει, να του τα πάρει, τελικά παίζεται, τον κάνει ο ασφαλιστής Ο,ΤΙ ΘΕΛΕΙ, γι' αυτό ο ασφαλιστής πρέπει να είναι τίμιος απέναντι στον πελάτη.

Τεύχος 62, 1999



**ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



**ΣΠΥΡΟΣ ΚΥΠΡΙΑΝΟΥ**  
Πρόεδρος του ΔΗ.ΚΟ.



**ΓΛΑΥΚΟΣ ΚΛΗΡΙΔΗΣ**  
Πρόεδρος του ΔΗ.ΣΥ.



**ΒΑΣΙΟΣ ΛΥΣΑΡΙΔΗΣ**  
Πρόεδρος της ΕΔΕΚ



**ΜΙΧΑΗΛ ΜΑΥΡΟΥΝΧΗΣ**  
Γεν. Γραμματέας  
Κόμματος Φιλελευθέρων



**ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΥ**  
Πρόεδρος του Α.ΔΗ.ΣΟ.Κ.

**Η** προσφορά ξεχωριστών σελίδων του περιοδικού ΝΑΙ, στην ΚΥΠΡΟ, βρήκε ανταπόκριση, και με ιδιαίτερη χαρά και τιμή, δημοσιεύουμε σ' αυτό το τεύχος, γράμματα-χαιρετισμούς των αρχηγών των πολιτικών κομμάτων του μαρτυρικού και τόσο αγαπημένου νησιού. Ακόμα, ένα πολύ ενδιαφέρον θέμα με τα οικονομικά στοιχεία των Ασφαλιστικών Εταιρειών της Κύπρου, αλλά και ειδήσεις, σχόλια και ρεπορτάζ για τις Κυπριακές ασφαλιστικές εταιρίες και τους ανθρώπους τους.

**ΝΑΙ** την υπόσχεση να είμαστε πάντοτε στο πλευρό σας, ευχόμαστε υγεία, επιτυχίες και ακόμα μεγαλύτερα επιτεύγματα στους Κυπριούς αδελφούς μας.

**Δημοκρατικό Κόμμα**  
108ο Συνέδρι 80, τ.κ. 2073, τηλ. 02-4720026, Λευκωσία, Κύπρος, τηλεοφ. 266468

**ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ ΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΔΙΑΦΩΤΙΣΗΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΥ ΚΟΜΜΑΤΟΣ ΧΑΡΗΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ ΣΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ".**

Η καθιέρωση ειδικού αφιερώματος στο "ΝΑΙ" για τα ασφαλιστικά θέματα στην Κύπρο αποτελεί μια αξιολογή πρωτοβουλία για την οποία σας συγχαίρω. Η ανταλλαγή πληροφοριών και η επαφή μέσω του περιοδικού σας, των ασφαλιστών και όσων ασχολούνται με ασφαλιστικά θέματα στην Κύπρο και στην Ελλάδα προωθεί με πρόαγει την συνεργασία και την ανταλλαγή χρήσιμων εμπειριών.

Με την ευκαιρία αυτή σας απευθύω θερμό χαιρετισμό και εύχομαι κάθε επιτυχία στην πολύ ενδιαφέρουσα και άριστα επιμελημένη έκδοσή σας.

*Χαρής Κυριακίδης*  
Γραμματέας Τύπου και Διαφώτισης  
Δημοκρατικού Κόμματος

Λευκωσία 29 Αυγούστου 1992

**Γλαύκος Κληρίδης**  
Πρόεδρος  
Δημοκρατικού  
Συναγερμού

**Χαιρετισμός του Προέδρου του ΔΗ.ΣΥ κ. Γλαύκου Κληρίδη στο Περιοδικό Ασφαλιστικά Θέματα**

Πιστεύω ότι η έκδοση και η κυκλοφορία κάθε εντύπου που αφορά γενικά αλλά και εξειδικευμένα θέματα, μπορεί να συμβάλει θετικά στην κληροφύση του κοινού και η προσπάθεια του στον τομέα της ενημέρωσης να είναι μεγάλη και ουσιαστική.

Ο οικονομικός τομέας και τα ασφαλιστικά θέματα, τα οποία το περιοδικό σας εκέλεξε να προβάλλει είναι ένας ζωτικός τομέας, για τον οποίο το κοινό έχει ανάγκη ενημέρωσης και κληροφύσης.

Υπήρξε κάποιος θέση μας, ότι η ελεύθερη εκλογή της οικονομικής δραστηριότητας μπορεί να καταστήσει παραγωγικό το οικονομικό σύστημα, όταν υπάρχουν τα αναγκαία κίνητρα και εκέγγια.

Η σωστή ενημέρωση του κοινού στους τομείς αυτούς συμβάλλει ακόμη περισσότερο στην παραγωγή και την οικονομική ανάπτυξη.

Τελειωνόντας σας συγχαίρω θερμά για την πρόσφατη πρωτοβουλία του περιοδικού σας να φιλοξενεί θέματα τα οποία έχουν άμεση σχέση με την Κυπριακή Οικονομία και σας εύχομαι κάθε επιτυχία.

Λευκωσία 27 Αυγούστου 1992

**Σοσιαλιστικό Κόμμα ΕΔΕΚ**

Λεωφ. Στάσιου και Μπακιουλίνας 2  
Λευκωσία - ΚΥΠΡΟΣ  
Τηλ. 450121 - 463961  
450122 - 458617  
Τελεξ: 3182 ΕΔΕΚ CY  
Φαξ: 02-468894

Χαιρετίζω την κάθοδο του ασφαλιστικού περιοδικού **ΝΑΙ** στην Κύπρο.

Η ραγδαία ανάπτυξη των ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Κύπρο τα τελευταία χρόνια, τις έχει καταστήσει μέρος της ζωής μας πράγμα που σημαίνει ότι αυξανόμενο συνεχώς θα είναι και το ενδιαφέρον του κοινού για ασφαλιστικά θέματα.

Η συμπερίληψη στο περιοδικό στην Κύπρο το καθιστά ακόμα πιο ενδιαφέρον ασφαλιστικές υπηρεσίες στην Κύπρο το ασφαλιστικό κοινό, και υποσχεται γρήγορη πρόωξη του στο κυπριακό κοινό.

Μια ευρύτερη παρουσίαση, για το ελλαδικό πρόβλημα της Κύπρου θεμάτων που αφορούν ιδιαίτερα το πολιτικό πλαίσιο του ελλαδικού λαού, στο μέγα αυτό εθνικό θέμα ολόκληρου του ελληνισμού. Γιατί είναι η έμπρακτη αλληλεγγύη του ελληνισμού απαραίτητος όρος για την επιβίωση μας σε αυτό τον τόπο.

*Κωνσταντίνος Περίκλειος*  
Εκδόσιμος Τύπου

27.8.1992

**ΝΑΙ** 133

# Οι Χειμώνες της Κύπρου

Τεύχος 20  
1992

άρχιζαν πάντα καλοκαίρι

Περπατώντας στη Λευκωσία βλέπεις την κόκκινη τουρκοκυπριακή σημαία σαν ματοβαμμένη γάζα στο κορμί του νησιού, σαν κόκκινη σταλαγματιά αίμα στον γαλανό ουρανό... Με αφορμή το συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, ο Βαγγέλης Σπύρου βαδίζει στους δρόμους της Λευκωσίας, κοντά στην συρματοπλεγμένη γραμμή, φέρνοντας στο νου ιστορίες μισοσβησμένες στα βάθη των αιώνων και στη σκόνη της καθημερινότητας...



Κοζάνη, 17-1-1993  
Αξιότιμη κύριε Σπύρου,  
Μόλις πριν από λίγο ακούσα ένα δάκρυ που έπεσε πάνω στη σελίδα 69 του τεύχους 20 του περιοδικού σας «ΝΑΙ». Ναι, όπως θα καταλόγατε συγκινήθηκα κι εγώ διαβάζοντας τους «Χειμώνες της Κύπρου...». Ένα θέμα τόσο γνωστό σε όλους μα συνάμα και τόσο καυτό. Ένα θέμα που μοιάζει με κόκκινο τριαντάφυλλο πάνω στα γαλανά νερά της θάλασσας. Κι είναι γεμάτο αίμα κι αγάπη. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πληθαίνουν, φοβούνται θάρρος. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πληθαίνουν, φοβούνται θάρρος. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πληθαίνουν, φοβούνται θάρρος. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πληθαίνουν, φοβούνται θάρρος.



Τεύχος 21, 1993

Τεύχος 21, 1993  
Η ανταπόκριση που είχαν «Οι χειμώνες της Κύπρου» ήταν μεγάλη (επάνω το γράμμα νεαρής αναγνώστριάς). Το Ασφαλιστικό Ναι αφιέρωνε, επί χρόνια, μια θεματική ενότητα στην Κύπρο (επάνω δεξιά)

Σ τις 5 Νοεμβρίου 1992 βρέθηκα στην Κύπρο με αφορμή συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.  
78 χρόνια πριν, την ίδια ημέρα...  
**5 Νοεμβρίου 1914**, η Αγγλία ανακήρυξε την Κύπρο αποικία της και στον επόμενο χειμώνα όλοι έγιναν βρετανοί υπήκοοι.  
Όμως οι βαρείς χειμώνες της Κύπρου άρχιζαν πάντα καλοκαίρι.  
**5 Ιουνίου 1878** υπογράφηκε μυστική αγγλοτουρκική συμφωνία για την παραχώρηση της Κύπρου στην Αγγλία με αντάλλαγμα την προστασία των Τούρκων (από τότε) που επικυρώθηκε, την 1η Ιουλίου 1878.  
**20 Ιουλίου** πάτησε το βρώμικο πόδι του στην Κύπρο ο Άγγλος διοικητής στρατηγός σερ Γκάρνερ Ουόλσευ και  
**Αύγουστο του 1960** σταματά η βρετανική κυριαρχία. Ιούλιο μήνα η στρατιωτική χούντα της Ελλάδος ανατρέπει τον Μακάριο.  
**20 Ιουλίου 1974** η Τουρκία με 40.000 στρατό καταλαμβάνει το 37% της Κυπριακής Δημοκρατίας εκτοπίζοντας 200.000 Έλληνες Κυπρίους απ' τα σπίτια τους. Στα ελληνικά σπίτια έφεραν απ' τα βάθη της Ασίας Τούρκους εποίκους για να αλλάξει η δημογραφική δομή του νησιού, η παράδοση και η ελληνική κληρονομιά καταστρέφεται, εκκλησίες και ιεροί ελληνικοί χώροι βεβηλώνονται.  
**Αύγουστο 1977** πεθαίνει ο Μακάριος.

Πρωινό στις 8 Νοεμβρίου 1992 και προσπαθώ να βγάλω φωτογραφίες ανεβασμένος σε μια ταράτσα κατεστραμμένου κτιρίου απ' τον πόλεμο του '74 στην πράσινη γραμμή της ντροπής.  
Από τη μια μεριά ακούω ψαλμωδίες στην εκκλησία Αγίας Φανερωμένης Λευκωσίας και από την άλλη πλανιέται η φωνή του χότζα. Ανάμεσά τους κλεισμένη και χτισμένη απ' τη μια είσοδο η Αγία Σοφία που κάποτε οι Τούρκοι την έκαναν τζαμί και φαίνονται ακόμη οι μιναρέδες με τα μισοφέγγαρα. Ματώνει η καρδιά και η ματιά δακρύζει καθώς βλέπω απέναντι στο Πενταδάκτυλο, στο βουνό, σαν λαβωμένη γάζα πάνω στο κορμί του, την τουρκική σημαία χαραγμένη σε μια πλαγιά.  
Λίγο αργότερα διάβασα το παράπονο ενός μικρού μαθητή γραμμένο σ' ένα τοίχο:  
«**Κάμε τον Πενταδάκτυλο Θεέ να χαμηλώσει να ξαναδώ τον τόπο μου τζίε πάλε να ψηλώσει**» (Φ. Ακανθιώτης)  
Λίγο πιο πάνω κάποιον Σάββατο, παραμονή εορτής των Ταξιαρχών, βλέποντας γιορταστικές σημαίες, μήτκα στην εκκλησία των Αγίων Ταξιαρχών. Μαγεμένος απ' το υπέροχο τέμπλο και την ζεστασιά του εσπερινού δεν είδα τον αρχιεπίσκοπο Χρυσόστομο αμέσως. Ανατρίχιασα ακούοντας απ' το στόμα του, λίγο αργότερα, μία ευχή που έβγαине απ' τα βάθη της ψυχής των Κυ-

πρίων, απ' τα βάθη της ιστορίας:  
«**Αποδώξον από την νήσον τον αλλόθρησκο εισβολέα...**»  
και άλλη ευχή:  
«**Υπέρ ελευθερώσεως της νήσου ταύτης...!**»  
και πάλι: «**Υπέρ ευρέσεως των προσφύγων...!**»  
Μάχονται οι Κύπριοι χρόνια, αιώνες, να κρατήσουν την ελευθερία τους, να ζήσουν ειρηνικά, να δημιουργήσουν, να τραγουδήσουν τη ζωή, να γεννήσουν Ελληνόπουλα, να ερωτευθούν, να χαρούν τη ζωή, να φτιάξουν ναούς, να κάνουν κεντήματα, να κάνουν εμπόριο, να ζήσουν... Έχουν 9.000 χρόνια στην πλάτη τους και παρ' όλες τις επιδρομές αυτοί εκεί κρατάνε τον Έλληνα μέσα τους. Στην Χοιροκοιτία βρίσκεις στοιχεία πολιτισμού από το 7.000 π.Χ. Έλληνες απ' τις Μυκήνες βρίσκονται εκεί απ' τον 15ο π.Χ. αιώνα και Αχαιοί απ' τον 12ο αιώνα π.Χ. Στο νησί ακούγεται η ελληνική γλώσσα και οι κάτοικοι ζουν με ελληνικά έθιμα ως σήμερα, παρ' όλο ότι πάνω απ' το κορμί της πέρασαν Φοίνικες, Ασσύριοι, Αιγύπτιοι, Πέρσες, Ρωμαίοι, Παπικοί, Άραβες, Τούρκοι, Βενετοί, Άγγλοι, Φράγκοι.  
Μεγάλα ονόματα της ιστορίας χώρεσαν στο μικρό νησί που πάνω στα ελληνικά μάρμαρα κάνει το σταυρό του ορθόδοξα, γι' αυτό το θαύμα:  
**Ο Ευαγόρας ο Α'** στέριωσε τους δεσμούς της Κύπρου με την Ελλάδα. Ο **Μέγας Αλέξανδρος** απόλαξε οριστικά τις βλέψεις των Περσών πάνω της. Ο **Ζήνων ο Κιπεύς** θα διδάξει την στωική φιλοσοφική διδασκαλία του. Ο **Απόστολος Παύλος** και ο Κύπριος **Απόστολος Βαρνάβας**, εργάστηκαν για να επικρατήσει ο Χριστιανισμός. Στα δημοτικά τραγούδια της ακούμε για τον **Νικηφόρο Φωκά** και την προσπάθειά του να διώξει τους Άραβες. Ο **Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος** πούλησε την Κύπρο για 100.000 βυζαντινά νομίσματα αφού την πολέμησε άγρια επειδή ο βυζαντινός διοικητής της Λεμεσού **Ισαάκιος Κομνηνός** αρνήθηκε βοήθεια στους ναυαγούς ενός πλοίου στο οποίο βρισκόταν η αρραβωνιαστικιά του Βερεγγάρια.  
Ο **πάπας Πίος ο Ε'** συνασπίζει Βενετία, Ισπανία, παπικό κράτος και ιταλικά κρατίδια να πάνε στην Κύπρο εναντίον των Τούρκων. Ο **αρχιεπίσκοπος Κύπρου, Κυπριανός**, τον Ιούλιο του 1821 εκτελέστηκε με αφορμή τη συμμετοχή στην ελληνική επανάσταση. Ο **Κωνσταντίνος Κανάρης** εμφανίζεται στην Λάιπθη για συνεννοήσεις με Κυπρίους της Φιλικής εταιρείας. Μεγάλες στιγμές, μεγάλα ονόματα, μεγάλη ιστορία. Μεγάλες καρδιές, μεγάλα ιδανικά, σ' όλες τις περιόδους.  
Ο **Φάνος Χατζημιχαήλ**, ο ταξιτζής με τον οποίο γυρίσαμε όλες τις γειτονίες της Λευκωσίας και τη διαδρομή ως το αεροδρόμιο Λάρνακας, όλη την ώρα μιλούσε μέσα απ' την ελληνική καρδιά του, την ιστορία



της Κύπρου: Διαχρονικός ξεναγός της ιστορίας του νησιού, μου μίλησε το ίδιο καλά για το χθες και το σήμερα.  
Σταθήκαμε στην πόρτα της Αμμοχώστου, στην εκκλησία της Φανερωμένης. Μου έδειξε την Αγία Σοφία, το αρχιεπισκοπικό μέγαρο με τον Μακάριο. Μου 'πε για την σφαίρα στην καρδιά της Ελευθερίας (ένα άγαλμα κοντά στην αρχιεπισκοπή), για τα τείχη της πόλεως, για τους κυανόκρανους του ΟΗΕ, για τον Βασίλειο, για τον Ντεντκός. Μου 'δειξε τα προσφυγικά σπίτια και τα δύο χιλιάδες δένδρα που φυτεύτηκαν στο ξεροβούνι στο δρόμο για την Λάρνακα, ώστε να θυμίζουν τα δυο χιλιάδες Ελληνόπουλα που αγνοούνται. Μου 'πε για τον δημιουργικό λαό που απ' το τίποτα, ακόμα με τα αίματα του πολέμου, ξεκίνησε και σε 18 χρόνια ξανακυριαρχεί.  
Στην Αγία Νάππα το καλοκαίρι αναλογούσε ένας Κύπριος σε πέντε ξένους. Μια χούφτα άνθρωποι σε πέντε παραλίες ξανάφεραν δύο εκατομμύρια τουρίστες. «Εμείς» είπε χαρακτηριστικά «θέλουμε να φυτέψουμε ένα δενδράκι να μεγαλώσει, γι' αυτό το φροντίζουμε, το προσέχουμε, το ποτίζουμε να το δούμε ψηλό. Ίσως εσείς εκεί στην Ελλάδα να κάνετε κάτι άλλο...»

Πάνω στους τοίχους διαβάζεις: «Δεν είναι εδώ τα σύνορά μας...είναι στην Κερύνεια» (φωτό επάνω). Μα οι μιναρέδες απέναντι, άλλα μαρτυρούν (κάτω)

Πήγαμε και κοντά στο κτίριο των Ηνωμένων Εθνών δίπλα στο σπίτι του Έλληνα πρέσβη όπου το καλοκαίρι του '90 ή '91, ένας μικρός μαθητής Λυκείου, ο Πέτρος, ανέβηκε στην τουρκική περιοχή να κατεβάσει την σημαία του ψευδοκράτους του Ντενκτάς. Τον έπιασαν οι Τούρκοι και τον καταδίκασαν σε 4μηνη φυλάκιση.

Ένα μισοκατεστραμμένο αρχοντόσπιτο έγινε το κέντρο των διαμαρτυριών πάνω στη γραμμή που χωρίζει στα δύο την Λευκωσία. Από παντού μαζεύονταν μαθητές και μεγάλοι να διαμαρτυρηθούν. Ο τοίχος γέμισε συνθήματα. Εκδρομές απ' την Ελλάδα έδωσαν το παρών. Ο τύπος λίγα πράγματα έγραψε...

Οι τοίχοι φωνάζουν για ελευθερία και τα συρματοπλέγματα της διεθνούς αδιαφορίας φράζουν τις φωνές των παιδιών... Πάνω στους τοίχους του χωρισμού με μπλε γράμματα κάτω απ' την τουρκική σημαία διαβάζω:

**«Δεν είναι εδώ τα σύνορά μας... είναι στην Κερύνησι».**

Κοιτάζω την τουρκική κόκκινη σημαία με φόντο τον γαλάζιο ουρανό της ελευθερίας και νομίζω πως βλέπω μια κηλίδα αίμα να στάζει, να κυλά σαν ντροπή για τον άνθρωπο... των ελεύθερων κρατών της ΕΟΚ, του ΝΑΤΟ, του ΟΗΕ...

Ναι, τα σύνορα της Κύπρου δεν είναι εκεί. Τα σύνορα της Κύπρου θα τα βρεις στους πολιτισμούς που πέρασαν κι αφομοιώθηκαν στον Ελληνισμό της. Η ματιά της Κύπρου πάντα ήταν προς την Ελλάδα, προς την Ευρώπη. Ποτέ στην ιστορία της δεν στράφηκε στην Ανατολή, στην Ασία.

Ακόμα κι όταν ο Ιουστινιανός Β' έκανε την «άλογον» ενέργεια (691 μ.Χ.) να μετοικίσει πληθυσμό της Κύπρου στον Ελλησπόντο, όσοι επέζησαν το (698 μ.Χ.) επέστρεψαν στην Κύπρο. Ακόμα κι όταν επίσημη γλώσσα ήταν η λατινική αργότερα η γαλλική (1192 μ.Χ.), η Κύπρος μιλούσε ελληνικά και πίστευε ορθόδο-

ξα όσο κι αν η Λατινική Εκκλησία συστηματικά εδίωκε την Κυπριακή Εκκλησία. Αργότερα οι τουρκικοί εξισλαμισμοί απορρόφησαν μόνο λατινοφρονούντες αρνησίθρησκους, ενώ οι ελληνόγλωσσοι παρέμειναν ανεπηρέαστοι. Εκατόν πενήντα Κύπριοι αναφέρονται αργότερα στη μάχη των Αθηνών εναντίον των Τούρκων (1827) που ήλθανε στον αγώνα να απελευθερωθεί η Ελλάδα και θυμίζουν την εμμονή των Κυπρίων να παραμείνουν ενωμένοι με τον Ελληνισμό.

Έμαθα πως οι Κύπριοι σταμάτησαν να λένε την Αγγλία Μεγάλη Βρετανία. Κάποτε θα πρέπει να το κάνουμε όλοι μας.

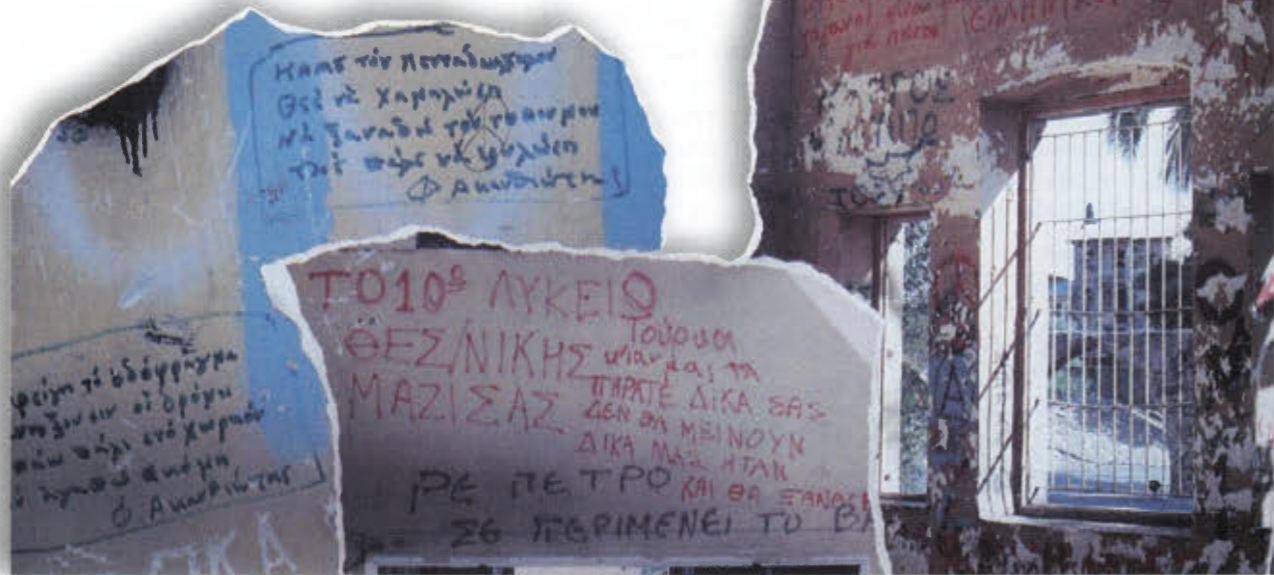
Φεύγοντας υποσχέθηκα στον εαυτό μου να ξαναγυρίσω προσκυνητής στο νησί της ιστορίας και του πολιτισμού. Όμως δεν θα ξαναμείνω στο HILTON και ο μόνος λόγος είναι το ότι δεν μιλάνε ελληνικά. Δεν επιτρέπεται Ελληνόπουλα πορτιέρηδες, καμαριέρες, πληροφορίες, τηλεφωνήτριες, να μιλάνε πρώτα αγγλικά. Πρώτα πρέπει να μιλάνε ελληνικά και μετά οποιαδήποτε άλλη γλώσσα. Γιατί πρέπει να μάθουν οι Κύπριοι ότι τα κόκκαλα των προγόνων τους τρίζουν και **φωνάζουν στα ελληνικά το Ελευθερία ή Θάνατος.**

Το ίδιο ισχύει και για το πλήρωμα της κυπριακής αεροπορικής εταιρείας που πρώτη γλώσσα στις ανακοινώσεις τους βάζει τα αγγλικά και μετά τα ελληνικά, όπως και στην πλάτη των αεροσκαφών τους βάζουν CYPRUS AIRWAYS.

Έθνη που ξέχασαν τη γλώσσα τους έσβησαν. Κι αλλοίμονο, ό,τι δεν κατάφεραν οι κατακτητές να το κάνουμε μόνοι μας, αυτοκτονούντες με ένα Ο.Κ. ή thank you.

Φίλε Φάνο ταξιτζή, να μας περιμένεις το καλοκαίρι. Θα ξανάρθω. Τα παιδιά μας θα παίζουν μα-

Ένα μισοκατεστραμμένο αρχοντόσπιτο έγινε το κέντρο των διαμαρτυριών πάνω στη γραμμή που χωρίζει στα δύο την Λευκωσία. Από παντού μαζεύονταν μαθητές και μεγάλοι να διαμαρτυρηθούν. Ο τοίχος γέμισε συνθήματα. Εκδρομές απ' την Ελλάδα έδωσαν το παρών



Τεύχος 7  
1990

# Το άκυρο Συμβόλαιο ίσως φέρει δάκρυα...

Γράφει ο Βαγ. Σπύρου

Υπάρχουν κάποιες λέξεις που πολύ πληγώνουν στην καριέρα τους τους επαγγελματίες ασφαλιστές. ΑΚΥΡΟΝ. ΥΠΟ ΑΚΥΡΩΣΗ. ΑΚΥΡΩΘΗΚΕ.

Το Συμβόλαιο που έγινε δεν τηρήθηκε. Έσπασε η συμφωνία. Απ' αυτά που ελέχθησαν δεν ισχύει τίποτε. Το χαρτί έγινε πάλι χαρτί. Έφυγαν τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις, χάλασε η σχέση. Η σιγουριά, η ασφάλεια, η υπόσχεση, η προστασία πάνε, έφυγαν όπως τα φύλλα απ' τό κλαρί που σπάει και ξηραίνεται και πετιέται. Το συμβόλαιο πετιέται ή ξεχνιέται κάπου έτσι για την ιστορία... Ίσως ανταλλάγουν κάποιες τελευταίες κουβέντες: «Δικαιούμαι τίποτα;» «Δεν το θέλω». «Γιατί»; «Να τα ξαναπούμε». «Δεν πρέπει να το ακυρώσω, για χ λόγους». «Αστο, άλλη φορά».

Κάποτε και οι καλοί ασφαλιστές δεν μπορούν να τα καταφέρουν με όλα τους τα επιχειρήματα και τις τεχνικές πωλήσεων. Ράγισε το ποτήρι και δεν κολλά. Οι πελάτες δεν θέλουν το Συμβόλαιο.

Τα τμήματα εξυπηρετήσεως πελατών ψάχνονται. Τα τμήματα Marketing κάνουν ερωτήσεις. Όλοι διερωτούνται για αιτίες:

- Άκυρον, λόγω μη εμπιστοσύνης στις ασφαλιστικές εταιρίες!
- Άκυρον, λόγω του ότι ο ασφαλιστής δεν εξυπηρετεί!
- Άκυρον, λόγω κακής συμπερι-

φοράς υπαλλήλου!

- Άκυρον, λόγω του ότι δεν την έχει ανάγκη!
- Άκυρον, λόγω προσωπικών λόγων!
- Άκυρον, λόγω του ότι μετάνοισε ο πελάτης!
- Άκυρον, λόγω του ότι ο ασφαλιστής χάθηκε!
- Άκυρον, λόγω του ότι χτίζει κι έχει έξοδα!
- Άκυρον, λόγω...

Υπάρχουν πολλοί λόγοι κι αφορμές και δικαιολογίες δικαίες ή όχι, λάθος ή σωστές και δεν θα μπορούμε εδώ σε αναλύσεις ποιος έφταιγε. Θα μείνουμε στην ουσία και στο αποτέλεσμα.

Ίσως το άκυρο Συμβόλαιο φέρει δάκρυα.

Ίσως κάποιο παιδικό χέρι ήτανε κρατημένο στη χούφτα κάποιου πατέρα που χάθηκε και το χεράκι μένει μετέωρο. Δεν θα βρει στιβαρό χέρι πατέρα, αλλά να μείνει και χωρίς ρούχο καλό ή φαγητό;

Ίσως κάποια ματάκια μείνουν θλιμμένα στο τζάμι μιας βιτρίνας με παιχνίδια. Ίσως κάποια μαμά - χήρα το τραβάει μακριά λέγοντας «πάμε, δεν είναι για μας, είναι ακριβά!»

Ίσως κάποια μαμά δακρύσει ανοίγοντας το άδειο ψυγείο και θυμηθεί τον άντρα που όταν ήτανε μαζί κουβαλούσε απ' όλα κι είχε το ψυγείο κρέασι, ζαμπόν, τυρί, φρούτα... κρέας... ενώ τώρα... πόσο της λείπουν ορισμένα προϊόντα κι όνι τόσο νι

αυτήν όσο για τα παιδιά... Αχ!... Ίσως κάποια μάτια δακρύσουν όταν μάθουν πως δεν θα ξαναπάνε στη σχολή χορού γιατί πώς να γίνει υπάρχουν πολλά έξοδα. Δεν είναι τόσο τα συγκεκριμένα που κόβονται αλλά τα όνειρα που σπάνε... όνειρα που καίγονται... Οι προσδοκίες που χάνονται κι άντε να εξηγήσεις πώς γίνεται και δεν πας φροντιστήριο χωρίς λεφτά, άντε να εξηγήσεις πώς αλλάζεις σπίτι, ή γειτονιά ή σχολείο ή συνθήκες, για οικονομικούς λόγους.

Κάποιοι επαγγελματίες ασφαλιστές πονάνε στην ακύρωση συμβολαίου. Αυτοί ξέρουν πως πολλές χήρες ψάχνουν για πρώτη φορά να βρουν δουλειά στα 43 τους ανιδεϊκτετες και με κισσούς στα πόδια και κυτταρίτιδες και χαλαρώσεις απ' τις γέννες... Πονάνε οι ασφαλιστές μας γιατί είδανε πολλές αρχοντοπούλες στα εργοστάσια εργάτριες και πολλές πωλήτριες στα πολυκαταστήματα... Και η δουλειά δεν είναι ντροπή, είναι πόνος όμως να αναγκάζεσαι να βρεις δουλειά μην ξέροντας πού να αφήσεις ορφανά παιδιά όταν δουλεύεις...

Πονάνε οι ασφαλιστές μας γιατί από κάποια κακή νοοτροπία αρκετοί κόβουν μια ασφάλιση και δεν ξέρουν ότι κόβουν τη βοήθεια στα παιδιά, στη γυναίκα τους, στ' αγαπημένα πρόσωπα... Κόβουν μια οικονομική βοήθεια να συνεχιστεί η ζωή στο σπίτι μέχρι να βρουν το ρυθμό τους αν... Πονάνε γιατί με ευκολία κόβουν το «έξοδο» της ασφάλισης αλλά δεν κόβουν το «έξοδο» της σπατάλης, των τσιγάρων, των μη απαραίτητων, των λαχειών, του Προ-Πο, της παραπανίσιος κατανάλωσης...

Όμως, ίσως το άκυρο συμβόλαιο φέρει δάκρυα. Κι έχουν πολύ πόνο τα δακρυσμένα μάτια του ορφανού, της χήρας, του άρρωστου πατέρα που δεν έχει να ανταποκριθεί... Ναι σίγουρα πρέπει να λιγοστέψουν τα δάκρυα γι' αυτό και σαν ασφαλιστής μιλάω απ' την καρδιά μου, με την καρδιά μου κι αγωνίζομαι να έχουν πιο πολλοί συνάνθρωποι συμβόλαια σε ισχύ. Ας λένε μερικοί πως γίνομαι πειστικός. Εγώ ξέρω πως δεν χωράνε ευγένειες σε κάτι τέτοιες ιστορίες. Γιατί έτυχε κι εγώ κάποτε να δακρύσω... Για λίγο ψωμί μόνο. Και δεν το θέλω να γίνει σε κανένα παιδί του κόσμου...

ζι το παιχνίδι της ιστορίας μιλώντας για την Ελλάδα που αντιπτεκεται ακόμα. Και θα τραγουδήσουμε μαζί:  
**«είδα ακρογιαλιές χαρούμενες  
 χώρες τρανές αράδα  
 μα πουθενά τόση ομορφιά  
 σαν την Ελλάδα, σαν την Ελλάδα...»**

Ναι φίλε Φάνο, εύχομαι όταν συναντηθούμε να μου μιλήσεις για τον γορισμό των προσφύγων και να μας πας στην Κερύνεια. Θέλω να σου πω κι εγώ μια ιστορία για ένα δικό μας συγγενή, τον Δημήτρη Ντάλλα, απ' το Δίσπρατο Άρτας, που πολέμησε το '74 στην Κερύνεια, πιάστηκε αιχμάλωτος, πήγε στα Άδανα, αλλά είχε την «τύχη» να φωτογραφηθεί σε κάποιες φυλακές από Αγγλίδα δημοσιογράφο και να τον «βρει» ο πατέρας του μέσω διεθνών οργανισμών και να επιστρέψει... Πολλά παιδιά δεν γύρισαν. Δεκαοκτώ χρόνια τώρα κι οι μάνες τους φοράνε μαύρα περιμένοντας να γυρίσουν.

1.619 αγνοούμενοι κι η Τουρκία κάνει τα «νάζια» της στον ΟΗΕ, στην ΕΟΚ, παντού. Οι μάνες τρέχουν στις εκκλησιές, κάνουν σταυρούς, κάνουν καταστάσεις με ονόματα, τα στέλνουν όπου μπορούν.

«Κυριάκου Μαρία, γεννημένη 1971, ημερομηνία εξαφάνισης 2 Αυγούστου 1974, Θεμιστοκλέους Αγγελική 26 χρονών, Μαρούλα 19 χρονών, Σωτηρούλα 12 χρονών, Ανδρέου Κούλα, Ελευθερίου Χριστάκης, Σόλων Σολωμής, Κοζάκος Γιαννάκης, Νικολαΐδης...». 31 παιδιά 3-16 χρονών αγνοούμενα... Εξαφανισμένα...

Ένας γέρος γεμάτος κλάμματα λέει: «Η γυναίκα μου πέθανε πριν λίγα χρόνια απ' το μαράζι. Εγώ πέρασα τα 70, πόσο θα ζήσω να περιμένω;»

Βάλτε στο μυαλό σας τι σημαίνει να χάσεις το παιδί σου και θα δείτε την υποκρισία και τα λάθη των «πατέρων» του έθνους μας, μπροστά στην μικροπολιτική και τα συμφέροντα...

Διάβασα στο περιοδικό Έψιλον της Ελευθεροτυπίας για την υπόθεση Χριστάκη Λοΐζου σε ρεπορτάζ της Άννας Γριμάνη για τους αγνοούμενους και συγκλονίσθηκα. Είναι κι άλλοι που πονάνε ακόμα, σκέφθηκα...

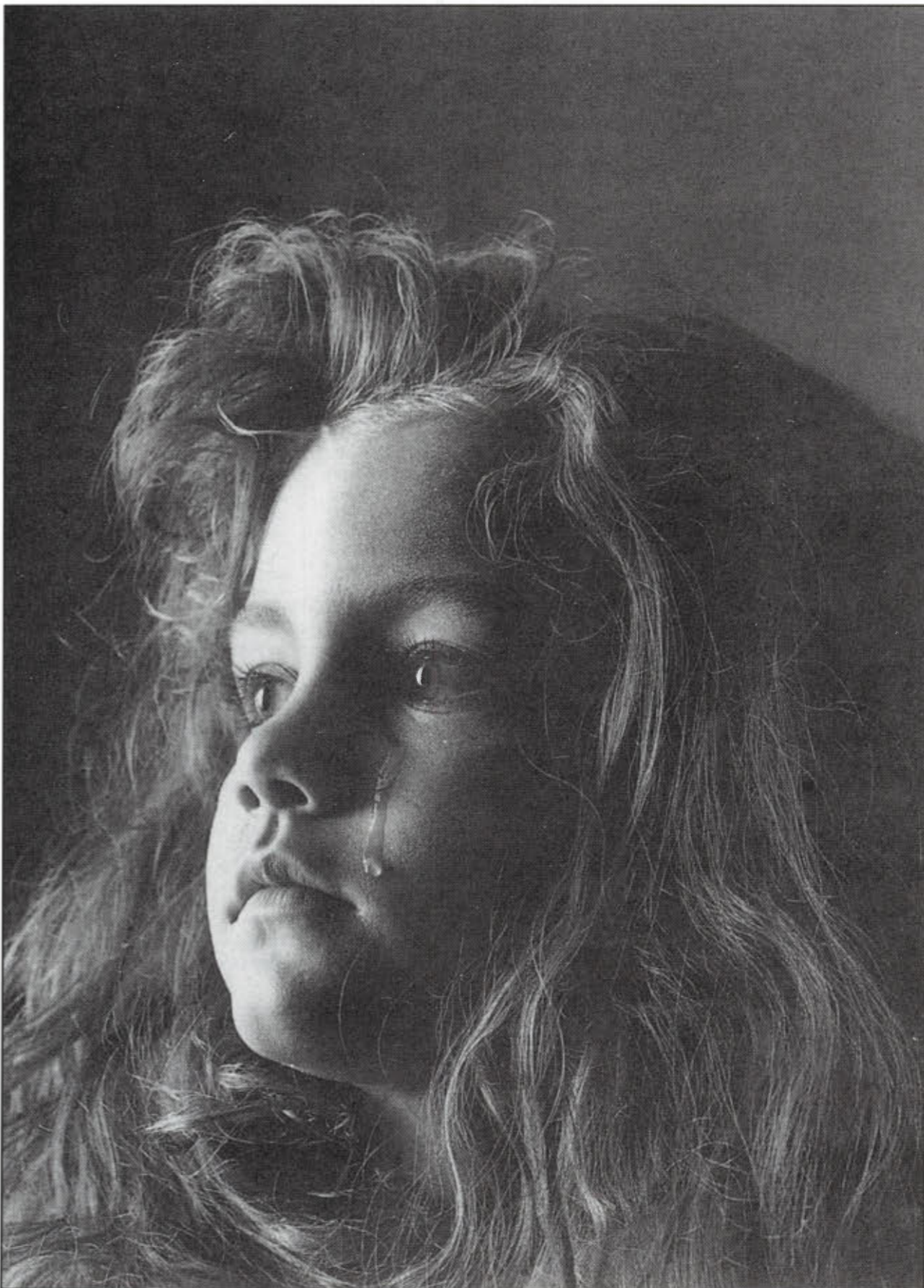
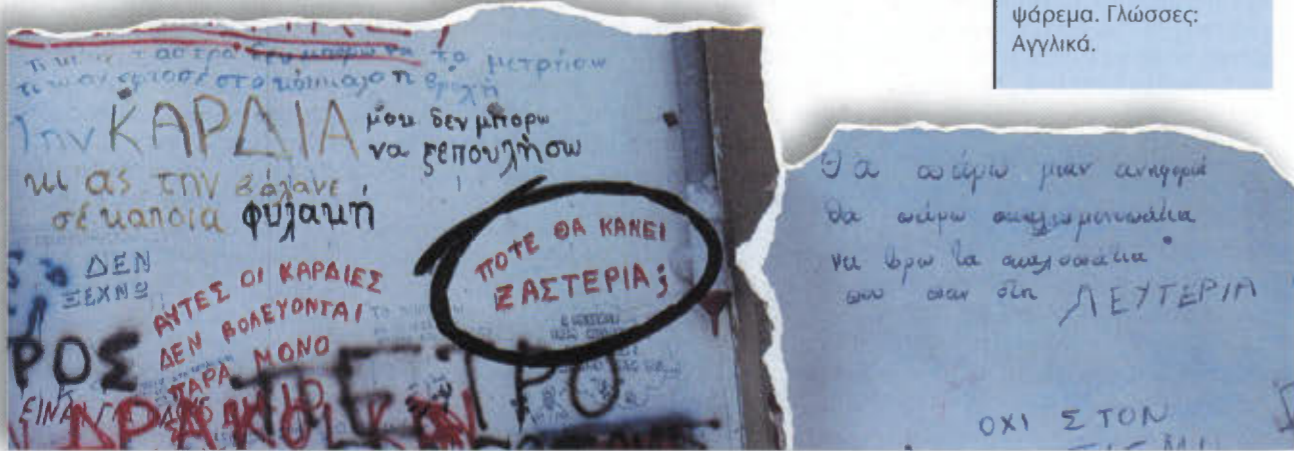
«Ο Χριστάκης Λοΐζου γεννημένος το 1964 εξαφανίσθηκε τον Αύγουστο 1974. Το παιδί τραυματίσθηκε

με την εισβολή, η μητέρα του το πήρε στα χέρια, σπάρτησε μπροστά από το αυτοκίνητο ενός Τούρκου. Εκείνος διέταξε να δοθούν πρώτες βοήθειες και μετά τους μετέφεραν σ' ένα σταθμό όπου βρήκανε κι άλλους τραυματισμένους αιχμαλώτους. Την άλλη μέρα πήραν το παιδί να το πάνε σε τούρκικο νοσοκομείο κι έκτοτε η τύχη του αγνοείται. Επίσημα η ιστορία επιβεβαιώθηκε από τον Ρ. Ντενκτάς το 1974 σε συνεντεύξεις στο «Λήδρα Παλλάς». Αργότερα ανακοίνωσε στον Διεθνή Ερυθρό Σταυρό πως το παιδί είναι σε νοσοκομείο της Άγκυρας αλλά σύντομα ανείρεσε τα λεγόμενά του, διέψευσε το γεγονός και ο Χριστάκης Λοΐζου χάθηκε. Η μάνα, η Μυροφόρα Γεωργίου, μέσ στην πίκρα της λέει: «Εγώ, όποιος κι αν βρέθηκε να μεγαλώσει το μωρό μου, θέλω να 'ρθει να τον δω να τον ευχαριστήσω που σάθηκε σ' ένα πλάσμα 5 χρονών. Και δεν θα το κρατήσω το παιδί. Έχουν δικαίωμα να το κρατούν αφού 18 χρόνια το μεγάλωσαν. Αλλά θέλω να μου το φέρουν να το δω, να τους κάνω τα έξοδα να 'ρθούνε...»

«Αν μπορείτε», είπε στην Άννα Γριμάνη, «να κάνετε το δημοσίευμα σε τουρκική εφημερίδα, που το παιδί ίσως το διαβάσει. Αν δει τη φωτογραφία μου μπορεί κάτι να καταλάβει, αν βρει κάποιον να του εξηγήσει, γιατί τι να θυμάται το μωρό; Ίσως τ' όνομά του, ίσως το χωριό του το Παλέκυθρο! Θέλω άμα ακούσει και δει ότι τον γυρεύω και τον καρτερώ, αν μη τι άλλο, να μου στείλει μια φωτογραφία με δύο λόγια όπως ξέρει να γράφει: τούρκικα, εγγλέζικα, αράπικα, δεν με πειράζει. Να ξέρω μόνο ότι είναι μόνο απ' το χέρι του που εγράφηκαν...»

**Κύπρος 1992.** Η Τουρκία ποντάρει στην 20ετή παραγραφή εγκλημάτων ομηρίας. Μένουν 2 χρόνια ακόμα. Οι ασφαλιστικές εταιρείες Κύπρου έχουν αρκετές επιρροές, χρήματα και φίλους στην Αγγλία. Μήπως θάπρεπε κάτι να κάνουν; Μήπως μια κοινή δημοσίευση, μια έκκληση στους οργανισμούς; Προλαβαίνουν. Είναι μια κοινωνική προσφορά στο λαό της Κύπρου που τόσες ελπίδες και όνειρα σας εμπιστεύονται. Περιμένουμε.

**Ευάγ. Σπύρου**  
 ΣΠΥΡΟΥ Ευάγγελος του Γεωργίου  
 Επιθεωρητής Πωλήσεων - Agency Director, INTERAMERICAN.  
 Γεννήθηκε στην Άρτα το 1948. Έγγαμος. Τέκνα: Γεώργιος-Κωνσταντίνος (1982), Ελπίδα (1984).  
 Σπουδές: Πτυχιούχος Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών. Πτυχιούχος Παντείου Σχολής. Σταδιοδρομία ασφαλιστική: INTERAMERICAN, Ασφαλιστής (1973-1977), Unit Manager (1978-79), Agency Manager (1979-90), Agency Director (1990-). Σταδιοδρομία μη ασφαλιστική: Διάφορα βιοποριστικά επαγγέλματα (1958-70). Άλλες δραστηριότητες: Εκδότης - ιδιοκτήτης του ασφαλιστικού περιοδικού «ΝΑΙ». Αντιπρόεδρος Δ.Σ. του Συλλόγου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος (1988-89). Προέδρος Δ.Σ. Συλλόγου Απανταχού Διστρατιωτών Άρτης (1986-90). Πρόεδρος Συλλόγου Γονέων και Κηδεμόνων 18ου Δημοτικού Σχολείου Αμαρουσίου. Hobbies: Ταξίδια, εκδρομές, ψάρεμα. Γλώσσες: Αγγλικά.



Τεύχος 5  
1990

# Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΑΙ Ο ΦΩΤΟΓΡΑΦΟΣ

Αληθινές ιστορίες, ιστορίες απλές, μέσα απ' τη Ζωή, γεμάτες ανθρωπιά με πρωταγωνιστή τον Ασφαλιστή Ζωής. Γράψτε μας κάποια δική σας αληθινή ιστορία...

Όταν η γραμματέας σήκωσε το πόμολο της πόρτας που έγραφε «Διεύθυνση» κι άνοιξε είδε το Δ/ντή συλλογισμένο να σκουπίζει με την παλάμη του τα δάκρυα.  
— Τι πάθατε καλέ;  
— Τίποτα... τίποτα ένας φίλος από πολύ παλιά ο Μήτσος ο φωτογράφος να έχει κάποιο πρόβλημα... Κι' αυτό το τηλέφωνο που με συνδέσεσες ήτανε πολύ πικρό αλλά και τιμή για μένα... Συγγνώμη, αν θες αφήσέ με λίγο...

Ο κ. Δ/ντής σηκώθηκε βγήκε απ' το γραφείο προχώρησε προς το παράθυρο κοιτάζοντας θλιμένα το ροζ και πορτοκαλί χρώμα που χαϊδεύει το παλιό αρχοντικό γωνία Αμαλίας και Ξενοφώντος απ' την κάτω μεριά. Αυτοκίνητα μπαινοβγαίνουν στο γκαράζ, η γκαλερί απέναντι άνοιξε, άγνωστοι άνθρωποι περπατάνε γρήγορα λες και βιάζονται να τελειώσουν τη ζωή.

Το Μήτσο, το φωτογράφο τον γνώρισα από σύσταση πελάτη σ' ένα στενό δρομάκι την οδό Γραβιάς μεταξύ Ακαδημίας και Σόλωνος γωνία Μπενάκη και Γραβιάς σ' ένα παλιό ημιυπόγειο φωτογραφείο.

Κατέβαινες 3-4 σκαλιά και αν ήτανε άλλος πελάτης μέσα περιμένεις όρθιος - γιατί δεύτερη καρέκλα δεν υπήρχε. Ένα μικρό τραπεζάκι μια καρέκλα, ένας ανεμιστήρας και κουτιά με φωτογραφίες και δείγματα. Γύρω - γύρω στον τοίχο φωτογραφίες - τρόπαια στους αγώνες του επαγγέλματος. Εκεί δεξιά ο Καζαντζίδης, με τη Μαρινέλλα, ο Δομάζος με γραβάτα και κοστούμι, ο Ωνάσης να μπαίνει σ' ένα αυτοκίνητο, ο Γερο-Παπανδρέου, ο Καραμανλής, άγνωστα Ψευτοχαμογελαστά πρόσωπα, ο ίδιος μ' ένα συνάδελφο, ο Κοινούσης, η Καίτη Γκρέου...

Μια αφιέρωση με τον Αγγελόπουλο, ο Νίκος Ξανθόπουλος, μια βάφτιση, μια νύφη μια παρέα σε χορό. Απ' έξω έγραφε φωτορεπορτάζ - φωτο-

γραφίες, εμφανίζονται φιλμ, φωτογραφίες εβδομαδιαίες φωτογραφίες ταυτοτήτων, έγχρωμες φωτογραφίες, γάμοι, βαπτίσεις!... Πάντοτε πίσω απ' την κάμερα πάντοτε έβλεπε τις χαρές πίσω από ένα «ματάκι» πάντα στην αφάνεια πάντα έξω απ' τη φωτογραφία, πάντα έξω απ' τα «δρώμενα» πάλευε να τα φέρει βόλτα, να βγάλει το ψωμί, το μεροκάματο γιατα «κουτσούβελα».

Μούπε είχε παιδιά, 2, 3, 4 δεν ξέρω πάντα μίλαγε στον πληθυντικό, πάντα χωρίς φύλλο, πάντα σαν «στόματα» τα μελέταγε. Έτρεχε στο Λυκαβητό στα «περιστέρια» στην Αιόλου, στο πεδίο του Άρεως, στους γάμους, στις βαπτίσεις, στους χορούς. «Καλέ πάρτε μια κάρτα». «Καλέ θέλετε φωτογράφο;». «Πάρτε μαντάμ ένα ενθύμιο!». «Κλικ» τράβαγε το φλας χωρίς φωτογραφία, έλα κι άλλη μια μήπως δεν πέτυχε, και τότε τράβαγε κανονικά αν «υπέκυπτε» ο πελάτης, ο ερωτευμένος με την κοπελιά, ή ο «γαμπρός» μη χαλάσει το χατήρι μέρα πούτανε ή ο κουμπάρος μη φανεί τσιγγούνης στη βάπτιση...

Έφτασα παραμονές του Ευαγγελισμού του 1973 έξω απ' το μαγαζί. Ούτε στην ταμπέλα αξιώθηκε να δει το όνομά του. Φωτογραφείο, έγραφε. Το μαγαζί συνεταιρικό 2-3 φωτογράφοι που μοιράζονταν το νοίκι. Θα με βρεις μεσημέρι 11-1 μούχει πει. Κατέβηκα δειλά τα σκαλιά.

— Γειά σας, ο κύριος Δημήτρης;  
— Κεριά και λιβάνια, κάτσε, θα πιεις ούζο;

Χωρίς δεύτερη κουβέντα έπιασε το ουζοπότηρο και το κατέβασε όπως ξέρουν να πίνουν οι ουζοπότες. Μ' ανοιχτό το στόμα όχι με τα χείλη. Με διάβαζε, με ζύγιζε, με μέτραγε. Είχε αποφασίσει να ασφαλιστεί - τον ασφαλιστή συζήτηγε τώρα με τον τρόπο που οι άνθρωποι της πιάτσας σε κοιτάνε. Δύσκολα την μαθαίνεις αυτή

τη γλώσσα που με μια ματιά σε «κόβει και σε ράβει», αλλά αν τη μάθεις δεν την ξεχνάς με τίποτα. Κοίταζε αλλού - στα μάτια απέφευγε να κοιτά. Το ένα του μάτι ήτανε χτυπημένο(!), κόκκινο, (έμαθα αργότερα πως είχε κάνει εγχείρηση)

— Κοίταξε να δεις, ρώτα για τον Μήτσο, θα πληρώσω κανονικά, έχουμε φτώχειες αν είναι τίποτα απάτες θα σε καθαρίσω... Είμαστε ξεκρέμαστοι μας κυνηγάει το ΤΕΒΕ, ένας φαίνεται κι άλλοι δεν είμαστε πουθενά, κοίτα στηριζόμαστε πάνω σ' αυτά που λες, αν είσαι εντάξει είμαστε πολλοί. Θα σε βοηθήσουμε γιατί κι εσύ μπατίρης είσαι καταλαβαίνεις, αν είναι να βγάλεις βγάλτα απ' αλλού...

Το συμβόλαιο έγινε και σε 7-8 μήνες έκανε και δεύτερο. Στο χρόνο πάνω μπήκε στο Νοσοκομείο για νεφρά ή χολή δεν θυμάμαι κι αποζημιώθηκε και συγχρόνως κάπου εκεί στο μήνα μπήκε για εγχείρηση στο μάτι.

Είχαμε κάποιες γκρίνιες δεν αποζημιώθηκε, ήτανε γκρίνιες απ' αυτές που ήξερε δεν έχει δίκιο αφού προϋπήρχε η ιστορία του ματιού συνέχισε το συμβόλαιο, ασφαλίστηκε ο συνεταιρικός, μ' έστειλε σε πολλούς φωτογράφους, γνωρίστηκα αρκετά και τα χρόνια κύλαγαν.

Στα 1980 έγινα Manager .... «κλείστηκα» στο γραφείο αραιώσαν οι συναντήσεις - η φιλία κρατούσε. Πέρασα μια φορά Γραβιάς και Μπενάκη κι ήτανε ίσιωμα. Parking. Το χαμηλόπιτο με τα κεραμύδια και τις φωτογραφίες ισοπεδώθηκε. Επαναλαμβάνοντας κι εγώ το έγκλημα της αγοράς εγκατέλειψα και το SERVIS. Ο Μήτσος νοίκιασε το ημιόροφο κοντά στην Μπενάκη, τηλέφωνο δεν είχα, αυτός όποτε είχε πλήρωνε, το Συμβόλαιο το εγκατέλειψε, χαθήκαμε...

Το 1987 ή 88 καθώς περπατούσα με τα παιδιά μου τον Κωστή και την

Ελπίδα μέρες Πρωτοχρονιάς στην οδό Αιόλου κοντά στο Λαμπρόπουλο έπιασα έναν που κάνει τον Αη-Βασίλη απ' το μανίκι και ένας άλλος τραβάει φωτογραφίες σε πιτσιρίκια:  
— Δεν μου λες μήπως ξέρεις που είναι ο Μήτσος ο φωτογράφος;  
— Όχι. Έχει χρόνια να κάνει τον Αη-Βασίλη. Ρώτα το φωτογράφο τον Χρήστο.

Γυρίζω στο φωτογράφο:  
— Χρόνια Πολλά. Αυτή τη δουλειά κάθε Πρωτοχρονιά την έκανε ο Μήτσος ο «Μυτιληνιός». Μήπως ξέρεις που μπορώ να τον βρω;  
— Όχι έχω καιρό να τον δω...

Το βράδυ όταν γυρίσαμε σπίτι τράβηξα στο σκούρο σύνθετο ένα άλμπουμ φωτογραφιών. Γύρισα τις σελίδες και κάπου ανάμεσα σε φωτογραφίες μιας παλιάς εποχής έδειξα μια φωτογραφία μου στα παιδιά.

— Αυτός είναι ο Μήτσος που σας έλεγα. Ντυνόταν Αη-Βασίλης με κόκκινη στολή κι άσπρα γένια. Τρέχανε τα παιδάκια αυτός στηνότανε ανάμεσα τους κι ο συνεταιρικός φωτογράφος τραβούσε φωτογραφίες. Εκεί τον βρήκα κάποιο απομεσήμερο του 1975...

— Έι Ασφαλιστή!  
Γυρίζω και που να φανταστώ τον Μήτσο Αη-Βασίλη. Βγάλαμε φωτογραφία μεγάλο μέγεθος, εγώ κρατάω και την τσάντα του Ασφαλιστή. Θυμάμαι κανονίσαμε και πήγαμε σε μια ταβέρνα 4-5 άτομα παρέα, ένας είχε και μπουζούκι. Τραγουδήσαμε κι ο Μήτσος τραγούδησε το:

«Όταν κοιμάται ο δυστυχής κανείς μην τον ξυπνήσει ξεχνάει τα πάντα ο άνθρωπος τα μάτια του σαν κλείσει!».

Μ' είχε βοηθήσει πάρα πολύ ο Μήτσος στις αρχές αυτής της δουλειάς τότε που έλεγεσες ασφάλεια και «χτύπαγαν ξύλο» ή «φτύνανε στον κόρφο» ή «άλλαζαν θέση»...

Τάφερε όμως η ζωή έτσι να χαθούνε τα ίχνη μας για καιρό και ξαφνικά απόψε έγινε το τηλεφώνημα!

— Έλα! Ο κύριος Ευάγγελος; (Γκουχ - γκουχ βαρύς βήχας έπνιξε τα λόγια του). Συγγνώμη ο κ. Ευάγγελος;

— Ναι, ποιός είναι;  
— Έλα, ρε Διευθυντάρα, ο Μήτσος ο Μυτ... γκουχ... γκουχ - γκουχ... ο Μυτηλι... γκουχ ο Μυτιληνιός είμαι ρε...!!

— Τι γίνεται ρε Μήτσο;  
— Τι να γίνει!... Δέκα τηλέφωνα πήρα... Είμαστε κι αγράμματος κόσμος... Αλλά σε βρήκα... Γκουχ...

Κοίτα να δεις τώρα βγήκα έχω μήνες στο «Σωτηρία» δεν την γλυτώνω... καρκίνο, είπανε... καταλαβαίνω κι εγώ δεν έπαιρνε άλλο μ' έδιωξαν. Μέχρι



εδώ... Γκουχ... γκουχ... γκουχ... Τι να μ' έκαναν. Δεν έπαιρνε θεραπεία...

Συγγνώμη... Γκουχ... Ξέρεις πιασέ θέλω; Το κορίτσι... Γκουχ... το κορίτσι μου 18 χρονών δεν έχει δουλειά... Πήρα μία ατζέντα, που είχα τηλέφωνα, 3-4 ανθρώπους βρήκα να τους εμπιστευτώ. Ένας είσαι εσύ. Γκουχ... Γκουχ...

Κοίτα δεν με νοιάζει αν πιάσει δουλειά αμέσως. Με νοιάζει μην απογοητευθεί. Είναι παιδί. Τάχει όλα... Μην απελπιστεί δεν θέλω. Κοίτα με τρόπο... Τώρα που θα βγει στον κόσμο... Γκουχ αυτό θέλω... πότε να τη στείλω... Με το μαλακό... θέλω να νάναι δικός μου άνθρωπος μην την αποπάρουν τώρα στην αρχή...

Σου λέω 3-4 ανθρώπους ξεδιάλεξα... Κι εσένα... Γκουχ... Αι... Γκουχ...

Να την βοηθήσεις να πιάσει δουλειά.

1989. Δεν ρώτησα καν από που μ' έπαιρνε τηλέφωνο. Κάπου στην Αθήνα ο Μήτσος πνιγότανε στον καυτό βήχα, κι η αρρώστεια τον τράβαγε μακριά, πολύ μακριά...

Άκουσα κάποιον να κορνάρει ανυπόμονος στο κυνήγι της καθημερινότητας. Δεν έβλεπα τίποτα... Ίσως να χρύσιζε λίγο ο γαλανός ουρανός της Αθήνας... Ίσως ν' απλώθηκε σκοτάδι και νύχτα... Δεν έβλεπα τίποτα... Στ' αυτιά μου ακουγόταν ο βήχας που έπνιγε σιγά - σιγά ένα παλιό φίλο... ένα πελάτη που ποτέ δεν τον είδα πελάτη...

«Ρε, σε ξεδιάλεξα ανάμεσα από τόσο κόσμο και σε εμπιστεύτηκα, σου εμπιστεύομαι το κορίτσι... Εντάξει ρε ασφαλιστή; Σ' εμπιστεύομαι... Γκουχ...

Έχεις γνωριμίες... Γκουχ!».

E. ΣΠΥΡΟΥ

# Preps prepare



## Προετοιμαστείτε!

Τεύχος 94, 2005

Το να είσαι ηγέτης δεν είναι απλή υπόθεση. Έχουν γραφεί χιλιάδες βιβλία για το αν ένας ηγέτης γεννιέται ή φτιάχνεται. Είτε γεννιέται ο ηγέτης είτε γίνεται στην πορεία η εμπειρία μας λέει ότι από τη στιγμή που αναλαμβάνει καθήκοντα οφείλει να είναι καλά προετοιμασμένος για την αποστολή του. Χρειάζεται βελτίωση των ικανοτήτων του μετά από σκληρή... προπόνηση (π.χ. Ζιντάν, Μπέκαμ) αν γεννηθεί ηγέτης και πολύ περισσότερο αν δεν γεννηθεί... και πρέπει να φτιαχτεί.

Κατέληξα μετά από αρκετές θεωρητικές γνώσεις και δύο πτυχία ανωτάτων σχολών που προστέθηκαν ως επαλήθευση στην πράξη περίπου δεκαπέντε βιοποριστικών επαγγελματιών από 8 έως 58 ετών ότι οι ηγέτες γεννιούνται. Έχουν ιδιαίτερα χαρίσματα, έχουν νιώσει το άγγιγμα του Θεού, είναι χαρισματικά άτομα και ό,τι και να γίνουν θα εκδηλώσουν την... ιδιαιτερότητά τους στο παιχνίδι της γειτονιάς ως πιτσιρικάδες, στην τάξη του σχολείου ως επικεφαλής ομάδων εργασίας ή παιχνιδιού, στην εργασία ως συνδικαλιστές, στην εκκλησία ως επιτροπικοί, ιεροκήρυκες, ιεραπόστολοι, πνευματικοί, επίσκοποι, στα κόμματα ως κομματάρχες, παράγοντες, διαφωνούντες, πρόεδροι επιτροπών, δημιουργοί κόμματος, αρχηγοί, αποστάτες, διασπαστές, ανανεωτές, παραιτούμενοι, ομιλητές, ομαδάρχες, επικεφαλής ρευμάτων κ.λπ. στην οικονομία ως πρωταγωνιστές καινοτομίας, ως ιδρυτές εταιριών, ως πρόεδροι σωματείων, ως διαπλεκόμενοι, ως φιλόανθρωποι, ως δωρητές - χορηγοί, ως αυτοί που είναι "από πίσω", ως περιζήτητοι κοινωνικών εκδηλώσεων κ.λπ. Ουδείς όμως από όλους αυτούς δεν αυτοσχεδιάζει. Βασίζεται μεν στα οράματα και τις ιδέες του για τα οποία όμως διαθέτει αρκετό χρόνο προετοιμασίας πριν την υλοποίηση. Διαβάστε τα βιογραφικά τους και θα δείτε. Προετοιμάζονται πολλές φορές για πάρα πολλά χρόνια και προσέχουν πολύ να είναι αυτό που είναι και αυτό που στο βάθος θέλουν. Όσοι αποτυγχάνουν είναι οι απροετοίμαστοι, οι βιαστικοί, οι χωρίς σχέδια, οι χωρίς πίστη στον εαυτό τους, οι προσποιούμενοι ότι είναι αυτό ενώ είναι κάτι άλλο. Δεν είναι όλοι οι ηγέτες, ηγέτες. Κάποιοι χάνουν στο δρόμο το ταλέντο τους. Ήταν γάτες αλλά δυστυχώς δεν προετοιμάστηκαν καλά, για το ρόλο τους και άλλαξαν στο δρόμο. Από "γάτες" έγιναν "γουρουνακία"... Άφησαν κάποιους άλλους να τους αλλάξουν. Δεν προετοιμάστηκαν να μείνουν ηγέτες-γάτες! Αυτό ισχύει και στον ασφαλιστικό χώρο. Δεν τους βλέπετε; Εγώ βλέπω αρκετούς.

Ε.Σ

# Preps explain

## Εξηγήστε!

Ο αποτελεσματικός ηγέτης-Manager εξηγεί στους ανθρώπους του τί θέλει από αυτούς. Όπου δεν υπάρχουν καλά αποτελέσματα συνήθως οι άνθρωποι δεν καταλαβαίνουν τί έπρεπε να κάνουν και τί ρόλο θα παίξουν. Άλλο να πεις σε κάποιον ότι από 'δω και πέρα θα είσαι "γάτα" και άλλο θα είσαι "ψάρι". Στην καθημερινότητα τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά όπως τα προδιαγράφει στις εγκυκλίους και τις ομιλίες του ο ηγέτης. Τίποτα δεν είναι αυτονόητο. Κάποιοι ηγέτες δημιουργούν με την ανικανότητά τους (πολλές φορές με την ικανότητά τους) τέτοια σύγχυση που ενώ κάποιοι προσεληφθησαν ως "γάτες" σε κάποια ειδικότητα στο τέλος έγιναν άφωνα "ψάρια" χάνοντας φωνή, νιαούρισμα και "στριγγλιές"... Μερικοί ηγέτες προσλαμβάνουν σκυλιά στην αυλή τους αλλά "γαυγίζουν" οι ίδιοι, μόνοι τους, όπως μου έλεγε πρόσφατα ο φίλος Αχιλλέας Μίχος που ασχολείται δεκαετίες με την παραγωγή επιχειρησιακών εκδηλώσεων. Επειδή δεν εξηγούν πεντακάθαρα στους ανθρώπους τους ποιο είναι και γιατί προσεληφθησαν στη συγκεκριμένη θέση φέρνουν τέτοια μπερδέματα που στο τέλος κάνει ο καθένας ό,τι θέλει, ό,τι νομίζει ή και τίποτα. Το να είσαι γάτος και να σου αλλοιώσουν τις γνώσεις, τις δεξιότητες, την εμφάνιση, τη συμπεριφορά και να σε κάνουν ψάρι οδηγεί κάποιες φορές κάποιους να μπερδεύονται τόσο πολύ που ακόμα και αυτό που "φαίνονται" το αλλάζουν. Ψάρι, ΙΧΘΥΣ σημαίνει Ιησούς Χριστός Θεού Υιός Σωτήρ για τους χριστιανούς και ξαφνικά κάποια ψάρια γίνονται ΘΕΟΙ... Φαύλος κύκλος! Τί γελάτε, δεν τους βλέπετε μερικούς στα συνέδρια; Δεν νιώθετε το "βλέμμα προβάτου" στο θρόνο της καρέκλας του Manager; Κάποιος πρέπει να τους μιλήσει και να τους εξηγήσει. Αυτός είναι ο ρόλος του Manager. Εξηγεί! Αυτό θέλουμε, αυτό θα κάνεις, έτσι θα το κάνεις, τίποτα άλλο.

Ε.Σ.

# pesos how

## Δείξτε!

Οι γάτες έχουν μια αποστολή, ένα ρόλο ως σαρκοφάγα ζώα. Η κοινή ευρωπαϊκή γάτα που ζει στην Ευρώπη είναι οικοδίαιτη, καλό ζώο για συντροφιά και καλός κυνηγός ποντικών. Εμείς γνωρίζουμε περισσότερο την ευρωπαϊκή γάτα αλλά υπάρχουν πολλά είδη όπως η Αβησσυνιακή, η Βιρμανική, η Μπλε Ρωσσοαμερικανική, η Σιαμική, η Περσική, η Σαρτρέζ, η νήσου Μαν, και από τις Ευρωπαϊκές πολλές ράτσες όπως η Ευρωπαϊκή Τυροειδής, η Ευρωπαϊκή τρίχρωμη ή ισπανική, η Ευρωπαϊκή μονόχρωμη, η Ευρωπαϊκή-Tabby κ.λπ.

Είναι γνωστή η φράση "δεν με νοιάζει αν είναι άσπρη ή μαύρη η γάτα, αρκεί να πιάνει ποντίκια!".

Οι Managers οφείλουν να επιλέγουν γάτες-ασφαλιστές για τον συγκεκριμένο ρόλο, να πωλούν! Δεν ενδιαφέρει τί είναι, τί ήταν, πώς είναι ο πωλητής αρκεί να φέρνει πωλήσεις. Τί μας νοιάζουν τα χρώματα της γάτας όταν δεν εκπληρώνει την αποστολή της! Δείξτε στους γάτες-πωλητές σας τί θέλετε και πώς γίνεται αυτό που θέλετε! Δείξτε τους που είναι τα ποντίκια κι αφήστε τους να παίζουν το ρόλο τους. Αλλιώς αλλάξτε τις γάτες. Δεν τους πήρατε για καλλιστεία, για επίδειξη, για δημόσιες σχέσεις. Δείξτε τους πώς γίνεται η δουλειά και αν δεν υλοποιούν αυτά που θέλετε μάλλον αγοράσατε λάθος ράτσα γάτας... Δεν υπάρχει περίπτωση γάτα να της δείξετε ποντίκι και να μην το κυνηγήσει... Πολλοί Δ/ντές όμως έχουν κατ' όνομα γάτες-πωλητές που δεν κυνηγάνε πωλήσεις. Δείξτε τους απ' τις πρώτες μέρες που είναι τα διάφορα "θηλαστικά" και η "τροφή". Είναι εύκολο να καταλάβετε τί "γάτες" τρέφεται και κάνετε ένα σωρό έξοδα!

Ε.Σ.



# pesos observe

## Παρατηρήστε!

Όταν έρθει η στιγμή, μετά τη βασική εκπαίδευση, να βγουν οι άνθρωποί σας να εφαρμόσουν αυτά για τα οποία τους προσλάβατε, παρατηρήστε από κοντά την πορεία τους για να δείτε αν κάνουν αυτά που τους είπατε και αυτά που σας διαβεβαίωναν ότι ξέρουν στη φάση επιλογής και πρόσληψης.

Προσωπικά δεν πιστεύω απολύτως αυτά που υποστηρίζουν οι υποψήφιοι για μια δουλειά. Είναι δυνατόν να μαρτυρήσει κάποιος τις αδυναμίες κι ελλείψεις;

Άλλο τα τεστ και άλλο η πράξη. Αφήστε που οι πιο πολλοί "εκπαιδούνται" να απαντήσουν σωστά στα γνωστά πια σε όλους τεστ πρόσληψης. Οι ικανότητες φαίνονται στην πράξη. Παρατηρήστε λοιπόν αν αυτά που έλεγε έχουν σχέση με την υλοποίηση στην πράξη.

Οι γάτες βλέπουν ακόμα και όταν το φως είναι ανεπαρκές, στο σκοτάδι. Είναι συνέπεια μιας ικανότητας που έχουν να προσαρμόζουν συστέλλοντας ή διαστέλλοντας την κόρη του ματιού τους στο φως του περιβάλλοντος. Οι πωλητές που θα φέρουν αποτελέσματα έχουν ικανότητα να προσαρμόζουν τη "στάση" τους ανάλογα με τον πελάτη για να "δουν" την πώληση να ολοκληρωθεί. Οι άλλοι χάνονται στο σκοτάδι. Αυτό δεν το γράφουν τα τεστ και τα έντυπα, φαίνεται στο αποτέλεσμα. Το έμπειρο μάτι ενός ηγέτη το παρατηρεί αμέσως το λάθος πρόσληψης. Είναι αμαρτία να φορτωθείτε στον ώμο σας λάθος γάτα, ενώ είναι ευχάριστο να πάρετε στους ώμους σας γάτα-πωλητή ικανότατο ζώο...

Ο ικανός ηγέτης "παρατηρεί" εύκολα αν είναι "γάτα" ο άνθρωπος που επέλεξε για μια αρμοδιότητα στις πωλήσεις ή είναι κάποιο άλλο ζώο... Παρατηρήστε για να μη σας κοστίζει χρόνο και χρήμα ο "νέος".

Ε.Σ.



# pesoSupervivise

## Ελέγξτε & επιβλέψτε!

Όλοι οι ηγέτες αντιμετωπίζουν προβλήματα και σκάνδαλα όταν δεν είναι ικανοί να επιβλέπουν και να ελέγχουν τα αποτελέσματα των ενεργειών κατωτέρων τους στην ιεραρχία. Ο ηγέτης είτε μόνος του είτε με την βοήθεια τρίτων οφείλει να ελέγχει συνεχώς και το περιβάλλον του, τους βοηθούς του και το έργο των ανθρώπων που διοικεί απ' τον τελευταίο ως τον πρώτο. Η "γάτα-πωλητής" πρέπει να ελέγχεται συνεχώς για την εκπαίδευση, για τις πωλήσεις, για την προσωπικότητά του και συμπεριφορά του μέσα κι έξω από την εταιρία που εργάζεται. Μερικοί τον προσκυνούν σαν Θεό - εκεί όμως είναι το λάθος τους. Οι Θεοί δεν κάνουν παρεκτροπές του Ευαγγελίου τους. Όλοι οι άνθρωποι κάνουν σφάλματα και αμαρτίες αφού, «ουδείς αναμάρτητος»!!! Ο ηγέτης οφείλει να "στήνει" προς εξέταση καθένα υφιστάμενό του μπροστά στα μάτια όλων των "πιστών" - πελατών! Αν τηρεί τους νόμους και κανόνες, όλα καλά. Αν όχι, θα υπάρχουν κυρώσεις και μέτρα επαναφοράς στο σωστό δρόμο! Διαφορετικά η οργή του Θεού - πελάτη θα κάψει τους πάντες! Στη θέση λατρείας μπαίνει ο πελάτης που πληρώνει για κάποιο λόγο και εμπιστεύεται κάποιους που του υπόσχονται υπηρεσίες. Οι ηγέτες είναι "ιερείς-λειτουργοί", υπηρέτες της κοινωνίας και των θεσμών. Ούτε αυτοί είναι ανεξέλεγκτοι. Κάποιοι άλλοι τους επιβλέπουν και θα ελεγχθούν για τις πράξεις τους και αυτοί.

Ε.Σ.

# Έχουν κίνητρα να μπουν τα ψάρια στο τηγάνι;

Οι ακόλουθες είναι μερικές ιστορίες «κίνητρα», οι οποίες έχουν χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά, φέρνοντας πωλήσεις.



**1** (Όνομα υποψήφιου), έχω δει πολλούς ανθρώπους να χάνονται. Μερικές φορές, κάποιος γνωστός, ο οποίος ξέρεi ότι μπορεί να γνωρίσω την οικονομική κατάσταση της οικογένειάς του θανάτoν, με ρωτάει: «Σε ποια οικονομική κατάσταση είναι τώρα η οικογένειά σου;» Κανείς δεν με έχει ρωτήσει; «Τι γίνεται με την κουζίνα τους; Θα πάρουν καινούργιο ψυγείο; Τι αυτοκίνητο οδηγούν;» Όχι, η συγκεκριμένη ερώτηση που μου κάνουν είναι: «Πώς θα τα καταφέρουν τα παιδιά; Θα μπορέσουν να συνεχίσουν στο σχολείο; Πού θα ζήσει η οικογένειά σου; Θα πρέπει να φύγουν από την πόλη, να ζήσουν με συγγενείς;» Η απάντηση σε όλες αυτές τις ερωτήσεις θα μπορούσε να είναι η απάντηση στην ερώτηση: «Πόση ασφάλεια ζωής είχε ο θανών;»

**2** (Όνομα υποψήφιου), ένα «όχι» στην ασφάλεια ζωής σημαίνει στην πραγματικότητα «ναι» στις ακόλουθες δηλώσεις: «Θα ήθελα να δουλεύει η σύζυγός μου. Είμαι έτοιμος να δω τα παιδιά μου να αφήσουν το σχολείο. Είμαι έτοιμος να δω την οικογένειά μου να ανησυχεί για το αύριο». Βλέπετε, (όνομα υποψήφιου), η ασφάλεια ζωής είναι το μόνο οικονομικό πρόγραμμα για το οποίο η οικογένειά σου δεν θα πρέπει να πληρώσει τίποτα αν πεθάνετε. Άσχετα με το ποιοι μπορεί να είναι οι

οικονομικοί στόχοι σας, η ασφάλεια ζωής μόνη της εγγυάται αυτά που ελπίζετε να συγκεντρώσετε.

**3** Θα ήθελα να σας πω μια ιστορία. Ένας πατέρας πήγε με την οικογένειά του βόλτα με το αυτοκίνητο. Είχαν ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα, ο πατέρας τραυματίστηκε σοβαρά και η αιμορραγία ήταν ακατάσχετη. Τον πήγαν αμέσως στο νοσοκομείο. Μια γρήγορη διάγνωση έλεγε ότι εκείνο που ήταν απαραίτητο για να σωθεί ο πατέρας ήταν μια μεταγγίση αίματος. Αφού εξέτασαν γρήγορα αυτούς που ήταν παρόντες, αποφασίστηκε ότι η μικρή του κόρη ήταν η μόνη που μπορούσε να δώσει αίμα. Ο γιατρός της είπε: «Θα ήσουν πρόθυμη να δώσεις το αίμα σου για να σώσεις τον πατέρα σου;». Και εκείνη δέχτηκε αμέσως. Τα όργανα ετοιμάστηκαν και έγινε η μεταγγίση. Περιμεναν την αγωνιώδη περίοδο που ακολούθησε και τελικά το χρώμα επέστρεψε στο πρό-

σωπο του πατέρα. Ο κίνδυνος είχε περάσει. Όλοι ηρέμησαν διότι ήταν πλέον σίγουρο ότι ο πατέρας θα ζούσε.

Αλλά τότε παρατήρησαν ότι η κορούλα ήταν ακόμα ξαπλωμένη στο φορείο, ήταν χλομή και έτρεμε, και ο γιατρός της είπε: «Δεν αισθάνεσαι καλά;» Και εκείνη απάντησε: «Αισθάνομαι καλά, αλλά πότε θα πεθάνω;» Δεν είχε καταλάβει. «Έδωσε» πραγματικά τη ζωή της για να σώσει τον πατέρα της.

Ούτε η μικρή μου κόρη ξέρεi τίποτα για τις μεταγγίσεις αίματος. Αλλά όταν επιστρέφω στο σπίτι μου το βράδυ και τρέχει να με προύπαντήσει και με αγκαλιάζει, θα ήθελα να σκέφτομαι ότι θα έδινε τη ζωή της για μένα αν ήταν απαραίτητο. Εντάξει, θα ήταν έτοιμη να δώσει τη ζωή της για μένα. Εντάξει, τι θα ήμουν έτοιμος να κάνω εγώ για εκείνη; Το λιγότερο που μπορώ να κάνω εγώ για εκείνη είναι να πληρώνω... δραχμές τον μήνα για την

προστασία της. Αν πεθάνω φέτος, θα πάρει... δραχμές. Αν ζήσω, στα 65 μου θα πάρω τα χρήματά μου πίσω.

**4** (Όνομα υποψηφίου), θα ήθελα να σας πω κάτι που συνέβη πέρυσι. Είχα πάει να κάνω μια ασφάλεια ζωής σε ένα ζευγάρι που μόλις είχε αγοράσει καινούργιο σπίτι με δόσεις, αλλά έκανα το λάθος να κάνω την παρουσίαση όταν η σύζυγος έλειπε. Κλείστηκε ένα ραντεβού τρεις εβδομάδες αρ-

γότερα, στο οποίο θα ήταν παρούσα και η σύζυγος, ο δε υποψήφιος είπε ότι θα ήταν σε θέση να πληρώσει τότε. Πήγα στο ραντεβού. Όταν έφτασα, ο σύζυγος ήταν πολύ φιλικός, αλλά η γυναίκα του ήταν απασχολημένη εκείνο το απόγευμα και αμέσως μου δήλωσε ότι δεν υπάρχουν χρήματα για ασφάλεια τώρα. Έπρεπε να αγοράσουν κουρτίνες, χαλιά και άλλα πράγματα για το καινούργιο τους σπίτι.

Ήταν κατηγορηματική σε αυτό το σημείο και απλά δεν άκουγε την ιστορία μου. Τρεις εβδομάδες αργότερα, ο υποψήφιος πελάτης μου σκοτώθηκε σ' ένα αυτοκινητιστικό δυστύχημα και η σύζυγός του όχι μόνο θρήνησε για τον θάνατό του, αλλά αναρωτιόταν πώς θα ξεπληρώσει το σπίτι. Φίλοι ασφαλιστές, μην υποτιμάτε τίποτε... Χρησιμοποιήστε αυτές τις συνταγές...

Τεύχος 46, 1997

### Ιστορίες για managers

## Πώς ο γιος μου έμαθε να δένει τα κορδόνια των παπουτσιών του

Η παρακάτω ιστορία είναι πολύ χρήσιμη στους managers ασφαλιστών. Ο Κωστής ο γιος μου είναι 8 χρόνων. Μέχρι χθες τα κορδόνια των παπουτσιών τα δένανε εμείς. Όταν έπαιζε και του λύνονταν αισθανόταν δύσκολα, τον εμπόδιζαν, τον νευριάζαν, ερχόταν κάθε τόσο να του τα δέσουμε αλλά αυτό τον ανάγκαζε να σταματάει τα παιχνίδια του. Στο σχολείο γυρνούσε με τα παπούτσια λυμένα που τον ανάγκαζαν να περπατάει άβολα. Χθες αποφασίσαμε να του μάθουμε πώς τα δένουν. Έπιασα τα μικρά χεράκια και τον ενθάρρυνα να τα δένει. Δυο-τρεις φορές έμαθε το μηχανισμό. Τη μέθοδο. Πέταξε απ' τη χαρά του. Τα κατάφερε! Το έδειξε και στη μαμά. Από 'δώ και πέρα θα τρέχει πιο άνετα κι αν λυθούν ξέρει να τα δένει. Ήξερε γιατί έπρεπε να μάθει να τα δένει. Πολλοί ασφαλιστές περπατάνε με «λυμένα τα κορδόνια των παπουτσιών». Άβολα. Νευρικά. Στενάχωρα. Κάθε τόσο φωνάζουν το δ/ντή τους να τους «δέσει τα κορδόνια», κύριε διευθυντά τι να κάνω; Κύριε δ/ντά λύσε μου αυτό το πρόβλημα, κ. δ/ντά φτιάξε μου

αυτό. Γράψε μου εκείνο. Περπατάνε στα τυφλά. Δεν ξέρουν τι να κάνουν. Υποφέρουν. Ο manager θα πρέπει να δείξει στους νέους τι να κάνουν. Πώς να το κάνουν. Γιατί να το κάνουν. Πότε να το κάνουν. Δεν φτάνουν τα «τιμολόγια». Θα πρέπει να εξηγήσουν στους νέους οι managers π.χ. πώς βρίσκουν πελάτες, πώς κάνουν το πελατολόγιο και γιατί πρέπει να έχουν πελατολόγιο. Οι σχολές ασφαλιστών και η εκπαίδευση στο υπ/μα πρέπει να έχει πρακτικά θέματα καθημερινότητα, π.χ. στην εξεύρεση πελατών θα εξηγήσουμε τι σημαίνει να βρίσκεις κάθε μέρα νέους πελάτες. Και πώς πρακτικά γίνεται... Τα μικρά χεράκια θέλουν να μάθουν πώς δένονται τα κορδόνια των παπουτσιών και οι νέοι θέλουν να δουν πώς γράφουν το πελατολόγιο οι παλαιοί ασφαλιστές, πως μιλάνε, πώς τηλεφωνάνε, πώς κλείνουν ραντεβού... Μη στέλνουμε τους νέους μας με «λυμένα παπούτσια» στους δρόμους. Να τους δείξουμε πρώτα.

Τεύχος 6



### Είναι Γ.Α.Τ.Α.;

Όταν λέμε «να βοηθήσουμε έναν άνθρωπο να κάνει μια δουλειά σωστά, αποτελεσματικά και συνειδητά», πρέπει να σκεφθούμε τις συνθήκες κάτω από τις οποίες θα μπορέσει αυτός ο άνθρωπος να εκτελέσει τη δουλειά αυτή σε ένα ανεκτό επίπεδο. Για να εκτελέσει μία δουλειά ένας άνθρωπος «σωστά, αποτελεσματικά και συνειδητά», θα πρέπει πρώτα απ' όλα να έχει τις απαραίτητες γνώσεις. Αλλά μόνον οι γνώσεις δεν αρκούν. Διότι ένας άνθρωπος που έχει γνώσεις αλλά δεν θέλει

να κάνει, ή δεν ενδιαφέρεται να κάνει, μια δουλειά «σωστά, αποτελεσματικά και συνειδητά», δεν μπορεί να πετύχει. Συνεπώς, παίζει ρόλο και η αυτοπεποίθηση και στάση του. Ένας άνθρωπος πρέπει να έχει σωστή αντιμετώπιση της δουλειάς του, ώστε να την εκτελεί όπως περιμένετε. Αλλά πάλι, όσο σημαντικοί και αν είναι αυτοί οι παράγοντες – γνώση, αυτοπεποίθηση – πάλι δεν είναι αρκετοί. Οι άνθρωποι μπορεί να έχουν γνώσεις, σχετικά με το αντικείμενο της εργασίας τους και να έχουν και αυτοπεποίθηση, αλλά ακόμα να μην μπορούν να την εκτελέσουν, διότι δεν ξέρουν πώς ακριβώς να την κάνουν. Ίσως διότι κανείς ποτέ δεν βρήκε το χρόνο να ασχοληθεί μαζί τους για να τους προετοιμάσει, να τους εξηγήσει τη δουλειά, να τους δείξει πώς πρέπει να την

κάνουν, να τους επιτηρεί όταν την κάνουν και μετά να επιβλέπει την αποτελεσματικότητά τους, μέχρις ότου αυτά που τους διδάχθηκαν να τους γίνουν συνήθεια. Έτσι, τώρα βλέπουμε ότι υπάρχουν και άλλα δύο απαραίτητα στοιχεία για μια καλή εκπαίδευση, η τεχνική κατάρτιση και η ασφαλιστική συνήθεια. Όταν βάλουμε μαζί τα 4 αυτά στοιχεία, τότε έχουμε έναν καινούργιο ορισμό της εκπαίδευσης. «Η εκπαίδευση βελτιώνει τις γνώσεις ενός ανθρώπου, παρέχει την κατάλληλη αυτοπεποίθηση και την απαραίτητη τεχνική κατάρτιση, την οποία με τη συνεχή πρακτική εξάσκηση την καθιστά συνήθεια στους εκπαιδευόμενους». (Ασφαλιστικές συνήθειες). Βάζοντας το πρώτο γράμμα από κάθε λέξη, έχουμε τη λέξη ΓΑΤΑ.

Τεύχος 1, 1989

## Πώς μπορείς να ξεφύγεις από τη μετριότητα

### → Δεν είναι δυνατόν, κάποια λύση υπάρχει.

Σε βλέπω στη μετριότητα: σε βλέπω εκεί, καρφωμένο καιρό τώρα, να μην μπορείς να σπάσεις το φράγμα. Σε βλέπω χαμηλά, στη στασιμότητα, στα λασποχώραφα κι όμως μπορείς να ζήσεις στις γαλανές κορφές! Σε παρακολουθώ στην αρχή της γέφυρας, αναποφάιστο, χωρίς τη δύναμη να τη διαβείς! Είσαι εκεί στη μετριότητα χωρίς τη χαρά του πρώτου, χωρίς το γέλιο του νικητή! Δάφνιστο στεφάνι δεν φέρεις! Δεν ήσουν ποτέ ο πρώτος! Δεν είσαι ο συγκεκριμένος! Δεν σε φωνάζουν με τ' όνομα, ανήκει στους «άλλους», στους «πολλούς», στη μάζα, στο συμπλήρωμα! Δεν σε είδα στους πρώτους δέκα, ήσουν στους άλλους 320 που ακολουθούν.

Πώς μπορείς να ξεφύγεις από τη μετριότητα;

Μια λύση υπάρχει: Πρέπει να νικήσεις τον εχθρό!

Ναι τον εχθρό! Τον εαυτό σου! Πρέπει να νικήσεις αυτό το περίεργο ανθρωπάκι, τον εαυτούλη σου.

Αυτό το επικίνδυνο «ανθρωπάκι», που θρονιάζεται μέσα μας και τότε ήρεμα και καθησυχαστικά, τότε επιτακτικά και άλλοτε χλευαστικά μας προτρέπει να μη σηκώσουμε το κεφάλι, να μη στοχεύουμε ψηλότερα. Είναι ο εχθρός μας που μάχεται τα πιο μεγάλα μας σχέδια, τις πιο όμορφες προσπάθειές μας, τις πιο τρανές φιλοδοξίες μας.

Πρέπει να νικήσεις τον εχθρό!

Μα, δεν το βλέπεις; Σε πέταξε στο περιθώριο, σε γέμισε άγχος! Σε τύλιξε στην ταπείνωση. Σου 'κοψε τα φτερά. Σ' αλυσόδεσε στη μιζέρια. Σ' έπνιξε στα λασπόνερα. Πάλαιψε, λοιπόν! Αγώνισου! Μόνο έτσι θ' ανοίξει ο δρόμος των μεγάλων επιτυχιών!

### → Πρέπει να νικήσεις τον εχθρό!

Μα χρειάζεται προσπάθεια να το καταλάβεις; Το «τεμπέλικο ανθρωπάκι» σ' έκανε ν' αρχίσεις δουλειά στις 12 το μεσημέρι! Το «ανθρωπάκι» σ' έκανε ν' αναβάλλεις. Τι είναι αυτά που λες χωρίς ευθύνη και ντροπή! «Αύριο» είπες. Υπάρχει κι αύριο! Δεν χάλασε ο κόσμος! Ακύρωσε το ραντεβού, δεν βλέπεις είσαι κουρασμένος! Και τι έγινε! Όλοι μπορούν ν' ακυρώσουν ένα ραντεβού. Ανθρωποι είμαστε! Είδες τι ύπουλος εχθρός είναι! Αργά-αργά μεγαλώνει τις εκκρεμότητες, αυξάνει τις παραλείψεις, προσθέτει άγχος κι ο φαύλος κύκλος συνεχίζεται!

Πρέπει να νικήσεις τον εχθρό!

Σήμερα προωθούνται κι ανεβαίνουν στην αγορά οι ικανοί και πειθαρχημένοι. Βάλε μια μεθόδευση στη δουλειά σου. Πολεμά εζυπνα! Μην επιτρέπεις στον εαυτό σου δικαιολογίες! Οι δικαιολογίες σε οδηγούν στην καθήλωση, στη μετριότητα. Οργανώσου, γίνε αυστηρός και πειθαρχημένος. Η θέση σου είναι στην κορυφή! Κάνε επιτέλους ένα πρόγραμμα! Τήρησέ το! Μην κάνεις τίποτα απερίσκεπτα!

### → Πρέπει να ξεφύγεις από τη μετριότητα!

Γι' αυτό ξεκαθάρισε σήμερα κιόλας το γραφείο σου. Άνοιξε τα συρτάρια σου, τις τσάντες σου, τα φάκελλα, τα ντουλάπια και πέταξε ό,τι άχρηστο. Σήμερα. Ναι, σήμερα, βάλε τάξη και ξεκίνα. Και μόνο η θέα ενός ακατάστατου γραφείου, με καρτούλες, σημειωματάκια, χαρτιά, γράμματα, λογαριασμούς είναι αρκετή για να σου προκαλέσει σύγχυση, υπερένταση, άγχος. Το να σκέφτεσαι «έχω τόσα πράγματα να κάνω σήμερα και δεν προλαβαίνω» φτάνει. Ξεκαθάρισε τώρα τις δουλειές σου με σειρά σπουδαιότητας. Αυτό είναι νοικοκυροσύνη. Αλλιώς θα πάθεις σύγχυση. Μην αφήνεις για αύριο αυτό που μπορείς να κάνεις σήμερα.

### → Μπορείς να ξεφύγεις από τη μετριότητα!

Βρήκες τι έφτιαγε και θα το πολεμήσεις!

Ο δρόμος γίνεται πιο εύκολος. «Το να διασχίσεις δέκα τετράγωνα με μια γκρινιέρα σύζυγο είναι πολύ πιο κουραστικό από το να βαδίσεις δέκα χιλιόμετρα με μια κοπέλα όλο γλύκα». Και η δουλειά είναι ένας γάμος, μια ζωή μαζί!

Η δουλειά είναι όμορφη. Έχει χαρές. Έχει ενδιαφέρον. Έχει ζωντάνια. Διώξε τον εκνευρισμό, την απογοήτευση, την ανησυχία, το άγχος. Δείξτε περισσότερο ενδιαφέρον, περισσότερο ζήλο και εξασφαλίστε αμέσως περισσότερη ευτυχία!

Καλή επιτυχία.

Ευάγγελος Σπύρου

Τεύχος 1, 1989

## Μη του δίνετε ένα ψάρι, μάθετέ τον να ψαρεύει



«Δείξτε τους πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τα προσόντα τους, δείξτε τους την πρώτη θέση, δείξτε τους δρόμους για να πετύχουν»

**Π**ολλοί managers δεν έχουν ξεκαθαρίσει τι σημαίνει να βοηθάς κάποιον να βγάλει το ψωμί του κάνοντας ασφαλείες. Οι managers είναι να μάθουν σε κάποιον πώς γίνεται αυτή η δουλειά κι όχι να την κάνουν οι ίδιοι. Υπάρχει η άποψη να βγαίνουν οι managers να δείχνουν σε ασφαλιστές κοντά στον πελάτη ασφαλιζοντάς τον, λέγοντας τι πρέπει να κάνει. Εκεί ο manager δεν πάει για να κάνει τη δουλειά πάει να δείξει και να συμβουλευτεί.

Πάνω σ' αυτό το θέμα πρέπει να σκεφθούμε και την αντίδραση του πελάτη.

Καλό είναι πριν βγει ο δ/ντής να κάνει αυτή την εργασία να ξεκαθαρίσει ποιος θα μιλάει και γιατί πάνε εκεί.

Αρκετές ασφάλειες χαθήκανε από τις διαφορετικές θέσεις και επεμβάσεις τότε του manager, τότε του νέου ασφαλιστή μπροστά στα έκπληκτα μάτια του πελάτη.

Αν πάνε μαζί και αποφασίστηκε να γίνει η πώληση από τον manager τότε ο νέος θα ακούει και θα βλέπει χωρίς να επεμβαίνει. Αν αποφασίστηκε να μιλήσει ο νέος ο manager θα σιωπά και στο γραφείο θα κάνει τις παρατηρήσεις του. Έχουν δοθεί πολλές κλοτσιές κάτω από το τραπέζι, να σιωπά ο νέος και να μην επεμβαίνει, από παλιούς που δεν είχαν ξεκαθαρίσει «ποιος μιλά» και «πότε». Δεν είναι και ωραίο ούτε ενθαρρυντικό να μειώνεται ο νέος μπροστά στον πελάτη.

Κάποιοι παλιοί managers δίνουν πελάτες τους έτοιμους να «βοηθήσουν» δήθεν το νέο ή κάνουν ασφάλειες για λογαριασμό του ώστε να πιάσουν τις προϋποθέσεις για μισθό ή ταξίδια και μ' αυτό τον τρόπο δικαιωνίζουν την άγνοια και απειρία του νέου...

Φίλοι συνάδελφοι, μάθετε τους ασφαλιστές σας να ψαρεύουν, η θάλασσα έχει πολλά ψάρια, η αγορά πολλούς πελάτες. Δείξτε τους πώς ψαρεύουν πελάτες, δείξτε τους πώς κάνουν service, δείξτε τους πώς κλείνουν ραντεβού, δείξτε τους πώς κάνουν καριέρα, δείξτε τους πώς χτίζουν χαρτοφυλάκιο, δείξτε τους πώς είναι οι επιτυχημένοι, δείξτε τους πώς να χαρούνε το επάγγελμα και τη ζωή, δείξτε τους πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τα προσόντα τους, δείξτε τους την πρώτη θέση, δείξτε τους δρόμους για να πετύχουν.

Σταματήστε να τους δίνετε ένα συμβόλαιο, μια σύσταση, ένα άκυρο, ένα ορφανό.

Σταματήστε να τρέχετε σαν πυροσβέστης στα προβλήματα, σταματήστε να του δίνετε συμβουλές από τηλεφώνου επειδή «πνίγεται» και «καίγεται» την ώρα που πουλάει και σας παίρνει «χαμηλόφωνα» από το δίπλα τηλέφωνο σε μια διακοπή, σταματήστε τα «δήθεν» και τα μισά.

Μάθετε τους ανθρώπους να ψαρεύουν!

Τεύχος 16, 1992

## Μια ντομάτα στα τρία και ο ασφαλιστής



**Π**ριν λίγο καιρό πήγα στο Μαραθώνα· μετά την κοινότητα Νέας Μάκρης προς το Μαραθώνα υπάρχουν υπαίθριοι μανάβηδες παραγωγοί δίπλα από τα περιβόλια που πουλάνε κολοκυθάκια, ντομάτες, διάφοροι λαχανικά παραγωγής τους.

Σταματήσαμε να πάρουμε τίποτα φρέσκο και μαζί κάποιοι άλλοι περαστικοί. Σε μια στιγμή ακούω τον μανάβη να φωνάζει δυνατά σ' έναν πελάτη που αμφισβήτησε ότι οι ντομάτες του ήταν καλές. Γυρίζω και τον βλέπω να πιάνει από το χέρι τον πελάτη και, μπροστά, να βλέπουν όλοι, του λέει «πιάσει μια ντομάτα όποια θέλεις». Την πλένει με νερό την κόβει στα τρία δίνει μία στον πελάτη και μια σε μένα γεμάτος σιγουριά λέει «Δοκιμάστε». Κι άρχισε να τρώει κι αυτός. Είχε εμπιστοσύνη στον εαυτό του και στο προϊόν του. Γνώριζε τι πουλούσε. Και φυσικά συμφώνησαν ότι ήτανε νόστιμη και αγόρασαν μαζί με άλλους περιέργους που είχαν σταματήσει εν τω μεταξύ...

Πολλές φορές αναρωτιέμαι πόσο ασφαλιστές θα μπορούσαν να δείξουν ότι γεύονται κι αυτοί τα προϊόντα που πουλάνε... Πόσοι θα έδειχναν μπροστά στον κόσμο την ασφάλεια των παιδιών τους, την ασφάλεια ζωής τους...

Αναρωτιέμαι πόσο ασφαλιστές είναι σίγουροι γι' αυτά που πουλάνε. Είναι γνώστες του προϊόντος. Ξέρουν λεπτομέρειες, έχουν πάρεϊ «γεύση» του τι είναι αυτό που πουλάνε...

Αναρωτιέμαι θα δέχονταν να δουν όλοι όπως έκοψε ο μανάβης, στα «τρία» την ντομάτα, τα συμβόλαια που πουλάνε, τα συμβόλαια που πουλήσαν, τα συμβόλαια που έχουν σε ισχύ... Πόσοι θα δέχονταν να δουν άλλοι έμπειροι και επαγγελματίες αυτό που έκαναν... Πόσοι θα δέχονταν να δούμε τι καλύπτει το προσωπικό τους συμβόλαιο...

Τεύχος 9, 1991

## Αληθινές ιστορίες ασφαλιστών

### Εξεύρεση πελατών με δόλωμα κομμάτι κρέας!

**Α**υτή η ιστορία είναι αληθινή. Μου την διηγήθηκε μαζί με άλλες ο Κώστας Τσιαπάρας, Δ/ντής υπ/τος της Interamerican. Δείχνει ένα στοιχείο - προσόν που χρειάζεται ο ασφαλιστής. Το στοιχείο αυτό είναι η εφευρετικότητα. Ο ασφαλιστής καλόν είναι να βρίσκει ιδέες και λύσεις που προσαρμόζονται σε προβλήματα και απρόοπτα της στιγμής. Συνήθως στην πώληση δεν είναι τα πράγματα όπως τα περιμέναμε ή όπως μας τα δίδαξαν οι εκπαιδευτές στην αίθουσα διδασκαλίας. Όλο και κάτι αλλάζει τα δεδομένα την τελευταία στιγμή. Γι' αυτό χρειάζεται το μυαλό μας να παίρνει «στροφές» και να είμαστε ανά πάσα στιγμή έτοιμοι να δώσουμε λύσεις. Αυτό απαιτεί εξάσκηση. Η συγκέντρωση υπ/τος είναι ένα καλό στοιχείο να λέμε τη γνώμη μας, να μιλάμε, να συμμετέχουμε και να εξασκουέμεθα.

Γενικώς, αν παρακολουθούμε συζητήσεις και λέμε τη γνώμη μας βοηθούμεθα να είμαστε σε εγρήγορη. Οι εκπαιδευτές πρέπει να δίνουν ενθάρρυνση και να αφήνουν πρωτοβουλίες, οι δε managers έχουν υποχρέωση να παρακινούν τους ασφαλιστές τους στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών και εφευρετικότητας. Οφείλουν να επαινούν ασφαλιστές που δείχνουν τέτοια σημάδια. Ο Κώστας Τσιαπάρας με την τσάντα στο χέρι πήγαινε σ' ένα ξυλουργό. Είχε προετοιμασθεί, ήξερε πως θ' αρχίσει, είχε σχεδιάσει τι θα πει, ήξερε τι ήθελε, είχε και θηικό καλό αλλά την τελευταία στιγμή προέκυψε το εμπόδιο. Πετάχτηκε ένα σκυλί και του έκλεισε το δρόμο. Άρχισε να γαυγίζει και να δείχνει τα δόντια του και φυσικά ήτανε αδύνατο να μπει στο ξυλουργείο αν δεν έβγαине ο ξυλουργός να το ησυχάσει.

Είπανε τι είπανε και ο ξυλουργός δεν έλεγε να ασφαλιστεί γεμάτος απορίες και αντιρρήσεις. Για να τον ασφαλίσει χρειάστηκε δύο-τρία ραντεβού ακόμα. Στο δεύτερο και τρίτο ραντεβού επειδή φοβότανε το σκυλί το εξουδετέρωσε με τον εξής τρόπο. Πριν πάει στα ραντεβού, έπαιρνε ένα κομμάτι κρέας και πέταγε στο σκυλί να ηρεμήσει... Έτσι έγινε φίλος και με το σκυλί και με τον πελάτη... Βέβαια πολλοί από μας ίσως να μη βρίσκουμε σκυλιά στην πόρτα. Βρίσκουμε όμως κάτι γραμματείς που δεν αφήνουν να περάσει μύγα... Α, κάτι θα βρείτε. Δεν «τσιμπάνε» με ένα κομμάτι κρέας οι γραμματείς αλλά μ' ένα καλό λόγο, ένα λουλουδί, ένα δωράκι, ένα βιβλίο, ένα ημερολόγιο, περνάς... Και προσοχή μη βάζετε κρέας στην τσάντα, λερώνει!

Τεύχος 25, 1993

## Ιδέες

### Επιχειρήματα και κίνητρα για να σας πουν ΝΑΙ!

Θα ήθελα να σας πω μια ιστορία. Ένας πατέρας πήγε με την οικογένειά του βόλτα με το αυτοκίνητο. Είχαν ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα και ο πατέρας τραυματίστηκε σοβαρά και η αιμορραγία ήταν ακατάσχετη. Τον πήγαν αμέσως στο νοσοκομείο. Μια γρήγορη διάγνωση έλεγε ότι εκείνο που ήταν απαραίτητο για να σωθεί ο πατέρας ήταν μια μετάγγιση αίματος. Αφού εξέτασαν γρήγορα αυτούς που ήταν παρόντες, αποφασίστηκε ότι η μικρή του κόρη ήταν η μόνη που μπορούσε να δώσει αίμα. Ο γιατρός της είπε: «θα ήσουν πρόθυμη να δώσεις το αίμα σου για να σώσεις τον πατέρα σου;». Και εκείνη δέ-

χτηκε αμέσως. Τα όργανα ετοιμάστηκαν και έγινε η μετάγγιση. Περιμέναν την αγωνιώδη περιοχή που ακολούθησε και τελικά το χρώμα επέστρεψε στο πρόσωπο του πατέρα. Ο κίνδυνος είχε περάσει. Όλοι ηρέμησαν διότι ήταν πλέον σίγουρο ότι ο πατέρας θα ζούσε. Αλλά τότε παρατήρησαν ότι η κορούλα ήταν ακόμη ξαπλωμένη στο φορείο, ήταν χλωμή και έτρεμε, και ο γιατρός της είπε: «Δεν αισθάνεσαι καλά;». Και εκείνη απάντησε: «Αισθάνομαι καλά, αλλά τότε θα πεθάνω;». Δεν είχε καταλάβει. «Έδωσε» πραγματικά τη ζωή της για να σώσει τον πατέρα της.

Ούτε η μικρή μου κόρη ξέρει τίποτα για τις μεταγγίσεις αίματος. Αλλά όταν επιστρέφω στο σπίτι μου το βράδυ και τρέχει να με προϋπαντήσει και με αγκαλιάζει, θα ήθελα να σκέφτομαι ότι θα έδινε τη ζωή της για μένα αν ήταν απαραίτητο. Εντάξει, θα ήταν έτοιμη να δώσει τη ζωή της για μένα. Εντάξει, τι θα ήμουν έτοιμος να κάνω εγώ για εκείνη; Το λιγότερο που μπορώ να κάνω εγώ για εκείνη είναι να πληρώνω x δραχμές το μήνα για την προστασία της. Αν πεθάνω φέτος, θα πάρει... δραχμές. Αν ζήσω, στα 65 μου θα πάρω τα χρήματά μου πίσω.

Τεύχος 21, 1993

### Μπράβο στον Manager που λέει στον Ασφαλιστή...

1. Είμαι χαρούμενος, τα κατάφερες! Είναι υπέροχο να επαινείς. Αυτό δίνει κίνητρο να συνεχίσει κάποιος.
2. Ίσως ήτανε δύσκολες οι προϋποθέσεις, δεν πειράζει όλοι κάπου λάθη. Ποιος δεν έκανε λάθη; Δεν ήρθε και το τέλος του κόσμου, επειδή δεν έγινε π.χ. ένα ραντεβού! Όταν δοκιμάζεται η αυτοπεποίθηση κάποιου, αξίζει να τον ενισχύεις και να τον στηρίζεις να συνεχίσει.
3. Μέχρι εδώ κατάφερες σπουδαία πράγματα και αξίζει να το γιορτάσουμε!
4. Η προσωπική μου άποψη είναι πως είσαι πολύ σημαντικός και χρήσιμος στην ομάδα μας!
5. Μου αρέσει ο τρόπος που κάνεις... αυτό... ή εκείνο...

Τεύχος 25, 1993



**Play on enemy Headquarters**  
Partisans derailed trains, blew up ammunition depots, attacked German garrisons.

## Τι κάνετε όταν σας κάνουν εσωτερικό «σαμποτάζ»

Είναι ένα θέμα «βουβό» και γίνεται ή συζητιέται στα «μουγγά». Σπάνια αναφέρονται σ' αυτό οι εταιρείες. Όμως η καθημερινή πρακτική δείχνει ότι σαμποτάζ γίνεται αρκετές φορές μέσα στην εταιρεία από ανθρώπους της εταιρείας και ο Γενικός Διευθυντής καλείται να λάβει μέτρα, επειδή η ζημιά αργά ή γρήγορα θα φανεί. Οι στόχοι δεν πιάνονται, γκρίνια κυκλοφορεί πίσω απ' τις πλάτες προϊσταμένων, η ιεραρχία χαλαρώνει, οι πωλήσεις δεν πάνε καλά κ.ά. Τι κάνουμε, λοιπόν; Πολλοί επιλέγουν αδιαφορία και σιωπή. Αυτό όμως δεν φθάνει... Υπάρχουν κάποιες ενέργειες που μπορούν να ελαττώσουν το πρόβλημα. Κατ' αρχήν ψάχνουμε «ποιος» και «γιατί» το κάνει. Η πιο πιθανή αιτία είναι κάποιος πόλεμος μεταξύ προσώπων της εταιρείας, υφισταμένου-προϊσταμένου. Αυτός που νομίζει ότι αδικήθηκε συνήθως εκδικείται με σαμποτάζ εναντίον της εταιρείας και όχι του προσώπου. Άλλος λόγος είναι οι προσωπικές αποτυχίες ή απογοητεύσεις στην προσωπική ζωή και η εκτόνωση να γίνεται σε πρόσωπα ή προϊόντα της εταιρείας. Ακόμη, πολλοί υπάλληλοι, όταν δουν κάποιες αλλαγές που φανταστικά ή πραγματικά τους εγγίζουν αλλάζοντας τις «συνήθειές» τους, αντιδρούν κάνοντας «σαμποτάζ» στο ρυθμό δουλειάς και στις αλλαγές. Τέλος, γίνεται σαμποτάζ από κάποιον σε βάρος άλλου για δική του προβολή μετά τη σύγκριση. Ο γενικός διευθυντής για να αντιμετωπίσει αυτούς τους «εσωτερικούς δολιοφθορείς», όπως τους λένε, καλό είναι να δείξει κατανόηση και ηρεμία, επειδή το θέμα είναι σοβαρό και βεβαιασμένες ενέργειες ισοδυναμούν με «αυτοπυρπόληση». Μια πρώτη ενέργεια είναι να απαιτήσει από τους προϊσταμένους τμη-

μάτων μια πρώτη προφύλαξη στις επιθέσεις με αυξημένη επιτήρηση και έλεγχο, ώστε να ελαττωθούν οι επιθέσεις σαμποτάζ. Δεύτερη πρόταση είναι να ενισχύσει το ομαδικό πνεύμα με ομαδικές εκδηλώσεις και κοινούς στόχους. Ακόμη, καλή λύση είναι η καταγραφή των ζημιών και αποκλίσεων με καταλογισμό ευθύνης σε πρόσωπα που ευθύνονται... Μια τακτική που βοηθάει σημαντικά είναι και οι κατ' ιδίαν συζητήσεις σε διάφορα επίπεδα. Πολλά θα λεχθούν και περισσότερα θα συμπεράνει κάποιος που ξέρει να αναλύει τα «παράπονα», τις «προτάσεις» και τις «κριτικές»... Τελευταία λύση είναι η «απομάκρυνση» από την «περιοχή ζημίας» ύποπτων σαμποτέρ, η αλλαγή θέσης, τμήματος, αρμοδιότητας και όταν υπάρχουν αποδείξεις και... η απόλυση για προστασία των συμφερόντων των πολλών και των πελατών. Φυσικά, η τελευταία επιλογή πρέπει να γίνει με πολλή προσοχή, πιθανόν σε συνεργασία με συνδικαλιστικούς φορείς και στα πλαίσια που δίνει η εργατική νομοθεσία. Τελειώνοντας, θέλουμε να υπογραμμίσουμε πως η καλύτερη άμυνα είναι η πρόληψη τέτοιων καταστάσεων. Όταν η εταιρεία δουλεύει με ανθρώπινα κριτήρια, όταν έχει αξιοκρατικό περιβάλλον εργασίας, σεβασμό των δικαιωμάτων εργαζομένων, ευχαριστημένους υπαλλήλους, τότε φαινόμενα εσωτερικού σαμποτάζ δεν υπάρχουν ή είναι ελάχιστα. Όμως, οι ανθρώπινες αδυναμίες υπάρχουν και θα υπάρχουν, γι' αυτό και η προσπάθεια εργασιακής ειρήνης και αξιοκρατίας είναι ένας διαρκής στόχος της Γενικής Διεύθυνσης, με ενέργειες που επαναλαμβάνονται και συνεχίζονται μαζί με την πορεία και ζωή της εταιρείας.

Τεύχος 37, 1995

# Ελάτε με τους Ισχυρούς!



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!

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

**ALICO** ★ **AIG** Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

ΑΘΗΝΑ: Τηλ.: 210 8065.511 (εσωτ. 301 ή 327) • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τηλ.: 2310 544.293 • e-mail: contact@alico.gr

Τεύχος 97  
2005

# Ανδριάντας του Στρατηγού Μιλτιάδη στο Μαραθώνα



Στη θέση που του αξίζει, πλησίον του Τύμβου του Μαραθώνα, επέστρεψε ο στρατηγός Μιλτιάδης μετά από 2.500 χρόνια. Σε μία λιτή τελετή την Παρασκευή 22 Ιουλίου 2005, παρουσία των Ολυμπιονικών **Νίκης Μπακογιάννη, Πέτρου Γαλακτόπουλου, Κώστα Θάνου, Στέλιου Μηγιάκη, Δημήτρη Θανόπουλου, Σοφίας Μπεκατώρου**, του δημάρχου Μαραθώνα **Ευάγγελου Μέξη**, βουλευτών των κομμάτων, δημάρχων, εκπροσώπων της τοπικής αυτοδιοίκησης και πλήθους κόσμου, ο υφυπουργός Εθνικής Άμυνας κ. Βασίλης Μιχαλολιάκος, πραγματοποίησε τα αποκαλυπτήρια του ανδριάντα του Στρατηγού Μιλτιάδη.

Μιλώντας στην τελετή ο κ. **Μιχαλολιάκος**, επεσήμανε την ιστορική σημασία της μάχης και της νίκης των Αθηναίων. "Είναι παρήγορο για τη χώρα μας που ένας πολίτης με την πρωτοβουλία του κάλυψε το κενό που άφησε η πολιτεία" είπε.

Ο δήμαρχος κ. **Μέξης**, υπογράμμισε ότι μέχρι σήμερα δεν υπήρχε πουθενά στον κόσμο άγαλμα του Στρατηγού Μιλτιάδη, μιας από τις σπουδαιότερες προσωπικότητες της αρχαίας Ελλάδας.

Ο δωρητής κ. **Ευάγγελος Σπύρου**, εκ Διστράτου Άρτης, που ανακηρύχθηκε και Επίτιμος Δημότης Μαραθώνα, σημείωσε ότι η δωρεά ήταν χρέος για την προσφορά του Μιλτιάδη προς την ανθρωπότητα, αλλά και οφειλή στη νέα γενιά να παραδειγ-



ματίζεται από την ιστορία για να παραμένουν ζωντανά τα ιδανικά της δημοκρατίας και της ελευθερίας. Μεταξύ των άλλων, στην ομιλία του ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του ΝΑΙ, ανέφερε με ευγνωμοσύνη το όνομα της Χρυσάνθης Ι. Μάνδηλα που πρωτοστάτησε στις πρώτες συναντήσεις και επαφές του δημάρχου κ. Ε. Μέξη με τον κ. Σπύρου, στην οικία της στο Μαραθώνα. Άρθρο στο ΝΑΙ ήταν η αφετηρία και ιδέα για όσα έγιναν.

Ο γλύπτης κ. **Αντώνης Νταγαδάκης** εκ Χανίων Κρήτης, στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ανέφερε τα εξής "Διαπίστωσα ότι δεν έχει σωθεί πουθενά μια εικόνα του Μιλτιάδη, ούτε σε γλυπτό ούτε σε ζωγραφικό έργο, εκτός ενός ρωμαϊκού αντιγράφου ερμαϊκής στήλης... Έγιναν υποκειμενικές απεικονίσεις του Μιλτιάδη με βάση τις περιγραφές του Ηροδότου και άλλων ιστορικών της εποχής, έργο δε κάποιου Γάλλου γλύπτη του 1800 υπάρχει στο μουσείο του Λούβρου. Κατέθεσα τη δική μου υποκειμενική άποψη, αλλά στο θέμα της αμφίσεως και του οπλισμού ήμουν αυστηρά αντικειμενικός".

"Ένα χρόνο μετά την κοσμοϊστορική μάχη, ο Μιλ-

τιάδης αποθεώνεται στους Δελφούς με άγαλμα του δίπλα στο άγαλμα της θεάς Αθηνάς, πεθαίνει όμως στη φυλακή, πικραμένος και πάμπτωκος. Ήταν συνειδητή επιλογή η υπερβολή στο θέμα των αναλογιών έτσι ώστε ο Μιλτιάδης να "δείχνει" όπως στο παιδικό μυαλό ο μεγάλος πολεμιστής. Συνειδητά απέφυγα οποιονδήποτε συμβολισμό και το ίδιο συνειδητά αφιέρωσα όλη μου τη δουλειά στη "φωτογραφία" της στάσης του Μιλτιάδη κατά τη μάχη του Μαραθώνα, όπως την είχαμε όλη μας σαν παιδιά, δηλαδή του γίγαντα που με μία κίνηση του χεριού του σταματά την επέλαση των εκθρών, ενώ το πραγματικό όπλο, ένα μικρό ξίφος παραμένει σε "επιφυλακή". Τα σχέδια και το πρόπλασμα έγιναν με τους κανόνες αρμονικών χαράξεων και της αφαίρεσης των όγκων από σταθερό υλικό, ακουλουθώντας πιστά τη τεχνική χάραξη σε κούρους και μαρμάρινα αγάλματα της αρχαίας μας παράδοσης με αποτέλεσμα τη μετρημένη κίνηση του αγάλματος που αποφεύγει τον εντυπωσιασμό και αποπνέει μεγάλη δύναμη, όπως και τον πλήρη έλεγχο ισορροπίας και στήριξης".



Ο Δήμαρχος Ε. Μέξης δραβεύει



ΦΩΤΟ ΗΛ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ - Ε. ΣΠΥΡΟΥ



Οι Ολυμπιονικές μπροστά στο Μιλτιάδη



Οικογένεια Σπύρου



Αντώνης Νταγαδάκης - Ευάγγελος Σπύρου



ΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ΣΥΝΑΝΤΑ  
ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΑ ΕΝΘΕΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΟΥ



Στη μακρόχρονη πορεία του, το «Ναι» κυκλοφόρησε με ένθετα βιβλία, συμβάλλοντας στην αυτοβελτίωση του ασφαλιστή



**INTEPΣAΛONIKA**  
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](http://www.intersalonica.gr) e-mail: [company@intersalonica.gr](mailto:company@intersalonica.gr)

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



## Πώς να καταχωρίσω

Πώς να καταχωρίσω τόσα γεγονότα – τόσες απόπειρες.

Πώς να μιλήσω;  
Ενώ οι φωνές επιμένουν – οι ίδιες φωνές – ενώ αποκρούομαι – πώς θες να μείνω μία αστραπή ένα κυκλάμινο μία ρομφαία – πώς θες να μείνω επιτύμβια στήλη σε πεδίο μαχών σε ποιο σταθερό δάπεδο να οχυρώσω τις λεγεώνες μου;

Ο επίμονος θόρυβος σε οχήματα πόλεις αίθουσες  
οι αδέξιες φωνές σε χώρους εναλλασσόμενους  
το πλήθος έντρομο ενώ προχωρεί γυρίζει απότομο  
κοιτάζει σε ορισμένο σημείο και κουρασμένο  
κλαίει –  
δεν ξέρει  
δεν υπάρχει  
δεν εξουσιάζεται.

Για τούτο υψώνω το λάβαρο τη νύχτα λευκό μετά το σπάω και γίνομαι σίδηρο  
φωνασκάω υποκρίνομαι παραδίδω τις εντολές παραδίδω κλειδιά πολιτείες μπετόν και σημαίες.  
Μπορούσα να χαμογελώ καθ' όλην την διάρκεια.  
Μπορούσα ν' αγαπώ καθ' όλην τη διάρκεια.  
Μπορούσα να κλαίω μιλώντας για την Ειρήνη.

Σας αραδιάζω τα εμπόδια:

Η επέμβασις των γεγονότων των ήχων των παρατάξεων  
η επέμβασις των πλοίων από το άγριο πέλαγος  
οι λαϊκοί ρήτορες το σπήθος μου οι φωνές οι φάμπρικες  
το 1917  
το 1936  
το 1944  
ανάβουν τις πυρκαγιές τα φλογερά λόγια  
ανάβουν το δάσος μου που μου παρέδωσαν και ανεμίζει.

Στο σημερινό τεύχος του ΝΑΙ προτίμησα να επανέλθω εις το παλαιό μου βιβλίο «Κατά Σαδδουκαίων». Είναι το βιβλίο που έκανε 8 εκδόσεις, παίχτηκε από τη μουσική του Θεοδωράκη στο Βερολίνο σε Παγκόσμιο Φεστιβάλ σε μετάφραση γερμανική, στο Θέατρο Ηρώδου Αττικού εις την ελληνική. Εναρκτήριο έργο του Μεγάρου Μουσικής. Ας μη ξεχνάμε και το Ελίζαμπεθ Χολ του Λονδίνου από Γερμανό συνθέτη στη γερμανική. Ως εξ αυτού ας δώσουμε και στο περιοδικό «ΝΑΙ» μια παρουσία με ποιήματα απ' αυτό.

Τεύχος 22  
1993

## Λαβδακίδα

Γεννιούνται και έρχονται  
γεμίζουν τα θεάματα  
οι ιππόδρομοι αλαλάζουν –  
δεν θα τους ανεχτώ σήμερα έτοιμους με το ύφος τους  
βουίζοντας διηγώντας φτύνοντας  
δεν με αντιλαμβάνονται με το μαύρο μου ένδυμα  
έτοιμοι να κατέβουν τις κλίμακες  
να διαπεράσουν μέσα στις αρτηρίες μου  
σμήρναν και λίβανον  
οργή και μίσος  
άρτον και θεάματα.

Θα σας συναντήσω – μην επιμένετε –  
κάτω στον πιο μεγάλο υπόνομο  
με τα φανάρια σας μες στα νερά  
υπαίτιους και αθώους –  
θα σας συναντήσω έναν έναν ξεχωριστά  
χωρίς άνεμο και βροχή  
ζητώντας τις νύχτες βοήθεια.

Ωστόσο να υποκρίνεσθε άδοξι  
να επιστρέφετε στις εννιά

να τετραγωνίζεσθε  
να κλείνετε τα παράθυρα  
να μην ελπίζετε πως θα σωθείτε.

Η μικρή έτρεχε μαζεύοντας τα λουλούδια  
κι άξαφνα το καπέλο της μες στα νερά.  
Δύο μετά μεσημβρίαν η συνάντησις.  
Όχι επιμένω να φύγουμε.

Σας παίρνω, λοιπόν, όλους υπό την προτασία μου  
διευθυντές κλητήρες υποδηματοποιούς ταρξίες  
γκαρσόνια σε εστιατόρια τιλύστρες και πόρνες  
μαγαζάτορες φοιτητές αντίθετους και ρουφιάνους –  
σας παίρνω στο χαλασμένο άρμα μου  
με τ' ανάπηρο άλογό μου –  
ανακηρύσσομαι ρήτορας κι άλλα σπουδαία  
ανεβαίνω σε ξύλινα βάρθρα κι αναφωνώ  
τον τραγικό μου λόγο:

«Θάνατος στο γένος των Λαβδακιδών!»

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

## ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπεζής του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη

μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησής της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική,

θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Τεύχος 73 • Σεπτέμβριος-Οκτώβριος 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

Σκονισμένος μεν, αλλά...

## Ορθιος παρέμεινε ο Διεθνής Ασφαλιστής

στο κτύπημα 11-9-2001



LIONFUTURA  
ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ



Διεθνείς επενδύσεις για κάθε πορτοφόλι μόνο με 25€!

Μπίείτε και εσείς τώρα στον κόσμο των διεθνών χρηματαγορών με το Lion Futura. Το νέο επενδυτικό πρόγραμμα που σας δίνει τη δυνατότητα μόνο με 25€ το μήνα, να απογειώσετε την αξία των χρημάτων σας.

ING  ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
Δύο δυνάμεις, ένας νικητής. Εσύ!

Πληροφορίες στο 210 3898 902 και σε όλα τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ

# ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

## Εκπρόθεσμες και επί πιστώσει

Βαρύ τίμημα στην ασφαλιστική αγορά έχουν οι εκπρόθεσμες εισπράξεις ασφαλιστρών, σύμφωνα με έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή Εσωτερικού Ελέγχου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών.



πρόεδρος της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου Μανώλης Βαμβακάρης

Η αγορά να προσανατολιστεί σε «φθηνές και Χαμηλού Κινδύνου/Ρίσκου» πηγές εισπράξης, τονίζει ο

συμμετείχαν δεν αποδέχονται μεταχρονολογημένες επιταγές (ήτοι 4 από τις 45 εταιρείες του δείγματος).

Τα παραπάνω είναι ορισμένα από τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή Εσωτερικού Ελέγχου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και στην οποία συμμετείχαν 45 εταιρείες που αποτελούν το 53% του συνόλου των εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα και καλύπτουν το 56% των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών. Ωστόσο, ορισμένες από τις μεγαλύτερες εταιρείες- μέλη της Ένωσης δεν συμμετείχαν στην έρευνα, παρόλο που δόθηκε παράταση αρκετών μηνών από την Επιτροπή.

Όπως προκύπτει, οι κυριότερες πηγές εισπράξης ασφαλιστρών προέρχονται από τους Πράκτορες και Μεσίτες με ποσοστό 39%, από Εισπράκτορες με ποσοστό 19%, από Πάγιες Εντολές και Καταθέσεις με ποσοστό 13%, από Γραφεία Πωλήσεων με ποσοστό 11%, από τα ΕΛΤΑ με ποσοστό 8%, από τα Κεντρικά Γραφεία με ποσοστό 7% και τέλος από Πιστωτικές Κάρτες με ποσοστό 3%. Σύμφωνα με τον πρόεδρο της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου κ. Μανώλη Βαμβακάρη η αγορά πρέπει άμεσα να προσανατολιστεί σε εκείνες τις πηγές εισπράξης ασφαλιστρών που είναι «φθηνές από πλευράς κόστους και Χαμηλού Κινδύνου/Ρίσκου», δηλαδή πηγές όπως η Πάγια Εντολή, το τραπεζικό Έμβασμα και τα ΕΛΤΑ.

Οι εισπράξεις μέσω αυτών των πηγών έχουν

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας καταγράφεται ότι το 40% των ασφαλιστρών εισπράττεται μέσα σε 90 ημέρες. Όμως στις υπάρχουσες νομοθεσίες (π.χ. Ν.400/70 και Ν.2496/97) δεν αναφέρεται ότι το ασφαλιστικό προϊόν μπορεί να εισπράττεται και με μεταχρονολογημένες επιταγές διάρκειας μέχρι και 90 ημερών.

Με τις επιταγές, η λήξη των οποίων σε αρκετές περιπτώσεις υπερβαίνει τις 60 ημέρες από την ημερομηνία της οφειλής των ασφαλιστρών, να αποτελούν το 9% των εισπράξεων, δηλαδή 218 εκατ. ευρώ, το οικονομικό φορτίο στην ασφαλιστική αγορά γίνεται ακόμη πιο βαρύ. Από την άλλη, οι επιταγές που αποπληρώνονται μέσα σε 60 ημέρες αντιπροσωπεύουν το 17%, ενώ οι αποπληρωμές τοις μετρητοίς αντιπροσωπεύουν ποσοστό 74%, συμπεριλαμβανομένων όμως στο ποσοστό αυτό και των αποπληρωμών εκείνων που γίνονται με μετρητοίς αλλά εκπρόθεσμα (ήτοι μετά από 40, 50, 60 ή και 120 ημέρες από τις ημερομηνίες οφειλής των ασφαλιστρών).

Την ίδια στιγμή στο σύνολο της ελληνικής αγοράς, βάσει των επίσημων στοιχείων που υπάρχουν, παρατηρείται ότι οι ακάλυπτες επιταγές και οι απλήρωτες συναλλαγματικές έχουν σημειώσει αύξηση ύψους 38% το 2005 σε σχέση με το 2004, που αντιστοιχεί σε ποσό 1.640 εκατ. ευρώ.

Επίσης από την έρευνα καταγράφεται ότι μόνο το 9% του συνόλου των εταιρειών που

«Η πολιτική που προτείνεται είναι όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες να μην αποδέχονται επιταγές και κυρίως στα ατομικά συμβόλαια. Σε όλη την ΕΕ η πρακτική είναι μία: όλες οι εισπράξεις και όλες οι καταβολές αποζημιώσεων και άλλων παροχών γίνονται μόνο με πάγια εντολή»



**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 ΜΙΝΕΤΤΑ**

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη



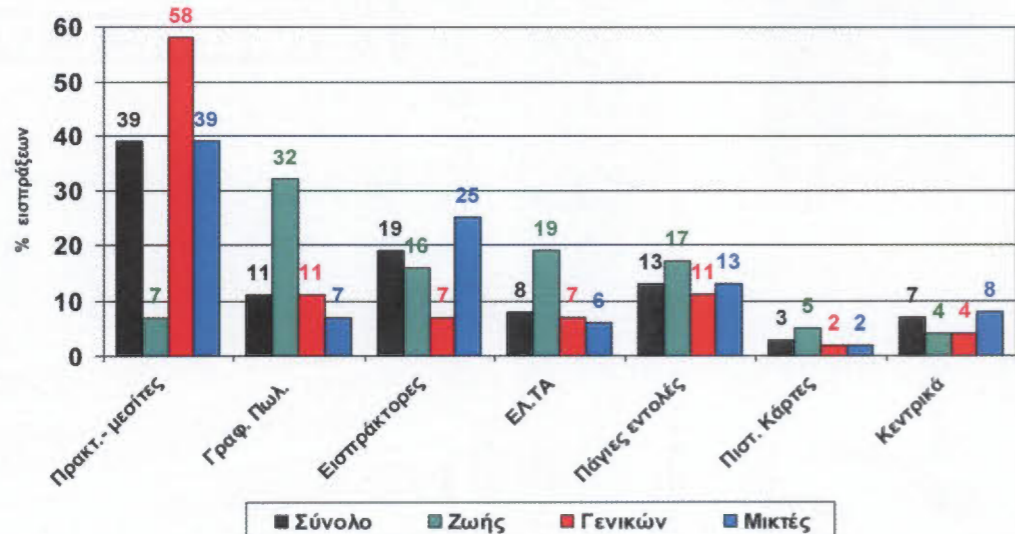
Το νέο ιδιόκτητο κτίριο όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α. - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ στη Λεωφ. Συγγρού 193-195 & Χρυσ. Σμύρνης 2

Πρώτη σε εξυπηρέτηση  
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

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

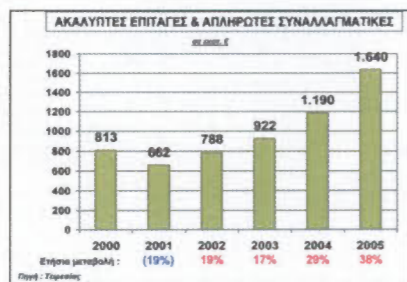
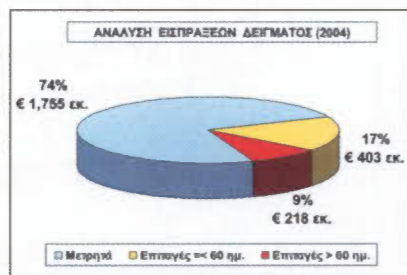
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ  
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 Ν. ΣΜΥΡΝΗ  
ΤΗΛ.: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966  
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717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

**ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2004 (2)**



τα πλεονεκτήματα τόσο του χαμηλού κόστους (περίπου το 10-15% του κόστους των άλλων πηγών εισπραξης) όσο και του Χαμηλού Ρίσκου διότι κατά την εισπραξη δεν παρεμβαίνει ο λεγόμενος ανθρώπινος παράγοντας. Επίσης, προσθέτει στο «Ασφαλιστικό Ναι», ότι όταν εμπλέκονται στην διαδικασία των εισπράξεων οι διαμεσολαβούντες (ασφαλιστές, πράκτορες, μεσίτες, αλλά και εισπράκτορες) σε ορισμένες περιπτώσεις έχουν παρατηρηθεί παρακρατήσεις ασφαλιστών ή καθυστερήσεις απόδοσής τους στις εταιρείες.

Η εξήγηση που δίνει ο ίδιος ο πρόεδρος της Επιτροπής για τις διαστάσεις (όγκου, αριθμού και ποσών) που έχουν λάβει τα τελευταία χρόνια οι ακάλυπτες επιταγές εντάσσεται στο πλαίσιο ενός πανελλαδικού φαινομένου: «Οι πελάτες που δίνουν επιταγές αυξάνονται επειδή υπάρχει γενικότερη οικονομική δυσπραγία και έλλειψη ρευστού στην αγορά. Η αύξηση των ακάλυπτων επιταγών υπάρχει και ακολουθεί και την ασφαλιστική αγορά. Μία από τις βασικές αιτίες της αύξησης αυτής προέρχεται από το γεγονός ότι αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες δεν συνηθίζουν να σφραγίζουν τις ακάλυπτες επιταγές (είτε των πελατών είτε των συνεργατών τους), ως και ώφειλαν, αλλά να διεκδικούν τα ασφάλιστρα με άλλους τρόπους (αντικατάσταση επιταγής, κατάθεση μετρητών αλλά με καθυστέρηση πολλών ημερών από την οφειλή τους, κ.λπ.). Αυτή η αντιμετώπιση έχει ως αποτέλεσμα να εν-



θαρρύνει τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες να εκδίδουν επιταγές χωρίς αντίκρισμα, γνωρίζοντας ότι δεν θα τύχουν των συνεπειών του νόμου εκ μέρους της εταιρείας». Η πρόταση της Επιτροπής στην ασφαλιστική αγορά και στις εταιρείες που συνηθίζουν να αποδέχονται επιταγές είναι η αλλαγή πολιτικής, προκειμένου να ελαχιστοποιηθούν οι οικονομικές επιπτώσεις, να βελτιωθεί το cash-flow των εταιρειών, να επιταχυνθούν οι αποζημιώσεις και καταβολές και να βελτιωθούν τα οικονομικά αποτελέσματα: «Η πολιτική που προτείνεται είναι όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες να μην αποδέχονται επιταγές, και κυρίως στα ατομικά συμβόλαια. Σε όλη την ΕΕ η πρακτική είναι μία: όλες οι εισπράξεις και όλες οι καταβολές αποζημιώσεων και άλλων παροχών γίνονται μόνο με πάγια εντολή.

Πιστεύω ότι δεν πρέπει να αναγκασθούμε να φτάσουμε σε νομοθετικές ρυθμίσεις για να επιβληθούν τέτοιες λύσεις και στην Ελληνική αγορά. Εκτιμώ ότι θα πρέπει οι ίδιες οι Διοικήσεις των εταιρειών και τα δίκτυα πωλήσεων να φροντίσουν από μόνα τους για τις αλλαγές αυτές. Αν κάτι τέτοιο δεν γίνει, τότε θα πρέπει για την εξασφάλιση και των ασφαλισμένων και των εταιρειών να γίνουν οι απαιτούμενες νομοθετικές ρυθμίσεις, ώστε όλα τα συμβόλαια Ζωής και Ζημιών να εισπράττονται μετρητοίς εντός του οριζόμενου χρονικού περιθωρίου ή, σε αντίθετη περίπτωση, να ακυρώνονται».

# 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 εταιρία 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.

Παναγιώτης Γλεντής

# Ο κύριος μισή Εθνική

Αυτό που σε εντυπωσιάζει στον κ. Παναγιώτη Γλεντή, Συντονιστή Επιθεωρητή Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, είναι η αισιοδοξία που τον διακατέχει για την ασφαλιστική δουλειά. Συζητώντας μαζί του ξεχνάς όλες τις δυσκολίες της αγοράς και απορείς γιατί δεν ασφαρίζεται ο κόσμος. Ίσως γιατί δεν έχουν όλοι οι ασφαλιστές το ίδιο πάθος για τη δουλειά.

Συνειδητοποιείς ότι τελικά η πώληση είναι πάνω από όλα θέληση. Άλλωστε το μότο του κ.

Γλεντή είναι «ό,τι μπορώ, το θέλω». Ο κ. Γλεντής, μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», δηλώνει συγκρατημένα αισιόδοξος για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και τονίζει ότι η μονάδα του θα έχει σε τέσσερα χρόνια το μέγεθος μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας. Η συζήτηση μαζί του ξεκίνησε από την... αρχή.



**Κύριε Γλεντή, πώς αποφασίσατε να γίνετε ασφαλιστής;**

Το έχω πει πολλές φορές. Είχα ένα φίλο στο στρατό, τον Παναγιώτη. Δυστυχώς επίθετο δεν θυμάμαι. Εγώ ήμουν έφεδρος ανθυπολοχαγός, απολυόμουν και με ρώτησε γιατί είμαι στενοχωρημένος. Του απαντώ γιατί η δουλειά που θα αναγκαστώ να κάνω όταν απολυθώ δεν με εκφράζει.

Τότε ο Παναγιώτης, καλή του ώρα, μου λέει ξέρω ένα επάγγελμα που έχει μέλλον.

Του ασφαλιστή. Εγώ δεν ήξερα τι σημαίνει ασφαλιστής. Άλλωστε ούτε αυτοκίνητο δεν είχα για να το ασφαλίσω. Αλλά επειδή ήταν σοβαρό πρόσωπο τον άκουσα και πή-

Ένας ασφαλιστής μπορεί να κάνει αρπαχτή, αλλά δεν θα έχει συνέπεια και συνέχεια σε αυτό το επάγγελμα

του **Λάμπρου Καραγεώργου**

γα να βρω τον άνθρωπο που μου σύστησε. Ξεκίνησα τελικά στην Λαϊκή αλλά σε δέκα μέρες πήγα μόνος μου στην Interamerican στη περιφέρεια πλέον Σταδίου 10 και ζήτησα να γίνω εκεί ασφαλιστής γιατί ήταν πρώτη ασφαλιστική εταιρεία.

Εκεί γνώρισα και τον κ. Σπύρου. Το ωραίο είναι ότι ο ένας με έστειλε στον άλλο. Τελικά συζήτησα με τον Γεωργόπουλο και τα υπόλοιπα είναι πλέον ιστορία...

**Τι ξεχωρίζει έναν καλό ασφαλιστή; Και ρωτώ αυτό γιατί ακούμε πολλά παράπονα και κυρίως ο κόσμος αισθάνεται μερικές φορές να πέφτει θύμα υπερβολικών προσδοκιών τις οποίες καλλιε-**



**γεί ο ασφαλιστής και ποτέ δεν επαληθεύονται...**

Αν κάποιος θέλει να λέγεται ασφαλιστικός σύμβουλος, όχι μόνο δεν πρέπει να πει ένα ψέμα αλλά ούτε ίχνος υπερβολής. Εάν κάποιος δεν λειτουργεί έτσι δεν είναι ασφαλιστικός σύμβουλος. Αρπαχτή μπορεί να κάνει, αλλά δεν θα έχει συνέπεια και συνέχεια σε αυτό το επάγγελμα. Οι ελάχιστοι που έχουν επικρατήσει στην αγορά είναι αυτοί που ο λόγος τους έχει συνέπεια και συνέχεια, δεν είναι αυτοί που παραμυθιάζουν τον κόσμο.

Εγώ όταν βλέπω ανθρώπους που προσπαθούν να εντυπωσιάσουν κάνω ένα βήμα πίσω και λέω ότι αυτός έχει πιθανότητες δέκα στις εκατό για να μην πω μία στις εκατό για να επιτύχει. Ενώ ένας μετρημένος και συγκροτημένος άνθρωπος έχει πολύ περισσότερες πιθανότητες να έχει διάρκεια στο επάγγελμα. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να είναι πάνω από όλα άνθρωπος.

**Όμως στη δεκαετία του 1990 και**

**κυρίως προς το τέλος της οι ασφαλιστές υποσχέθηκαν πολλά στον κόσμο, με αποτέλεσμα να χάσουν την αξιοπιστία τους.**

Εμείς και σε αυτά τα δύσκολα χρόνια είχαμε άνοδο και πρόοδο γιατί κάναμε τη μικρότερη παραγωγή σε όλα αυτά τα επενδυτικά προϊόντα. Είχαμε κάνει την απλή σκέψη ότι δεν μπορεί όλος ο κόσμος να γίνει πλούσιος μέσα σε ένα χρόνο. Μόνο αφελείς θα πίστευαν κάτι τέτοιο, ή κάποια αρπακτικά. Δεν είμαστε ούτε αφελείς ούτε αρπακτικά. Κοιτούσαμε να κάνουμε τη δουλειά μας που είναι η κάλυψη κινδύνων και εφόσον υπήρχε κάποιο περίσσειμα τότε στρεφόμασταν και στην αποταμίευση, την επένδυση.

**Ας γυρίσουμε στον ασφαλιστή...**

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να συνειδητοποιήσει ότι η δουλειά του δεν είναι εύκολη. Είναι δύσκολη και ξεχωριστή. Δεν μπορεί να την κάνει ο οποιοσδήποτε και ευτυχώς. Όποιος όμως γίνεται επιτυχημένος, τότε θα αισθάνεται μεγάλη σιγου-

Το πιο σημαντικό, ίσως, στο οποίο συνέβαλα και εγώ, είναι η εξασφάλιση του καρτοφυλακίου σε κάποιον που θα σταματήσει τη δουλειά του.

ριά για το μέλλον του, ότι θα είναι ο τελευταίος πάνω στη γη που θα μείνει άνεργος. Θα χαίρεται για την προσωπική αξία και δεν θα περιμένει τον καλό λόγο του εργοδότη του για μία αυξήσούλα. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος που έχει το lionταράκι μέσα του, που σέβεται τον εαυτό του και θέλει να πετύχει θα πρέπει να συνειδητοποιήσει ότι τα δυο τρία πρώτα χρόνια δεν θα μετρά επιτυχίες, αλλά αποτυχίες. Όλοι οι επιτυχημένοι έχουν περάσει από αυτό το στάδιο. Εγώ λέω χαρακτηριστικά στους ασφαλιστές μου:

«Όταν ξεκινήσετε θα πρέπει να τραβήξετε διακόσιες μαύρες μολυβιές στο σημειωματάριό σας. Αυτές όμως δεν είναι στην πραγματικότητα μαύρες γιατί όταν συνειδητοποιήσετε πού σας οδήγησαν και πόσο επαγγελματίες σας έκαναν θα τις στολίσετε με τα πιο λαμπερά χρώματα».

**Έχετε πάρα πολλά χρόνια θητεί- σας ως manager ασφαλιστών. Αν σας ρωτούσα ποιο πρέπει να είναι**

**το βασικότερο στοιχείο ενός επιτυχημένου manager τι θα μου απαντούσατε;**

Το πρώτο και το σημαντικότερο στοιχείο που θα πρέπει κατά τη γνώμη μου να διακρίνει κάποιον που διοικεί είναι η συγκροτημένη αισιοδοξία.

Να είναι συγκροτημένα αισιόδοξος. Που σημαίνει γνώση αλλά και μεράκι να οδηγήσει τα πράγματα μπροστά.

Ένας άλλος λόγος που βοήθησε σε μένα να πάνε τα πράγματα καλά ή αρκετά καλά, δεν ξέρω, οι άλλοι θα τον κρίνουν, είναι το γεγονός ότι οι συνεργάτες που είναι κοντά μου είναι γιατί το θέλουν, το νιώθουν, το επιθυμούν. Στα τόσα χρόνια της καριέρας μου, έχω μια αρχή και ένα πιστεύω που το γνωρίζουν καλά όλοι οι συνεργάτες μου, όλη η Εθνική Ασφαλιστική, όλη η ασφαλιστική: «Η επιτυχία μιας μονάδας στηρίζεται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη και στην αβίαστη παραδοχή». Ο κάθε συνεργάτης βρίσκεται κοντά μου όσο νιώθει ότι συμβάλλω στην πραγμάτωση των επαγγελματικών του στόχων. Σε αντίθετη περίπτωση είναι ελεύθερος να επιλέξει ό,τι εκείνος θεωρεί καλύτερο.

**Μία τέτοια συμπεριφορά προϋποθέτει βέβαια ότι ο manager δεν έχει ανασφάλειες.** Είναι και αυτό. Το έχω πει χιλιάδες φορές. Ανά πάσα στιγμή είμαι έτοιμος να ξεκινήσω και πάλι από το μηδέν.

Ένα επίσης θέμα για το οποίο ξεχωρίζει ένας manager, και πιστεύω ότι το έχουν εισπράξει οι συνεργάτες μου, είναι η δίκαιη στάση απέναντι στην εταιρεία και τους ασφαλιστές. Δεν θα επιτρέψω σε κανέναν να αδικήσει έστω και για μία δραχμή την εταιρεία όπως και το αντίθετο. Δεν θα επιτρέψω στην εταιρεία να αδικήσει κατ' ελάχιστο έναν συνεργάτη μου.

Σε αυτή την περίπτωση θα με βρει συμπαραστάτη του. Είναι λόγος τιμής και εκ των ουκ άνευ για όποιον θέλει να ηγείται μιας ομάδας. Επίσης πιστεύω ότι ο ηγέτης κρίνεται από το εάν συμβάλλει ώστε ο κάθε ένας να βγάλει τις δυνατότητες που κρύβει μέσα του. Λένε ότι άμα θέλεις μπορείς. Εγώ το λέω κάπως διαφορετικά:

«Ό,τι μπορώ, το θέλω». Τον βοηθάς να βάλει το δικό του στόχο και να το πετύχει. Λέω στους συνεργάτες μου:

«Η ημέρα χωρίζεται σε τρία οκτώωρα. Οκτώ ώρες δημιουργίας, οκτώ ώρες ψυχαγωγίας, οκτώ ώρες ανάπαυσης. Αξιοποιείστε και το τελευταίο δευτερόλεπτο του πρώτου οκτώωρου για να απολαμβάνετε στο έπακρο τα άλλα δύο».

**Να περάσουμε λίγο στην εταιρεία. Νέα διοίκηση, νέοι στόχοι, νέες προκλήσεις. Θα επιτευχθούν;**

Δεν σας κρύβω ότι στην αρχή όταν ακούστηκε ότι θα έρθουν άνθρωποι στην εταιρεία από την αγορά, ήμουν επιφυλακτικός. Αναρωτήθηκα, τρεις χιλιάδες ανθρώπους έχει η Εθνική, κανείς δεν κάνει. Και σε μία συνάντηση με τον διοικητή της Εθνικής Τράπεζας, τον κ. Τάκη Αράπογλου, το είπα. Ωστόσο σήμερα αποδεικνύεται ότι άξιζε τον κόπο. Δεν το λέω για να χαϊδέσω αυτιά, ούτε να γίνω αρεστός.

Δεν είμαι εξαρτώμενος από κανέναν! Είναι όμως γεγονός η εταιρεία έχει σήμερα μία εξαιρετική διοίκηση και ένα εξαιρετικό διευθυντή πωλήσεων.

Είναι στην καλύτερη της στιγμή. Έβαλε τη σφραγίδα της, λαμβάνοντας σοβαρά υπόψη την δική μας εμπειρία και γνώση και εκπόνησε τον νέο κανονισμό πωλήσεων που κατά κοινή ομολογία απέχει μακράν των κανονισμών που υπάρχουν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Είναι κανονισμός ουσίας που θωρακίζει τον μόχθο των ασφαλιστών. Και μόνο το γεγονός ότι συνεργάτης με 15ετή προϋπηρεσία στις πωλήσεις και ηλικία 55 ετών, διασφαλίζει δια βίου τις προμήθειες που απορρέουν από το χαρτοφυλάκιο του, αποτελεί τομή και καθιστά τον κανονισμό... ασυναγώνιστο.

**Το γεγονός ότι και η Τράπεζα πουλά ασφάλειες δεν είναι αρνητικό για το δίκτυο;**

Αντιθέτως η Τράπεζα θα κάνει κάποια συμβόλαια και η εταιρεία θα γίνει ακόμη πιο αναγνωρίσιμη στο ευρύ καταναλωτικό κοινό. Από την άλλη, για πρώτη φορά μας δίνεται

η δυνατότητα να αξιοποιήσουμε το χαρτοφυλάκιο της τράπεζας.

Για σκεφθείτε και μόνο τα στεγαστικά δάνεια. Θα κάνουμε πελάτες όλους τους νοικοκυρηδες αυτούς που παίρνουν δάνειο για να αγοράσουν ένα σπίτι. Αυτοί είναι πλούτος για μας.

Γενικότερα πιστεύω υπάρχει δουλειά για όλους. Για τους μεμψίμοιρους υπάρχει πρόβλημα, για τους άλλους υπάρχει προοπτική. Η τράπεζα δίνει την προοπτική. Επίσης είμαι βέβαιος ότι όταν η εταιρεία δει αυξημένα κέρδη θα γίνει και πιο γαλαντόμα προς το δίκτυο. Η Εθνική Ασφαλιστική δεν έχει αδικήσει ποτέ τα δίκτυα. Είναι πολύ έντιμη εταιρεία. Υπάρχουν και άλλες σοβαρές εταιρείες, αλλά την εντιμότητα που έχει η Εθνική δεν την έχω συναντήσει αλλού.

**Κλείνοντας τη συζήτηση αυτή μπορείτε να μου πείτε τους στόχους που έχετε για τη μονάδα σας;**

Στοχεύουμε σε τέσσερα χρόνια από σήμερα η μονάδα μας να αποτελείται από δέκα γραφεία και 500 επαγγελματίες ασφαλιστές. Θα μιλάμε για την πρώτη μονάδα πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η δυναμική θα μετριέται μόνο με τις κορυφαίες εταιρείες της αγοράς.

Σήμερα το σύνολο των μονάδων που δημιουργήθηκαν από το αρχικό μου γραφείο, παράγουν το 35% της νέας παραγωγής της Εθνικής! Στόχος μας είναι να ξεπεράσουμε το 50%.

Τέλος, κορυφαίος στόχος μας είναι να θωρακίσουμε ακόμη περισσότερο το σημαντικότερο πλεονέκτημα των συνεργατών της μονάδας μας:

Τις συνθήκες εργασίας. Μαζί με τα στελέχη μου έχουμε κάνει «άσση» τους χώρους εργασίας.

«Εργαστήρια» στα οποία εξελίσσονται πετυχημένοι και κυρίως ευτυχημένοι ασφαλιστές.

Και να γιατί: Θεσπίζουμε επιπλέον κανόνες που αποβλέπουν στην απόλυτη θωράκιση δια βίου του έργου συνεργατών μας...!

**AIG Greece. Καλύπτει με ασφάλεια τις ανάγκες των πελατών σας**



**Business solutions**



**Personal solutions**

Ο κ. Γλεντής με τη έντονη δραστηριότητα του στον ασφαλιστικό κλάδο «ανάγκασε» την εταιρεία να θεσπίσει νέους θεσμούς όπως τον Επιθεωρητή Πωλήσεων και τον Συντονιστή Επιθεωρητή πωλήσεων καθώς ήταν αυτός που ανέδειξε δεκάδες άξια σημερινά στελέχη της αγοράς και εκατοντάδες επαγγελματίες ασφαλιστές. Από το γραφείο του κ. Γλεντή «πέρασαν» οι σημερινοί επιθεωρητές πωλήσεων της Εθνικής Παϊκόπουλος Γιώργος, Φουφόπουλος Γιώργος, Χρυσολόγου Χρίστος, agency όπως οι Καμίτσης παντελής, Κουμπουρλής Χρίστος, Κουμπουρκλής Αναστάσιος, Χρυσός Αντώνιος, Τσοούτσιος Αριστείδης, δεκάδες unit και εκατοντάδες επαγγελματίες ασφαλιστές.

ε πάνω από 600.000 συνεργάτες σε περισσότερες από 130 χώρες, με ενεργητικό που ξεπερνά τα \$700 δις. και 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.



[www.aig-greece.gr](http://www.aig-greece.gr)

Έλεος του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.

απόφορος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, E-mail: info.aig-gr@aig.com

# Ο θεσμός του ανεξάρτητου οικονομικού συμβούλου, οι εταιρείες πωλήσεων & marketing

Του Γ. Καπουράνη

**Ο**ι αγορές των ασφαλίσεων Ζωής παγκοσμίως αναπτύχθηκαν και σε μεγάλο βαθμό συνεχίζουν να αναπτύσσονται και σήμερα στηρίζονται στο δίκτυο διανομής που ονομάζεται Agency System.

Σύμφωνα με το σύστημα αυτό ο ασφαλιστικός σύμβουλος (πωλητής) έχει αποκλειστική συνεργασία με μια ασφαλιστική εταιρεία, την οποία εκπροσωπεί στην αγορά. Είναι δε οργανωμένος και ανήκει σ' ένα υποκ/μα πωλήσεων (agency) της συγκεκριμένης εταιρείας, τα προϊόντα της οποίας προωθεί στην αγορά.

Η ανάπτυξη των ασφαλίσεων και στη χώρα μας (ιδιαίτερα στον κλάδο ζωής) οφείλει πολλά στο σύστημα αυτό το οποίο απεδείχθη εξαιρετικό εργαλείο στα χέρια των ασφαλιστικών εταιρειών.

Ανεξαρτήτως των προβλημάτων που ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια έχουν παρουσιάσει στη λειτουργία του συστήματος (για πολλούς και διαφόρους λόγους που η παράθεσή τους εκφεύγει του σκοπού του παρόντος άρθρου), το Agency System εξακολουθεί και σήμερα και πιστεύω ότι θα εξακολουθήσει και αύριο να έχει σημαντικό ρόλο στην προώθηση των ασφαλίσεων. Όμως είναι πλέον διαπιστωμένο ότι σε όλες τις αγορές, και ιδιαίτερα εκείνες των προηγμένων χωρών της Αμερικής και της Ευρώπης, το ποσοστό της παραγωγής ασφαλίσεων που έρχεται μέσω του Agency System βαίνει συνεχώς μειούμενο. Το φαινόμενο αυτό εξηγείται εν μέρει από τα προβλήματα του ίδιου του συστήματος, αλλά κυρίως οφείλεται στην εμφάνιση και εξέλιξη των λεγόμενων Εναλλακτικών Δικτύων Διανομής. Τα εναλλακτικά δίκτυα συνιστούν ευρεία κατηγορία κινήσεων και συστημάτων διανομής που προέρχονται είτε από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες (telemarketing), είτε από τράπεζες ή άλλους χρηματοοικονομικούς

οργανισμούς (bank assurance), οι οποίοι εισέρχονται στην αγορά ασφαλιστικών υπηρεσιών, είτε μόνοι τους είτε σε συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι πωλητές των ασφαλειών δεν βλέπουν με καλό μάτι τις εξελίξεις αυτές, τις οποίες δικαιολογημένα θεωρούν βλαπτικές των συμφερόντων τους. Όμως οι εξελίξεις προχωρούν χωρίς να ενδιαφέρονται για τη γνώμη μας ή για τα συμφέροντά μας. Το θέμα για τους επαγγελματίες πωλητές ασφαλειών δεν είναι να καταγγέλλουν τις εξελίξεις. Η ανθρώπινη ιστορία είναι γεμάτη παραδείγματα για το πόσο άκαρπες απέβησαν πάντοτε τέτοιες αντιδράσεις, που σε καμία περίπτωση δεν μπόρεσαν να σταματήσουν την εξέλιξη.

Αντίθετα, το συμφέρον των ίδιων των επαγγελματιών είναι να δούνε ρεαλιστικά την κατάσταση, να αναλύσουν τις νέες τάσεις και τις εξελίξεις της αγοράς και μέσα σ' αυτά τα πλαίσια να οργανώσουν με θετικό-δημιουργικό τρόπο τη δική τους αντίδραση-απάντηση με στόχο να ανεβάσουν το δικό τους κύρος, τον δικό τους ρόλο, τη δική τους επιρροή στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Στην ευρεία κατηγορία των εναλλακτικών δικτύων διανομής περιλαμβάνονται και οι εταιρείες πωλήσεων και marketing που στηρίζονται στο θεσμό του ανεξάρτητου οικονομικού συμβούλου.

Η κίνηση αυτή, που άρχισε πριν από μερικές δεκαετίες στην Αμερική και την Ευρώπη και πρόσφατα στην Ελλάδα, δεν είναι μια κίνηση που προέρχεται από ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες αλλά από τους ίδιους τους επαγγελματίες πωλητές ασφαλειών. Είναι θετική κίνηση που αποβλέπει να αναβαθμίσει το ρόλο του επαγγελματία ασφαλιστή, να αυξήσει την παραγωγή και τα εισοδήματά του και να ενισχύσει την αναγνώρισή του από την κοινωνία.

Είναι μια δημιουργική μετεξέλιξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου στο νέο επάγγελμα του ανεξάρτητου οικονομικού συμβούλου.

**Αλλά ποιος είναι ο νέος θεσμός και πώς προέκυψε η ανάγκη του;**

Ο Ανεξάρτητος Οικονομικός Σύμβουλος (Independent Financial Planner) είναι ένας θεσμός που συνδέεται άμεσα και προήλθε από την ανάγκη σφαιρικής αντιμετώπισης όλων των αναγκών του πελάτη (επενδυτικών, ασφαλιστικών, δανειακών, real estate) στα πλαίσια του οικονομικού σχεδιασμού (financial planning) που χρειάζεται κάθε ιδιώτης και κάθε επιχείρηση για να υλοποιήσει απρόσκοπτα τα σχέδιά του για το μέλλον.

Ο οικονομικός σχεδιασμός είναι μια διαδικασία που γίνεται με τη συνεργασία συμβούλου και πελάτη.

Συνοπτικά, η πρώτη φάση της διαδικασίας περιλαμβάνει την καταγραφή των αναγκών και του διαθέσιμου εισοδήματος του πελάτη.

Η δεύτερη φάση προβλέπει τη μελέτη των αναγκών και των διαθέσιμων και την υποβολή συνολικής πρότασης στον πελάτη που του λέει απλά:

Τόσα θα διαθέσει για ασφάλιση ζωής, υγείας και σύνταξης, τόσα για ασφάλιση περιουσίας και αστικής ευθύνης, τόσα για επενδύσεις σε χρεόγραφα και ακίνητα. Ενδεχομένως να χρειασθεί για τη χρηματοδότηση των σχεδίων του ένα δάνεια ή leasing και σίγουρα θα χρειασθεί συμβουλές για θέματα φορολογίας και κληρονομιάς. Όλα αυτά θα πρέπει ο σύμβουλος να του τα εξασφαλίσει με την υποστήριξη της εταιρείας του.

Η τρίτη φάση είναι η επιλογή των φορέων (ασφ. εταιρίες, τράπεζες, κτηματομεσιτικές εταιρίες κ.λπ.), οι οποίοι θα αναλάβουν να προμηθεύσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που απαιτούνται για την κάλυψη των αναγκών του πελάτη.

Εδώ ακριβώς στην τρίτη φάση, τη φάση της επιλογής των φορέων, προέκυψε η ανάγκη της ανεξαρτησίας του συμβούλου. Για να έχει αξιοπιστία η συμβουλή και να εξυπηρετήσει τα συμφέροντα του πελάτη του και μόνο, ο σύμβουλος δεν πρέπει να έχει αποκλειστική δέσμευση με καμία εταιρεία αλλά να μπορεί να διαλέξει και να συστήσει στον πελάτη του μέσα από μια μεγάλη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών διαφόρων ασφ. εταιρειών, τραπεζών ή άλλων φορέων που να καλύπτουν την αγορά των ασφ/κών και χρημ/κών υπηρεσιών σχεδόν ολόκληρη.

Με αυτό τον τρόπο ξεπήδησε το νέο επάγ-

γελμα του ανεξάρτητου οικονομικού συμβούλου και κατ' επέκταση οι εταιρείες πωλήσεων και marketing που προσφέρουν στήριξη (τεχνολογία, εκπαίδευση, συνεργασίες με φορείς, brand name) στον ανεξάρτητο σύμβουλο για να εκτελέσει με επιτυχία το έργο του.

Να σημειωθεί ότι στην εταιρεία πωλήσεων που εργάζεται με ανεξάρτητους οικονομικούς συμβούλους, η τεχνολογία απαιτεί βαριές επενδύσεις λόγω των πολλών συνεργασιών με διάφορους φορείς και της πληθώρας των προϊόντων και υπηρεσιών που είναι στη διάθεση των συνεργατών και των πελατών της. Αυτός είναι ο βασικός λόγος που ο νέος θεσμός αναπτύχθηκε μέσα από μεγάλα σχήματα εταιρειών πωλήσεων και marketing και όχι από μεμονωμένους συμβούλους.

Η πρώτη εταιρεία που εφάρμοσε τις νέες πρακτικές ήταν η Charles Schwab, η οποία δημιούργησε το πρώτο financial supermarket. Τα financial supermarkets αρχικά προσέφεραν στον πελάτη επενδυτικά προϊόντα από διάφορους φορείς, δίνοντάς του έτσι τη δυνατότητα να συγκρίνει και να επιλέγει τα επενδυτικά προϊόντα που τον εξυπηρετούν. Η στρατηγική αυτή επεκτάθηκε αργότερα και σε συνολικές λύσεις, που καλύπτουν ασφαλιστικά, επενδυτικά και δανειακά προϊόντα πολλών εταιρειών και αποτέλεσε την απάντηση των δικτύων διανομής σε μια αγορά που οδηγείται από τις ανάγκες των πελατών και μόνο.

Στη συνέχεια ακολούθησε στην Αμερική ευρύτατη κίνηση ίδρυσης και λειτουργίας εταιριών ανεξάρτητων οικονομικών συμβούλων δημιουργήθηκαν ινστιτούτα για το financial planning με παγκόσμια δραστηριότητα, τα οποία παρέχουν εκπαίδευση και πιστοποίηση των ανεξάρτητων συμβούλων, έγιναν και γίνονται εκδόσεις συγγραμμάτων και περιοδικών για την υποστήριξη της ιδέας και γενικότερα υπάρχει σήμερα ένας οργανισμός για την προώθηση του θεσμού του ανεξάρτητου οικονομικού συμβούλου.

Στην Ευρώπη είχαμε τα ίδια φαινόμενα. Ιδρύθηκαν και λειτούργησαν με επιτυχία πολλές και μεγάλες εταιρείες όπως η MLP στη Γερμανία, η April στη Γαλλία, η Hypotech στην Ολλανδία κ.λπ.

Η δημιουργία των εταιρειών πωλήσεων ανέδειξε το ρόλο και τη σημασία του ανεξάρτητου χρηματοοικονομικού συμβούλου, ο οποίος ενεργεί για λογαριασμό του πελάτη

χωρίς να δεσμεύεται για την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών ενός συγκεκριμένου οργανισμού.

Από οργανωτική άποψη οι εταιρείες πωλήσεων συνδυάζουν τα θετικά των πρακτορειών ασφαλίσεων και του agency system. Συνδυάζουν δηλαδή την ανεξαρτησία του πρακτορείου με τις επιτυχημένες πρακτικές προσέλκυσης, εκπαίδευσης, παρακίνησης του κλασικού ασφαλιστικού υποκ/τος. Οι ανεξάρτητοι οικονομικοί σύμβουλοι κερδίζουν έτσι την ανεξαρτησία τους χωρίς να έχουν ταυτόχρονα το βραχνά της διαχείρισης και των οικονομικών κινδύνων που συνεπάγεται η λειτουργία ενός πρακτορείου. Τις λειτουργίες αυτές αναλαμβάνει για λογαριασμό τους η εταιρεία πωλήσεων και οι ίδιοι είναι απεριόριστοι στο χτίσιμο του χαρτοφυλακίου τους και την εξυπηρέτηση των πελατών τους.

Οι εταιρείες πωλήσεων των ανεξάρτητων οικονομικών συμβούλων διαφέρουν βέβαια σημαντικά από τα παραδοσιακά πρακτορεία. Μια σημαντική διαφορά είναι ότι οι εταιρείες αυτές αντιμετωπίζουν σφαιρικά και όχι αποσπασματικά τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη και δίνουν εξαιρετική έμφαση στην ασφάλιση ζωής, υγείας και σύνταξης σε αντίθεση με τα πρακτορεία, τα οποία ως επί το πλείστον είναι πρακτορεία γενικών ασφαλειών.

Η δεύτερη σημαντική διαφορά έγκειται στην οργάνωση και τη λειτουργία τους, που όπως αναφέρθηκε ήδη επενδύουν μεγάλα ποσά σε θέματα οργάνωσης και τεχνολογίας για να είναι σε θέση να διαχειριστούν πολλές συνεργασίες με διάφορους φορείς, πολλά προϊόντα και υπηρεσίες και να εξασφαλίσουν στον ανεξάρτητο σύμβουλο καλή και γρήγορη εξυπηρέτηση των πελατών.

Σε έναν κόσμο που συνεχώς αλλάζει, σε ένα οικονομικό περιβάλλον που εξελίσσεται με ταχύτατους ρυθμούς, ο σύγχρονος Ευρωπαίος πελάτης έχει στη διάθεσή του αυτό που χρόνια αναζητούσε: πλήθος προτάσεων, περισσότερες επιλογές, περισσότερες ευκαιρίες να καλύψει τις χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές του ανάγκες αλλά και τη δυνατότητα να διαμορφώσει ένα προσωπικό ή οικογενειακό οικονομικό πλάνο, που του εγγυάται καλύτερη, αποδοτικότερη και ασφαλέστερη διαχείριση του οικονομικού του «νοικοκυριού».



\* Ο κ. Καπουράνης είναι πρόεδρος της AVANTI

# Η κοινωνική ευθύνη ως στοιχείο της επιχειρηματικής κουλτούρας

**Ε**ίναι πραγματικό ότι οι εποχές κατά τις οποίες τα κέρδη αποτελούσαν αυτοσκοπό για τις επιχειρήσεις ανήκουν στο παρελθόν. Σήμερα, η δοκιμασία του κράτους πρόνοιας που φθίνει σχηματίζει για το επιχειρείν νέους ρόλους, περισσότερο διαδραστικούς μέσα στο κοινωνικό γίγνεσθαι.

Το σύγχρονο επιχειρηματικό δόγμα τοποθετεί στην πλάστιγγα από τη μια πλευρά τα κέρδη και από την άλλη τους ανθρώπους. Η ισορροπία είναι το ζητούμενο, που συνδέεται άμεσα με τη βιώσιμη ανάπτυξη της επιχείρησης.

Αναμφίβολα, μια τέτοια προσέγγιση έχει τη «σφραγίδα» ανοικτού πνεύματος της επιχείρησης προς την κοινωνία. Δηλαδή αποτελεί ένδειξη εκτίμησης των πραγματικών αναγκών του πολίτη και δεν ευνοεί την καθ' υπαγόρευση κατανάλωση, είναι προσοίμο σεβασμού του φυσικού περιβάλλοντος και αντιρρέπει στους κοινωνικούς αποκλεισμούς και στις διακρίσεις.

Οι κοινωνικά υπεύθυνες επιχειρήσεις, λοιπόν, αποτελούν αίτημα των συγχρόνων κοινωνιών που αγωνιούν και πάσχουν στην αναζήτηση της ισορροπίας τους. Είναι σημαντικό ότι αυτή τη στιγμή 1.500 περίπου επιχειρήσεις μέλη του Ευρωπαϊκού Δικτύου για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη έχουν ένα συντεταγμένο πλαίσιο κοινής παραδοχής ως αφιετηρία κοινωνικής συμπεριφοράς και δράσης, που εγγράφεται στο επιχειρηματικό όραμα και την αποστολή τους. Πρόκειται για πλαίσιο αναφοράς που το συνθέτουν κοινές αξίες, αντιλήψεις και στάσεις. Για την ίδια την πορεία των επιχειρήσεων, εξάλλου, η ανταγωνιστικότητά τους κρίνεται κατά τεκμήριο στο πεδίο της κοινωνικής αποδοχής. Η αποδοχή μιας εταιρείας νοείται ως αποτέλεσμα του αισθήματος δικαίου που επικρα-

Του **Γιάννη Ρούντου**

τεί στο κοινωνικό περιβάλλον της και, επομένως, η κοινωνική ευαισθησία της κρίνεται από το κατά πόσο η ίδια ικανοποιεί αυτό το αίσθημα.

Προς το εσωτερικό του επιχειρηματικού οργανισμού η αποδοχή προβάλλεται μέσα από τη συμμετοχή των εργαζομένων σε ό,τι αφορά την έκφραση της κοινωνικής υπευθυνότητας της εταιρείας. Συμμετοχή που σταθμίζεται από τις πρακτικές που ακολουθούνται στις εργασιακές σχέσεις και από τη συναισθηματική νοημοσύνη στο management. Ο κοινωνισμός στην εσωτερική ζωή μιας επιχείρησης, που μπορεί να κάνει την εταιρική ευθύνη και προσωπική ευθύνη για τον εργαζόμενο, καθορίζει και την κοινωνική ταυτότητά της, εφ' όσον δεχθούμε ότι μια εταιρεία είναι πρωτίστως οι άνθρωποί της. Αυτός ο κοινωνισμός δεν ανατέμνεται σε επιμέρους εργασιακές σχέσεις, αλλά διαχέεται και διαπνέει κάθε μορφή έκφρασής τους ως κατ' εξοχήν χαρακτηριστικό της εταιρικής κουλτούρας. Είναι το χαρακτηριστικό που μπορεί να κάνει εθελοντή έναν εργαζόμενο σε κοινωνικές δράσεις της εταιρείας του και ταυτόχρονα υπερήφανο για το ότι εργάζεται σε αυτήν.

Είναι, λοιπόν, σημαντικό σε μια εταιρεία οι ιδέες: το Όραμα, η Αποστολή και οι Αξίες της, που περιλαμβάνουν στη διατύπωσή τους την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, να νοηματοδοτούνται από το καθημερινό εταιρικό βίωμα. Εργαζόμενοι, πελάτες, μέτοχοι και γενικά οι άνθρωποι που καθ' οιονδήποτε τρόπο συνδέονται με τις δραστηριότητες της εταιρείας είναι αυτοί που επιβεβαιώνουν ή διαψεύδουν αδιαμφισβήτητα τις ιδέες, και τούτο δεν πρέπει να αγνοείται από την εταιρεία. Η επισημάνση γίνεται διότι παρατηρείται στη χώρα μας, μέσα από ένα όψιμο και προσποητό ενδιαφέρον, κάποιες εταιρείες να επιδιώκουν οφέλη από τη φαρμακική προβολή της κοινωνικής «υπευθυνότητας» τους, χωρίς να συνηγορεί ανάλογα η κοινωνική δράση τους. Αρκετές εταιρείες, εξάλλου, ενώ αναγνωρίζουν τη σημασία της ΕΚΕ για τις ίδιες, για την κοινωνική συνοχή και την εθνική οικονομία, υπαναχωρούν ως προς την τήρηση των γενικών αρχών της. Ακόμη, παρατηρείται ενδιαφέρον για την ΕΚΕ μόνο από μεγάλες επιχειρήσεις και

οργανισμούς, καθώς μικρομεσαίες επιχειρήσεις δυσκολεύονται ή αδυνατούν να προσαρμόσουν τη στάση τους, ενώ ο ογκωδέστατος δημόσιος τομέας υπηρεσιών, που επιδρά άμεσα στην ποιότητα ζωής της ελληνικής κοινωνίας, δεν είναι «πρόθυμος» για θεαματικές αλλαγές, ώστε να δώσει το παράδειγμα μιας κοινωνικά υπεύθυνης συμπεριφοράς. Για όλα αυτά αποφαινεται μετά από σχετική έρευνα η Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή της Ελλάδας (2003).

Πρόκειται για διαπιστώσεις που φανερώνουν ότι η ιδέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης ούτε εμψυτεύεται ούτε ανθεί με διακηρύξεις και ταχύρρυθμες διαδικασίες. Για να μεταποιηθεί η ιδέα σε δράση είναι απαραίτητο η ΕΚΕ να αποτελεί στοιχείο δομημένης κουλτούρας της εταιρείας. Η INTERAMERICAN αποτελεί μια χαρακτηριστική περίπτωση ιδιωτικής επιχείρησης που έχει επιτύχει να μεταβολίσει τις καλές κοινωνικές πρακτικές που ακολούθησε από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, στις σημερινές προτεραιότητες και δράσεις της. Αυτό μεθοδεύτηκε μέσα από την ενημέρωση και κινητοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της και την αξιοποίηση της επιχειρηματικής τεχνογνωσίας και υποδομής, ειδικότερα σε ενέργειες ενημέρωσης των πολιτών για την αντιμετώπιση κινδύνων (π.χ. τροχαία ατυχήματα) και προληπτικής φροντίδας της υγείας (π.χ. παχυσαρκία, υπέρταση, σακχαρώδης διαβήτης).

Οι εν λόγω ενέργειες, οργανωμένες στο πλαίσιο ενός σχεδιασμένου προγράμματος με το χαρακτηριστικό όνομα «Πράξεις Ζωής», είναι πράξεις κοινωνικής υπευθυνότητας που κατανοούνται από τους εργαζομένους στην INTERAMERICAN και αναγνωρίζονται από την Κοινή Γνώμη («Βαρόμετρο Αναγνωρισιμότητας και Κοινωνικής Συμπεριφοράς 2005 – ASBI» από MEDA Com. και Ινστιτούτο Ερευνών VPRC. Επίσης, «Famous Brands 2005» Tradelink). Η ηγεσία της εταιρείας είναι δεσμευμένη για «Πράξεις Ζωής», καθώς ως αποστολή της INTERAMERICAN ορίζεται «η δημιουργία και προσφορά σημαντικής αξίας στους πελάτες, στο προσωπικό και στους ασφαλιστικούς συμβούλους, στους μετόχους και στην κοινωνία, με ενέργειες κοινωνικής ευθύνης», σε μια συνέπεια λόγων και έργων.



\* Το άρθρο του Γιάννη Ρούντου, Διευθυντή Δημοσίων Σχέσεων Ομίλου INTERAMERICAN, έχει δημοσιευτεί στο Economist.



στην  
υγεία  
σας



**NET AGENTS A.E.**

# Κερδίζει σταθερά έδαφος στην ασφαλιστική αγορά

Με στόχο να αποτελέσει τον πρωταγωνιστή στην αγορά της διαμεσολάβησης, των υπηρεσιών και των προϊόντων, η Net Agents επενδύει στην τεχνολογία και την καινοτομία και κινείται, με τους ανεξάρτητους οικονομικούς συμβούλους της, ώστε να κερδίσει την ασφαλιστική αγορά.

**Η** NET AGENTS A.E. ιδρύθηκε το Νοέμβριο του 2004, από στελέχη και επαγγελματίες ασφαλιστές της ασφαλιστικής αγοράς, με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 60.000 €. Ήδη το Μετοχικό Κεφάλαιο ανέρχεται στο ποσό των 105.000 €

Τα ιδρυτικά στελέχη της εταιρείας είναι:

- Ο κ. Γιατράκος Ηλίας ( Γενικός Δ/ντής)
- Ο κ. Πετροπανόγος Μιχάλης (Δ/νων Σύμβουλος)
- Ο κ. Φανιουδάκης Βαγγέλης ( Πρόεδρος ΔΣ)
- Ο κ. Συγγούνης Ιωάννης ( Αντιπρόεδρος ΔΣ)
- Ο κ. Πασάλης Χαράλαμπος ( Γενικός Δ/ντής οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών)

Εξ αριστερών  
 Β. Φανιουδάκης, πρόεδρος ΔΣ,  
 Μ. Πετροπανόγος, διευθύνων σύμβουλος,  
 Η. Γιατράκος, γενικός διευθυντής,  
 Ι. Συγγούνης, αντιπρόεδρος ΔΣ,  
 Χ. Πασάλης, γενικός διευθυντής διοικητικών και οικονομικών υπηρεσιών



ας που εν μέρει έχει ήδη επιτευχθεί είναι η δημιουργία ισχυρού δικτύου ασφαλιστικών υπηρεσιών με το όνομα NET AGENTS που θα προσφέρει μια γκάμα αξιόπιστων ασφαλιστικών προϊόντων. Απόρροια όλων αυτών, η εταιρεία NET AGENTS να γίνει σε σύντομο χρονικό διάστημα, πόλος έλξης δικτύων πωλήσεων από την ασφαλιστική αγορά και όχι μόνο. Ήδη η NET AGENTS εκπροσωπείται σε ενοικιαζόμενους ή παραχωρημένους γραφειακούς χώρους, -εκτός της Αθήνας όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία- στην Θεσσαλονίκη (Κεντρικά γραφεία Βορείου Ελλάδας), στο Ηράκλειο Κρήτης (Κεντρικά γραφεία), στη Σπάρτη, στη Λαμία, στη Θήβα, στην Ιστιαία Ευβοίας, στη Λάρισα, στο Βόλο, στον Πύργο Ηλείας, και στην Καλαμάτα. Αντιπρόσωποι-Συνεργάτες της εταιρείας βρίσκονται στο Άργος, στο Αίγιο, στην Κώ, στη Χαλκίδα και στη Κέρκυρα. Αυτή η ανάπτυξη δεν έχει επιτευχθεί μέχρι τώρα από κανένα άλλο συναφές δίκτυο πωλήσεων, ασφαλιστικών και μη προϊόντων.

Η παραγωγή ασφαλιστρών με τα αντίστοιχα έσοδα για την πρώτη διαχειριστική χρήση της εταιρείας την 31/12/2005, ανήλθε στο ποσό των 2.500.000 €. Για το 2006 η παραγωγή προβλέπεται να ανέλθει στο ποσό των 6.000.000 €. Για

το 2007 η παραγωγή προβλέπεται να ανέλθει στο ποσό των 8.000.000 €.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η παραγωγική λειτουργία της εταιρείας το 2005 αφορά οκτώ μήνες (από Απρίλιο) καθότι το προηγούμενο χρονικό διάστημα αναλώθηκε στην εγκατάσταση και οργάνωση της εταιρείας, με την ενοικίαση των κεντρικών γραφείων, την πρόσληψη ιδιαίτερα εξειδικευμένου προσωπικού από την ασφαλιστική αγορά, την επιλογή και εγκατάσταση μηχανογραφικών συστημάτων, τον σχεδιασμό και την υλοποίηση εσωτερικών διαδικασιών. Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα προηγούμενα, αντικειμενικός σκοπός της εταιρείας είναι η επένδυση στη νέα τεχνολογία, έτσι ώστε να επιτευχθεί η αμεσότητα, η ταχύτητα και η αξιοπιστία της ενημέρωσης, καθώς και η εξυπηρέτηση των συνεργατών σε συνδυασμό με την ελαχιστοποίηση του κόστους, συνθήκες που ξεχωρίζουν την εταιρεία στην αγορά. Σε επιβεβαίωση των ανωτέρω, αρκετές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα εσύναψαν συμβάσεις συνεργασίας με την εταιρεία NET AGENTS. Ενδεικτικά αναφέρονται οι: COMMERCIAL VALUE, EFG EUROLIFE, ALLIANZ, ALICO, ΕΘΝΙΚΗ, LEBEN INTERNATIONAL, AIG, ATRADIOUS, GENERAL UNION κ.ά.



Από τα κεντρικά γραφεία της Κρήτης

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



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





# «Απλά υπερέχουμε»

Η HBA επεκτείνεται με επιπλέον μονάδες διαμεσολάβησης. Σύμφωνα με τον κ. Ζιώγα, κεντρική φιλοσοφία είναι ο συνεργάτης να επικεντρώνεται στις ανάγκες του πελάτη. Έτσι, ο στόχος της αύξησης της πελατειακής βάσης δεν φαντάζει ανέφικτος ούτε μακρινός.



Γιώργος Ζιώγας

**✓ Ποιο είναι το εταιρικό προφίλ της HBA;**

Το 1982 ο Γιώργος Ζιώγας και η Ρόζα Στέφου δημιούργησαν ένα πρακτορείο ασφαλειών με έδρα την Καλλιθέα. Το όραμά τους και η σωστή διαχείριση δημιούργησαν τον «Όμιλο Εταιρειών Ζιώγα». Η σπονδυλική στήλη του Ομίλου είναι η "HBA SA", με 40 άτομα διοικητικό προσωπικό, 285 ασφαλιστικούς συμβούλους και 9 περιφερειακά γραφεία αποκλειστικής συνεργασίας σε όλη την Ελλάδα. Ο κύκλος εργασιών της ανέρχεται πάνω από 25.000.000 € σε καθαρό εισπραχθέν ασφάλιστρο.

**✓ Το σύνθημά σας είναι «Απλά, υπερέχουμε». Ποιο είναι τα συγκριτικά σας πλεονεκτήματα στην αγορά ως μεσίτες ασφαλίσεων;**

Πράγματι, το «σύνθημά» μας είναι «απλά υπερέχουμε». Απλά υπερέχουμε, γιατί επικεντρωθήκαμε στον συνεργάτη και δημιουργήσαμε τις κατάλληλες συνθήκες εργασίας, έτσι ώστε απερίσπαστος να επικεντρωθεί στις ανάγκες του πελάτη. Ο επιχειρηματίας συνεργάτης πρέπει να είναι, κατά κάποιον τρόπο, συνέναιρος με τον πελάτη, αλλά και με την εταιρεία με στόχο το αμοιβαίο κέρδος.

**✓ Ποιοι είναι οι επόμενοι στόχοι σας και ποια η στρατηγική που ακολουθείτε προς την επίτευξή τους;**

Ο στόχος της αύξησης της πελατειακής βάσης είναι ένας από τους

στόχους μας. Η ποιότητα, το πάθος, η πίστη και η οργάνωση οδηγούν στο μέλλον όλων των συνεργατών άρα και της εταιρείας. Η τήρηση της στρατηγικής του Ομίλου οδηγεί στην δημιουργία και άλλων ευέλικτων μονάδων διαμεσολάβησης ασφαλιστικών εργασιών σε όλη την Ελλάδα. Όλα αυτά σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία που χαρακτηρίζει τα έμπειρα στελέχη και τους επαγγελματίες συνεργάτες μας, έχουν φέρει την HBA SA στις πρώτες θέσεις της ασφαλι-

**“ Απλά υπερέχουμε, γιατί επικεντρωθήκαμε στον συνεργάτη και δημιουργήσαμε τις κατάλληλες συνθήκες εργασίας, έτσι ώστε απερίσπαστος να επικεντρωθεί στις ανάγκες του πελάτη ”**

στικής αγοράς προσελκύνοντας καθημερινά ποιοτικούς συνεργάτες και πελάτες.

**✓ Ποια είναι τα προϊόντα σας και με ποιους πελάτες συνεργάζεστε;**

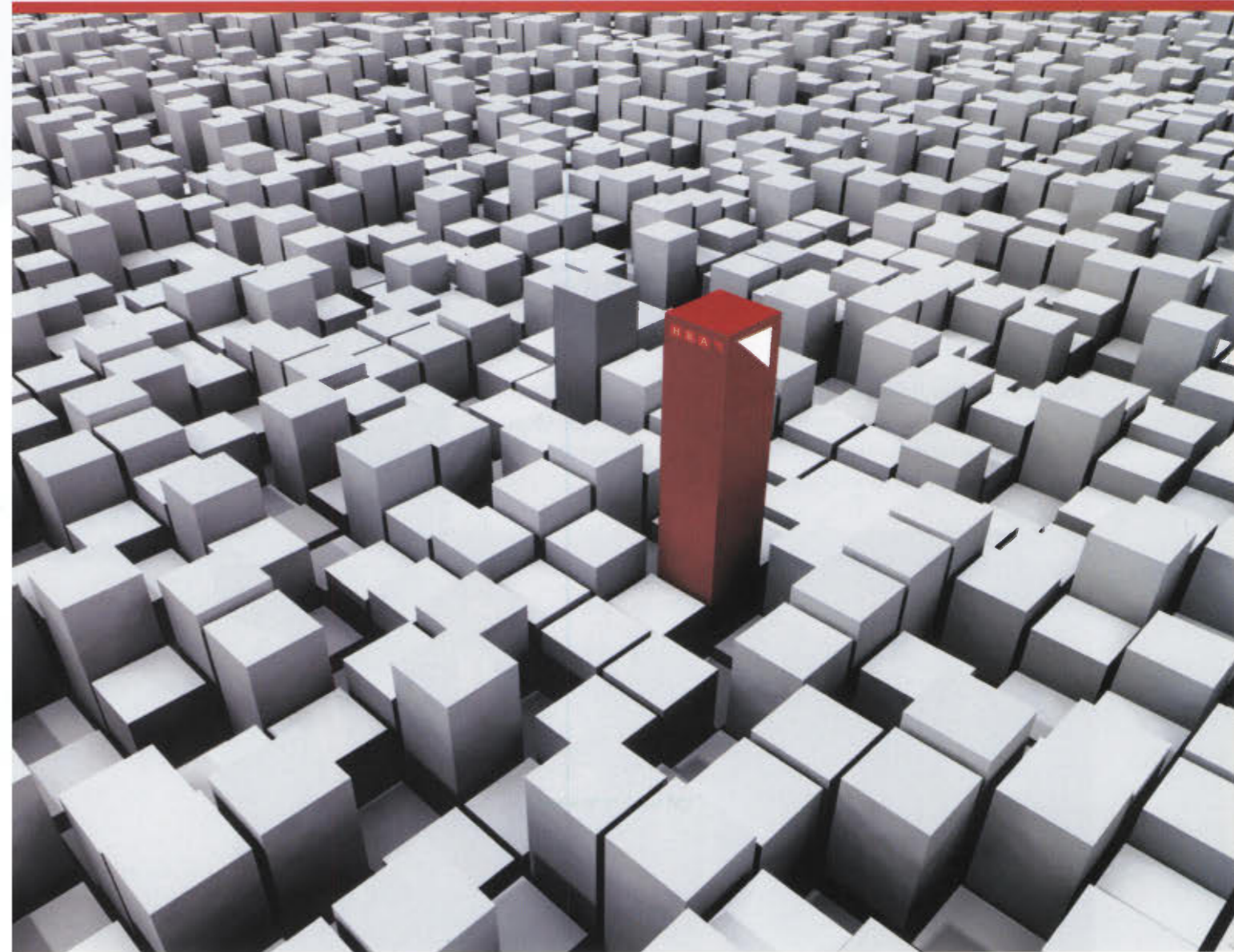
Συνεργαζόμαστε με όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς που έχουν πρακτορειακό δίκτυο. Με τις ασφαλιστικές εταιρείες μός συνδέουν αισθήματα αμοιβαίας εμπιστοσύνης, καθώς γνωρίζουμε καλά τα προβλήματα του κλάδου μας. Διαθέτουμε κάθε είδους ασφαλιστικά και τραπεζικά προϊόντα που αφορούν είτε στον ελληνικό είτε στο διεθνές χώρο.

Υπενθυμίζουμε ότι είμαστε ένα από τα μεγαλύτερα μεσιτικά γραφεία στην Ελλάδα και όχι μόνο.

**✓ Πώς βλέπετε την αγορά στην οποία κινείστε στην Ελλάδα;**

Τα περιθώρια ανάπτυξης της αγοράς μας είναι τόσο μεγάλα που μας επιτρέπουν να οραματιζόμαστε και να ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία, αλλά και εγώ προσωπικά να αισθάνομαι την ανάγκη ακόμα μεγαλύτερης βελτίωσης ούτως ώστε το μερίδιο των συνεργατών και της εταιρείας μας να αυξηθεί.

Θα πρέπει αισιόδοξα να δράσουμε διότι η αγορά μας έχει πολλές προοπτικές ανάπτυξης και αν την αντιμετωπίσουμε όλοι με επαγγελματισμό, μόνο κέρδος μπορούμε να περιμένουμε από αυτήν.



...απλά, υπερέχουμε.



# Εθνική Απογείωση Τώρα!

Μέσα σε ενθουσιώδη ατμόσφαιρα τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής παρουσίασαν νέα προϊόντα, νέα τιμολόγια και πακέτα στους Γενικούς κλάδους και τη νέα τιμολογιακή πολιτική για τον κλάδο Αυτοκινήτων.



Το «CREW» της Εθνικής Ασφαλιστικής υποδέχεται τους συνέδρους για CHECK IN.

Τα μέλη του Δ.Σ., της Διοίκησης καθώς και στελέχη της ΕΤΕ, λίγο πριν την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου.



Πανηγηρικό ήταν φέτος το 23ο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής που έγινε στο συνεδριακό κέντρο του καινούργιου κτίριου της εταιρείας την Τρίτη 4 Απριλίου. Είχαν προηγηθεί επιτυχώς το ειδικό συνέδριο Ανάπτυξης Διοικητικών Υποκαταστημάτων και το συνέδριο Πωλήσεων του Πρακτορειακού Δικτύου. Ο πανηγηρικός χαρακτήρας του Συνεδρίου Πωλήσεων του Agency είχε δοθεί ήδη από την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων του 2005 που έφεραν την Εθνική στην 1η θέση του «παραδοσιακού» Κλάδου Ζωής (2η αν υπολογιστεί το bancassurance), τόσο σε χαρτοφυλάκιο όσο και

σε νέα παραγωγή. Χαρακτηριστικό είναι ότι η νέα παραγωγή Ζωής για το πρώτο τρίμηνο του 2006 τρέχει με 38%, ενώ για τον κλάδο Πυρός η αύξηση είναι 24%. Μέσα σε ενθουσιώδη ατμόσφαιρα που τονίστηκε από το σύνθημα «Απογείωση Τώρα» τιμήθηκαν οι πρώτοι, ενθουσίασαν οι στόχοι για το 2006, και ανακοινώθηκαν νέα προϊόντα για τον κλάδο Ζωής, νέα τιμολόγια και πακέτα στους Γενικούς κλάδους και η αλλαγή τιμολογιακής πολιτικής για τον κλάδο Αυτοκινήτων. Στα πλαίσια αυτά εντυπωσίασαν το νέο τιμολόγιο Πρόσκαιρης Ασφάλισης Ζωής με μειούμενο κεφάλαιο, οι αλλαγές στα τιμώνια μικρών σκαφών και στην αστική ευθύνη και, κυρίως, το επαναστα-

τικό τιμολόγιο για τα ξενοδοχεία. Όμως το κεντρικό ζήτημα αποτέλεσε η ανακοίνωση μιας εντελώς νέας δομής τιμολογίου αυτοκινήτου που αντικαθιστά άμεσα την μέχρι τώρα ακολουθούμενη. Το νέο τιμολόγιο συνοδεύτηκε και με σειρά νέων καλύψεων και βελτιώσεων στις υφιστάμενες. Άλλα σημαντικά που ανακοινώθηκαν στο συνέδριο ήταν ο εξαιρετικά αναπτυξιακός νέος κανονισμός πωλήσεων, καθώς και η υλοποίηση της εξαγγελίας για την πώληση δανείων της τράπεζας από τα δίκτυα πωλήσεων. Επίσης, μέσα στα πλαίσια του συνεδρίου παραδόθηκε και η χρήση 10 αυτοκινήτων της εταιρείας στους 10 πρώτους ασφαλιστές του 4ου τριμήνου του 2005.

## Δούκας Παλαιολόγος: Ο νέος στρατηγικός σχεδιασμός

«Μέσα στο 2005 πετύχαμε τους στόχους παραγωγής, κερδοφορίας και εξόδων. Τους πετύχαμε όλους, εκτός από τον στόχο του αυτοκινήτου. Στον κλάδο ζωής ξεπεράσαμε όλες τις ασφαλιστικές, πλην της EFG, αλλά κι αυτούς θα τους ΞΕΠΕΡΑΣΟΥΜΕ! Ήδη στο α' τρίμηνο είμαστε 38% πάνω από πέρυσι! Σε ό,τι αφορά σε εσάς, στους ανθρώπους του agency, βρήκαμε τη σωστή φόρμουλα υποστήριξης και εμπιστοσύνης. Σεβόμαστε τον καταναλωτή και τον συνεργάτη. Δημιουργήσαμε έναν κανονισμό πωλήσεων με κύριο μέλημα την ανάπτυξη, τη δημιουργία και την ισχυροποίηση. Ήρθαν κοντά μας 170 νέοι ασφαλιστές. Η διοίκηση και όλοι οι εργαζόμενοι θα είναι αρωγοί σε κάθε σας βήμα, ενώ μεγάλη είναι και η υποστήριξη από την Εθνική Τράπεζα», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Παλαιολόγος και συνέχισε: «Σήμερα σας ζητάμε να πετύχετε και να υπερβείτε τους στόχους του αυτοκινήτου. Για να σας στηρίξουμε θα εφαρμόσουμε 6 ζώνες τιμολόγησης, με μείωση ασφαλιστρών που σε σύγκριση με το ασφάλιστρο της Αθήνας φτάνει και στο 35% για κάποιες περιοχές, ενώ σε μέσο όρο είναι στο 20%, αφού μέσα στο 2006 δεν θα γίνει καμία αύξηση. Η Εθνική αναμένει ένα καθεστώς με λιγότερο αθέμιτο ανταγωνισμό. Δεν επιτρέπεται να υπάρχουν εταιρίες που να μην πληρώνουν τις ζημιές. Η κατάσταση αυτή δυσκολεύει την προσπάθεια τίμων ανθρώπων, όπως εσείς, να κάνουν νέες δουλειές. Από τις 17 Απριλίου θα μπορείτε να πουλάτε δάνεια και το Προσθέτω. Η τράπεζα τον Μάρτιο πούλησε 9 εκατ. ευρώ. Το bancassurance σας άνοιξε μια νέα αγορά, αυτήν του ενιαίου ασφαλιστρού. Έχουμε στη διάθεσή μας 3 μεγάλα δίκτυα, που όχι μόνο δε συγκρούονται, αλλά αλληλοϋποστηρίζονται. Υπολογίζουμε ότι οι πωλήσεις δανείων που θα γίνουν από εσάς αντιστοιχούν στον όγκο εργασιών που καλύπτουν 60 καταστήματα της τράπεζας. Όταν έρθει ο κ. Αράπογλου, να του δώσετε το πιο θερμό σας χειροκρότημα».

Στη συνέχεια ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στον στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρείας για το διάστημα 2006 - 2008, ο οποίος περιλαμβάνει τις ακόλουθες κινήσεις:

• **Ανάπτυξη εργασιών**, με σχεδιασμό νέων προϊόντων και βελτίωση των παλιών, εντα-

τική πρόωθηση του Bancassurance και του Assurebanking, αλλά και με συνέργιες ανάμεσα σε διαφορετικούς κλάδους της Εθνικής Ασφαλιστικής για την πρόωθηση όλης της γκάμας των προϊόντων της εταιρείας στους υπάρχοντες πελάτες. Τα δίκτυα πωλήσεων θα ενισχυθούν με νέα κίνητρα, καθώς θα γίνουν αλλαγές στον κανονισμό πωλήσεων αλλά και στην εμπορική πολιτική. Θα αυξηθεί ο αριθμός των δικτύων πωλήσεων, ιδιαίτερα σε περιοχές με χαμηλή παρουσία της εταιρείας. Θα δοθεί έμφαση στην πώληση κερδοφόρων προϊόντων σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς και τέλος μεγάλη βαρύτητα θα δοθεί στην εκπαίδευση του προσωπικού και στη διαχείριση της απόδοσης βάσει της επίτευξης των στόχων του business plan.

• **Βελτίωση του περιθωρίου κέρδους**, με αναθεώρηση της τιμολογιακής πολιτικής στον κλάδο αυτοκινήτου και παράλληλη μείωση του ύψους πληρωμών ζημιών αλλά και του κόστους διαχείρισής τους. Επίσης θα μειωθούν οι δαπάνες προσωπικού και τα διοικητικά έξοδα και η επιβράβευση του προσωπικού θα πραγματοποιείται με βάση την επίτευξη των στόχων του business plan. Τέλος, για την αύξηση των κερδών της εταιρείας θα καταβληθούν προσπάθειες για αποδοτικότερη διαχείριση της ακίνητης περιουσίας.

• **Βελτίωση διαχείρισης κινδύνων**, με καλύτερη ανασφαλιστική πολιτική κάλυψης προσωπικού ατυχήματος και ολοκλήρωση του Asset Liability Management, καθώς και με καταγραφή στρατηγικής και σύσταση οργανωτικών δομών στους τομείς εσωτερικού ελέγχου, risk management, disaster recovery και εταιρικής διακυβέρνησης.

• **Βελτίωση ποιότητας υπηρεσιών**, η οποία θα επιτευχθεί με στρατηγικό σχεδιασμό του μηχανογραφικού περιβάλλοντος, σύσταση υπηρεσιακής ενότητας στην υποδοχή και στην εξυπηρέτηση νέων συνεργατών, αλλά και με την παροχή της δυνατότητας ηλεκτρονικών συναλλαγών σε πελάτες και συνεργάτες. Επίσης, θα βελτιωθεί η ποιότητα ανταπόκρισης στα αιτήματα πελατών και συνεργατών.

• **Ανάπτυξη εκτός Ελλάδος**, με επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρείας στη Βουλγαρία και ολοκλήρωση της συγχώνευσης στη Ρουμανία.





## Τάσος Παγιώνης: Τα νέα τιμολόγια

Ο γενικός διευθυντής κ. Παγιώνης εστίασε την ομιλία του στην ανακοίνωση νέων προϊόντων και βελτιώσεων σε υφιστάμενα, σε όλους τους κλάδους. Κύρια ανακοίνωση ήταν η αλλαγή φιλοσοφίας τιμολόγησης στον Κλάδο Αυτοκινήτων. Είναι χαρακτηριστικό ότι το πάντα απαιτητικό ακροατήριο των συνεργατών του agency δεν σταμάτησε να χειροκροτεί σε όλη την διάρκεια της παρουσίασης, καθώς η μία ευχάριστη έκπληξη διαδεχόταν την άλλη, σε μία παρουσίαση που χαρακτηριζόταν από πρωτοτυπία και χιούμορ. «Έχουμε την ισχύ, αποκτήσαμε την ταχύτητα και τώρα απογειωνόμαστε», ξεκίνησε ο κ. Παγιώνης και συμπλήρωσε: «Για την απογείωση και την πτήση χρειάζονται καύσιμα. Οι μηχανικοί από κάτω έχουν ετοιμάσει για σας μία σειρά από νέα πράγματα, ώστε να έχετε τα αναγκαία καύσιμα για να απογειωθείτε!» Στην συνέχεια ο κ. Παγιώνης αναφέρθηκε στα νέα προϊόντα αναλυτικά, ξεκινώντας από τον Κλάδο Ζωής:

### Κλάδος Ζωής

Νέο τιμολόγιο Απλής Ζωής μειωμένου κεφαλαίου και νέο, μειωμένο τιμολόγιο για την πρόσκαιρη (Απλή) Ζωής. Η Απλή ασφάλιση Ζωής μειούμενου κεφαλαίου μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την ασφάλιση δανειοληπτών στεγαστικών δανείων, όχι βέβαια της Εθνικής Τράπεζας που ήδη η κάλυψη αυτή προσφέρεται σε ομαδική βάση. Μείωση τιμολογίου εφαρμόζεται και για το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, στο εφάπαξ και στο περιοδικό ασφάλιστρο. Βελτιώσεις πραγματοποιήθηκαν και στο Επίδομα Νοσηλείας το οποίο μπορεί πλέον να πωληθεί σε συνδυασμό με το Παράρτημα Δ της Νοσοκομειακής Κάλυψης. Οι βελτιώσεις αυτές αφορούν σε όλα τα νοσοκομεία (Ελλάδα/Εξωτερικό), τόσο για τα νέα όσο και για τα παλαιά συμβόλαια και χωρίς αύξηση ασφαλιστρού.

### Κλάδος Πυρός

Ο Κλάδος Πυρός είναι ένας πολύ σημαντικός κλάδος για μας, είναι πρωταγωνιστικός και είμαστε πολύ καλοί σ' αυτόν. Θέλουμε να γίνουμε καλύτεροι, θέλουμε να τα πάρουμε όλα, γιατί αυτή είναι η νοοτροπία της εταιρείας μας.

### Ελεύθεροι Κίνδυνοι

Ο κος Παγιώνης παρουσίασε το νέο «ελεύθερο» τιμολόγιο (εκτός έτοιμων πακέτων) για επιχειρήσεις έως 1,5 εκ. € με 4 κατηγορίες κινδύνων και εντυπωσιακά χαμηλότερα βασικά ασφαλιστρα, με μειώσεις έως και 30%.

### Ξενοδοχεία

Όσον αφορά στα Ξενοδοχεία, αυτά που παρουσιάζονται στους πίνακες είναι πέραν κάθε φαντασίας. Με δύο νέα πακέτα στοχεύουμε να καλύψουμε όλες τις μικρές μονάδες, με τις οποίες έχει γεμίσει η χώρα μέσω του προγράμματος Leader. Δεν σας ζητώ να αναζητήσετε μεγάλες μονάδες, σας καλώ να καλύψετε όλες τις μικρές, και ιδού τα όπλα σας: -Ενσωμάτωση Αστικής Ευθύνης -Ενσωμάτωση Κλοπής -Πρόνοια υπέρβασης ζημιών -Εντυπωσιακή μείωση ασφαλιστρον στο 1/2 ή και 1/3 των υφισταμένων.

### Κλάδος Αστικής Ευθύνης

Ετοιμάζουμε νέο ανταγωνιστικό τιμολόγιο με μειώσεις που φθάνουν και στο 40%, με ταυτόχρονη αύξηση των ορίων έως και 5 φορές (π.χ. για τις οικοδομές) και απλοποίηση των διαδικασιών ανάληψης.

### Πλοία

Και στα σκάφη αναψυχής έχει ήδη εφαρμοστεί μειωμένο τιμολόγιο με δυνατότητα κάλυψης μόνο για 6 μήνες και άμεση τοπική έκδοση βεβαίωσης ασφάλισης, χάρις στις προστάθειες της κ. Ευσταθίου και της κ. Παπαθανασίου.

### Κλάδος Αυτοκινήτων

Ο κ. Παγιώνης παρουσίασε με πίνακες καινοτομίες στον Κλάδο Αυτοκινήτων, όπως: - Έκπτωση 5% σε οικογένειες που ασφαλίζουν πάνω από τρία αυτοκίνητα. - Επασφάλιστρο Νέου Οδηγού, μόνο σε ένα (κατ' επιλογή) αυτοκίνητο της οικογενείας. - Το τιμολόγιο «15» γίνεται «15+», με επιπλέον καλύψεις: φυσικά φαινόμενα, υλικές ζημιές από ανασφάλιστο και προστασία bonus. Νέες καλύψεις - Προστασία bonus : Έως δύο ζημιές ανά έτος δεν αλλάζει το bonus. - Ίδιες Ζημιές κλεμμένου αυτοκινήτου: προστατεύεται το κλεμμένο αυτοκίνητο από ίδιες Ζημιές που τυχόν υποστεί στο διάστημα της κλοπής. - Με το πρόγραμμα «Εθνική - Προσωπικό Ατύχημα» προστίθενται η κάλυψη των ιατροφαρμακευτικών δαπανών και η κάλυψη επιδόματος νοσηλείας. - Στο πρόγραμμα «Εθνική - Αστική Ευθύνη» υπάρχουν πέντε επιπλέον καλύψεις, με λιγότερες εξαιρέσεις και χωρίς επιβάρυνση. Οι βελτιώσεις στον κλάδο Αυτοκινήτων προκάλεσαν τα συνεχή χειροκροτήματα των συνέδρων.

## Σπύρος Λευθεριώτης: «Θέλουμε κοντά μας ανθρώπους με όραμα»

«Το κύριο σύνθημα του 23ου συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής μιλά για «Πτήση με τα φτερά της Εθνικής». Οι λέξεις αυτές όπως και ο χαρακτηρισμός «Σταθμός Απογείωσης» για το νέο κτιριακό συγκρότημα δεν είναι κενές περιεχομένου. Βρίσκουν την επιβεβαίωσή τους στους αριθμούς!», επισήμανε ο γενικός διευθυντής κ. Λευθεριώτης και συνέχισε λέγοντας: «Τα αποτελέσματα της εταιρείας αλλά και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που διαφάνονται μέσα από αυτά είναι ο αδιάψευστος μάρτυρας, η αντικειμενική βάση που κρατά στέρεο το οικοδόμημα». Στη συνέχεια ο κ. Λευθεριώτης αναφέρθηκε: ● Στην ολοκλήρωση του συστήματος ηλεκτρονικής εκπαίδευσης, E-Learning, μέσα στον χρόνο.

● Στην αναμόρφωση των γραφείων παραγωγής με στόχο τη δημιουργία μιας ενιαίας ταυτότητας αναγνώρισης της εταιρείας. ● Στο Νέο Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο εγγυημένων εισφορών, στο οποίο θα ενταχθούν όλοι οι Προϊστάμενοι του Εταιρικού Δικτύου. ● Στη νέα διαφημιστική καμπάνια του κλάδου αυτοκινήτων που θα αναδείξει τα πλεονεκτήματα της ασφάλισης του κλάδου Αυτοκινήτων στην ΕΘΝΙΚΗ και θα κάνει τους καταναλωτές να στρέψουν τα βλέμματά τους στην εταιρεία». Κλείνοντας ο κ. Λευθεριώτης είπε χαρακτηριστικά: «Θέλουμε κοντά μας ανθρώπους με όραμα, που να αναζητούν τις ευκαιρίες, να αγαπούν τις προκλήσεις, να στοχεύουν σε μια επιτυχημένη καριέρα, να είναι έτοιμοι για τη δική τους πτήση».



Τα αποτελέσματα της Εταιρείας, αλλά και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που διαφάνονται μέσα από αυτά είναι ο αδιάψευστος μάρτυρας, η αντικειμενική βάση που κρατά στέρεο το οικοδόμημα



## Κώστας Ταραβίρας: «Ζητάμε υπέρβαση στον Κλάδο Αυτοκινήτων»

«Το 2005 έγινε μια σοβαρή δουλειά στον Τομέα της Στρατολόγησης, υπήρξε μια συνεχής προσπάθεια για ανάπτυξη σε ανθρώπινο δυναμικό απ' όλα τα Γραφεία Πωλήσεων. Είναι ενδεικτικό ότι οι 280 συμβάσεις του 2004 έγιναν 550 το 2005, και συνεχίζουμε» τόνισε ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Καραβίρας, ο οποίος αναφερόμενος στην παραγωγή του 2006 είπε: «Το Α' τρίμηνο του 2006 η παραγωγή στον Κλάδο Ζωής ξεπέρασε τα 7.000.000 ευρώ, σημειώνοντας αύξηση ρεκόρ 35% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό τρίμηνο. Το Α' τρίμηνο του 2006 οι νέες στρατολογίες ξεπέρασαν τις 220. Το Α' τρίμηνο του 2006 η παραγωγικότητα ξεπέρασε το 1,10 % ανά ασφαλιστικό σύμ-

βουλο». Τέλος, ζήτησε μια υπέρβαση από τους ασφαλιστές: «Σήμερα θέλουμε να ζητήσουμε από σας να κάνετε και μια νέα υπέρβαση. Η υπέρβαση αυτή ακούει στο όνομα Κλάδος Αυτοκινήτων. Η εταιρεία μας τα τελευταία χρόνια έχασε ένα σημαντικό μέρος του πελατολογίου της, 400 χιλιάδες πελάτες μετακινήθηκαν στον ανταγωνισμό. Μπορεί στο παρελθόν η πολιτική του Κλάδου να μην ήταν η καλύτερη δυνατή, όμως δεν μπορεί όλοι αυτοί οι πελάτες που έφυγαν από εμάς να παραμένουν στο έλεος των γυρολόγων. Είναι ανάγκη να επιστρέψουν, και θα επιστρέψουν, γιατί και πάλι εσείς θα το θελήσετε, γιατί και πάλι η εταιρεία πρέπει να επανακτήσει το μερίδιο που της ανήκει».



## Ιωάννης Κόλλιας: «Ζητάμε κανόνες υγιούς ανταγωνισμού»

«Για άλλη μια χρονιά θέλω να αναφερθώ στην ανάγκη εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός έχει τραυματίσει την εταιρεία μας, ιδιαίτερα στον Κλάδο Αυτοκινήτων», τόνισε ο πρόεδρος των εργαζομένων κ.

Κόλλιας. Απευθυνόμενος στον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Παπαθανασίου είπε: «Ζητάμε από εσάς, κύριε υπουργέ, κανόνες υγιούς ανταγωνισμού. Είναι υποχρέωσή σας προς όλους τους ασφαλισμένους πολίτες της χώρας».



1. Γεώργιος Ρήγας, αν. προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 2. Παναγιώτα Γούσιου, αν. προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 3. Παναγιώτης Γλεντής, επιθ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 4. Γιώργος Κασκάνης, προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 5. Ζώης Κοτσαρίνης, προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 6. Ιωάννης Μαυρομμάτης, προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 7. Παναγιώτης Μηρουμεριώτης, προϊστ. κλάδου ΑΤ Ζωής  
 8. Γιώργος Φουφόπουλος, επιθ. ΑΤ Ζωής  
 9. Χρήστος Χρυσολόγου, επιθ. ΑΤ Ζωής  
 10. Δημήτρης Μηλιόρδος, ασφ. σύμβουλος ΑΤ Ζωής  
 11. Βασιλική Μουρτιάδου, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 12. Νικόλαος Σαράφης, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 13. Αναστασία Τοτόλου, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής

14. Καλλιόπη Βουράκη, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 15. Αντώνιος Μπέμπελος, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 16. Γεωργία Λάμπρογλου, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 17. Δέσποινα Λιγάτου, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 18. Γεώργιος Ανδρινόπουλος, ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 19. Νικ. Χριστοδουλίδης, ασφ. Σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 20. Χρήστος Γκίλιας, ομαδάρχης ΑΤ Ζωής  
 21. Κων/να Κοκκότσι, ομ. ΑΤ Ζωής  
 22. Δημ. Αντωνόπουλος, ομ. ΑΤ Ζωής  
 23. Ιωάννης Χρυσολόγου, ομ. ΑΤ Ζωής  
 24. Παναγιώτης Κασιράνης, ομ. ΑΤ Ζωής  
 25. Μαρία Τζουάνη, ομ. ΑΤ Ζωής



26. Αθαν. Δελβενακιώτης, νέος ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 27. Ελ. Μπελημπασάκη, νέος ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 28. Σταυρούλα Αραπάκη, νέος ασφ. σύμβ. ΑΤ Ζωής  
 29. Χρήστος Χρυσολόγου, Διατηρησιμότητα  
 30. Παναγιώτης Γλεντής, Διατηρησιμότητα  
 31. Γιώργος Φουφόπουλος, Διατηρησιμότητα  
 32. Ζώης Κοτσαρίνης, Διατηρησιμότητα  
 33. Αναστάσιος Σωτηριάδης, Διατηρησιμότητα  
 34. Γιώργος Κασκάνης, Διατηρησιμότητα  
 35. Μαρκέλλα Φιστέ, Διατηρησιμότητα  
 36. Παρασκευή Λιρή, Διατηρησιμότητα  
 37. Ευρυδίκη Χριστοπούλου, Διατηρησιμότητα  
 38. Δημ. Αντωνόπουλος, Διατηρησιμότητα

39. Παναγιώτα Γούσιου, Διατηρησιμότητα  
 40. Φωτεινή Κακολύρη, Διατηρησιμότητα  
 41. Κων/να Κοκκότσι, Διατηρησιμότητα  
 42. Δημ. Αντωνόπουλος, Διατηρησιμότητα  
 43. Νίκος Χριστοδουλίδης, Διατηρησιμότητα  
 44. Ασφαλιστές κλάδου αυτοκινήτων  
 45. Βασιλική Μαρκάρου, Νέες εργασίες γεν. κλάδου  
 46. Παναγιώτης Γλεντής, νέες εργασίες  
 47. Δήμητρα Δρακουλή, νέες εργασίες  
 48. Αντώνης Χρυσός, νέες εργασίες  
 49. Ανδρέας Μανταδάκης, νέες εργασίες

# ΕΘΝΙΚΗ Το Πρώτο Ανθρώπινο Δυναμικό

Με αφορμή την επέτειο της γενεθλίου ημέρας (22-6-1891) της Ελληνικής Εταιρείας Γενικών Ασφαλειών «Η Εθνική», το Ναι γυρίζει τρεις αιώνες και αντλεί στοιχεία να ενημερώσει τους αναγνώστες του για τις πρώτες προσπάθειες σχηματισμού του έμπυχου δυναμικού της εταιρείας. Είναι πρότυπο management και σήμερα.

## Το ανθρώπινο δυναμικό

Οι εμπνευστές της προσπάθειας με την ίδρυση της «Εθνικής», Παύλος Καλλιγιάς και Στέφανος Στρέιτ, ενδιαφέρθηκαν προσωπικά να βρουν συνεργάτες που θα υλοποιούσαν το όραμά τους με την τεχνογνωσία και την εμπειρία τους. Γι' αυτό απευθύνθηκαν σε σημαντικούς τραπεζικούς παράγοντες του εσωτερικού, του εξωτερικού, και ιδίως της ομογένειας. Από τις υποψηφιότητες που υποβλήθηκαν για τη θέση του Διευθυντή, επιλέχθηκε ο Ιταλός Enrico Protremoli, ο οποίος διέθετε τα περισσό-

τερα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα. Η εταιρεία τού διέθεσε τα μέσα ώστε να μπορέσει να την οργανώσει σωστά. Πράγματι εκείνος ανταποκρίθηκε στις υποχρεώσεις που ανέλαβε. Οι οργανωτικές βάσεις που έθεσε εξασφάλισαν στη νέα εταιρεία άρτια δομή, σωστή οργάνωση, διεθνείς διασυνδέσεις και υψηλή ποιότητα παροχής υπηρεσιών.

Το διευθυντή πλαισίωσαν ο Κ.Ν. Μαρίνος

ως Γραμματέας και ο Γεώργιος Βικέλας ως λογιστής. Αξίζει να αναφερθεί ότι ο τελευταίος, αδελφός του Δημητρίου Βικέλα, υπήρξε από τα σημαντικότερα πρόσωπα για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες στην Ελλάδα. Το 1906 υπήρξε από τους βασικούς συντελεστές σύστασης της «Ενώσεως των εν Ελλάδι Εργαζομένων Εταιρειών Ασφαλείας κατά του Πυρός». Ο Γ. Βικέλας διετέλεσε Πρόεδρος της Ενώσεως μέχρι το 1920. Ο Γ. Τραγάκης δημοσίευσε το διαφημιστικό κείμενο – με ημερομηνία 11 Δεκεμβρίου 1902 – του Γ. Βικέλα: «Ασφαλιστικός Γραφείον Γ. Βικέλα. Οδός Κοραή 4, εν Αθήναις, Αντιπροσωπεία Ασφαλιστικών Εταιρειών. Οδηγία προς σύναψιν νέων ασφαλειών και τροποποίησης παλαιών: "Εθνική", πυρασφάλεια, ασφάλιστρα μέτρια, κανονισμός και πληρωμή ζημιών αμέσως».

Επανερχόμενοι στο υπόλοιπο στελεχικό δυναμικό της πρώτης περιόδου της εταιρείας καταγράφουμε τον Κωνσταντινουπολίτη Παντελή Καβάφη, τον Αλέξανδρο Αγέλαστο, τον Επαμεινώνδα Σφυρή, τον Φώτιο Παπαγγελή, τον Σπυρίδωνα Παπαφράγκο, τον Ιωάννη Λ. Χαλκοκονδύλη, απόφοιτο της Σχολής Κοινωνιολογίας του Πανεπιστημίου του Γκρατς, τον Κων. Δούμα, τον Φραγκ. Επαμ. Γεωργαντόπουλο από τη Βράιλα του Εύξεινου Πόντου, τον Μιλτ. Λιδωρίκη, τον Δημ. Ν. Μιαούλη και τον Ιωάννη Κ. Γονατά από τις Κυδωνίες της Μικράς Ασίας. Από τις «απίσεις θέσεως» τους, που έχουν



**Enrico Protremoli,** διοργανωτής και πρώτος Διευθυντής της εταιρείας (1891-1897), θεωρούμενος αυθεντία επί των ασφαλιστικών. Γεννήθηκε στο Πεδεμόντιο της Ιταλίας το 1855 και ασχολήθηκε από νεαρή ηλικία με τον τομέα: εργάστηκε στη «Βορειοβρετανική» Ασφαλιστική και στον «Αετό» καθώς και ως Επιθεωρητής γερμανικής εταιρείας «Erste Ugramische και των «Γενικών Ασφαλειών Τεργέστης». Το 1891 μετακλήθηκε στην Αθήνα για να αναλάβει τη διεύθυνση της υπό σύσταση Εθνικής Ασφαλιστικής με επιλογή του Παύλου Καλλιγιά, Διοικητή της ΕΤΕ, ύστερα από υπόδειξη του Διευθυντή της Εθνικής Τραπεζής της Ιταλίας Grillo. Διύθυνε την εταιρεία ως το 1897 οπότε και επέστρεψε στην Ιταλία για να αναλάβει την εταιρεία Universo του Ομίλου Mackenzie, ενώ τον επόμενο χρόνο ίδρυσε στη Γένουα την Alleanza Assicurazioni. Πέθανε στη Ρώμη το 1928.



Το Μάρτιο του 1891 το περιοδικό Argus προαναγγέλλει την είδηση ότι ο Enrico Protremoli θα αναλάβει τη Διεύθυνση της νέας μεγάλης υπό ίδρυση ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα.

AGENCES DE LA SOCIÉTÉ ANONYME HELLENIQUE D'ASSURANCES GÉNÉRALES LA NATIONALE

INTERIEUR	STRANGER
<b>AGENCES GÉNÉRALES</b> Athènes Agnt M. C. BOURGAS Salon Agnt M. N. KORTANIDIS Constantinople Agnt M. O. EUSTACHIOU J. HADJIIOANNIS P. MOUSIS N. CARLIS G. VASSALIS D. CONSTANTINOU H. DALLAPOURIS S. A. IOANNIDIS J. A. LOUBAKAKIS J. MAZOUZAS	<b>AGENCES GÉNÉRALES</b> Malte Agnt M. P. H. BELLETTA Trieste Agnt M. J. MELANZONI Venise Agnt M. P. MARCONI Rome Agnt M. C. P. MARCONI Naples Agnt M. C. P. MARCONI Agence Générale de Constantinople Constantinople Agnt M. E. D. CALISTO Smyrne Agnt M. G. MOULATOS Agence Générale de Smyrne Agnt M. AN. LAKIS Agnt M. N. KARAYIOANNIS Agnt M. T. KARAYIOANNIS Agnt M. A. KARAYIOANNIS Agnt M. H. KARAYIOANNIS Agnt M. C. KARAYIOANNIS Agnt M. D. KARAYIOANNIS Agnt M. E. KARAYIOANNIS Agnt M. F. KARAYIOANNIS Agnt M. G. KARAYIOANNIS Agnt M. H. KARAYIOANNIS Agnt M. I. KARAYIOANNIS Agnt M. K. KARAYIOANNIS Agnt M. L. KARAYIOANNIS Agnt M. M. KARAYIOANNIS Agnt M. N. KARAYIOANNIS Agnt M. O. KARAYIOANNIS Agnt M. P. KARAYIOANNIS Agnt M. Q. KARAYIOANNIS Agnt M. R. KARAYIOANNIS Agnt M. S. KARAYIOANNIS Agnt M. T. KARAYIOANNIS Agnt M. U. KARAYIOANNIS Agnt M. V. KARAYIOANNIS Agnt M. W. KARAYIOANNIS Agnt M. X. KARAYIOANNIS Agnt M. Y. KARAYIOANNIS Agnt M. Z. KARAYIOANNIS

διασωθεί, αποδεικνύεται ότι όλοι έχουν υψηλό μορφωτικό επίπεδο, εμπορικές και ασφαλιστικές γνώσεις και ευρεία γλωσσομάθεια. Οι περισσότεροι από αυτούς είναι πολυταξιδεμένοι στην Ευρώπη και στη Μέση Ανατολή. Ο πρώτος κλητήρας ήταν ο Παύλος Τρίκαρδος. Εκτελούσε όχι μόνο χρέη κλητήρα αλλά και καθαριστή, αργότερα και κηπουρού. Είχε και ένα επιπλέον προσόν: μιλούσε ιταλικά, «δυνάμενος ούτω να εννοή τον διευθυντή». Ο Παύλος Τρίκαρδος αμειβόταν με 90 δρχ. μηνιαίως για τα καθήκοντά του ως κλητήρα και με 30 δρχ. μηνιαίως για την καθαριότητα των γραφείων. Είχε και δωμάτιο, στο οποίο ήταν εγκατεστημένος. Αυτό προκύπτει από το ότι στις 21.9.1891 πληρώθηκαν 60 δρχ. για «έξοδα επισκευής δωματίου κλητήρος». Πρώτος πράκτωρ Αθηνών (11/11/1891) ορίστηκε ο Κίμων Ράιντεκ και πρώτος πράκτωρ Πειραιώς (25/3/1892) ο Ανδρέας Βογιατζής. Τελευταίος, αλλά όχι έσχατος, θα αναφερθεί ο υποδιευθυντής της εταιρείας και υπεύθυνος του Κλάδου Θαλάσσης (τον οποίο έπρεπε να δημιουργήσει), ο Ιωάννης Γκιων. Ο Ι. Γκιων, διδάκτορας της Νομικής, εργαζόταν χρόνια στην Κωνσταντινούπολη και ήταν ασφαλιστική αυθεντία, προπάντων στον Κλάδο των Θαλασσοασφαλίσεων.

Τα πρακτορεία και οι πράκτορες της Εθνικής ασφαλιστικής το 1891 και 1892, όπως καταγράφηκαν στον ισολογισμό αρ. 1 της εταιρείας (αντίτυπο στη γαλλική γλώσσα).



Από τις σημαντικότερες ασφαλιστικές αυθεντίες που προσκλήθηκαν από την Εθνική Ασφαλιστική, την εποχή της ίδρυσής της, υπήρξε ο καταγόμενος από την Κύθνο Ιωάννης Γκιων. Μετά την περάτωση των σπουδών του στη Νομική, το 1861, εγκαταστάθηκε στην Κωνσταντινούπολη ασχολούμενος με εμπορικές επιχειρήσεις και εργαζόμενος ως Διευθυντής Ασφαλιστικών εταιρειών. Τριάντα χρόνια αργότερα «κατέστη τελεία ασφαλιστική ειδικότης». Φιλόπατρις και κοινωνικός, συμμετείχε στην Επιτροπή της Ελληνικής Κοινότητας Κωνσταντινουπόλεως προσφέροντας ιδιαίτερες υπηρεσίες στους απελευθερωτικούς αγώνες της Κρήτης. Με πρόταση της Ελληνικής Πρεσβείας Κωνσταντινουπόλεως τιμήθηκε με τον Αργυρό και τον Χρυσό Σταυρό.

Το 1891 προσκλήθηκε από τη Διοίκηση της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος, ως αναγνωρισμένη ασφαλιστική αυθεντία, για να εργασθεί για την ίδρυση και καθιέρωση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1897 διαδέχθηκε τον Enríco Protremoli στη Διεύθυνση της εταιρείας ως Υποδιευθυντής, με τη θέση του διευθυντή κενή. Έως τις αρχές του 1908 ήταν Διευθυντής του Κλάδου Θαλάσσης με τον Ιωάννη Σέρμπο Διευθυντή του Κλάδου Πυρός. Το Φεβρουάριο του 1908 καταργήθηκε η θέση του, αφού διέκοψε τις εργασίες του ο Κλάδος Θαλάσσης. Στα τέλη του περασμένου αιώνα το κράτος τον διόρισε Επίτροπο της Κυβερνήσεως «... επί των Ασφαλιστικών εταιρειών, προς εκκαθάρισιν ωρισμένων ασφαλιστικών ανωμαλιών».

Η μεγάλη αυτή φυσιογνωμία της θαλασσοασφάλισης με την σπουδαία εθνική, κοινωνική και επαγγελματική προσφορά, βρέθηκε στα τέλη της ζωής του «εν μεγίστη χρηματική απορία». Η εταιρεία έσπευσε προς βοήθειά του καταβάλλοντας τα έξοδα για την ιατροφαρμακευτική του περίθαλψη. Όταν απεβίωσε (1914), η εταιρεία ανέλαβε και τα έξοδα της κηδείας του.

Γίνεται και εδώ φανερό ότι Έλληνες τραπεζίτες, κάτοικοι της Πόλης, όχι μόνο επένδυσαν κεφάλαιά τους αγοράζοντας μετοχές της εταιρείας αλλά και στήριξαν την προσπάθεια και από άποψη τεχνογνωσίας, με χαρακτηριστικότερο παράδειγμα τον Ι. Γκιων.

**Το δίκτυο**

Με την ίδρυση της «Εθνικής» μπήκε ο θεμέλιος λίθος σ' ένα οικοδόμημα το οποίο απαιτούσε γερές βάσεις για να κτιστεί τελικά τόσο λαμπρό όσο το φαντάστηκαν οι ιδρυτές του.

Κύριο μέλημα ήταν η δημιουργία ενός δικτύου που θα κάλυπτε όχι μόνο τον ελλαδικό χώρο αλλά και το εξωτερικό, στους Κλάδους Θαλάσσης και Πυρός.

Σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε ο σχηματισμός δικτύων εσωτερικού και εξωτερικού. Το δίκτυο εσωτερικού λειτούργησε με τη δημιουργία 12 Γενικών Πρακτορειών, 24

Πρακτορείων πρακτορευόμενων από την Εθνική Τράπεζα και 3 Πρακτορείων πρακτορευόμενων από την Προνομιούχο Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας. Εκτεταμένη ήταν και η οργάνωση του δικτύου του εξωτερικού. Οκτώ Πρακτορεία δημιουργήθηκαν σε ισάριθμους ελληνικούς τόπους που βρίσκονταν, ακόμη, εκτός συνόρων και ήταν η Μυτιλήνη (2), η Χίος, η Θεσσαλονίκη, τα Ιωάννινα, η Ρόδος, η Κύπρος και η Σάμος.

Δημιουργήθηκαν, επίσης, τέσσερα γενικά Πρακτορεία σε άλλους τόπους, οι οποίοι είτε ήταν ελληνικοί και βρίσκονταν υπό τουρκική κατοχή (Κρήτη, Σμύρ-

νη, Κωνσταντινούπολη) είτε είχαν έντονη παρουσία του ελληνικού στοιχείου (Αίγυπτος, Μασσαλία, Γένουα). Συνολικά κατά τη

διετία 1891-92 στις προαναφερόμενες περιοχές του «δικτύου εξωτερικού» υπήρχαν 33 πράκτορες. Δηλαδή, μέσα σε δύο χρόνια (1891-1892) «Η Εθνική» απέκτησε σημαντική παρουσία σ' όλες σχεδόν τις μεσογειακές πόλεις που διαδραμάτιζαν σημαντικό ρόλο στο εμπόριο.

Η εξάπλωση όμως δεν σταμάτησε εδώ.



Πηγή: Σ. Σκιαδά Εθνική Ασφαλιστική από τον 19 στον 21ο αιώνα

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



**Ο νέος σταθμός απογείωσης της Εθνικής Ασφαλιστικής**

- ❖ Με συνολική επιφάνεια 70.000m<sup>2</sup>, 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 πλιοροφές.
- ❖ 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-asfalistikiki.gr](http://www.ethniki-asfalistikiki.gr)



Ετήσιο Συνέδριο 2006



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Στο επίκεντρο ο ασφαλιστής

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος, ο επαγγελματίας και άνθρωπος, επιβραβεύθηκε στο επίκεντρο του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής και μονοπώλησε το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων.

Το Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα το Σάββατο 8 και την Κυριακή 9 Απριλίου 2006, στο ξενοδοχείο Divani Apollo Palace & Spa, ήταν αφιερωμένο στον «Ασφαλιστικό Σύμβουλο», στην επαγγελματική, αλλά και την ανθρώπινη-κοινωνική πλευρά του. Συμμετείχαν οι διοικήσεις, οι κορυφαίοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων και τα διοικητικά στελέχη των εταιριών Alpha Ασφαλιστική και Alpha Ασφαλιστική Λτδ Κύπρου.

Μαζί, όπως κάθε χρόνο, πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων στελεχών Πωλήσεων των συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής και της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου.

## Το συνέδριο

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Ε. Κακογιάννης, αφού καλωσόρισε τα στελέχη και τους συνεργάτες, μίλησε για τα συστατικά επιτυχίας κάθε εταιρείας και ειδικότερα επεσήμανε την αναγκαιότητα ενός άρτια καταρτισμένου Δικτύου Πωλήσεων, το οποίο για να έχει συνεχώς αυξανόμενα καλά αποτελέσματα θα πρέπει όχι μόνο να εμπλουτίζει το πελατολόγιό του με νέους πελάτες, αλλά και να προσφέρει νέες καλύψεις και προϊόντα στο ήδη υπάρχον πελατολόγιό του. Ο ικανοποιημένος και ευχαριστημένος πελάτης, τόσο από το προϊόν που αγόρασε όσο και από τη συνεργασία με τον ασφαλιστή του και την εταιρεία, είναι η καλύτερη διαφήμιση και απαραίτητη προϋπόθεση για τη διατηρησιμότητα και τη διεύρυνση του πελατολόγιού. Τέλος, επεσήμανε το μεγάλο



Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Ε. Κακογιάννης κατά την ομιλία του στο συνέδριο

ποσοστό ανασφάλιστων στην Ελλάδα σε σχέση με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες και την αναγκαιότητα δημιουργίας ασφαλιστικής συνειδήσεως στην ελληνική κοινωνία.

Ο γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου, Ευάγγελος Αναστασιάδης, τόνι-

σε ότι το τρίπτυχο «ΕΤΑΙΡΕΙΑ - ΠΕΛΑΤΗΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ» βρίσκεται σε αρμονία και χαρακτηρίζεται από ανοδική πορεία, καθώς όλοι οι ασφαλιστές είναι επαγγελματίες και πληρούν το νομοθετικό πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ενώσεως. Ο γενικός διευθυντής, Ν. Γιαννούλας,

αναφέρθηκε στα πολύ καλά αποτελέσματα της Alpha Ασφαλιστικής σε όλους τους τομείς το 2005 και στις προοπτικές για τη νέα χρονιά. Τόνισε τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της εταιρείας, όπως είναι η αξιοπιστία, η φερεγγυότητα, η οικονομική ευρωστία, τα ισχυρότατα αποθεματικά, η σωστή σύνθεση χαρτοφυλακίου, η τεχνολογία, τα ευέλικτα προϊόντα και η άριστη σχέση κόστους/ωφέλους για τον πελάτη. Προέτρεψε το δίκτυο για περαιτέρω ανάπτυξη, τονίζοντας «είμαστε δυνατοί σε όλα τα σημεία» και παρουσίασε τους στόχους της εταιρείας, με έμφαση στην ποιότητα και τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας για τον πελάτη και το δίκτυο. Το συντονισμό του συνεδρίου είχε ο αναπληρωτής διευθυντής πωλήσεων Agency System, Π. Λεόπουλος, ο οποίος τόνισε την αναγκαιότητα υπάρξεως ενός ΜΟΝΟ Ασφαλιστή ανά πελάτη, ο οποίος θα ανταποκρίνεται και θα καλύπτει ΟΛΕΣ τις ανάγκες του.

Τον κύριο λόγο όμως στο συνέδριο, είχαν οι Κορυφαίοι ασφαλιστικοί συνεργάτες ανά βαθμίδα ιεραρχίας, που στις ομιλίες τους τόνισαν τα «χαρακτηριστικά του επιτυχημένου ασφαλιστικού συνεργάτη». Ο κ. Μ. Χαράλαμπος, ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος από την Alpha Ασφαλιστική Λτδ Κύπρου, ανέπτυξε τον δεκάλογο της επιτυχίας, εστιάζοντας την ομιλία του στον αρμονικό συνδυασμό της επαγγελματικής, προσωπικής και οικογενειακής ζωής του Ασφαλιστή. Ο κ. Γ. Αντωνίου, πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής, επεσήμανε τα χαρακτηριστικά του επιτυχημένου ασφαλιστή, που είναι η υπομονή, η επιμονή, η μέθοδος και ο προγραμματισμός.

Ο κ. Ν. Ζερδεβάς, πρώτος Unit Manager της Alpha Ασφαλιστικής, μίλησε για ένα εργασιακό σύστημα που κρατάει ισορροπίες και τη σημασία της ομαδικότητας στην επιτυχία, όπου το «ΕΓΩ» γίνεται «ΕΜΕΙΣ».

Ο κ. Π. Φαραάς, πρώτος Agency Manager της Alpha Ασφαλιστικής, τόνισε ότι δεν υπάρχουν μυστικά για επιτυχημένους επαγγελματίες του χώρου, απλά όσο πιο πολύ ο ασφαλιστής δουλεύει τόσο πιο πολύ πετυχαίνει. Ο κ. Β. Μουντάκης, πρώτος περιφερειακός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στην πελατοκεντρική προσέγγιση που εφαρμόζουν οι συ-

νεργάτες του Γραφείου του.

Στη συνέχεια του συνεδρίου, ο κ. Π. Προκοπίου, διευθυντής πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου, παρουσίασε τον κεντρικό μοχλό κινήσεως του ασφαλιστή. Σημείωσε ότι, το λειτουργημά του προσφέρει αξιοπρέπεια και προστασία στον ασφαλιζόμενο. Ολοκληρώνοντας, έστειλε στους ασφαλιστές μήνυμα για «αυτοπαρακίνηση», για να έχουν συνεχώς ανοδική πορεία.

Ο κ. Α. Μπάρδας, διευθυντής ασφαλίσεων Κατά Ζημιών, τόνισε τη σημασία της άριστης συνεργασίας των τριών Δικτύων Πωλήσεων και την αναγκαιότητα υπάρξεως ισχυρού Δικτύου Agency System, που θα διεισδύει ενεργά και στο κομμάτι των Γενικών Ασφαλίσεων. Αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα πλέον ενός ασφαλιστή, που θα έχει τη συνολική διαχείριση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων που αφορούν στη ζωή και την περιουσία του πελάτη του.

Ο κ. Ι. Περιστέρης, διευθυντής ασφαλίσεων Ζωής, αναφέρθηκε στις προϊόντικές καινοτομίες της εταιρείας που ακόμη και σήμερα αποτελούν συγκριτικό πλεονέκτημα και είναι: 1) Η διαδικασία «συμμετοχής στα κέρδη» υπέρ των Ασφαλισμένων (το πρώτο συμβόλαιο της ελληνικής αγοράς από το 1977), που από το 1981 την εφαρμόζουν όλες οι άλλες ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, 2) τα ισόβια μη ακυρώσιμα νοσοκομειακά προγράμματα, ανεξάρτητα από τη διάρκεια της βασικής ασφαλίσεως Ζωής και 3) το αυτομετρικό συμβόλαιο (συμβόλαιο με μηχανισμό αποπληθωρισμού της επενδύσεως). Ο κ. Α. Βανδώρος, Διευθυντής Πωλήσεων, Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής, αναφέρθηκε στην αύξηση της νέας καθαρής παραγωγής και του υπό διαχείριση ενεργητικού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, με αποτέλεσμα την αλλαγή του Κανονισμού Πωλήσεων, επιφέροντας αναδρομικά αυξήσεις στις Αμοιβές του Δικτύου και καθιέρωση extra αμοιβής για τους συνεργάτες που προωθούν μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε Ασφαλιστικά Ταμεία. Ο κ. Α. Καρακώστας, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, αναφέρθηκε στους δείκτες οικονομικής ευρωστίας της εταιρείας. Συγκεκριμένα, αναφέρθηκε στην αύξηση των συνολικών ασφαλιστρών, στη βελτίωση κερδοφορίας, η οποία αυξήθηκε



Ο γενικός διευθυντής, κ. Ν. Γιαννούλας

κατά 150% το 2005 σε σχέση με το 2004, στην κεφαλαιακή επάρκεια, με βασικό χαρακτηριστικό ότι καλύπτει 3 φορές το περιθώριο φερεγγυότητας, καθώς επίσης και στον δείκτη αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων, ο οποίος αγγίζει το 23% (όταν ο αντίστοιχος δείκτης της αγοράς έως πέρυσι έτρεχε με αρνητικούς ρυθμούς). Στο τελευταίο πάνελ του συνεδρίου με θέμα «ο Ασφαλιστής», ο κ. Ε. Αναστασιάδης έκανε αναφορά στην ανάγκη αξιοποίησης του χρόνου του ασφαλιστή κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο, αφού ο χρόνος είναι και θα παραμείνει πάντα ανεπαρκής. Στο πλαίσιο του συνεδρίου ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα ήταν η παρουσίαση του προσκεκλημένου ομιλητή, Ι. Καλογεράκη, διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας JMK, η οποία εξειδικεύεται στη βιοματική και ανθρωποκεντρική εκπαίδευση για την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού. Ο κ. Ν. Γιαννούλας κατά την ολοκλήρωση του συνεδρίου τόνισε ότι «Μαζί» μπορούμε να κάνουμε την εταιρεία «Πρότυπο Ασφαλιστικής εταιρείας και να την ανεβάσουμε σταθερά στην κορυφή».



## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

#### ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

#### A. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2005

- 1 ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ
- 2 ΣΠΕΤΣΙΕΡΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ
- 3 ΚΑΨΟΚΟΛΗΣ Γ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- 4 ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ

#### B. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2005

- 1 ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ
- 2 ΣΠΕΤΣΙΕΡΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ
- 3 ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

#### Γ. ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘ ΤΟΥ 1ος εκστ. ΕΥΡΩ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ALPHA BANK 2005

- 1 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ
- 2 ΝΠΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- 3 ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 4 ΚΟΥΤΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
- 5 ΒΕΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 6 ΜΙΧΑΗΛ ΣΤΥΡΙΑΔΩΝ
- 7 ΜΠΑΓΟΥΡΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
- 8 ΡΑΦΤΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΕΦΑΝΙΑ-ΦΟΙΒΗ
- 9 ΤΟΣΙΔΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
- 10 ΖΟΥΜΠΟΥΡΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- 11 ΤΣΙΤΡΑ ΕΛΕΝΗ
- 12 ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 13 ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ
- 14 ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

#### ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

#### A. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2005

- 1 ΚΟΝΤΕΣΗ ΔΗΜΗΤΡΑ
- 2 ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 3 ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

#### E. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΒΟΗΘΟΙ

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2005

- 1 ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 2 ΚΟΝΤΕΣΗ ΔΗΜΗΤΡΑ
- 3 ΝΠΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

#### ΣΤ. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ALPHA BANK 2005

- 1 ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ ΣΟΦΙΑ
- 2 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
- 3 ΝΠΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

#### ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

#### Z. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2005

- 1 ΤΣΟΜΙΔΗ ΕΛΕΝΗ
- 2 ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΧΑΡΙΤΩΝΑΣ
- 3 ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ

#### H. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2005

- 1 ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΧΑΡΙΤΩΝΑΣ
- 2 ΤΣΟΜΙΔΗ ΕΛΕΝΗ
- 3 ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

#### Θ. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ALPHA BANK 2005

- 1 ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 2 ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ
- 3 ΜΗΤΣΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### ΕΠΟΠΤΕΣ

#### ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

#### I. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΕΠΟΠΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2005

- 1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 2 ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
- 3 ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ

#### ΙΑ. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΕΠΟΠΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ

#### ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

- 1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 2 ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
- 3 ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΤΥΡΙΑΔΩΝ

#### 2005

- 1 ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
- 2 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 3 ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

#### ΙΒ. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ALPHA BANK 2005

- 1 ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- 2 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 3 ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΤΥΡΙΑΔΩΝ

#### ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

#### ΙΓ. ΒΡΑΒΕΙΑ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ & ΟΜΑΔΑΡΧΩΝ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ 2005

- 1 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
- 2 ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ ΣΟΦΙΑ

#### ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ

#### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

#### 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

#### 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2005 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων Alpha Bank

#### ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

#### 1ος βοηθός συντονιστή 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΚΟΝΤΕΣΗ ΔΗΜΗΤΡΑ

#### 1ος βοηθός συντονιστή 2005 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων Alpha Bank

#### ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ ΣΟΦΙΑ

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

#### 1ος συντονιστής 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΤΣΟΜΙΔΗ ΕΛΕΝΗ

#### 1ος συντονιστής 2005 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων Alpha Bank

#### ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### ΕΠΟΠΤΕΣ

#### 1ος επόπτης 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

#### 1ος επόπτης 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

#### χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

#### 1ος επόπτης 2005 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων Alpha Bank

#### ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### ΠΡΩΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

#### 1ο Γραφείο 2005 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων

#### ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

#### 1ο Γραφείο 2005 σε συνολική παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων Alpha Bank

#### ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

#### ΠΟΣΟΣΤΟ ΔΙΑΤ/ΤΗΤΑΣ 80% - 84%

#### 1 ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΥ ΑΜΑΛΙΑ

#### 2 ΚΟΤΣΙΦΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### 3 ΖΟΥΛΙΝΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ

#### 4 ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### 5 ΞΕΝΟΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ

#### 6 ΦΑΣΚΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### 7 ΜΠΑΚΟΜΗΤΡΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

#### 8 ΒΑΛΒΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### 9 ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ

#### 10 ΤΣΑΓΚΑΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 11 ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### 12 ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ

#### 13 ΒΑΪΤΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 14 ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

#### 15 ΤΣΙΑΜΙΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 16 ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ ΛΕΜΟΝΙΑ

#### 17 ΚΑΡΑΚΑΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 18 ΠΛΑΡΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ

#### 19 ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ

#### 20 ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

#### 21 ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΡΙΣΤΟΓΕΙΤΩΝ

#### 22 ΚΛΑΜΠΑΤΣΕΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ

#### 23 ΤΑΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

#### 7Η ΔΕΚΑΕΤΙΑ

#### 1 ΑΜΙΛΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### 2 ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΑΛΕΞΙΟΣ

#### 3 ΚΑΡΑΓΛΟΥ ΗΛΙΑΣ

#### 4 ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΣΠΥΡΟΣ

#### 5 ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ

#### 6 ΣΑΒΒΟΥΛΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

#### 7 ΣΤΥΡΙΑΔΩΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### 8 ΓΚΟΥΜΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### 9 ΓΙΑΠΠΟΥ ΜΑΡΙΑ

#### 10 ΚΑΡΑΤΣΙΩΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### 11 ΚΡΗΤΙΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

#### 12 ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ

#### 13 ΛΙΟΝΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 14 ΜΑΚΡΗ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ

#### 15 ΜΑΣΣΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### 16 ΠΑΛΑΒΡΑΤΖΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### 17 ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ

#### 18 ΠΟΛΥΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ

#### 1 ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ

#### 2 ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 3 ΤΣΑΜΑΔΙΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

#### 4 ΡΑΓΚΑΒΑΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ

#### 5 ΝΤΑΗ ΚΩΝ/ΝΑ

#### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ

#### 1 ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΕΠΟΠΤΗ

#### 1 ΜΑΝΟΥΧΑ ΜΟΥΣΗΣ

#### ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

#### 1 ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

#### 2 ΤΣΙΑΚΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

#### 3 ΤΣΙΑΜΙΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 4 ΑΘΕΝΤΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 5 ΣΤΥΡΙΑΔΩΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### 6 ΚΑΡΑΓΛΟΥ ΗΛΙΑΣ

#### 7 ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ

#### 8 ΚΟΤΕΝΙΔΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ

#### 9 ΚΑΙΣΙΔΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ

#### 10 ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΣΤΥΡΙΑΔΩΝ

#### 11 ΚΟΤΣΙΦΑ ΕΛΕΝΗ

#### 12 ΖΟΥΛΙΝΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ

#### 13 ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

#### 14 ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΜΕΓΑΚΛΗΣ

#### 15 ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ ΑΡΕΤΗ

#### 16 ΓΚΟΥΜΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

#### 17 ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ

#### 18 ΒΑΓΓΙΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

#### 19 ΚΟΥΝΕΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 20 ΡΑΓΚΑΒΑΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ

#### 21 ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 22 ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 23 ΜΠΟΝΙΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

#### 24 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ

#### 25 ΦΑΣΚΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

#### 26 ΦΙΛΙΠΠΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

#### 27 ΚΟΛΗΤΑ ΣΟΦΙΑ

#### 28 ΠΑΝΑΓΟΥ ΕΥΓΕΝΙΑ

#### 29 ΛΥΤΡΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 30 ΚΑΨΙΧΑ ΕΛΕΝΗ

#### 31 ΤΣΙΒΟΥΛΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ

#### 32 ΤΑΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

#### 33 ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ

#### 34 ΚΟΝΤΟΛΕΩΝ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

#### 35 ΣΑΚΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

#### 36 ΚΑΡΑΚΑΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 37 ΓΕΝΝΑΙΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

#### 38 ΠΛΑΡΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ

#### 39 ΤΡΑΝΟΤΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ

#### ΠΡΩΤΟΣ ΣΕ ΙΣΧΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΖΩΗΣ

#### 1 ΡΑΚΟΒΙΤΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

#### 2 ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΑΛΕΞΙΟΣ

#### 3 ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

#### 4 ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΣΤΕΛΛΑ

#### 5 ΒΙΤΑΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ

#### ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΒΟΗΘΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ

#### 1 ΔΗΜΑΤΟΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ

#### 2 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ

#### 3 ΤΣΑΜΑΔΙΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

#### 4 ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

#### 5 ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

Victoria AAEZ

# Μέσα στις πέντε πρώτες εταιρείες σε φερεγγυότητα

Η κερδοφορία της Victoria Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών και το πιθανό άνοιγμα του ομίλου Ergo στην ελληνική αγορά βρέθηκαν στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος με αφορμή τα εγκαίνια του νέου κτιρίου στην Αθήνα, στο πλαίσιο των οποίων παρευρέθηκε στη χώρα μας και ο πρόεδρος του ΔΣ της Ergo, Lothar Meyer.



Lothar Meyer, πρόεδρος ΔΣ της Ergo



Θ. Κοκκάλας: «Θα στηρίξουμε τη διαμεσολάβηση»



Ο κ. Meyer επισήμανε την ισχυρή παρουσία της Ergo στη βαλκανική αγορά, ειδικά στην Πολωνία και τις χώρες της Βαλτικής, και δεν έκρυψε το ενδιαφέρον του ομίλου για τις χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης. Στα σενάρια εξαγοράς ελληνικών εταιρειών στην Ελλάδα, αρκέστηκε να πει ότι «το θέμα εξετάζεται όταν προκύπτει κάτι συγκεκριμένο». Ακόμη, ο κ. Meyer αναφέρθηκε στη δραστηριότητα της Ergo στα προγράμματα υγείας, κάνοντας ιδιαίτερη μνεία στο πρόγραμμα διαχείρισης του συστήματος

υγείας σε κρατίδιο της Ισπανίας. Από την πλευρά της Victoria, ο διευθύνων σύμβουλος Θεόδωρος Κοκκάλας είπε ότι «στρατηγική μας επιλογή είναι η στήριξη της διαμεσολάβησης» και τόνισε ότι ο Έλληνας είναι ανασφάλιστος και η γνώση πρέπει να έρθει από τον ασφαλιστή.

Η VICTORIA Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών είναι μέλος του γερμανικού ομίλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων ERGO, 2ου σε μέγεθος ασφαλιστικού οργανισμού στην Γερμανία, τον οποίο συγκρότησαν οι ασφαλιστικές εταιρείες VICTORIA, D.A.S., Hamburg - Mannheim και D.K.V. Τριάντα εκατομμύρια πελάτες σε 22 ευρωπαϊκές χώρες εμπιστεύονται τις ασφαλιστικές και νομικές υπηρεσίες των εταιρειών της ERGO. Η συνολική παραγωγή της αγγίζει τα 16 δισ. ευρώ και βασικός της μέτοχος είναι ο διεθνώς μεγαλύτερος αντασφαλιστικός οργανισμός MUNICH RE. Οι επενδύσεις του Ομίλου ξεπερνούν τα 100 δισ. ευρώ. Η μετοχική σχέση της VICTORIA με τις δύο κορυφαίες εταιρείες, την ERGO και την MUNICH RE, της εξασφαλίζει ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια και μια τεχνογνωσία που ελάχιστα εταιρείες στην Ελλάδα διαθέτουν. Τον τελευταίο χρόνο η νέα διοίκηση της VICTORIA υλοποίησε ένα ευρύ πρόγραμμα ανασυγκρότησης και αναδιοργάνωσης στο πλαίσιο μιας πολιτικής περαιτέρω ισχυροποίησης της οικονομικής της βάσης. Το 2005 η εταιρεία πέτυχε να αυξήσει σημαντικά τα προ φόρων κέρδη της σε σχέση με το 2004. Αυτή τη στιγμή βρίσκεται μεταξύ των 5 πρώτων εταιρειών, με κριτήριο τη φερεγγυότητα. Παράλληλα αύξησε την παραγωγή ασφαλιστρών της, ιδιαίτερα στους κλάδους εκτός αυτοκινήτων, και συγκράτησε τα λειτουργικά της έξοδα.

## Η διοίκηση της εταιρείας, από 1/1/2005 προχώρησε επίσης σε:

- ☑ αναδιάρθρωση του οργανογράμματος της εταιρείας με στόχο την πλήρη αξιοποίηση του υπάρχοντος ανθρώπινου δυναμικού και την πρόσληψη νέων στελεχών για την αποτελεσματικότερη λειτουργία της.
- ☑ εκσυγχρονισμό του μηχανογραφικού συστήματος, για την πιο άμεση και σύγχρονη εξυπηρέτηση του δικτύου και των πελατών.
- ☑ δημιουργία νέων, περισσότερο ευέλικτων και ανταγωνιστικών προϊόντων. Τα νέα προγράμματα της VICTORIA, αποτελούν έναν συνδυασμό ευρωπαϊκής τεχνογνωσίας και προδιαγραφών και εξειδικευμένων ελληνικών χαρακτηριστικών, προκειμένου να καλύπτουν

## Η VICTORIA ΜΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

• Ασφάλιστρα 2005 :	60 εκατ. €
• Πελάτες:	180.000
• Έμμοισθο Προσωπικό:	135 άτομα
• Υποκαταστήματα:	14
• Ασφαλιστικοί Συνεργάτες:	πάνω από 800
• Επενδύσεις 2005:	106,5 εκατ. €
• Δηλωθείσες Ζημιές 2005:	26.003
• Πληρωμές Αποζημιώσεων 2005:	29,5 εκατ. €
• Ποσοστό Αποθεματοποίησης:	top 5
• Φερεγγυότητα:	76,8% υπερκάλυψη

## Η ERGO Insurance Group

• Η δεύτερη μεγαλύτερη στις πρωτασφαλίσες στη Γερμανία	
• Market Leader στην Ευρώπη :	σε Υγεία και Νομική προστασία
• θυγατρικές εταιρίες:	DAS, DKV, HM, KQ, Victoria
• Ασφάλιστρα 2005:	16 δισ. €
• Πελάτες:	30 εκατ. στην Ευρώπη
• Έμμοισθο προσωπικό:	29.227
• Ασφαλιστικοί Συνεργάτες:	21.284
• Επενδύσεις 2005:	100 δισ. €
• Μετοχική σύνθεση:	94,7% Munich Re

πλήρως τις ανάγκες του ελληνικού καταναλωτικού κοινού.

- ☑ νέα εξωστρεφή επικοινωνιακή πολιτική, με στόχο την προβολή της εταιρείας.
- ☑ ενίσχυση των παγίων ενεργητικών στοιχείων και των αποθεμάτων της εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό περιλαμβάνεται και η αγορά του νέου ιδιόκτητου κτιρίου στο κέντρο της Αθήνας, στην Πλατεία Μαβίλη, συνολικού εμβαδού 2.600 τετραγωνικών μέτρων, και η δημιουργία ενός απόλυτα εργονομικού χώρου εργασίας για τη στέγαση των κεντρικών υπηρεσιών της. Πρόκειται για μια μεγάλη επένδυση, την οποία επέβαλε η αύξηση των δραστηριοτήτων της εταιρείας και η σχεδιαζόμενη ανάπτυξη εργασιών την προσεχή πενταετία.

## Τα βασικά οικονομικά μεγέθη της εταιρείας το 2005

Με σημαντική αύξηση στη παραγωγή των εκτός αυτοκινήτου γενικών κλάδων κατά 10,44% και ειδικότερα σε κλάδους όπως της ασφάλισης περιουσίας κατά 13,22%, της ασφάλισης μεταφορών κατά 14,11% και της ασφάλισης αστικής ευθύνης κατά 52,54%, έκλεισε το οικονομικό έτος του 2005 για τη VICTORIA Ανώνυμη

Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών. Η συνολική παραγωγή της VICTORIA, το 2005, αυξήθηκε κατά 5,25% (59.368.511,34€ το 2005 έναντι 56.404.658,38€ το 2004). Στόχος της VICTORIA είναι η περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στους γενικούς κλάδους, παράλληλα με την ποιοτική αναβάθμιση και διατήρηση της ισχυρής της θέσης στον χώρο του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων αλλά και η συνεχής βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος. Παράλληλα η VICTORIA αύξησε σημαντικά τα αποθεματικά της κατά 12,39%, ενώ βρίσκεται ήδη μεταξύ των 5 εταιρειών με τα υψηλότερα αποθεματικά στην Ελληνική αγορά. Ιδιαίτερη αύξηση επίσης εμφανίζουν και οι επενδύσεις της (106.485.609,00€ έναντι 82.195.607,00€ το αντίστοιχο διάστημα πέρσι), στις οποίες περιλαμβάνεται και η αγορά του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της εταιρείας στο κέντρο της Αθήνας. Τέλος, η VICTORIA εξακολουθεί να διαθέτει ισχυρότατη κεφαλαιακή επάρκεια, καθότι τα Ίδια Κεφάλαιά της υπερκαλύπτουν το απαιτούμενο Περιθώριο Φερεγγυότητας κατά 76,8%. Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν έναντι 2.134.291,00€ το 2004.

# Απλώνεται σε όλη την Ελλάδα

Με νέα πακέτα, καινούργια γραφεία, αέρα ανανέωσης και δηλωμένο στόχο η παραγωγή να υπερβεί τα 105 εκατ. ευρώ η Υδρογείος Ασφαλιστική ολοκλήρωσε επιτυχώς τις εργασίες της στο ετήσιο συνέδριο Κεντρικής και Δυτικής Ελλάδος.

Από αριστερά: Παύλος Κασκαρέλης, Ανασ. Κασκαρέλης, Μάκης Σταματόπουλος



**Μ**ε αφετηρία την Καλαμπάκα στο ξενοδοχείο Amalia στις 7-8/4 ξεκίνησε φέτος την πραγματοποίηση των ετήσιων συνεδρίων για τους συνεργάτες της η Υδρογείος Ασφαλιστική Εταιρεία. Το συνέδριο έγινε παρουσία 250 και πλέον συνεργατών από την Κεντρική και Δυτική Ελλάδα καθώς και στελεχών της εταιρείας. Κύριοι ομιλητές στο συνέδριο ήταν ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο αντιπρόεδρος της εταιρείας Παύλος Κασκαρέλης, η διευθύντρια τμήματος Ζημιών Ιωάννα Ηλιοπούλου, η τεχνική διευθύντρια λοιπών κλάδων Μιμίκια Κωτσοπούλου και η διευθύντρια κλάδου αυτοκινήτων Τζένη Αναγνωστάκη.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης στην ομιλία του τόνισε ότι ο στόχος για το 2005 επετεύχθη αφού η παραγωγή έφτασε τα 87 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 20% σε σχέση με το 2004. Τόνισε ότι μέσα στους στόχους της Υδρογείος είναι η παραγωγή για το 2006 να ξεπεράσει τα 105 εκατ. ευρώ με την ίδια γεωγραφική κατανομή, αλλά και με τη βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου. Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης στην ομιλία του αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της εταιρείας σύμφωνα με τα οποία:

- Τα κέρδη για το 2005 έφτασαν τα 700.000 ευρώ περίπου
- Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα ανήλθαν τα 32.000.000 ευρώ
- Οι επενδύσεις σε ακίνητα έφτασαν το 2005 σε 25.000.000 ευρώ.

Αναφερόμενος στον τομέα μηχανογράφησης τόνισε ότι το νέο πρόγραμμα θα βελτιωθεί ώστε να ανταποκρίνεται στον όγκο παραγωγής-εργασιών της εταιρείας και ανήγγειλε τη δημιουργία ενός κλάδου κωδικοποίησης πελατών. Στο τελικό στάδιο βρίσκεται και η online τιμολόγηση που θα λειτουργεί μέσω διαδικτύου. Τέλος, αφού έγινε η παρουσίαση των καινούργιων διαφημιστικών σποτ της Υδρογείος, ο κ. Κασκαρέλης τόνισε ότι «η μεγαλύτερη επένδυση που έχει κάνει η Υδρογείος ως προς την εικόνα και προβολή της είναι πρώτον η αποζημίωση, η οποία είναι η καλύτερη διαφήμιση και έτσι καθιερώθηκε σαν μια από τις πιο υγιείς και οικονομικά εύρωστες ελληνικές εταιρείες γενικών κλάδων στην

ασφαλιστική αγορά, αλλά και δεύτερον τα ακίνητά της».

## Νέα γραφεία ανά την Ελλάδα

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης αναφέρθηκε ακόμα και στην αγορά νέων οικοπέδων, στη Λ. Συγγρού, όπου στα μέσα του 2006 θα ξεκινήσει η ανέγερση των νέων ιδιόκτητων γραφείων της εταιρείας στην Κόρινθο, στην Τρίπολη και στην Λάρνακα Κύπρου. Τον Ιούνιο του 2006 θα γίνουν και τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων γραφείων στα Τρίκαλα συνολικού εμβαδού 1.000τ.μ. περίπου στο κέντρο της πόλης. Να σημειωθεί ότι ήδη υπάρχουν τα κτίρια Αθηνών- Θεσσαλονίκης- Γιάννενα και τα δέκα ιδιόκτητα γραφεία.

Η κ. Ιωάννα Ηλιοπούλου παρουσίασε στοιχεία και στατιστικά ζημιών της εταιρείας. Ειδική αναφορά έκανε και στο φιλικό διακανονισμό. Η κ. Τζένη Αναγνωστάκη αναφέρθηκε στα νέα πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτων της εταιρείας. Η κ. Μιμίκια Κωτσοπούλου αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρείας στον κλάδο πυρός, στα νέα πακέτα της εταιρείας για την ασφάλιση κατοικιών, καταστημάτων, καθώς και στα νέα προγράμματα προσωπικού ατυχήματος. Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο κ. Μάκης Σταματόπουλος, διευθυντής πωλήσεων και ο κ. Ιωάννης Κουταλιανός, ο νέος τεχνικός διευθυντής της εταιρείας.

Τέλος, κλείνοντας το συνέδριο ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης ευχαρίστησε τα στελέχη, το προσωπικό και τους συνεργάτες για την σημαντική συμβολή τους στην υλοποίηση των στόχων της εταιρείας.



Παύλος Κασκαρέλης

« η μεγαλύτερη επένδυση που έχει κάνει η Υδρογείος είναι πρώτον η αποζημίωση και δεύτερον τα ακίνητά της »



Ο Παύλος Κασκαρέλης με τον εκδότη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» Ευγγ. Σπύρου

# Αυτή την ακύρωση ποιος θα την πληρώσει;

Της **Χαρής Μπουργάνη**

Η ασφάλιση της ακύρωσης μιας εκδήλωσης καλύπτει τη ζημιά που υπέστη ο διοργανωτής, αλλά ενέχει κινδύνους και για την εταιρεία. Ειδικοί, διαπιστευμένοι των Lloyd's στην Ελλάδα, εξηγούν την ιδιαιτερότητα του συμβολαίου και τις καλύψεις ενός εξειδικευμένου ασφαλιστικού προϊόντος.

**Μ**πορεί οι λατίνοι Τζένιφερ Λόπεζ και Ρίκι Μάρτιν να μην ήρθαν τελικά στην Αθήνα, όμως πίσω από τις ακυρώσεις διεξάγεται πολλές φορές ένας σιωπηρός πόλεμος γύρω από τις αξιώσεις που μπορεί να εγείρει η διοργανώτρια εταιρεία. Η ακύρωση μιας εκδήλωσης αποτελεί εξειδικευμένο ασφαλιστικό προϊόν, το οποίο μαζί με την αστική ευθύνη και τις ζημιές κτιρίων εντάσσεται στην ευρύτερη ασφάλιση εκδήλωσης. Ωστόσο, η ασφάλιση της ακύρωσης προϋποθέτει ξεχωριστό συμβόλαιο. Η Καραβίας & ΣΥΝ ΕΠΕ, εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος των Lloyd's στην χώρα μας, ασφαλίζει, μεταξύ άλλων, καλλιτεχνικές, γαμή-

λιες, αθλητικές και λοιπές εκδηλώσεις που ακυρώνονται, αναβάλλονται ή αλλάζουν ημερομηνία, και καλύπτει τις ζημιές που προκύπτουν για τον διοργανωτή. Το προϊόν προσφέρει απευθείας μέσω των Lloyd's, αλλά και σε συνεργασία με ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες παρέχοντάς τους αντασφάλιση. Οι συναυλίες των Rolling Stones και U2, η Πολιτιστική Ολυμπιάδα και το θεαματικό πάρτι του σουλτάνου του Ομάν στο παλάτι του είναι μόνο μερικές από τις εκδηλώσεις που έχει στο ενεργητικό του ο Andrew MacMillan που ειδικεύεται στον τομέα της ακύρωσης επί 25 χρόνια και 12 στη χώρα μας αποκλειστικά για την Καραβίας. Το συμβόλαιο που συντάσσεται για το συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν είναι μοναδικό, καθώς ενέχει διαφορετικό ρίσκο με ανάλογο κόστος. Ο κίνδυνος ακύρωσης στο παλάτι του σουλτάνου προερχόταν κυρίως από ενδεχόμενη ζημιά στα ακριβά μηχανήματα λέιζερ. Αντίθετα, στην Πολιτιστική Ολυμπιάδα οι ενδεχόμενες δυσμενείς καιρικές συνθήκες, μια βροχή ή χαλάζι σε ανοιχτό χώρο ήταν ο βασικός κίνδυνος που θα απειλούσε την ακύρωση μιας εκδήλωσης.

## Τα επίπεδα κάλυψης

Η ακύρωση μιας εκδήλωσης περιλαμβάνει τρία επίπεδα ασφάλισης: το πρώτο, το οποίο ασφαλιζεται πάντα, αφορά στην ακύρωση εξαιτίας οποιασδήποτε αιτίας που υπερβαίνει την ευθύνη του διοργανωτή ή του συμμετέχοντος. Πρόκειται για σεισμό, φωτιά, απεργία, κ.ά. Το δεύτερο επίπεδο περιλαμβάνει την ακύρωση λόγω καιρικών συνθηκών που θα απειλήσουν μια εκδήλωση σε ανοιχτό χώρο. Ο διοργανωτής μπορεί να επιλέξει να μην καλυφθεί, εφόσον δεν το χρειάζεται, π.χ. έχει εξασφαλίσει κάποιο στέγαστρο ή αν η εκδήλωση γίνεται σε κλειστό χώρο. Τέλος, η



Τα δρώμενα της Πολιτιστικής Ολυμπιάδας στην Ελλάδα και τη Νέα Υόρκη έτυχαν ασφαλιστικής κάλυψης



Ο σουλτάνος του Ομάν κάλεσε ελληνική εταιρεία να καλύψει τον κίνδυνο ακύρωσης του θεαματικού κόπενινγκ στο παλάτι του

ασφάλιση καλύπτει και ένα τρίτο επίπεδο, την ακύρωση λόγω μη εμφάνισης του καλλιτέχνη ή του κύριου προσκεκλημένου εξαιτίας θανάτου, ατυχήματος ή αρρώστιας. Κάποιες εξτρα καλύψεις περιλαμβάνουν την ακύρωση λόγω τρομοκρατικής ενέργειας, κάλυψη που γνωρίζει ζήτηση τα τελευταία χρόνια, ιδιαίτερα από ξένες αντιπροσωπείες, πρεσβείες κ.ά. Ακόμη, το συμβόλαιο μπορεί να καλύπτει ζημιές στην πώληση των εισιτηρίων εξαιτίας της ακύρωσης. «Το πρόβλημα στην Ελλάδα είναι ότι ο κόσμος πηγαίνει τελευταία στιγμή να αγοράσει εισιτήρια, που σημαίνει ότι αν ασφαλίσουμε το γεγονός και η εκδήλωση ακυρωθεί μια εβδομάδα πριν, τότε δεν θα πληρώσουμε τη ζημιά για τα εισιτήρια που ο διοργανωτής περίμενε να πουλήσει, αλλά για αυτά που έχουν πουληθεί μέχρι εκείνη τη στιγμή. Αν ακυρωθεί εκείνη τη μέρα που έχουν ξεπουληθεί τα εισιτήρια, τότε καλύπτουμε το κόστος τους», επισημαίνει ο κ. MacMillan. Γεγονός είναι ότι ο διοργανωτής που κερδίζει ασφαλιζοντας και αυτόν τον τομέα είναι εκείνος που αναλαμβάνει μεγάλα γεγονότα που θα προσελκύσουν κόσμο έγκαιρα, όπως μια συναυλία της Μαντόνα όπου ο κόσμος θα φροντίσει να εξασφαλίσει εισιτήριο νωρίς. Μια ενδεχόμενη ακύρωση θα αποφέρει στον διοργανωτή το κέρδος που προσδοκεί.

## Τι διαφοροποιεί το συμβόλαιο

Ποια είναι όμως τα κριτήρια που καθιστούν ένα συμβόλαιο μοναδικό και τι φροντίζει να γνωρίζει η εταιρεία που θα ασφαλίσει την εκδήλωση; «Όταν κάνουμε ανάληψη κινδύνου

συνεκτιμούμε πολλούς παράγοντες για την εκδήλωση» τονίζει ο πρόεδρος της Καραβίας κ. Γιώργος Καραβίας και συνεχίζει: «Γίνεται έρευνα αγοράς, των καιρικών φαινομένων και της μορφολογικής κατάστασης όπου γίνεται η εκδήλωση. Αυτά διαφοροποιούν το ασφάλιστρο και το κάνουν φθηνότερο ή ακριβότερο».

Ειδικότερα, τα ζητήματα που θέλουν να γνωρίζουν, όπως τονίζει ο κ. MacMillan, είναι «τι εκδήλωση θα γίνει, πώς θα γίνει, αν η σκηνή καλύπτεται πλήρως, μερικώς ή καθόλου. Ορισμένες σκηνές, όπως στο Ηρώδειο, δεν έχουν στέγαστρο και συνεπώς αν βρέξει η εκδήλωση θα ακυρωθεί, άρα το συμβόλαιο θα είναι ακριβότερο. Επίσης, αν η εκδήλωση γίνεται κοντά στη θάλασσα είναι περισσότερο εκτεθειμένη στον αέρα από ό,τι αν γίνει σε έναν κλειστό χώρο, όπως είναι το γήπεδο του Καραϊσκάκη. Επίσης, κοιτάμε αν ο διοργανωτής είναι πεπειραμένος». Έτσι, ανάλογα με το είδος της κάλυψης το κόστος διαφοροποιείται από 1,5% του κόστους της εκδήλωσης για το επίπεδο 1 και μπορεί να ανέλθει στο 5-7% για όλα τα επίπεδα κάλυψης.

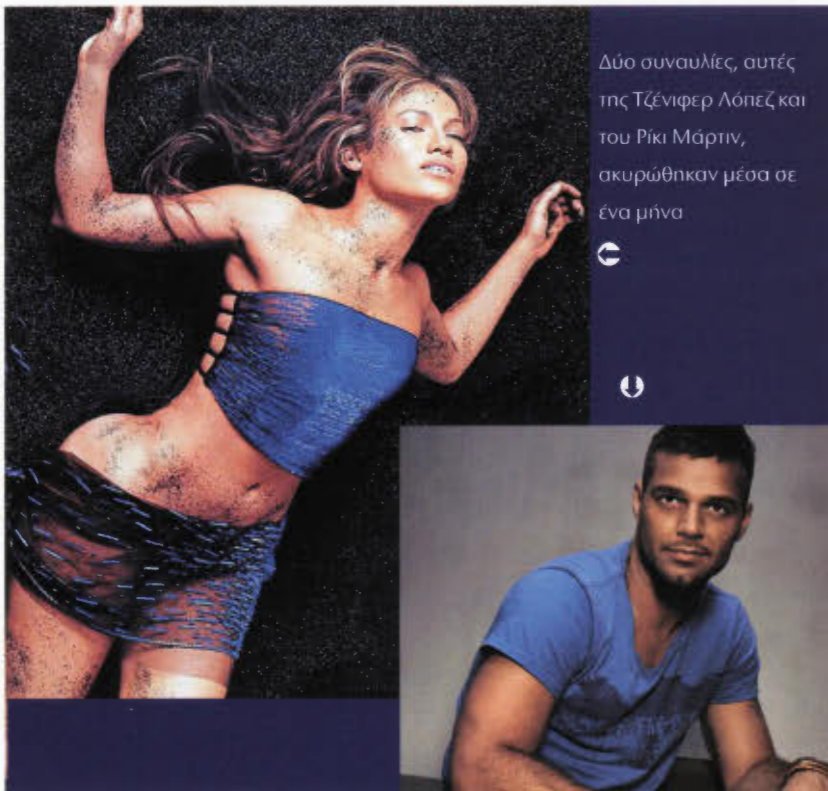
## Τα απρόοπτα

Το ασφαλιστικό προϊόν δεν αποφέρει πάντα κέρδη στην εταιρεία που το προωθεί, ιδιαίτερα αν πρόκειται για περίοδο μαζικών ακυρώσεων. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα το καλοκαίρι, όπου η πλειονότητα των εκδηλώσεων τυγχάνει κάλυψης. «Το 2002 είδαμε 26 εκδηλώσεις που είχαμε ασφαλίσει να ακυρώνονται εξαιτίας του καιρού. Ήταν πολύ κακή καλοκαιρινή περίοδος και έβρεχε κάθε μέ-

ρα. Οι Lloyd's είχαν ζημιά σε ποσοστό 300%, καθώς αποζημίωσαν όλους τους πελάτες μας. Βέβαια, αυτό είναι ένα πολύ καλό δείγμα του πώς αντιμετωπίσαν τους πελάτες και εκείνοι έμειναν ευχαριστημένοι» σημειώνει ο κ. Καραβίας. Στην υπόθεση δεν λείπουν και τα αξιοπερίεργα, όπως στο Φεστιβάλ Τουρισμού στο Μέτσοβο, όπου ο διοργανωτής προθυμοποιήθηκε να πληρώσει την ασφαλιστική κάλυψη με... τυρί.

## Οι γκρίζες ζώνες: τι καλύπτεται και τι όχι

Τα όρια ανάμεσα στο τι καλύπτεται και τι όχι είναι μερικές φορές αδρά. Ο κ. MacMillan θυμάται: «Η πρώτη εκδήλωση που είχα αναλάβει στα 20 μου χρόνια στο Λονδίνο ήταν η θεατρική παράσταση του Άντριου Βέμπερ A star like Express. Στην παράσταση οι ηθοποιοί έκαναν πατινάζ γύρω από τους θεατές. Μετά από έναν χρόνο αποφασίστηκε να κάνουν ένα διάλειμμα και το πάτωμα γυαλίστηκε. Όταν η παράσταση ξεκίνησε οι ηθοποιοί γλίστρησαν και η παράσταση ακυρώθηκε για τρεις ημέρες. Αρχικά η ασφαλιστική αρνήθηκε να προσφέρει αποζημίωση για την εκδήλωση, με το επιχείρημα ότι η ακύρωση έγινε με ευθύνη του διοργανωτή. Στην πορεία, όμως, έγινε γνωστό ότι πριν από έναν χρόνο το πάτωμα είχε ξαναγουαλιστεί και έτσι η ασφαλιστική εταιρεία το κάλυψε». Προς αποφυγή τέτοιων αμφιλεγόμενων, ως προς την αποζημίωση, καταστάσεων, η ομάδα της εταιρείας παρευρίσκεται αυτοπροσώπως στις εκδηλώσεις και τις καλύπτει με κάμερα.



Δύο συναυλίες, αυτές της Τζένιφερ Λόπεζ και του Ρίκι Μάρτιν, ακυρώθηκαν μέσα σε ένα μήνα



## Εγκαίνια νέου κτιριακού συγκροτήματος



Μια φαντασμαγορική γιορτή διοργάνωσε η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής για τους παρευρισκόμενους στα εγκαίνια του νέου κτιριακού συγκροτήματος στη Λεωφόρου Συγγρού, την Τετάρτη 14 Ιουνίου.

Μια γιορτή αντάξια του μεγέθους και της δύναμης της πρώτης ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα, την οποία τίμησαν με την παρουσία τους ο Αρχιεπίσκοπος κ. Χριστόδουλος, ο οποίος τέλεσε τον αγιασμό, ο Υπουργός Οικονομίας & Οικονομικών κ. Γιώργος Αλογοσκούφης, ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Γιάννης Παπαθανασίου, ο Πρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας κ. Τάκης Αράπογλου, ο Αντιπρόεδρος κ. Γιάννης Πεχλιβανίδης και άλλοι εκλεκτοί καλεσμένοι.

Την εκδήλωση προλόγισαν ο Πρόεδρος και

Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος και οι Γενικοί Διευθυντές κ. Σπίρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης.

Το πρόγραμμα που ακολούθησε μετά τον αγιασμό ήταν πραγματικά εντυπωσιακό. Οι αθλήτριες ρυθμικής γυμναστικής του Πανελληνίου συλλόγου ξετύλιξαν με χάρη τις κορδέλες, που έκοψαν ο Αρχιεπίσκοπος, οι υπουργοί, ο Πρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας και η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ακολούθησε η παρέλαση της αρχαιότερης φιλαρμονικής στην Ελλάδα. Η φιλαρμονική της Κέρκυρας παρέλασε παινίζουσα ανάμεσα στους εκατοντάδες παρευρισκόμενους. Πραγματική έκπληξη αποτέλεσε το ξετύλι-

μα ενός γιγαντιαίου πανό από τέσσερις καταρρηχητές, που το κατέβασαν εντυπωσιακά από την κορυφή του κτιρίου στο ισόγειο. Η εκδήλωση κορυφώθηκε με χορογραφία πυροτεχνημάτων που φώτισαν εκπληκτικά το νυχτερινό αθηναϊκό ουρανό.

Ακολούθησε πάρτυ για τους υπαλλήλους της Εθνικής Ασφαλιστικής στο roof garden του νέου κτιρίου με μοναδική θέα στον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

Στις 7 Ιουνίου, στο roof garden του κτιρίου παρατέθηκε δεξίωση σε δημοσιογράφους και παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς και στις 13 Ιουνίου ο αρχιτέκτονας Mario Botta παρουσίασε το κτίριο σε αντασφαλιστές, επιχειρηματίες και μεγάλους πελάτες της εταιρείας.

# Ασφαλώς



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

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

[www.ydrogios.gr](http://www.ydrogios.gr)



Ασφαλής Δύναμη!

## Allianz Το Δέντρο της Εμπιστοσύνης σε περιοδεία



Ένα μοναδικό ζωντανό και διαδραστικό έκθεμα είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι άνθρωποι της Allianz Ελλάδος σ' έναν ειδικά διαμορφωμένο χώρο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας. Το «TrustTree» (Δέντρο της Εμπιστοσύνης) δημιουργήθηκε από τη μητρική εταιρεία με σκοπό να κεντρίσει τον τρόπο σκέψης και επικοινωνίας των εργαζομένων της για σταθερή ανάπτυξη, βασικό στοιχείο της στρατηγικής του Ομίλου «3+ Ένα» και θα ταξιδέψει σε πλήθος εταιρειών του Allianz Group ανά τον κόσμο. Η διασφάλιση και η ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης, η ενδυνάμωση της λειτουργικής κερδοφορίας, ο εστιασμός στον πελάτη με μείωση των πολύπλοκων διαδικασιών και η αύξηση της ανταγωνιστικότητας και αξίας είναι κατά κανόνα οι άξονες που συνθέτουν την παραπάνω στρατηγική «3+ Ένα».

Το έργο απαρτίζεται από ένα μικρό σιντριβάνι, από μία πηγή νερού και ένα αναπτυσσόμενο λουλούδι:

- Το όνομα «TrustTree» αντανακλά το όραμα της Allianz.
- Το δέντρο είναι σύμβολο προόδου και ανάπτυξης. Η εμπιστοσύνη των πελατών απέναντι στην Allianz πρέπει να μεγαλώνει, όπως ένα δέντρο που αναπτύσσεται με ισχυρές ρίζες και υγιή κλαδιά.
- Η δημιουργία του γλυπτού «TrustTree» είναι ο συμβολισμός της επιτυχίας της στρατηγικής του «3+ Ένα» και της ανάπτυξης του ομίλου.

Στα εγκαίνια της έκθεσης ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Allianz Ελλάδος Πέτρος Παπανικολάου, μαζί με τον κ. Reinhard Leiter, Executive Events Manager του Allianz Group, μιλώντας στο διοικητικό προσωπικό της εταιρείας και εξηγώντας τη φιλοσοφία του «TrustTree» το παρακίνησαν να εκφράσει τις ιδέες του απαντώντας στα δύο ερωτήματα που έχουν τεθεί από τον επικεφαλής του Allianz Group, κ. Michael Diekmann:

- Πώς μπορώ να συμβάλω προσωπικά στο πρόγραμμα «3+ Ένα»;
- Τι θα πρέπει να αλλάξει, ώστε να στεφθεί το πρόγραμμα «3+ Ένα» με επιτυχία;

Οι απαντήσεις όλων των συναδέλφων από όλο τον κόσμο θα καταγραφούν σε ένα βιβλίο, το οποίο θα παρουσιασθεί στον κ. Diekmann με-



Οι κ. κ. Πέτρος Παπανικολάου Διευθύνων Σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος, Reinhard Leiter Executive Events Manager Allianz Group, Ευαγγελία Διαμαντοπούλου Διευθύντρια Ανθρωπίνων Πόρων Allianz Ελλάδος, δίπλα στο έργο

τά τη λήξη της περιοδείας.

Η καμπάνια έχει σκοπό να παρακινήσει τους ανθρώπους της Allianz να εκφράσουν νέες ιδέες εμπιστευόμενοι τη δημιουργικότητα και την ικανότητά τους, να τις καλλιεργήσουν λειτουργώντας ομαδικά συμβάλλοντας, όλοι αλλά και ο καθένας χωριστά στην επιτυχία και στην ανάπτυξη του ομίλου Allianz παγκοσμίως.



Οι κ. κ. Πέτρος Παπανικολάου Διευθύνων Σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος Reinhard Leiter Executive Events Manager Allianz Group Μιχάλης Σωτηράκος Διευθυντής Ανάπτυξης και Υποστήριξης Πωλήσεων

Υπάρχει μέσα μας ένας γενετικός κώδικας που εξασφαλίζει την ανταγωνιστικότητά σας.



www.eurobrokers.gr

### EUROBROKERS - ΕΝΑΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ ΜΕ:

- **Ηγετική θέση.** Κατέχει ηγετική θέση στον τομέα παροχής συμβουλευτικών και διαμεσολαβητικών ασφαλιστικών υπηρεσιών.
- **Παράδοση.** Η κορυφαία εταιρεία με μία επιτυχημένη διαδρομή 30 χρόνων.
- **Αξιοπιστία.** Μακροχρόνιες σχέσεις συνεργασίας με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις και οργανισμούς.
- **Διεθνή παρουσία.** Μέλος του διεθνούς δικτύου ASSUREX GLOBAL.

Η EUROBROKERS, μέλος του ομίλου εταιρειών KOUMBAS SYNERGY GROUP, με τη βαθειά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς, που απορρέει από τη συνεργασία της με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς και του εξωτερικού, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες για την αντιμετώπιση των εξελισσόμενων αναγκών της ελληνικής επιχείρησης. Με όραμα και στρατηγική, με αμεσότητα και ευελιξία, με ποιότητα και επαγγελματισμό, διεισδύει αποτελεσματικά στα κύτταρα της επιχείρησής σας, εξασφαλίζοντας την ανταγωνιστικότητά της.



**EUROBROKERS**

ασφαλίζει την ανταγωνιστικότητά σας

KOUMBAS SYNERGY GROUP

## ING CHANCES FOR CHILDREN

Το πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του ING Group που προσφέρει ευκαιρίες για τα παιδιά.

Τα παιδιά αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο ενός αναπτυσσόμενου κόσμου. Στις μέρες μας υπάρχουν δυστυχώς περισσότερα από 115 εκατομμύρια παιδιά σε ολόκληρο τον κόσμο που δεν έχουν πρόσβαση στην εκπαίδευση.

Η δωρεάν, υποχρεωτική και ποιοτική βασική παιδεία, όμως, αποτελεί δικαίωμα κάθε παιδιού.

Η πρόκληση για την παγκόσμια κοινωνία, λοιπόν, είναι να διασφαλιστεί ότι μέχρι το 2015 όλα τα παιδιά, αγόρια και κορίτσια θα έχουν την δυνατότητα να ολοκληρώσουν έναν πλήρη κύκλο στοιχειώδους εκπαίδευσης.

### Γεγονότα και αριθμοί

Σχεδόν ένα δισεκατομμύριο άνθρωποι δεν μπορούν να διαθέσουν ένα βιβλίο ή να υπογράψουν με το όνομά τους.

1. Το 98% των ατόμων που είναι αναλφάβητοι ζει σε αναπτυσσόμενες χώρες και τα δύο τρίτα από αυτούς είναι γυναίκες.
2. 115 εκατομμύρια παιδιά παγκοσμίως δεν έχουν πρόσβαση στην στοιχειώδη εκπαίδευση.
3. Σε 19 από τις 44 αφρικανικές χώρες περισσότερα από τα μισά παιδιά δεν θα ολοκληρώσουν ποτέ την βασική εκπαίδευση.
4. Στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες, μόνο το 14% των ατόμων που εγγράφονται στην δευτεροβάθμια εκπαίδευση είναι γυναίκες.
5. Οι περισσότεροι ενήλικοι που έχουν συμπληρώσει λιγότερα από πέντε ή έξι χρόνια εκπαίδευσης παραμένουν ουσιαστικά αναλφάβητοι για όλη τους την ζωή.

### Εκπαιδευτική ανισότητα

Αρκετά παιδιά σε ολόκληρο τον κόσμο δεν πηγαίνουν στο δημοτικό σχολείο. Οι κυριότερες αιτίες είναι οι ακόλουθες:

#### 1. Η φτώχεια:

- Δεν έχουν την δυνατότητα να πληρώσουν τα δίδακτρα



ING CHANCES FOR CHILDREN

www.ingchancesforchildren.com

ING

- Τα παιδιά πρέπει να εργαστούν για να συνεισφέρουν στο οικογενειακό εισόδημα

#### 2. Η ασφάλεια:

- Η διαδρομή προς το σχολείο είναι πολύ μακρινή και επικίνδυνη
- Οι γονείς ανησυχούν για την τρομοκρατία, την σεξουαλική κακοποίηση και τη βία, ειδικά για τα κορίτσια.

#### 3. Οι τοπικές παραδόσεις:

- Σε ορισμένες χώρες οι οικογένειες δίνουν μεγαλύτερη σημασία στην εκπαίδευση των αγοριών.

- Τα κορίτσια μπορεί να αναγκαστούν να παντρευτούν σε νεαρή ηλικία, να παρατήσουν το σχολείο και να αφιερωθούν στις δουλειές του σπιτιού.

Τα τελευταία χρόνια το ING ξεκίνησε κάποιες τοπικές πρωτοβουλίες γνωστές ως δραστηριότητες κοινοτικής ανάπτυξης. Ενοποιώντας όλες αυτές τις δραστηριότητες δημιουργήσαμε το πρόγραμμα ING Chances for Children, πρόκειται για ένα εταιρικό πρόγραμμα του ING που στοχεύει να δώσει πρόσβαση στην εκπαίδευση σε 50.000 παιδιά στην Ινδία, τη Βραζιλία και την Αιθιοπία πριν από το τέλος του 2007 και να βελτιώσει την ποιότητα της εκπαίδευσης στις τοπικές κοινότητες όπου δραστηριοποιείται το ING.

Ο βασικός στόχος του προγράμματος ING Chances for Children είναι να βελτιώσει το επίπεδο διαβίωσης των παιδιών ηλικίας από 4-12 ετών σε ολόκληρο τον κόσμο δίνοντας τους πρόσβαση σε μια δωρεάν, υποχρεωτική βασική εκπαίδευση η οποία στοχεύει να αναπτύξει στο μέγιστο τις ικανότητες κάθε παιδιού.

Οι βασικότεροι στόχοι για το ING Chances

for Children είναι οι εξής:

- Η παροχή στοιχειώδους εκπαίδευσης σε 50.000 παιδιά μέσα σε διάστημα 3 ετών.
- Η βελτίωση της ποιότητας της εκπαίδευσης στις κοινότητες όπου δραστηριοποιείται το ING.
- Η εθελοντική ανάμιξη όσων περισσότερων ατόμων γίνεται από τους 115.000 εργαζόμενους του Ομίλου ING, ως πρεσβευτές ή δωρητές.

Το πρόγραμμα ING Chances for Children ξεκινώντας τις πρωτοβουλίες κοινοτικής ανάπτυξης με τους εργαζόμενους του ING και σε συνεργασία με οργανισμούς όπως η UNICEF έχει σκοπό να συμβάλει στην παροχή στοιχειώδους εκπαίδευσης σε όλα τα παιδιά όπως αναφέρθηκε στους Στόχους της Χιλιετίας των Ηνωμένων Εθνών και στο Συνέδριο για τα Δικαιώματα του Παιδιού.

Το ING θα ξεκινήσει ένα πλήθος εσωτερικών και εξωτερικών δραστηριοτήτων και προγραμμάτων για να ενισχύσει την εκπαίδευση των παιδιών.

Σε αυτή την προσπάθεια το ING Chances for Children συνενώνει τις δυνάμεις του με τα τοπικά γραφεία της UNICEF σε κάθε περιοχή, ώστε να εκμεταλλευτούν ο καθένας την μοναδική θέση του άλλου και να επιτύχουν τον κοινό τους στόχο: την ευμερρία των παιδιών.

Στη συνέχεια θα ξεκινήσει ένα πλήθος συνεργασιών και με άλλους οργανισμούς, τόσο σε διεθνές όσο και σε τοπικό επίπεδο.

### Συγκέντρωση Πόρων

Χρειάζονται μόνο €30 κατά μέσο όρο για να στείλεις ένα παιδί στο σχολείο για μια ολόκληρη χρονιά

## ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΠΛΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ. ΕΙΝΑΙ ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ!

UpSet!



### Interfamily Protection Plan. Το μοναδικό πρόγραμμα ασφάλισης που καλύπτει όλη την οικογένεια, με ένα μόνο συμβόλαιο!

- Απώλεια Ζωής του Κυρίως Ασφαλισμένου.
- 11 ή 15 σοβαρές ασθένειες και για τους 2 συζύγους.
- Απώλεια Ικανότητας Προσωπικής Φροντίδας.
- Αγγειοπ्लाστική και εγχείρηση καρδιακής βαλβίδας για τον άνδρα.
- Μη διηθητικό εντοπισμένο καρκίνωμα στήθους ή του αναπαραγωγικού συστήματος για τη γυναίκα.
- 4 συγγενείς εκ γενετής ανωμαλίες για νεογέννητα.
- 5 ασθένειες για παιδιά 3 μέχρι 18 ετών.
- Σε περίπτωση διάγνωσης μιας από τις καλυπτόμενες σοβαρές ασθένειες και ενώ κανείς δεν σας ασφαρίζει σας προσφέρεται το δικαίωμα, αν το έχετε επιλέξει, της σταδιακής επαναφοράς της κάλυψης ζωής σας.

Το προϊόν εμπίπτει στον Κλάδο Ζωής. Για πλήρεις λεπτομέρειες αναφορικά με το Interfamily Protection Plan μπορείτε να προμηθευτείτε το Ενημερωτικό Δελτίο της Εταιρείας από τα Κεντρικά Γραφεία ή τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο.

### Η επανάσταση στην ασφάλιση

**INTERLIFE**  
INSURANCE COMPANY LTD  
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO



## Νέα επενδυτικά προγράμματα μακροχρόνιας αποταμίευσης

Η ALICO AIG Life παρουσίασε δύο σύγχρονα επενδυτικά προγράμματα μακροχρόνιας αποταμίευσης, το ALICO ScoreInvest και το ALICO Accelerator. Το ALICO Accelerator απευθύνεται στους ασφαλισμένους της ALICO AIG Life οι οποίοι έχουν ήδη εξασφαλίσει τα οφέλη ενός ασφαλιστικού προγράμματος εγγυημένου κεφαλαίου, όπως είναι το «ALICO Σύνταξη» ή το «ALICO Junior», και τους παρέχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν καλύτερα και τα υπόλοιπα χρήματα, τα οποία συνήθως αποταμιεύουν. Τόσο το ALICO



ScoreInvest όσο και το ALICO Accelerator επενδύουν σε τρία νέα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια, τα "ALICO Multifund I, II, III", τα οποία διαχειρίζεται η ALICO AIG Life. Πιο συγκεκριμένα, το "ALICO Multifund I" επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Ευρωπαϊκών Ομολόγων και σε Χρηματικά Διαθέσιμα, το "ALICO Multifund II" επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Μετοχών Εσωτερικού του Δείκτη FTSE/XA - 20, ενώ το "ALICO Multifund III" επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Μετοχών Εξωτερικού του Δείκτη MSCI World Equity. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επενδύσει είτε μόνο σε ένα από τα τρία Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια, είτε να καταλείπει την επένδυσή του σε περισσότερα από αυτά ή ακόμη και σε όλα, για να αξιοποιήσει αθροιστικά τη δυναμική διαφορετικών αγορών. Ορισμένα από τα σημαντικά οφέλη των δύο αυτών νέων προγραμμάτων είναι τα υψηλά ποσοστά επένδυσης από τον πρώτο κύκλο χρόνο, το προσωπικό ασφάλιστρο, η ευελιξία στην επενδυτική επιλογή, καθώς και η επένδυση σε χρονικό ορίζοντα που διευκολύνει τις ανάγκες του ασφαλισμένου. Επί πλέον, μέσα από το Bonus Διατήρησης Λογαριασμού, η ALICO AIG Life επιβραβεύει τον ασφαλισμένο μετά τον 10ο χρόνο ισχύος του ALICO ScoreInvest ή του ALICO Accelerator, επιδοτώντας με 5% επιπλέον την ετήσια καταβολή του για το πρόγραμμα αυτό. Αναφερόμενος στα δύο νέα αυτά προγράμματα, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Διοικητικός Διευθυντής της ALICO AIG Life, τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής: «Το ALICO ScoreInvest και το ALICO Accelerator με βάση τα πολλαπλά οφέλη που παρέχουν στους ασφαλισμένους μας αποτελούν τα πλέον ανταγωνιστικά προγράμματα της κατηγορίας των Unit Linked στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και σε συνδυασμό με το "ALICO Σύνταξη" έρχονται να καλύψουν με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις σύγχρονες συνταξιοδοτικές ανάγκες και να δώσουν ουσιαστικές λύσεις σε όλους τους Έλληνες. Η ALICO AIG Life με τα δύο αυτά προϊόντα συνεχίζει μια στρατηγική για υψηλότερες παροχές προς τους ασφαλισμένους της και στοχεύει στην διατήρηση και περαιτέρω ενίσχυση των ιδιαίτερα υψηλών ρυθμών ανάπτυξης που παρουσιάζει και οι οποίοι υπερβαίνουν συνολικά τα επίπεδα του 90% κατά την τελευταία τετραετία».

# 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 franchisee 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 χειριστή 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 801 600  
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

## Fine Art

ασφάλιση έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας μουσεία, ιδιωτικές συλλογές, εκθέσεις

## Cancellation of Events

ασφάλιση ακυρώσεως εκδηλώσεων παραστάσεων και συνεδρίων

## Bloodstock Insurance

ασφάλιση αλόγων, αστικής ευθύνης και εγκαταστάσεων ιππικών ομίλων

## Jewellers' block

ασφάλιση κοσμηματοπωλείων

**Γ. ΚΑΡΑΒΙΑΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ**

ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΗΜΕΝΟΙ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΤΕΣ LLOYD'S

ΑΜΕΡΙΚΗΣ 15, 106 72 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ. 210 364 06 18, FAX.: 010 364 35 03. e-mail: karavias@otenet.gr

Επιτυχημένες οι ημερίδες



Μεγάλη επιτυχία γνώρισαν οι δύο ημερίδες με θέμα «Ανοίξαμε Πανιά» που διοργανώθηκαν από τις ασφαλιστικές εταιρείες Εγνατία και Le Monde στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη στις 11 και 12 Μαρτίου αντίστοιχα.

Με εντυπωσιακή προσέλευση συνεργατών οι οποίοι ξεπέρασαν τους 1.000 και σε πολύ άνετη, ζεστή και φιλική ατμόσφαιρα ο Διευθ. Σύμβουλος των εταιρειών κ. Ε. Γονής ανέλυσε τα αποτελέσματα της πενταετίας και χάραξε σε αδρές γραμμές την πολιτική των εταιρειών για το μέλλον. Η πολιτική της διοίκησης για το 2006 συνίσταται στην επιλεκτική αναπροσαρμογή σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα και όχι στην μείωση του τιμολογίου αυτοκινήτου καθώς και στην προώθηση στην αγορά νέων πακέτων ασφάλισης στους λοιπούς κλάδους.



**95** ΧΡΟΝΙΑ  
σταθερές αξίες

**Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ**  
Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

**1911-2006**

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

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



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



Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η πρώτη και η μόνη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία με αμιγώς συνεταιριστικό χαρακτήρα, δραστηριοποιείται στη χώρα μας από το 1978. Ο κοινωνικός της ρόλος αποτελεί εγγύηση για το σεβασμό, τη συνέπεια και την απόλυτη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων της.

Αδιαμφισβήτητα υγιής οικονομικά, ισχυροποιήθηκε ακόμα περισσότερο μετά τη διεύρυνση της συνεργασίας της με τις πανίσχυρες Ευρωπαϊκές Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Εταιρίες **UNI POL, MACIF, P & V, EURESA.**

Εμπιστευθείτε τη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ!**

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

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

*Η Ζαί σου*

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

**ΕΘΝΙΚΗ** Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Κατά την υπ' αριθμ. 2065/29.5.2006 συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Αράπογλου δήλωσε ότι οι αρχές της εταιρικής διακυβέρνησης, τις οποίες ο Όμιλος της ΕΤΕ ακολουθεί πιστά, του επιβάλλουν να παραιτηθεί τόσο από την ιδιότητα του μη εκτελεστικού μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου, όσον και από την ιδιότητα του Προέδρου.

Για τη θέση του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου πρότεινε τον μέχρι σήμερα Αντιπρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Δούκα Παλαιολόγο. Ο κ. Αράπογλου δήλωσε ότι στο νέο Πρόεδρο, καθώς και στα υπόλοιπα μέλη της Διοίκησης της Εταιρείας, έχει αμέριστη εμπιστοσύνη, δεδομένης της επαγγελματικής τους επάρκειας και της άριστης συνεργασίας που είχαν τα δύο προηγούμενα χρόνια και θα συνεχίσουν να έχουν στα πλαίσια του Ομίλου της Ε.Τ.Ε. Κατόπιν τούτου, το Διοικητικό Συμβούλιο απεδέχθη, ομόφωνα, την παραίτηση του κ. Αράπογλου και σε αντικατάστασή του εξέλεξε ως νέο μη εκτελεστικό μέλος και Α' Αντιπρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου τον κ. Αλέξανδρο Τουρκολιά του Γεωργίου, μέχρι της λή-

ξης της θητείας του παρόντος Διοικητικού Συμβουλίου. Μετά ταύτα, το Διοικητικό Συμβούλιο ανασυγκροτήθηκε σε Σώμα, ως ακολούθως:

<b>Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος:</b>	Δούκας-Παύλος Παλαιολόγος του Ιωάννη <b>Εκτελεστικό Μέλος</b>	
<b>Α' Αντιπρόεδρος:</b>	Αλέξανδρος Τουρκολιάς του Γεωργίου <b>Μη εκτελεστικό Μέλος</b>	
<b>Μέλη:</b>	Σπυρίδων Λευθεριώτης του Τηλεμάχου <b>Εκτελεστικό Μέλος</b>	
	Παγώνης Αναστάσιος του Αθανασίου <b>Εκτελεστικό Μέλος</b>	
	Ιωάννης Κόλλιας του Χρήστου Αλέξανδρος Γεωργίτσος του Πλάτωνα Ιωάννης Πολίτης του Νικολάου Βασίλειος Παναγιωτόπουλος του Βασιλείου Άνθιμος Θωμόπουλος του Κων/νου Αβραάμ Μωυσής του Εσδρές Στέφανος Παντζόπουλος του Γιαννούλη	<b>Μη εκτελεστικά Μέλη</b>
	Βασίλειος Φουρλής του Στυλιανού	<b>Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος</b>
Κωνσταντίνος Λαμπρόπουλος του Χρήστου		<b>Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος</b>

# 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

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

«Έχουμε Τρόπους»



**AIG**

**Ημερίδα για την «Ασφάλιση Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης και Ναυτιλίας»**

Ημερίδα με θέμα την Ασφάλιση Ευθύνης των Στελεχών Διοίκησης στο χώρο της Ναυτιλίας, πραγματοποιήσε στη Ναυτιλιακή Λέσχη Πειραιά η AIG Greece. Προλογίζοντας την εκδήλωση, ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης τόνισε ότι η ασφάλιση ευθύνης στελεχών διοίκησης έχει καταστεί ιδιαίτερα αναγκαία σε εταιρείες που κάνουν χρήση εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης όπως τα IPOs και τα ομολογιακά δάνεια. Στη συνέχεια ο κ. David Wood, Vice President της AIG Middle East, Mediterranean & South Asia Division, αναφέρθηκε στο διεθνές ναυτιλιακό περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από την αύξηση των κανονιστικών διατάξεων που εντείνουν την αβεβαιότητα. Ο κ. Wood αναφέρθηκε εκτενώς στη νομοθεσία που ισχύει στις ΗΠΑ για τις εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρείες. Επίσης, εξήγησε τους διάφορους τρόπους προστασίας των εταιρειών από ενέργειες που θα μπορούσαν να δημιουργήσουν προβλήματα στη διοίκηση και τα στελέχη τους, όπως περιστατικά ρύπανσης του περιβάλλοντος. Οι κ. S. C. Wasserman και A. C. Schwartz, ιδρυτικά μέλη της Hellenic Millennium Capital Partners, αναφέρθηκαν στις εναλλακτικές μορφές κεφαλαιακού δανεισμού και χρηματοδότησης ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Επικεντρώθηκαν στην αγορά των special purpose acquisition companies (SPAC) η οποία συνεχώς μεγαλώνει, καθώς ήδη δύο ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες έχουν ακολουθήσει τον δρόμο εισαγωγής στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης.

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



### Στα 70, 1 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις το α' τετράμηνο του 2006

Η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο της πελατοκεντρικής πολιτικής της που αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα του Ομίλου, αποδεικνύει συνεχώς τη σταθερή συνέπειά της έναντι των ασφαλισμένων της και στο ζήτημα των αποζημιώσεων, έχοντας καταβάλει ήδη σε αυτούς κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους συνολικά 70,1 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα, η INTERAMERICAN στον κλάδο Ζωής κάλυψε 20.311 περιπτώσεις με αποζημιώσεις που έφθασαν τα 40,6 εκατ. ευρώ. Μόνο για λήξεις συμβολαίων η Εταιρεία πλήρωσε 10,3 εκατ. ευρώ. Στον τομέα της Υγείας, σε σύνολο 44.541 περιπτώσεων η INTERAMERICAN κατέβαλε 23,6 εκατ. ευρώ, καλύπτοντας τους αποζημιωθέντες για νοσοκομειακά προγράμματα και επιδοματικά ασθενειών με 16 εκατ. ευρώ και τους ασφαλισμένους της με πρόγραμμα Medisystem (επισκέψεις, διαγνωστικά, check-up, νοσηλείες) με 7,6 εκατ. ευρώ. Στον δυναμικά αναπτυσσόμενο κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων, η

Εταιρεία κατέβαλε 8,3 εκατ. ευρώ σε 19.862 περιπτώσεις. Ειδικότερα, οι αποζημιώσεις Ομαδικών συμβολαίων Ζωής - Ζημιών έφθασαν τα 2,7 εκατ., Ομαδικών Medisystem το 1 εκατ. ευρώ και Ομαδικών συνταξιοδοτικών τα 4,6 εκατ. ευρώ. Στις Γενικές Ασφάλειες, κατά το πρώτο τετράμηνο η INTERAMERICAN αποζημιώσε 12.485 περιπτώσεις με το ποσό των 17,6 εκατ. ευρώ, με τον κλάδο αυτοκινήτου να πληρώνει το μεγαλύτερο ποσό (15 εκατ.). Τέλος, στον τομέα Βοήθειας (Οδική και Προσωπική Υγείας), στον οποίο η INTERAMERICAN κυριαρχεί στην αγορά με μερίδιο πάνω από 20% και με μοναδική υποδομή, η Εταιρεία παρέσχε τις υπηρεσίες της σε 33.203 περιστατικά στην Οδική Βοήθεια με επί τόπου επιδιόρθωση βλά-

βης, μεταφορά οχήματος και Autohelp, ενώ στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια ανταποκρίθηκε σε 7.229 τηλεφωνικές κλήσεις με ιατρικές συμβουλές και σε 1.232 περιστατικά με υγειονομική μεταφορά, εκ των οποίων τα 19 ήταν με αερομεταφορά. Οι αποζημιώσεις, που καταβάλλονται με απλές διαδικασίες και γρήγορα, σε συνδυασμό με τις παρεχόμενες υπηρεσίες και τη σύγχρονη προσέγγιση των αναγκών των πελατών, αποτελούν τη βάση της εμπιστοσύνης που χαρακτηρίζει τη σχέση της INTERAMERICAN με τους ασφαλισμένους της. Η αναγνώριση της INTERAMERICAN από την κοινή γνώμη, ως πρώτης σε φήμη ασφαλιστικής εταιρείας, επιβεβαιώνει αυτή την εμπιστοσύνη και την αξιοπιστία της (έρευνα Tradelink 2005).

ΤΟΜΕΑΣ	ΠΛΗΘΟΣ	ΠΟΣΟΝ (εκατ. €)
ΖΩΗ & ΥΓΕΙΑ	64.852	64,2
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	19.862	8,3
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	12.485	17,6

## ΣΕΜΑ

### Γέφυρες με την ουγγρική αγορά

Επίσκεψη πραγματοποίησε ο Σύνδεσμος των brokers της Ουγγαρίας στον ΣΕΜΑ, καθώς και σε γραφεία Ελλήνων brokers, με σκοπό την ανταλλαγή απόψεων και τη γνώση της ελληνικής αγοράς, στο πλαίσιο της νέας, διευρυμένης ευρωπαϊκής αγοράς των 25. Οι 23 Ούγγροι brokers, μέλη του εθνικού τους Συνδέσμου, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τα ασφαλιστικά προϊόντα των Ελλήνων μεσιτών ασφαλίσεων και να μιλήσουν για τη

δική τους αγορά. Να σημειωθεί ότι η ουγγρική αγορά βρίσκεται ακόμη στα πρώτα στάδια ανάπτυξης με τον κλάδο Ζωής να εμφανίζεται ως ο πλέον προσοδοφόρος τα προσεχή χρόνια. Η Υγεία δεν είναι απελευθερωμένη και τα συμβόλαια Ζωής δεν έχουν γνωρίσει άνθιση, κάτι που αναμένεται να αλλάξει. Πάντως, οι Ούγγροι brokers έδειξαν ενδιαφέρον για τα ελληνικά προϊόντα και δεν αποκλείεται κάποια συνεργασία με ελληνικό με-

σιτικό γραφείο. Η επίσκεψή τους επιστεγάστηκε με κοινό δείπνο με τους Έλληνες brokers που πραγματοποιήθηκε σε εστιατόριο της Αθήνας με χορηγό τη Eurobrokers. Ο Ούγγρος πρόεδρος κ. Lajos Porro ευχαρίστησε τους Έλληνες συνδαιτυμόνες για τη φιλοξενία, παρουσία του προέδρου του ΣΕΜΑ κ. Λάμπρου Κόκκινου και πλείστων άλλων μεσιτών, όπως οι κ. Καραβίας και Παπανικήτας. Τις τελευταίες ημέρες της παρουσίας τους στη χώρα μας είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν την Ελλάδα μέσα από εκδρομές σε Μυκίνες και κρουαζιέρα στα νησιά του Αργοσαρωνικού.

**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 χωρίς 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.



Παραγωγός διαφήμισης με εμπειρία ζητείται για το τμήμα Marketing-Διαφήμισης Ομίλου Εντύπων.

Παρέχειται μισθός και ποσοστά. Παρακαλούμε στείψτε βιογραφικό σημείωμα.

Τηλ.: 210 3229394

Fax.: 210 3257074

# 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



## Συμμετοχή του Ομίλου στο Business Education Forum

Η International Life συμμετείχε στο Business Education Forum & Career Conference, ένα ετήσιο συνεδριακό γεγονός, το οποίο απευθύνεται σε απόφοιτους Δημόσιων και Ιδιωτικών Πανεπιστημίων της Αθήνας. Η συμμετοχή της International Life έγινε στο πλαίσιο της ενημέρωσης των φοιτητών για τις επαγγελματικές προοπτικές στον ασφαλιστικό τομέα και ιδιαίτερα στις εταιρείες του Ομίλου International Life. Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στην Αίγλη Ζαπτείου υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης και της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς και το παρακολούθησαν περισσότεροι από 4.000 φοιτητές.

Στόχος της εκδήλωσης ήταν να εξοικειωθεί το νεανικό κοινό σχετικά με τις ανάγκες της αγοράς καθώς και τις απαιτήσεις για μια επιθυμητή και πετυχημένη καριέρα. Η International Life στήριξε ως χορηγός την εκδήλωση, ενώ η παρουσία της ενισχύθη-

κε με περίπτερο στο χώρο της διοργάνωσης αλλά και με την πραγματοποίηση ομιλιών που απευθύνθηκαν σε φοιτητές την πρώτη ημέρα του συνεδρίου.

Στην παρουσίασή τους, έμπειρα στελέχη του Ομίλου απευθύνθηκαν σε περισσότερους από 250 φοιτητές του τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής επιστήμης (Πανεπιστημίου Πειραιά). Οι κ. Ε.Χειράκης, Δ/ντής Marketing & Εκπαίδευσης, Κ. Πεφάνιος και Μ. Γιαννόπουλος Agency Managers και Γ. Γκαβογιάννης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, αφού αναφέρθηκαν διεξοδικά στην πορεία και την παρουσία της International Life στην ασφαλιστική αγορά, ανέλυσαν τις πτυχές του επαγγέλματος του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου και τις ευκαιρίες ανάπτυξης που προσφέρονται στον Όμιλο εταιρειών International Life.

Να σημειωθεί ότι η International Life είναι μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπη-



ρέτησης Πελατών. Η συμμετοχή της στον οργανισμό θα συμβάλει στην περαιτέρω ανάπτυξη και βελτίωση των διαδικασιών που ακολουθούνται για την εξυπηρέτηση του πελάτη - ασφαλισμένου.

Όπως δήλωσε και ο Διευθυντής Marketing και Εκπαίδευσης του Ομίλου, κ. Ε. Χειράκης, στόχος της International Life είναι να «γοητεύσει» τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες της.

### ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

#### Νέα οικογένεια προϊόντων υγείας

Η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, δημιούργησε τη νέα γενιά προϊόντων: Χάριν Υγείας - Χάριν Υγείας Plus - Χάριν Υγείας Χειρουργικό. Τα «Χάριν Υγείας» και «Χάριν Υγείας plus» (το 2ο παρέχεται με κάρτα νοσηλείας) είναι δύο σύγχρονα νοσοκομειακά προγράμματα που προσφέρουν:

Κάλυψη εξόδων νοσηλείας με υψηλό ανώτατο όριο - € 300.000 - ανά νοσηλεία για την Ελλάδα και €300.000 κατ' ασφαλιστικό έτος για το εξωτερικό.

Ακόμη: Κάλυψη των εξόδων για χειρουργό & αναισθησιολόγο, ελεύθερη επιλογή νοσηλευτικού ιδρύματος και ιατρού στην Ελλάδα και το εξωτερικό, κάλυψη εξόδων ημερήσιας νοσηλείας, μικροεπεμβάσεων σε εξωτερικά Ιατρεία, χημειοθεραπείας, ακτινοβολίας, αιμοκάθαρσης, επίδομα τοκετού, νοσοκομειακό επί-

δομα σε περίπτωση νοσηλείας χωρίς απαίτηση αποζημίωσης από τον πελάτη, Συμψηφισμό εκπιπόμενου ποσού (απαλλαγής) με το ποσό συμμετοχής άλλου ασφαλιστικού φορέα (ιδιωτικού ή κοινωνικού), οικογενειακές εκπτώσεις έως και 15%, επείγουσα ιατρική βοήθεια στην Ελλάδα ή και το εξωτερικό (με το Χάριν Υγείας plus), 24ωρη γραμμή εξυπηρέτησης (με το Χάριν Υγείας plus).

Το «Χάριν Υγείας Χειρουργικό» παρέχει προκαθορισμένο υψηλό ποσό ανά επέμβαση, υπό τη μορφή επιδόματος, σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης λόγω ατυχήματος ή ασθένειας, με την προσκόμιση και μόνο του θεωρημένου πιστοποιητικού νοσηλείας (δηλ εισιτήριο - εξιτήριο) και ανεξάρτητα από την αποζημίωση που τυχόν θα έχει λάβει ο ασφαλισμένος από οποιονδήποτε άλλο φορέα (κρατικό ή ιδιωτικό).

**Αντιμετωπίζετε  
πρόβλημα εξεύρεσης  
Νέων Πελατών;**

**« Έχουμε  
Τρόπους »**



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

# Με συνέπεια & αξιοπιστία για τη δική σας

# Ασφάλεια

από το 1970



**SKOURTIS  
INSURANCE CO.**

Γ. Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Ε.Γ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### Εθνική Ασφαλιστική

#### Αποτελέσματα α' τριμήνου 2006

Σε € 10.699 χιλ. ανήλθαν τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής και σε € 8.742 χιλ. μετά από φόρους, με βάση το Δ.Λ.Π., για το πρώτο τρίμηνο του 2006. Την αντίστοιχη περίοδο του 2005 τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε € 12.511 χιλ. και σε € 9.746 χιλ. μετά από φόρους.

Σημαντική βελτίωση παρουσιάζουν τα αποτελέσματα των Γενικών Κλάδων, όπου ο Όμιλος εμφανίζει κέρδη προ επενδύσεων € 3.215 χιλ. έναντι ζημίας € 1.893 χιλ. για την αντίστοιχη περίοδο του 2005. Το combined ratio για το πρώτο τρίμηνο του 2006 βελτιώθηκε και περιορίστηκε σε 96% σε επίπεδο Ομίλου και σε 95% για τη Μητρική Εταιρεία.

Στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων τα ενοποιημένα καθαρά δεδουλευμένα ασφαλιστήρα ανήλθαν σε € 80.285 χιλ., αυξημένα κατά 3% σε σύγκριση με το πρώτο τρί-

μηνο του 2005. Η αύξηση αυτή είναι συνδυασμός σημαντικών αυξήσεων παραγωγής κατά 12% σε όλους τους κλάδους πλην Αυτοκινήτου, με εξαιρετική επίδοση στον κλάδο Πυρός όπου κατεγράφη αύξηση 18% και μειώσεως της παραγωγής στον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων. Όπως ανακοίνωσε στο τέλος Μαρτίου 2006 η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής από 1 Μαΐου 2006 εφαρμόζεται νέα εμπορική πολιτική στον κλάδο αυτό με στόχο την ανάκτηση μεριδίου στην ελληνική αγορά.

Στους Κλάδους Ζωής, το αποτέλεσμα του Ομίλου εμφανίζει ζημία € 1.081 χιλ. σε σύγκριση με ζημία € 955 χιλ. για το 2005. Τα ενοποιημένα καθαρά δεδουλευμένα ασφαλιστήρα των κλάδων Ζωής κατά το Δ.Λ.Π. (εξαιρείται η παραγωγή ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων) ανέρχονται σε € 74.577 χιλ., αυξημένα κατά 20% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005.

Η νέα παραγωγή ασφαλιστήρων ατομικών Ζωής είναι αυξημένη κατά 31% σε σύγκριση με το 2005.

Επιπλέον, τα εγγεγραμμένα ασφαλιστήρα του νέου προϊόντος bancassurance «Προσθέτω» ανήλθαν σε € 10.125 χιλ. μέχρι τις 31 Μαρτίου 2006.

Λόγω της εφαρμογής των Δ.Λ.Π. οι υπεραξίες επενδύσεων του πρώτου τριμήνου του 2005 ήταν σημαντικά αυξημένες, με αποτέλεσμα τα συνολικά έσοδα επενδύσεων να είναι υψηλότερα κατά € 6.427 χιλ. σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2006.

Τα κέρδη της Μητρικής Εταιρείας για την τρέχουσα περίοδο διαμορφώνονται σε € 10.385 χιλ. προ φόρων και € 8.379 χιλ. μετά από φόρους.

Τα κέρδη των θυγατρικών εταιρειών, μετά από φόρους, ανήλθαν σε € 363 χιλ. αντιστρέφοντας τη ζημία των € 869 χιλ. του πρώτου τριμήνου του 2005.

### Gerling

#### 10 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα

Τη 10χρονη παρουσία της στην Ελλάδα γιόρτασε πρόσφατα η GERLING Hellas. Στο event παρευρέθησαν υψηλόβαθμα στελέχη του Ασφαλιστικού και Επιχειρηματικού κόσμου, τιμώντας με την παρουσία τους, τους συνεργάτες και φίλους της GERLING Hellas.

Ο Γεν. Διευθυντής της GERLING Hellas κ. Νότης Βαγιακάκος καλωσόρισε τους προσκεκλημένους και ανακοίνωσε τα νέα σχέδια της εταιρείας.

Στη γιορτή παρευρέθησαν ακόμη οι κ. Jorg Mayer, Head of International Dept. της GERLING και ο κ. Jens Wohlthat, Board Member της HDI GERLING International Holdings, του νέου σχήματος που προέκυψε μετά τη συγχώνευση της GERLING από τον όμιλο TALANX. Η GERLING Hellas, στο κατώφλι της νέας εποχής, με νέες σύγχρονες εγκαταστάσεις, με τα νέα κεφαλαιακά και εμπορικά μέσα και τις δυνατότητες συνεργιών που της παρέχονται σαν

μέλος της οικογένειας TALANX, στοχεύει σε περαιτέρω ανάπτυξη και διεύρυνση των εργασιών της.

Από το 1995 η GERLING Hellas ασκεί με επιτυχία ασφαλίσεις Περιουσίας, Τεχνικών Έργων, Αστικής Ευθύνης και Μεταφορών προσαρμοσμένες στις εξειδικευμένες απαιτήσεις και ανάγκες των πελατών μας. Σε αυτούς τους κλάδους, τα τελευταία 5 χρόνια οι επιδόσεις κατ' έτος είναι ως εξής:

- Μέσα ετήσια Καθαρά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα 11,650,000 €

- Μέσος Δείκτης Ζημιών (πληρωθεισών και εκκρεμών) ως προς τα ετήσια Ασφάλιστρα 31,14%

- Μέσος Συνδυασμένος Δείκτης (ζημιών και εξόδων λειτουργίας και πρόκλησης) ως προς τα ετήσια Ασφάλιστρα 52,9%

- Μ.Ο. ετησίων καθαρών κερδών προ φόρων € 2,06 εκατ.

Ειδικά για το 2005, ο κύκλος εργασιών (καθαρά ασφαλιστήρα) ανήλθε σε € 11,2 εκατ.

(+4,5% έναντι του 2004) ενώ τα καθαρά κέρδη προ φόρων στον ισολογισμό του 2005 ανήλθαν σε € 3,2 εκατ. (έναντι 3,1 εκατ. το 2004).

Ήδη το πρώτο πεντάμηνο του 2006 ο κύκλος εργασιών παρουσιάζει αύξηση 45% ενώ αντίστοιχα οι ζημιές ήταν αισθητά μειωμένες έναντι του αντίστοιχου διαστήματος 2005.

Η GERLING Hellas προσδοκά και επιδιώκει περαιτέρω κερδοφόρα ανάπτυξη και διεξόδυση στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, επεκτεινόμενη επίσης από την Ελλάδα προς την ευρύτερη ζώνη των Βαλκανίων και της ευρύτερης περιοχής της ΝΑ. Μεσογείου, ακολουθώντας τους Έλληνες πελάτες μας στις επιχειρηματικές κινήσεις. Το μήνυμα της GERLING Hellas προς τους Έλληνες πελάτες/Ασφαλισμένους και συνεργάτες/Διαμεσολαβούντες είναι:

«Φέρνουμε το Όραμα στα μέτρα σας!»



Μπορείτε να πραγματοποιήσετε τις επιθυμίες τους...

Ένας ισχυρός σύμμαχος σας προσφέρει

Δυναμική Συνεργασία Ανάπτυξης!



**GENERAL UNION GROUP**  
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

**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!

GENERAL UNION • GENERAL TRUST • GENERAL UNION • GENERAL UNION • FIRE & ESTATE

Κεντρικά Γραφεία: Παπαστράτου 51 - 53 & Δερβενακίων Πειραιάς 185 45 Τηλ.: 210.4063.333  
www.general-union-group.gr e-mail: info@general-union-group.gr



## Το 3ο κατάστημα στη Λάρισα

Εγκαινιάστηκε πρόσφατα το 3ο κατάστημα του Ομίλου International Life, στη Λάρισα. Το κατάστημα λειτουργεί υπό τη Διεύθυνση του κ. Θωμά Διαμάντου, ενός στελέχους με μεγάλη εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά. Το νέο κατάστημα άνοιξε στα πλαίσια υλοποίησης του πλάνου ανάπτυξης των καταστημάτων και των συνεργατών σε όλη την Ελλάδα.

Τα εγκαινία του νέου υποκαταστήματος πραγματοποιήθηκαν την Πέμπτη 18 Μαΐου σε μία ξεχωριστή βραδιά, την οποία τίμησαν με την παρουσία τους εξέχουσες προσωπικότητες της τοπικής κοινωνίας αλλά και ανώτατα διοικητικά στελέχη του Ομίλου International Life. Συγκεκριμένα, στην εκδήλωση παρέστησαν οι κ. Κ. Τζανακούλης, Δήμαρχος Λάρισας, Α. Αγγελής, Αντινομάρχης, Γ. Λάτσιος, Αντιδήμαρχος, Γ. Κρομμύδας, Πρόεδρος ΔΕΤΠΟΛ, Ν. Διαμάντος, Πρόεδρος Τεχνικού Επιμελητηρί-

ου Ελλάδος Τμήμα Κεντρικής και Δυτικής Ελλάδος. Τη διοίκηση του Ομίλου εκπροσώπησαν οι κ. Π. Λίβας, Δ/νων Σύμβουλος International Life, Γ. Μπράβος, Γεν. Δ/ντής Εμπορικού Τομέα, Σ. Ξανθόπουλος Γεν. Δ/ντής Πωλήσεων, Μ. Χειράκης, Δ/ντής Marketing και Εκπαίδευσης, Α. Τριανταφύλλου, Δ/ντης Πωλήσεων και Β. Γουδίνου, Επιθεωρήτρια Πωλήσεων. Οι κ. Π. Λίβας και Γ. Μπράβος καλωσόρισαν το νέο Δ/ντή υποκαταστήματος στην οικογένεια της International Life, επισημαίνοντας παράλληλα την δέσμευση της εταιρείας να στηρίξει το νέο στέλεχος στην καθημερινή του δραστηριότητα ώστε να επιτύχει υψηλότερους στόχους.

Ο κ. Θ. Διαμάντος απευθύνθηκε στους παρευρισκόμενους, τονίζοντας την πρόθεσή του να αξιοποιήσει την έως σήμερα εμπειρία του προς όφελος των συνεργατών του, ώστε μέ-

σα από μια συντονισμένη προσπάθεια και με αρωγούς την πολύ καλή υποδομή που παρέχει η International Life, αλλά και την ποιοτική εργασία του ιδίου και της ομάδας του, να συμβάλει στην εκπλήρωση των στρατηγικών στόχων του Ομίλου.

Ο κ. Διαμάντος εξέφρασε τη βεβαιότητα πως έχοντας ως στήριγμα και εγγύηση την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα που χαρακτηρίζουν την International Life, θα κατορθώσει να αντεπεξέλθει στις προσδοκίες των συμπολιτών του και να επαληθεύσει το καλό όνομα της εταιρείας, προσφέροντας σε ακόμα περισσότερους ανθρώπους μια καλύτερη Ζωή απαλλαγμένη από οικονομική ανασφάλεια. Ο κ. Θωμάς Διαμάντος, με μια μακρά πορεία στον ασφαλιστικό χώρο, από το 1984, έχει ενταχθεί από το πρώτο τρίμηνο του 2006 στο ανθρώπινο δυναμικό της International Life και η συνεργασία μαζί του εντάσσεται στο πλαίσιο της δυναμικής ανάπτυξης του Δικτύου Υποκαταστημάτων της εταιρείας στην περιοχή της Λάρισας.

## Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών

### Solvency II

Η εξακρίβωση της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων επανεξετάζεται σε ευρωπαϊκό επίπεδο (Solvency II).

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, οι εποπτικές αρχές, αναλογιστές και εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς εμπλέκονται ενεργά στη σχετική διαβούλευση όπου λαμβάνει χώρα προκειμένου να εκδοθεί σύντομα σχετική Κοινοτική Οδηγία.

Την ίδια ώρα στη χώρα μας ο σχετικός προβληματισμός μόλις ξεκινά. Προκειμένου η ασφαλιστική αγορά να ενημερωθεί για τη φιλοσοφία, τις απαιτήσεις και την πρόοδο των εργασιών που γίνονται στα πλαίσια των CEIOPS και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΑΕΕ αποφάσισε να συστήσει για το αντικείμενο αυτό επιτροπή (υποεπιτροπή της Επιτροπής Λογιστικών Θεμάτων) με πρόεδρο τον κ. Στ. Κωνσταντά, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, που θα παρακολουθεί την εξέλιξη του και θα προβαίνει στις απαραίτητες παρεμβάσεις.

Τα λοιπά μέλη της ομάδας αυτής θα είναι οι κ.κ. Β. Αδαμόπουλος (Ασπίς Πρόνοια), Ι. Βασιλάτος (Εθνική), Σπ. Μαλάκης (υπουργείο Ανάπτυξης), Φ. Μπράβος (International) και οι κυρίες Βασ. Σταθοπούλου (υπουργείο Ανάπτυξης) και Α. Μουρατίδου (Εμπορική Ζωή ΑΑΕΖ).

Ελληνική Δημοκρατία

Νομός Άρτας

Δήμος Αθαμανίας

47045 Βουργαρέλι

Τηλ.: 26850-22.221-2

fax: 26850-22.223

πληρ.: γραφείο Δημάρχου

Βουργαρέλι: 24-3-2006

Αριθμ. Πρωτ.: 1449

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Η απόφασή σας να προσφέρετε δύο (2) βιβλιοθήκες και βιβλία στο δήμο μας, πραγματικά ήταν αξιόλογη και συγκινητική.

Αποδείξατε για μια ακόμη φορά ότι η λέξη ευεργεσία είναι προνόμιο των γνήσιων Ηπειρωτών. Για την ευαισθησία που δείξατε προς την ιδιαίτερη πατρίδα σας, σας ευχαριστούμε πολύ.

Σας ενημερώνουμε ότι οι βιβλιοθήκες και τα παιδικά βιβλία, με τη βοήθεια προσωπικού της ΝΕΟΣΕΤ Ιωαννίνων τοποθετήθηκαν στο Δημοτικό Σχολείου του Δ.Δ. Βουργαρελίου του Δήμου Αθαμανίας.

Με εκτίμηση

Ο δήμαρχος Αθαμανίας  
Οδυσσεάς Δράκος

Οι αντιδήμαρχοι  
1. Παναγιώτης Σκαλτσογιάννης  
2. Σταυρούλα Καραβασιλή

Αλλάξτε εταιρία  
Αλλάξτε φιλοσοφία

## Ελάτε να συνεργαστούμε!

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

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

**INTERLIFE**

Αλλάζει τα ασφαλιστικά δεδομένα

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

14ο χλμ Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης - Πολυγύρου  
T.K. 570 01, Θέρμη • Τηλ. Κέντρο: 2310 499000 • Fax: 2310 499099  
e-mail: info.thes@interlife.gr

ΑΘΗΝΑ

Λ. Συγγρού 155 • T.K. 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

## Η INTERAMERICAN στην Κρήτη

Η Κρήτη αποτελεί περιοχή ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για την INTERAMERICAN, που δραστηριοποιείται στο νησί με 6 Γραφεία Πωλήσεων, στις πόλεις Ηράκλειο (2), Ρέθυμνο, Χανιά, Αγ. Νικόλαο και Ιεράπετρα. Στις 9 Μαΐου η Εταιρεία πραγματοποίησε στο Ηράκλειο μια μεγάλη Παγκρήτια συνάντηση του δυναμικού των πωλήσεων, στο ξενοδοχείο «Ατλαντίς», στην οποία εκτός από τους Συντονιστές και Ασφαλιστικούς Συμβούλους των Γραφείων της Κρήτης παρευρέθησαν τα διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN κ. Γιώργος Μαυρέλης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Εταιρείας, Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Διευθυντής Shared Services και Κοσμάς Σμπιλής, Διευθυντής Πωλήσεων.

Κατά τη συνάντηση παρουσιάστηκαν από τους ομιλητές θέματα εταιρικά, ειδικότερα για την Κρήτη και θέματα που αφορούν στο Δίκτυο Πωλήσεων. Συγκεκριμένα, έγινε απολογισμός της πορείας των πωλήσεων κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους σε επίπεδο Εταιρείας αλλά και Γραφείων Κρήτης και ακολούθησαν βραβεύσεις των κορυφαίων κατά το πρώτο τρίμηνο Ασφαλιστικών Συμβούλων στην Κρήτη, των:

- Ανδρούλας Νικολάου (Γραφείο Παπαδημητράκη), 1ης σε Νέα Παραγωγή Ζωής.
- Παύλου Τσακίρη (Γραφείο Παπαδημητρά-

κη), 1ου σε εισπρ. Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών.

- Γιώργου Κεφαλογιάννη (Γραφείο Κεφαλογιάννη), 1ου σε Νέα Καθαρή Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Όσον αφορά στην παραγωγική δραστηριότητα των Γραφείων Πωλήσεων, κατά το πρώτο τρίμηνο προηγούνται:

- Στη Νέα Παραγωγή Ζωής, το Γραφείο Παπαδημητράκη.

- Στα εισπραχθέντα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, το Γραφείο Σαριδάκη.

- Στη Νέα Καθαρή Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων, το Γραφείο Κεφαλογιάννη.

Παρουσιάστηκαν επίσης τα νέα προγράμματα της Εταιρείας στην Υγεία: το MEDICash «Νοσοκομειακό», που μαζί με το MEDICash «Χειρουργικό» αποτελούν δύο νέες προτάσεις επιδοματικής ασφάλισης σε περίπτωση νοσηλείας και χειρουργικής επέμβασης και το MEDISYSTEM «Οικονομικό», που αποτελεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας σε προσιτή τιμή. Σχετικά με τα Αμοιβαία Κεφάλαια, επισημάνθηκε η ζωνρή επενδυτική ανταπόκριση του κοινού στα νέες γενιές Fund of Funds Αμοιβαία Κεφάλαια TOP MIX Μικτά και TOP MIX Ομολογιακά. Συζητήθηκαν ακόμη θέματα εκπαίδευσης και ανάπτυξης Συνεργατών, με



Ο Γεν. Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Γ. Μαυρέλης παρουσιάζει το πλάνο ανάπτυξης στην Κρήτη. Αριστερά ο κ. Μ. Φραγκουλόπουλος, Διευθυντής Shared Services και δεξιά ο κ. Κ. Σμπιλής, Διευθυντής Πωλήσεων

έμφαση στην ελκυστικότητα του περιβάλλοντος της Εταιρείας για νέους Συνεργάτες, δηλαδή στα σημαντικά προνόμια και πλεονεκτήματα υποστήριξης που απολαμβάνει ένας νέος Συνεργάτης πωλήσεων της INTERAMERICAN. Ειδικότερη αναφορά έγινε στα ταξίδια επιβράβευσης και στον ανασχεδιασμό των αμοιβών του Δικτύου Πωλήσεων, με βάση τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία.

Η Παγκρήτια συνάντηση των ανθρώπων των πωλήσεων της Εταιρείας έκλεισε με γεύμα, μέσα σε κλίμα απόλυτης αισιοδοξίας για μια εντυπωσιακή ανάπτυξη των εργασιών στην Κρήτη, όπως ταιριάζει σε μια κορυφαία εταιρεία με άριστη υποδομή, σύγχρονο σχεδιασμό και δυναμική προοπτική, όπως είναι η INTERAMERICAN.

## ΕΑΕΕ

### Νομικό Συνέδριο στη Ρόδο

Νομικό Συνέδριο με θέμα: «Νομικά θέματα Αστικής Ευθύνης από αυτοκινητικά ατυχήματα με διεθνή χαρακτήρα» διοργάνωσαν ο Δικηγορικός Σύλλογος Ρόδου, η Ένωση Εισαγγελέων Ελλάδος και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στα γραφεία του Δικηγορικού Συλλόγου Ρόδου, στις 26 & 27 Μαΐου 2006, παρουσία δικαστικών και δικηγόρων Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Ρόδου. Το συνέδριο είναι το τρίτο που συνδιοργανώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για θέματα αποζημιώσεων από αυτοκινητικά ατυχήματα και σε συνέχεια αντίστοιχων που είχαν γίνει το 2004 και το 2005 στην Αθήνα.

Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κή-

ρυξαν οι κ.κ. Σαρρής, Πρόεδρος Δικηγορικού Συλλόγου Ρόδου, Σ. Μπάγιας, Αντιεισαγγελέας Εφετών & Πρόεδρος Ένωσης Εισαγγελέων, Δ. Παλαιολόγος, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και Ι. Παυλίδης, Πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης ΕΑΕΕ. Ο κ. Ι. Ρόκας, Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, μίλησε για την πραγματική εφαρμογή των αρχών της καλής πίστης στην ασφάλιση ατυχημάτων από αυτοκίνητα. Ο κ. Ι. Σπυριδάκης, Δικηγόρος, Καθηγητής Νομικής Σχολής Αθηνών μίλησε για νομικά θέματα αστικής ευθύνης από αυτοκινητικά ατυχήματα, ιδίως ηθική βλάβη. Ο κ. Γ. Τζανής, Δικηγόρος, Πρόεδρος του Γραφείου Διεθνούς

Ασφάλισης, παρουσίασε την 4η οδηγία Αυτοκινήτων. Ο κ. Αθ. Κρητικός, Αντιπρόεδρος Αρείου Πάγου, αναφέρθηκε στις αξιώσεις αλλοδαπών ενώπιον ελληνικών δικαστηρίων από ατυχήματα αυτοκινήτων. Ο κ. Σ. Μπάγιας, Αντιεισαγγελέας Εφετών, Πρόεδρος Ένωσης Εισαγγελέων, μίλησε για την νομική θέση και το ρόλο του θύματος των τροχαίων ατυχημάτων στην ποινική διαδικασία. Ο κ. Στ. Παπαγεωργίου-Γονατάς, Επίκουρος Καθηγητής Δ.Π.Θ. παρουσίασε την ποινική νομοθεσία και νομολογία για την αντιμετώπιση των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων στην Ελλάδα. Τέλος, ο κ. Χ. Βασιλειάδης, Δικηγόρος Ρόδου, μίλησε για την αποθετική ζημία και για νομολογιακές εξελίξεις στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό.

# 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 Αξίопιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

## INTERAMERICAN Νέα προγράμματα υγείας με προσιτό κόστος

Η INTERAMERICAN επεκτείνει τη προϊοντική γραμμή της στην υγεία με την προώθηση στην αγορά δύο νέων προγραμμάτων, παρέχοντας έτσι ένα ευρύτατο φάσμα δυνατοτήτων ασφάλισης μέσα από τις ομάδες προγραμμάτων MEDISYSTEM (πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες υγείας), MEDIHospital (καλύψεις νοσηλείας) και MEDICash (Επιδόματα υγείας).

Ειδικότερα, τα νέα προγράμματα MEDISYSTEM «Οικονομικό» και MEDICash «Νοσοκομειακό» έρχονται να δώσουν προσιτές οικονομικά λύσεις στις σύγχρονες ανάγκες ασφάλισης της υγείας, η οποία στη χώρα μας παραμένει γενικά ιδιαίτερα ακριβή για τον πελάτη.

Το MEDISYSTEM «Οικονομικό»

Η INTERAMERICAN με το MEDISYSTEM «Οικονομικό» απευθύνεται κυρίως στο ευρύ κοινό της μεσαίας εισοδηματικής τάξης και χαρακτηρίζεται από την παροχή πλήρους κάλυψης σε ιδιαίτερα συμφέρουσα τιμή.

Το MEDISYSTEM «Οικονομικό» στην πρωτοβάθμια περίθαλψη για τον ασφαλισμένο προ-

βλέπει ετησίως 8 επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις απεριόριστες χωρίς κόστος, επίσημο προληπτικό έλεγχο με επίσκεψη σε ιατρό παθολόγο του Δικτύου MEDISYSTEM και δεύτερη γνώμη χειρουργού σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης.

Στη δευτεροβάθμια περίθαλψη προβλέπεται κάλυψη εξόδων νοσηλείας μέχρι 300.000 ευρώ ετησίως, με απαλλασσόμενα τα πρώτα 3.000 ευρώ (η νοσηλεία στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ περιορίζει το απαλλασσόμενο ποσό στα 1.500 ευρώ), ενώ παρέχεται δυνατότητα επιλογής θέσης νοσηλείας (Α' ή Β') και καλύπτεται η αμοιβή χειρουργού βάσει τιμολογίου (ανά είδος επέμβασης και ειδικότητα). Για νοσηλεία στην Ελλάδα σε ιδιωτικό νοσοκομείο καλύπτεται το 100% χωρίς την αφαίρεση του απαλλασσόμενου ποσού. Σε περίπτωση νοσηλείας στο εξωτερικό καλύπτεται το 80% των δαπανών μετά την αφαίρεση του απαλλασσόμενου ποσού.

Το MEDICash «Νοσοκομειακό»

Το MEDICash «Νοσοκομειακό» προσφέρει οικονομική ενίσχυση στον ασφαλισμένο σε πε-

ρίπτωση νοσηλείας του και αποτελεί συμπληρωματική παροχή ανεξάρτητη από οποιαδήποτε άλλη ασφαλιστική κάλυψη δημόσιας ή ιδιωτικής ασφάλειας, ενώ διακρίνεται για το εύρος των επιλογών και την απλή και γρήγορη διαδικασία καταβολής της αποζημίωσης. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ασφαλισμένους που έχουν προγράμματα υγείας με απαλλασσόμενα ποσά, αλλά και σε όσους επιθυμούν να καλύψουν ένα ή περισσότερα μέλη της οικογένειάς τους, επίσης σε ασφαλισμένους «ευγενών» Ταμείων (Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε., Δημοσίου κ.ά.) και σε άτομα με περιορισμένο εισόδημα.

Το MEDICash «Νοσοκομειακό» παρέχει ασφάλιση στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με δυνατότητα επιλογής ενός από τα τρία σχέδια καταβολής ημερησίου επιδόματος 70, 100 και 150 ευρώ και με ανώτατο όριο ημερών νοσηλείας 180 ημέρες. Το επίδομα διπλασιάζεται σε περίπτωση νοσηλείας σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας (ανώτατο όριο νοσηλείας 30 ημέρες) και στο εξωτερικό (ανώτατο όριο νοσηλείας 10 ημέρες).

## 4η Παιδιατρική Διημερίδα Ευρωκλινικής Παιδών

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η 4η Παιδιατρική Διημερίδα της Ευρωκλινικής Παιδών στο Πολεμικό Μουσείο με θέμα «Παιδιατρική - Πρόληψη, Ίαση, Φροντίδα» στις 27 και 28 Μαΐου 2006. Την Διημερίδα παρακολούθησαν πάνω από 400 παιδίατροι και τουλάχιστον 100 ιατροί άλλων ειδικοτήτων, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ακούσουν αλλά και να συζητήσουν θέματα της σύγχρονης παιδιατρικής επιστήμης. Θέματα που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια της διημερίδας:

- Ενδοσκοπική θεραπεία κυστεοουρητηρικής παλινδρόμησης
- Εμπύημα θώρακος στα παιδιά, νεώτερα εμβόλια
- Αυτόματη Ακοομετρία
- Ίλιγγος στα παιδιά
- Σύγχρονη θεραπεία του σοβαρού βρογχικού άσθματος και ανικανοποίητες ανάγκες
- Αντιμετώπιση επείγοντος περιστατικού «Από το ιατρείο στο ΤΕΠ και από το ΤΕΠ στην Εντατική»
- Η οδοντιατρική φροντίδα του παιδιού στα πρώτα χρόνια της ζωής του
- Διαγνωστική προσέγγιση παιδιών με νοητική καθυστέρηση
- Συγγενείς καρδιοπάθειες και εγκυμοσύνη
- Ανεπαρκής πρόσληψη βάρους, πρόωμη ήβη
- Λοιμώξεις από αδενοϊούς
- Παρασιτικές δερματοπάθειες (ψώρα-φθειρίαση)
- Αυτισμός

spiros advertis

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

«Έχουμε Τρόπους»

AVANTI

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

ΚΑΘΕ ΣΤΙΓΜΗ...  
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΧΕΙ  
ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ!

Η ΔΥΝΑΜΙΣ ασφαλιστική με συνέπεια, αξιοπιστία και φερεγγυότητα, συμβάλει διαχρονικά στην εξασφάλιση της ανθρώπινης δημιουργίας. Παρέχει πλήρη προστασία για τα περιουσιακά σας στοιχεία, αντιμετωπίζοντας ανθρώπινα τα ατυχή γεγονότα.

Εν Δυνάμει πολιτισμός.



ΔΥΝΑΜΙΣ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΘΗΝΑ  
Λ. Συγγρού 106, Τηλ.: 210.900.6900  
Fax: 210.923.7767-8, E-mail: dynasf@dynamis.gr

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ  
Μητροπόλεως 28, Τηλ.: 2310.280.155  
Fax: 2310.288.186, E-mail: yp.thessaloniki@dynamis.gr

www.dynamis.gr



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### Interamerican

## Νέα πρόσωπα στη διεύθυνση των εταιρειών Γενικών Ασφαλειών και Βοηθείας της INTERAMERICAN

Στο πλαίσιο της αναδιάρθρωσης που ξεκίνησε πέρυσι και ήδη ολοκληρώνεται στον Όμιλο INTERAMERICAN, στην Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου ανέλαβε ο κ. Γιάννης Μαστοράκος. Ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος, ερχόμενος από επιτυχημένη θητεία σε ανώτατες θέσεις της Εταιρείας, χαρακτηρίζεται ευρύτερα από πολυετή εμπειρία και τεχνικές γνώσεις στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών.

Ταυτόχρονα, η INTERAMERICAN επέλεξε ένα επιτυχημένο διοικητικό στέλεχος της αγοράς των Γενικών Ασφαλειών για τη θέση του Γενικού Διευθυντή της Εταιρείας. Πρόκειται για τον κ. Νίκο Ρούμπο, ο οποίος θα έχει εφεξής την ευθύνη ιδιαίτερα για θέματα underwriting



Γ. Μαστοράκος

και ανάπτυξης εργασιών.

Και οι δύο ως άνω επιλογές της INTERAMERICAN έγιναν με γνώμονα να υπηρετηθούν δυναμικά και αποτελεσματικά οι στόχοι της Εταιρείας στις Γενικές Ασφάλειες και συγκεκριμένα η περαιτέρω βελτίωση του μεριδίου της στην αγορά, στην οποία ευρίσκεται μετα-



Ν. Ρούμπος

ξύ των τριών πρώτων εταιρειών, η συνεχής δυναμική παρουσία της με καινοτόμα προϊόντα και η ανάπτυξη της σε νέες αγορές. Τέλος, στις ενοποιημένες διοικητικά εταιρείες Οδικής και Προσωπικής (Άμεσης Ιατρικής) Βοήθειας, καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου ανέλαβε ο κ. Λαυρέντης Αλβέρτης.



Λ. Αλβέρτης



## Μεγάλη επιτυχία στις εξετάσεις διαμεσολαβούντων

Η επιτυχημένη πορεία του Κέντρου Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ επιβεβαιώθηκε ακόμη μια φορά στις τελευταίες εξετάσεις πιστοποίησης του Υπουργείου Ανάπτυξης. Μεταξύ 26 πρωτοεξεταζομένων πέτυχαν οι 20 (ποσοστό 77%) ενώ αξίζει να σημειωθεί το ιδιαίτερα μεγάλο ποσοστό επιτυχίας όσων παρακολούθησαν την Εκπαίδευση στο Παράρτημα Αθηνών, όπου πέτυχαν οι 8 στους 10! Ιδιαίτερη μνεία οφείλεται στην επιτυχία που παρακολούθησε τα μαθήματα στην Έδρα

του Κέντρου στη Θεσσαλονίκη, κ. Ευφροσύνη Παπούλια, για το βαθμό (9,1 με άριστα το 10) με τον οποίο πέτυχε. Τα παραπάνω αποτελέσματα αποδεικνύουν έμπρακτα το ενδιαφέρον της Διοίκησης για εμπειριστασμένη κατάρτιση και διαρκή επιμόρφωση όσων ασχολούνται με την Ιδιωτική Ασφάλιση και το άριστο έργο που επιτελείται στο Κέντρο Εκπαίδευσης του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, όπου ήδη ξεκίνησαν οι εργασίες προετοιμασίας για τις εξετάσεις του Ιουνίου 2006.

## Αύξηση λόγω Bancassurance

Αύξηση συνολικής παραγωγής χάρη όμως στις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά γκισέ εμφάνισε πέρυσι η ασφαλιστική αγορά, με την κερδοφορία να βελτιώνεται σε σχέση με την αμέσως προηγούμενη χρήση η οποία όμως είχε επιβαρυνθεί από προβλέψεις της τάξης των 500 εκ. ευρώ λόγω μετάβασης στα ΔΛΠ.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία που επεξεργάστηκε η Hellastat, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων το 2005 άγγιξε τα 3,9 δισ. ευρώ, εμφανίζοντας αύξηση παραγωγής κατά 6,8%, ενώ στην τριετία 2002-2004 η μέση ετήσια αύξηση πλησιάζει το 12% ετησίως. Ταυτόχρονα, επιτεύχθηκε συγκράτηση του κόστους, καθώς το σύνολο των άμεσων και έμμεσων εξόδων αυξήθηκε κατά 4,1%, έναντι αύξησης κατά 7,9% των καθαρών συνολικών εσόδων (συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων), οδηγώντας τα μικτά αποτελέσματα στα 422,68 εκ. ευρώ, αυξημένα κατά 32%. Τα συνολικά έξοδα διοίκησης και διάθεσης στον κλάδο αυξήθηκαν πέρυσι οριακά, κατά 0,4%. Αντίστοιχα, ο δείκτης των λειτουργικών εξόδων προς τα συνολικά έσοδα βελτιώνεται οριακά, στο 34,1% το 2005, από 34,6% την προηγούμενη χρονιά. Τα έσοδα από επενδύσεις βελτιώθηκαν κατά 27% (μέση επίδοση ανά εταιρία) και διαμορφώθηκαν σε 675 εκατ. ευρώ, τριπλάσια από τα καθαρά προ φόρων κέρδη που ανήλθαν στα 200,34 εκ. ευρώ. Τα κέρδη του 2004 ήταν μόλις 11,98 εκατ. ευρώ λόγω των μεγάλων προβλέψεων μετάβασης από τα Ελληνικά στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Η συγκέντρωση της κερδοφορίας είναι ιδιαίτερα υψηλή, με 5 επιχειρήσεις να απολαμβάνουν το 55,5% των κερδών.

### ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΛΙΑΝΙΚΗ ΣΕ ΤΙΜΕΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ!

Ψάχνετε για παλιά και καινούργια πηλακάκια και είδη υγιεινής; Σε 24 ώρες εμείς μπορούμε να λύσουμε το πρόβλημά σας!

**ΜΠΑΜΠΗΣ ΓΚΙΟΚΑΣ**

**ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΠΛΑΚΙΔΙΩΝ & ΕΙΔΩΝ ΥΠΙΕΙΝΗΣ**

Πελασγίας 133 Α - Περιστερί

Τηλ.-Fax: 2105780468 / 6972400733



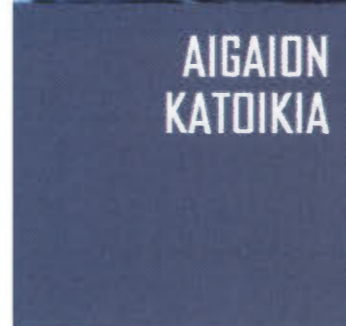
**ΑΙΓΑΙΟΝ ΠΛΟΙΑ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ ΣΚΑΦΗ ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ ΚΑΤΟΙΚΙΑ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ BUSINESS BEST**



## ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

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

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

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

**ΑΙΓΑΙΟΝ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

**Δίνει Ασφα-λύσεις!**

www.aigaion.gr



## Συνταξιοδοτική ημερίδα της ING

Με αφορμή τον διάλογο για το ασφαλιστικό, η ING Ελλάδος οργάνωσε την Πέμπτη 18 Μαΐου μια ειδική ημερίδα με στόχο την ανταλλαγή απόψεων και την ανάπτυξη προτάσεων, ώστε οι σύγχρονες συνταξιοδοτικές ανάγκες και η χρήση των σχετικών προϊόντων και υπηρεσιών να γίνουν συνειδηση και καθημερινή πρακτική.

Φιλοξενώντας μια ομάδα ομιλητών από έμπειρους και επιτυχημένους συνεργάτες της ING, καθώς και τη Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, επιτεύχθηκε ένας γόνιμος διάλογος σχετικά με τις δραματικές δημογραφικές μεταβολές αλλά και τις επιπλέον συνθήκες οι οποίες επιβάλλουν τη στροφή των πολιτών σε ιδιωτικής μορφής συνταξιοδοτικά σχήματα. «Το ζητούμενο στη νέα πραγματικότητα δεν είναι φυσικά η κατάργηση της Κοινωνικής Ασφάλισης αλλά η δημιουργία ενός συνταξιοδοτικού συστήματος περισσότερο ισορροπημένου και πλουραλιστικού, το οποίο έχοντας ως βάση του την κοινωνική ασφάλιση θα καταφέρει να συνδυάσει το κοινωνικό αίτημα για αξιοπρεπή σύνταξη με τη δύσκολη οικονομική πραγματικότητα» τόνισε η κ. Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Οι συνεργάτες της ING παρουσίασαν τα



Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

εξειδικευμένα εργαλεία ανάλυσης των συνταξιοδοτικών αναγκών και σχεδιασμού των σχετικών προϊόντων και υπηρεσιών της ING, τα οφέλη και τα πλεονεκτήματά τους, ενώ αναφέρθηκαν και σε επιτυχημένα μοντέλα και τεχνικές προώθησής τους.

«Στην ING συνδυάζουμε την διεθνή εμπειρία, το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό και ευέλικτα προϊόντα και υπηρεσίες ώστε να συνδράμουμε την αποτελεσματική ενίσχυση μιας κουλτούρας και συνέλιξης συνταξιοδοτικής αποταμίευσης, προωθώντας την ιδέα της πρόληψης και



Η κ. Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια πωλήσεων της ING και ο κ. Cornelis den Boer, CEO της ING Ελλάδος

του προγραμματισμού. Η δέσμευσή μας για την εκπαίδευση των Ελλήνων πολιτών αλλά και η υποστήριξη των δημοσίων ή άλλων φορέων για την προώθηση της ιδιωτικής ασφάλισης είναι δεδομένη» δήλωσε ο κ. Cornelis den Boer, CEO της ING Ελλάδος. Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε ειδικά για τους διακεκριμένους συνεργάτες της ING στη Νότιο Ελλάδα, ενώ φιλοξενήθηκε στις ανακαινισμένες συνεδριακές εγκαταστάσεις της εταιρείας στα κεντρικά της γραφεία. Αντίστοιχη εκδήλωση θα πραγματοποιηθεί και για τους συνεργάτες της ING στη Βόρεια Ελλάδα.

## Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών

Με μεγάλη επιτυχία ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών πραγματοποίησε ημερίδα με θέμα «Έλεγχος επάρκειας ασφαλιστικών προβλέψεων: κριτήριο ελέγχου φερεγγυότητας αλλά και μέσο για την ορθότερη λειτουργία των εταιρειών» στις 13 Απριλίου 2006.

Ομιλητές ήταν οι αναλογιστές κ. Ιωάννης Βάσσης, Παναγιώτης Ζαμπέλης και Γεώργιος Μαμουλάκης, ενώ τη συζήτηση συ-

ντόνισε ο κ. Νίκος Σπανός. Κατά τη συνάντηση που παρακολούθησαν 140 Διευθύνοντες και Στελέχη των εταιρειών, καθώς και ομάδα υπευθύνων από το υπουργείο Ανάπτυξης, τέθηκε επιτακτικά το θέμα αρχών υπολογισμού των τεχνικών αποθεμάτων και εκφράστηκε η άποψη ότι δεν μπορούν να θεσμοθετηθούν συγκεκριμένα και ενιαία τεστ επάρκειας για όλα τα χαρτοφυλάκια των ασφαλιστικών εταιρειών. Από

τη συζήτηση που ακολούθησε προέκυψε ότι υπάρχουν κενά στην υπάρχουσα νομοθεσία περί τεχνικών αποθεμάτων που αφορούν στους κανόνες υπολογισμού τους. Τέλος, τονίστηκε ότι η διαφάνεια στον υπολογισμό και ο έλεγχος επάρκειας των τεχνικών αποθεμάτων είναι στοιχεία που προσδιορίζουν σε μεγάλο βαθμό την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.



CROMAR Insurance Brokers Ltd  
Authorised cover holder of Lloyd's of London

Σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, ήτοι:

- ▶ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ
- ▶ ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΚΕΡΔΩΝ
- ▶ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ▶ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ▶ ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ▶ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ▶ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
- ▶ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



μέσω του συνδικάτου

Συμπληρωματικά, και ενόψη των εξελίξεων στο χώρο της Αστικής Ευθύνης διαμεσολαβούντων, έχουμε εξασφαλίσει συνεργασία σαν εξουσιοδοτημένοι ανταποκριτές, με το συνδικάτο των LLOYD'S



Εξασφαλίζοντας όρους απόλυτα σύμφωνους με την ισχύουσα Ελληνική Νομοθεσία, και μάλιστα στην Ελληνική γλώσσα, με αρμόδια την Ελληνική Δικαιοσύνη και τα Ελληνικά Δικαστήρια.

Τα συνδικάτα που επιλέγουμε να συνεργαζόμαστε, είναι στις ψηλότερες βαθμίδες των LLOYD'S, ανήκοντας και τα δύο στα TOP TEN.

Συμπερασματικά,

Έχουμε εξασφαλίσει την υποστήριξη των LLOYD'S που αποτελεί την πλέον αξιόπιστη εγγύηση, και έχουμε δημιουργήσει απλουστευμένες και εξαιρετικά διαφανείς και βοηθητικές διαδικασίες στην επικοινωνία μας με τους συνεργάτες μας.

- Έχουμε πρόσβαση στην Αγγλική αγορά για ειδικούς κινδύνους.
- Έχουμε μεγάλες δυνατότητες ευελιξίας, και από την συνεχή παρακολούθηση των αναγκών και εξελίξεων της αγοράς μας, δημιουργούμε και προσαρμόζουμε συνεχώς τα προγράμματά μας ειδικά για τους μικρομεσαίους κινδύνους έτσι ώστε να είναι από τα πλέον ανταγωνιστικά, διαφανή και απλουστευμένα, με στόχο την εύκολη πώληση τους.
- Οι σχέσεις που αναπτύσσουμε είναι διαπροσωπικές και άμεσης πρόσβασης, έτσι ώστε να δίνονται λύσεις άμεσες στους συνεργάτες μας.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ, ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΤΙΜΑΜΑΙ ΤΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΑΣ ΚΑΙ ΝΑ ΤΟ ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΟΥΜΕ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ, ΔΙΑΤΗΡΩΝΤΑΣ ΤΕΣ ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΧΡΟΝΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΟΦΕΛΟΣ.

## Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!



Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι

τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 035, e-mail: info@interasco.gr

**Atradius**

**Υπεραπόδοση των κύριων δραστηριοτήτων του Ομίλου**

**Ο**ι στόχοι για το 2006 είναι ανάπτυξη στον κύκλο εργασιών προερχόμενη από πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα και την ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών, αύξηση των επανεισπράξεων επισφαλών ασφαλισμένων απαιτήσεων διαμέσου της αύξησης της δραστηριότητας των υπαρχόντων γραφείων, αλλά και της δημιουργίας νέων μέσα στο έτος και διατήρηση ελεγχόμενου ρίσκου στο χαρτοφυλάκιο. Οι οικονομικές συνθήκες στις κυριότερες αγορές που απευθύνεται η Atradius βελτιώνονται και αναμένεται να βοηθήσουν στην αύξηση κύκλου εργασιών για το 2006. «Προσοδούκουμε συνέχιση της ισχυρής ανάπτυξης στις νέες και αναδυόμενες αγορές



στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη και Ασία» δήλωσε ο κ. Wilfried Verstraete. Ο όμιλος Atradius ανέφερε τον διπλασιασμό των μετά φόρων κερδών σε 100,3 εκατ. ευρώ για το 2005 από 50,6 εκατ. ευρώ το 2004. Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 98% και τα τεχνικά αποτελέσματα των κύριων ασφαλιστικών δραστηριοτήτων αυξήθηκαν σημαντικά σε 54 εκατ. ευρώ σε οριακά μικρότερο κύκλο εργασιών. Αυτό είναι το αποτέλεσμα κυρίως από την απεμπλοκή των δραστηριοτήτων bonding στις χώρες Ολλανδία, Γερμανία και Βέλγιο, καθώς και της μείωσης των δραστηριοτήτων fronting.

**EXODUS και KPMG**

**«Αντιμετωπίζοντας το ξέπλυμα χρήματος»**

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση «Αντιμετωπίζοντας αποτελεσματικά την πρόκληση του Anti-Money Laundering» που διοργάνωσαν από κοινού οι εταιρείες EXODUS και KPMG την 1η Ιουνίου. Σε ομιλίες που πραγματοποίησαν τόσο εκπρόσωποι του τραπεζικού χώρου όσο και στελέχη των EXODUS και KPMG από την Ελλάδα και το εξωτερικό διερευνήθηκε σε βάθος η δυνατότητα αντιμετώπισης του φαινομένου της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και της χρηματοδότησης της τρομοκρατίας (Money Laundering) και αναλύθηκε η υποχρέωση των τραπεζικών ιδρυμάτων της χώρας μας να συμμορφωθούν στο σχετικό κανονιστικό πλαίσιο που τους επιβάλλεται από την Τράπεζα της Ελλάδας. Στην εκδήλωση συμμετείχε σημαντικός αριθμός εμπειρών στελεχών τραπεζικών ιδρυμάτων και φορέων. Παγκόσμια έρευνα της KPMG για τα Anti Money Laundering (AML), στην οποία συμμετείχαν 210 τραπεζικά ιδρύματα από 38 χώρες, ανέδειξε ότι σήμερα οι τράπεζες δαπανούν περισσότερα χρήματα από ποτέ στην προσπάθεια αυτή. Τα τρία τελευταία χρόνια οι σχετικές δαπάνες έχουν αυξηθεί κατά 61%, ενώ αναμένεται να αυξηθούν κατά 40% τα τρία επόμενα χρόνια. Ως αποτέλεσμα, η χρήση σύνθετων συστημάτων AML που επιτρέπουν τη συνεχή παρακολούθηση συναλλαγών έχει αυξηθεί. Το 40% των τραπεζών που συμμετείχαν στην έρευνα έχει ήδη εγκαταστήσει τέτοια συστήματα. «Η αντιμετώπιση του φαινομένου του «ξεπλύματος» χρήματος αποτελεί πλέον μια από τις υποχρεώσεις των τραπεζών και στη χώρα μας» τόνισε ο Γιώργος Κωνσταντινίδης, Διευθύνων Σύμβουλος EXODUS.



**Προσέχουμε...την κάθε μας κίνηση!**



**EXO TOUR** around the world

**Αίγυπτος** Ξενοδοχία 5\* **EGYPT AIR**

- Κάιρο-Αλεξάνδρεια 4 ημέρες 380€
- Κάιρο-Αλεξάνδρεια-Κρουαζιέρα Νείλου 8 ημ. 899€
- Κάιρο-Αλεξάνδρεια-Σινά 6 ημέρες 480€
- Κάιρο-Αλεξάνδρεια-Κρουαζ. Νείλου-Σινά-Αγ. Αικατερίνη 10 ημ. 820€
- Κάιρο-Αλεξάνδρεια-Κρουαζιέρα Νείλου-Σαρμ Ελ Σέιχ 11 ημ. 950€

**Σαχάρα Camping & Jeep 4X4**

- 5 & 8 ημέρες από 520€

**Τυνησία**

- 6 ημέρες Διακοπές, Ξεν 5\*, ημδ/φθ μόνο 390€
- 6 ημερη Περιπέτεια Σαχάρα & Θάλασσα 499€
- 8 ημερη Περιπέτεια Σαχάρα & Θάλασσα 570€
- 6 ημέρες Διακοπές & Σαχάρα 470€

**ΑΦΡΟ SAFARI με 4x4 JEEP LAND CRUISER 2006**

**Συρία**

- Δομοσός-Παλμύρα-Χουμς 4 ημέρες 484€
- Δομοσός-Παλμύρα-Χουμς-Λεβάν-Λεμόνι & ημ. 679€

**Ισραήλ** από 466€

**Μάλτα** Ξεν. 4\* 7\* 7\*

- Βασιλόκλιση-Μετίνη-Γκλόε 4 ημέρες από 389€

**Σαρμ ελ Σέιχ** 5 ημ. 450€ 8 ημ. 640€

**www.exotour.gr** -Αθήνα, Συνταγμα Νίκης 20, Τηλ. 210 321 88 21 -Πειραιάς, Παπανησσίου 122, Τηλ. 210 4118 175

**RICH CLUB**  
 ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ Α.Ε.  
 ΕΔΡΑ: Τρίκαλα Αθ. Διάκου 26, Τηλ.: 2431 0 33330, Fax: 2431 0 75400  
 www.richclub.gr e-mail: info@richclub.gr

ING

Άνοδος παραγωγής κατά το 1ο τρίμηνο 2006



Σε €51,26 εκατομμύρια ανήλθαν τα συνολικά πρόφωρα κέρδη της ING Ελλάδος για τους πρώτους τρεις μήνες του 2006 συμπεριλαμβανομένου του έκτατου κέρδους από την πώληση της συμμετοχής της στην Τράπεζα Πειραιώς. Τα ασφάλιστρα της εταιρείας Ζωής σημείωσαν άνοδο 6%, ενώ οι Γενικές ασφάλειες κινήθηκαν πτωτικά κατά 3,4% σε σχέση με πέρυσι. Τα καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των δύο εταιρειών ανήλθαν σε €47,3 εκατομμύρια σημειώνοντας αύξηση €2,2 εκατομμύρια συγκριτικά με το ίδιο διάστημα το 2005. Στην παραγωγή αυτή δεν συ-

υπολογίστηκαν τα επιπλέον €4,09 εκατομμύρια ασφάλιστρα ζωής που προήλθαν από την ING Πειραιώς Ασφαλιστική. Σημειώνεται ότι η άνοδος στα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες προήλθε από τους κλάδους των unit linked και των νοσοκομειακών προγραμμάτων, οι οποίοι σημείωσαν αύξηση €1,3 εκατομμύρια και €0,8 εκατομμύρια αντίστοιχα. Σημαντικό ενδιαφέρον παρουσίασε η νέα παραγωγή των unit linked προγραμμάτων, η οποία αυξήθηκε κατά 64,5%. Οι εταιρείες Ζωής και Γενικών Ασφαλειών της ING, εντείνοντας την εφαρμογή της πολιτικής μακροχρόνιας εξασφάλισης της οικονομικής τους ευρωστίας, διατηρούν ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, με συνολικό ποσό ιδίων κεφαλαίων πολ-

λαπλάσιο του απαιτούμενου από τη σχετική νομοθεσία κεφαλαίου για κάλυψη της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Πιο συγκεκριμένα, η ING Ελλάδος έχει προχωρήσει σε ενδυνάμωση των πέραν των προβλεπόμενων από τη νομοθεσία μαθηματικών αποθεμάτων της κατά €8,2 εκατομμύρια, αγγίζοντας το συνολικό επίπεδο των €41 εκατομμυρίων σε σχέση με €32,8 εκατομμύρια το ίδιο διάστημα πέρυσι. Τέλος, για το 2005 η ING εξασφάλισε απόδοση 5% στους ασφαλισμένους των παλαιών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και απόδοση 4,75% για όλα τα συμβόλαια με τεχνικό επιτόκιο 4,25%, 3,35% και 2,5%, μέσω του δικαιώματος συμμετοχής στα κέρδη επενδύσεων.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α

συγγενής εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 01.01.05-31.12.05

ΥΕΡΓΗΤΙΚΟ	2005		2004		
	2005	2004	2005	2004	
ιπ. πολυετους αποσβεσης (αναπ.υπολ.)	55.815,89	91.051,73	Καταβλημενο Μετοχικο Κεφαλαιο	5.490.000,00	5.490.000,00
για	3.497.235,88	3.490.144,59	Διαφ. από εκδοση μετοχων υπερ το αρτιο	12.057,31	12.057,31
ειον Αποσβεσεις μεχρι 31.12.02	-1.120.822,20	-990.050,45	Αποθ. & Λοιποι λογ/σμοι ιδιων κεφαλαιων	1.145.277,53	1.030.335,72
μμετοχες-Επενδυσεις& Μακρ.Απαιτησεις	5.429.994,31	6.541.906,29	Προβλεψεις ασφαλιστικες	4.795.687,19	5.358.009,23
παιτησεις από Χρεωστες Ασφαλιστρων	1.836.274,82	1.851.660,43	Λοιπες προβλεψεις	27.895,65	27.895,65
ιπτες απαιτησεις	3.468.798,87	3.455.912,82	Υποχρεωσεις μακροπροθεσμες	0,00	0,00
αθεσιμα	256.902,27	214.650,84	Υποχρεωσεις βραχυπροθεσμες	2.418.278,40	3.119.503,88
εταβατικο λογ/σμοι Ενεργητικου	464.996,24	382.525,54	Μεταβατικο λογ/σμοι παθητικου	0,00	0,00
<b>ΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>13.889.196,08</b>	<b>15.037.801,79</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>13.889.196,08</b>	<b>15.037.801,79</b>

ΜΕΙΩΣΕΙΣ:

Υπό το έγγραφο του Υπουργείου Αναπτυξης με αρ.πρωτ. Κ3-5969/23.3.2006 προκύπτει ότι η εταιρία έχει καλυψει ηρωσ τις υποχρεωσεις της για ασφαλιστική τοποθέτηση και κατεχει το απαιτούμενο περιθωριο φερεγγυοτητας.

Το περιθωριο φερεγγυοτητας ανερχεται σε 5.582.233,30 €, ητοι πενταπλασιο το υπο του νομου ιζομενου 1.200.000,00€

ΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 01.01.05-31.12.05

ΥΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	2005	2004	ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	2005	2004
κτα αποτελ. ασφαλισεων αστ.ευθυνη Αυτ/των	69.783,98	65.916,16	Καθαρα κερδη χρησεως	1.014.282,90	869.047,86
ικτα αποτελ. ασφαλισεων λοιπων κλαδων	1.534.540,27	1.384.936,77	Υπολοιπο κερδων προηγ.χρησεως	96.637,82	117.324,66
νολο μικτων αποτελεσματος	1.604.324,25	1.450.852,93	Συνολο	1.110.920,72	986.372,52
<b>ΛΕΟΝ</b>			<b>ΜΕΙΟΝ</b>		
λα εσοδα εκμεταλλευσεως	0,00	0,00	Φορος εισοδηματος	342.242,85	324.613,15
νολο	1.604.324,25	1.450.852,93	Λοιποι μη ενσωμ/νοι στο λειπ.κοστος φοροι	3.245,33	3.245,33
<b>ΕΙΟΝ</b>			Κερδη προς διαθεση	765.432,54	658.514,04
σοδα Διοικητικης Λειτουργιας	387.177,38	386.595,13	<b>Η ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΩΣ ΕΞΗΣ</b>		
σοδα Λειτουργιας Διαθεσης	149.153,39	151.491,13	Τακτικο αποθεματικο	137.942,47	112.976,22
εωστικο τοκοι & συναφη εξοδα	85.256,15	115.361,44	Μερισματα	440.000,00	330.000,00
	621.586,92	653.447,70	Αμοιβες Διοικητικου Συμβουλιου	130.790,00	118.900,00
λικα αποτελεσματα εκμεταλλευσεως	982.737,33	797.405,23	Υπολοιπο κερδων εις νεο	56.700,07	96.637,82
κτακτα και ανοργανα αποτελεσματα	31.545,57	71.642,63		765.432,54	658.514,04
<b>ιθ. Αποτ. (κερδη) χρησεως προ φορων</b>	<b>1.014.282,90</b>	<b>869.047,86</b>			

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. & Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: ΚΟΛΛΑΟΣ ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ  
 Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.: ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ  
 Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΦΕΝΤΑΚΗΣ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ / ΔΕΙΚΤΩΝ

Α ΚΕΦΑΛΑΙΑ	6.647.334,84	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΠΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	15,08%
ΦΑΛΙΣΤΡΑ & ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ	7.721.083,15	ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	15,26%
ΕΝΔΥΣΕΙΣ	7.746.923,28	ΜΕΡΙΣΜΑ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ	0,15€
ΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	400.607,02	ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	38,10%
ΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ	2.835.350,47		
ΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	1.014.282,90		

ΕΑΕΕ

Καλλιεργώντας την ασφαλιστική συνείδηση στους μαθητές

Στο πλαίσιο της ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος η απονομή των βραβείων του διαγωνισμού έκθεσης ιδεών για το Γυμνάσιο και το Λύκειο που είχε προκηρυχθεί από το υπουργείο Παιδείας με πρωτοβουλία και χορηγία της ΕΑΕΕ. Ο διαγωνισμός είχε στόχο την καλλιέργεια ασφαλιστικής και αποταμιευτικής συνείδησης στους μαθητές και εντάσσεται στις εκδηλώσεις της Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης που εορτάζεται ετησίως στις 11 Νοεμβρίου. Τα θέματα του διαγωνισμού ήταν για το Γυμνάσιο «Ποιο αγαπημένο μου πρόσωπο συνείδησης και ποιο αντικείμενο θα ασφάλιζα κατά προτεραιότητα και γιατί» και για το Λύκειο «Η αξία της ιδιωτικής ασφαλιστικής και της μέσω αυτής αποταμίευσης». Στους 60 νικητές απονεμήθηκαν τα βραβεία, ενώ σε όλους τους διαγωνισθέντες απονεμήθηκαν αναμνηστικά διπλώματα.

Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Δημήτρης Πεισιδωτής (1933-2006)



Ένας όμορφος άνθρωπος που επί 17 χρόνια σημάδεψε με την παρουσία του την εξέλιξη της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, έφυγε από τη ζωή, αφού έδωσε θαρραλέο και άνισο αγώνα με την αρρώστια του. Άφησε πίσω του ανθρώπους που τον αγάπησαν πολύ. Ο Δημήτρης Πεταλωτής, πρόεδρος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής έφυγε στις 20 Μαΐου 2006. Γεννήθηκε στις Σέρρες το 1933, σπούδασε Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών και ήταν διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Μονάχου. Υπήρξε ιδρυτικό μέλος και πρόεδρος της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ από το 1989 μέχρι το θάνατό του.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΟΡΕΣΤΗ ΘΩΜΑΔΑΚΗ**

**MIKRON** INSURANCE BROKERS SA  
ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ ΘΩΜΑΔΑΚΗ Ε.Π.Ε.**

Πάνω από **35 χρόνια** δραστηριοποίησης στο χώρο

**ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ:**  
Εθνική Ασφαλιστική, Αγροτική, Alpha Ασφαλιστική, Ασπίς Πρόνοια, Gerling Konzern Hellas, Universal Life, Δύναμις, Allianz, Commercial Value, Victoria.

**ΑΣΚΟΥΜΕΝΟΙ ΚΛΑΔΟΙ:**  
Όλοι

**ΠΡΟΣΘΕΤΕ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ:**  
Ναι.

E-mail: info@thomadakis.gr  
Web Site: www.thomadakis.gr

Για περισσότερο από 35 χρόνια τα γραφεία μας καλύπτουν όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, μέσω των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών της ελληνικής και παγκόσμιας αγοράς.

**ΕΔΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:**  
Λ. Κηφισίας 34, 115 26 Αθήνα  
Τηλ.: 210 7705622, 210 7482808, 210 7482336, 210 7793646, 210 7793257, Fax: 210 7753065

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### AIG Greece

#### Νέα δεδομένα στις αποζημιώσεις από την AIG GREECE

Η AIG Greece αλλάζει τα δεδομένα των αποζημιώσεων στην ασφαλιστική αγορά.

Με τη νέα πολιτική αποζημιώσεων Προσωπικών Κινδύνων, η AIG GREECE επιδιώκει να απλοποιήσει τις διαδικασίες και να μειώσει τον απαραίτητο χρόνο για την αποζημίωση:

⇒ από την πρώτη κιόλας στιγμή στέλνει ενημερωτικό έντυπο, πληροφορώντας τον παθόντα για τις προτεινόμενες διαδικασίες, τον αριθμό του φακέλου ζημίας του καθώς και τον υπεύθυνο που θα χειριστεί τη ζημία του σε όλη τη διάρκειά της

⇒ με μήνυμα SMS, μέσα σε δύο μέρες το αργότερο από την παραλαβή των απαραίτητων δικαιολογητικών, ενημερώνει τον

παθόντα σχετικά με το ακριβές ποσόν αποζημίωσης και την ημερομηνία πληρωμής του

⇒ στέλνει την αποζημίωση στο σπίτι του, αν ο παθών το επιθυμεί. Η υπηρεσία αυτή προσφέρεται σε όλους τους ασφαλισμένους της δωρεάν.

Η AIG Greece εγγυάται ότι ο παθών θα έχει το ποσό της αποζημίωσης μέσα σε 5 εργάσιμες ημέρες, από την ημέρα προσκόμισης στην εταιρεία όλων των απαραίτητων δικαιολογητικών εγγράφων. Με την πρωτοποριακή αυτή διαδικασία, η AIG Greece προσπαθεί να μειώσει την ταλαιπωρία των ζημιωθέντων και να εξασφαλίσει την προστασία και ικανοποίηση των ασφαλισμένων της.

### International Life

#### Με ένα ευρώ ανά τετραγωνικό η ασφάλιση κατοικίας

Με 1 € ανά τετραγωνικό μέτρο ασφαλίσει την κατοικία το νέο Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας που σχεδίασε η International Hellas.

Το πρόγραμμα 1€/m<sup>2</sup> εντάσσεται στα πλαίσια της στρατηγικής που ακολουθεί η International Life για την εξασφάλιση καλύτερης Ζωής για τους ασφαλισμένους της. Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα απλό και ευέλικτο πρόγραμμα, με εξαιρετικά χαμηλό κόστος που ασφαλίσει την κύρια κατοικία αλλά και το περιεχόμενο.

#### Παρεχόμενες καλύψεις:

Φωτιά - Πυρκαγιά οποιαδήποτε αιτία (εκτός σεισμού)

Καλύπτονται

Οικοδομή και περιεχόμενο

Ζημιές από καπνό

Κεραυνός

Ευρεία έκρηξη

Πολιτικές ταραχές

Τρομοκρατικές ενέργειες, στάσεις απεργίας

Κακόβουλη βλάβη

Πτώση αεροσκάφους & αντικειμένων που πέφτουν από αυτό

Πρόσκρουση οχήματος

Κλοπή μετά από διάρρηξη

Καλύπτεται το περιεχόμενο

Το πακέτο είναι δομημένο έτσι ώστε να εξασφαλίζει την πλήρη αποκατάσταση της ζημίας χωρίς τον κίνδυνο της υποασφάλισης. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ζούμε σε μία από τις πιο σεισμογενείς χώρες του κόσμου, το πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα πρόσθετης κάλυψης σεισμού, με επιπλέον ασφάλιστρο, το οποίο δεν διαφοροποιείται ανάλογα με τη ζώνη σεισμικής επικινδυνότητας στην οποία βρίσκεται το οίκημα, αλλά παραμένει ενιαίο για όλη την ελληνική επικράτεια. Η καταβολή των ασφαλίσεων μπορεί να γίνεται σε 12 άτοκες δόσεις με τη χρήση πιστωτικής κάρτας. Οι απαλλαγές και οι καλύψεις του προγράμματος το καθιστούν ένα από τα ανταγωνιστικότερα της αγοράς.

✓ Η εταιρεία GNI A.E ζητά Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους για την προώθηση Επενδυτικών και Τραπεζικών Προϊόντων. Απαραίτητα προσόντα, η πολύ καλή γνώση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και άριστη δυνατότητα επικοινωνίας. Παρέχονται υψηλές αποδοχές αναλόγως προσόντων. Τηλ.: 210- 6849504, Κ. Κωνσταντινίδου



**Κλείστε στο Ελίχρυσον τις πιο κερδοφόρες συμφωνίες χωρίς να σας κοστίσει ακριβά!**

Αγαπητέ κ.

Αν αναζητάτε την ιδανική ατμόσφαιρα που θα σας φέρει πιο κοντά στους συνεργάτες σας...

... αν εμπιστευόσθε τη συνεργασία σας σε μοναδικές στιγμές γεύσεων και απολαύσεων της ελληνικής κουζίνας και του καλού κρασιού σε έναν ιδιαίτερα ξεχωριστό χώρο...

... αν η επιτυχία σας μπορεί να συνοδεύεται από ένα αγαπημένο σας τραγούδι...

... ή αν ακόμα θέλετε να ξεφύγετε από τον ανοητικό επαγγελματισμό και να συντονιστείτε στους ρυθμούς της παρέας...

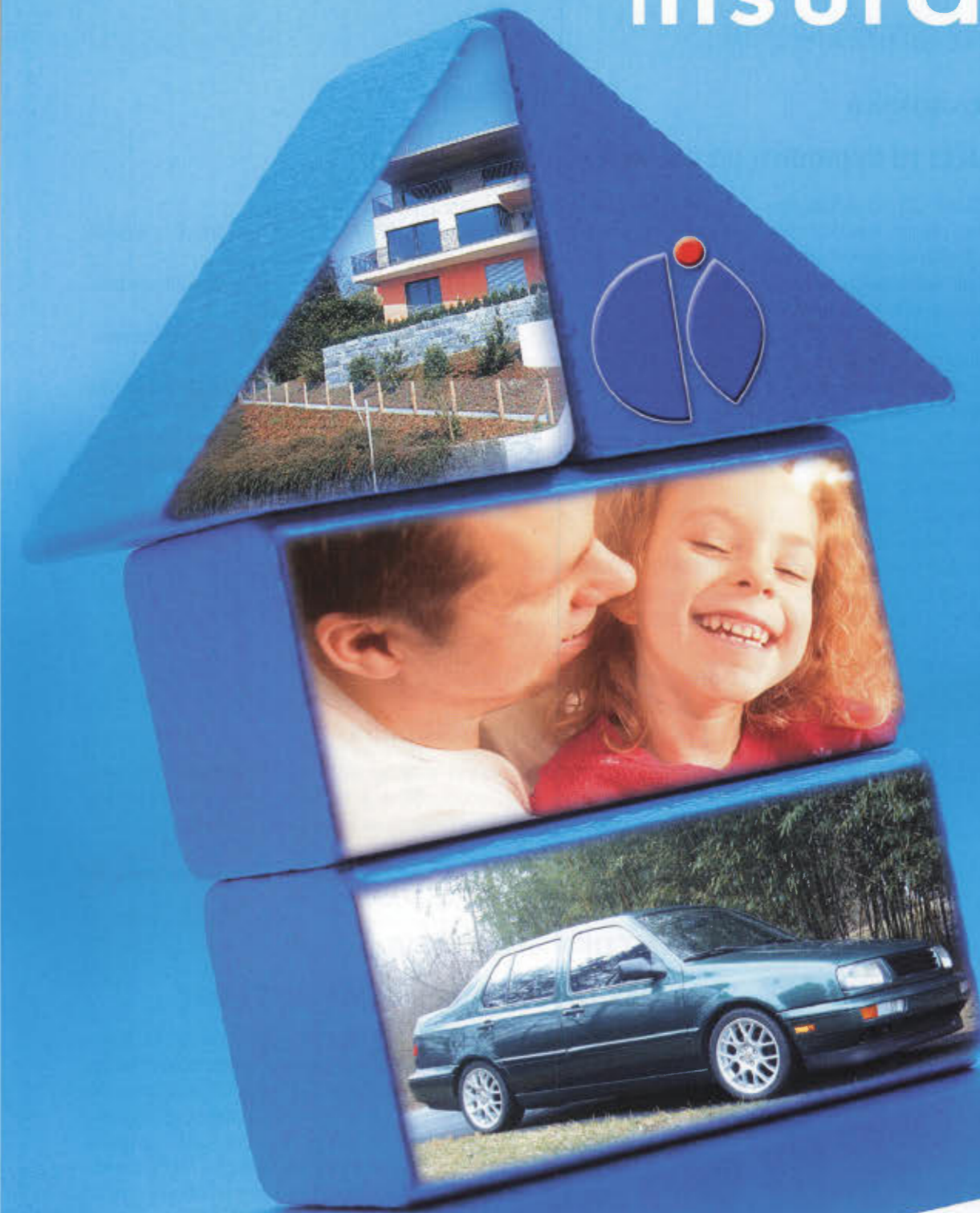
... τότε το μοναδικό μεζεδοπωλείο "Ελίχρυσον" σας περιμένει, με τους φίλους και τους συνεργάτες σας, με πολύ προσεγμένες τιμές, για "ακριβές" στιγμές!

Αξίζει την επένδυσή σας!

Φιλικά  
Δημήτρης Μουστάκας

Αγ. Αναργύρων 6, Πλατεία Ψυχρή • Τηλ.: 210 32.15.156 • Fax: 210 32.15.220  
www.psiri.gr/elixrison

insurance  
agency



1973 - 2006  
**34**  
ΧΡΟΝΙΑ

**Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ Α.Ε.Α.Π.**  
The First Insurance Agency

- Πειραιάς: Καραϊσκάκη 117, 185 35, (3<sup>ος</sup> όροφος), Τηλ.: 210 4223000, Fax: 210 4222888, 210 4229544
- Νίκαια: Π. Ράλλη 469, 184 51, Τηλ: 210 4252988 - 89, 210 4207368, Fax: 210 4204681
- Ηράκλειο Κρήτης: Ζωγράφου 7, 712 01, Τηλ: 2810 341655, Fax: 2810 244372
- Αίγινα: Φανερωμένης 11, Τηλ. - Fax: 22970 29102

**ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**

**Ασφαλίζει τα περισσότερα αυτοκίνητα στην Ελλάδα**

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. με έτος ίδρυσης το 1978 και έδρα τη Θεσσαλονίκη κατόρθωσε, ακολουθώντας όλα αυτά τα χρόνια μία σταθερή και συνεπή πολιτική, να είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει ότι πλέον ασφαλιζοντας περισσότερα από 550.000 αυτοκίνητα, βρίσκεται στην πρώτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ενώ παράλληλα κατέχει την δεύτερη θέση από πλευράς ύψους ασφαλιστρών αυτοκινήτου.

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. κλείνοντας τη χρήση του 2005 με €108.928.140 Καθαρά Ασφάλιστρα και Δικαιώματα, καταλαμβάνει την πέμπτη θέση μεταξύ όλων των Εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα, ενώ στον κλάδο Βοηθείας βρίσκεται στην πρώτη

θέση και στον κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων και Νομικής Προστασίας στη δεύτερη. Το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας έφτασε το 2005 τα €25.920.000 από €12.960.000 το 2004, ενώ τα Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν στα €38.426.797 από €36.432.521 το 2004. Οι πληρωθείσες ζημιές ξεπέρασαν τα €60 εκατ. χωρίς να επηρεάσουν την κερδοφορία η οποία παρέμεινε σταθερή και έφτασε τα €2.100.391.

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ αποτελείται από επτά εταιρείες:  
 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. - Γενικές Ασφαλίσεις  
 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Ε. - Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας  
 AIR INTERSALONIKA A.E. - Αερομεταφορές

και Ιδιωτικές Πτήσεις  
 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. - Τεχνικές Υπηρεσίες και Επισκευές  
 INTERSALE A.E. - Προώθηση Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών  
 ΤΡΙΑ ΔΕΛΤΑ Α.Ε. - Διεθνές Δίκτυο Διαμεσολαβήσεων  
 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ - Εταιρεία Παροχής Βοηθείας  
 Ο κύκλος εργασιών του Ομίλου για την χρήση του 2005 ξεπέρασε τα €120 εκατ. και ο αριθμός των εργαζομένων φτάνει τους 635. Ο στόχος που έχει τεθεί για την χρήση του 2006 προβλέπει μια αύξηση 25% και μέχρι στιγμής επιτυγχάνεται απολύτως αφού ο κύκλος εργασιών κατά το πρώτο τρίμηνο έφτασε τα €37 εκατ.

**Attica Bank**

**Υπηρεσίες e- banking**

Και υπηρεσίες e- banking προσφέρει στους πελάτες της η Τράπεζα Αττικής στο πλαίσιο της παροχής σύγχρονων υπηρεσιών. Ετσι οι πελάτες της Τράπεζας θα μπορούν πλέον να διενεργούν μέσω του διαδικτύου και σύντομα μέσω του κινητού τους τις περισσότερες από τις τραπεζικές τους εργασίες, εξασφαλίζοντας:

- \* Άμεση πρόσβαση στην Attica Bank, 24 ώρες / 7 ημέρες
  - \* Ασφάλεια συναλλαγών και πληροφοριών με το πρωτόκολλο κρυπτογράφησης SSL 128bit
  - \* Πλήρη και ευέλικτη διαχείριση όλων των καθημερινών τραπεζικών και επενδυτικών συναλλαγών
  - \* Χαμηλότερο κόστος συναλλαγών (προμήθειες - έξοδα) σε σχέση με τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται στα καταστήματα και τελείως δωρεάν συναλλαγές για το πρώτο εξάμηνο
- Αξίζει να σημειωθεί επίσης ότι μέσω της υπηρεσίας e-banking της AtticaBank τα μέλη ΤΕΕ-ΤΣΜΕΔΕ έχουν τη δυνατότητα να εξοφλούν άμεσα τις ασφαλιστικές τους εισφορές.

**Commercial Value**

**Πήγε και στο Rally Acropolis**

Παρούσα και στο 53ο Rally Acropolis ήταν η Commercial Value, υποστηρίζοντας την προσπάθεια του ελληνικού πληρώματος «Τροφώνιος» - Α. Παλαιολόγος, οι οποίοι, οδηγώντας ένα MITSUBISHI EVO VIII με τα χρώματα της εταιρείας, κατετάγησαν 4οι Έλληνες και 3οι στο ελληνικό group N.

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία της Commercial Value εντάσσεται στην προσπάθειά της να είναι παρούσα σε μεγάλα -αθλητικά και όχι μόνο- γεγονότα.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ**

**Κατέλαβε έδρα στο Επιμελητήριο Αχαΐας**



Ο Συνδυασμός «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» διά του επικεφαλής του κ. Ηλία Κονταξή στις πρόσφατες εκλογές για την ανάδειξη ΔΣ στο Επιμελητήριο Αχαΐας κατέλαβε έδρα στο ΔΣ του Επιμελητηρίου, και τούτο θεωρήθηκε πρωτοφανής επιτυχία για τα δεδομένα της περιοχής, καθότι για πρώτη φορά κατήλθε ενωμένη μια επαγγελματική τάξη χωρίς καμία πολιτική ή άλλη στήριξη, και ειδικά στις εκλογές αυτές που υπήρξε τεράστια πώλωση.

Να σημειωθεί ότι η «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» κατέκτησε τη 2η θέση στις εκλογές του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και με ανακοίνωση της ευχαριστεί όλους τους

συναδέλφους που την τίμησαν με την ψήφο τους. Όπως επισημαίνει θα προωθήσει την αναβάθμιση των υπηρεσιών στον καταναλωτή, την προστασία της προσωπικής τους επιχείρησης - καριέρας και την υποστήριξη όλων των στόχων του, ενώ για όλα τα άλλα μέλη - επαγγελματίες του επιμελητηρίου θα επιδιώξει να ενισχύσει με μελέτες, παρεμβάσεις και έρευνες τις επιδιώξεις τους.



Στέλλα, 6 ετών, για το θέμα Δικαιοσύνη

**“Δίκαιο είναι να συγυρίζει και ο αδελφός μου το δωμάτιό μας”**

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



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 επαγών, 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

## ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ

## Πέρασε στην κερδοφορία

Σε κερδοφορία ύψους € 0.49 εκατ. πέρασε η εταιρεία στο Α' τρίμηνο του 2006 παρουσιάζοντας αισθητή βελτίωση σε σχέση με την περσινή αντίστοιχη περίοδο όπου καταγράφηκε ζημιά ύψους € 3.47 εκατ. Σε ενοποιημένη βάση το κέρδος ανήλθε στα € 1.78 εκατ. αντίθετα με την περσινή ζημιά ύψους € 3.26 εκατ.

Σε σύγκριση με το περσινό τρίμηνο η παραγωγή ασφαλιστρών παρουσιάζεται μειωμένη κυρίως λόγω της συνέχισης των διορθωτικών ενεργειών της Εταιρείας για την εξυγίανση του χαρτοφυλακίου του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων. Επιπρόσθετα, η περσινή θετική επίπτωση από την αναπροσαρμογή των όρων των επενδυτικών συμβολαίων (DAF) δεν επαναλήφθηκε στην τρέχουσα περίοδο.

Παρ' όλα αυτά, η εταιρεία παρουσίασε σημαντική βελτίωση στα αποτελέσματα κυρίως

λόγω α) της υψηλότερης απόδοσης του χαρτοφυλακίου επενδύσεων και β) της αύξησης του τεχνικού αποτελέσματος κατά € 1,3 εκατ. (ήτοι 52%) από € 2,5 εκατ. το Α' τρίμηνο του 2005 στα € 3,8 εκατ. το Α' τρίμηνο του 2006. Συγκεκριμένα, το αποτέλεσμα του κλάδου Ζωής βελτιώθηκε κατά € 3,4 εκατ., ενώ του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου και των λοιπών Γενικών Κλάδων μειώθηκε κατά € 1,7 εκατ. και € 0,4 εκατ., αντίστοιχα.

Όπως και με τις οικονομικές καταστάσεις της 31/12/2005, τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας με 31/3/2006 παραμένουν σε επίπεδο μικρότερο από 50% του μετοχικού της κεφαλαίου και άρα συνεχίζουν να συντρέχουν οι διατάξεις του άρθρου 47 του Κ.Ν. 2190/1920. Για τον ίδιο λόγο, το ΔΣ του ΧΑ με την από 3/4/2006 απόφαση του έθεσε την Εταιρεία σε καθεστώς επιτήρησης βάση του

άρθρου 212 παρ. 1(β) του Κανονισμού του ΧΑ.

Με βάση το άρθρο 293 του Κανονισμού του ΧΑ, οι οικονομικές καταστάσεις του Α' τριμήνου 2006 συνοδεύονται από σχετική έκθεση επισκόπησης Ορκωτού Ελεγκτή - Λογιστή, ενώ αναφορικά με τις σχετικές απαιτούμενες διορθωτικές ενέργειες της Εταιρείας, το Διοικητικό Συμβούλιο θα εισηγηθεί αρμοδίως στην επερχόμενη Τακτική Γενική Συνέλευση. Σε οποιαδήποτε περίπτωση, υπάρχει πρόθεση από τον κύριο μέτοχο, την Εμπορική Τράπεζα, σχετικά με την υποστήριξη που τυχόν θα απαιτηθεί. Όπως τονίζει σε ανακοίνωση της η ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε, συνεχίζει την υλοποίηση του προγράμματος αναδιοργάνωσης έτσι ώστε να διατηρήσει την ηγετική της θέση και να συμβάλει σημαντικά στην εξέλιξη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

## Εμπορική Bank

## Στεγαστικά από τον ΟΕΚ.

Στεγαστικά δάνεια για απόκτηση Α' κατοικίας και σε δικαιούχους του Ο.Ε.Κ χορηγεί η Εμπορική Bank, στο πλαίσιο της διεύρυνσης των δυνατοτήτων της ως προς την παροχή ολοκληρωμένων στεγαστικών προγραμμάτων στους πελάτες της.

Για τα στεγαστικά δάνεια επιδότησης επιτοκίου από τον Ο.Ε.Κ, τα οποία καλύπτουν ανάγκες αγοράς Α' κατοικίας, ανέγερσης Α' κατοικίας επί ιδιόκτητου οικοπέδου καθώς και αποπεράτωση Α' κατοικίας προσφέρονται:

- ⇒ επιτόκιο από τα πλέον ανταγωνιστικά της αγοράς: 4,60% (πλέον εισφοράς Ν.128/75) άμεσα συνδεδεμένο με το Βασικό Επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας
- ⇒ έξοδα προέγκρισης δανείου μόλις € 100 (ανεξαρτήτως ποσού δανείου)
- ⇒ δυνατότητα ολικής ή μερικής πρόωρης εξόφλησης χωρίς ποινή
- ⇒ δυνατότητα χορήγησης συμπληρωματικού δανείου με προνομιακούς όρους

Ένωση Δημοσιογράφων  
Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου

## Βραβεύθηκε για την 67χρονη προσφορά της



Παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας κ. Κάρουλου Παπούλια απενεμήθησαν για 24η χρονιά τα βραβεία του Ιδρύματος Προαγωγής Δημοσιογραφίας "Αθ. Β. Μπότση". Στην τελετή παρέστησαν η Πρόεδρος της Βουλής κ. Άννα Ψαρούδα - Μπενάκη, οι πρώην Πρωθυπουργοί κ. Κ. Μητσοτάκης και Ι. Γρίβας, Υπουργοί, Βουλευτές, ο Αρχιεπίσκοπος κ. Χριστόδουλος, προσωπικότητες από το δημοσιογραφικό, επιστημονικό κόσμο και εκπρόσωποι των γραμμάτων και τεχνών. Ο Υπουργός Επικρατείας κ. Θεόδωρος Ρουσόπουλος στο σύντομο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στη σημα-

σία της αξιοπιστίας του Ιδρύματος "τόσο στην πλειονότητα των δημοσιογράφων όσο και στη συνείδηση των πολιτών".

Μιλώντας για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα ο χώρος των ΜΜΕ ο κ. Θ. Ρουσόπουλος υπογράμμισε ότι με τη μετάβαση στην ψηφιακή εποχή "όλοι καλούμαστε να απαντήσουμε με ένα σύγχρονο και δίκαιο θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας τους". Διαφορετικά, τόνισε, οποιεσδήποτε μεταρρυθμιστικές προσπάθειες δεν θα αποδώσουν στο ελάχιστο, εάν δεν συνοδεύονται με έναν άλλο πολιτισμό από την πλευρά των ίδιων των Μ.Μ.Ε.

Χαιρετισμό επίσης απηύθυνε ο Πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ κ. Πάνος Σόμπολος, ο Πρόεδρος της ΕΣΠΗΤ κ. Γιάννης Πλαχούρης και ο Πρόεδρος του Ιδρύματος Μπότση κ. Σπ. Αβαρικιώτης.

Τη διάκριση για την ΕΔΙΠΤ παρέλαβε ο Πρόεδρος κ. Βλ. Σωκρατείδης, πλαισιωμένος από μέλη του Δ.Σ. παρουσία πολλών μελών της Ένωσης.

## Euler Hermes

## Συνέντευξη του προέδρου Clemens von Weichs

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της Euler Hermes σε αυτή τη νέα αγορά της Ινδίας και ποιες συνεργασίες έχετε εδραιώσει μέχρι στιγμής;

Χάρη στην διεθνή εμπειρία μας, την οικονομική ευρωστία και το ενιαίο λειτουργικό μας σύστημα, η Euler Hermes γνωρίζει ότι επέρχονται πτωχεύσεις και είναι σε θέση να τις προβλέπει, ακόμα και στην Ινδία. Επίσης, αναμένουμε μεγάλη ανάπτυξη των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην Ινδία, τις οποίες οι συμβάσεις μας θα προφυλάξουν από την αναπόφευκτη αφερεγγυότητα πελατών. Μέχρι στιγμής, υποστηρίζουμε τη Bajaj Allianz Γενικές Ασφάλειες στο να παρέχει ειδικά διαμορφωμένα προϊόντα ασφάλισης πιστώσεων σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Η Bajaj Allianz έχει σήμερα 10 συμβάσεις πιστώσεων με ασφαλί-

στρα 1 εκατομμύριο ευρώ, σε εταιρείες που ασχολούνται με λιπάσματα, μέταλλα και συστήματα πληροφοριών.

Ποιες είναι οι προοπτικές ανάπτυξης της Euler Hermes εκει τα επόμενα χρόνια;

Η Ινδία είναι μία αναπτυσσόμενη οικονομία με ισχυρές βάσεις. Αυτό μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι μπορούμε να περιμένουμε εκθετική αύξηση των εργασιών μας εκει. Η αγορά της ασφάλισης πιστώσεων αυτή τη στιγμή έχει μια δυναμική της τάξης των 35 εκατομμυρίων ετησίως, αλλά εντός της επόμενης πενταετίας προβλέπουμε να αυξηθεί στα 140 εκατομμύρια, με μεγάλες προοπτικές στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Θα διπλασιάσουμε το πελατολόγιό μας και θα αναπτυχθούμε ταχύτερα από το ΑΕΠ της χώρας κατά το τρέχον έτος.

## INTERAMERICAN

## «Αξίες Ζωής» με εταιρική ευθύνη



Στο «Fun Weekend», που διοργάνωσε φέτος η ΑΕΚ ΠΑΕ για τους μικρούς φίλους του ποδοσφαίρου, η χορηγός INTERAMERICAN πρόσφερε ένα ιδιαίτερο «έπαθλο» στους επίδοξους «αστέρες» του ποδοσφαιρικού μέλλοντος, οι οποίοι έλαμψαν στη διοργάνωση. Συγκεκριμένα, η γνωστή ασφαλιστική εταιρεία βράβευσε μετά τους τελικούς, που διεξήχθησαν στις 3 και 4 Ιουνίου στις εγκαταστάσεις του e sport Mini Soccer στο Τατόι, 8 παιδιά που αναδείχθηκαν scorers και Μ.Β.Ρ. των αγώνων, προσφέροντάς τους από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο «Αξία Ζωής». Το συμβό-

λαιο έχει ασφαλιστικό και αποταμειωτικό ταυτόχρονα χαρακτήρα, ώστε να βοηθηθεί το παιδί στην αντιμετώπιση των μελλοντικών οικονομικών αναγκών του (για σπουδές, επαγγελματική κατεύθυνση κ.ά.). Η INTERAMERICAN με τα συμβόλαια «έπαθλα» προσφέρει την αρχική κατάθεση 300 ευρώ για κάθε παιδί, που στη συνέχεια μπορεί να συνεχίσει την ασφάλισή του όπως επιθυμεί. Παράλληλα, η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», με τη σύμπραξη του Σώματος Ελλήνων Προσκόπων, οργάνωσε μια εκδήλωση εκπαιδευτικού χαρακτήρα για τα παιδιά με θέμα το Περιβάλλον στο εκπαιδευτικό κέντρο των Προσκόπων «Πύργος Βασιλίσσης», που βρίσκεται στο Ίλιον. Τα παιδιά είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε περιβαλλοντικές δραστηριότητες, δημιουργώντας κατασκευές από ανακυκλούμενα υλικά, μεταφέροντας και προστατεύοντας φωλιές, φυτεύοντας, παρατηρώντας τα πουλιά, αξιοποιώντας φυσικές πηγές ενέργειας.

## Alpha Ασφαλιστική

## Ασφάλισε την κατασκευή του Μειρό Θεσσαλονίκης

Η Alpha Ασφαλιστική ανέλαβε την πλήρη ασφαλιστική κάλυψη της κατασκευής του έργου ΜΕΤΡΟ ΘΑΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ της ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ ΑΕ, με ανάδοχο την Κ/Ξ ΑΕΓΕΚ-IMPREGILO-ANSALDO T.S.F.-SELL-ANSALDO BREDA, συνολικού συμβατικού κόστους 798.000.000 ευρώ και με διάρκεια κατασκευής 6,5 χρόνια, πλέον 3 χρόνων συντηρήσεως. Η Alpha Ασφαλιστική με ευρύτατο δίκτυο προσκλήσεως εργασιών στον δυναμικά εξελισσόμενο κλάδο ασφάλισης τεχνικών έργων. Παράλληλα, η εταιρεία αντασφαλίζει τις εργασίες της στους μεγαλύτερους και πλέον φερέγγυους αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού (Munich Re, Swiss Re κ.ά) και διασφαλίζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τον άμεσο και πλήρη διακανονισμό τυχόν ζημιών. Τα αποτελέσματα αυτού του κλάδου εργασιών υπήρξαν ιδιαίτερα επιτυχημένα για την εταιρεία που κατατάσσεται στις πρώτες θέσεις από πλευράς παραγωγής ασφαλιστρών και συνολικών αποτελεσμάτων του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

## ΤΕΕ

## 3ο Συνέδριο ΤΕΕ 3-5 Ιουλίου

Το ΤΕΕ διοργανώνει το Συνέδριο: «Ελληνική Βιομηχανία: προς την οικονομία της γνώσης». Εκπρόσωποι της κυβέρνησης και των κομμάτων, των φορέων ΣΕΒ και ΓΣΕΕ, στελέχη επιχειρήσεων, πανεπιστημιακοί, ειδικοί επιστήμονες και τεχνικοί θα συζητήσουν σε στρογγυλά τραπέζια. Θα μιλήσουν οι κ. Bruce Abramson (συγγραφέας), Σπύρος Μακρυδάκης (καθηγητής), Νίκος Βονόρτας, Αχιλλέας Μητσός (πρώην γενικός διευθυντής έρευνας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής), Τίμος Χριστοδούλου (διευθύνων σύμβουλος των ΕΛΠΕ), Μπάμπης Σαββάκης (καθηγητής στο Πανεπιστήμιο της Κρήτης), Bent Dalum (πρόεδρος του τμήματος επιχειρησιακών σπουδών του Πανεπιστημίου Aalborg), Παρασκευάς Καρακώστας (συντονιστής του προγράμματος "Key technologies") της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Μεταξύ των Ομιλητών είναι και ο κ. Γιώργος Κουτίνης, εξειδικευμένος Μεσίτης Ασφαλίσεων.

**Alpha Ασφαλιστική****Αποζημίωση Χ.Α.Ν.Θ.**

Το ποσό των 950.000 ευρώ κατέβαλε η Alpha Ασφαλιστική στην Χριστιανική Αδελφότητα Νέων Θεσσαλονίκης (Χ.Α.Ν.Θ.) ως αποζημίωση για την πυρκαγιά που σημειώθηκε την 22.9.2005 στο θέατρο Αυλαία που στεγάζεται στον 1ο και 2ο όροφο της βόρειας πτέρυγας των κτιριακών εγκαταστάσεων του Μεγάρου της Χ.Α.Ν.Θ. επί της οδού Ταμισακή. Συγκεκριμένα, η εταιρεία κάλυπτε την Χ.Α.Ν.Θ με Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Κλάδου Πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων από 1.1.2005 έως 1.1.2006. Ο Γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, κ. Νικόλαος Γιαννούλας, παρέδωσε την επιταγή στον πρόεδρο της Χ.Α.Ν.Θ. κ. Ιωάννη Ηλιάδη, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, παρουσία του Διευθυντή της Διευθύνσεως Καταστημάτων Βορείου Ελλάδος Alpha Bank κ. Δημητρίου Παπαδήμα, του Διευθυντή Ασφαλίσεων κατά Ζημιών της Εταιρείας, κ. Αποστόλου Μπάρδα, και Στελεχών της Χριστιανικής Αδελφότητας Νέων Θεσσαλονίκης. Ο κ. Ι. Ηλιάδης ευχαρίστησε την Alpha Ασφαλιστική και την Alpha Bank για την άψογη συνεργασία, την αποτελεσματική εξυπηρέτηση, την απόλυτη συνέπεια και τη γρήγορη ανταπόκριση στην κάλυψη της ζημίας. Ο κ. Ν. Γιαννούλας επεσήμανε ότι η άμεση ανταπόκριση στην ασφαλιστική αποκατάσταση της Χ.Α.Ν.Θ. είναι μία ακόμη ένδειξη της συνέπειας και του αισθήματος ευθύνης της εταιρείας προς τους ασφαλισμένους.

**Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος**

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ανακοινώνει ότι την 1 Ιουνίου 2006 πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση των μετόχων της τράπεζας, η οποία αποτέλεσε συνέχιση της προηγούμενης συνεδρίασης της 23/5/2006, κατά την οποία είχε υποβληθεί αίτημα μετόχων μειοψηφίας για αναβολή λήψης των αποφάσεων επί των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης.

1. Αποφάσισε την τροποποίηση του υφιστάμενου προγράμματος διάθεσης δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών της τράπεζας.
2. Αποφάσισε τη θέσπιση νέου προγράμματος διάθεσης δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών της τράπεζας.

**AIG****Χορηγός της Manchester United**

Ο κορυφαίος ασφαλιστικός όμιλος AIG, που στην Ελλάδα αντιπροσωπεύεται από την AIG Greece, είναι ο νέος χορηγός της Manchester United, της πλέον επιτυχημένης ομάδας στην ιστορία του ποδοσφαίρου.

Η συμφωνία τίθεται σε ισχύ την 1η Ιουνίου και έχει τετραετή διάρκεια.

Η AIG είναι η τέταρτη εταιρεία στον κόσμο, όσον αφορά στο μέγεθος και στις επιδόσεις, σύμφωνα με το αμερικανικό περιοδικό Forbes, καθώς το 2005 σημείωσε πωλήσεις ύψους 106,98 δισ. \$ και κέρδη ύψους 11,90 δισ. \$.

Στην Ελλάδα η AIG Greece είναι συνεχιστής του συγκροτήματος Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης, που συμπληρώνει φέτος 70 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας, με αποτέλεσμα να γνωρίζει όσο λίγοι τις ανάγκες των μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων, αλλά και των καταναλωτών.

**Laiki Cyprialife**

Γιάννος Άσπρου, ο διευθυντής υποκαταστήματος της Laiki Cyprialife που κατέκτησε την κορυφή το 2005.

Γεννήθηκε την 31η Δεκεμβρίου του 1966 στην κατεχόμενη Αμμόχωστο και είναι απόφοιτος του Β' Λυκείου Λεμεσού.

Η σταδιοδρομία του στις ασφάλειες άρχισε το 1994 με την ασφαλιστική εταιρεία Μινέρβα και το 1995 εντάχθηκε στο δυναμικό πωλήσεων της Laiki Cyprialife ως διευθυντής ομάδας. Σήμερα κατέχει τη θέση του διευθυντή

υποκαταστήματος στην επαρχία Λεμεσού, με διευθυντή το Νίκο Σοφοκλέους.

Η πετυχημένη πορεία του στις ασφάλειες διαμορφώθηκε από πολύ νωρίς και μέχρι σήμερα διατηρεί έχει αρκετές διακρίσεις στο ενεργητικό του. Είναι νυμφευμένος με τη Φωτεινή και έχουν τρεις κόρες.

**Χρίστος Καράς & Δημήτρης Μυταράς στο ίδρυμα Π. & Μ. Κυδωνιέως, στην Άνδρο**

Το φετινό καλοκαίρι, ο εικαστικός θεομός «Πλόες XII» του Ιδρύματος Π. & Μ. Κυδωνιέως παρουσιάζει στην Άνδρο την έκθεση «Μυθολογίες του Εφήμερου» με έργα δύο κορυφαίων μεταπολεμικών ζωγράφων: του Χρίστου Καρά και του Δημήτρη Μυταρά.

Οι δύο ζωγράφοι, με επιμέλεια Έκθεσης και Καταλόγου από την κριτική και ιστορικό τέχνης Αθηνά Σχινά, θα παρουσιάσουν στο Ίδρυμα Π. & Μ. Κυδωνιέως έργα από σταθμούς της εικαστικής τους διαδρομής μαζί με καινούρια που φιλοτέχνησαν ειδικά για τους «Πλόες XII» και τις «Μυθολογίες του Εφήμερου».

Η έκθεση θα διαρκέσει έως τέλη Σεπτεμβρίου.

**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**

## Επίσκεψη στη Γερμανία

**Π**ολυμελής ομάδα συνεργατών της VDV LEBEN άνοιξε την εκδήλωση «Γερμανία 2006», επισκεπτόμενη την χώρα με την οποία η εταιρεία έχει άρρηκτους δεσμούς.

Σε ένα πενήθημερο, μεταξύ 5-9 Απριλίου 2006, η ομάδα επισκέφθηκε το υποκατάστημα της εταιρείας στο Nettetal και τα γραφεία της στην Φρανκφούρτη, όπου έγιναν ενημερωτικές συναντήσεις των μελών της με τους εκεί διευθύνοντες και συναδέλφους. Σε ειδικές παρουσιάσεις στον χώρο τους οι ιθύνοντες των τραπεζών DEUTSCHE Bank και HSBC παρουσίασαν τις ειδικές σχέσεις των τραπεζών με την εταιρεία, αλλά και την πορεία των ιδρυμάτων τους. Επίσης η ομάδα περιηγήθηκε στους χώρους του χρηματιστηρίου της Φρανκφούρτης και την έδρα του αντασφαλιστή της στην Κολωνία. Στο ψυχαγωγικό μέρος, πε-



ρηγήσεις και επισκέψεις σε αξιοθέατα, όπως η επίσκεψη του Koelner Dom (περίφημος αρχιερατικός ναός στην Κολωνία) και το μουσείο σοκολάτας, η πόλη του Μάαστριχτ στην Ολλανδία, η παρακολούθηση της περιώνυμης μουσικής παράστασης "Starlight express" του

Webber στο Μπόχουμ, ο πύργος τηλεπικοινωνιών στο Ντύσελντορφ, κ.λ.π. μαζί με πλούσιο αθλητικό πρόγραμμα με αγώνες bowling, προπονήσεις και επίδειξη golf και άλλα έφτιαξαν ένα πρωτότυπο και ενδιαφέρον πρόγραμμα με πολύ όμορφο αποτέλεσμα.



# Μανταρίνι

Σύγχρονο  
Ελληνικό Νηπιαγωγείο  
& Βρεφονηπιακό Κέντρο  
πρώην Αντιγόνη Μεταξά - «Θεία Λένα»

Α. Κατσώνη 42 & Μ. Μπότσαρη  
Τ.Κ. 145 61, Κηφισιά  
Τηλ: 210 8012761, 210 6233243  
Φαξ: 210 6233243  
e-mail: info@mandarini-kids.gr  
web site: www.mandarini-kids.gr

Το σχολείο μας προσφέρει:

- Πλήρες πρωινό και γεύμα.
- Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο.
- Κολύμβηση, Μίνι Τέννις, Ρυθμική Γυμναστική, Θέατρο και Μουσική.
- Ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο.
- Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.
- Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.

για άλλους φροντίζει  
η φύση



για την δική σας ασφάλεια  
εμείς



...με πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας  
στην Νομική Προστασία σας παρέχουμε  
εξειδικευμένα προγράμματα για:

- το αυτοκίνητο
- τον οδηγό
- τον επαγγελματία αυτοκινητιστή
- την κατοικία
- την οικογένεια
- τον εργαζόμενο
- τον καταναλωτή
- τον δανειολήπτη
- τον μισθωτή/εκμισθωτή ακινήτων
- τα σκάφη
- τους διαχειριστές πολυκατοικιών
- τους επαγγελματιοβιοτέχνες
- τους μεταφορείς / διαμεταφορείς
- τους αστυνομικούς
- τους ιατρούς κλπ

Προσφέρουμε λύσεις  
Επικοινωνήστε μαζί μας....



ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ  
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ  
ΤΗΛ.: 210 77.59.626 - 210 77.52.833, FAX: 210 77.10.807  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α, ΤΗΛ.: 2310 517.021  
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106-108, ΤΗΛ.: 2610 275.211

## Αγροτική Ασφαλιστική

## Επιστροφή στα κέρδη και άνοιγμα στα Βαλκάνια

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική πραγματοποίησε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της ΑΤΕbank, στο Καστρί, την ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της, κατά την οποία εγκρίθηκαν η έκθεση διαχείρισης του Διοικητικού Συμβουλίου και οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της χρήσης του 2005. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Ιωάννης Παυλίδης, έκανε απολογισμό της χρήσης του 2005 και ανέπτυξε τις προοπτικές της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2006. Τόνισε ότι η Εταιρεία υλοποιεί το πλάνο της εξυγιαντικής πολιτικής που έχει χαράξει ο πρόεδρος του Ομίλου της ΑΤΕbank κ. Δημήτρης Μηλιάκος και προωθεί όλες τις απαιτούμενες μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Παυλίδης στην εξωστρέφεια της Εταιρείας, επισημαίνοντας ότι ακολουθώντας την μητρική τράπεζα ενεργοποιεί την άδεια που έχει στην Ρουμανία για σύναψη ασφαλιστικών εργασιών. Ο κ. Παυλίδης ανέφερε ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική το 2005 επανήλθε στην κερδοφορία και με βάση τα Διεθνή Λογιστικά πρότυπα τα κέρδη προ φόρων έφθασαν τα 8,3 εκατ. ευρώ και αντιστοιχούν σε απόδοση Ιδίων κεφαλαίων 23,7%, τα 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 παθόντες αυξήθηκαν κατά 3%.

Άνοιγμα στην αγορά της Ρουμανίας σχεδιάζει η Αγροτική Ασφαλιστική με συμμετοχή στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 4.554.988 ευρώ, στην θυγατρική της εταιρεία ABG Insurance S.A., κατόπιν σχετικής απόφασης της πρόσφατης γενικής συνέλευσης. Μετά την αύξηση αυτή το ποσοστό συμμετοχής της Αγροτικής Ασφαλιστικής ΑΕ στην εταιρεία θα ανέλθει στο 97,46%, ενώ το ποσό της αύξησης θα καλυφθεί ολόκληρο από την Αγροτική Ασφαλιστική ΑΕ, αφού οι λοιποί μέτοχοι παραιτήθηκαν του δικαιώματος προτίμησης. Το ποσό των 4.554.988 ευρώ προβλέπε-



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης

ται για το σκοπό αυτό στο πρόγραμμα επενδύσεων των αντληθέντων μέσω Χ.Α. κεφαλαίων της Αγροτικής Ασφαλιστικής, όπως το πρόγραμμα αυτό τροποποιήθηκε από την τακτική γενική συνέλευση των με-

κεια της γενικής συνέλευσης, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Γιάννης Παυλίδης έκανε απολογισμό της χρήσης του 2005 και ανέπτυξε τις προοπτικές της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2006.

Τόνισε επίσης ότι η εταιρεία υλοποιεί το πλάνο της εξυγιαντικής πολιτικής που έχει χαράξει ο πρόεδρος του ομίλου της ΑΤΕbank κ. Δημήτρης Μηλιάκος και προωθεί όλες τις απαιτούμενες μεταρρυθμίσεις για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Παυλίδης στην εξωστρέφεια της εταιρείας, επισημαίνοντας ότι ακολουθώντας την μητρική τράπεζα, ενεργοποιεί την άδεια που έχει στην Ρουμανία για σύναψη ασφαλιστικών εργασιών.

Ο κ. Παυλίδης ανέφερε ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική το 2005 επανήλθε στην κερδοφορία, και με βάση τα Διεθνή Λογιστικά πρότυπα τα κέρδη προ φόρων έφθασαν τα 8,3 εκατ. ευρώ και αντιστοιχούν σε απόδοση Ιδίων κεφαλαίων 23,7%, τα 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 παθόντες αυξήθηκαν κατά 3%. Όπως είπε ο Γιάννης Παυλίδης τα θετικά αποτελέσματα του Α' τριμήνου του τρέχοντος

**Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Παυλίδης στην εξωστρέφεια της Εταιρείας, επισημαίνοντας ότι ακολουθώντας την μητρική τράπεζα ενεργοποιεί την άδεια που έχει στην Ρουμανία για σύναψη ασφαλιστικών εργασιών.**

τόχων της κατά την οποία εγκρίθηκαν η έκθεση διαχείρισης του Διοικητικού Συμβουλίου και οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της χρήσης του 2005. Κατά τη διάρ-

έτους (προ φόρων κέρδη αυξημένα κατά 4,1% και μετά φόρων κέρδη αυξημένα κατά 29%) δημιουργούν αισιοδοξία για την πορεία της εταιρείας.

**AKSHOTELS**  
CONFERENCE CENTRE  
PORTO HELI • PELOPONNESE

*New AKS Conference Center,  
Porto Heli...  
where all the images of Greece meet.*

Porto Heli offers a true view of Greece. A charming seaside town - perhaps, the most beautiful bay on the planet - Porto Heli is a gateway to the authentic, local culture of the eastern Peloponnese and its famed antiquities including the ancient theatre of Epidavros. A golden coast with beautiful beaches, Porto Heli is just minutes away from the cosmopolitan islands of Spetses and Hydra.

The new AKS Conference Centre offers state-of-the-art facilities and services in a spectacular setting touched by the art of nature. The ideal conference venue that turns every meeting into a memorable event.

*One Event. Make it Eventful.*



- \* 450 fully equipped guestrooms and suites
- \* Main conference hall for 700 delegates
- \* Auxiliary hall for 200 delegates
- \* 10 syndicate rooms from 10-45m<sup>2</sup>
- \* 1.200m<sup>2</sup> of exhibition space
- \* Business Centre with all services
- \* State-of-the-art audiovisual equipment
- \* Underground parking area for 180 cars
- \* Just 2 1/2 hours by coach from Athens or by jetfoil from Piraeus
- \* Open all year round

# Μείωση κόστους και αύξηση παραγωγικότητας Εμπιστευθείτε τις υπηρεσίες της Xerox



## ΑΝΘΡΩΠΟΙ, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Όταν συνεργάζεστε με την Xerox Global Services, συνδέεστε με ένα τεράστιο δυναμικό ανθρώπινων πόρων με ικανότητες και εμπειρία. Το παγκόσμιο κύρος μας, η στενή ευθυγράμμιση με τις αξιόλογες επιχειρήσεις έρευνας και ανάπτυξης μεθοδολογίες και 40 χρόνια εμπειρία στην τεχνολογία μας δίνει την δυνατότητα να δημιουργούμε τις πιο οργανωμένες, ολοκληρωμένες και τεχνολογικά προηγμένες λύσεις για τους πελάτες μας.

**Η** πίεση για την αύξηση της παραγωγικότητας και τη μείωση των εξόδων είναι μεγαλύτερη από ποτέ. Το κρίσιμο ερώτημα είναι «πώς;». Ένας τομέας, ο οποίος συχνά παραβλέπεται από τις εταιρίες σε αυτή τους την προσπάθεια, είναι **τα έγγραφα**.

Κάθε χρόνο παράγονται σε παγκόσμιο επίπεδο 7,5 δισεκατομμύρια έγγραφα, όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται σε έρευνα του Πανεπιστημίου Μπέρκλεϊ της Καλιφόρνια. Τα έγγραφα είναι παντού, από τα ψηφιακά αρχεία στον υπολογιστή σας μέχρι τα τιμολόγια, το προωθητικό και ενημερωτικό υλικό σας, τις συμβάσεις με τους πελάτες σας, την αλληλογραφία σας.

Σύμφωνα με έρευνα της IDC, **η συντριπτική πλειοψηφία των εταιριών (90%) δεν μπορεί να εκτιμήσει τα έξοδα που σχετίζονται με τα έγγραφα παρότι πιστεύουν ότι τα έγγραφα** είναι σημαντικά για την επιτυχημένη λειτουργία των εταιριών τους.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, **οι εταιρίες ξοδεύουν από 5% έως 15% επί των συνοδικών εσόδων τους σε έγγραφα** – ένα μεγάλο μέρος των παγίων εξόδων.

Εσείς γνωρίζετε το κόστος των εγγράφων για την επιχείρησή σας; Το τμήμα **Xerox Global Services** μπορεί να σας βοηθήσει να το μετρήσετε και να αξιοποιήσετε υπηρεσίες

σχεδιασμένες για εξοικονόμηση κόστους – με μείωση κόστους διαχείρισης εγγράφων μέχρι και 20%.

### Πως;

- ✓ Με μια ολοκληρωμένη **υπηρεσία διαχείρισης εκτυπώσεων**. Το εξειδικευμένο προσωπικό μας θα διαχειρίζεται όλο τον εκτυπωτικό εξοπλισμό σας, Xerox ή μη, τα αναλώσιμα, την τεχνική υποστήριξη, χωρίς νέες επενδύσεις σε πάγια, με μια απλή σύμβαση κόστους-ανά-σελίδα και με εγγυημένα επίπεδα τεχνικής υποστήριξης και εξοικονόμησης κόστους.
- ✓ Αναθέτοντας σε μας τη **διαχείριση παραγωγής εκτυπώσεων** - από τη διαχείριση των αρχείων μέχρι την τελική επεξεργασία τους - προσφέροντας όλες τις υπηρεσίες στο χώρο σας. Εκτύπωση κατά απαίτηση – στους χρόνους,
- ✓ Μετατρέποντας την παραδοσιακή μορφή των εγγράφων σε ψηφιακή. Η ηλεκτρονική πρόσβαση στα ψηφιοποιημένα έγγραφα σας - συμβάσεις, αρχεία, φόρμες, εικόνες - σας επιτρέπει να αυξήσετε την παραγωγικότητα των υπαλλήλων σας και να προσφέρετε καλύτερη εξυπηρέτηση στους πελάτες σας έχοντας όλες τις πληροφορίες τους άμεσα προσβάσιμες. Μην χάνετε άλλο χρόνο ψάχνοντας για τα έγγραφα σας. Μην χάνετε πλέον τα έγγραφα



# XEROX®

## ΑΠΟΔΕΔΕΙΓΜΕΝΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

**Μ**ε περισσότερες από 32.000 συσκευές αντιγραφής, εκτύπωσης και φαξ, πωλητές από τις οποίες υπολειπομένη, η Lloyds TSB, πρωτοπόρα στον τομέα παροχής οικονομικών υπηρεσιών στη Μεγάλη Βρετανία, ζήτησε από τη Xerox να βρει τρόπους αύξησης αποτελεσματικότητας, μείωσης κόστους και μεγαλύτερης ευελιξίας στις εσωτερικές διαδικασίες.

Μετά από μία λεπτομερή ανάλυση, η Xerox πρότεινε μία υπηρεσία πλήρους διαχείρισης εκτυπώσεων που κάλυπτε όλο τον εξοπλισμό της Lloyds TSB, αναλώσιμα και υπηρεσίες, με ένα απλό συμβόλαιο κόστους ανά σελίδα, και εγγυημένο επίπεδο υπηρεσιών.

Τα αποτελέσματα ήταν θεαματικά. Οι υπηρεσίες μας όχι μόνο ικανοποίησαν τους προσυμφωνηθέντες όρους παραγωγικότητας αλλά δημιουργήσαμε από κοινού και παραδώσαμε σχέδια εξοικονόμησης κόστους κάθε χρόνο.

«Από τότε που αρχίσαμε να συνεργαζόμαστε με την Xerox Global Services για την παροχή υπηρεσιών συνοδικής διαχείρισης παγίων, τα έξοδά μας έχουν μειωθεί σημαντικά και η βελτίωση των επιπέδων εξυπηρέτησης συνεχίζεται»

Richard Cove, Διευθυντής, Lloyds TSB

σας. Μην ξοδεύετε άλλα χρήματα για αποθήκευση χαρτιού.

Μπορούμε να σας προτείνουμε κι άλλους τρόπους εξοικονόμησης κόστους στην επιχείρησή σας. Αλλά το πιο ενδιαφέρον είναι τα κέρδη παραγωγικότητας. Έχοντας φροντίσει για τα πάντα για κάθε υπηρεσία που παρέχουμε, **το προσωπικό σας μπορεί να συγκεντρωθεί σε αυτό που κάνει καλύτερα: τη δουλειά του.**

«Όσον αφορά την οικονομική διαχείριση, από τα 3.000 τιμολόγια τα οποία είχαμε να επεξεργαστούμε ανά τρίμηνο στην Ευρώπη από συνολικά 27 προμηθευτές αναλωσίμων, εξοπλισμού και υπηρεσιών συντήρησης, φτάσαμε στο 1 τιμολόγιο ανά χώρα και μήνα χάρη στη Xerox». Larry Matarazzi, Διευθυντής εργασιακών πόρων, Sun Microsystems.

Η Xerox αποτελεί παγκόσμιο ηγέτη στη διαχείριση εγγράφων, παρέχοντας την ευρύτερη γκάμα προϊόντων, υπηρεσιών και λύσεων στην αγορά. Συνεργαζόμαστε με τους πελάτες μας για να βελτιώσουμε και να διαχειριστούμε τις βασισμένες σε έγγραφα διαδικασίες της επιχείρησής τους – καθημερινές διαδικασίες όπως η επικοινωνία

με τους πελάτες, η τιμολόγηση, η διαχείριση αρχείων. Μπορείτε να βρείτε παραδείγματα συνεργασιών μας με πελάτες μας σε όλους τους τομείς, σε όλο τον κόσμο στο [www.xerox.com/xgs](http://www.xerox.com/xgs).

  
ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΠΙΤΟΝΥΜΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

**BEST  
WORKPLACES  
HELLAS  
2006**

Επικοινωνήστε μαζί μας για να συζητήσουμε για τις δικές σας ανάγκες, και για το πώς μπορείτε να ωφεληθείτε από τις υπηρεσίες μας. (τηλ. 210 9307416)

# Συνεδριακοί χώροι

Επιμέλεια: Χριστίνα Σουντουρλή

Ο συνεδριακός τουρισμός αντιπροσωπεύει μια σημαντική αγορά σε διεθνές επίπεδο. Η αγορά αυτή αφορά, συνήθως, επισκέπτες υψηλού εκπαιδευτικού και οικονομικού επιπέδου, οι οποίοι αναζητούν τις καλύτερες υποδομές και τα κορυφαία ξενοδοχεία γνωρίζοντας την σπουδαιότητα του ρόλου που διαδραματίζουν για την επιτυχή έκβαση ενός συνεδρίου. Το «Ασφαλιστικό Ναι» παρουσιάζει κάποια ξενοδοχεία με συνεδριακές υποδομές.

## ΤΙΤΑΝΙΑ HOTEL

Διοργάνωση επαγγελματικών συναντήσεων με ανθρώπινο πρόσωπο



Εκτός από τους τουρίστες, το πολυτελές ξενοδοχείο Τίτανια φροντίζει και για τους επιχειρηματίες, επενδύοντας στη διοργάνωση επαγγελματικών συναντήσεων. Για το λόγο αυτό δημιούργησε το Eurora Conference & Banqueting Hall, ένα συνεδριακό κέντρο υψηλής αισθητικής, με υπερσύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό και δυνατότητα να ανταποκριθεί, και ενδεχομένως να ξεπεράσει, τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες των πελατών. Πρόκειται για ένα συνεδριακό κέντρο που προσφέρει όχι μόνο τις απαιτούμενες εγκαταστάσεις που θα κάνουν ένα γεγονός πετυχημένο, αλλά επίσης διαθέτει την πρόσθετη πολυτέλεια του να μετατρέπει την παρακολούθηση των ακροατών σε ένα ευχάριστο διάλειμμα. Οι τρεις αίθουσες, Νίκη, Απόλλων και Αθηνά του Eurora Conference & Banqueting Hall, χωρητικότητας 500 ατόμων, διαθέτουν τα πλέον προηγμένα συστήματα οπτικοακουστικού εξοπλισμού, τελευταίας τεχνολογίας και τηλεπικοινωνιακής υποδομής, για την άψογη διοργάνωση επιχειρηματικών, επιστημονικών και

κοινωνικών εκδηλώσεων. Επίσης, το Eurora Conference & Banqueting Hall μπορεί να ενωθεί με τις αίθουσες Vergina και Olympia δημιουργώντας ένα εξαιρετικά ευρύχωρο σκηνικό για την εκδήλωσή σας, συνολικής χωρητικότητας 850 ατόμων για τη διοργάνωση συνεδρίων και περισσότερων των 1.000 ατόμων για την παράθεση cocktail.

### Συνεδριάζοντας με θέα

Οι αίθουσες Όμηρος, Σωκράτης, Πλάτων & Σόλων στο 10ο όροφο του ξενοδοχείου ΤΙΤΑΝΙΑ, πρόσφατα ανακαινισμένες, σχεδιάστηκαν με στόχο τη δυνατότητα απόδρασης από τα στενά επαγγελματικά πλαίσια μιας συνάντησης. Ο φυσικός φωτισμός τους σε συνδυασμό με την ανεμπόδιστη θέα στην Ακρόπολη και τον απικό ουρανό, προσφέρουν μια μοναδική ευκαιρία συνδυασμού επιχειρηματικής δράσης και απόλαυσης. Για τη φιλοξενία στενών επαγγελματικών συναντήσεων ή εκδηλώσεων από 20 έως 350 άτομα οι αίθουσες στο 10ο όροφο του

ξενοδοχείου, με τη μαγευτική θέα στην Ακρόπολη, αποτελούν ένα ευχάριστο καταφύγιο στο κέντρο της Αθήνας. Εδώ θα αισθανθείτε πως δραπετεύετε από το χάος της πρωτεύουσας αλλά και από τις τυποποιημένες μορφές επαγγελματικών συναντήσεων.

### Οργάνωση συνεδρίου

➔ Μία αφοσιωμένη και άρτια καταρτισμένη ομάδα του ξενοδοχείου θα δουλέψει μαζί σας για να ικανοποιήσει τις ανάγκες και επιθυμίες σας.  
➔ Διαθέτει τεχνολογικά προηγμένο οπτικοακουστικό εξοπλισμό μετά από αίτημα των πελατών.  
➔ Επαγγελματική υποστήριξη από όλο το ανθρώπινο δυναμικό του ξενοδοχείου.

### Συνεδριακές υποδομές:

- ➔ 9 αίθουσες
- ➔ Business Center
- ➔ Τεχνολογικά προηγμένος οπτικο-ακουστικός εξοπλισμός
- ➔ Υψηλής ταχύτητας πρόσβαση στο Internet
- ➔ Wireless Internet environment
- ➔ Ενοικίαση laptop
- ➔ Ενοικίαση κινητού τηλεφώνου



## CLUB HOTEL LOUTRAKI CONFERENCE RESORT & CASINO

### ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Το CLUB HOTEL LOUTRAKI βρίσκεται στην μεγαλύτερη και ομορφότερη παραλία του Λουτρακίου, το γνωστό θέρετρο ιαμασικών λουτρών, με υπέροχη θέα στον Κορινθιακό κόλπο. Από το ξενοδοχείο μπορεί κανείς να επισκεφθεί πολλούς σημαντικούς αρχαιολογικούς χώρους της Ελλάδας, όπως είναι η Αθήνα, η Επίδαυρος, η Αρχαία Κόρινθος και ο Ισθμός της Ναύπλιο, οι Δελφοί και η Ολυμπία, όλοι εύκολα προσβάσιμοι για ημερήσιες εξηγήσεις. Η μοντέρνα αρχιτεκτονική του ξενοδοχείου θυμίζει πολυτελές κρουαζιερόπλοιο διακοσμημένο με φύλλα χρυσού και έπιπλα περίφημων ξένων σχεδιαστών.

### ΔΙΑΜΟΝΗ & ΠΑΡΟΧΕΣ

254 υπερμοντέρνα δωμάτια και 13 σουίτες, τα περισσότερα με βεράντες, κλιματισμό, τηλεόραση με 21 δορυφορικά κανάλια, διεπιλογικό σύστημα πληροφοριών και Pay TV. Επίσης, υπάρχουν δωμάτια για άτομα με ειδικές ανάγκες, για μη καπνίζοντες και επικοινωνούντα διμέσου εσωτερικής πόρτας. Επιπλέον προσφέρεται απευθείας τηλεφωνική γραμμή και τηλεφωνητής, ISDN γραμμή με παροχή teletax και modem H/Y, mini bar, χρηματοκιβώτιο, μπουρνούζι και παντόφλες, στεγνωτήρας μαλλιών, μπάνιο με Jacuzzi και ξεχωριστό ντους (στα δωμάτια με θέα θάλασσα), σαλόνι με καναπέ και τραπεζάκι. Διάχυτη πολυτέλεια και διακόσμηση, λειτουργική διαρρύθμιση και άνεση εξασφαλίζουν μία αξεχαστη διαμονή.

### ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Το CLUB HOTEL LOUTRAKI διαθέτει 3 υπέροχα εστιατόρια και το Lobby Lounge, τα οποία καλύπτουν τις γαστρονομικές επιθυμίες των πελατών του. Επιπλέον προσφέρονται, πλυντήριο, στεγνό καθάρισμα και σιδέρωμα, υπηρεσία δωμάτιου όλο το 24ωρο, υπόγειος χώρος στάθμευσης δωρεάν, εσωτερική και εξωτερική πισίνα, γυμναστήριο, οργανωμένη παραλία, χώρος για χρήση Internet χωρίς χρέωση, καθώς και τεράστιο κήποι για χαλάρωση και ξεκούραση.

### ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Το Ξενοδοχείο Club Hotel Loutraki με υπερφάνεια παρουσιάζει το καινούργιο του Συνεδριακό Κέντρο πολλαπλών χρήσεων και υψηλών προδιαγραφών. Ένας ενιαίος χώρος εννιάοκτώ τετραγωνικών μέτρων με δυνατότητα διαχωρισμού και με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας οπτικοακουστικού εξοπλισμού. Επιμελής και προσεκτικός σχεδιασμός που ικανοποιεί πλήρως τις ανάγκες ακόμα και του πιο απαιτητικού διοργανωτή συνεδρίων. Δεξιώσεις, Χοροί, Κοινωνικές Εκδηλώσεις, Συνέδρια, Σεμινάρια, Επιχειρησιακά Γεύματα, Εκθέσεις και Επιδείξεις Μόδας, όλα οργανώνονται από το έμπειρο προσωπικό του τμήματος Δεξιώσεων, το οποίο και εξασφαλίζει την επιτυχία οποιασδήποτε εκδήλωσης.

### KAZINO

Σε απόσταση αναπνοής από το Club Hotel Loutraki βρίσκεται ένα από τα πολυτελέστερα Καζίνο της Ευρώπης. Οι άρτια εξοπλισμένες αίθουσές του προσφέρουν κάθε βράδυ την μοναδική εμπειρία πρόκλησης της τύχης σε επαγγελματίες και αρχάριους παίκτες. Επίσης διαθέτει χώρο VIP με ξεχωριστή διακριτική είσοδο, κλασική Ευρωπαϊκή διακόσμηση και άψογη εξυπηρέτηση.

## Club Hotel Casino Loutraki

Επιλογή ποιότητας και πολυτέλειας



απαιτητικού διοργανωτή συνεδρίων. Συνέδρια, δεξιώσεις, χοροί, κοινωνικές εκδηλώσεις, σεμινάρια, επιχειρησιακά γεύματα, εκθέσεις, επιδείξεις μόδας και αθλητικά γεγονότα, όλα αυτά οργανώνονται από το έμπειρο προσωπικό του Τμήματος Εκδηλώσεων, το οποίο και εξασφαλίζει την επιτυχία οποιασδήποτε εκδήλωσης.

Η θέση του, κοντά στην Αθήνα (περίπου 80 κλμ.), οι πλήρεις, ανωτάτης ποιότητας, υποδομές στήριξης, η προσωπικότητα του συγκροτήματος, με το πέντε αστέρων πολυτελές ξενοδοχείο 265 δωματίων και 13 σουιτών, τα τρία διαφορετικής αισθητικής και απaráμιλλης πολυτέλειας εστιατόρια, αποτελούν ασύγκριτο πλεονέκτημα και ισχυρό κίνητρο επιλογής για την διοργάνωση επιτυχημένων εκδηλώσεων. Για την ποιότητα και την πολυτέλεια που απολαμβάνουν οι επισκέπτες, η Club Hotel Casino Loutraki βραβεύτηκε το 2005 με το Διεθνές Βραβείο Ποιότητας και Φιλοξενίας του Ιστορικού Οίκου Carl Fabergé που απονεμήθηκε για πρώτη φορά σε ελληνική επιχείρηση και οργανισμό.

Προσφέρει μεμονωμένα ή συνδυαστικά την επιλογή πολιτιστικού, αρχαιολογικού, ιαματικού, οικολογικού και ορεινού τουρισμού, εμπλουτίζοντας την ποικιλία επιλογών των διοργανωτών για τους συμμετέχοντες στις εκδηλώσεις της.

Τέλος, την εικόνα των επιλογών συμπληρώνει η δυνατότητα διασκέδα-

σης και ψυχαγωγίας, για όσους το επιθυμούν, στις πολυτελείς αίθουσες του Καζίνο Λουτρακίου, του μεγαλύτερου Καζίνο της Ευρώπης.

Η Club Hotel Casino Loutraki αποτελεί επιλογή ποιότητας, πολυτέλειας και εξασφαλισμένης επιτυχίας για όλες τις εκδηλώσεις. Η εμπειρία των στελεχών και του προσωπικού της αποτελεί εγγύηση για την εφαρμογή των δικών σας σχεδίων και αναγκών σε πραγματικότητα.

Το συγκρότημα της **Club Hotel Casino Loutraki** διαθέτει συνεδριακό κέντρο πολλαπλών χρήσεων και υψηλών προδιαγραφών. Ένας ενιαίος χώρος εννιάκοσίων τετραγωνικών μέτρων με δυνατότητα διαχωρισμού και εξοπλισμένος με οπτικοακουστικά μέσα που ακολουθούν την τελευταία λέξη της τεχνολογίας. Επιμελής και προσεκτικός σχεδιασμός που ικανοποιεί πλήρως τις ανάγκες ακόμα και του πιο

# TITANIA HOTEL



## Business in the Heart of Athens!

Experience the fully renovated conference centre of **TITANIA HOTEL**. 736 m<sup>2</sup> of conference and banqueting halls with state of the art technological facilities. The venues of the 10th floor with a combined capacity of 350 people are ideal for smaller business events and meetings with an inspiring view of the Acropolis.

**TITANIA HOTEL** is your next stylish business destination in Athens.

HOTEL RESTAURANT CONFERENCE HALL BRASSERIE ROOF GARDEN

52 Panepistimiou Ave., 10678 Athens Greece, Telephone: +30 210 3326000, Fax: +30 210 3300700, Email: titania@titania.gr

www.titania.gr

**Ledra Marriott:** Άνεση, εξυπηρέτηση και απόλαυση

Ο Συνεδριακός Τουρισμός αποτελεί πλέον ένα αναπόσπαστο κομμάτι της ελληνικής τουριστικής βιομηχανίας. Το ξενοδοχείο «Ledra Marriott» αναγνωρίζοντας την σημασία ενός υψηλών προδιαγραφών Συνεδριακού Κέντρου για την επιτυχή οργάνωση μιας επαγγελματικής εκδήλωσης, ανακαίνισε ριζικά το Σεπτέμβριο του 2003 το Aegean Ballroom 336 τ.μ. και συνολικής χωρητικότητας 500 συνέδρων.

Η ανακαινισμένη αίθουσα σε σύγχρονο στυλ, με επιβλητικές πόρτες σε χρώμα μπρονζέ, ασύμμετρες κολόνες με τόνους σε φόντο εκρού, αποκτά μοναδική λάμψη και χρώματα με τους επιβλητικούς πολυέλαιους με κρύσταλλα Swarovski. Με το ίδιο ύψος και στυλ το ξενοδοχείο άνοιξε τις πόρτες στο Mediterranean Grand Ballroom. Πρόκειται για ένα επιβλητικό χώρο εκλεπτυσμένης κομψότητας και εκθαμβωτικής πολυτέλειας 450 τ.μ., με συνολική χωρητικότητα 100 ατόμων. Η επέκταση αυτή σε συνδυασμό με το Aegean Ballroom δίνει πλέον την δυνατότητα στο ξενοδοχείο να διοργανώνει πολύ μεγαλύτερες συνεδριακές εκδηλώσεις έχοντας συνολικά εμβαδό 1694 τ.μ. Ο άρτιος οπτικοακουστικός



εξοπλισμός και το άριστα εκπαιδευμένο προσωπικό, δείχνοντας την απαιτούμενη φροντίδα, και τα υψηλά επίπεδα ποιότητας, για τα οποία η εταιρεία «Marriott» είναι παγκοσμίως γνωστή, δίνουν σε όλες τις εκδηλώσεις ένα υψηλό επίπεδο ασφάλειας.



*A Legacy of Success*



HRM QUEEN RANIA OF JORDAN



LADY MARGARET THATCHER FORMER PRIME MINISTER OF GREAT BRITAIN



HIS HOLINESS BARTHOLOMEOS I ECUMENICAL PATRIARCH



ANDREAS PAPANDEOU FORMER PRIME MINISTER OF GREECE



ANTHONY KENNEDY SHRIVER POLITICIAN



FELIPE GONZALES FORMER PRIME MINISTER OF SPAIN



ANATOLY CARPOV WORLD CHESS CHAMPION



DEMIS ROUSSOS SINGER



CONSTANTINOS CARAMANLIS FORMER PRESIDENT OF THE HELLENIC REPUBLIC



CONSTANTINOS STEFANOPOULOS FORMER PRESIDENT OF THE HELLENIC REPUBLIC



XAVIER SOLANA E.U. CHIEF OF FOREIGN & SECURITY POLICY



FRANCOIS MITTERAND FORMER PRESIDENT OF FRANCE



MARY MC ALEESE PRESIDENT OF IRELAND



ROGER MOORE ACTOR



MIKIS THEODORAKIS COMPOSER



MILVA SINGER

*Rodos Palace: Το Πολυτελέστερο Συνεδριακό Θέρετρο στην Ελλάδα διανέμει μια καταξιωμένη πορεία 30 χρόνων συνεπούς πρωτοπορίας και διεθνούς αναγνώρισης στην παγκόσμια συνεδριακή αγορά. Έχοντας φιλοξενήσει πάνω από 2500 συνέδρια, ταξίδια ανήτρων & εκθέσεις διεθνούς εμβέλειας και υποδεχθεί τις πιο υψηλές προσωπικότητες από τον πολιτικό, επιστημονικό και επιχειρηματικό κόσμο, το Rodos Palace διαθέτει το κύρος, την αίσθηση και την εμπειρία που μετατρέπει κάθε συνεδριακή διοργάνωση η επαγγελματική συνάντηση σε κορυφαίο γεγονός.*



RODOS PALACE  
LUXURY CONVENTION RESORT

Λεωφ. Τριαντών, Γεία, Τ.Θ. 121, 851 00 Ρόδος, Τηλ: 22410 25222-Fax: 22410 25350  
www.rodos-palace.gr E-mail: info@rodos-palace.gr

- ◆ 9000 m<sup>2</sup> Συνεδριακός και Εκθεσιακός Χώρος
- ◆ Συνολική χωρητικότητα 4800 Συνέδρων
- ◆ 20 Συνεδριακές Αίθουσες & 100 χώροι επιμέρους συναντήσεων
- ◆ 1300 θέσεις στην Κυρίως Αίθουσα
- ◆ Εκτεταμένες Εγκαταστάσεις Δεξιώσεων - Εκδηλώσεων
- ◆ Εξωτερικό Catering σε Ιστορικούς Χώρους της Ρόδου
- ◆ Ασύρματη Πρόσβαση στο Internet σε όλους του χώρους με Wi-Fi
- ◆ Γραμμές ISDN για τηλεδιάσκεψη & Υπερσύγχρονος Οπτικοακουστικός Εξοπλισμός
- ◆ Business Center
- ◆ 8 VIP Lounge
- ◆ 785 Πολυτελή δωμάτια & Σουίτες
- ◆ Αυτόνομη Executive VIP Πτέρυγα & Νέες Garden & Private Pool Σουίτες
- ◆ 7 Ιδιαίτερα εστιατόρια
- ◆ 5 Bars
- ◆ Ολοκληρωμένες Εγκαταστάσεις Αναψυχής
- ◆ 50 m από την παραλία

*Kalamaki Beach Hotel*

Στο δρόμο για την Επίδαυρο και σε απόσταση μόλις μιας ώρας από την Αθήνα, το **Kalamaki Beach Hotel** συνιστά χάρη στην οργάνωση και τις υπηρεσίες του, ιδανικό χώρο για τα συνέδριά σας.

Η αίθουσα είναι χωρητικότητας 100 ατόμων, ενώ το περιβάλλον, περισοιχισμένο από ειδυλλιακούς κήπους, θα εντυπωσιάσει και τα πιο απαιτητικά στελέχη σας.

Κρατήσεις: τηλ +30 210 3235605, fax +30 210 3241092, e-mail: kalamaki@tourhotel.gr, www.kalamakibeach.gr



**AKS HOTELS, Συνεδριακό κέντρο υψηλών προδιαγραφών**



Ο όμιλος AKS HOTELS πραγματοποίησε μέσα στον Ιούνιο τα εγκαίνια του AKS Conference Centre στο Πόρτο Χέλι. Τα εγκαίνια τέλεσε η υπουργός Τουριστικής Ανάπτυξης, κυρία Φάνη Πάλλη-Πετραλιά. Στη λαμυρή τελετή παρευρέθηκαν ο σεβασμιότατος Μητροπολίτης Ύδρας, Σπετσών, Αιγίνης, Ερμιονίδος και Τροιζηνίας Εφραίμ, οι βουλευτές κυρία Έλσα Παπαδημητρίου, κ. Ιωάννης Μανιάτης, ο Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Εσωτερικών κ. Αθανάσιος Βεζυριάνης, ο Νομάρχης Αργολίδας κ. Βασίλειος Σωτηρόπουλος, ο Δήμαρχος Κρανιδίου κ. Δημήτρης Καμιζής, ο Δήμαρχος Ερμιονίδας κ. Ανάργυρος Λεμπέσης, ο Δήμαρχος Σπετσών κ. Ευάγγελος Κονταξάκης, ο Δήμαρχος Ύδρας κ. Κωνσταντίνος Αναστόπουλος, ο Γενικός Γραμματέας του ΕΟΤ κ. Αθανάσιος Οικονόμου, ο Πρόεδρος του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος κ. Γεράσιμος Φωκάς, ο Πρόεδρος της Ένωσης Ξενοδόχων Αττικής κ. Γιώργος Τσακίρης, επιχειρηματίες, γραφεία συνεδριακού τουρισμού, εκπρόσωποι ελληνικών και πολυεθνικών εταιρειών και συνεργάτες του Ομίλου AKS HOTELS. Στο πλαίσιο της τελετής η υπουργός Τουριστικής Ανάπτυξης, κυρία Φάνη Πάλλη-Πετραλιά, τόνισε «Το Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης αλλά και εγώ προσωπικά πιστεύουμε και προωθούμε ενεργά την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού αλλά και την αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους επισκέπτες της χώρας μας» και συνέχισε λέγοντας «Το Πόρτο Χέλι αποτελεί ένα παράδειγμα

της εικόνας που η χώρα μας θέλει να προβάλλει στο εξωτερικό: σύγχρονες υποδομές, φυσική ομορφιά και φιλοξενία. Θα ήθελα να συγχαρώ την πρωτοβουλία του κυρίου Κωνσταντίνου Σιακόλα ο οποίος με την υποστήριξή του και τα επενδυτικά του σχέδια δίνει πνοή στην ευρύτερη τουριστική περιοχή της Αργολίδας». Ο κ. Μενέλαος Σιακόλας, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της AKS HOTELS, στη σύντομη ομιλία του σημείωσε τα ακόλουθα «Αναγνωρίζοντας τις σύγχρονες τάσεις στον τομέα του Συνεδριακού Τουρισμού και διαθέτοντας πίστη για τις δυνατότητες που προσφέρει η ευρύτερη περιοχή του Πόρτο Χελίου, οραματιστήκαμε τη δημιουργία αυτού του Συνεδριακού Κέντρου. Σήμερα, που το όραμα έγινε πραγματικότητα, πιστεύουμε ότι συμβάλαμε και εμείς με τη σειρά μας στις προσπάθειες της πολιτείας για δημιουργία νέων προοπτικών ανάπτυξης του τουρισμού». Ο κύριος Σιακόλας αναφέρθηκε επίσης στο ρόλο της AKS HOTELS στην ενίσχυση της κοινωνικοοικονομικής ζωής της τοπικής κοινωνίας λέγοντας «Στόχος της εταιρείας μας είναι όχι μόνο να λειτουργούμε αποδοτικά και οργανωμένα, αλλά και να μοιραζόμαστε με τις τοπικές κοινωνίες, μαζί σας, βιώματα, αξίες και οφέλη». Χαιρετισμό απεύθυνε και ο σεβασμιότατος Μητροπολίτης Εφραίμ τονίζοντας τη σημασία ανάπτυξης της τοπικής η οποία αποτελεί μοναδικό πόλο έλξης τόσο του συνεδριακού όσο και του θρησκευτικού τουρισμού.



Τέλος, σύντομη ομιλία απεύθυνε και ο Δήμαρχος Κρανιδίου κ. Δημήτριος Καμιζής ο οποίος συνεχάρη τον Όμιλο AKS HOTELS για τις προσπάθειες που καταβάλλει στην τοπική και στάθηκε στα ακόλουθα «Η τοπική ηγεσία αναγνωρίζει τις προσπάθειες που γίνονται για την τουριστική ανάπτυξη της τοπικής αλλά παράλληλα επισημαίνει τη βοήθεια και την ενεργή στήριξη που χρειάζεται ο τόπος από την πλευρά της πολιτείας». Η AKS HOTELS δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1998 με τη λειτουργία 4 ξενοδοχειακών μονάδων, 2 εκ των οποίων βρίσκονται στο Πόρτο Χέλι και 2 στην Κρήτη. Το αυτόνομο Συνεδριακό Κέντρο στο Πόρτο Χέλι άρχισε να κατασκευάζεται τον Ιανουάριο του 2004 και ολοκληρώθηκε το φθινόπωρο του 2005 οπότε και ξεκίνησε τη λειτουργία του πραγματοποιώντας τα πρώτα του συνέδρια. Το νέο Συνεδριακό Κέντρο έχει συνολική επιφάνεια 14.000 τ.μ. σε τρία επίπεδα και διακρίνεται για τους πλήρως εξοπλισμένους και υψηλής αισθητικής χώρους του. Από τη συνολική του επιφάνεια, τα 3.500 τ.μ. προσφέρονται για συνεδριακή χρήση ενώ τα υπόλοιπα 10.500 τ.μ. χρησιμοποιούνται ως βοηθητικοί χώροι.

**Το Συνεδριακό Κέντρο διαθέτει:**

- Κεντρική αίθουσα συνεδρίων (Grand Ballroom) μέγιστης χωρητικότητας 700 ατόμων (σε θεατρική διάταξη) η οποία μπορεί να χωριστεί σε τρεις επιμέρους αίθουσες.
- Βοηθητική αίθουσα χωρητικότητας 200 ατόμων, η οποία μπορεί να χωριστεί σε τέσσερις επιμέρους αίθουσες (break

- out rooms).
  - Εκθεσιακούς χώρους επιφάνειας 1.200 τ.μ.
  - 11 αίθουσες από 15 έως 45 τ.μ. (break-out rooms).
  - Ανατομικά συνεδριακά καθίσματα (the 9 hour seat)
  - Οπτικοακουστικά μέσα προηγμένης τεχνολογίας.
  - Άρτια καταρτισμένο προσωπικό.
- Το Business Centre εντός του Συνεδριακού Κέντρου προσφέρει υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, δυνατότητα πρόσβασης στο Internet, ενοικίασης φορητών υπολογιστών, φαξ και κινητών τηλεφώνων. Τέλος, το Συνεδριακό Κέντρο διαθέτει ασφαλή εσωτερικό χώρο στάθμευσης για 170 αυτοκίνητα.



Η βουλευτής της Ν. Δ. κ. Παπαδημητρίου, η υπ. κ. Πετραλιά, ο νομάρχης Αργολίδας κ. Β. Σωτηρόπουλος, ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου AKS HOTELS κ. Μ. Σιακόλας και ο κ. Κ. Σιακόλας.



Το Ασφαλιστικό **NAI** συνάντησε στην πορεία των ετών τον ακρίτα ασφαλιστή, τον νέο, την γυναίκα ασφαλίστρια, και αφουγκράστηκε τους προβληματισμούς και τις έγνοιες τους.



ΕΙ **NAI** το περιοδικό του ασφαλιστή

- ΕΙ **NAI** το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- ΕΙ **NAI** το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.
- ΕΙ **NAI** το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.
- ΕΙ **NAI** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.
- ΕΙ **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.

ΕΙ **NAI** καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

# Επόμενο



Έχετε τα κατάλληλα  
όπλα να κρατήσετε  
τους ασφαλιστές;

Συμβουλές για να μην  
σας φεύγουν οι άνθρωποι!



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γεώργιος - Κων/νος Ευαγ. Σπύρου -  
Ε. Σπύρου Ο.Ε.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Φιλελλήνων 3 - Αθήνα Τ.Κ. 105 057  
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: Δ' Αθηνών  
Τηλ.: 210-3229.394 - Fax: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Γραφεία: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα  
Τηλ.: 210-3229.394 Fax: 210-3257.074  
e-mail: espirou@otenet.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Λάμπρος Καραγεώργος,  
Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη,  
Χαρά Μπουργάνη, Κωστής Σπύρου,  
Χριστίνα Σουντουρλή, Νίκος Σακελλαρίου,  
Χρίστας Κίτσιος

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. Παπαντωνόπουλος

ΔΙΑΝΟΜΗ

Ε. Μαντό

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. Κατσωνή

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



## Δεν μας περισσεύουν!

### πρόγραμμα Σύνταξης Value

Με έναν καφέ λιγότερο την ημέρα...

Μπορείτε να εξασφαλίσετε επιπλέον σύνταξη  
€5.000 το χρόνο. Είναι θέμα προτεραιοτήτων!

Επειδή είναι προτεραιότητα η ποιότητα ζωής επιλέξετε το  
πρόγραμμα Σύνταξης Value. Ένα προγραμματισμένο  
σύστημα αποταμίευσης, με χαμηλές και τακτικές καταβολές για  
να δημιουργήσετε, με τον πιο άνετο τρόπο, ένα εγγυημένο  
κεφάλαιο ή ένα εισόδημα για όλη σας τη ζωή!

Ξεκινήστε τώρα το δικό σας πρόγραμμα σε ένα κατάστημα:



ή για περισσότερες πληροφορίες καλέστε 210 - 95 55 505.

\*Για άνδρα 25 ετών με €50/μήνα, ρήξη στα 65 έτη και ετήσια απόδοση 5,5%



Ασφαλιστική

Η ασφάλεια που αξίζετε από τον Όμιλο που εμπιστεύεστε.

Μέλος του Ομίλου Eurobank

~~500~~€

217€

Μεταφορά υπολοίπων  
με χαμηλότερη δόση  
και επιπλέον μετρητά στο χέρι

ARΣΗ ΒΑΡΩΝ

Από σήμερα η ζωή σας αλλάζει! Με το πρόγραμμα μεταφοράς υπολοίπων «Άρση Βαρών» της Εθνικής Τράπεζας. Συγκεντρώστε τώρα όλες σας τις οφειλές από πιστωτικές κάρτες και καταναλωτικά δάνεια σε ένα λογαριασμό με ανταγωνιστικό κυμαινόμενο επιτόκιο 8%. Εξασφαλίστε τη χαμηλότερη δόση της αγοράς και μεγάλη διάρκεια αποπληρωμής. Και ακόμα, αποκτήστε επιπλέον 20% του μεταφερόμενου ποσού, σε μετρητά... αμέσως! Δώστε σήμερα κιόλας τέλος στα περιπά Βάρη, συμπληρώνοντας μια αίτηση σε ένα από τα Καταστήματα του Δικτύου της Εθνικής Τράπεζας ή απλά με ένα τηλεφώνημα στο 801 801 802 802. Για αυτό μην καθυστερείτε. Ωρα για μεταφορά υπολοίπων. Ωρα για Εθνική.

**FASTLINE 801 801 802 802**



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ