



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 100 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2006 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185



Δούκας  
Παλαιολόγος

# ΕΘΝΙΚΗ απογείωση



Η ασφάλεια είναι  
θέμα εμπιστοσύνης



#### Η Allianz στηρίζει την ομάδα WilliamsF1

...και εσάς! Μια δυνατή και υπεύθυνη ομάδα επαγγελματιών είναι αυτό που απαιτείται για να ικανοποιηθούν υψηλές απαιτήσεις. Είτε πρόκειται για αγώνα grand prix, είτε για την ασφάλεια του αυτοκινήτου σας. Πάνω από 60 εκατομμύρια πελάτες σε 70 χώρες, έχουν εμπιστευτεί την Allianz για εξειδικευμένες λύσεις και απόλυτη σιγουριά σε ό,τι αφορά στις ασφάλειες αυτοκινήτων.

Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 905 [www.allianz.gr](http://www.allianz.gr)

Allianz 

**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 ηλιοροφές.

❖ Με δύο κτιριακά συγκροτήματα και τη δημιουργία μικροκλίματος, χάρη στην εσωτερική πλατεία με ανοίγματα στους γύρω δρόμους.

❖ Με ένα Συνεδριακό-Εκπαιδευτικό Κέντρο χωρητικότητας 500 ατόμων, εκθεσιακό χώρο, βιβλιοθήκη, καφέ, τεράστιο υπόγειο parking.

❖ Με μία μοναδική θέα στον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

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

Λεωφ. Συγγρού 103-105, 117 45 ΑΘΗΝΑ,  
Τηλ. Κέντρο: 210 90 99 000, [www.ethniki-asfalistiki.gr](http://www.ethniki-asfalistiki.gr)



# 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 ιδρύσεως 1989  
Εκδίδεται από την ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ  
ΑΦΜ: 095606935 - Δ.Ο.Υ. Δ' Αθηνών  
Κεντρικά Γραφεία:  
Θέωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα  
Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525  
Fax: 210 3257074  
E-mail: espirou@otenet.gr  
ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής  
ένεκον στους βουλευτές  
της ελληνικής βουλής και στους  
ευρωβουλευτές.

### Κεντρικό Θέμα

34 Η Εθνική απογειώνεται: Συνεντεύξεις των Δούκα Παλαιολόγου, Τάσσο Παγώνη και Σπύρο Λευθεριώτη.

### Έρευνα

46 Τραπεζοασφαλιστικά δίκτυα. Η εξάπλωση του bancassurance και οι συνεργασίες τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών

### Πρόσωπα

58 Αγγελική Νταλιάνη. Η μεσίτρια της Θεσσαλονίκης επεκτείνει την εταιρεία της στη Βαλκανική αγορά.

60 Γιάννης Τοζακίδης. Ο συντονιστής στην Interamerican Ηλιούπολης εξηγεί πώς είναι να ηγείσαι μιας ομάδας ασφαλιστών.

62 Κλύτη Μπουκουβάλα. Η πρώτη ασφαίστρια του κλάδου Ζωής εντός Αθηνών στην ING εξιστορεί την πορεία προς την πρωτιά.

64 Ευγενία Μπαρμπαγιάννη. Η πρόεδρος του εκπαιδευτικού ομίλου Data Type μιλά για τα ασφαλιστικά προγράμματα σπουδών.

### Άρθρο

32 Ο Θανάσης Θεοδωράκης, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναλύει την έννοια της ανθρώπινης ασφάλειας σήμερα.

### Παρουσίαση

72 120 χρόνια Generali. Η πορεία προς την άνοδο μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες.

84 Η ASK και οι άνθρωποι πίσω από αυτήν.



72



### Θέματα

50 Εκπαίδευση: Μέθοδοι για να αντιμετωπίσετε το ανθρώπινο κεφάλαιο ως πρόκληση

### Διεθνή

44 Οι προτάσεις της CEA για την αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού.

### Συνέδρια

66 Όλοι οι βραβευθέντες από το συνέδριο ... ING awards

### Ημερίδες

80 Ο νέος θεσμός Underwriting Days.

82 Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος: Τα είκοσι χρόνια προσφοράς, με χορηγό την Intersalonica

90 Τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα βρέθηκαν στην επικαιρότητα στην ημερίδα της ΕΑΕΕ

### Φορολογικά-Λογιστικά

78 Ένας απολογισμός από την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στην Ελλάδα.

### Μόνιμες στήλες

08 Γράμμα εκδότη-Συναίσθηματικά. Σκέψεις από τον Ευάγγελο Σπύρου

14 Ασφαλιστικό Underwriting. Ο Ευάγγελος Σπύρου αποκωδικοποιεί την ασφαλιστική επικαιρότητα

52 Πωλήσεις-μανατζμεντ. Προτάσεις για καλύτερη διοίκηση και πετυχημένες πωλήσεις.

90 Ειδήσεις. Όλα τα νέα από τον ασφαλιστικό χώρο

### Ακόμη:

118 Λογοτεχνία

120 Διαδίκτυο

122 Τέχνη

124 Εκδηλώσεις

128 Ταξίδι

130 Ξενοδοχεία

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ γιορτάζει  
τα 100 τεύχη του και σύντομα  
θα γευθείτε εκπλήξεις



84



66

# Άκου

για ιστορία απ' τα παλιά

Θεσσαλονίκη 5 Αυγούστου 1917

Ήταν ημέρα Σάββατο, Αύγουστος μήνας, αλλά ο Βαρδάρης φυσούσε δυνατά. Σε ένα μικρό σπίτι, στην οδό Ολύμπου, δύο γυναίκες ετοιμάζουν το μεσημεριανό τους. Βάζουν το τηγάνι με το λάδι στη φωτιά και ...

Τρεις ολόκληρες ημέρες η φωτιά μένει άσβεστη. Η πόλη της Θεσσαλονίκης παραδίνεται στη μανία της. Το λιμάνι, η πηλαγία Ελευθερίας και η μισή παραλιακή καίγονται ολοσχερώς την πρώτη ημέρα. Ο άνεμος αλλιάζει ρότα. Δεύτερη και τρίτη ημέρα η φωτιά κατεβαίνει στην Ερμού, την Εγνατία και φτάνει μέχρι και τον Άγιο Δημήτριο.

Δεκαπέντε ολόκληρες ημέρες τα συντρίμια της πόλης καπνίζουν. 72.000 άστεγοι, 120 εκτάρια καμένης γης, 250 οικοδομικά τετράγωνα παραδομένα στις φλόγες, 9.500 κατεστραμμένα κτίσματα, κατοικίες, δημόσια κτήρια, μνημεία και εκκλησίες, είναι ο τραγικός απολογισμός της μεγάλης πυρκαγιάς. Μέσα από λάσπες, στάχτες και καπνούς οι κάτοικοι της Θεσσαλονίκης αρχίζουν πάλι να κάνουν όνειρα για το μέλλον.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες της εποχής καλούνται να αποδείξουν το κοινωνικό τους πρόσωπο και να συμβάλουν με τις αποζημιώσεις τους στην ανακούφιση των πληγέντων. 15 εταιρείες καταβάλλουν το συνολικό ποσό των 96.350.000 δρχ. Από τις πρώτες εταιρείες που πληρώνουν αποζημίωση είναι η Generali με ποσό 12.000.000 δρχ.



## Άκου μια ζωή σε ένα χτύπο καρδιάς



4.415.040.000 χτύποι σε μία ζωή

120 χρόνια ακούμε τον δικό σας παλμό



# Evangel, Evangile, Evangelio, Evangelio, Evangelium, Evangelium και Ευαγγέλιον

**Ο**ι λέξεις του τίτλου είναι η Ελληνική λέξη Ευαγγέλιον στα Αγγλικά, Γαλλικά, Ιταλικά, Ισπανικά, Γερμανικά, Λατινικά και Ελληνικά. Ευαγγέλιο είναι η καλή αγγελία (ευ-αγγελία). Ο όρος σήμαινε αρχικά το φιλοδώρημα για μια καλή αγγελία. Αργότερα σήμαινε την ίδια καλή αγγελία και ειδικότερα την αγγελία μιας νίκης. Στο θρησκευτικό τομέα σήμαινε την ευτυχία έκβαση ενός θείου χρησμού και στη λατρεία του αυτοκράτορα κάθε τι που τον αφορούσε, την άφιξη του ή τις εξαγγελίες του. Στους πρώτους Χριστιανικούς χρόνους ο όρος Ευαγγέλιο είχε την έννοια της «καλής αγγελίας» της σωτηρίας που έφερε ο Χριστός. Στην Χριστιανική εκκλησία χαρακτηρίζει τα τέσσερα πρώτα βιβλία της Καινής Διαθήκης που έγραψαν ο Ματθαίος, ο Μάρκος, ο Λουκάς, και ο Ιωάννης στην Ελληνική Γλώσσα (ο Ματθαίος έγραψε και στην Αραμαϊκή). Τα Ευαγγέλια

γράφτηκαν μεταξύ 60-100 μ.Χ. Υπάρχουν και άλλα ευαγγέλια, «απόκρυφα» λεγόμενα επειδή δεν γνωρίζουμε χρόνο και συγγραφέα τους. Όλα αυτά προκάλεσαν πάμπολες θρησκευτικές και φιλοσοφικές συζητήσεις και αντιδικίες και αγώνες, σώζοντας ή καταστρέφοντας ανθρώπους. Το ίδιο προβλέπεται και για την πρόσφατη ελληνική έκδοση του NATIONAL GEOGRAPHIC (Μάιος 2006) που εξέδωσε και κυκλοφόρησε το «Ευαγγέλιο του Ιούδα» ένα ανατρεπτικό ευαγγέλιο, που ανακαλύφθηκε σε μια σπηλιά της Αιγύπτου και που το 180 μ.Χ. ο Επίσκοπος Ειρηναίος το κατήγγειλε ως αιρετικό. Είναι σίγουρο ότι είχε γραφτεί πρώτα στα Ελληνικά γύρω στα μέσα του 2ου αιώνα και μετά στα Κοπτικά, αντίγραφο του οποίου γραμμένο σε πάπυρο ονομάστηκε Codex Tchacos βρέθηκε στη δεκαετία του '70 και κατέληξε στην έμπορο αρχαιοτήτων Φρίντα Νούσπεργκερ-Τσάκος στην Ζυρίχη το 2000. Αυτή το παρέδωσε στο ίδρυμα Maecenas

Foundation for ancient Art που συνεργάστηκε με την NATIONAL GEOGRAPHIC για την διάδοσή του και επιστημονική διαδικασία προβολής της ύπαρξης του κ.λπ. Ο θόρυβος και οι συζητήσεις για όσα λέει, τώρα άρχισαν. Ας γυρίσουμε στα κανονικά Ευαγγέλια της Εκκλησίας μας. «Τα ευαγγέλια –όπως γράφει ο Π. Τρεμπέλας– παρέλαβον εξ αρχής με πάσαν ευλάβειαν όλοι αι ανά την οικουμένην Εκκλησίουι και τα ανεγίνωσκον κατά την ώραν της λατρείας όπως εξακολουθεί να γίνεται μέχρι σήμερα... Κανέν άλλο βιβλίον δεν εκκυκλοφόρησε και δεν εξακολουθεί να κυκλοφορεί τόσο πολύ όσο το Ευαγγέλιον. Τυπώνεται και κυκλοφορεί κατ' έτος εις εκατομμύρια αντιτύπων και έχει μεταφρασθεί εις χιλιάς και πλέον γλώσσας... Κάθε γενεά των 20 χριστιανικών αιώνων προσπαθεί να κατανοήσει βαθύτερον τους ουράνιους θησαυρούς των Ευαγγελίων... Είναι μεταλλείον ανεξάντλητον θείας γνώσεως και σοφίας και κρύπτον εις τας ολίγας

σελίδας των πολύτιμων και ανεκτίμητων αξίας μαργαρίτην...» (Η ΚΑΙΝΗ ΔΙΑΘΗΚΗ μετά συντόμου Ερμηνείας υπό Π.Ν. ΤΡΕΜΠΕΛΑ εκδόσεις «ΣΩΤΗΡ» Σόλωνος 100, τηλέφ. 3608.533 - 3624.349).

Τα Ευαγγέλια γράφτηκαν και διεδόθησαν σε όλο τον κόσμο στην Ελληνική γλώσσα η οποία ήτο τότε επισήμως διεθνής γλώσσα. Στο υψίστης σπουδαιότητας βιβλίο ΕΛΛΗΝ ΛΟΓΟΣ της Άννας Τζιροπούλου Ευσταθίου (εκδόσεις Γεωργιάδης - 2003 τηλ. 210-5221.314 - 210-3836.231) και στο κεφάλαιο «Εκκλησιαστικό Λεξιλόγιο» γράφεται η εξής άποψη της Ελληνικής Ακαδημίας της Βασκωνίας, που τα λέει όλα: «... Sin la lengua griega, la mayor de las ideas superiores que contiene el Nuevo Testamento, hubieran sido imposible de ser explicadas... podremos decir que pp propio Dios espero hasta que el griego se hubiese extrendido y que solo entoces se decidio a enviar a su Hijo...»

Δηλ.: «Χωρίς την Ελληνική Γλώσσα, το μεγαλύτερο μέρος από τις ανώτερες ιδέες που περιέχει η Καινή Διαθήκη θα ήτο αδύνατον να ερμηνευτούν... Θα μπορούσαμε να πούμε ότι και ο Θεός ο ίδιος ανέμεινε μέχρις ότου η Ελληνική εξαπλωθή, και μόνον τότε απεφάσισε να στείλει τον Υιόν του...».

Στο βιβλίο του «Το Ελληνικό υπόβαθρο του Χριστιανισμού» ο Μητροπολίτης Πισιδίας Μεθόδιος Φούγιας έγραφε ότι «... Πολλές αλήθειες Χριστιανικές διατυπώθηκαν επιστημονικότερα από τους αρχαίους Έλληνες φιλοσόφους. Δεν γνωρίζω ποια θα ήταν η εξέλιξις του Χριστιανισμού εάν ο Πλάτων και ο Αριστο-

τέλης ζούσαν μετά την ενανθρώπισιν του Θεού... Η Χριστιανική εκκλησία ευρήκε στον Πυθαγόρα την έννοια του ενός και μόνον Θεού, στους Ελεάτες τον Ένα, στον Ηράκλειτο τον Λόγο, στον Αναξαγόρα τον Νουν, στον Πλάτωνα το άκρον αγαθόν και το πρώτον κινούν στον Αριστοτέλη... Από την Ελληνική λέξι Κυριακον προήλθαν οι ονομασίες της Εκκλησίας στις ευρωπαϊκές χώρες: Church αγγλιστί, Kirche γερμανιστί, Kyrka σουηδιστί, Kyrke Δανιστί, Cerkiew πολωνιστί, Zerkow ρωσιστί κ.λπ...» Όταν άρχισαν να μεταφράζονται τα ιερά ευαγγέλια στρατιές ελληνι-



κών λέξεων εισέβαλαν στο θεολογικό, θρησκευτικό, εκκλησιαστικό λεξιλόγιο των διαφόρων λαών. Μια θεολογία - THEOLOGIE που λειτουργεί και δικαιολογείται ελληνικά: aphorisme, anachorete, anatheme, apocalypse, apostole ή apotre, apotheose, evangile, apocryphe, bapteme, basilique, bible, blaspheme, catacombe, catechese, catechumene, cathedral, catholique, talisman (=φυλακτόν, εκ του «τέλεσμα»), decalogue, christianisme, demiurge, azyme, dogme, despote, doxologie, eulogie, eucharistie, exode, exorciser, atheisme, heresie, heterodoxe, hieratique, hierophante, icone, iconostase, monastere, hymne, philantropie, hagiographie, encyclique = Εγκύκλιος του Πάπα, που και αυτός οφείλει το όνομά του στην ομηρική λέξι πάππας = πατήρ («η δε άγχι στάσα, φίλον πατέρα προσέειπεν: πάππα φίλε...» - Οδ. ζ 57) κ.λπ... κ.λπ...

Το λειτουργικόν του Μ. Σαββάτου εις το Βατικανόν εξακολουθεί να ονομάζεται μέχρι σήμερα LITURGIA.

Η Καινή Διαθήκη έχει τα ωραιότερα νοήματα του Θείου αρχαιοελληνικού θρησκευτικού και φιλοσοφικού πνεύματος.

Στον «Φαίδωνα» και «Αξίοχον» ο Πλάτων είναι εκείνος που παραθέτει πλείστα επιχειρήματα προς απόδειξιν της αθανασίας της ψυχής και ο ίδιος ομιλεί ότι σκοπός της ζωής είναι η εξομοίωση με τον Θεό. Ο Θαλής ο Μιλήσιος μίλησε πρώτος ότι «πρεσβύτερον από όλα τα όντα ο Θεός, αγέννητον γαρ».

Ο Σωκράτης είπε ότι ο Θεός «άμα τα πάντα οράν και πάντα ακούειν και πανταχού παρών και άμα πάντων επιμελείσθαι...» και «τον δε Θεού οφθαλμόν... πά-

ντα οράν».

Ο Σόλων περιέγραψε την Θεϊάν Δίκην και ο Ισοκράτης προς Νικοκλέα είπε το «Α πάσχοντες υφ' ετέρων οργίζεσθε, ταύτα τοις άλλοις μη ποιείτε». Ο Κλεόβουλος είπε το «Τον δε εχθρόν φίλον ποιείν» και το «Έχθραν διαλύειν». «Γονείς τίμα» έλεγε ο Πυθαγόρας και «Μη ψεύδου» ο Σόλων. Ο Αρκεσίλαος δίδασκε και έπραττε το «και ευεργετήσαι πρόχειρος ην και λαθείν την χάριν ατυφώτατος». «Πράον είναι» δίδασκε ο Χίλων ο Λακεδαιμόνιος και ο Θεο-

πομπός έγραφε «μήτε χρυσόν τιμάν μήτε άργυρον». «Μη κακολογείν τον πλησίον» (Χίλων) και «λείη μεν οδός προς κακία μακρός δε και όρθιος οίμος προς αρετήν» (ΗΣίοδος).

Πάμπολλα τα ηθικά παραγγέλματα των αρχαίων μέσα στα κείμενα των γραφών όπως και αρκετά σύμβολα των Ελλήνων στην λατρεία των Χριστιανών (λιβάνι και θυμιατό, ο Σταυρός, η βάπτισι, οι προστάτες άγιοι, οι αγιασμοί πριν τα έργα, τα κυπαρίσσια, ο Παράδεισος, οι Άγγελοι, η ενδυμασία των αγγέλων και ιερέων κ.ά.) Εδώ πρέπει να επισημάνου-

με ότι οι Αρχαίοι Έλληνες δεν ήταν ειδωλοάτρεις ούτε πολυθεϊστές όπως επιπολαίως υποστηρίζουν κάποιοι. Είναι όμως μεγάλα αυτά τα θέματα και δεν χωράει η ανάλυσίς των εδώ. Στόχος μας είναι να δείξουμε ότι τα «Ευαγγέλια» για τον κόσμο ξεκίνησαν στον τόπο μας. Εκτός της Ελληνικής γλώσσας και ένα μεγάλο μέρος των επιστολών του Απ. Παύλου γράφτηκαν προς Έλληνες κατοίκους ελληνικών πόλεων.

Το Υπουργείο Εξωτερικών και Παιδείας θα έκαναν θαυμάσια δουλειά αν στήριζαν πολλά από τα ελλη-



νικά δικάιά μας πάνω στα γραφόμενα των επιστολών προς Χριστιανούς της Θεσσαλονίκης, Κορίνθου, Φιλιππησίους κ.λπ. Ακόμα και η προς Εβραίους επιστολή γράφτηκε Ελληνικά. Ας διαβάσουν οι Χριστιανικοί λαοί τι γράφει η Καινή Διαθήκη για Έλληνες και Μακεδονία. Λένε ακόμα η ιστορία και παράδοση ότι η γλώσσα του Χριστού ήταν Ελληνική. Η μορφή του, Ελληνική. Ο τόπος καταγωγής του Ελληνικός (Γαλιλαία).

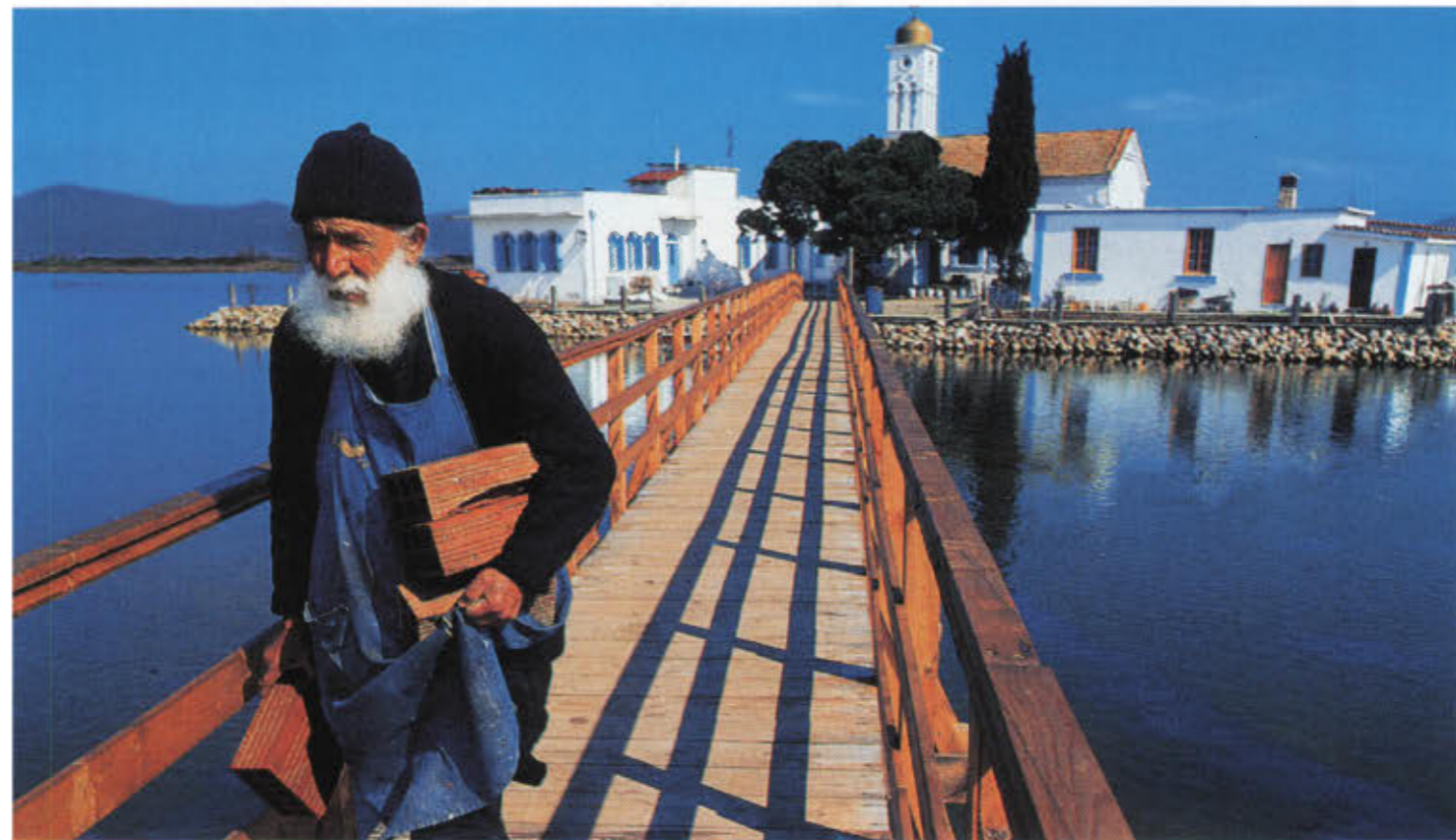
Η Χριστιανική θρησκεία άλλαξε πολλά στον κόσμο και με το μήνυμα της Αγάπης έδωσε βάση και ώθηση για την Αλληλεγγύη και Φιλανθρωπία, για το Κράτος Πρόνοιας, για το κοινωνικό κράτος, τα Νοσοκομεία, τα φιλανθρωπικά ιδρύματα, τα γηροκομεία, πτωχοκομεία

και οργανώσεις τύπου ΕΡΥΘΡΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ.

Οι ασφαλιστές είναι και αυτοί μικροί εργάτες αυτής της ιδέας προστασίας των συνανθρώπων, έστω και με εμπορική μορφή. Φίλοι αναγνώστες νοιώθω αγαλλίαση αυτήν την εποχή της άνοιξης, κάτω από τον εκθαμβωτικό μας ουρανό, μέσα στην ηλιακή ζεστασιά, ευχαριστημένος απ' τα χρώματα των βουνών και θαλασσών μας, απ' τα ποτάμια μας, τα δάση μας, τα χωράφια μας, τους καρπούς μας και από τα πολλά «Ευαγγέλια» των φιλοσόφων μας. Μέρη του Πάσχα, με την Μεγάλη Εβδομάδα, τις αναστάσιμες λειτουργίες, τους ύμνους, το «Χριστός Ανέστη» τα κόκκινα αυγά, τις αγκαλιές με τους συγγενείς, το Αναστάσιμο Φως, τα

τραγούδια γύρω από τα ελληνικά τραπέζια, τις ευχές, τα Χρόνια Πολλά και τις υποσχέσεις του ξαναγνατώματος, αυτές τις μέρες που ευωδιάζουν οι πασχαλιές, οι μαργαρίτες, οι κόκκινες παπαρούνες, οι φρέζες, τα ζουμπούλια και τα τριαντάφυλλα, τώρα είναι που δεν βρίσκω άλλες λέξεις να σας πω από την ευχή να είστε «Ευάγγελιοι» για τους γύρω σας! Η ζωή σας όλη μπορεί να είναι ένα «Ευαγγέλιο» για τους συνανθρώπους σας. Τα Ευαγγέλια λένε ότι όλων μας η ζωή έχει και δυνατότητες και πιθανότητες να γίνει ένα καλό άγγελμα-ευαγγέλιο! Ας δώσει ο Θεός!

ΥΓ. Το μεγάλο Ευαγγέλιο είναι αυτό της Ανάστασης. Το παραθέτουμε.



# Ευαγγέλιον Κυριακής Πάσχα

1 Ἐν ἀρχῇ ἦν ὁ Λόγος, καὶ ὁ Λόγος ἦν πρὸς τὸν Θεόν, καὶ Θεὸς ἦν ὁ Λόγος. 2 Οὗτος ἦν ἐν ἀρχῇ πρὸς τὸν Θεόν. 3 πάντα δι' αὐτοῦ ἐγένετο, καὶ χωρὶς αὐτοῦ ἐγένετο οὐδὲ ἓν ὃ γέγονεν. 4 ἐν αὐτῷ ζωὴ ἦν, καὶ ἡ ζωὴ ἦν τὸ φῶς τῶν ἀνθρώπων. 5 καὶ τὸ φῶς ἐν τῇ σκοτίᾳ φαίνει, καὶ ἡ σκοτία αὐτὸ οὐ κατέλαβεν. 6 Ἐγένετο ἄνθρωπος ἀπεσταλμένος παρὰ Θεοῦ, ὄνομα αὐτῷ Ἰωάννης· 7 οὗτος ἦλθεν εἰς μαρτυρίαν, ἵνα μαρτυρήσῃ περὶ τοῦ φωτός, ἵνα πάντες πιστεύσωσιν δι' αὐτοῦ. 8 οὐκ ἦν ἐκεῖνος τὸ φῶς, ἀλλ' ἵνα μαρτυρήσῃ περὶ τοῦ φωτός. 9 Ἦν τὸ φῶς τὸ ἀληθινόν, ὃ φωτίζει πάντα ἄνθρωπον, ἐρχόμενον εἰς τὸν κόσμον. 10 ἐν τῷ κόσμῳ ἦν, καὶ ὁ κόσμος δι' αὐτοῦ ἐγένετο, καὶ ὁ κόσμος αὐτὸν οὐκ ἔγνω. 11 εἰς τὰ ἴδια ἦλθεν, καὶ οἱ ἴδιοι αὐτὸν οὐ παρέλαβον. 12 ὅσοι δὲ ἔλαβον αὐτόν, ἔδωκεν αὐτοῖς ἐξουσίαν τέκνα Θεοῦ γενέσθαι, τοῖς πιστεύουσιν εἰς τὸ ὄνομα αὐτοῦ, 13 οἳ οὐκ ἐξ αἱμάτων, οὐδὲ ἐκ θελήματος σαρκὸς, οὐδὲ ἐκ θελήματος ἀνδρὸς, ἀλλ' ἐκ Θεοῦ ἐγεννήθησαν. 14 Καὶ ὁ Λόγος σὰρξ ἐγένετο καὶ ἐσκήνωσεν ἐν ἡμῖν, καὶ ἐθεασάμεθα τὴν δόξαν αὐτοῦ, δόξαν ὡς μονογενοῦς παρὰ πατρός, πλήρης χάριτος καὶ ἀληθείας. 15 Ἰωάννης μαρτυρεῖ περὶ αὐτοῦ καὶ κέκραγεν λέγων· Οὗτος ἦν ὃν εἶπον, Ὁ ὀπίσω μου ἐρχόμενος ἔμπροσθέν μου γέγονεν, ὅτι πρῶτός μου ἦν. 16 Καὶ ἐκ τοῦ πληρώματος αὐτοῦ ἡμεῖς πάντες ἐλάβομεν, καὶ χάριν ἀντὶ χάριτος· 17 ὅτι ὁ νόμος διὰ Μωϋσέως ἐδόθη, ἡ χάρις καὶ ἡ ἀλήθεια διὰ Ἰησοῦ Χριστοῦ ἐγένετο.

Το Κατὰ Ἰωάννην  
Κεφάλαιο Α' (στίχ.1-17)

## Ερμηνεία

Τετραεὐγγέλιο (τέλη 10ου αι.)  
Μονὴ Διονυσίου, Περγαμηνή  
Ἡ ἀρχὴ τοῦ Κατὰ Ἰωάννην Ευαγγελίου

Κατὰ τὴν ἀρχὴν τῆς δημιουργίας ὑπῆρχεν ὁ Υἱὸς τοῦ Θεοῦ, που ἐγεννήθη ἀπὸ τὸν Πατέρα ὡς ἀπειρος καὶ ζωντανὸς Λόγος ἀπὸ ἀπειροτέλειον καὶ πάνσοφον Νουν. Καὶ ὁ Λόγος ὡς δευτερον πρόσωπον τῆς θεότητος ὑπῆρχεν ἀχώριστος ἀπὸ τὸν Θεόν καὶ ἴσο πάντοτε πλησιέστατα πρὸς αὐτόν. Καὶ ἴσο θεὸς τέλειος ὁ Λόγος. 2. Οὗτος ὑπῆρχε κατὰ τὴν ἀρχὴν τῆς δημιουργίας ἠνωμένος πρὸς τὸν Θεόν. 3. Ὅλα τὰ δημιουργήματα ἐγένον διὰ τῆς συνεργασίας τοῦ μετὰ τὸν Πατέρα καὶ ἀνευ αὐτοῦ δὲν ἐγένετο οὔτε τὸ παραμικρόν, ἀπὸ ὅσα ἔχουν γίνε. 4. Εἶχε μέσα τοῦ ζῶν, καὶ αὐτὸς ὡς πηγὴ τῆς ζωῆς ἐδημιούργησε καὶ συντηρεῖ κάθε ζῶν. Διὰ τοὺς λογικοὺς δὲ ἀνθρώπους ἴσο ἐξ ἀρχῆς καὶ τὸ πνευματικὸν καὶ ἠθικόν φῶς που φωτίζει τὸν νουν τοὺς καὶ τοὺς ὁδηγεῖ εἰς τὴν ἀλήθειαν. 5. Καὶ τὸ φῶς σκορπίζει τὴν λάμπην τοῦ καὶ μετὰ τῶν σκοτισμένων ἀπὸ τὴν ἀμαρτίαν καὶ τὴν πλάνην ἀνθρώπων, διὰ τὴν φωτίση καὶ αὐτοῦ, ἀλλ' οἱ σκοτισμένοι αὐτοὶ ἀνθρώποι δὲν τὸν ἀντελήθησαν καὶ δὲν τὸ ἐνεκολληθήσαν, ἀλλὰ καὶ δὲν ἠμώρεσαν νὰ τὸ ἐξουδετερώσωσιν καὶ νὰ τὸ κατακίησωσιν. 6. Διὰ νὰ γνωρίσωσιν δὲ οἱ ἀνθρώποι τὸ φῶς, ἐνεφανίσθη κάποιος ἀνθρώπος ἀπεσταλμένος ἀπὸ τὸν Θεόν, τοῦ οὐοῦ τοῦ ὄνομα ἴσο Ἰωάννης. 7. Αὐτὸς ἦλθε ἔχων ὡς κύριον ἀποστολὴν τοῦ νὰ δώσῃ μαρτυρίαν, ἦλθε δηλαδὴ νὰ μαρτυρήσῃ περὶ τοῦ Ἰησοῦ Χριστοῦ, ὅτι αὐτὸς εἶναι τὸ φῶς, διὰ νὰ πιστεύσωσιν ὅλοι οἱ ἀνθρώποι διὰ τοῦ κηρύγματος αὐτοῦ (τοῦ Ἰωάννου). 8. Δὲν ἴσο ἐκεῖνος τὸ φῶς, ἀλλ' ἦλθεν ἀπεσταλμένος ἀπὸ τὸν Θεόν διὰ νὰ μαρτυρήσῃ περὶ τοῦ Ἰησοῦ Χριστοῦ, ὁ οὐοῦ εἶναι τὸ φῶς. 9. Ὡς Λόγος καὶ ὡς δευτερον πρόσωπον τῆς θεότητος ἴσο πάντοτε ὁ Χριστὸς τὸ ἀπολύτως τέλειον φῶς, ἡ μοναδικὴ πηγὴ τοῦ φωτός που φωτίζει κάθε ἄνθρωπον, ὁ οὐοῦς ἐρχεται εἰς τὸν κόσμον. 10. Ἦτο ἀνεκαθεν καὶ ἐξ ἀρχῆς εἰς τὸν κόσμον καὶ ἐπρονόει καὶ ἐκυβέρνα τὸν κόσμον, ὅλα δὲ τὰ ορατὰ καὶ ἀόρατα κτίσματα, ἐκ τῶν οὐοῦν ἀποτελεῖται ὁ ἐπίγειος καὶ οὐρανός κόσμος, ἐγένον δι' αὐτοῦ. Καὶ ὅμως ὅταν τὸ φῶς ἐσαρκώθη καὶ ἐγένετο ἄνθρωπος, ὁ διεφθαρμένος καὶ εἰς τὰ γῆνα προσκαλλημένος κόσμος τῶν ἀνθρώπων δὲν τὸν ἀναγνώρισεν ὡς δημιουργὸν τοῦ. 11. Καὶ ὅχι μόνον ὁ κόσμος ἀλλὰ καὶ οἱ ἰδιοὶ τοῦ οἱ Ἰουδαῖοι τὸν ἀπέρριψαν. Ἦλθεν ἀπὸ τὸν οὐρανὸν καὶ ἐζήτησεν ὡς ἄνθρωπος εἰς τὴν γῆν, ἡ οὐοῦα ὡς γῆ τῆς ἀπαγγελίας ἴσο ξεχωρισμένη πρὸ πολλοῦ ἀπὸ τὸν Θεόν ὡς ἰδιαίτερος ἰδική του. Καὶ οἱ ἀνθρώποι τοῦ σπιτιοῦ τοῦ, οἱ Ἰουδαῖοι, δὲν τὸν παρέδεχθησαν ἀλλὰ τὸν πρηνέθησαν ὡς ἔξενον καὶ ἐχθρόν. 12. Ὅσοι ὅμως τὸν ἐδέχθησαν καὶ τὸν ἐνεκολληθήσαν ὡς σωτήρα τοῦς, ἔδωκεν εἰς αὐτοῦς τὸ δικαίωμα καὶ τὴν χάριν νὰ γίνωσιν τέκνα Θεοῦ. Ναι, ἔδωκε τὸ προνόμιον αὐτὸ εἰς ἐκεῖνους, που τὸν πιστεύουσιν ὡς ἐνανθρωπήσαντα Υἱόν τοῦ Θεοῦ καὶ ὡς σωτήρα τῶν ἀνθρώπων. 13. Αὐτοὶ δὲν ἐγεννήθησαν ἀπὸ γυναικεία αἶμα, οὔτε ἀπὸ ἐπιθυμίαν καὶ θέλημα ἀνδρὸς, ἀλλ' ἐγεννήθησαν ἀπὸ τὸν Θεόν. 14. Διὰ νὰ ἐντυπωθῇ δὲ περισσότερο εἰς τὸν καθένα τὸ μέσον τῆς υπερφυσικῆς αὐτῆς γεννήσεως καὶ υιοθεσίας, ἐπαλαμβάνω ὅτι ὁ Λόγος ἐγένετο ἐν χρόνῳ ἄνθρωπος. Καὶ ἔχων ὡς σπυρὴν καὶ ὡς νῆα ἄγιον τὴν ἀνθρωπίνην φύσιν, παρέμεινε μετὰ πολλὴν ὀκειότητα μετὰ ὡς ἓνας ἀπὸ ἡμῶς. Καὶ ἐχορτάσαμεν μετὰ τὸ μάτια μας τὴν υπέρλαμπρον καὶ θεοπρεπιθὴ δόξαν τοῦ, που ἐφανερῶντο μετὰ τὰ θαυμάτια τοῦ καὶ τὴν διδασκαλίαν τοῦ καὶ τὴν ἄλλην λαμπρότητα τῆς ἀναμάρτητου καὶ κατὰ πάντα ἁγίου ζωῆς τοῦ. Ἦτο δόξα τὴν οὐοῦαν δὲν ἔλαβε κατὰ χάριν καὶ δωρεάν, ὅπως τὴν λαμβάνουν τὰ λογικὰ δημιουργήματα, ἀλλὰ τὴν εἶχε φυσικὴν ἀπὸ τὸν Πατέρα, ὡς Υἱὸς μονάρχου που ἴσο, γεμάτος χάριν μετὰ τὴν οὐοῦαν τότε εὐαματουρῆσαι καὶ τῶρα μὲν ἀναγεννά καὶ γεμάτος ἀλήθειαν, μετὰ τὴν οὐοῦαν μὲν φωτίζει καὶ μὲν διδάσκει. 15. Ἰωάννης μαρτυρεῖ δι' αὐτόν καὶ φωνάζει δημοσίᾳ καὶ χωρὶς κανένα διασταγμένον, μετὰ παρησίαν καὶ λέγει. Αὐτὸς ἴσο, περὶ τοῦ οὐοῦοῦ εἶπα, ὅτι ἐκεῖνος που ἐρχεται εἰς τὴν δημοσίαν δρᾶσιν ὕστερα ἀπὸ ἐμὲ, ὑπῆρξεν αὐγκρίτως λαμπρότερος, καὶ ἐνδοξότερος πολὺ πρὸτύτερα ἀπὸ ἐμὲ, βλεπόμενος καὶ κηρυττόμενος ἀπὸ ὅλους τοὺς πατριάρχας καὶ προφήτας, διότι ὡς πρωτότοκος καὶ μονογενὴς Υἱὸς τοῦ Θεοῦ ὑπῆρχε πρὸ ἐμοῦ. 16. Καὶ ἀπὸ τὸν ἀνεξάντητον πλοῦτον τῆς τελειότητος καὶ τῶν δωρῶν τοῦ ἐλάβομεν ὅλοι ἡμεῖς. Καὶ ἐλάβομεν χάριν ἐπὶ τὴν ἄλλην χάριν καὶ μετὰ τὴν χάριν τῆς ἀφέσεως τῶν ἀμαρτιῶν μὲν ἐλάβομεν καὶ τὴν χάριν τῆς υιοθεσίας καὶ τῆς μακάριος ζωῆς καὶ ολοένα προστίθεται νῆα υπερέφθονος χάρις εἰς ἐκεῖνην, που προηγουμένως ἐλάβομεν. 17. Διότι ὁ νόμος, που τὸν παρέβαινον οἱ ἀνθρώποι καὶ ἐγίνοντο ὡς ἐκ τούτου ἐνοχοὶ καὶ ἀνάξιοι νὰ λάβωσιν τὴν χάριν τῆς υιοθεσίας, ἐδόθη δι' ἀνθρώπου καὶ δούλου, διὰ τοῦ Μωϋσέως, ἐνῶ ἡ χάρις καὶ ἡ ἀντικαταστήσεως τῆς σκιάς καὶ τὰ σύμβολα τοῦ νόμου τελεία ἀποκαλύπτει τῆς ἀληθείας, που ἐλευθερῶνουν τὸν ἄνθρωπον ἀπὸ τὴν δουλείαν τῆς ἀμαρτίας καὶ τὸν ἀναγεννοῦν, ἦλθαν διὰ τοῦ Ἰησοῦ Χριστοῦ.





Στις 26 Ιουνίου 1891, τέσσερις μόλις ημέρες μετά την Δημοσίευση του Βασιλικού Διατάγματος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως στο υπ' αριθμ. 177 ΦΕΚ της 22ας-6-1891 όπου υπέγραφε ο Υπουργός Εσωτερικών Θεόδωρος Π. Δηλιγιάννης, έγινε η ΠΡΩΤΗ συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΘΝΙΚΗΣ ασφαλιστικής στην οδό Αιόλου στα γραφεία της Εθνικής Ταρπέζης. Ο «ΖΕΥΣ ΣΩΤΗΡ» επελέγη ως έμβλημα της εταιρείας και ως πρότυπο χρησιμοποιήθηκε «... η κεφαλή ΔΙΟΣ ΣΩΤΗΡΟΣ κατά το δοθέν η εταιρεία εκμαγείον παρά τω Νομισματικώ Μουσείω...» Η επιλογή μέσω της δύναμης και το μεγαλείο του ΔΙΟΣ συμβόλιζε την δύναμη της εταιρείας και τη σωτηρία που προσφέρει στις περιπτώσεις καταστροφών (πηγή: Σ. Σκιαδά: ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Από τον 19ο αιώνα στον 21ο αιώνα). Προτείνουμε στον νυν Πρόεδρο του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Τάκη Αράπογλου (και τυχερό να διοικεί από τα ίδια κεντρικά γραφεία τότε και τώρα της Εθνικής Τράπεζας), να εισηγηθεί την επιλογή του ίδιου εμβλήματος της νέας Εθνικής Ασφαλιστικής. Με άλλη επιστολή μας προς τον Δ/ντα Σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκα Παλαιολόγο προτείνουμε να τοποθετηθεί ανδριάντας στην είσοδο των κεντρικών των νέων κτιρίων του Παύλου Καλλιγιά που είχε την ιδέα ίδρυσής της και υπήρξε και ο πρώτος σε πρωτοβουλίες για να πραγματοποιηθεί η ιδέα με σκοπό «... το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπής εταιρείας...»

Την Κυριακή 2 Απριλίου 2006 το «ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ» σε ολοσέλιδη αναφορά της εφημερίδας παρουσίαζε τον επιχειρηματία Νίκο Καρδασιλάρη και την εταιρεία Cardico για την οποία ενδιαφέρεται η Coca-Cola. Μεταξύ των άλλων στο ρεπορτάζ του Λουκά Χατζηπέτρου αναφέρονταν και τα εξής:

«Το 2003, ξημερώματα μιας Δευτέρας, ξεσπάει η περιβόητη πυρκαγιά που καταστρέφει όλον τον πάγιο εξοπλισμό αλλά και τα αποθέματα των εγκαταστάσεων με συνολική ζημιά γύρω στα 6,5 εκατ. ευρώ. Ο όμιλος εισπράττει μέχρι κεραίας τα ασφαλιστρα που δικαιούται, ενώ πολλοί ανταγωνιστές αμφισβητούν έντονα το ότι την ώρα της πυρκαγιάς υπήρχαν αποθέματα ύψους 5 εκατ. ευρώ στις αποθήκες και μιλούν για πολύ λιγότερα. Η ουσία είναι ότι με τα χρήματα που εισέπραξε η εταιρεία γρήγορα ξαναέχτισε υπερσύγχρονο εργοστάσιο σε έκταση 85 στρεμμάτων στα Οινόφυτα Βοιωτίας και μάλιστα κοντά στον κόμβο Σχηματαρίου, σε στρατηγική θέση ακόμη και για real estate.

Τώρα, η τέταρτη γενιά των Καρδασιλάρηδων θα δουλέψει σε αυτό το εργοστάσιο αλλά και στην εκμετάλλευση των τεράστιων ακινήτων όπου έχει πλέον ο όμιλος, στην οποία και θα στραφεί αργά

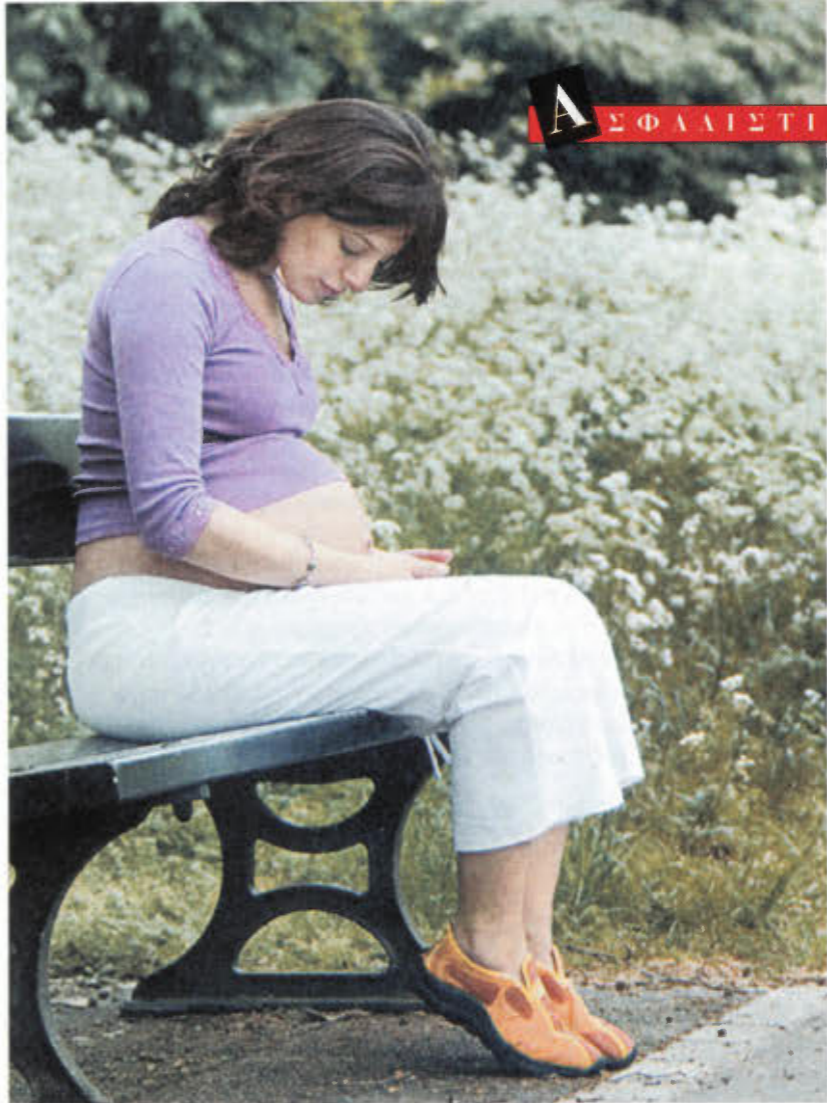
αλλά σταθερά, κυρίως εάν η επιχείρηση πουληθεί στην Coca-Cola, κάτι που θεωρείται πλέον πολύ πιθανό καθώς οι διαψεύσεις έχουν αρχίσει να υποχωρούν». Δυστυχώς οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι ασφαλιστές «χάνουν χρόνο» σε ανούσιες εκπαιδεύσεις και δεν προ-



Νίκος Καρδασιλάρης

βάλλουν την ΔΥΝΑΜΗ τους που είναι οι ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ. Προτείνουμε οι ασφ. εταιρείες να εφοδιάσουν τους πωλητές τους με κατάλογο αποζημιώσεων και η Ένωση να προβάλλει κάθε αξιολογία αποζημίωση. Όλα τα άλλα είναι «παραμύθια». Ο ρόλος των ασφ.

εταιρειών είναι εκεί. Για την ιστορία, ο κ. Ν. Καρδασιλάρης αποζημιώθηκε κατά 40% (3.933.323 ευρώ) από την AIG GREECE και τα υπόλοιπα από ΦΟΙΝΙΚΑ 12%, ALLIANZ 10%, Άλφα 10%, Commercial Value 10%, Ευρώπη 10%, Ορίζων 5%, Eur. Ένωση 3%. Ένα βράδυ, ανεβαινοντας το δρόμο να πάω σπίτι μου, είδα φώτα και αυτοκίνητα μπροστά σ' ένα σπίτι νεόκτιστο παλάτι. Γιορτάζανε λίγες μέρες μετά την πυρκαγιά. Ποιος μένει εδώ; ρώτησα επιφυλακτικά. Ο Καρδασιλάρης, μου είπαν. Μεγάλη υπόθεση η αποζημίωση σκέφθηκα. Χωρίς ασφάλιση δεν θα συνέχιζε τόσο αμέριμνα και γιορτινά η ζωή... Μακάρι να το ΄ξεραν και οι ασφαλιστές!



Δύο νέες μελέτες έθεσαν ερωτήματα για το κατά πόσον είναι ασφαλή τα κύρια αντικαταθλιπτικά κατά την εγκυμοσύνη, τα ονομαζόμενα SSRI (Selective Serotonin Reuptake Inhibitors, Επιλεκτικοί Αναστολείς Επαναδέσμευσης Σεροτονίνης) όπως τα Prozac και Zoloft. Μια μελέτη που δημοσιεύθηκε τον Φεβρουάριο στα αρχεία της Παιδιατρικής και Ιατρικής Ενηλίκων εξέτασε 60 νεογέννητα, τα οποία εξετέθησαν στη μήτρα σε φάρμακα SSRI. Δεκαοκτώ από αυτά έδειξαν ήπια έως σοβαρά σημάδια «νεογνικού στερεοτικού συνδρόμου» - στέρηση από τα φάρμακα κατά τη γέννηση. Τα συμπτώματα συμπεριέλαβαν έντονο οξύ κλάμα, ανωμαλίες στον ύπνο, δυσκολίες στο φαγητό, τρέμουλο και μυϊκή δυσκαμψία, που διήρκεσε μία έως δύο εβδομάδες. Οι συνέπειες ήταν ανάλογες με το μέγεθος της δόσης του φαρμάκου και το φάρμακο Paxil, ένα SSRI μακράς διάρκειας δράσης, συσχετίστηκε με τα περισσότερα σοβαρά συμπτώματα. Οι ερευνητές με επικεφαλής την δρ. Rachel Levinson-Castiel του Schneider Παιδιατρικού Κέντρου του Ισραήλ συμβούλεψαν τα παιδιά τα οποία έχουν εκτεθεί στη μήτρα σε φάρμακα SSRI να παραμείνουν στο νο-

σοκομείο για παρακολούθηση επί τουλάχιστον 48 ώρες ή έως ότου τα συμπτώματά τους κοπιάσουν. Η δεύτερη μελέτη που δημοσιεύθηκε στις 9 Φεβρουαρίου στο περιοδικό New England Journal of Medicine περιέγραψε ένα σπανιότερο, αλλά σοβαρότερο κίνδυνο: την ανάπτυξη επίμονης πνευμονικής υπέρτασης στο νεογέννητο ή PPHN. Σε αυτήν, το νήπιο δεν μπορεί να μεταβάλει την κυκλοφορία του αίματος, όταν οξυγόνο και θρεπτικές ύλες τροφοδοτούνται από τη μητέρα διά του πλακούντος. Μωρό με αυτήν την ανωμαλία αναπνέει κανονικά, αλλά η τροφοδότηση του αίματος παρακάμπτει τους πνεύμονες, επειδή η πίεση είναι πολύ μεγάλη. Οι ερευνητές με επικεφαλής την Christina D. Chambers του Πανεπιστημίου της Καλιφόρνιας, στο San Diego, εξέτασαν 377 γυναίκες των οποίων τα παιδιά είχαν την ανωμαλία και 836 γυναίκες για σύγκριση και τα υγιή παιδιά τους. Δεκατέσσερα νήπια με την ανωμαλία εκτέθηκαν σε SSRI ύστερα από την 20ή εβδομάδα της κυφορίας, σε σύγκριση με έξι νήπια στην ομάδα ελέγχου. Αυτό σημαίνει ότι η έκθεση σε ένα SSRI μετά το μέσον της εγκυμοσύνης αύξησε τις πιθανότητες των παιδιών να αναπτύξουν την ανωμαλία κατά έξι φορές.

■ Ίσως ήρθε ο καιρός τώρα που το κόστος είναι υπ' αριθμ. 1 προτεραιότητα για κάποιους, να επανεξετασθεί και το κόστος αντασφαλίσεων. Παρέα με τις διάφορες παρεούλες, λέσχες, ομάδες, ενώσεις διαφόρων συμφερόντων της ελληνικής ασφ. αγοράς ίσως πάει και η «παρέα» στις αντασφαλίσεις. Ίσως επιτευχθούν καλύτερες συμφωνίες, καλύτερο αντασφαλιστρο, καλύτερες διαπραγματεύσεις κ.λπ... Και κάποιες εταιρείες ίσως να μην τους ενδιαφέρει. Άλλες όμως μικρές; Κάποιοι ιδιοκτήτες δεν θα άξιζε τον κόπο να προσεγγίσουν το θέμα με τη δική τους ματιά; Θα μου πείτε ότι και παλαιότερα με την ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΑ είχαν γίνει παρατραγούδα. Ήταν μια άλλη υπόθεση με άλλες δομές. Εδώ μιλάμε για άλλη αντιμετώπιση. Όχι για εταιρείες που θα διαχειρίζονται οι ίδιοι το ζήτημα... Πώς έγιναν επιτροπές υγείας και συνεργασίες με νοσοκομεία; Υπάρχουν περιθώρια, οι ειδικοί θα βρουν προτάσεις. Τόσες λέσχες υπάρχουν, και άλλη μία δεν βλάπτει...

■ Με κέρδη ο πρώτος ισολογισμός της «ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ». Ο κ. Ζάχος Γιώργος έκανε καλό ξεκίνημα...

■ Ελπίδα και αγάπη περιμένουμε απ' την «Σοφία». Άντε και λίγο υπομονή, ας μη βιάζεται. Αργεί ο καλός καρπός και τα χωράφια θέλουν εργάτες. Ας κρατήσει μερικούς, δεν είναι όλοι άχρηστοι. Κάποιους τους αδικεί.

■ Ένα σημαντικό ποσοστό γυναικών στις ΗΠΑ, 10 έως 20%, υποφέρει από κατάθλιψη κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Οι γιατροί βρίσκονται σε δίλημμα, να διακόψουν τη φαρμακευτική αγωγή αυτών των γυναικών ή να τη συνεχίσουν, καθώς και τα δύο ενδεχόμενα ενέχουν κινδύνους για τα έμβρυα.

■ Μεγάλο «παζάρι» και για να πάνε και για να μην πάνε οι επικεφαλής της βορειοελλαδίτικης ασφαλιστικής αγοράς στη γιορτή για τα 20 χρόνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Βορείου Ελλάδος που έγινε στα κεντρικά της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. Είναι πολλά τα λεφτά, Κώστα!

■ Στην ηλεκτρονική Δ/ση [www.eaee.gr](http://www.eaee.gr) θα βρείτε πολλά ενδιαφέροντα και οδηγίες. Ψάξτε λίγο σαν διάλειμμα δουλειάς, θα βρείτε κάτι χρήσιμο και για σας...

■ «Πτωχευτικό ασφάλιστρο» αποκαλεί ο Δούκας Παλαιολόγος τα χαμηλά ασφαλιστρα κάποιων ανταγωνιστών του... Και δεν χαιρέται; Γι' αυτόν δουλεύουν, «στο πιάτο» θα του τα πάνε... Ας κάνει ασφαλιστρα «προσχώρησης» (αναγκαστικά στη σιγουριά της ΕΘΝΙΚΗΣ θα καταλήξουν οι «καμένοι» της αγοράς) σε αξιοπρεπή επίπεδα από τώρα... Και ας εξηγήσει στον Υπουργό δίπλα του τι ασφαλιστρα έχουν οι Ευρωπαίοι συνεταιρεί για τα ίδια αυτοκίνητα και τις ίδιες ζημιές... Διαφορετικά ούτε η ΕΘΝΙΚΗ θα ξεφύγει τις συνέπειες των «πτωχευτικών ασφαλιστρών»... Ανεβείτε!



Πρόσθεσε 5.000.000 ευρώ στον πρώτο μήνα κυκλοφορίας το «ΠΡΟΣΘΕΤΟ» της Εθνικής Τράπεζας, το πρωτότυπο προϊόν που δίνει λύσεις στη σύνταξη και βγήκε σε μια εποχή που και ο υπουργός Οικονομίας κ. Αλογοσκούφης επιθυμεί και δηλώνει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να καλύψει αρκετή απόσταση μέχρι τον ευρωπαϊκό μέσο όρο ώστε να αποπλισθεί η βόμβα του ασφαλιστικού προβλήματος. Ο σύμβουλος διοίκησης της ΕΤΕ σε θέματα Bancassurance κ. Μίνως Μωυσιές κάνει μεγάλες και δημιουργικές προσπάθειες ώστε να μεταφερθεί η «ασφαλιστική» τεχνονγνωσία και στο τραπεζικό δίκτυο που είναι δύσκολο σήμερα να αντιληφθεί τα τεράστια ωφέλη που έρχονται από την πώληση ασφ. προϊόντων τύπου «ΠΡΟΣΘΕΤΟ»...

**Με πραγματικούς αριθμούς**, η «χάρτα» του εγκλήματος το 2005 παρουσίασε την εξής εικόνα: Σε όλη τη χώρα διαπράχθηκαν 44.100 κλοπές-διαρρήξεις και εξιχνιάστηκαν μόνο οι 8.465 (ποσοστό εξιχνίασης 18,18%). Εξ αυτών έγιναν 10.940 σε οικίες, 7.775 σε καταστήματα, 430 σε ναούς, 10.761 σε ΙΧ. αυτοκίνητα, 979 σε συγκοινωνιακά μέσα, 2.790 μικροκλοπές σε δημόσιους χώρους, 3.719 αρπαγές τσαντών και 6.706 άλλες κλοπές. Το 2005 έγιναν, επίσης, 17.552 κλοπές τροχοφόρων εκ των οποίων βρέθηκαν τα 7.983 (ποσοστό εξιχνίασης 44,66%).

**Το περιοδικό τηλεόρασης «NTV»** είχε πριν λίγο καιρό μια συνέντευξη του Λάκη Κομνηνού, που επέστρεψε φέτος στην τηλεόραση σίριαλ «Κρυφά μονοπάτια» και διαβάζοντας θυμήθηκα κάποια εποχή που ως Δ/ντής υποκαταστήματος στην Interamerican έτυχε να έχω συνεργάτη-ασφαλιστή, τον αδελφό του Κώστα Πάστο, έναν εξαίρετο και ευγενέστατο κύριο. Μια μέρα μου λέει «θέλω να δούμε μαζί κ. Σπύρου το συμβόλαιο του αδελφού μου, του Αποστόλη και να με συμβουλευτείς να κάνουμε κάτι καλό». Χωρίς να μπούμε σε λεπτομέρειες μου έκανε εντύπωση ο σεμνός τρόπος του Κώστα, η πίστη του στο θεσμό ασφάλισης, η



Κ. Πάστος, Δ. Κοντομηνάς

αθόρυβη παρουσία του Λάκη, που είχε και γνωριμίες και δόξα και ένα σωρό φίλιες. Τον Λάκη Κομνηνό δεν τον είδα ως ασφαλιστής ποτέ από κοντά αν και ασχολήθηκα με το συμβόλαιο ασφαλιστικής προστασίας του και ήξερα γι' αυτόν οικογενειακές πληροφορίες, είχα δει αρκετές ταινίες στον κινηματογράφο και φυσικά το έργο «Εκείνο το καλοκαίρι» με την Έλενα Ναθαναήλ, που άφησε εποχές

στα «μαθητούδια του έρωτα»... Ομιλητής σε μια συνάντηση υπ/τος του ING αρχές 2006 μου έκανε μια ερώτηση ο αδερφός της Έλενας, ασφαλιστής στο ING... Τα γράφω αυτά για να πω ότι πολλών «επωνύμων» συγγενείς και δι' αυτού του τρόπου βοήθησαν τον κλάδο ασφαλειών, έμμεσα και άμεσα «δηλώνοντας» πίστη στο θεσμό σε εποχές που πολλοί «αδύνατοι υποψήφιοι πελάτες» είχαν ανάγκη ν' ακούσουν ότι ο Τάδε και ο Τάδε ασφαλίστηκαν... Ήταν σημαντικό η «νεαρά» ασφ. αγορά να έχει πελάτες της αστέρια του σινεμά και του θεάτρου... Στη 10ετία του 1970 πολλά περιοδικά των εταιριών (και όχι μόνο) δημοσίευαν φωτογραφίες ηθοποιών με τον ασφαλιστή τους την ώρα υπογραφής της αίτησης για ασφάλιση. Θυμάμαι τον Μάνθο Βασιλάκη στο «IN» της Interamerican μαζί με τον Νίκο Κούρκουλο, τον Γιάννη Πάριο, τον Σωτήρη Μουστάκα, τον Χάρυ Κλιν, όπως και τον Φώκο Μπράβο και Γ. Πρεβελάκη, με τις Σταρ Ελλάς... Ας είμαστε ευγνώμονες σε όλους αυτούς τους επώνυμους που παράβλεψαν τις αδυναμίες των νεαρών ασφαλιστικών εταιριών και υπέγραψαν συμβόλαια εμπιστοσύνης για την προστασία της οικογένειάς τους, όπως ο Λάκης Κομνηνός, καλά να 'ναι...



Έλενα Ναθαναήλ και Λάκης Κομνηνός σε στιγμιότυπο από την ταινία «Εκείνο το καλοκαίρι»



■ Το κείμενο των δηλώσεων του υφυπουργού κ. Ι. Παπαθανασίου έλεγε τα εξής:

«Το Υπουργείο Ανάπτυξης είχε ζητήσει στις 28/11/2005 από όσες ασφαλιστικές εταιρείες παρουσίαζαν ελλείμματα στα περιθώρια φερεγγυότητας να καταβάλουν το ποσό των 338.600.000 ευρώ (μετά την αφαίρεση του ποσού που αφορούσε στην ασφαλιστική εταιρεία Astra, της οποίας ανακαλέσαμε την άδεια) σε 2 ισόποσες δόσεις, προκειμένου να λάβουν πιστοποιητικά φερεγγυότητας. Η πρώτη δόση έπρεπε να καταβληθεί μέχρι τις 31/1/2006 και η δεύτερη δόση μέχρι τις 30/6/2006.

Ο βαθμός ανταπόκρισης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στις αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου για την πρώτη δόση υπήρξε εντυπωσιακός.

Συγκεκριμένα, ενώ το ποσό που έπρεπε να καταβληθεί στις 31/1/2006 ανερχόταν σε 169.300.000 ευρώ, οι ασφαλιστικές εταιρείες ανταποκρίθηκαν και προέβησαν σε καταβολές συνολικού ύψους 309.129.000 ευρώ, 82,60% περισσότερο από το ποσό που είχε απαιτηθεί για την πρώτη δόση. Επιπλέον το καταβληθέν ποσό αντιπροσωπεύει το 91,30% του συνολικού απαιτούμενου ποσού. Κατόπιν τούτου, όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες λαμβάνουν το πιστοποιητικό φερεγγυότητας. Η ανάλυση του τρόπου καταβολής των προσδιορισθέντων από τον έλεγχο ποσών, όπως προβλέπεται από την κείμενη νομοθεσία (Ν.Δ. 400/70 όπως τροποποιήθηκε άρθρο 17α), έχει ως εξής:

Καταβολές μετρητών από μετόχους για αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου 216.765.000

Υπεραξίες ακινήτων (με αντικειμενική αξία πλέον 30%)	73.080.000
Υπεραξίες συμμετοχών	5.673.000
Λοιπές περιπτώσεις άρθρου 17α Ν.Δ. 400/70	13.611.000
<b>Σύνολο</b>	<b>309.129.000</b>

Το ποσό που υπολείπεται προς καταβολή ως τις 30.6.2006 ανέρχεται σε 29.582.000 ευρώ...

Δηλαδή αν δεν γινότανε έλεγχος πού θα πήγαιναν αυτά τα λεφτά; Ποιοι θα τα εισέπρατταν; Πόσο θα επηρεάζοτανε το κύρος και η φήμη του θεσμού; Τι γινότανε ως τώρα; Ποιοι τα ήξεραν αυτά τα «φιλά γράμματα»; Ποιοι υπάλληλοι συνέπρατταν; Πόσα χρήματα έβγαιναν «εκτός» κλάδου; Πόσα ποσά χάθηκαν από τον κλάδο; Ποιοι υπουργοί γνώριζαν; Συγχαρητήρια στον κ. Ι. Παπαθανασίου που τόλμησε. Ας συνεχίσει.



**Τ**ις καλύτερες γυναίκες του κόσμου παρουσίασε το περιοδικό της Βρετανίας «Νέα Γυναίκα» σε πρόσφατη έκδοση. Πρώτη η Όντρεϊ Χέρμπορν, 2η η Γκράις Κέλλυ, 5η η Μέριλιν Μονρόε... Γυναίκες που άφησαν εποχή. Γυναίκες που αγαπήθηκαν. Γυναίκες που ομόρφυναν τον κόσμο. Γυναίκες που συνέχισαν τη ζωή... Γυναίκες που έκαναν τον Ευριπίδη να πει: «Δεν υπάρχει ούτε φρούριο, ούτε χρήματα, ούτε και τίποτ' άλλο που να φυλάγεται τόσο δύσκολα όσο η γυναίκα». «Και στις γυναίκες μέσα υπάρχει πολεμική ορμή» έλεγε ο Σοφοκλής. «Η ομορφιά (της γυναίκας) είναι η πιο καλή συστατική επιστολή» παραδέχθηκε ο Αριστοτέλης. «Είμαι ευτυχισμένος γιατί δεν έχω γυναίκα» είπε ο Μένανδρος. «Στο μίσος και στον έρωτα, η γυναίκα είναι περισσότερο βάρβαρη απ' τον άνδρα» παραδέχθηκε ο Νίτσε, και ο σοφός λαός μας λέει σε μια παροιμία του «Ομορφη γυναίκα διάβολος του χωριού!» Ο Όμηρος συμβούλευε: «Όσο κι αν αγαπάς τη γυναίκα σου μην της λες τα μυστικά σου. Λίγα να της λες, τα άλλα να τα κρύβεις». Παρ' όλα αυτά οι Ινδοί υποστηρίζουν «Μη χτυπάς τη γυναίκα ποτέ ούτε με λουλούδι. «Ω άνθρωπε να σέβεσαι τη γυναίκα που σε γέννησε» λέει το Κοράνι. «Ω! γυναίκα, θαυμάσια γυναίκα! Τι βάσανο που είσαι. Μπορεί να φανταστεί κανείς τι θα ήταν ο κόσμος αν εσύ ήσουν διάβολος;» αναφώνησε ο Ντοστογιέφσκυ! «Ούτε η γυναίκα χωρίς άντρα, ούτε η ελπίδα χωρίς πόνο μπορεί να γεννησει κάτι χρήσιμο» είπε ο Σωκράτης... «Οι γυναίκες παίζουν με την ομορφιά τους όπως τα παιδιά με τα μαχαίρια. Στο τέλος πληγώνονται» κατέληξε ο Βίκτωρ Ουγκώ. Αγαπήστε τις και αν μπορείτε... ασφαλίστε τις!

## ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΚΑΙ ΤΟΥΣ... ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ!

**Αμφισβήτηση** Η στατιστική των ληστειών το 2005 παρουσίασε την εξής εικόνα: Επί συνόλου 2.084 εξιχνιάστηκε το 36,07% και συνελήφθησαν 887 άτομα, εκ των οποίων 300 ήταν αλλοδαποί. Σε τράπεζες έγιναν 179 ληστείες (εξιχνιάστηκε το 50,51%), σε σουπερ μάρκετ 108 (εξιχνιάστηκε το 39,13%), σε ΔΟΥ 21 (85,71%), σε χρηματοπιστοτικές 19 (52,17%), σε ταξί 28 (33,33%) κ.λπ. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι αρπαγές τσαντών με χρήση βίας μειώθηκαν το 2005 σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος από 392 σε 227 και το ποσοστό εξιχνίασης κυμάνθηκε στα ίδια επίπεδα (43%). Πολλοί είναι βέβαια εκείνοι οι οποίοι αμφισβητούν την ακρίβεια των στατιστικών στοιχείων της Αστυνομίας, δεδομένου ότι πολλά μικροεγκλήματα δεν καταγγέλλονται καν από τους πολίτες.

(πηγή: *Κόσμος του Επενδυτή*)

**Ένα από τα καλά** που έχει η Ένωση Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος είναι και τα διάφορα στατιστικά στοιχεία, χρησιμότητα για όσους ξέρουν βέβαια να διαβάσουν πίσω από τους αριθμούς. Καλόν είναι να δίνουν περισσότερη προσοχή οι ενδιαφερόμενοι και να μη μένουν στα συρτάρια ολίγων ειδικών... Πολλές φορές τα ίδια στοιχεία έχουν διαφορετική σημασία όταν τα «βλέπουν» διαφορετικοί άνθρωποι με διαφορετικό στόχο.

Μέσα απ' την κοπιαστική προσπάθεια των ανθρώπων της ένωσης και κυρίως του υπεύθυνου μελετών, τον οποίο συγχαίρουμε για το πολύμοχο έργο του και ευελπιστούμε ότι θα βγουν πολλά σημαντικά και χρήσιμα αν προωθηθούν απ' τις εταιρείες σε περισσότερους αποδέκτες εργαζόμενους και στους καθηγητές και φοιτητές συναφών πανεπιστημίων.

## Ο ΥΠΕΡΟΧΟΣ κ. ΒΕΖΥΡΓΙΑΝΝΗΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΣ...



Απ' όλα τα γονίδια το πιο ισχυρο είναι ο δεσμός της αγάπης με την ιδιαίτερα πατρίδα! Αλλιώς δεν εξηγείται πώς όταν δύο Έλληνες ανταμώνουν, η πρώτη ερώτηση είναι «από πού είσαι;» Αφού ανταλλάξουν την πληροφορία για τον τόπο καταγωγής, ρωτούν: «Τι δουλειά κάνεις;», «Έχεις οικογένεια, παιδιά;», για να φτάσουν στην άλλη ερώτηση-κρίκο: «Στρατό πού και πότε πήγες;» Γιατί τα λέμε όλα αυτά; Για να εξηγήσουμε το πώς, τη βραδιά της 16ης του Γενάρη, η ολόφωτη αίθουσα του «Παρκ» στη λεωφόρο Αλεξάνδρας χώρεσε τη Σύμυρη, το Αίβαλί, την Αττάλεια, τη Μερσίνα, τον Πόντο, την Καππαδοκία, όλες τις φωτεινές εστίες του Ελληνισμού της Μικράς Ασίας που γνώρισαν πρωτοφανή ακμή από τα αρχαία χρόνια μέχρι την Καταστροφή του 1922! Τότε που, διωγμένοι από τις φλόγες, οι Σμυρνιοί μπήκαν στα καράβια της προσφυγιάς και οι Μικρασιάτες αναγκάστηκαν να εκπατριστούν, αφήνοντας πίσω τους μόνο τα σπίτια, τα μαγαζιά τους, τα υλικά αγαθά. Όλα τ' άλλα, θρησκεία, έθιμα, παράδοση, αγάπη στην εργασία, προκοπή, σεβασμό στις αξίες και στις συνήθειες που τους δίδαξαν οι δικοί τους τα πήραν μαζί τους, εφόδια, «χρυσά βραχιόλια» στη νέα πατρίδα, στην Ελλάδα, στα αραξοβόλια όπου ρίζωσαν, έκαναν οικογένεια και έγιναν πολίτες-υποδείγματα, με έφεση στα Γράμματα, στις επιστήμες, στην τέχνη, στις επιχειρήσεις. Ονόματα όπως Αριστοτέλης Ωνάσης, από το Κοκκα-

γιαλί της Σύμυρης, Πρόδρομος Μπουδοσάκης-Αθανασιάδης, από την Καππαδοκία, Γιώργος Σεφέρης από τα Βουρλά της Σύμυρης είναι τα πιο τρανταχτά παραδείγματα του τι πρόσφερε η Ιωνία στην Ελλάδα. Όλοι οι πρόσφυγες που ήρθαν μόνο με τα ρούχα που φορούσαν και το κομψό τους ψαθάκι και δούλεψαν σκληρά και αναδείχθηκαν ο' όποιον τομέα επέλεξαν, αξίζουν την ίδια τιμή γιατί μεγάλωσαν και σπούδασαν τα παιδιά τους, έφτιαξαν σπίτια και μαγαζιά, ταξίδεψαν, έκαναν καρβάβια, έγιναν καθηγητές σε πανεπιστήμια, δικά μας και ξένα, έφτασαν στις ανώτατες θέσεις ως την Ακαδημία, που σήμερα έχει δύο διακεκριμένους πρόσφυγες πρώτης γενιάς, τον πολυγραφότατο συγγραφέα κ. Τάσο Αθανασιάδη από το Σαλιχλί και τον Σμυρνιο καθηγητή και συγγραφέα κ. Κώστα Δεσποτόπουλο, με πνεύμα λαμπερό και μνήμη εκπληκτική. Στην εορτή, λοιπόν, της κοπής της σμυρναϊκής βασιλείδιπας που διοργάνωσε και εφέτος, με θριαμβευτική επιτυχία, η Ένωση Σμυρναίων, ο κ. Κώστας Δεσποτόπουλος ήταν παρών και λαλιόστατος, ενώ τον αγαπητό Τάσο Αθανασιάδη εκπροσώπησε η σύζυγος του σύμβουλος του Δήμου Αθηναίων κ. Μαρία Αθανασιάδη, λέκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ήταν εκεί ο πρόεδρος του Συμβουλίου της Επικρατείας κ. Γιώργος Παναγιωτόπουλος και από τα μέρη μας, ο υφυπουργός Μεταφορών κ. Τάσος Νεράντζης, οι βουλευτές

κ. Μάξιμος Χαράκογλου και η φίνα, πρώην αθλήτρια κ. Έλενα Κουντουρά. Όσο για τους τιμηθέντες -Δικαιοσύνη, Ακαδημία- η τέχνη της ζωγραφικής και ο ανθος της οικονομίας και διοίκησης εκπροσωπήθηκε λαμπρά: ο πρόεδρος του Αρείου Πάγου κ. Ρωμύλος Κεδίκογλου από τη Μερσίνα της Μικράς Ασίας, ο καθηγητής της Ιστορίας του Δικαίου, πρώην πρόεδρος της Πανεπιστημίου Θράκης κ. Μενέλαος Τουρτόγλου, που ήρθε βρέφος ενός έτους εδώ, με το πλοίο της προσφυγιάς, το 1922 -και στο βαφτιστικό του στη Σύμυρη, το όνομα του ιερέα που τον βάφτισε είναι Παναγιώτης Βεζυργιάννης - ο παππούς του προέδρου της Ενωσης Σμυρναίων (Σ.Σ. και για χρόνια Δ/ντής στην Ένωση Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος) του κ. Τάκη Βεζυργιάννη, που, συγκινημένος, ανέφερε αυτήν τη λεπτομέρεια! Τον είχε κάνει αρχιμανδρίτη ο μαρτυρικός Μητροπολίτης και τώρα Άγιος Χρυσόστομος Σύμυρης! Παρών ήταν και ο κ. Τάκης Αράπογλου, που γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια, ήρθε στην Αθήνα 11 ετών, ο παππούς από τον πατέρα του ήταν από τη Ραιδεστό, η γιαγιά του από τη Σύμυρη και από την πλευρά της μητέρας του όλοι Κεφαλονίτες! Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τραπέζης Ελλάδος, έχει διατελέσει και διοικητής της Ιονικής Τραπέζης σε νεότερη ηλικία.

Πηγή: «Κ» Καθημερινή - ΕΛ. ΜΠΙΣΤΙΚΑ

**Ο ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ** είναι ένας αξιόλογος άνθρωπος, επιτυχημένος δημοσιογράφος, με πολύχρονη εμπειρία στα ασφαλιστικά και οικονομικά δρώμενα, με ήθος και εργατικότητα που προσέφερε και προσφέρει πάρα πολλά στον ασφαλιστικό κλάδο. Μέσα από τα ρεπορτάζ και άρθρα του ωφελήθηκαν αρκετοί εντός και εκτός ασφαλιστικού χώρου. Είναι ένας καλός πρεσβευτής του κλάδου προς τα έξω και άνθρωπος της αλή-

θειας. Δεν χαρίζεται και δεν «χαρίζει κάστανα»... Τα γράφω σε μια εποχή που ο κλάδος μας έχει ανάγκη εξωστρέφειας και στήριξης. Είναι σίγουρο πως δεν επιθυμεί τέτοιου είδους καταγραφές και η σεμνότητά του θα αντιδράσει. Όμως, το καλό να λέγει και να μη μπαινουν όλοι στο ίδιο σουβάλι. Ο δημοσιογράφος Λάμπρος Καραγεώργος αξίζει του επαίνου της ασφ. αγοράς και της ευγνωμοσύνης του κλάδου. Αυτά.

**ΥΓΕΙΑ - ΜΗΤΕΡΑ - ΛΗΤΩ** θα γίνουν ένα. Άρρησαν οι ασφαλιστικές να καταλάβουν το παιχνίδι και άφησαν τους ασφαλιστές τους να πουλάνε... ΥΓΕΙΑ και ΙΑΤΡΙΚΟ. «Έλα να σου κάνω ένα συμβόλαιο να μπεις στο ΥΓΕΙΑ πρώτη θέση» έλεγαν και μέσα σε 30 χρόνια έφτιαξαν δύο μεγάλα ιατρικά στέκια που πλούτισαν τρίτους και γιατρούς... Τίνος ήταν πωλητές; Επανελημμένως έγραψε το ΝΑΙ και το ΝΕΧΤ DEAL προτροπές για αγορές των μετοχών τους αλλά λυπόντουσαν τις συνδρομές κάποιου... Και τώρα δεν είναι αργά...

**Με αυτά που κάνουν στους συντονιστές** στο τέλος μόνο η σφραγίδα του συλλόγου θα μείνει. Ούτε καν «στειμμένες λεμονόκουπες». Ούτε «σκοτωμένα αλόγα». Γιατί, δεν το θέλουν το «είδος»; Λίγοι εκτιμούν πραγματικά το Agency στην καλή του μορφή. Οι πιο πολλοί το θέλουν «ακρωτηριασμένο». Μέγα λάθος! Αντιδράστε! «Σύλλογε» μ' ακούσε; Χα νόμαστεεεεεε!

**Αυτός ο «σπουδαίος λόγος τι είναι»:**

**Στις πρώτες πέντε Ασφαλιστικές Εταιρείες η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ** Γενικών Κλάδων! Πρώτη είναι η Εθνική Ασφαλιστική με τριπλάσιο περίπου ύψος ασφαλιστρων από τις άλλες (Φοίνικας, INTERAMERICAN Γενικών, Αγροτική και INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ), που κατέχουν όλες μαζί το 37% της εθνικής αγοράς. Οι υπόλοιπες μοιράζονται το υπόλοιπο 63%!

**Κάτι πρέπει να γίνει με το μέτρημα των συμβολαίων** ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζών... Άλλα είναι ατυχήματα, άλλα ζωής, άλλα συντάξεις. Δεν είναι συγκρίσιμα ούτε τα στοιχεία ούτε οι εταιρίες. Και οι διακρίσεις περί πρωταγωνιστών στην ασφαλιστική αγορά μεπρεδεύουν... Ειδικότερα οι δανειοασφαλίσεις θέλουν πολύ μελέτη ακόμη.

**Είδω τον Γιάννη Μπουρλακή**, με πανό, έξω απ' το συνέδριο της ING στο Μέγαρο Μουσικής στις 29.3.2006 και του ζήτησα να με ενημερώσει για τους λόγους διαμαρτυρίας του. Είμαστε αρκετοί, μου είπε, και θα σε ενημερώσω. Δεν ενημερώθηκα ακόμα, αλλά είναι πρωτόγνωρο κάτι τέτοιο στην ασφ. μας αγορά... «Τι θέλουν οι απ' έξω»; ρώτησα κάποιους επικεφαλής μέσα, και δεν πήρα απάντηση... Δεν είναι μακριά τα χρόνια που μετείχαν όλοι και οι μέσα και οι έξω σε πανηγύρια βραβεύσεων δίπλα δίπλα. Διέκρινα μια ελαφρά αμχανία, ως τα όρια της αδιαφορίας, και ολίγη υπεροψία στους «μέσα». Οι απ' έξω είχαν μια μελαγχολία και κάπου ένα καταχωνιασμένο μέσα τους βαθιά, στερεό, ένα «δίκιο»... Μου ήρθε να κοιτάξω «αλλού», έξω από το επάγγελμα του ασφαλιστή του 2006. Θυμήθηκα λίγο Καβάφη: «Είπες θα πάγω σ' άλλη γη, θα πάγω σ' άλλη θάλασσα. Μια πόλις άλλη θα βρεθεί καλύτερη από αυτή... Καινούργιους τόπους δεν θα βρεις, δεν θα βρεις άλλες θάλασσες... Η πόλις θα σε ακολουθεί...» Δύσκολη η τριετία 2002-2005. Έγιναν τόσες αλλαγές, έπεσαν όλοι οι «μύθοι». Στην Interamerican, στη NN, στη Metrolife, στην Άλφα... παντού. Ανακατεύθηκε πολυς κόσμος. Ίσως υπερεκτιμήθηκαν άνθρωποι και εταιρείες. Ίσως έγιναν λάθη... Βιάζομαι να προσπεράσω το 2006 και να μπούμε σε καλύτερες μέρες. Δεν ξέρω ποιος έχει δίκιο... Στενοχωριέμαι αφάνταστα... Δεν μου φτάνει η εξήγηση «ότι άλλαξαν οι καιροί»... Κάτι σάπιο υπάρχει... και αυτοί που είναι «δυνατοί» σήμερα ας αναβάλουν λίγο τις απαιτήσεις τους...

**Η κατανάλωση** είναι το σύγχρονο ιερό τότμ, το οποίο προσκυνούν οι κοινωνίες της Δύσης. Θεωρείται μοχλός κίνησης της οικονομίας, αλλά και στόχος ή και νόημα της ζωής. Το σύμπλεγμα διαφήμιση-κατανάλωση, από μέσο κάλυψης των αναγκών τείνει σήμερα να διαμορφώνει επιπλέον ανάγκες, συχνά ψευδείς. Ποιες είναι όμως οι επιπτώσεις της κατανάλωσης στην πεπερασμένη βίοςφαιρα στην οποία ζούμε; Η απάντηση σε αυτό το ερώτημα αποτελεί το αντικείμενο ενδιαφέρονσας έκθεσης του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Περιβάλλοντος (ΕΟΠ), που καλύπτει 31 χώρες (τα 25 κράτη-μέλη της Ε.Ε. και τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία, την Τουρκία, τη Νορβηγία, την Ισλανδία και το Λιχτενστάιν), που δόθηκε πρόσφατα στη δημοσιότητα. Κατ' αρχάς, η κατανάλωση αυξάνεται σημαντικά. Από περίπου 10.000 ευρώ κατά κεφαλήν τον χρόνο το 1990, ξεπέρασε τις 12.000 ευρώ το 2002. Βέβαια υπάρχουν μεγάλες διακυμάνσεις - από 7.000 στην Πορτογαλία έως 16.000 ευρώ στη Γαλλία. Ανάλογες είναι και οι εγχώριες κοινωνικές διαφοροποιήσεις, μεταξύ πλούσιων και φτωχών. Η ανάπτυξη της κατανάλωσης συμβαδίζει με την αύξηση του ακαθάριστου κατά κεφαλήν εισοδήματος. Είναι βέβαια αποτέλεσμα και της ολοένα και μεγαλύτερης αφαίμαξης του διαθέσιμου εισοδήματος από την αγορά. Συχνά δεν ξεδεύουμε μόνο το σημερινό μας εισόδημα αλλά και το αυριανό, μέσω καρτών, δανείων κ.λπ., όχι χωρίς κινδύνους.

Υπάρχει φροντίδα επικοινωνίας στην Ένωση; Αν υπήρχε θα αντιδρούσε στην τραπεζική «ελλιπή πληροφόρηση» προς το κοινό ότι οι τράπεζες πουλάνε ασφαλιστικά προϊόντα «σαν» Ασφαλιστικές εταιρείες. Καλύψεις πουλάνε των δανείων και καρτών τους. Και «επιδοματάρια» για υγεία... Πλήρη προγράμματα ζωής και υγείας ΔΕΝ πουλάνε... Κρατήστε αποστάσεις και διαχωρισμούς όσοι νοιάζεσθε την ασφαλιστική αγορά.

Διαβάζοντας το ενημερωτικό έντυπο του ομίλου εταιρειών COBA που διευθύνει ο Βασίλης Μπόκας με δυναμικό 100 συνεργατών και 10.000 πελατών, με γραφεία και παραρτήματα σε όλη την Ελλάδα, έμεινα έκπληκτος από το πόσο πολλά μπορούν και κάνουν οι ασφαλιστές μας. Σε επόμενο τεύχος θα παρουσιάσουμε τις δραστηριότητες αυτού του Manager της COMMERCIAL VALUE που αναπτύσσει ανθρώπους να δραστηριοποιηθούν στις ασφάλειες και τις τραπεζοχρηματοοικονομικές υπηρεσίες...

Στις 6/12/05, και την τελευταία στιγμή, φαίνεται να γλύτωσε η Ελλάδα την παραπομπή στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο με την κατάργηση της υποχρεωτικής εγγραφής στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών όσων Επιχειρήσεων ασφαλίζουν αυτοκίνητα, αλλά: Στις 16/1/06 ανακοινώθηκε από τις Βρυξέλλες η παραπομπή –και πάλι– της Ελλάδος στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, για άρνηση συμμόρφωσης της απαλλαγής από τον Φόρο (προστιθέμενη αξία) των ασφαλιστηρίων συμβολαίων «Οδικής Βοήθειας» και, επιπλέον, παραπέμπεται η Ελλάδα για εισπράξη τελών ταξινόμησης μεταχειρισμένων εισαγόμενων αυτοκινήτων! Το αυτοκίνητο στην Ελλάδα είναι μεγάλη... αγελάδα, τελικώς! Τα απίστευτα, αλλά αληθινά, είναι σε όσα απίστευτα ανακοινώθηκαν με το IP/06/41/16-1-06 Δελτίο Τύπου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και, όπως μαγικώς, δεν ανακοινώθηκαν ποτέ στους Ευρωπαίους Έλληνες Πολίτες, μεταξύ Βαλκανικής και Αφρικής!

**«Η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών απαλλάσσεται** βάσει του συστήματος Φ.Π.Α. (77/388/ΕΟΚ)», αναφέρει η ανακοίνωση από τις Βρυξέλλες. Στον εισαγωγικό σκοπό της

Οδηγίας αυτής αναφέρεται ότι απαλλάσσονται του Φ.Π.Α. οι παρεχόμενες υπηρεσίες που έχουν ως αντικείμενο:

- «Παροχή διαφημιστικών υπηρεσιών».
- «Παροχή υπηρεσιών από συμβούλους, μηχανικούς, γραφεία μελετών, δικηγόρους, λογιστές και λοιπές παρόμοιες παροχές, καθώς και επεξεργασία στοιχείων και παροχή πληροφοριών».
- «Τραπεζικές, χρηματοδοτικές και ασφαλιστικές εργασίες, περιλαμβανομένων των εργασιών ανασφαλίσσεων, εξαιρείται της μισθώσεως χρηματοθυρίδων».
- «Διάθεση προσωπικού».
- «Παροχές υπηρεσιών πραγματοποιούμενες από διαμεσολαβούντα πρόσωπα, που ενεργούν επ' ονόματι και για λογαριασμό τρίτου κ.λπ., κ.λπ.»!

Όσοι –τυχεροί– κατανοούν τι ακριβώς αποκάλυπτε, κατά μοναδικότητα και αποκλειστικότητα, το «INTERFAX», συμμετέχουν στην αποστολή «πάμε στη ζούγκλα με τον Ταρζάν»!

Ιδιαίτερως επειδή: «Στην Ελλάδα η ΕΛΠΑ είναι ο φορέας Οδικής Βοήθειας, που είναι αρμόδιος για την παροχή βοήθειας στους οδηγούς αυτοκινήτων σε περίπτωση βλάβης ή

ατυχήματος», μας πληροφορεί, όπως «εμβριθώς και διαφωτιστικώς» η ανακοίνωση των Βρυξέλλων!

Άρα και συνεπώς: Αγνοείται η Οδηγία 84/641/ΕΟΚ, με τις μέχρι σήμερα τροποποιήσεις της για την παροχή Βοήθειας του νεότερου ασφαλιστικού Κλάδου 18 γενικών ασφαλίσεων και όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, ελληνικές και ξένες, που κατέχουν και ασκούν νόμιμα τον Κλάδο Βοήθειας (Οδική, Ταξιδιωτική, Ιατρική κ.λπ.) επιστρέφουν τις άδειες, τους στόλους οχημάτων, υποδομών και εγκαταστάσεων, μαζί με τα εκατομμύρια ασφαλιστηρίων ασφαλιζομένων στις... Βρυξέλλες, μέσω αρμοδίων Υπηρεσιών του Ελληνικού Κράτους, αφού «στην Ελλάδα –και όχι αλλού– αρμόδιος φορέας για την παροχή Οδικής Βοήθειας κ.λπ.» είναι η... ΕΛΠΑ!!!

Αλλά τα όπως απίστευτα και αληθινά, τώρα... αρχίζουν: «Η Επιτροπή θεωρεί ότι, βάσει της νομολογίας του Δικαστηρίου, που ερμηνεύει την έννοια της παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών για τους σκοπούς της 6ης Οδηγίας Φ.Π.Α, μέρος της ετήσιας συνδρομής των μελών στην ΕΛΠΑ πρέπει να θεωρείται ως παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών...» Να είναι δηλαδή Εμπορική Ανώνυμη Ασφαλιστική

Εταιρεία η ΕΛΠΑ, αποκλειστικού σκοπού ασφαλίσεων, με άδεια από το Υπουργείο Ανάπτυξης, αποθέματα και ελέγχους, όπως όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρείες και όπως έταξε προθεσμία η Κοινοτική Οδηγία 84/641/ΕΟΚ με το άρθρο 18 αυτής στην ΕΛΠΑ και στην Ελλάδα, ονομαστικά και ρητά, που ενσωματώθηκε και ορίζεται καταληκτικά από την παρ. 5, άρθρου 52α Ν. 400/70 εθνικής μας νομοθεσίας, η 12-12-1992, ώστε να μετατραπεί σε Ασφαλιστική Εταιρεία και συνεπώς Εμπορική Ανώνυμη Εταιρεία, για να «μπορεί να μεταφέρει οχήματα των μελών και συνδρομητών της, μαζί ή χωρίς τον οδηγό και τους επιβάτες μέχρι την κατοικία τους ή το σημείο εκκίνησης εντός Ελλάδος»!

Τίποτε όμως από όλα τα παραπάνω τονισμένα μας, «ασφαλιστικά και συνοπτικά», δεν είδαν ούτε οι αρμόδιοι στην Ελλάδα ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή!

Αντίθετα, η ανακοίνωση καταλήγει ως εξής: «... και, επομένως, να απαλλάσσεται από τον Φ.Π.Α. Παρ' όλα αυτά, η Ελλάδα εισπράττει τον Φ.Π.Α. στο σύνολο της συνδρομής»!

Και εδώ το Πανελλήνιο κρυφοχαμογελά, αφού πριν από την ανακοίνωση αυτή φρόντισε δέοντως ενημερωμένη η Πανελληνίως γνωστή τη-

λεοπτική εκπομπή «Ζούγκλα» να παρουσιάσει δήλωση αρμοδίων της ΕΛΠΑ «ότι εισέπραξε Φ.Π.Α., αλλά επειδή δεν τον απέδωσε –στα κρατικά ταμεία της Ελλάδος εννοείται– θα τον επιστρέψει στους... ασφαλισμένους»! Κάποια Δις. Δρχ. δηλαδή, που, αν δεν κάνουμε λάθος, ως μη κερδοσκοπική η ΕΛΠΑ, χρηματοδοτείται από τα ταμεία του Δημοσίου! Τελικά, δεν υπήρξαν παραβάσεις νόμων;

Αν ήταν Ασφαλιστική Εταιρεία θα την είχαν ελέγξει οι Ελεγκτές και θα εύρισκαν τα των εισπράξεων και μη αποδόσεων. Εκτός, όμως, Ασφαλιστικών Εταιρειών δεν γίνονται έλεγχοι για τις υπέρ του Δημοσίου εισπράξεις και μη αποδόσεις; Ούτε επιβάλλονται ποινές; Αλλά μόνον η ΕΛΠΑ παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας (κατά την νομολογία του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου) και εισπράττει ή εισέπραττε –έστω– Φ.Π.Α., που «απαλλάσσεται στις ασφαλιστικές υπηρεσίες»; Οι άλλες, μη Ασφαλιστικές, Εταιρείες, γνωστές στην αγορά ως «εμπορικές εταιρείες», μέχρι και Συνεργεία «μπαρμπα-Μήτσων» και άλλων φανερών και κρυφών «Ασφαλιστών Οδικής Βοήθειας» δεν εισπράττουν ΦΠΑ; Έγινε έλεγχος Διοικητικός και Οικονομικός, όπως σε όλες τις Ασφαλιστικές Εταιρείες;

Αυτούς όλους ποια Επιτροπή Ευρωπαϊκή και ποια Ελληνική Αρχή τους ελέγχει και τους ζητά πρώτα άδεια λειτουργίας ως Ασφαλιστική Εταιρεία και μετά αν εισπράττουν από τους μη ενημερωμένους Έλληνες και ξένους Φ.Π.Α.; Και από πόσες και ποιες αφαιρέθηκε η άδεια λειτουργίας; Ποιοι και πόσοι παραπέμφθηκαν στον Εισαγγελέα ως «Ασφα-Ληστές»;

Από τις οκτώ (8) αναφερόμενες στο Περιοδικό «Auto Τρίτη» Εταιρείες Οδικής Βοήθειας [ΕΛΠΑ, Express Service, Hellas Service, (A) Interamerican, (A) Europ Assistance, (A) EuroSOS, (A) Ιντερσαλόνικα, (A) Εθνική Ασφαλιστική], νόμιμες Ασφαλιστικές Εταιρείες είναι μόνον οι με (A) σημειούμενες, πέντε τελευταίες!

Και –τέλος– η «καυτή πατάτα»: Οι νόμιμες Ασφαλιστικές Εταιρείες, που παρέχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες, όχι μόνον Οδικής Βοήθειας, αλλά και λοιπών Κλάδων, εκτός Ζωής που απαλλάσσεται, γιατί εισπράττουν και αποδίδουν –υποχρεωτικά– Φόρο Κύκλου Εργασιών, αντί Φ.Π.Α.; Είναι νόμιμη η «πράξη» αυτή;

(Πηγή: INTERFAX της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ)

## ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΞΕΧΝΑΜΕ!

Όψεις του Εμφυλίου. Διανομή τροφίμων και ρουχισμού από την αμερικανική οργάνωση Care σε παιδιά της θεωρούμενης ανταρτόπληκτης περιοχής της Καστοριάς (1948)



## Η ζωή πάντοτε αξίζει

«Κοιτάξτε, συνεχίζω να ζω. Τίποτα δεν έχει μεγαλύτερη αξία για μένα από το να βρίσκομαι στο σχολείο μαζί με τους φίλους μου, τις συμμαθήτριάς μου». Οι γιατροί δεν της είχαν δώσει το παραμικρό περιθώριο για να ζήσει. Ο καρκίνος είχε σακατέψει το σώμα της. Και να σκεφθεί κανείς ότι η μικρή Βικτωρία δεν είχε κλείσει καν τα δέκα της χρόνια. Τραγική η ιστορία της που συνετάραξε τη Βρετανία, όταν η διοίκηση του νοσοκομείου αρνήθηκε να διαθέσει τα κονδύλια που χρειαζόνταν για τη μεταμόσχευση μυελού των οστών, λόγω του προχωρημένου της ασθένειας, με το σκεπτικό ότι δεν θα ζούσε παραπάνω από οκτώ εβδομάδες. Το θέμα ήταν ότι το κόστος της μεταμοσχεύσεως θα ήταν αντιστρόφως ανάλογο από τη διάρκεια της ζωής. Λησμόνησαν, κυριευμένοι από την υλιστική νοοτροπία της εποχής, ότι η ζωή έχει άπειρη αξία και όταν ακόμα φαίνεται πως δεν αξίζει τίποτα. Τελικά, η θεραπεία της μικρής χρηματοδοτήθηκε από ιδιώτη και ο οργανισμός της αντιδρά θετικά. Η μικρή σηκώνεται κάθε πρωί ευδιάθετη και πηγαίνει με πλατύ χαμόγελο στο σχολείο, παρά τους μικρόψυχους και απάνθρωπους υπολογισμούς.

Η Ευρώπη γηράσκει και η Ελλάδα ακόμη περισσότερο. Τα δημογραφικά στοιχεία είναι αμείλικτα και δεν είναι τυχαίο ότι το πρόβλημα έχει αρχίσει να απασχολεί σοβαρά πολλές κυβερνήσεις της Ευρώπης. Όπως επισημάνθηκε και σε συνέδριο που διοργανώθηκε στις 31/3/06 στις Βρυξέλλες από τη διεύθυνση οικονομικών και δημοσιονομικών υποθέσεων της Κομισιόν, και υπό την αιγίδα της αυστριακής προεδρίας, οι οικονομικές επιπτώσεις από τη γήρανση του πληθυσμού για τα συνταξιοδοτικά ταμεία και το κράτος πρόνοιας έχουν αρχίσει ήδη να διαταράσσουν τη δημοσιονομική σταθερότητα των κρατών της περιοχής.

## Η διάρθρωση του πληθυσμού των «15» της Ε.Ε. μέχρι το 2050\*:

Χώρα	Ποσοστό νέων ηλικίας 0-14		Ποσοστό ηλικιωμένων ηλικίας 65 και άνω	
	2004	2050	2004	2050
Βρετανία	18,3%	14,7%	16%	26,6%
Ιρλανδία	20,9%	16%	11,1%	26,2%
Γαλλία	18,6%	15,8%	16,3%	27,2%
Βέλγιο	17,3%	14,7%	17,1%	27,7%
Λουξεμβούργο	18,8%	16,6%	14,1%	22,1%
Ολλανδία	18,5%	15,8%	13,9%	23,5%
Γερμανία	14,7%	11,9%	18%	31,6%
Δανία	18,9%	15,7%	14,9%	24,1%
Σουηδία	17,8%	14,7%	17,2%	23,3%
Φινλανδία	17,6%	15,3%	15,6%	26,9%
Αυστρία	16,3%	12,3%	15,5%	30,4%
Πορτογαλία	15,7%	13,1%	16,9%	31,9%
Ελλάδα	14,5%	12,3%	17,8%	32,5%
Ισπανία	14,5%	12,3%	16,9%	35,6%
Ιταλία	14,2%	11,2%	19,2%	35,3%

\* (η σειρά κατάταξης είναι τυχαία)

Πηγές: EPC και Ευρωπαϊκή Επιτροπή

**Κυκλοφορία μηνιαίων γυναικείων περιοδικών (πανελλαδικά)**

	2005	Διαφορά 2005/04	± %	Φεβρ. 2006 (*)
1. Luccky	95.330	-	-	74.880
2. Cosmopolitan	93.640	-470	-0,5	83.510
3. Mirror	81.440	+6.700	+9,0	64.330
4. Glamour	80.990	+1.970	+2,5	60.510
5. Realsimple	68.670	-	-	40.860
6. Pink Woman	67.850	+5.110	+8,1	65.620
7. Elle	55.690	-1.080	-1,9	46.800
8. Lipstick	52.840	+1.030	+2,5	50.550
9. Celebrity	45.890	+6.420	+16,2	35.260
10. Marie Claire	44.240	+6.480	+17,2	33.210
11. In Style	42.930	+610	+1,4	37.780
12. Mme Figaro	42.410	+260	+0,6	36.150
13. Young	35.400	-	-	-
14. Votre Beaute	30.600	-750	-2,4	35.030
15. Diva	29.930	-4.970	-14,2	22.130
16. Vogue	25.140	-1.920	-7,1	35.670
17. Γυναίκα	18.600	-1.150	-5,8	13.360
18. Glam & Style	12.890	-	-	-
<b>Σύνολο</b>	<b>924.480</b>	<b>+230.780</b>	<b>+33,3</b>	<b>735.650</b>

Πηγή: Πρακτορεία διανομής  
(\*) Δεν έχει γίνει εκκαθάριση επαρχίας.



■ Λίγοι γνωρίζουν πόσο σημαντική και πόσα χρήσιμα προσφέρει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η Ελένη Γρυπάρη, μέλος του ΠΣΑΣ και από το τέλος του 2005 και στο Δ.Σ. της ΒΙΡΑΡ, όπου την κάλεσε ο πρόεδρος κ. Hugh Governey. Εκτός του ΠΣΑΣ και της ΒΙΡΑΡ η Ελένη Γρυπάρη είναι υπεύθυνη για 5η συνεχή χρονιά στην επιτροπή μελών και επικοινωνίας του ΜΔΡΤ στη χώρα μας. Η Ελένη είναι ένα από τα 8 μέλη του ΜΔΡΤ που υπηρετήσε σε 7 επιτροπές του ΜΔΡΤ, ένα από τα 8 μέλη και μία από τους 4 εκτός χωρών Αμερικής. Γνωρίζει άριστα αγγλικά, γαλλικά και γερμανικά και το έργο της μακάρι να το είχαν μιμηθεί και άλλοι. Είναι από τις ωραίες ψυχές γύρω μας, που κρατάνε τον κόσμο «λίγο ψηλότερα». Ήταν παρούσα και στα αποκαλυπτήρια του στρατηγού Μιλτιάδη στο Μαραθώνα και μέσα μου δεν βρίσκω λόγια να την ευχαριστήσω. Είναι «πονεμένη απ' τη ζωή» αλλά ξέρει τον πόνο της να τον κάνει προσφορά στο συνάνθρωπο... Και μόνο για χάρη της θα έπρεπε να γραφτούν ακόμα πιο πολλοί στον σύλλογο ΠΣΑΣ των ασφαλιστών, σίγουροι ότι τα όνειρα και η καριέρα τους θα βοηθήσει να πάνε μακρύτερα... Αυτό το ΝΑΙ της στέλνει ευχές να είναι καλά και φιλάκια με αγάπη. Λέμε ΝΑΙ στην παρουσία της, στην προσφορά της, στους αγώνες της για έναν καλύτερο κόσμο... Ο Θεός θα δώσει ώστε οι επιθυμίες της να πραγματοποιηθούν... Καλή δύναμη Ελένη! Και εσείς ασφαλιστές τρέξτε να τη γνωρίσετε στον ΠΣΑΣ... Τώρα, σήμερα.

**Καταγγελίες στην ΕΚΠΟΙΩ για την ιδιωτική ασφάλιση Έτος 2005**

Θέματα καταγγελιών	Ποσοστό %
Μονομερής αναπροσαρμογή ασφαλιστρών	37
Άρνηση καταβολής αποζημίωσης	29
Αυθαίρετη επιβάρυνση με επιπρόσθετες καλύψεις	
Πέραν των υποχρεωτικών (αυτοκίνητα)	21
Υποχρέωση ασφάλισης σε συγκεκριμένη εταιρεία με την αγορά αυτοκινήτου ή ακινήτου	23
Ελλιπής πληροφόρηση	19
Διάφορα	6

Σημείωση: Τα ως άνω ποσοστά υπερβαίνουν το 100, δεδομένου ότι πολλές καταγγελίες αναφέρονται σε περισσότερες από μία κατηγορίες. Σύνολο καταγγελλόντων: 2.056.

■ Προσέξτε την ΙΔΙΑ ΚΡΑΤΗΣΗ μη γίνει προσωπική κράτηση. Μην το παρακάνετε. (Οι μικροζημιές σάς πριονίζουν κάθε μέρα, δεν το ακούτε;)

■ Η «ίδια κράτηση» είναι ένα «πονεμένο ζήτημα» και για πολλούς πονοκέφαλος. Είναι ένα «αν» μαχαίρι δίκικο που κατατρώγει τα σπλάχνα των επικεφαλής. Αν συμβεί κάτι έξω απ' τα συνηθισμένα; Αν σπάσει ο νόμος των πιθανοτήτων; Αν συμβεί αυτό θα αντεπεξέλθω; Πολλοί κρατάνε τις μικρές ζημιές και λίγες μεσαίες... Άλλοι βλέπουν την άμεση πραγματικότητα και ελπίζουν... Χωρίς να μπω σε λεπτομέρειες θα 'θελα να προτείνω κάποιον να επανεξετάσουν αυτό το θέμα... Ας ψάξουν αλλού να βρουν λεφτά, όχι εκεί... Και κυρίως μην αφήνουν πολλές μικρές αιμορραγίες να τρέχουν... Δυστυχώς, το «αίμα» κάποτε τελειώνει... Αν μερικοί έχουν «αναμίες» ας ρωτήσουν γιατρούς τι να κάνουν... Οι ακτινογραφίες-ισολογισμοί δείχνουν το πρόβλημα. Η ασφαλιστική εργασία έχει κανόνες και οι παραβάτες τιμωρούνται... Μην το παρακάνετε μερικοί. Υπάρχουν τομείς για εξασφάλιση ρευστού. Για ξανακοιτάξτε τον τρόπο εισπράξεων, τις αποζημιώσεις, τους πραγματογνώμονες, τις αγωγές, τους δικηγόρους, τις συμβάσεις με τους πράκτορες... Μην στοιχηματίζετε με τον κίνδυνο, είναι πονηρός και απρόβλεπτος...

**Φιλελληνάκια απ' το Μπορντό**



Αγαπούν την ελληνική γλώσσα και έχουν την Ελλάδα σαν δεύτερη πατρίδα τους.

Έρχονται σε επαφή με την αρχαία αλλά και τη νεοελληνική γραμματεία. Μαθαίνουν τον Αριστοτέλη, τον Καζαντζάκη, τον Σεφέρη, τον Παπαδιαμάντη, τον Ρίτσο. Γνωρίζουν όμως και τη σύγχρονη Ελλάδα και την ελληνική μουσική και τους χορούς της χώρας μας. Είναι οι μαθητές του Λυκείου «Μοντεσκιέ» της γαλλικής πόλης Μπορντό, οι οποίοι έχουν επιλέξει ως δεύτερη ξένη γλώσσα τα ελληνικά.

Αυτές τις μέρες στα Χανιά και σε συνεργασία με το 2ο Ενιαίο Λύκειο Χανίων, στο πλαίσιο του προγράμματος «Εκπαίδευση, Αδελφοποίηση, Αλληλεγγύη», πραγματοποιούν κοινά μαθήματα με τα Χανιωτάκια και τους δίνεται η ευκαιρία να μάθουν πολύ περισσότερα για όλα αυτά που διδάσκονται, καθώς και να χορέψουν ελληνικούς χορούς. Συνοδοί τους είναι η καθηγήτρια γαλλικής λογοτεχνίας, λατινικών, αρχαίων και νέων Ελληνικών Κατερίνα Μπαρλάντ, και η υποδιευθύντρια του σχολείου «Μοντεσκιέ», Ντανιέλ Ουκέν. Η κυρία Μπαρλάντ μιλάει άψογα τα ελληνικά. «Το σχολείο μας βρίσκεται στο κέντρο του Μπορντό. Ιδιαίτερα έμφαση δίνουμε στα νέα Ελληνικά. Είμαστε το μοναδικό στην περιοχή του Μπορντό και ένα από τα τέσσερα στη Γαλλία όπου τα παιδιά μπορούν να επιλέξουν να διδαχθούν την ελληνική γλώσσα».

Οι δεσμοί ανάμεσα στις δύο χώρες είναι πολύ ισχυροί. Η υποδιευθύντρια του σχολείου «Μοντεσκιέ», Ντανιέλ Ουκέν, δηλώνει περήφανη που το σχολείο της διδάσκει τα Ελληνικά. «Είναι μια σημαντική ευρωπαϊκή γλώσσα και είναι καλό να τη γνωρίζουν οι μαθητές μας. Είμαστε το μοναδικό σχολείο της νότιας Γαλλίας που προτείνει τα Ελληνικά ως ξένη γλώσσα και είμαστε πολύ περήφανοι γι' αυτό».

Τα ελληνομαθή Γαλλάκια είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την Κνωσό, τον τάφο του Καζαντζάκη, το Ακρωτήριο με τους τάφους των Βενιζέλων κ.ά.

Γ. ΛΥΒ.  
(Πηγή: Ελευθεροτυπία)

**Από πού πάνε για Ασφάλειες στα Βαλκάνια;**

«Χρυσές» δουλειές θα ανοίξουν στα Βαλκάνια για κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού, με την επικύρωση της Συνθήκης της Ενεργειακής Κοινότητας, με την οποία η Ε.Ε. θέτει τους όρους της για τη λειτουργία της ενεργειακής αγοράς.

Με βάση τη μελέτη που πραγματοποίησαν για λογαριασμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής οι εταιρείες Price Waterhouse-Coopers, MWH και Atkins, προκύπτει ότι μέχρι το 2020 στις βαλκανικές χώρες θα πρέπει να εγκατασταθεί νέο δυναμικό ισχύος 15.500 μεγαβάτ και να εκσυγχρονιστεί υφιστάμενο δυναμικό 11.600 μεγαβάτ.

Για να συγκρίνουμε τα μεγέθη, αρκεί να πούμε ότι το πρώτο αντιστοιχεί σε περίπου 1,5 φορά το δυναμικό της Ελλάδας.

Σίγουρο είναι ότι θα υπάρξει διαγωνισμός ανάμεσα σε ευρωπαϊκές και αμερικανικές εταιρείες.

Αυτό φάνηκε από το ότι, εκτός από την EBRD (Ευρωπαϊκή Τράπεζα για την Ανασυγκρότηση και Ανοικοδόμηση), μεγάλο ενδιαφέρον δείχνει και η World Bank, που από καιρό έχει

προχωρήσει σε διερεύνηση του εδάφους και φυσικά αναμένεται να ευνοήσει αμερικανικές κατασκευαστικές εταιρείες.

**Προβλέψεις: πού πάνε για Ασφάλειες στα Βαλκάνια;**

	Ποσοστό (%)	Ενδιάμεσο σενάριο Γιγασβάρτες
<b>Αλβανία</b>	2,0-4,9	12.490
<b>Βοσνία</b>	2,3-3,4	16.404
<b>Βουλγαρία</b>	0,8-2,5	42.481
<b>Κροατία</b>	2,5-3,9	29.010
<b>Κόσοβο</b>	1,7-4,3	9.375
<b>ΠΓΔΜ</b>	1,5-3,0	10.965
<b>Μαυροβούνιο</b>	-1,3-1,2	4.820
<b>Ρουμανία</b>	1,2-3,6	76.796
<b>Σερβία</b>	1,1-1,6	37.556
<b>Μέσος Όρος</b>	1,3-3,1	235.201
<b>Σύνολο</b>		



Αγαπητέ μου Βαγγέλη Έλαβα και το τεύχος Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου του ΝΑΙ και, όπως πάντα, βρήκα και πάλι πολύτιμο υλικό για τις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις του υποκαταστήματός μου, κάθε Τετάρτη πρωί. Για τη θαυμάσια πρωτοβουλία σου σχετικά με το άγαλμα του Μιλτιάδη σε έχω ήδη συγχαρεί.

Σε ευχαριστώ θερμά και για την προβολή του βιβλίου μου «Η Αμερική όπως την είδα».

Η Αμερική, όπως ξέρεις, έσωσε την Ευρώπη με την επέμβαση της στον πρώτο και τον δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο και την Ελλάδα με το Δόγμα Τρούμαν, τον Μάρτιο του 1947. Χωρίς αυτό θα είχαμε περάσει στο «παραπέτασμα» με όλες τις σχετικές τραγικές συνέπειες.

Είναι, όμως, δυστυχώς, αλήθεια ότι, μετά το 1970, η μεγάλη αυτή σύμμαχος, σε κάθε διένεξή μας με την Τουρκία, πήρε θέση υπέρ της δολίας γειτονικής μας χώρας. Σ' αυτό, βεβαίως, έφταιξε και η απίστευτα ενδοτική πολιτική των διαφόρων ελληνικών κυβερνήσεων. Ο λαός λέει ότι «η καμήλα αν δεν γονάτιζε δεν θα τη φορτώνανε».

Σχετικά με το κύριο άρθρο σου «είναι καλός προορισμός το μηδέν στο 2006;», σου υπενθυμίζω ότι ο Κνουτ Χάμσον, στο βιβλίο του «Μυστήρια», γράφει ότι «Τα στρογγυλά μηδενικά κάνουν τους μεγάλους αριθμούς». Κακώς τα αναφέρεις κάπως απαξιωτικά. Σου συνιστώ όπου τα βλέπεις να τα υπολογίζεις και να τα σέβασαι. Παίζουν πάντα σημαντικό ρόλο και, συνήθως, μας κυβερνούν.

Με την αγάπη μου  
Μάνος Μάρκογλου

Κουρασμένος μετά 4ωρη οδήγηση Αθήνα-Καλαμπάκα, μπήκα στην αίθουσα συνεδρίου της Υδρογείας και με καλοσύνη ο Γεώργιος Κολτσιδής δ/της υπ/λων, μου πρόσφερε ένα ποτήρι δροσερό νερό. Διψούσα και το ευχαριστήθηκα. Χρόνια παρακολουθώ όσα γράφεις στο ΝΑΙ, μου είπε. Και εγώ τρέχω Θεσσαλία και Ήπειρο και Αθήνα... Κουράστηκα τα πολλά χιλιόμετρα κι εγώ... Τρεις μέρες μετά τον ξαναείδα στο συνέδριο της Εγνατία στο Καβούρι και σκέφθηκα στο πρόσωπό του αυτά τα στελέχη που πηγαίνουν στην επαρχία από πόλη σε πόλη, από γραφείο σε γραφείο, από ασφαλιστή σε ασφαλιστή, από πελάτη σε πελάτη μεταφέροντας την «πολιτική» των εταιριών, υπηρετώντας το θεσμό... Είναι αυτοί που γίνονται «κολιτσιδα» για να σταθεροποιήσουν ασφαλιστές στην καριέρα, να κρατήσουν πελάτες, να διαδώσουν το όνομα κάθε εταιρείας στην περιφέρεια... Είναι αυτοί που έρχονται «βαρυφορτωμένοι» στα κεντρικά με εισηγήσεις, με προβλήματα, με αιτήματα και πολλές φορές γυρίζουν με «αδειανά χέρια», αφού κάποιοι καρεκλοκένταυροι δεν τους καταλαβαίνουν... Να 'ναι καλά όλοι τους, γεροί και αγγελιαφόροι καλών μαντάτων για τους καλούς μας ασφαλιστές της επαρχίας.

Μετά από 25 χρόνια στη NN-ING ο Δημήτρης Αντωνίου άλλαξε εταιρεία και προ-

χώρησε στην Alico Aig Life. «Ποτέ μόνο του ένα χέρι δεν μπορεί να χτυπήσει παλαμάκια», έλεγε η μάνα μου... Κάτι φταίει και χαλάνε οι σχέσεις. Η επικοινωνία; Η δίκαιη μεταχείριση; Η υποβάθμιση κάποιου; Η υπεροψία κάποιου άλλου; Λίγο απ' όλα; Φαίνεται σίγουρα πως δεν «μετράνε» τα λεφτά σε τέτοιες ιστορίες. Δεν έγιναν οι αλλαγές για λεφτά. Υπήρξε βιασύνη και μη σύνεση σ' αυτή την εξέλιξη... Μιλώντας με τον αγαπητό Δημήτρη, ένιωσα την πίκρα να με καταπνίγει. Ένωσα και έναν φόβο για το πώς καταντούν κάποιοι συνάδελφοι που μέχρι χθες ήταν μαζί σε συνέδρια, σε σεμινάρια, σε ταξίδια... Όταν μου το είπε η Σοφία διαπίστωσα μια «απειρία» στο χειρισμό της... εξαιτίας του οποίου έχασε και η εταιρεία και ο Αντωνίου γιατί σίγουρα οι μεγάλες καριέρες δεν επαναλαμβάνονται... Εύχομαι να συνέλθουν λίγο όσοι με «επιπολαιότητα» αντιμετωπίζουν τις νέες συνθήκες στην αγορά και από τις δύο πλευρές. Και από τα δίκτυα και από τη διοίκηση. Μη τραβάτε «μια μολυβιά» με ευκολία... Τα νούμερα και οι παραγωγές είναι σε δεύτερη μοίρα μπροστά στη ζωή, στις ανθρώπινες σχέσεις, στις οικογένειες... Όπως διαμορφώθηκε η κατάσταση, η Σοφία και η ομάδα της στη Διοίκηση έχουν πιο σκληρό ρόλο και αν θέλουν να είναι δίκαιοι θα πρέπει να κάνουν περισσότερη υπομονή. Κάποτε κάποιοι συνοδοιπόροι τους κουράζονται και δεν μπο-

ρούν να τρέξουν σαν «νέα άλογα». «Μη τα σκοτώνουμε επειδή γέρασαν»... Υπομονή, έρχονται καλύτερες μέρες...

Τα συμπεράσματα για τους κινδύνους υγείας εξαιτίας της μοναξιάς δημοσιεύθηκαν σε δύο μελέτες στην Αμερική και έδειξαν ότι οι άνθρωποι με καρδιακή πάθηση που ζουν μόνοι τους και δεν έχουν κάποιο στενό φίλο έχουν περισσότερες πιθανότητες απ' ό,τι άλλοι να ξαναπάθουν καρδιακή προσβολή. Ακόμη ατυχήματα, αυτοκτονίες, ψυχιατρικές ανωμαλίες, φυματίωση, σύμφωνα με τα ευρήματα των μελετών, είναι πιο συνηθισμένες καταστάσεις μεταξύ των κοινωνικά απομονωμένων ατόμων. «Τα στοιχεία είναι πολύ ισχυρά και χαρακτηριστικά, ότι χρειαζόμαστε καλύτερες κοινωνικές σχέσεις», είπε ο Dr Robert Case, καρδιολόγος στη Ν. Υόρκη και συγγραφέας μιας εκ των μελετών αυτών. Όλα αυτά μας υπογραμμίζουν πως η ανάγκη της επικοινωνίας και της ουσιαστικής κοινωνίας με το συνάνθρωπό μας βρίσκεται μέσα στην ψυχή. Είναι φυτεμένη από τον Δημιουργό μας. Και αλίμονο σ' εκείνον που τη διαγράφει. Η επικοινωνία είναι πλουτισμός όχι πληροφοριών και γνώσεων. Είναι μετάδοση πνευματικού θησαυρού και ψυχικού πλούτου. Είναι μετάγχιση ελκρινούς ενδιαφέροντος.



Όλα τα μέλη κάθε οικογένειας ασφαλιστή μεγάλωνε μαζί με την Interamerican. Στη φωτογραφία αριστερά ο Δημήτρης Κοντομπνός στο Shamonix Γαλλίας και η κόρη του Μαρία παρακολουθεί. Στη δεξιά φωτογραφία ο κ. Σπύρου με το γιο του Κωστή στα γραφεία του υποκαταστήματός του, Όθωνος 6 - Σύνταγμα. Παρόμοιες φωτογραφίες έχει πάνω από το 60% της αγοράς!

Καθημερινά διαθέτω αρκετό χρόνο και μέσα στο ημερολογιακό έτος. Παρακολουθώ σχεδόν όλων των εταιριών εκδηλώσεις και συνέδρια. Εκτός της τιμής και χαράς της πρόσκλησης «γεύομαι» και την πρόοδο των εταιριών, τα οράματα, τους στόχους και την πρόοδο τους. Μετέχω και της «ιστορίας» την ώρα που γράφεται και μέρος της καταγράφει το ΝΑΙ. Με αυτή τη «συνολική ματιά» μπορώ και βλέπω

και άλλα γεγονότα και «απόηχους», απ' τη σχολή της INTERAMERIKAN. Τα περισσότερα βιογραφικά σε όλες τις εταιρείες γράφουν κάτι που δεν έχει άλλη εταιρεία! Γράφουν ότι ο... τάδε ξεκίνησε στην Interamerican... Οι πρώην Interamericanοί είναι παντού σε όλες τις εταιρείες, σε όλες τις ιεραρχίες πωλήσεων και διοικητικών. Σήμερα, ούτε η Interamerican «βγάζει» κόσμο, ούτε σε άλλες

εταιρείες βλέπω να βγαίνουν με εκείνο το ρυθμό νέοι άνθρωποι με ροπή προς την κορυφή. Επειδή ο πανδαμάτωρ χρόνος όλα τα ισοπεδώνει και κάνει «μάτια που δεν φαίνονται, γρήγορα να λησμονιούνται», δεν πειράζει να το θυμίζουμε. Ο Δ. Κοντομπνός ήθελε και πίστευε την εκπαίδευση. Ήξερε ότι έχει κόστος και πλήρωσε πολλά. Ας τον μιμηθούν οι νεότεροι γιατί χωρίς ανάπτυξη νέων δεν γίνεται τίποτα!

✓ Η έλλειψη κατευθύνσεων και ανθρώπινου προγράμματος στην καθημερινότητα των ασφαλιστών τούς οδηγεί στο άγχος και το stress, στην έλλειψη αυτοπεποίθησης στη χαμηλή παραγωγικότητα, στο χαμηλό εισόδημα, στο φόβο για το αύριο, στην εγκατάλειψη της καριέρας του ασφαλιστή, στην επιλογή δεύτερης εργασίας και στη χαμηλή εικόνα τους προς τα έξω και σε σχέση με απλά επαγγέλματα. Όλα μαζί αποτελούν μια απάνθρωπη «συμπίεση», που καταλήγει σε αρρώστιες, καρδιοπάθειες, δερματίτιδες, παχυσαρκία και χρόνια κόπωση. Η αρχή της εξάλειψης και «ίσης» από αυτά τα φαινόμενα είναι ένα καλό εβδομαδιαίο ημερολόγιο-ακτινογραφία όλης της εργασίας του ασφαλιστή. Οι επιβλέποντες έχουν ευθύνη να διδάξουν έναν νέο κυρίως ασφαλιστή πώς κατανέμει ο χρόνος του ασφαλιστή, πόσες ώρες (όχι πάνω από 8ωρο), πώς κλείνονται ραντεβού, ποια ραντεβού είναι αποδοτικά, πότε κλείνονται, ποιες ώρες, πού και με



ποιες συνθήκες, ποια είδη εργασιών εκτελεί ο ασφαλιστής, από ποιες δοκιμασίες αμείβεται, πότε κάνει διακοπές, γιατί δεν πρέπει να εργάζεται όλες τις ώρες, όλες τις ημέρες, πότε αφιερώνει χρόνο στον εαυτό του και τα αγαπημένα του πρόσωπα κ.ά. Πονάω κάθε φορά που βλέπω ασφαλιστές να δουλεύουν ακατάλληλες ώρες, πονάω όταν τους βλέπω να «ζητιανεύουν» ένα ραντεβού, πονάω περισσότερο όταν τους βλέπω μελαγχολικούς χωρίς ένα ραντεβού να «τρώνε» τις ώρες τους στα γραφεία... Πονάω να τους βλέπω να είναι «τυφλοί» μες στην άνοιξη των ασφαλειών τώρα που οι συνάνθρωποί τους ζουν στη μοναξιά, στην ανασφάλεια, στο άγχος των δόσεων δανείων και καρτών, στις απειλές των ασθενειών, στο stress για τον «άρτο τον επιούσιο»... Τώρα που έχουν τόση ανάγκη την ασφάλιση. Σας καταθέω αυτόν τον πίνακα-έργο «συμπίεση» από κάποια έκθεση. Ο καλλιτέχνης λέει πολλά, ακούστε τον!

## Το «λαγουδάκι» θέλει και το παντεσπάνι...

Η εικονιζόμενη Αν Νικόλ Σμιθ, πρώην «λαγουδάκι της χρονιάς» του ανδρικού περιοδικού «Playboy», αλλά και διάσημη στριπτιζέ επίσης, εμφανίστηκε χθες στο Ανώτατο Δικαστήριο των ΗΠΑ, απαιτώντας «μια μικρή φέτα», όπως είπε, από την τεράστια πίτα της αμύθητης περιουσίας του πρώην άνδρα της, Χάουαρντ Μάρσαλ του Β', που υπολογίζεται να είναι γύρω στα 900 εκατομμύρια δολάρια. Οι δυο τους παντρεύτηκαν το 1994, όταν εκείνος, πανίσχυρος επιχειρηματίας στον τομέα των πετρελαιοειδών, ήταν 89 χρόνων, και εκείνη, εκλεγείσα «λαγουδάκι της χρονιάς» το 1993, ήταν μόλις 26. Είχαν γνωριστεί μια βραδιά, όταν ο σοφέρ του Χάουαρντ Μάρσαλ του Β' τον πήγε σε ένα νάιτ-κλαμπ όπου έκανε στριπτιζέ η Νικόλ Σμιθ, για να ξεπεράσει, λέει, τη βαθιά μελαγχολία στην οποία είχε περιπέσει λόγω του πρόσφατου θανάτου της γυναίκας του. Την ξεπέρασε σχεδόν αστραπιαία και έκανε αμέσως πρόταση γάμου στο «λαγουδάκι», που βεβαίως δέχτηκε πανηγυρικά. Όταν ο Μάρσαλ πέθανε, προτού καν ο γάμος συμπληρώσει έτος, η Νικόλ Σμιθ ισχυρίστηκε ότι ο άνδρας της της είχε υποσχεθεί τη μισή του περιουσία. Αυτό τον ισχυρισμό αμφισβητεί σήμερα ο γιος του εκλιπόντος, Πίερς Μάρσαλ, που λέει ότι αυτός είναι ο μοναδικός κληρονόμος. (Ε ΛΕΥΘΕΡΟΥΤΥΠΙΑ)

Από τον Χρήστο Μιχαηλίδη  
mich@enet.gr, www.chistosmichaelides.blogspot.com



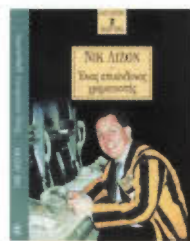
■ Τα συμπεράσματα για τους κινδύνους υγείας εξαιτίας της μοναξιάς δημοσιεύθηκαν σε δύο μελέτες στην Αμερική και έδειξαν ότι οι άνθρωποι με καρδιακή πάθηση που ζουν μόνοι τους και δεν έχουν κάποιο στενό φίλο έχουν περισσότερες πιθανότητες απ' ό,τι άλλοι να ξαναπάθουν καρδιακή προσβολή. Ακόμη ατυχήματα, αυτοκτονίες, ψυχιατρικές ανωμαλίες, φυματίωση, σύμφωνα με τα ευρήματα των μελετών, είναι πιο συνηθισμένες καταστάσεις μεταξύ των κοινωνικά απομονωμένων ατόμων. «Τα στοιχεία είναι πολύ ισχυρά και χαρακτηριστικά, ότι χρειαζόμαστε καλύτερες κοινωνικές σχέσεις», είπε ο Dr Robert Case, καρδιολόγος στη Ν. Υόρκη και συγγραφέας μιας εκ των μελετών αυτών. Όλα αυτά μας υπογραμμίζουν πως η ανάγκη της επικοινωνίας και της ουσιαστικής κοινωνίας με το συνάνθρωπό μας βρίσκεται μέσα στην ψυχή. Είναι φυτεμένη από τον Δημιουργό μας. Και αλίμονο σ' εκείνον που τη διαγράφει. Η επικοινωνία είναι πλουτισμός όχι πληροφοριών και γνώσεων. Είναι μετάδοση πνευματικού θησαυρού και ψυχικού πλούτου. Είναι μετάγχιση ελκρινούς ενδιαφέροντος.

■ Τα αναφέρω χωρίς λεπτομέρειες για ευνόητους λόγους και σεβασμού προς τα προσωπικά δεδομένα, επειδή αξίζει κάπου κάπου οι ασφαλιστές να χρησιμοποιούν ό,τι στοιχείο είναι ικανό να παρακινήσει κάποιους να προστατευθούν μέσω μιας ασφάλισης ζωής. Στο βιβλίο του Σ. Σκιαδά «Εθνική Ασφαλιστική» από τον 19ο στον 21ο αιώνα και στη σελίδα 45 υπάρχει μια απόδειξη πληρωμής 100 χρυσών φράγκων για ασφάλεια ζωής του Ελευθέριου Βενιζέλου (ασφάλιστρα εξαμήνου) με ημερομηνία 5 Ιαν. 1895. Καθώς διάβαζα τα ιστορικά στοιχεία για την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής από τον Παύλο Καλλιγά και «νονό» του ονόματος, είδα και την ασφάλεια ζωής του Ελευθ. Βενιζέλου. Θυμήθηκα μια συμμετοχή σε συνέδριο του ΠΣΑΣ του σημερινού Πρωθυπουργού Κων/νου Καραμανλή και μου γεννήθηκε η περιέργεια να μάθω αν είναι ασφαλισμένος κ.λπ. Την απάντηση την πήρα συμπτωματικά από υψηλόβαθμο στέλεχος της ασφ. μας αγοράς και άνθρωπο του στενού



του περιβάλλοντος (όχι πολιτικού), που ήξερε ότι είναι ασφαλισμένος και αυτός και τα παιδιά του και ότι ζητά να είναι ασφαλισμένοι και οι άνθρωποι της ασφ. της. Μαζί με τα συγχαρητήρια μας θα θέλαμε να υπενθυμίσουμε ότι ο αείμνηστος μεγάλος Πρόεδρος της Δημοκρατίας Κων/νος Καραμανλής, στα πρώτα του βήματα για βιο-

πορισμό, λίγο πριν γίνει πολιτικός, φοιτητής στη Νομική, ασκούσε σε ιταλική εταιρεία εν Ελλάδι το επάγγελμα του ασφαλιστή... Αναγνώριζαν στην πράξη την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης και τη χρησιμότητά της. Ας παραδειγματισθούν και άλλοι και ας πάρουν και κάποια απάντηση γιατί επιλέξαμε τον Γ. Αλογοσκούφη στο περασμένο εξώφυλλο του ΝΑΙ. Ακριβώς γι' αυτό, επειδή κάνει κινήσεις στήριξης του κλάδου μας.



Όσο διάβαζα το βιβλίο: «Νικ Λίζον, ένας επικίνδυνος χρηματιστής», εκδόσεων Καστανιώτη, αρχές Απριλίου 2006, συνέχισα μου ερχόντουσαν στο μυαλό κάποιους συγκεκριμένους ασφαλιστές, συγκεκριμένων εταιρειών, που έμοιαζαν στο Νικ Λίζον, τον άνθρωπο που στα τέλη του Φεβρ. 1995 κατόφερε στα παγκόσμια τραπεζικά χρονικά να προκαλέσει ζημιά 850 εκατομμυρίων λιρών στην τράπεζα Μπάρνινγκς. Ο άνθρωπος αυτός,

όπως γράφει το βιβλίο, εξαπάτησε ένα ολόκληρο σύστημα πείθοντας τους πάντες ότι κέρδιζε καθημερινά τεράστια ποσά, ενώ στην πραγματικότητα έχανε. Ασφαλιστές και δ/ντές της Interamerican, της Alico, της ING-NN, της Ασπίς κ.ά. έχουν στο μυαλό τους συναδέλφους τους, που έπαιξαν με τα λεφτά των πελατών τους και κάποιοι δεν τα κατάφεραν ως το τέλος και εξέθεσαν εαυτούς και αλλήλους και το θεσμό. Και στην «Μπάρνινγκς» και εδώ το συμπέρασμα είναι ότι υπήρξε ανεπαρκής ελεγκτικός μηχανισμός που δείχνει ευθύνες σε ελεγκτές και επόπτες και επιθεωρητές και γενικούς... Η βρετανική εμπορική τράπεζα Μπάρ-

νινγκς χρεωκόπησε χάνοντας περισσότερα από 600 εκατομμύρια λίρες. Δεν γνωρίζω αν οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα «προώθησαν» σαν εκπαιδευτικό θέμα την υπόθεση Νικ Λίζον για παραδειγματισμό... Ο τρόπος που συνεχίζουν τις βραβεύσεις και τις δομές τους δείχνει ότι δεν συνετίστηκαν... Κρίμα! Έγιναν κάποιες σπασμωδικές κινήσεις αλλά στα παρασκήνια τους κάποιοι χρησιμοποιώντας ονόματα εταιρειών συνεχίζουν να ακροβατούν σε κάποιες ΕΛΔΕ και χρηματιστηριακές περιέργες... Αυτή την εποχή ψάχνω να βρω το πώς τα καταφέρνουν κάποιοι να «κρύβονται»... Στο επόμενο ίσως έχω πιο πολλά.



Η εγκύκλιος Νο 9/1.3/06, που υπογράφει ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης και απευθύνεται προς όλο το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών, προς τις Δ/νοσεις Πωλήσεων, προς περιφερειακές μονάδες, τεχνικές δ/νοσεις και τμήμα υποστήριξης Πωλήσεων και αφορά τη νέα εμπορική πολιτι-

κή δικτύου ανεξαρτήτων συνεργατών 2006-2007 μας δίνει αφορμή να πούμε ότι η Αγροτική άρχισε να στηρίζει στην πράξη τις πωλήσεις και πωλητές μέσα από σύγχρονες και πρωτοποριακές διαδικασίες. Όλα τα γραφεία πωλήσεων, ελπίζοντας με σύγχρονο εξοπλισμό και συνδέονται μέσω Internet με την εταιρεία. Σε επιλεγμένα γραφεία ξεκινά άμεσα η αυτόματη ανάληψη, έκδοση και εκτύπωση συμβολαίου. Σύντομα θα δοθεί δυνατότητα διαχείρισης μικρών ζημιών και αποζημιώσεων. Η προε-

τοιμασία ξεκίνησε και από 1.4.2006 άρχισε οριστική υλοποίηση. Η νέα εμπορική πολιτική με πρόσθετες αμοιβές και προμήθειες είναι σε ισχύ από 1.3.2006 έως 31.12.2007 επιβραβεύοντας και παρακινώντας παράλληλα σε νέες συνεργασίες. Η διάθεση υπάρχει, το μέλλον δεν περιμένει και η αγορά δεν επιτρέπει καθυστερήσεις. Η Αγροτική δικαιούται πρωταγωνιστικό ρόλο και είναι στο «χέρι» των ανθρώπων της να κάνουν και πρωταθλητισμό!

Κάθε λεπτό τέσσερις άνθρωποι χάνουν τη ζωή τους από φυματίωση. Η ασθένεια σκοτώνει 2 εκατομμύρια ανθρώπους ετησίως, το 98% από τους οποίους ζουν σε φτωχές χώρες. Υπολογίζεται ότι 900.000 παιδιά ζουν με φυματίωση. Κάθε χρόνο 9 εκατομμύρια άνθρωποι προσβάλλονται από φυματίωση παγκοσμίως. Αυτά ανακοινώθηκαν στις 24/3/05, ημέρα κατά της φυματίωσης. Αν δεν αντιμετωπιστεί, μέσα στην επόμενη 20ετία θα μολυνθούν σχεδόν 1 δισεκατομμύριο άνθρωποι και 35 εκατομμύρια θα πεθάνουν.

Υπολογιζόμενη συχνότητα και θνησιμότητα από φυματίωση, 2003		
Περιοχή ΠΟΥ	Αριθμός περιπτώσεων (χιλιάδες)	Θάνατοι από φυματίωση (χιλιάδες)
Αφρική	2.372 (27)	538
Αμερική	370 (4)	54
Αν. Μεσόγειος	634 (7)	144
Ευρώπη	439 (5)	67
ΝΑ Ασία	3.062 (35)	617
Δ. Ειρηνικός	1.933 (22)	327
Παγκοσμίως	8.810 (100)	1.747

Η φυματίωση στην Ελλάδα		
Έτος	Έλληνες	Αλλοδαποί
2000	635	69
2001	512	104
2002	443	138
2003	457	153
2004	652	134
2005	477	232

■ Τρεις στους 10 Έλληνες πιστεύουν ότι το εισόδημά τους θα βελτωθεί μέχρι το τέλος του έτους και 1 στους πέντε ότι η ελληνική οικονομία βελτιώνεται. Τα συμπεράσματα αυτά, που προκύπτουν από πανελλαδική έρευνα της GfK Market Analysis, θα μπορούσαν να οδηγήσουν στο συμπέρασμα ότι οι Έλληνες δηλώνουν αισιόδοξοι για το μέλλον και ότι συμφωνούν με την οικονομική πολιτική της κυβέρνησης. Κι όμως, δεν είναι έτσι. Αντίθετα, ένας στους δύο Έλληνες θεωρεί ότι η οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού του έχει χειροτερέψει μέσα στους τελευταίους 12 μήνες, ενώ ακόμα πιο ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι από τον Οκτώβριο του 2004 έως και σήμερα η αύξηση του

ποσοστού αυτού είναι ραγδαία. Παράλληλα, μόνο ένας στους δέκα Έλληνες χαρακτηρίζει θετικές τις αλλαγές που έγιναν στην οικονομική κατάσταση της χώρας τους τελευταίους 12 μήνες. Επίσης, το 95% δηλώνει ότι οι τιμές των αγαθών αυξήθηκαν το τελευταίο έτος και το 85% ότι θα συνεχίζουν να αυξάνονται. Τα παραδόξα, όμως, δεν σταματούν εδώ. Αυξάνεται το ποσοστό των Ελλήνων που πιστεύει ότι θα του δοθεί η ευκαιρία να αποταμιεύσει περισσότερα μέσα στο 2006 και ότι είναι διατεθειμένο να προχωρήσει σε μια «μεγάλη αγορά». Αλλά, η «μεγάλη αγορά» δεν σημαίνει σπίτι ή οικόπεδο, ούτε αυτοκίνητο. Περιορίζεται σε ηλεκτρικές συσκευές. (Πηγή: Καθημερινή)

■ «Πέτρα στη λίμνη» η άτυπη συνάντηση περί λέσχης ιδιοκτητών ελληνικών ασφ. εταιρειών. Τα νερά έκαναν κύκλους ως την Ένωση που μάζεψε 30 μέλη να τους πει τα «υπέρ και τα κατά» τού να είσαι μέσα ή έξω από το μαντρί... Οι αυτοσχεδιασμοί πάντα μου έφερναν μελαγχολία... «Τα σπίτια τους καίγονται και κάποιοι τραγουδάνε»...

Σχολικές εκδρομές για το 2006	
Δημοφιλέστεροι προορισμοί	Αριθμός μαθητών
Ρόδος	17.347
Χανιά	8.983
Κέρκυρα	8.104
Θεσσαλονίκη	5.754
Εξωτερικό	4.710
Ηράκλειο	3.142
Αθήνα	1.518
Θήρα	1.388
Κύπρος	1.081
Πάτρα	835
Ρέθυμνο	639
Ναύπλιο	609
Βόλος	414
Ιωάννινα	300
Χερσόνησος	284
Ιερισσός	232
Έδεσσα	216
Χίος	216

Πηγή: ΥΠΕΠΘ

■ Ίσως είναι επείγον να γίνει και μια επιτροπή Marketing στην Ένωση. Είναι τόσο πολλά τα θέματα που απορούμε γιατί δεν υπάρχει. Ένα παράδειγμα: κοινές πρακτικές γύρω από το αυτοκίνητο όπου «ζει» πολλές ώρες ο κάθε σύγχρονος άνθρωπος. Δείτε το: Ο σύγχρονος τρόπος ζωής επιβάλλει όλο και μεγαλύτερες μετακινήσεις. Τα χιλιόμετρα που κάνει κάθε χρόνο ο μέσος Ευρωπαίος αυξήθηκαν από 12.000 το 1995 σε περίπου 13.700 το 2002. Το χειρότερο είναι ότι το αυτοκίνητο παραμένει ο βασιλιάς της μετακίνησης. Ακόμα πιο ανησυχητική είναι η αύξηση της μετακίνησης με αεροπλάνα, που ήδη έχει φθάσει το 5,5% (από 4,5% την περασμένη δεκαετία) και εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει σύντομα το 10%. Αντίθετα, ο σιδηρόδρομος, το πιο φιλικό προς το περιβάλλον μέσο, καλύπτει μόλις το 5,5% των μετακινήσεων στην Ε.Ε. των «15» (ενώ στα δέκα νέα μέλη την περίοδο 1995-2002 περιορίστηκε από 13,2% σε 9,7%).

Στις 11/4/2006 μπροστά στην είσοδο του ξενοδοχείου Divani Απόλλων Pallas, όπου μέσα γινότανε το συνέδριο της Εγγυητή Ασφαλιστικής με τίτλο «Ανοιξαμε πανιά...», ήταν παρκαρισμένο ένα κόκκινο αμάξι, μια πολυτελής κόκκινη απαστράπτουσα Ferrari, μέγα αξιοθέατο για όλους. Ιδιοκτήτης της ο ασφαλιστής Γιάννης Δασκαλόπουλος. Τον χαιρετήσα φεύγοντας, καθώς έμπαινε στο ξενοδοχείο. Έλαμπε κι αυτός ευτυχισμένος. Αξιοποίησε τις ευκαιρίες για διάκριση, έβγαλε αρκετά χρήματα στις εταιρείες όπου δούλεψε, Allianz και Εγγυητή, και χαιρότανε την επιτυχία του. Οι θυρωροί φρόντισαν να του βρουν θέση και

να προσέχουν το αμάξι του, διώχνοντας επίμονα τα Φιατάκια και τα «μικρά»... Ξεχωρίσε. «Πάω καλά», μου είπε. «Έχω κάνει μια νέα κατάσταση και ανεβαίνω!» Λίγοι πιάνουν το όνειρο είτε είναι Ferrari, είτε σπίτι, είτε θέση, είτε καλή παντρεία, είτε καλή υγεία... Οι πολλοί με τα «σαρβαλάκια», οι λίγοι με τις Πόρσε και Ferrari. Χάρηκα που είδα τον Γιάννη ανεβασμένο. Ήταν γλυκιά η βραδιά και το θαλασσινό αεράκι ήταν υπέροχο. Δεν ήθελα «ζήλειες» και «κριτική» να μου το χαλάσουν. Διάλεξα θετικές σκέψεις. Μακάρι κι άλλοι να επιτύχουν. Γιατί όχι και αυτοί; Γιατί ο Γιάννης; Όλοι

μπορούν. Όσοι τολμήσουν έχουν πιθανότητες και τους εύχομαι να τολμήσουν και να είναι τυχεροί. Μια μέρα θα πάω να του πάρω μια συνέντευξη να μου πει όλα από πρώτο χέρι... Ίσως είναι στο χέρι μας να κάνουμε θαύματα. Ίσως οι πολλοί να κάνουν λάθος επιλογές. Ίσως οι πολλοί να μη ζητάνε κάτι περισσότερο. Ποιος δεν θα 'θελε να οδηγεί Ferrari; Αν στα 25 σου επιλέξεις να «βουλευτείς» κάπου υπάλληλος, σίγουρα δεν θα μπορέσεις ποτέ να αγοράσεις πράγματα αξίας Ferrari... Ο τολμών νικά λένε, και μάλλον ισχύει για όλα. Υλικά και πνευματικά... Τι λες Γιάννη;



Αισιοδοξία και... άνοιξη γεύτηκα στο ετήσιο συνέδριο συνεργατών της «Υδρόγειος» Κεντρικής και Δυτικής Ελλάδος, που έγινε στις 8/4/2006 στο ξενοδοχείο Αμαλία στην Καλαμπάκα. Και από τη θέση αυτή ευχαριστώ τον Δ/ντα Σύμβουλο κ. Αναστάσιο Κασκαρέλη για την πρόσκληση.

Οι συνεργάτες του, ο κ. Σταύρος Μαγκανιάρης, ο γιος του Παύλος Κασκαρέλης, ο Δ/ντής Παωλήσεων κ. Μάκης Σταματόπουλος, η κ. Τζένη Αναγνωστάκη των εκδόσεων, η κ. Γιάννα Ηλιοπούλου Δ/ντρια Ζημιών, Μιμίμα Κωτισπούλου του κλάδου πυρός, ο τεχν. δ/ντής Ι. Κουταλιανός και τα άλλα αξιόλογα στελέχη του έδωσαν το παρών για να έχουν όλοι ευχάριστη διαμονή και καλές πληροφορίες για την καθημερινότητα της δουλειάς τους. Κάτω από το σύνθημα Υδρόγειος - Ασφαλής δύναμη, ο Παύλος Κασκαρέλης έδωσε εικόνες από το μέλλον της εταιρείας παρουσιάζοντας τις επόμενες κινήσεις της στους τομείς μηχανογράφησης, προβολής και επένδυσης σε ακίνητα.

«Σημείο αναφοράς θα είναι τα νέα κεντρικά της Υδρόγειος στη Λεωφόρο Συγγρού» είπε, παρουσιάζοντας μακέτες και στοιχεία και για τα ακίνητα στη Συγγρού (εντός διετίας θα είναι έτοιμο), στα Τρίκαλα, στην Κόρινθο, Τρίπολη, Λάρνακα Κύπρου.

Ο κ. Αναστ. Κασκαρέλης, που συμπλήρωσε εφέτος 38 χρόνια με την «τσάντα του ασφαλιστή», έδωσε στοιχεία για την παραγωγή και τα αποθεματικά της εταιρείας που μετά από μια ανοδική πορεία προυπολογίζει να είναι το 2007 γύρω στα 115 εκατ. ευρώ έναντι 100 εκατ. ασφαλιστρών. «Είμαστε σωστή εταιρεία και φερέγγυα με σωστά προγράμματα για τις 400.000 των πελατών μας και τις οικογένειες των συνεργατών μας», τόνισε ο κ. Αν. Κασκαρέλης που αρκετές φορές αναφέρθηκε στις σκέψεις που κατέθεσα στη σύντομη εισήγησή μου - χαιρετισμό προς τους συνέδρους και κυρίως στην προτροπή μου να γυρίσουν οι σύνεδροι στις δουλειές τους και στις πατρίδες τους ανανεωμένοι, υπό νέα δ/νση μέσα τους και με τον αέρα της άνοιξης που ανανεώνει τα πάντα βγάζοντας νέα βλαστάρια και νέα «όνειρα»...

Εύχομαι το καλύτερο στη φιλοπρόοδη εταιρεία τους.

■ Ο συνολικός τζίρος των περίπου 2.000 δικτυακών κόμβων που παρέχουν σήμερα on-line τυχερά παιχνίδια προσέγγισε πέρυσι τα 30 δισ. δολάρια, προσελκύνοντας περισσότερους από 15 εκατομμύρια παίκτες. Ισχυροί όμιλοι δημιουργήθηκαν εν μέσω του περιέργου καθεστώτος που υπάρχει σήμερα, αφού οι κυβερνήσεις δυσκολεύονται να αποφασίσουν τον τρόπο που θα ρυθμίσουν την αγορά τυχερών παιχνιδιών μέσω του Διαδικτύου. Μία από τις εταιρίες του κλάδου, η εδρεύουσα στο Γιβραλτάρ PartyGaming (η μεγαλύτερη εταιρία στον κόσμο για on-line πόκερ) εισήγαγε πέρυσι τις μετοχές της στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου, αντλώντας περί το 1,7 δισ. δολάρια! Τα έσοδά της το 2005 προσέγγισαν το ένα δισ. δολάρια.

■ Το θέμα για την προστασία του παραγωγού και καταναλωτή στην ευρωπαϊκή αγορά της Αγνής Κωνσταντοπούλου, δικηγόρου-υπεύθυνης κλάδου αστικής ευθύνης της Aig Greece, που έτυχε να διαβάσω στην «Καθημερινή» όχι μόνο ήταν εύστοχο αλλά αν παραδειγματισθούν και άλλες εταιρίες θα βελτιώσουμε την εικόνα της αγοράς ταυτόχρονα με αύξηση πωλήσεων. Ελπίζουμε οι πράκτορες-ασφαλιστές να το αξιοποιήσουν. Είναι διαφήμιση, ενημέρωση, εκπαίδευση. Μπράβο στο επιτελείο της Aig Greece ([www.aig.greece.gr](http://www.aig.greece.gr)). Συνεχίστε!

■ Απεχώρησε απ' το Δ.Σ. της Ένωσης και από την Interamerican ο Κώστα Μπερτσιός στην εταιρία του οποίου προσχώρησε ο Νίκος Νανόπουλος. Νέες επιδιώξεις, νέα όνειρα, μια διαφορετική Άνοιξη για το πολύπειρο στέλεχος της ασφ. μας αγοράς.

■ Καλά πηγαίνει το νέο πρόγραμμα Ατλαντική Σύναξη, όπως μας πληροφόρησε ο κ. Μπακούσης. Και χρήσιμο είναι και ανταγωνιστικό και ίσως με τη... μεγαλύτερη προμήθεια στους πράκτορες. Ψάξτε το.



Εκτός των άλλων, σε πρώτη φάση θα κερδίσει περί το 1.000.000 εκατ. ευρώ ο Όμιλος Ασπίς απ' τη συγχώνευση Ασπίς ΑΕΑΖ και ΑΕΑΓ, αθροιστική (με βάση το 2005) τα κέρδη θα πάνε

κοντά στα 8 εκατ. ευρώ και θα φανεί και η δύναμη σε κεφάλαια. Στην Κύπρο είναι μονόδρομος πια η απόκτηση της Universal, στην Αλβανία μάλλον περνά στον Όμιλο η εκεί πρώτη εταιρία, στη Γερμανία απ' όπου επέστρεψε ο Παύλος, μιλώντας με μεγάλα brokerάδικα επικρατεί αισιοδοξία που δικαιολογεί μια ματιά και προς Πολωνία και γενικώς στο επόμενο 8μηνο θα χαρούν πιο πολύ οι φίλοι του Παύλου Ψωμάδη με την ολοσχερή διάψευση όλων των κακών προβλέψεων κάποιων φθονερών αντιπάλων του. Το δίδυμο Αδαμόπουλου\*-Γιογή σαν νέα διοίκηση με τους αξιόλογους επικεφαλής τμημάτων, νοικοκύρεψε σημαντικά τα οικονομικά του Ομίλου, κάτι που φαίνεται άλλωστε και στους ισολογισμούς παράλληλα με την προσωπική οικονομική βελτίωση του προέδρου Π. Ψωμάδη.

(Υποψήφιος στο ΕΒΕΑ θα είναι ο αγαπητός Βασίλης Αδαμόπουλος στις εκλογές Ιουνίου για επικεφαλής στον τομέα υπηρεσιών).

■ Στη Βρετανία πέρασε πρόσφατα νομοσχέδιο σχετικά με την αποκομιδή των εταιρικών απορριμμάτων. Οι βρετανικές επιχειρήσεις θα πρέπει να εγγραφούν στην Περιβαλλοντική Αρχή, η οποία θα ελέγχει το είδος των σκουπιδιών τους και τον τρόπο που τα ξεφορτώνονται. Για παράδειγμα, εταιρίες που παράγουν τόνους τεχνολογικών σκουπιδιών (Η/Υ, συσκευές κινητών τηλεφώνων κ.λπ.) θα πρέπει να επωμίζονται το κόστος καταστροφής τους. Η όλη υπόθεση του ελέγχου των απορριμμάτων αναμένεται ότι θα αυξήσει το κόστος λειτουργίας των βρετανικών επιχειρήσεων, ενώ για όσες δεν συμμορφώνονται τα πρόστιμα θα είναι τσουχερά. Ιδιαίτερα δραστήρια όμως είναι τελευταίως και η Κομισιόν σε θέματα περιβάλλοντος. Ήδη έκρυσσε τον κώδωνα του κινδύνου στην Ιταλία, καλώντας την να μειώσει κατά 20 εκατομμύρια τόνους τους ετήσιους ρύπους της. Αυτό πρακτικά σημαίνει αύξηση του κόστους πολλών Ιταλικών εργοστασίων, προκειμένου να συμβαδίσουν με τις απαιτήσεις της Ε.Ε.

■ Στο περιοδικό Θητεία (Μάρτιος 2006) της Δ/σης Ενημέρωσης του υπουργείου Εθνικής Αμυνας και εκδίδεται σε 55.000 αντίτυπα υπάρχει μια βσελιδη συνέντευξη του εκδότη του ΝΑΙ κ. Ευαγ. Σπύρου στον κ. Λάμπρο Ροδη και φωτογραφίες του ανδριάντα του Μιλτιάδη από τον Αχιλλέα Λεζάκη. Τίτλος συνέντευξης: Ο Μιλτιάδης στέκει εκεί εδώ και 2500 χρόνια! Ο κ. Σπύρου εξηγεί πως και γιατί στήθηκε ο ανδριάντας, τι συμβολίζει και πόσο δύσκολο είναι να είσαι στην Ελλάδα ακόμα και... Δωρητής!

### Σπουδές, επαγγέλματα και αγορά εργασίας

Τμήματα	Αριθμός Φοιτητών το 2005	Ετήσια εκροή πτυχιούχων	Επαγγελματίες	Άνεργοι και υποασχολούμενοι το 2005
Νομική	45.000	Πάνω από 1.500	Δικηγόροι	8.000
Ιατρική	15.000	Περίπου 2.000	Ιατροί	5.000
Οδοντιατρική/Φαρμακευτική	6.500	1.500-2.000	Οδοντίατροι/Φαρμακοποιοί	4.000-5.000
Φιλολογίας - Φιλοσοφίας	35.000	5.000-6.000	Εκπαιδευτικοί (φιλόλογοι)	Φιλόλογοι ιστορικοί 20.000
Παιδαγωγικά - Ιστορίας	10.000	Περίπου 1.000	Εκπαιδευτ. (θεολόγοι)	5.000-6.000
Κοινωνιολογίας - Κοινωνικής Ανθρωπολογίας κ.λπ.	7.000	Περίπου 800	Εκπαιδευτικοί (κοινωνιολόγοι)	2.000
Φυσικής Αγωγής	12.000	1.500	Εκπαιδευτικοί (γυμναστές)	12.000
Νηπιαγωγών	8.000	850	Νηπιαγωγοί	13.000
MME	3.500	300	Δημοσιογράφοι	2.500

Πηγή: Χρήστος Κάτσιος, Ανάλυση και σύνθεση στοιχείων ΥΠΕΠΘ (Διεύθυνση Μελετών Στατιστικής και Οργάνωσης), Γραφείων Διασύνδεσης ΑΕΙ, Επιστημονικών Ενώσεων, Επαγγελματικών Συλλόγων και Παρατηρηθρίου Απασχόλησης ΟΑΕΔ, Αθήνα, Οκτώβριος 2005

ΤΑ ΝΕΑ

### Το κορίτσι που γύρισε την πλάτη του στα μεγαλεία

Το απόγευμα που ο πρωθυπουργός μας ακόμα βρισκόταν στο Τόκιο για επίσημη επίσκεψη, η πριγκίπισσα Σαγιάκο, κόρη του αυτοκράτορα Ακίχιτο και της αυτοκρατορίσσας Μιτσάκο, ενημέρωσε επισήμως τους γονείς της ότι εγκαταλείπει οριστικά τον αυτοκρατορικό οίκο για να παντρευτεί (σήμερα, Τρίτη), έναν κοινό θνητό, τον Γιοσίκι Κουρόντα, 40 ετών, σχεδιαστή πόλεων, και ότι επίσης αποποιείται όλων της των αυτοκρατορικών προνομίων. Κατά τη διάρκεια της επίσημης αυτής τελετής, η μητέρα της Μιτσάκο της ευχήθηκε «καλή πολιτίς» και της έδωσε ένα από τα αγαπημένα της κιμονό για να φορέσει στον σημερινό γάμο της. Από τη στιγμή που επέλεξε να παντρευτεί κοινό θνητό, υποχρεωτικώς έπρεπε να φύγει από το παλάτι. Επίσης, τα παιδιά της δεν μπορούν πλέον να μπουκ στην σειρά της διαδοχής του αυτοκρατορικού θρόνου, που αντιμετωπίζει μεγάλη κρίση, αφού ο μόνος άνδρας που είναι στη σειρά διαδοχής του ιαπωνικού θρόνου είναι ο γιος του Ακίχιτο και της Μιτσάκο, 45 ετών, που μέχρι στιγμής έχει κάνει μόνο μία κόρη. Τα άλλα 2 του παιδιά είναι κορίτσια - η Σαγιάκο η πιο μικρή - και όλες έχουν επίσης γεννήσει μόνο κόρες.

Πηγή «Ελευθεροτυπία»





# Η έννοια της ανθρώπινης ασφάλειας σήμερα

του Αθανάσιου Θεοδωράκη\*

**Ο**ι διεθνείς οικονομικές και διπλωματικές εξελίξεις βρίσκονται στις μέρες μας στο επίκεντρο των επιστημονικών και δημοσιογραφικών αναλύσεων. Το ίδιο συμβαίνει όμως και με τις ένοπλες συγκρούσεις, τις τρομοκρατικές πράξεις, τις κλιματικές αλλαγές και τις πάσης φύσεως καταστροφές. Όλα τα σημαντικά γεγονότα και ειδήσεις μετασηματίζονται σε σχόλια, σε εικόνα, σε μηνύματα και κυκλοφορούν ταχύτατα, χάρη στα σύγχρονα πολυμέσα, σε όλα τα σημεία του πλανήτη. Για ειδικές κατηγορίες του πληθυσμού υπάρχει πρόσθετη ενημέρωση, όπως οι εξελίξεις στα χρηματιστήρια, οι επιδόσεις στα όπορ, οι τεχνολογικές πρόοδοι, ενώ η πρόσβαση στην ενημέρωση και στη διασκέδαση μέσω της τηλεόρασης καλύπτει τις ανάγκες της μεγάλης πλειοψηφίας των πολιτών.

Ο πλανήτης μας έγινε ένα μεγάλο χωριό, ο συνδυασμός των μέσων μεταφοράς κι επικοινωνίας και τα τεχνολογικά δίκτυα αυξάνουν τις δυνατότητες ενημέρωσης και γενικά η κινητικότητα των ανθρώπων, των προϊόντων, του κεφαλαίου, των υπηρεσιών και των πληροφοριών δημιουργεί ένα νέο κοινωνιολογικό τοπίο που έχει σημαντικότερες επιπτώσεις στη ζωή μας. Ελλοχεύει όμως ο κίνδυνος της σύγχυσης ανάμεσα στην ζώσα και την εικονική πραγματικότητα. Η ζώσα πραγματικότητα προσδιορίζεται από συγκεκριμένες κι απτές παραμέτρους (εργασία, οικονομία, οικογένεια, ελεύθερος χρόνος, κοκ), ενώ η εικονική συντίθεται από πλήθος άυλων στοιχείων (εικόνα, μήνυμα, πληροφορία, Διαδίκτυο). Η όσωση ανάμεσα στις δύο δημιουργεί μια νέα κατάσταση την οποία ο καθένας βιώνει και αντιλαμβάνεται διαφορετικά. Το άτομο βιώνει μια



Ο Αθανάσιος Θεοδωράκης συμμετέχει στη διαμόρφωση αναπτυξιακής πολιτικής της ΕΕ με όλες τις αναπτυσσόμενες χώρες. Η Γενική Διεύθυνση Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στοχεύει στην εξάλειψη της φτώχειας

**“ Η διεθνοποίηση των αγορών είναι ταυτόχρονα πρόκληση και ευκαιρία, ενώ η ανάγκη για πρόσβαση στα βασικά αγαθά δεν ικανοποιείται για όλους**

νέα πλανητική πραγματικότητα, με πολλές αγωνίες, ερωτηματικά, συγκρίσεις, υποθέσεις σχετικά με το μέλλον. Οι νέοι κι εντατικοί ρυθμοί ζωής, η αυξανόμενη βία, η ανατροπή της παράδοσης, η επικράτηση ενός συγκεκριμένου τρόπου κατανάλωσης, αποσταθεροποιούν το άτομο, ενώ παράλληλα η ανάγκη προβολής της ταυτότητάς του έρχεται σε αντίθεση με τις τάσεις της παγκοσμιοποίησης. Η διεθνοποίηση των αγορών είναι ταυτόχρονα πρόκληση και ευκαιρία, ενώ η προσωπική ανάγκη για ασφάλεια, ευημερία και πρόσβαση στα βασικά αγαθά δεν ικανοποιείται για

όλους. Στις αναπτυσσόμενες χώρες τα προβλήματα συνδέονται κυρίως με την εργασία, την ποιότητα ζωής και την κοινωνική ένταξη, ενώ στις χώρες του αναπτυσσόμενου κόσμου η γενικευμένη φτώχεια δημιουργεί ένα εκρηκτικό κοινωνικό τοπίο με απρόβλεπτες διαστάσεις.

Η διεθνής συζήτηση έχει επικεντρωθεί τον τελευταίο καιρό -πέρα από τις αναλύσεις των ειδικών σχετικά με την αναπτυξιακή συνεργασία και βοήθεια, τη διαγραφή των χρεών, τις μεγάλες ανισότητες, τις επενδύσεις- στο θέμα της ανθρώπινης ασφάλειας (human security). Η συζήτηση αυτή συνδέεται με τον βασικό προβληματισμό σχετικά με τον ρόλο του ανθρώπου-πολίτη στο σημερινό περιβάλλον, την ικανοποίηση των βασικών αναγκών και την πρόσβασή του στα κύρια οικουμενικά αγαθά (όπως π.χ. η εκπαίδευση, η περίθαλψη, η τροφή και το πόσιμο νερό), στα ανθρώπινα δικαιώματα και γενικά στις συνθήκες που πρέπει να διασφαλίζουν μια αξιοπρεπή ανθρώπινη διαβίωση. Ο ΟΗΕ έχει προχωρήσει στη σύσταση ειδικής επιτροπής για το θέμα της ανθρώπινης ασφάλειας κι είναι προφανές ότι υπάρχει συσχέτιση με την παράλληλη μεγάλη προσπάθεια που αφορά τους στόχους της χιλιετίας.

Η επιτροπή αυτή έχει καθορίσει και τους τομείς εργασίας και προτεραιότητας (προστα-

σία των ατόμων που υφίστανται τις συνέπειες των ένοπλων συγκρούσεων, των προσφύγων, διασφάλιση πρόσβασης στα βασικά αγαθά, κ.ά.), ώστε να δοθεί συνέχεια με υιοθέτηση κατευθύνσεων και ενδεχομένως και ψηφισμάτων.

Αυτό όμως που δεν περιγράφεται εύκολα και δεν μπαίνει σε στατιστικές ούτε και σε ψηφίσματα είναι η ανθρώπινη διάσταση της κρίσης, η ανθρώπινη αγωνία, το άδειο βλέμμα του πρόσφυγα, η απελπισία των θυμάτων βίας, ο φόβος της ανασφάλειας για το αύριο, τα αισθήματα των πεινασμένων παιδιών κι ο τρόμος όσων υφίστανται τις διάφορες μορφές της σύγχρονης καταπίεσης και σε πολλές περιπτώσεις σύγχρονης σκλαβιάς. Η τηλεοπτική εικόνα, άμεση αλλά σκληρή κι ανάληπτη, αδυνατεί να εκφράσει τον ανθρώπινο πόνο, μας μεταφέρει όμως σε μια άλλη πραγματικότητα, απόμακρη για μας, ζώσα όμως για τους αποκλεισμένους της προόδου που δεν έχουν στον ήλιο μοίρα.

Ζούμε σήμερα σαν πολίτες αυτού του κόσμου απεριγράπτες αντιφάσεις. Τις τεχνολογικές επαναστάσεις κι εφαρμογές τους για όσους έχουν τα μέσα, και την ανέχεια για την πλειοψηφία των συνανθρώπων μας στην Ασία, στην Αφρική, στη Λατινική Αμερική αλλά συχνά και στην ίδια την ευρωπαϊκή ήπειρο. Την αύξηση των εμπορικών συναλλαγών και του πλούτου, μέσα σε μια φρενίτιδα κινητικότητας κι άγχους όπου το άτομο συνθλίβεται, χωρίς αναφορές, αξίες και προσανατολισμό. Την μετεγκατάσταση των επιχειρήσεων και το ηλεκτρονικό εμπόριο μαζί με την αυξανόμενη διαφθορά και την αλόγιστη εκμετάλλευση των φυσικών πόρων σε βάρος των επόμενων γενεών.

Τις αλληπάλληλες διακηρύξεις περί ειρηνικής συμβίωσης και την αύξηση των εστιών σύγκρουσης.

Ο πολίτης βρίσκεται σε σύγχυση. Νοήματα κι έννοιες που είχαν καθιερωθεί επί αιώνες αμφισβητούνται και αχρηστεύονται. Αρχές και πρακτικές που κυριαρχούσαν στη ζωή μας περιέπεσαν στην αφάνεια, κοινωνικοί θεσμοί όπως η οικογένεια αλλάζουν σύνθεση, ρόλο, αποστολή. Πολιτικοί θεσμοί όπως το κράτος παλινδρομούν, στέκονται αμήχανοι, ενώ άλλοι μηχανισμοί δραστηριοποιούνται τοπικά και διεθνώς, ο πολίτης μαθαίνει από την τηλεόραση τις εξελίξεις, αλλά ουσιαστικά δεν συμμετέχει. Επιπλέον, το αίσθημα της ανασφάλειας είναι έκδηλο κι οι τάσεις δυσπιστίας



Ο κ. Θεοδωράκης εκτιμά ότι για να εξαλειφθεί η φτώχεια στις αναπτυσσόμενες χώρες πρέπει να δοθεί ανθρώπινη διάσταση στην παγκοσμιοποίηση

**“ Η έλλειψη αντιστοιχίας ανάμεσα στην οικονομία, την τεχνολογία και την πολιτική οδηγεί κράτη, κοινωνίες και λαούς στον αφανισμό, αν συνεχιστεί το σημερινό μοντέλο ανάπτυξης**

και συχνά υποψίας προς τον συνάνθρωπο, προς τον γείτονα, αυξάνονται.

Πώς μπορεί το άτομο, ο πολίτης κι ιδιαίτερα οι κοινωνικά αποκλεισμένοι (άνεργοι, φτωχοί, άστεγοι) να βρει ένα νόημα μέσα στον κυκεώνα των εξελίξεων και των πληροφοριών; Είναι εφικτή μια διαφορετική προσέγγιση; Υπάρχει ελπίδα για τη δημιουργία μιας άλλης πορείας; Το θέμα της ανθρώπινης ασφάλειας είναι ταυτόχρονα προσωπικό και συλλογικό, απλό και πολυδιάστατο, ατομικό και κοινωνικό, τοπικό και διεθνές.

Είναι πρόβλημα που συνοδεύει την ανθρώπινη πορεία, γι' αυτό και βαθιά τραγικό κι αφορά όλες τις κοινωνίες, ανεξάρτητα από το επίπεδο ανάπτυξής τους.

Η αίσθηση της ανασφάλειας σχετίζεται με την αντίληψή μας για το αύριο, με την ύπαρξη ή μη εκείνων των σταθερών παραμέτρων που επιτρέπουν σε κάποιον να προγραμματίσει ορισμένα βασικά πράγματα στη ζωή του, όπως είναι η ελευθερία της έκφρασης, η εκπαίδευση, η κατοικία, η ποιότητα ζωής, η

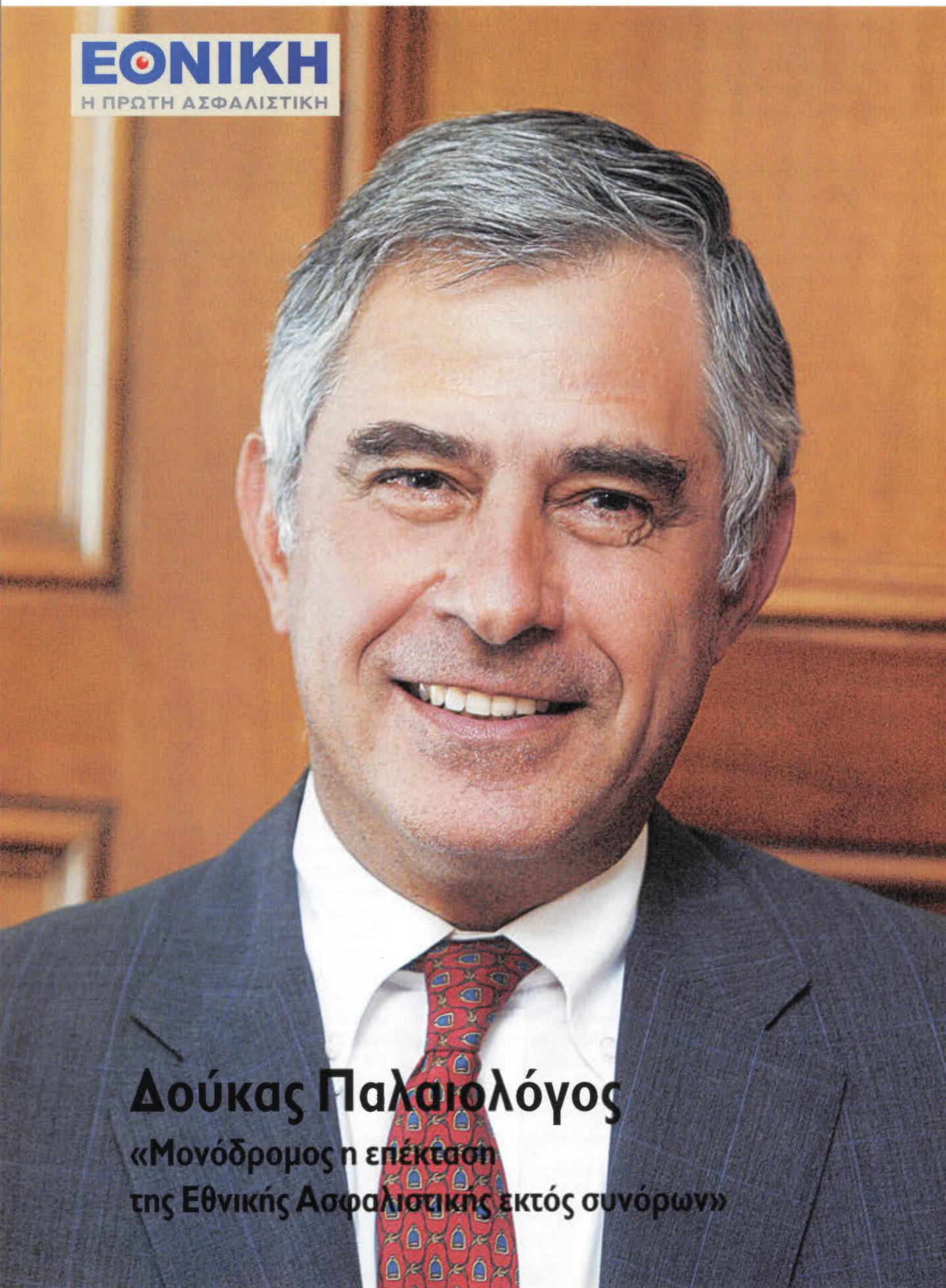
αναζήτηση της ευημερίας. Σχετίζεται ακόμα με τις διαδοχικές αλλαγές στο εργασιακό επίπεδο λόγω των οικονομικών επιταχύνσεων και της πλήρους επικράτησης των αρχών της ανταγωνιστικότητας και της ευελιξίας της αγοράς, χωρίς την ύπαρξη αντερρισμάτων για την προετοιμασία των εργαζομένων και τη διασφάλιση της κοινωνικής συνοχής. Αφορά τον εργάτη αλλά και το στέλεχος της επιχείρησης, τον εκπαιδευτικό και τον μαθητή, τον μισθωτό και τον βιοτέχνη ταυτόχρονα.

Αφορά την ξεχασμένη στο χωριό γριούλα αλλά και τον εμπειρογνώμονα των χρηματιστηριακών συναλλαγών. Αυτό όμως που πολιτικά προέχει είναι η υπονόμηση της κοινωνικής συνοχής που επιφέρει καταστροφικά οικονομικά αποτελέσματα δημιουργώντας έτσι έναν ανεξέλεγκτο φαύλο κύκλο, μια αντικοινωνική κατάσταση, χωρίς αποτελεσματικούς μηχανισμούς αλληλεγγύης και χωρίς πολιτικές ενσωμάτωσης.

Κι όμως οι αντιλήψεις αλλάζουν, η έννοια της συλλογικής ασφάλειας εξελίσσεται, οι νέες και οι παλιές απειλές της ανθρωπότητας χρίζουν απαντήσεων, η διεθνής συνεργασία είναι απαραίτητη όσο ποτέ άλλοτε, οι εστίες σύγκρουσης επιζητούν ειρηνική διευθέτηση. Απέναντι στις διογκούμενες ανισότητες πρέπει να προταχθεί ένα πολιτικό σχέδιο με θετική, δηλαδή ανθρώπινη, διασύνδεση ανάμεσα στην ανεξέλεγκτη οικονομική παγκοσμιοποίηση και τη διεθνή έννομη τάξη.

Η έλλειψη αντιστοιχίας ανάμεσα στην οικονομία, την τεχνολογία και την πολιτική οδηγεί κράτη, κοινωνίες και λαούς στον αφανισμό κι ο πλανήτης ο ίδιος κινδυνεύει αν συνεχιστεί το σημερινό μοντέλο ανάπτυξης κι αν δεν δοθεί στην παγκοσμιοποίηση ανθρώπινη διάσταση.

\* Ο Αθανάσιος Θεοδωράκης είναι Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Οι απόψεις που εκφράζονται είναι προσωπικές.



**Δούκας Παλαιολόγος**  
«Μονόδρομος η επέκταση  
της Εθνικής Ασφαλιστικής εκτός συνόρων»

# Εθνική απογείωση

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Σε φάση απογείωσης εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική. Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας έχει εισέλθει σε μία δημιουργική περίοδο αλλαγών με στόχο την περαιτέρω αύξηση των μεριδίων της σε όλους του κλάδους, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τη βελτίωση της κερδοφορίας της, την ανάπτυξή της στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Όλα ξεκίνησαν από το γεγονός ότι η Εθνική Τράπεζα την «αναγνώρισε» για πρώτη φορά – και μετά από αρκετή καθυστέρηση είναι αλήθεια – ως την μεγαλύτερη θυγατρική της η οποία ή θα προσφέρει στον όμιλο αυτό που της αναλογεί λόγω μεγέθους της ή δεν έχει νόημα ύπαρξης σε αυτόν. Το στοίχημα τέθηκε από την πρώτη ημέρα ανάληψης της νέας διοίκησης και προς το παρόν φαίνεται ότι κερδίζεται. Η Εθνική Ασφαλιστική βγάζει κέρδη, αυξάνει την παραγωγή της, ανασυγκροτείται και δυναμώνει. Σίγουρα μερίδιο ευθύνης σε αυτή την αλλαγή έχει η νέα διοίκησή της. Το «ΝΑΙ» συνομίλησε με την νέα ηγετική ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής, τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Δούκα Παλαιολόγο, και τους δύο γενικούς διευθυντές, τον κ. Τάσσο Παγώνη και τον κ. Σπύρο Λευθεριώτη, για το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής, λίγες ημέρες πριν το συνέδριό της για το οποίο αναλυτικό ρεπορτάζ θα υπάρχει στο επόμενο τεύχος.

**Ο** διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος είναι ένας καλός γνώστης των ασφαλειών ο οποίος, όπως φαίνεται, έβαλε και το δικό του στοίχημα αναλαμβάνοντας την υψηλότερη θέση στην διοικητική πυραμίδα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Και το πρώτο ερώτημα είναι βέβαια πώς βρήκε την Εθνική Ασφαλιστική.

**Κύριε Παλαιολόγε, ποια εικόνα συναντήσατε στην Εθνική Ασφαλιστική; Ήταν αυτή που περιμένατε;**

Νομίζω ότι δεν τα βρήκα πολύ διαφορετικά από ό,τι φανταζόμουν. Αυτό που μου προξένησε μεγάλη εντύπωση ήταν ότι βρήκα πάρα πολλούς ανθρώπους που αγαπάνε την εταιρεία, πιστεύουν σε αυτή και την στηρίζουν. Μπορεί να κατηγορείται πολλές φορές ως εταιρεία του δημοσίου, υπάρχει όμως ένας σημαντικός αριθμός εργαζομένων που τους κόβει η φλέβα και τρέχει από μέσα «Εθνική».

Κόσμος που πεθαίνει για την εταιρεία, που δουλεύει σκληρά για το καλό της. Κόσμος ο οποίος ήταν με πεσμένο το ηθικό. Σήμερα μπορώ να πω ότι το ηθικό των ανθρώπων της Εθνικής, του δικτύου, έχει αναπτερωθεί.

**Συνηθίζεται οι επόμενοι να μιλούν για «χάος» το οποίο παρέλαβαν. Ήταν έτσι;**

Η εταιρεία αυτή είναι μία εταιρεία με σημαντική παράδοση, με δομές και με ανθρώπους που την πιστεύουν και την υποστηρίζουν. Ωστόσο δεν παύει να είχε και σοβαρά προβλήματα. Είχε προβλήματα υποαποθεματοποίησης. Πάνω από 320 εκατ. ευρώ μπήκαν στα αποθέματα της εταιρείας. Βέβαια είχε και μεγάλες υπεραξίες ακινήτων τις οποίες όμως είχε «πάρει» ένα χρόνο πριν αλλά σε καμία περίπτωση δεν κάλυπταν τα 320 εκατ. ευρώ.

Αυτό ήταν ένα σημαντικό πρόβλημα, δεν ξέρω αν μπορούμε να το χαρακτηρίσουμε ως «χάος», πάντως πρόβλημα ήταν. Επίσης δεν είχε κέρδη, ανάπτυξη, έχανε μερίδιο αγοράς. Αυτά όλα ήταν κακά δείγματα. Σήμερα η εικόνα είναι διαφορετική. Το ηθικό των εργαζομένων και των συνεργατών της είναι εξαιρετικό, κερδίζουμε μερίδιο αγοράς, παρουσιάζουμε υψηλή κερδοφορία, αλλάζουμε τη νοοτροπία. Ενισχύουμε την επιχειρηματικότητα. Επανερχομαι όμως στο ερώτημά σας. Σίγουρα ήταν μία εταιρεία με προβλήματα αλλά και μία εταιρεία με δομές και παράδοση. Με δομές όμως που είναι και μέρος του προβλήματός της. Έχει κανονισμούς, συστήματα ωριμάσεων, και μία δομή που ενδεχομένως καθιστάται προβληματική εάν η εταιρεία δεν αναπτύσσεται.

Π.χ. έχει παρουσία σε πολλά μέρη της χώρας. Αυτό είναι καλό γιατί είναι κοντά στον

πελάτη, όμως είναι και κοστοβόρο εάν δεν παρουσιάζει ανάλογη ανάπτυξη. Προβλήματα σοβαρά να, όμως χάος με την έννοια της διάλυσης δεν υπήρχε, θα ήταν ντροπή να το πει κανείς.

**Μιλήστε για νοοτροπία. Πόσο έχει αλλάξει τα τελευταία χρόνια;**

Νομίζω ότι και με τους καινούργιους τρόπους που παρακολουθούμε τη δουλειά μας, και με την εισαγωγή της έννοιας της επιχειρηματικότητας που διακρίνει πλέον την δουλειά μας, και με την εθελουσία που υλοποιήσαμε, η νοοτροπία σιγά σιγά αλλάζει. Ας μην ξεχνάμε ότι η αλλαγή νοοτροπίας είναι το πιο δύσκολο σε μία επιχείρηση. Δεν μπορείς να την αλλάξεις μέσα σε δύο χρόνια. Δεν μπορείς να έχεις την αφέλεια ότι θα αλλάξει άμεσα, δεν γίνονται αυτά τα πράγματα. Γίνονται μόνο βαθμιαία, σταδιακά. Πάντως οι αλλαγές αρχίζουν να γίνονται ορατές σε όλους.

**Γενικότερα εάν κάνετε έναν απολογισμό της μέχρι τώρα πορείας της εταιρείας ποια είναι τα συμπεράσματα;**

Θα σας πω τι μας είπε ο πρόεδρος πριν λίγες ημέρες σε ένα διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας. Αν συγκρίνουμε, είπε, την εταιρεία πώς είναι τώρα και πώς ήταν πριν δύο χρόνια, είναι η ημέρα με την νύχτα. Γιατί στο μεταξύ έχουμε ελέγξει το κόστος, η παρα-



Η Εθνική μπορεί να κατηγορείται πολλές φορές ως εταιρεία του δημοσίου, υπάρχει όμως ένας σημαντικός αριθμός εργαζομένων που τους κόβεις τη φλέβα και τρέχει από μέσα «Εθνική».

Κόσμος που πεθαίνει για την εταιρεία, που δουλεύει σκληρά για το καλό της. Κόσμος ο οποίος ήταν με πεσμένο το ηθικό. Σήμερα μπορώ να πω ότι το ηθικό των ανθρώπων της Εθνικής, του δικτύου, έχει αναπτερωθεί.

γωγή κινείται αυξητικά, γιατί κερδίσαμε μερίδιο αγοράς παρά τις δυσκολίες του κλάδου αυτοκινήτου. Κερδίσαμε μερίδιο αγοράς και στις γενικές ασφάλειες και στις ασφάλειες ζωής. Συγκεκριμένα, στον κλάδο ζωής η παραγωγή μας αυξήθηκε 11%, ενώ η αγορά στο σύνολό της κινήθηκε με ρυθμούς της τάξης τους 6,5% χωρίς το bancassurance της Eurobank και στις γενικές ασφάλειες η παραγωγή μας αυξήθηκε κατά 5%, ενώ ο μέσος όρος της αγοράς ήταν 4%. Στο τρέχον έτος, στη διάρκεια του οποίου κάνουμε μεγάλη προσπάθεια στο bancassurance και αλλάζουμε την πολιτική στον κλάδο αυτοκινήτου, πιστεύουμε ότι η διαφορά θα αυξηθεί σημαντικά. Το μερίδιο αγοράς που θα κερδίσουμε θα είναι μεγαλύτερο.

Αρκεί να σας πω ότι η νέα παραγωγή ζωής είναι στο τρίμηνο αυξημένη κατά 38%. Έχουμε 170 νέους συνεργάτες-ασφαλιστικούς συμβούλους, νέο αίμα στην εταιρεία. Οι ρυθμοί αύξησης είναι καταπληκτικοί. Πέρυσι είχαμε στο πρώτο τρίμηνο νέα παραγωγή 5,1 εκατ. ευρώ και φέτος ξεπερνάμε τα 7 εκατ. ευρώ. Μιλάμε μόνο το παραδοσιακό δίκτυο, οι συνεργάτες ασφαλιστές. Συνολικά έχουμε 12 εκατ. ευρώ από την Τράπεζα και το πρόγραμμα «προσθέτω», αντί στόχου 9,7 εκατ. ευρώ. Επίσης, άλλα 4 εκατ. ευρώ είναι το «τριπλούν» και 1,5 εκατ. ευρώ τα ασφαλιστικά προϊόντα συνδεδεμένα με δάνεια. Έχουμε ένα σύνολο στη ζωή 24,5 εκατ. ευρώ όταν πέρυσι όλο το χρόνο είχαμε 37 εκατ. ευρώ.

**Πού οφείλεται αυτός ο ρυθμός δεδομένου ότι η αγορά συνολικά δεν φαίνεται να κινείται στα ίδια επίπεδα;**

Αν κάποιος μιλήσει με το δίκτυο θα το καταλάβει. Υπάρχει πολύ μεγάλος ενθουσιασμός. Πιστεύω ότι σε αυτό οφείλεται. Πρόκειται για ένα εξαιρετικό δίκτυο το οποίο όμως ήταν παραμελημένο. Τώρα είμαστε 24 ώρες το 24ωρο δίπλα τους.

**Τι ενθουσιάζει ένα δίκτυο;**

Ορισμένοι ίσως πιστεύουν ότι αρκεί ένα αβανταδόρικο προϊόν, ή μία αύξηση προμηθειών. Εμείς όμως τίποτα από αυτά δεν κάναμε. Νομίζω όμως ότι αυτό δεν είναι σοβαρή πολιτική. Η σοβαρή πολιτική είναι αυτή που δημιουργεί την αίσθηση της ασφάλειας. Που δημιουργεί στον ασφαλιστή την αίσθηση ότι υποστηρίζεται από την εταιρεία του, ότι μπορεί να στηριχθεί σε αυτή για να προχωρήσει επαγγελματικά. Δεν φθάνει μία κίνηση πυ-

ροτέχνημα. Γιατί θα ξεφουσκώσει κάποια στιγμή και μαζί θα ξεφουσκώσει και το δίκτυο. Πιστεύω λοιπόν ότι το ουσιαστικό είναι το δίκτυο να αισθάνεται την εταιρεία δίπλα του. Βέβαια, παράλληλα δημιουργήσαμε και έναν νέο αναπτυξιακό κανονισμό για να απελευθερώσουμε τις δυνάμεις του δικτύου. Πιστεύω ότι είμαστε στο σωστό δρόμο. Τα αποτελέσματα δεν είναι ικανοποιητικά μόνο στη ζωή. Στο κλάδο πυρός έχουμε αύξηση παραγωγής στο τρίμηνο 25%. Πιστεύω ότι η Εθνική απογειώθηκε, όπως ήταν και το σύνθημα του συνεδρίου μας «Εθνική απογειώση». Η φεινική παραγωγή θα το επιβεβαιώσει πλήρως. Αλλά ας ολοκληρώσουμε με τον απολογισμό. Πέρυσι είπαμε ότι θα βγάλουμε κέρδη 23,5 εκατ. ευρώ και έλεγαν όλοι ότι είναι πολύ φιλόδοξο. Τελικά βγάλαμε 40 εκατ. ευρώ και εάν αφαιρεθούν τα κέρδη από την πώληση του κτηρίου φθάνουμε στα 34 εκατ. ευρώ. Επίσης η απόδοση ιδίων κεφαλαίων από μηδέν θα φθάσει στο 20%, ενώ παράλληλα αυξάνουμε και μερίδιο αγοράς, κάτι που συνήθως δεν είναι εύκολο να συμβαίνει ταυτόχρονα.

**Όμως η παραγωγή δεν έτρεξε ανάλογα με τους στόχους...**

Υπέρβαση είχαμε μόνο στο αυτοκίνητο. Δηλαδή στόχος στον κλάδο ζωής ήταν αύξηση 2,78%, πιάσαμε 2,75%. Όμως στο αυτοκίνητο υστερήσαμε. Υπολογίζαμε ότι η αγορά θα αντιδρούσε στις κινήσεις εξυγίανσης. Όμως, δεν αντέδρασε. Εμείς ακολουθώντας μία πολιτική ήπιων αυξήσεων χάσαμε και άλλο μερίδιο αγοράς. Για αυτό και τώρα αποφασίσαμε να μπούμε δυναμικά με μειώσεις σε περιοχές που θεωρούμε ότι έχουμε χαμηλό δείκτη ζημιάς.

**Το τεχνικό αποτέλεσμα επιτρέπει τέτοιου είδους κινήσεις; Επίσης, νομίζω ότι όλη η αγορά θεωρεί τον κλάδο ζημιόγδο. Πώς συμβαδίζει αυτό με μειώσεις ασφαλιστρών;**

Στις περιοχές που έχουμε επιλέξει να κάνουμε μειώσεις, το επιτρέπει. Πρόκειται για μη αστικές περιοχές. Στην Αθήνα μπορεί να κάναμε πιο ενδιαφέρον το προϊόν, μειώσεις όμως δεν κάναμε. Επίσης, εξαρτάται πού και πώς κάνεις τις μειώσεις ασφαλιστρών. Να πω και κάτι άλλο.

Το δικό μας το ποσοστό αυτοκινήτων είναι οριακό. Δηλαδή και με το διόρθωμα των εκκρεμών ζημιών που κάναμε πέρυσι και απομονώσαμε τις ζημιές που έρχονται από εσφαλμένη αποθεματοποίηση του παρελ-

θόντος, βλέπουμε ότι υπάρχει η δυνατότητα να έχουμε ένα ασφάλιστρο στα ίδια επίπεδα με πέρυσι. Υπάρχει όμως και το θέμα του ανταγωνισμού. Θα χάσουμε όλα τα αυτοκίνητα εάν συνεχίσουμε μία πολιτική σαν αυτή του παρελθόντος.

**Ένας άλλος σημαντικός τομέας από τον οποίο η Εθνική Ασφαλιστική περιμένει πολλά είναι το bancassurance. Πώς αντιμετωπίζει το agency την είσοδο της εταιρείας στο bancassurance; Δεν αισθάνονται να κινδυνεύουν από την τράπεζα; Δεν εγκυμονεί κινδύνους για τα παραδοσιακά δίκτυα, όταν μία τόσο μεγάλη τράπεζα με τόσο μεγάλο πελατολόγιο μπίνει στα ασφαλιστικά προϊόντα;**

Δεν πιστεύουμε ότι εγκυμονεί κινδύνους γιατί όλα τα δίκτυα πωλούν το ίδιο προϊόν. Οι δικοί μας συνεργάτες θέλουν τώρα να πουλήσουν το «προσθέτω». Συνήθως δεν πωλούν εφάπαξ καταβολής, γιατί η προμήθεια είναι μικρή. Ωστόσο, το θέλουν γιατί και ο κόσμος τους το ζητά. Πιστεύουν ότι θα πουλήσει πολύ. Το προϊόν έχει διαφημιστεί αρκετά και το ζητά ο κόσμος. Για αυτό και σε λίγες μέρες ξεκινά και από το agency η διάθεση του «προσθέτω».

Επίσης πρέπει να σημειώσω ότι η Τράπεζα εστιάζει με τα προϊόντα κυρίως στη σύνταξη, όπου και έχει τεθεί στόχος να φθάσει τα 120 εκατ. παραγωγή, τα οποία εγώ πιστεύω ότι θα ξεπεράσουμε. Πάντως θα συμφωνήσω ότι εάν έχεις διαφορετικά δίκτυα η επίτευξη μιας ισορροπίας είναι δύσκολη υπόθεση. Για να μη χάσεις το ένα από τα δύο δίκτυα θα πρέπει να εφαρμόζεις μία ανάλογη προϊόντική πολιτική. Μία πολιτική που να μη δημιουργεί κινδύνους για κανένα από τα δίκτυα. Ουσιαστικά θα πρέπει ασφαλιστικό και τραπεζικό δίκτυο να πουλάνε τα ίδια προϊόντα με τα ίδια κόστη. Η ιστορία είναι αυτή. Μπορείς να κάνεις το ασφαλιστικό σου δίκτυο να δουλέψει με 2-2,5%; Αν μπορείς γιατί βλέπει ότι υπάρχει αντικείμενο τότε δεν έχεις σύγκρουση. Αν όμως το δίκτυο δεν το καταλάβει τότε έχεις πρόβλημα. Όμως τα δίκτυα καταλαβαίνουν από πού θα βγάλουν τα χρήματα. Μήπως σήμερα δεν πουλάνε δάνεια με προμήθεια μόλις 1%. Γιατί το κάνουν; Γιατί θέλουν πελάτες.

**Να περάσουμε σε ένα άλλο θέμα. 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 φέτος 27 εκατ. ευρώ παραγωγή.

**Επιμένετε φαντάζομαι στο δόγμα «πάμε όπου και η Εθνική Τράπεζα».**

Ακριβώς, πάμε όπου και η Εθνική Τράπεζα, είτε Βουλγαρία είναι αυτή είτε Σερβία, είτε Κροατία, είτε Τουρκία. Στοχεύουμε να αναπτυχθούμε δυναμικά στο εξωτερικό και για αυτό είναι αναγκαίο να δημιουργήσουμε μία δυνατή ομάδα σε τελεχών που θα μπορεί να διαχειρίζεται τις διεθνείς δραστηριότητες της εταιρείας.

**Ωστόσο, στη Βουλγαρία πήγατε με συνέταιρο;**

Η στρατηγική μας είναι να πάμε εκεί που βρίσκεται και η Εθνική Τράπεζα. Η μορφή με την οποία θα βρεθούμε κάθε φορά εξετάζεται. Η Εθνική Ασφαλιστική εκτός Ελλάδας είναι μονόδρομος, ή με συνεργασίες ή με νέα στελέχη, σε κάθε περίπτωση συνδυασμός και των δύο.

**Και μία τελευταία ερώτηση. Πού θα πέσει το βάρος το αμέσως επόμενο διάστημα στην εταιρεία;**

Η ανάπτυξη και η κερδοφορία παραμένει βέβαια ο νούμερο ένας στόχος. Ωστόσο ιδιαίτερο βάρος θα δοθεί στη βελτίωση των εσωτερικών διαδικασιών, της οργάνωσης, του εσωτερικού ελέγχου της μηχανογράφησης. Είναι τα θέματα όπου θα εστιάσουμε κατά την επόμενη περίοδο, ώστε η Εθνική να ολοκληρώσει την απογειώσή της.

**Σας ευχαριστώ**

Και εγώ



Η στρατηγική μας είναι να πάμε εκεί που βρίσκεται και η Εθνική Τράπεζα. Η μορφή με την οποία θα βρεθούμε κάθε φορά εξετάζεται. Η Εθνική Ασφαλιστική εκτός Ελλάδας είναι μονόδρομος, ή με συνεργασίες ή με νέα στελέχη, σε κάθε περίπτωση συνδυασμός και των δύο.

# Τάσος Παγώνης «Προσεγγίσαμε τα προβλήματα σαν ευκαιρίες»

Τα όποια προβλήματα αντιμετώπιζε και αντιμετωπίζει η Εθνική Ασφαλιστική λόγω και των γενικότερων εξελίξεων στο ευρύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον, η νέα διοίκηση τα αντιμετώπισε ως ευκαιρίες για ανάπτυξη, επισημαίνει στο «ΝΑΙ» ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Τάσος Παγώνης σε συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργο.



Τάσος Παγώνης, γενικός διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής

### Πώς προσεγγίσατε ως νέα διοίκηση την Εθνική Ασφαλιστική;

Οι διαφοροποιήσεις στην Αγορά όταν η νέα διοίκηση ανέλαβε είχαν αρχίσει να δημιουργούν καταστάσεις τις οποίες η Εταιρεία έπρεπε να αντιμετωπίσει.

Η προσέγγισή μας ήταν να δούμε τα προβλήματα σαν ευκαιρίες, ώστε να διαμορφωθούν πολιτικές και αποφάσεις γενικότερου ενδιαφέροντος για την πορεία της Εταιρείας.

Πρόσθετοι εξωγενείς παράγοντες που συνδέονται με τις υποχρεώσεις της μητρικής μας Τράπεζας συνηγορούσαν για μια τέτοια πολιτική.

### Ποια η προϊοντική σας πολιτική ανά κλάδο;

Για τους Γενικούς Κλάδους, ως ξεκινήσαμε από τον Κλάδο Αυτοκινήτων: Έχουν επανειλημμένα διατυπωθεί οι απόψεις της Εταιρείας για το κυριότερο ζήτημα, την χρήση ανεξήγητα χαμηλών τιμολογίων από μερίδα ασφαλιστικών Εταιρειών. Η Εταιρεία έχει πληρώσει πολύ βαριά την ηγετική της θέση, καθώς κλήθηκε πριν λίγα χρόνια να υλοποιήσει πρώτη μια προσπάθεια εξορθολογισμού των ασφαλιστρών σε σχέση με τις αποζημιώσεις και τα αυξανόμενα από το Νόμο όρια καλύψεων.

Έναντι αυτής της πραγματικότητας και εν όψει των ελέγχων που η Προϊσταμένη Αρχή άρχισε να υλοποιεί τηρήσαμε στάση αναμονής για ένα χρόνο.

Ήδη όμως φέτος ανακοινώσαμε μία σειρά από σημαντικές αλλαγές στον τρόπο τιμολόγησης, που θα μας επιτρέπει να προσεγγίζουμε κάθε τοπική αγορά (Νομό) ανάλογα με τα πραγματικά δεδομένα των ζημιών (τιμολόγιο με βασικές τιμές ασφαλιστρών

και έξι ζώνες με ανάλογες, των τοπικών συνθηκών των Αγορών, μειώσεις).

Με βάση τη δομή αυτή θα κινηθούμε από φέτος στην Αγορά.

Στον Κλάδο Πυρός έχει ήδη υλοποιηθεί ένα ευρύ πρόγραμμα ανασυγκρότησης των τιμολογίων κυριολεκτικά από μηδενική βάση, με αξιοποίηση και των ευκαιριών που μας έδωσαν οι διαφορετικές αντασφαλιστικές συμβάσεις που υπογράψαμε.

Τα τυποποιημένα «πακέτα» κατοικιών και μικρών επαγγελματικών κινδύνων που ανακοινώσαμε πέρυσι αποτέλεσαν, στην ουσία, «σχολή» στην Αγορά. Φέτος συνεχίσαμε με την αντίστοιχη εργασία στο τιμολόγιο των «ελεύθερων» κινδύνων.

Η μεταβολή της πολιτικής μας στον τρόπο εξυπηρέτησης τόσο των συνεργατών μας όσο και απ' ευθείας των πελατών, στους «μεγάλους» λεγόμενους κινδύνους, έχει ήδη αποτυπωθεί στον ρυθμό ανάπτυξης του Κλάδου, που στο πρώτο τρίμηνο του 2006 φθάνει το 24%.

Μαζί με τον Κλάδο Πυρός αναπτύσσονται μέσω αντίστοιχης πολιτικής και οι λοιποί Γενικοί Κλάδοι, όπου φέτος ανακοινώσαμε σημαντικές παρεμβάσεις (για παράδειγμα στα σκάφη αναψυχής και στην Αστική Ευθύνη). Σειρά από νέα προϊόντα και βελτιώσεις σε παλαιότερα υλοποιούνται συνεχώς από το φθινόπωρο του 2004 στον Κλάδο Ζωής. Αυτά, σε συνδυασμό με την πραγματικά τεράστια προσπάθεια που έγινε στην περιοχή των πωλήσεων, έφεραν πέρυσι την Εταιρεία στην πρώτη θέση (ή στην δεύτερη αν λογιστεί και το bancassurance στα στοιχεία της Αγοράς) και στον Κλάδο Ζωής.

Το εντυπωσιακό είναι ότι η αύξηση της νέας παραγωγής για το πρώτο τρίμηνο του

2006 τρέχει με ρυθμό 38%.

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί η πρωταγωνιστική παρουσία μας στον Κλάδο Ομαδικών, που αποτελεί από χρόνια παράδοση για την Εταιρεία.

**Πώς εξελίσσεται η συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Εθνική Τράπεζα;**  
Μεγάλη αλλαγή για την Εταιρεία αποτέλεσε η υλοποίηση μιας ριζικά διαφορετικής τοποθέτησης στον τρόπο συνεργασίας με την μητρική Τράπεζα.

Αξιοποιώντας την αλλαγή πολιτικής, και στρατηγικής και με πολύ σκληρή προσπάθεια από στελέχη των δύο Εταιρειών, καταφέραμε να αρχίσουμε να υλοποιούμε ένα ευρύ πρόγραμμα bancassurance / assurebanking από τις αρχές του 2005 με την προσφορά προς τους δανειολήπτες στεγαστικών δανείων καλύψεων Ζωής και Μόνημης Ολικής Ανικανότητας, σε ομαδική βάση. Έχουμε ήδη πάει εξαιρετικά με το προϊόν αυτό, που προστέθηκε στην ήδη προσφερόμενη στα δάνεια κάλυψη πυρός / σεισμού.

Η ισχυρή δραστηριοποίηση το 2005 της πρακτορειακής του ομίλου, της NBG – Bancassurance, επιταχύνει το πρόγραμμά μας, με την δραστηριοποίηση του δικτύου των καταστημάτων της Τράπεζας στην πώληση ατομικών προϊόντων Ζωής («Τριπλούν» το 2005 και ήδη το «Προσθέτω» το 2006) με μεγάλη επιτυχία.

Υλοποιείται επίσης και η δραστηριότητα assurebanking, καθώς ολοκληρώνεται η εκπαίδευση και αρχίζει η προώθηση στεγαστικών δανείων από τα δίκτυα πωλήσεων της Εταιρείας μας.

Τα σχέδιά μας για το 2006 για τον τομέα αυτό είναι μία πρόκληση για όλο τον Όμιλο. Είμαστε όμως αισιόδοξοι γιατί η νοοτροπία της στενής συνεργασίας έχει πια καθιερωθεί και αποδίδει.

### Ποια τα μέχρι τώρα αποτελέσματα των διευθύνσεων που εποπτεύετε;

Είναι αλήθεια ότι πίσω από αυτές τις επιτυχίες βρίσκεται η προσπάθεια των υποστηρικτικών Διευθύνσεων της Εταιρείας, που έχουν πιστέψει στην ομαδική δουλειά με τις Διευθύνσεις της πρώτης γραμμής. Αυτό αποτελεί ένα σαφώς κερδισμένο στοιχείο της τελευταίας περιόδου.

Κάναμε πολλή δουλειά τον ενάμιση αυτό χρόνο στην Μηχανογράφηση, στην Οργάνωση,

στο Marketing.

Δουλειά που δεν γίνεται να περιγραφεί διεξοδικά, πολύ απλά γιατί είναι πολλή και κρύβει σε κάποιες περιπτώσεις πολύ δύσκολες λεπτομέρειες.

Δουλειά έγινε και στην Αναλογιστική Υπηρεσία. Συμπληρώνει συνεχώς την στελέχωση της με νέους επιστήμονες και «εργαλεία».

Αναφέρθηκε και προηγουμένως η ανάγκη που έχει προκύψει για την Εταιρεία να ακολουθεί την Τράπεζα στις απαιτήσεις που προκύπτουν από την διεθνοποίηση του μετοχολογίου της (Ξένοι θεσμικοί, Χρηματιστήριο της Ν. Υόρκης, κ.λ.π.)

Το εγχείρημα αυτό είναι πολύ σημαντικό και σε κάποιες περιπτώσεις βαρύ ακόμη και για εθισμένες σε τέτοιες απαιτήσεις εταιρείες του εξωτερικού.

Πέρα από την εισαγωγή των Δ.Λ. Προτύπων, η Εταιρεία πρέπει πλέον να ακολουθεί την Τράπεζα στην σύνταξη και υλοποίηση κυλιόμενου Ζετους αναλυτικού επιχειρησιακού σχεδίου, να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της «Εταιρικής Διακυβέρνησης» και, ήδη, του περιφημου νόμου «Σαρμπάνη – Oxley».

Σύντομα θα προστεθούν οι ανάγκες που προκύπτουν από την έναρξη της προετοιμασίας για την αναβάθμιση των απαιτήσεων φερεγγυότητας «Βασιλεία II» και «Φερεγγυότητα II».

Αυτές οι εργασίες, αφανείς σχεδόν σε πρώτο επίπεδο, απαιτούν μεγάλη ανάλωση πόρων για την Εταιρεία σε στελέχη και τεχνικές υποδομές.

Πρέπει λοιπόν να σημειωθεί ότι η Εταιρεία έχει καταφέρει και ανταποκρίνεται σε σειρά από εντελώς νέες απαιτήσεις, που ήταν αδιανόητες μόλις πριν δύο χρόνια.

Στον τομέα αυτό πρέπει να επισημανθεί η εξαιρετική δουλειά που έχουν κάνει οι Οικονομικές Διευθύνσεις, αλλά και άλλες, όπως η Αναλογιστική, η Οργάνωση και η Μηχανογράφηση.



Δούκας Παλαιολόγος, Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, η διοίκηση που απογειώνει την Εθνική Ασφαλιστική

**“ Υλοποιείται και η δραστηριότητα assurebanking, καθώς ολοκληρώνεται η εκπαίδευση και αρχίζει η προώθηση στεγαστικών δανείων από τα δίκτυα πωλήσεων ”**

## Σπύρος Λευθεριώτης

# «Βασικός συντελεστής **Επιτυχίας** το **Εταιρικό** μας δίκτυο»

Ο ανταγωνισμός μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών μετατρέπεται σταδιακά σε ανταγωνισμό μεταξύ ομίλων, τονίζει στο ΝΑΙ ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Σπύρος Λευθεριώτης, σημειώνοντας ότι «στη νέα αυτή μάχη της αγοράς ο δικός μας όμιλος είναι ιδιαίτερα ισχυρός και το εταιρικό μας δίκτυο βασικός συντελεστής επιτυχίας».



Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής

**Πώς θα χαρακτηρίζατε την προσπάθεια που κάνετε ως Διοίκηση τα 2 τελευταία χρόνια; Σε ποιους τομείς έπεσε το βάρος σε ό,τι αφορά την διοικητική ανασυγκρότηση της Εταιρείας;**

Πολλά είναι αυτά που έχουν αλλάξει στην Εθνική Ασφαλιστική τα 2 τελευταία χρόνια. Το ανθρώπινο δυναμικό, οι διαδικασίες και η δομή της Εταιρείας ήταν οι τομείς που δέχτηκαν ουσιαστικές παρεμβάσεις.

Έγιναν 2 επιτυχημένα προγράμματα εθελουσίας εξόδου, όπου απεχώρησε το 30% περίπου του προσωπικού (300 άτομα). Επίσης, πραγματοποιήθηκε διαγωνισμός για την πρόσληψη νέων στελεχών, σε συνεργασία με τα 4 πανεπιστημιακά ιδρύματα της χώρας μας. Στο διαγωνισμό αυτό συμμετείχαν περίπου 3.500 άτομα, για την κάλυψη 160 θέσεων. Η κίνηση αυτή μας έδωσε τη δυνατότητα εμπλουτισμού του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας με νέους ανθρώπους που έχουν όρεξη για δουλειά, είναι πολύ πιο κοντά στις νέες τεχνολογίες και διαθέτουν πολλά τυπικά και ουσιαστικά προσόντα.

Η μεταφορά της Εταιρείας στο νέο κτίριο της λεωφόρου Συγγρού, από 11 κτίρια που ήταν διασκορπισμένα, έθεσε σε νέες βάσεις τη λειτουργία της. Ενίσχυσε το ομαδικό πνεύμα και μείωσε τη σπατάλη του χρόνου σε όλα τα επίπεδα.

Μεγάλη επίσης παρέμβαση έγινε στη δομή του δικτύου των υποκαταστημάτων της Εταιρείας, στην Αττική και την περιφέρεια. Η συγχώνευση των 5 μεγάλων Καταστημάτων του Λεκανο-

πεδίου σε 3 (Λεωφ. Συγγρού, Λεωφ. Κηφισίας, Πειραιάς) στέφθηκε, χάρη στις συντονισμένες προσπάθειες του προσωπικού, με μεγάλη επιτυχία. Επίσης, ενισχύθηκε ο ρόλος των μεγάλων Καταστημάτων στην περιφέρεια (Θεσ/νίκη, Λάρισα, Ηράκλειο, Πάτρα) και μειώθηκε αριθμός των μικρότερων υποκαταστημάτων που διαθέτει η Εταιρεία σε όλη τη χώρα.

**Ποια το οφέλη αυτής της προσπάθειας;**

Οι παραπάνω τομείς μάς έδωσαν τη δυνατότητα να μειώσουμε τα λειτουργικά έξοδα της εταιρείας, τόσο με τη μείωση του αριθμού των εργαζομένων όσο και με τη μείωση του αριθμού των υποκαταστημάτων λόγω των συγχωνεύσεων.

Επίσης, βελτιώσαμε τις υπηρεσίες μας και τον τρόπο που δουλεύουμε τόσο στα κεντρικά όσο και στην περιφέρεια για να πετύχουμε τους υψηλούς στόχους παραγωγής που έχουμε θέσει.

Στο Επιχειρησιακό Σχέδιο της Εταιρείας είχε τεθεί και επετεύχθη ο στόχος της ποιοτικής αναβάθμισης των υπηρεσιών και η συγκράτηση των λειτουργικών εξόδων στα επίπεδα του 2004. Αυτό ήταν εξαιρετικά δύσκολο διότι το μεγαλύτερο μέρος των εξόδων, πάνω από το 55%, αφορά ανελαστικές δαπάνες, όπως η μισθοδοσία του προσωπικού.

**Η Εθνική Ασφαλιστική έχει ένα μεγάλο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων. Πόσο κινδυνεύει το δίκτυο αυτό από την περαιτέρω ανάπτυξη της συνεργασίας με την Εθνική Τράπεζα; Πρέ-**

**πει να φοβάται ο ασφαλιστής της Εθνικής αυτή τη συνεργασία;**

Η Εταιρεία μας διαθέτει ένα ισχυρότατο εταιρικό δίκτυο. Από την πρώτη στιγμή δείξαμε με πολλούς τρόπους ότι η ανάπτυξη της Εθνικής Ασφαλιστικής θα προέλθει από την ισχυροποίηση αυτού του δικτύου. Από τη διαφήμιση της Εταιρείας που προέβαλε τον ασφαλιστή μας μέχρι τη δημιουργία νέου αναπτυξιακού κανονισμού πωλήσεων, που παρουσιάστηκε στο τελευταίο μας συνέδριο, γίνεται φανερό ότι πιστεύουμε στο agency system. Η εμπιστοσύνη αυτή έφερε θεαματικά αποτελέσματα στην Εταιρεία. Το 2005 η νέα παραγωγή στον κλάδο Ζωής αυξήθηκε κατά 28% σε σχέση με το 2004, ενώ το 2006 τρέχει με 38% σε σχέση με το 2005. Ιδιαίτερα πρέπει να τονιστεί ότι η διεύρυνση του δικτύου με νέους ανθρώπους είναι εντυπωσιακή.

Η στρατολόγηση στις γραμμές της Εθνικής Ασφαλιστικής ενίσχυσε το δίκτυο σε ενεργά στελέχη πάνω από 10%, από το 2005 μέχρι σήμερα.

Αυτό το δίκτυο δεν έχει να φοβηθεί τίποτα από την σχέση μας με την ΕΤΕ. Αντίθετα, έχει κατανοήσει ότι πολλά είναι τα οφέλη από την σχέση αυτή. Παράλληλα με το bancassurance, αναπτύσσουμε στην Εταιρεία και το assurebanking. Νέα προϊόντα προστίθενται στην γκάμα των λύσεων που διαθέτει το δικό μας δίκτυο για την κάλυψη των αναγκών των πελατών μας. Ο ανταγωνισμός μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών μετατρέπεται σταδιακά σε ανταγωνισμό μεταξύ ομίλων. Στη νέα αυτή μάχη της αγοράς ο δικός μας όμιλος είναι ιδιαίτερα ισχυρός και το εταιρικό μας δίκτυο βασικός συντελεστής επιτυχίας.

**Ποια είναι τα επόμενα σχέδια της διοίκησης σε ό,τι αφορά την περαιτέρω ενίσχυση της αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας των δικτύων της Εταιρείας;**

Όσον αφορά το πρακτορειακό δίκτυο, στοχεύουμε να βελτιώσουμε διαδικασίες που να βοηθούν τους πράκτορες στη δουλειά τους, να εν-

σχύσουμε τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα ώστε να διευρύνουν τα προϊόντα που προσφέρουν στους πελάτες τους και να δώσουμε περισσότερο μέρος του χαρτοφυλακίου τους στην Εταιρεία μας.

Στο εταιρικό δίκτυο, ο νέος κανονισμός πωλήσεων που προέκυψε μετά από πολλές συζητήσεις με τους ανθρώπους των πωλήσεων διευκολύνει την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και την εξέλιξη της καριέρας των επιτυχημένων στελεχών. Θέτει στόχους παραγωγής για την παραμονή στο στελεχικό δυναμικό της Εταιρείας και δίνει κίνητρα σε όσους πετυχαίνουν υψηλούς στόχους να παραμείνουν στη βαθμίδα που επιθυμούν και να μην αλλάζουν επίπεδο ευθύνης μόνο και μόνο για να αυξήσουν τα εισοδήματά τους. Θέλουμε να γίνει κάποιος ομαδάρχης όχι μόνο για να ενισχύσει το εισόδημά του, πράγμα που του εξασφαλίζουμε κι από τη βαθμίδα του ασφαλιστή (με ειδικά bonus), αλλά μόνο εάν πιστεύει ότι η βαθμίδα αυτή του ταιριάζει και ο νέος του ρόλος συμβάλλει και στη δική του ανάπτυξη και του δικτύου.

Η Εταιρεία θεωρεί ως πρώτη προτεραιότητα τη σωστή εκπαίδευση του δικτύου πωλήσεων. Προχωράμε σε συνεργασία με εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία του ομίλου στην ανάπτυξη ενός συστήματος e-learning εκπαίδευσης.

Ενός συστήματος που, μέσω internet και σε φιλικό περιβάλλον για το χρήστη, θα δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιστή μας, από οποιοδήποτε σημείο και οποιαδήποτε ώρα της ημέρας, να ενημερώνεται για όλα τα προγράμματα που διαθέτει η Εταιρεία, καθώς και για όλα τα θεωρητικά και πρακτικά ζητήματα που αφορούν την ασφαλιστική εργασία. Δεν είναι μόνο ενημέρωση αλλά και αυτοεκπαίδευση.

Πιστεύουμε ότι η πλήρης ανάπτυξη του προγράμματος αυτού θα έχει ολοκληρωθεί στις αρχές του 2007. Επίσης, σχεδιάζουμε την αναμόρφωση των γραφείων παραγωγής, σε όλη τη χώρα σε νέα πρότυπα που θα αναδεικνύουν τη νέα εποχή για την Εθνική Ασφαλιστική.

**«Κάναμε τομές που μας έδωσαν τη δυνατότητα να μειώσουμε τα λειτουργικά έξοδα της εταιρείας, τόσο με τη μείωση του αριθμού των εργαζομένων όσο και με τη μείωση του αριθμού των υποκαταστημάτων λόγω των συγχωνεύσεων»**

## Πάει καλά το «ΠΡΟΣΘΕΤΟ»

**Μ**ε επιτυχία συνεχίζεται η διάθεση του πρωτότυπου προϊόντος της Εθνικής Τράπεζας και της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει εγγυημένη σύνταξη ή εγγυημένο εφάπαξ στην ηλικία που επιθυμεί ο ενδιαφερόμενος. Η αγορά του προγράμματος γίνεται με μία μόνο πληρωμή, γεγονός που εξασφαλίζει ανταγωνιστική τιμολόγηση του προγράμματος και απόδοση από την πρώτη στιγμή. Η ελάχιστη εγγυημένη (μηνιαία) σύνταξη είναι 100 ευρώ και ο ελάχιστος χρόνος είναι 1 έτος. Η εσωτερική εγγυημένη απόδοση κυμαίνεται από 2,25%-2,50% με ονομαστικό επιτόκιο 2,75%. Η καινοτομία που εισάγει το νέο τραπεζο-ασφαλιστικό προϊόν είναι ότι η Εθνική Τράπεζα προσφέρει στον πελάτη τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει την απόκτηση του προγράμματος με τραπεζικό επιτόκιο που μπορεί να είναι κυμαινόμενο ή σταθερό και δεν απαιτεί προσημείωση περιουσιακού στοιχείου ή άλλη εξασφάλιση. Το «προσθέτω» είναι μέλος μίας οικογένειας προγραμμάτων της «Plan for Life-Λύσεις για τη Σύνταξη» η οποία έχει στόχο τη δυναμική διεύρυνση των της Εθνικής Τράπεζας και της θυγατρικής της Εθνικής Ασφαλιστικής στο τομέα των τραπεζοασφαλειών και ειδικότερα των συνταξιοδοτικών προϊόντων. Με τη νέα οικογένεια προγραμμάτων Plan for Life, η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, χρησιμοποιεί καινοτόμα εργαλεία για τη συνταξιοδοτική αποταμίευση, αξιοποιώντας σε λύσεις – πακέτο τις συνέργιες που διαθέτει ο Όμιλος. Η καινοτομία του «ΠΡΟΣΘΕΤΟ» είναι ότι προσφέρει στον πελάτη της μια μεγάλη ποικιλία τρόπων για να χρηματοδοτήσει την απόκτησή του. Αν ο πελάτης διαθέτει το ποσό που απαιτείται από δικές του αποταμιεύσεις το αγοράζει μόνος του, ενώ αν δεν διαθέτει ολόκληρο το απαιτούμενο ποσό μπορεί να χρησιμοποιήσει για την συμπλήρωσή του μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική χρηματοδότηση της Τράπεζας. Με την καινοτομία αυτή, ο πελάτης αποκτά άμεσα το πρόγραμμα με τα πλεονεκτήματα που του προσφέρει η εφάπαξ αγορά του, αλλά μπορεί να καταναείμι το κόστος του σε όση διάρκεια θέλει εξοφλώντας σταδιακά προς την Τράπεζα την χρηματοδότηση που έλαβε.

# Τα Αμοιβαία Κεφάλαια έχουν μέλλον

Χρήστος Α. Παπάντος Νέος πρόεδρος της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών Ελλάδας

**Α**ισιόδοξος για το μέλλον της ελληνικής αγοράς των Θεσμικών Επενδυτών, Αμοιβαίων Κεφαλαίων (Α.Κ.) και Εταιρειών Επενδύσεων (Ε.Ε.Χ.) εμφανίζεται ο Γενικός Διευθυντής των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Τράπεζας PROBANK κ. Χρήστος Α. Παπάντος, νέος πρόεδρος της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών Ελλάδας, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι θα υιοθετηθούν και θα υλοποιηθούν αναπτυξιακά, αντιγραφειοκρατικά και φορολογικά κίνητρα τα οποία θα καταστήσουν τον κλάδο πιο ελκυστικό. Αναμφισβήτητα, υπάρχει αυτή την στιγμή μια τάση συρρίκνωσης στην αγορά των Ελληνικών Θεσμικών Επενδυτών, που μεταφράζεται δυστυχώς σε συρρίκνωση του κλάδου, απώλειες θέσεων εργασίας και μεταφορά ελληνικών κεφαλαίων σε ελληνικούς και ξένους Οργανισμούς Συλλογικών Επενδύσεων σε Κινητές Αξίες (ΟΣΕΚΑ) δηλ. σε Α.Κ. και Ε.Ε.Χ. που όμως εδρεύουν εκτός Ελλάδας, όπως π.χ. στο Λουξεμβούργο ή το Δουβλίνο.

«Είμαι αισιόδοξος για το μέλλον των Ελλήνων Θεσμικών Επενδυτών. Δεν μπορεί μια βιομηχανία που κερδίζει έδαφος παντού στο εξωτερικό και αναπτύσσεται παράλληλα με το χρηματοπιστωτικό σύστημα, το οποίο παρεμπιπτόντως στην Ελλάδα τα πηγαίνει αρκετά καλά, να συρρικνώνεται για πάντα. Επιπλέον, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι τα υπό διαχείριση κεφάλαια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντιπροσω-



**Είμαι αισιόδοξος για το μέλλον των Ελλήνων Θεσμικών Επενδυτών. Δεν μπορεί μια βιομηχανία που κερδίζει έδαφος παντού στο εξωτερικό και αναπτύσσεται παράλληλα με το χρηματοπιστωτικό σύστημα, το οποίο παρεμπιπτόντως στην Ελλάδα τα πηγαίνει αρκετά καλά, να συρρικνώνεται για πάντα.**

πεύουν το 30% περίπου των τραπεζικών καταθέσεων κατά μέσο όρο, έναντι περίπου 17% στην Ελλάδα. Στην Γαλλία το αντίστοιχο ποσοστό φθάνει και ξεπερνά το 40%. Παρ' όλα αυτά, το ισοζύγιο εισροών-εκροών στην ελληνική αγορά Α.Κ. και Ε.Ε.Χ. ήταν αρνητικό και το 2005. Οι εκροές ανήλθαν σε 5,78 δισ. ευρώ και επεκτάθηκαν σε κατηγορίες όπως τα Α.Κ. Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού και τα Ομολογιακά Α.Κ. Τα Μετοχικά και τα Μικτά Α.Κ. Εσωτερικού, παρά τις πολύ καλές αποδόσεις που πέτυχαν, συνέχισαν επίσης να έχουν εκροές ενώ μόνο στην νέα κατηγορία των Α.Κ. Fund of Funds, τα οποία επενδύουν σε μερίδια άλλων Α.Κ., είδαμε αξιολογες καθαρές εισροές ύψους 535 εκατ. ευρώ

Οι εκροές από τα Α.Κ. Διαχείρισης Διαθεσίμων, που είναι χαμηλού ρίσκου, οφείλονται σε τεχνικούς λόγους και στα χαμηλά επιτόκια. Τα περισσότερα από αυτά τα κεφάλαια εκτιμώ ότι κατευθύνθηκαν κυρίως σε τραπεζικές καταθέσεις, ρέπος, βραχυπρόθεσμα ομόλογα και structured προϊόντα. Ένα μικρό μέρος μόνο πήγε σε Α.Κ. Διαχείρισης Διαθεσίμων του εξωτερικού». Για τις ρευστοποιήσεις μεριδίων από τα Ομολογιακά Α.Κ. Εσωτερικού αλλά & Εξωτερικού καθοριστικό ρόλο έπαιξαν οι σχετικά χαμηλές αποδόσεις οι οποίες οφείλονται κυρίως στην αύξηση των επιτοκίων παγκοσμίως που οδήγησαν με τη σειρά τους στην υποχώρηση των τιμών των Ομολόγων. Θα πρέπει όμως να λάβουμε υπόψη και τις

υψηλές φορολογικές, κυρίως, επιβαρύνσεις.

Όταν τα επιτόκια και οι αποδόσεις των ομολόγων είναι τόσο χαμηλά όσο σήμερα, τέτοιες επιβαρύνσεις είναι σημαντικές». Επιπλέον, υπενθυμίζει ότι όταν πριν μερικά χρόνια μπήκε ο φόρος του 0,3% επί του ενεργητικού των Θεσμικών Επενδυτών καθώς και ο φόρος 0,30% στην ονομαστική αξία των παραγώγων προϊόντων που επενδύουν οι θεσμικοί, ο φόρος επί της συναλλαγής πώλησης μετοχών ήταν 0,30% και ο φόρος επί των καταθέσεων 15%.

«Σήμερα, ο φόρος που πληρώνει κανείς όταν πουλά μετοχές έχει μειωθεί στο μισό δηλ. 0,15% ενώ ο φόρος επί των καταθέσεων, ρέπος και ομολόγων έχει εξισωθεί, μειούμενος σε 10%. Αντίθετα, ο φόρος του 0,30% επί του ενεργητικού παραμένει αμετάβλητος όπως και φόρος 0,30% επί της ονομαστικής αξίας στη χρήση των, αναγκαιών πλέον, παραγώγων. Με λίγα λόγια ο ανταγωνισμός δεν διεξάγεται επί ίσους όρους.

Όλα αυτά ο πολύς κόσμος δεν τα γνωρίζει με αποτέλεσμα να ρίχνει τα βάρη εξ ολοκλήρου στους διαχειριστές». Εκτός όμως από την φορολογική επιβάρυνση, ο κλάδος έχει να αντιμετωπίσει και την υιοθέτηση από τις ελληνικές αρχές της πιο αυστηρής εκδοχής των Ευρωπαϊκών Οδηγιών που τον αφορούν. Γεγονός που έχει ως αποτέλεσμα από τη μια Ελληνικοί Όμιλοι να ιδρύουν ΑΕΔΑΚ και ΕΕΧ σε άλλες χώρες της ΕΕ που προσφέρουν μεγαλύτερη ευελιξία και κίνητρα και από την άλλη κανείς ξένος να μην εγκαθίσταται στη χώρα μας και επιπλέον αυτές οι λίγες που υπήρχαν να αποχωρούν σταδιακά.

«Οι Ευρωπαϊκές Οδηγίες συνήθως δίνουν κατευθύνσεις, δεν καθορίζουν επακριβώς όρια. Εμείς όμως συνήθως υιοθετούμε -δεν ξέρω το λόγο- την πιο αυστηρή εκδοχή, σε αντίθεση με άλλες χώρες που εφαρμόζουν τις Οδηγίες ελαστικότερα, προσφέροντας έτσι μεγαλύτερα περιθώρια ευελιξίας στην βιομηχανία των Θεσμικών Επενδυτών που έχουν».

Με λίγα λόγια, θα πρέπει επιτέλους να λειτουργήσει ο υγιής ανταγωνισμός, κατ' αρχάς στην εσωτερική αγορά, ώστε παρεμφερή προϊόντα και υπηρεσίες να έχουν ίδιες επιβαρύνσεις.

Στη συνέχεια ευχής έργο θα ήταν οι επιβαρύνσεις αυτές να γίνουν ανταγωνιστικές και

σε σχέση με τις αντίστοιχες του εξωτερικού.

Εκτός όμως από τα Α/Κ Διαθεσίμων και Ομολόγων, υπάρχουν τα Μετοχικά Α/Κ όπου κι εκεί βλέπουμε εκροές. Μήπως ευθύνες γι' αυτό έχουν και οι διαχειριστές; «Χωρίς να αποποιούμαστε τις ευθύνες μας, νομίζω ότι τη μεγάλη άνοδο του Ελληνικού Χρηματιστηρίου τα τρία τελευταία χρόνια αρκετοί τη θεώρησαν καλώς ή κακώς ευ-

καιρία να απεγκλωβιστούν. Όμως, αν ο Γενικός Δείκτης απέχει σήμερα 40% από το ιστορικό υψηλό των 6.300 μονάδων, τα περισσότερα Μετοχικά Αμοιβαία απέχουν πολύ λιγότερο, π.χ. 20%-30%, από την κορυφή τους. Αυτό κάτι λέει».

Άλλος ένας λόγος για τις ρευστοποιήσεις μεριδίων Μετοχικών Α/Κ είναι και το αρνητικό κλίμα που επικράτησε για την κεφαλαιαγορά, κλίμα το οποίο οδήγησε στην απα-

«Για παράδειγμα, αν υποθέσουμε ότι η απόδοση του καρτοφυλακίου ενός Ομολογιακού Α.Κ. ήταν 3,30%, η απόδοσή του πέφτει στο 2,90% αν αφαιρεθεί ο φόρος του 10%. Στη συνέχεια αν αφαιρεθούν:

α) η αμοιβή διαχείρισης του Α.Κ. για τα έξοδα λειτουργίας του, β) η επιβάρυνση του φόρου 0,30% επί του ενεργητικού και γ) ο φόρος 0,30% στην ονομαστική αξία των παραγώγων προϊόντων που τυχόν επενδύει το Α.Κ. για αντιστάθμιση του κινδύνου και για αποτελεσματική διαχείριση, η απόδοση πέφτει σε αρκετά χαμηλότερα επίπεδα.

**Οι Ευρωπαϊκές Οδηγίες συνήθως δίνουν κατευθύνσεις, δεν καθορίζουν επακριβώς όρια. Εμείς όμως συνήθως υιοθετούμε -δεν ξέρω το λόγο- την πιο αυστηρή εκδοχή, σε αντίθεση με άλλες χώρες που εφαρμόζουν τις Οδηγίες ελαστικότερα, προσφέροντας έτσι μεγαλύτερα περιθώρια ευελιξίας στην βιομηχανία των Θεσμικών Επενδυτών που έχουν**

ξίωση του θεσμού των επενδύσεων σε κινητές αξίες τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα.

«Πήγαμε από την υπερβολή προώθησης του 1998-1999 στην απαξίωση απ' όλους των επενδύσεων στο Χρηματιστήριο και την κεφαλαιαγορά γενικότερα, την τρέχουσα δεκαετία.

Για όλα τα στραβά της ελληνικής οικονομίας φταίει το Χρηματιστήριο και οι διαχειριστές; Δεν νομίζω πως είναι έτσι».

«Εύχομαι να προωθηθούν από τους αρμόδιους με πιο γρήγορα βήματα όλες οι κανονιστικές αποφάσεις που απαιτούνται, όπως άλλωστε προβλέπουν και οι σχετικοί νόμοι (Α.Κ. Ακινήτων, Συνταξιοδοτικά-Pension Funds, Φορολογικά, πιστοποιήσεις στελεχών, Hedge Funds κ.λ.π.) για να ενισχυθεί η Ελληνική Κεφαλαιαγορά ώστε όχι μόνο να επαναπαρισθούν στελέχη και κεφάλαια αλλά μήπως και καταφέρουμε να γίνουμε χώρα υποδοχής και εγκατάστασης και αλλοδαπών ΟΣΕΚΑ από και για την ευρύτερη γειτονιά μας και όχι μόνο».

Αν αρχίσουν να υλοποιούνται τα παραπάνω θα ενισχυθούν οι Θεσμικοί Επενδυτές της χώρας και εκτός των άλλων θα βοηθήσουν και αυτοί, μαζί με τους υπόλοιπους εμπλεκόμενους, στην προσπάθεια που γίνεται και που θα ενταθεί στο άμεσο μέλλον για τη λύση του ασφαλιστικού και συνταξιοδοτικού προβλήματος της χώρας.

# Συντάξεις για μια γηραιά κοινωνία

## Μελέτη της CEA για το Συνταξιοδοτικό

Ποιος θα πληρώνει τις συντάξεις στο μέλλον όταν ο πληθυσμός γερνάει και το εργατικό δυναμικό μειώνεται; Η αύξηση του ορίου ηλικίας και η περικοπή των συντάξεων έρχονται, γι' αυτό και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή των Ασφαλίσεων (CEA) προτείνει ενίσχυση της ιδιωτικής αποταμίευσης.



Τα ευρωπαϊκά κράτη διέρχονται μεγάλη κρίση ανανέωσης του εργατικού δυναμικού, κάτι που θα επιφέρει αλλαγές στο συνταξιοδοτικό. Η μέση πληθυσμιακή ηλικία ανεβαίνει και ο ρυθμός γεννήσεων πέφτει. Το διάστημα 1960 έως 2003 ο ρυθμός γέννησης στην ΕΕ των 25 έπεσε από 2,6 σε κάτι λιγότερο από 1,5 και το προσδόκιμο ηλικίας ανέβηκε από 72 σε 81 χρόνια στις γυναίκες και από 65 σε 75 χρόνια στους άντρες. Την ίδια στιγμή, η αναλογία εργατικού δυναμικού-συνταξιούχων αντιστρέφεται: Ενώ σήμερα τέσσερις εργαζόμενοι στηρίζουν έναν συνταξιούχο, ο αριθμός θα έχει μειωθεί στους δύο εργαζομένους μέχρι το 2030. Ως συνέπεια των αλλαγών αυτών οι εθνικές κυβερνήσεις αντιμετωπίζουν το πρόβλημα πώς θα πληρώσουν τις κρατικές συ-

	Προβλή δαπανών σε δημόσιες συντάξεις ως μερίδιο του ΑΕΠ						
	2000	2005	2010	2020	2030	2040	2050
Βέλγιο	10,0	9,5	9,9	11,4	13,3	13,7	13,3
Δανία	10,5	11,3	12,5	13,8	14,5	14,0	13,3
Γερμανία	11,8	11,4	11,2	12,6	15,5	16,6	16,9
Ελλάδα	12,6	12,4	12,6	15,4	19,6	23,8	24,8
Ισπανία	9,4	8,8	8,9	9,9	12,6	16,0	17,3
Γαλλία	12,1	12,2	13,1	15,0	16,0	15,8	
Ιρλανδία	4,6	4,5	5,0	6,7	7,6	8,3	9,0
Ιταλία	13,8	13,8	13,9	14,8	15,7	14,1	
Λουξεμβ.	7,4	7,4	7,5	8,2	9,2	9,5	9,3
Ολλανδία	7,9	8,3	9,1	11,1	13,1	14,1	13,6
Αυστρία	14,5	14,5	14,9	16,0	18,1	18,3	17,0
Πορτογαλία	9,8	10,9	11,8	13,1	13,6	13,8	13,2
Φινλανδία	11,3	10,9	11,6	12,9	14,9	16,0	15,9
Σουηδία	9,0	9,2	9,6	10,7	11,4	11,4	10,7
Βρετανία	5,5	5,3	5,1	4,9	5,2	5,0	4,4

ντάξεις στο μέλλον. Οι κρατικές δαπάνες για συντάξεις προβλέπεται να αυξηθούν ανάμεσα σε 3-5% του ΑΕΠ στα περισσότερα κράτη μέλη μέσα στις επόμενες δεκαετίες. Η CEA παρουσιάζει τις απόψεις και προτάσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Ευρώπη ενθαρρύνοντας την αποταμίευση σε ιδιωτικά συνταξιοδοτικά ταμεία ως συμπλήρωμα στις παροχές του δημόσιου.

### Τα διλήμματα των κυβερνήσεων

Οι εθνικές κυβερνήσεις βρίσκονται ενώπιον αποφάσεων και επιλογών που πρέπει να πάρουν άμεσα:

- Να διατηρήσουν τις συνταξιοδοτικές συνεισφορές στα τωρινά επίπεδα, γνωρίζοντας ότι η αξία των δημόσιων συντάξεων θα μειωθεί.
  - Να αυξήσουν τους φόρους ή τα επίπεδα συνταξιοδοτικής συνεισφοράς, προκειμένου να χρηματοδοτήσουν τις δημόσιες συντάξεις.
  - Να ενισχύσουν το ρυθμό απασχολησιμότητας, ώστε να αυξήσουν τον αριθμό των ανθρώπων που συνεισφέρουν στο αποθεματικό για δημόσιες συντάξεις.
  - Να αυξήσουν το μέσο όριο ηλικίας συνταξιοδότησης, ώστε να ανεβάσουν τα επίπεδα συνεισφοράς συντάξεων.
- Οι παραπάνω επιλογές είναι δύσκολες αποφάσεις για τις κυβερνήσεις, π.χ. η περικοπή της δημόσιας σύνταξης ή η άνοδος των φόρων δεν είναι δημοφιλή μέτρα ή οι αλλα-

ματική της δημόσιας σύνταξης. Το τωρινό τοπίο στην Ευρώπη δεν χαρακτηρίζεται από την επιλογή σε ένα σύστημα. Στην πράξη, όλα τα παλιά ευρωπαϊκά συνταξιοδοτικά συστήματα παρέχουν μια σύνθεση του δημόσιου επιδοτούμενου πυλώνα και των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών ταμείων. Στις προτάσεις της η ασφαλιστική βιομηχανία δεν προωθεί τη στρόφι σε ένα αποκλειστικά σύστημα, ιδιωτικό ή δημόσιο. Ωστόσο, η μεγαλύτερη εμπιστοσύνη σε ιδιωτικές συντάξεις θα μπορούσε να βοηθήσει στον περιορισμό του τεράστιου βάρους που θα πέσει πάνω στους εργαζόμενους. Σύμφωνα με τη CEA, οι ιδιωτικές συντάξεις παρουσιάζουν τα εξής πλεονεκτήματα:

- Το κόστος της πληθυσμιακής γήρανσης ανακατανέμεται με δικαιότερο τρόπο ανάμεσα στις γενεές μέσα από μια σύνθεση δημόσιας και ιδιωτικής παροχής.
- Οι άνθρωποι δέχονται πιο εύκολα την παροχή οικονομικών κινήτρων ώστε να προχωρήσουν σε εθελοντική αποταμίευση, σε αντίθεση με τα νομοθετικά μέτρα που είναι μη δημοφιλή.
- Οι ιδιωτικές συντάξεις προσφέρουν σιγουριά σε αντίθεση με τις δημόσιες που μπορεί να περικοπούν.
- Τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά συστήματα συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη συγκεντρώνοντας αποταμιεύσεις και παρέχουν μια πηγή μακροχρόνιας επένδυσης κεφαλαίου στη βιομηχανία.

Ωστόσο, οι Ευρωπαίοι σήμερα δεν αποτα-

χουν αποτελεσματικά οικονομικά κίνητρα με σκοπό να προάγουν μακροχρόνια ιδιωτική συνταξιοδοτική αποταμίευση

- Να διασφαλίσουν ότι η ΕΕ και τα εθνικά συστήματα για την προστασία του καταναλωτή ισορροπούν την ανάγκη να προστατεύσουν τους καταναλωτές με την ανάγκη να διευκολύνουν επιπλέον αποταμιεύσεις σε επαγγελματικές ή ατομικές συντάξεις
- Εγγυηθούν δίκαιο ανταγωνισμό ανάμεσα στους παίκτες του 2ου και 3ου πυλώνα του συνταξιοδοτικού πεδίου

### Ο ρόλος των ασφαλιστών Ζωής

Οι ασφαλιστές Ζωής θα διαδραματίζουν έναν σημαντικό ρόλο στα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά σχέδια (2ος πυλώνας) και στα ατομικά συνταξιοδοτικά (3ος πυλώνας), χάρη στην εμπειρία και γνώση τους στη διαχείριση ρίσκων μακροβιότητας π.χ. στα ετήσια προϊόντα που προωθούν και εγγυώνται ένα καθορισμένο εισόδημα μέχρι το θάνατο, ασχέτως του πόσο ζήσει ο ιδιώτης. Τα ετήσια προγράμματα είναι η φτηνότερη λύση για ένα καθορισμένο εισόδημα ζωής. Ο ΟΟΣΑ εκτιμά ότι ένας ιδιώτης θα χρειαζόταν να αποταμιεύσει επιπλέον 25%-45% ποσό μέχρι τα 65 του χρόνια από ό,τι θα χρειαζόταν για να αγοράσει ένα ετήσιο πρόγραμμα που του εξασφαλίζει το ίδιο επίπεδο εισοδήματος. Επιπλέον, οι ασφαλιστές Ζωής έχουν γνώση στη διαχείριση ενεργητικού και παθητικού (ALM) που διασφαλίζει ότι οι συνεισφορές για σύνταξη και οι επενδυτικές πρακτικές επαρκούν να ικανοποιήσουν ένα υποσχόμενο επίπεδο σύνταξης.

“ Η εναλλακτική και πιο αποδεκτή από τον κόσμο πρόταση που θα βγάλει από το τέλμα το συνταξιοδοτικό βρίσκεται στην εθελοντική αποταμίευση σε συνταξιοδοτικά ταμεία ”

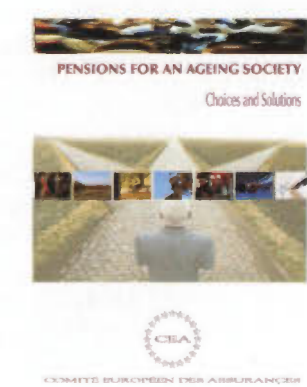
γές στο όριο ηλικίας συνταξιοδότησης έχουν προκαλέσει αντιδράσεις.

### Προτάσεις CEA

Ωστόσο, σύμφωνα με την CEA η εναλλακτική και πιο αποδεκτή από τον κόσμο πρόταση που θα βγάλει από το τέλμα το συνταξιοδοτικό βρίσκεται στην εθελοντική αποταμίευση σε συνταξιοδοτικά ταμεία. Κάποιες κυβερνήσεις έχουν ήδη πάρει πρωτοβουλίες με σκοπό να ενθαρρύνουν την αποταμίευση σε ιδιωτικά ταμεία ως συμπληρω-

μιεύουν αρκετά, ώστε να διασφαλίσουν ότι θα έχουν ένα επαρκές εισόδημα κατά την συνταξιοδότηση. Υπολογίζεται ότι η ανεπάρκεια σε ποσά αποταμίευσης αγγίζει τα 456 δισ. ευρώ ετησίως. Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική βιομηχανία ενθαρρύνει τους δημιουργούς πολιτικής να:

- Ενθαρρύνουν τις κυβερνήσεις να παρέχουν ακριβή και κατανοητή πληροφόρηση σχετικά με την αξία της σύνταξης που ο καθένας μπορεί να λάβει από το κράτος.
- Ενθαρρύνουν τις κυβερνήσεις να παρέ-



Πηγή: CEA, 2006, Συντάξεις για μια Γηραιά Κοινωνία

# Τραπεζικά δίκτυα: Πώς κινούνται στις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων

Οι τραπεζο-ασφαλίσεις κερδίζουν συνεχώς έδαφος στην Ελλάδα, και το «Ασφαλιστικό Ναι» παρουσιάζει κάποιες από τις υφιστάμενες συνεργασίες τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών με τα προϊόντα τους.

Του **Νίκου Σακελλαρίου**



Οι τραπεζο-ασφαλίσεις, το λεγόμενο Bancassurance, κερδίζουν συνεχώς έδαφος στην Ελλάδα και μάλιστα το ενδιαφέρον των Τραπεζών για διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων εντείνεται όλο και περισσότερο. Το γεγονός ότι οι τράπεζες έχουν ξεκινήσει τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω των καταστημάτων τους έχει βοηθήσει στο να δημιουργηθούν συνέργιες μεταξύ Τραπεζών και Ασφαλιστικών εταιρειών και ταυτόχρονα να διαδοθεί περισσότερο η ιδιωτική ασφάλιση ανάμεσα στους ιδιώτες καταναλωτές. Το παράδοξο είναι ότι αρκετοί παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς βλέπουν με μισαλλοδοξία την επέκταση του κλάδου μέσω των τραπεζών κα-

θώς πιστεύουν ότι μόνο τα ασφαλιστικά δίκτυα θα εξαφανιστούν σταδιακά. Η αλήθεια βρίσκεται στην μέση. Τα ασφαλιστικά δίκτυα όντως δέχονται μεγάλες πιέσεις λόγω συγκέντρωσης της πελατείας τους και μείωσης των προμηθειών των διαμεσολαβούντων, αλλά οι ασφαλιστικές δεν πρέπει να παραβλέψουν το γεγονός ότι η «ασφαλιστική ύλη» έχει σταθεροποιηθεί ενώ εάν έλειπαν οι τράπεζες θα είχε μειωθεί. Ένα σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος στο θέμα των τραπεζο-ασφαλίσεων είναι ότι δεν υπάρχει σαφής διαχωρισμός ανάμεσα στα ασφαλιστρα που παράγουν τα τραπεζικά δίκτυα και την παραγωγή των ασφαλιστικών δικτύων. Έτσι, ενώ όλοι μιλούν για το Bancassurance ελά-

χιστοι μπορούν να προσδώσουν ποσοτικά χαρακτηριστικά και να εμβαθύνουν στις δυνατότητες, αλλά και τα όποια προβλήματα του κλάδου. Επομένως, οι όποιες προσεγγίσεις πάνω στο θέμα γίνονται σε επίπεδο εκτιμήσεων και είναι επιρρεπείς σε λάθη. Οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά δίκτυα διαφοροποιούνται από τράπεζα σε τράπεζα ανάλογα με τους στόχους της διοίκησης, αλλά και τη βούληση των τραπεζικών υπαλλήλων. Το τελευταίο έχει ιδιαίτερη σημασία εάν σχετίζεται με τις αμοιβές τους και τα όποια bonus προσφέρουν οι τράπεζες. Αξίζει να δούμε τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία κάθε τραπεζικού ομίλου σε ό,τι αφορά τις προωθήσεις ασφαλιστικών προϊόντων.



## ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Ένας διακηρυγμένος στόχος της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας είναι η μεγέθυνση των

συνεργιών της με την Εθνική Ασφαλιστική. Οι παρουσιάσεις των business plans της Εθνικής Ασφαλιστικής από τις διοικήσεις της Ασφαλιστικής και της Τράπεζας δείχνει ότι ο διοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Αράπογλου έχει θέσει ως βασικό στόχο την μεγιστοποίηση των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και από το τραπεζικό δίκτυο. Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Παλαιολόγος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ασφάλιση μέσω του τραπεζικού δικτύου ενός μεγάλου μέρους των πελατών της Τράπεζας. Η αρχή έγινε πέρυσι με την θεαματική αύξηση ασφάλισης των δανειοληπτών ακινήτων. Η αύξηση ξεπέρασε το 20% και κινείται με έντονους ρυθμούς και το 2006 αυτή τη φορά με τα νέα συνταξιοδοτικά προϊόντα που λανσάρισε η Εθνική Ασφαλιστική. Η διοίκηση της τράπεζας φαίνεται ότι έχει καταφέρει να περάσει το μήνυμα της πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων σε ένα σημαντικό υπαλληλικό ποσοστό του τραπεζικού της δικτύου ανά την επικράτεια. Σύμφωνα με εκτιμήσεις, οι πωλήσεις πλέον των ασφαλιστικών προϊόντων της Εθνικής Ασφαλιστικής από το τραπεζικό δίκτυο αντιστοιχούν στο 15-20% επί των συνολικών πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής ενώ έχει συνεχώς αυξητικές τάσεις.

## EFG EUROBANK



Στην περίπτωση της Eurolife (θυγατρική ασφαλιστική) μιλάμε για 95% πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του τραπεζικού δικτύου και περίπου 5% από μεσίτες ή ελεύθερο ασφαλιστικό δίκτυο. Το μείγμα πώλησης συνταξιοδοτικών προϊόντων αλλά και ασφαλειών για τους δανειολήπτες μπορεί να ληφθεί ως πρότυπο ανάπτυξης του bancassurance στην Ελλάδα και είναι σχεδόν ισομερώς καταμερισμένο με το 55-60% να αφορά τις ασφαλίσεις δανειοληπτών και το υπόλοιπο να εντοπίζεται στα τραπεζικά προϊόντα. Αξίζει να προσεχτεί ότι και στην Eurobank υπάρχει απόφαση της διοίκησης να μεγεθυνθούν οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων από το δίκτυο της με απώτερο στόχο την μελλοντική διαχείριση ευρύτερων ασφαλιστικών Ταμείων.

## ALPHA BANK



Η Alpha Bank δεν φαίνεται να έχει χρησιμοποιήσει σε επαρκή βαθμό το τραπεζικό της δίκτυο για προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων της θυγατρικής της Alpha Ασφαλιστικής. Η προσπάθεια και εδώ εστιάζεται στην διατήρηση ικανοποιητικής σχέσης πωλήσεων / κόστους, ενώ έχει αυξηθεί τα δύο τελευταία χρόνια η διοικητική εξάρτηση της θυγατρικής ασφαλιστικής από την μητρική τράπεζα. Ουσιαστικά πρόκειται για μία συντηρητική προσέγγιση της τραπεζο-ασφάλισης με δεδομένο ότι η Alpha Ασφαλιστική –υπό τις κατάλληλες προϋποθέσεις- θα μπορούσε να είχε εκτοξεύσει την παραγωγή της και την δημιουργία νέων προϊόντων της τόσο μέσω της τράπεζας όσο και μέσω του δικτύου της. Ίσως τα επόμενα χρόνια δούμε μία περισσότερο αναπτυξιακή και επιθετική πολιτική πωλήσεων.

**ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**



Η πρόθεση της διοίκησης της Εμπορικής Τράπεζας για δημιουργία συνεργιών με την Φοίνιξ Metrolife Εμπορική και τη μείωση του λειτουργικού κόστους είναι δεδομένη. Στην ουσία μέσω της τράπεζας προωθούνται περισσότερο ορισμένα συνταξιοδοτικά προϊόντα (σειρά Smile) ενώ μικρότερα πασοστά πωλήσεων μέσα από τα τραπεζικά γκισέ έχουν οι Γενικές Ασφαλίσεις του Φοίνικα. Το τραπεζικό δίκτυο έχει μεγάλα περιθώρια αύξησης παραγωγής στις ασφαλίσεις σπιτιών και αυτοκινήτων, αλλά δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι η Τράπεζα βρίσκεται σε ένα μεταβατικό στάδιο τόσο από την πλευρά της διάθεσης νέου πακέτου μετοχών σε ιδιώτες όσο και στα θέματα ασφάλισης του προσωπικού της. Το ξεκαθάρισμα των προθέσεων των βασικών μετόχων για τον Φοίνικα αλλά και της επίλυσης του Ασφαλιστικού των υπαλλήλων της τράπεζας θα βοηθήσουν σίγουρα στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων και από το τραπεζικό δίκτυο. Άλλωστε και η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική έχει ισχυρό Brand Name και τα προϊόντα της είναι ανταγωνιστικά.

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**



Η στρατηγική συμμαχία που είχε συνάψει η Τράπεζα Πειραιώς με την ING σε ό,τι αφορά τις προωθήσεις ασφαλιστικών προϊόντων συνυπάρχει με την πρόθεση του αμίλου για αύξηση των πωλήσεων των δικών της ασφαλιστικών προϊόντων. Δεν γνωρίζουμε εάν οι πρόσφατες μεταχικές εξελίξεις μεταξύ Πειραιώς και ING έχουν επηρεάσει και σε ποιο βαθμό τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων, ωστόσο από την ασφαλιστική εταιρεία του αμίλου στόχος είναι η προώθηση πωλήσεων από το δίκτυο που να αφορούν τόσο συνταξιοδοτικά προϊόντα όσο και προϊόντα ασφάλισης καταικίας και περιουσίας. Οι εκτιμήσεις είναι ότι και για το 2006 οι πωλήσεις από το τραπεζικό δίκτυο θα παρασιιάσουν σημαντική αύξηση.

**ASPIS BANK**



Κώστας Καρατζάς, διευθύνων σύμβουλος Aspis Bank

Η Aspis Bank ως μέλος του αμίλου ΑΣΠΙΣ έχει σημαντικές συνέργιες με την ΑΣΠΙΣ ΠΙΡΟΝΟΙΑ τόσο στα προϊόντα Ζωής όσο και ιδιαίτερα στις Γεν. Ασφαλίσεις. Όλοι σχεδόν οι δανειολήπτες των δανείων κατοικίας ασφαλιζονται στις Γεν. Ασφαλίσεις, ενώ στα συνταξιοδοτικά και νασοκαμειακά προϊόντα τα 30-40% των πωλήσεων προωθείται μέσα από το τραπεζικό δίκτυο. Για να γίνεται αποτελεσματικότερη η πώληση γίνονται ειδικά σεμινάρια στους τραπεζικούς υπαλλήλους, ενώ προσφέρεται και ασφάλιση σε προϊόντα της Ασπίς Πρόνοια.

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ**



Βασίλης Θεοχάρης, γενικός διευθυντής Κύπρου Ζωής

Η Τράπεζα Κύπρου διαθέτει την Κύπρου Ασφαλιστική στις Γενικές Ασφαλίσεις και την Κύπρου Ζωής στον κλάδο Ζωής. Οι εταιρείες λειτουργούν σε απόλυτη συμβατότητα με τον τραπεζικό οργανισμό, καθώς αξιοποιούν σε παλύ μεγάλο πασοστό την τραπεζική τους πελατειακή βάση. Οι συνέργιες που πραγματοποιεί η Κύπρου Ασφαλιστική με την μητρική της τράπεζα ξεπερνά το 90% και δραστηριοποιείται ιδιαίτερα στα συνταξιοδοτικά ασφαλιστικά προϊόντα, στις ασφαλίσεις στεγαστικών δανείων και ακίνητης περιουσίας καθώς και στις ομαδικές ασφαλίσεις.

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ**



Αναστάσιος Κουμπλής, πρόεδρος ΔΣ

Η πρόσφατη συνεργασία με την Generali δείχνει πως αποδίδει καρπούς για αμφότερες τις εταιρείες. Πριν συμπληρωθούν 8 μήνες από την ανακαίνωση της συνεργασίας, τόσο η τράπεζα δείχνει να επωφελείται από την συνεργασία με την ασφαλιστική όσο και η ασφαλιστική κάνει πιο δυνατή την παρουσία της στα ευρύτερο τραπεζικό καταναλωτικό κοινό. Το ξεκίνημα της σχέσης κρίνεται θετικό και οι δύο διοικήσεις προσδοκούν σε ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση της συνεργασίας και αύξηση των πωλήσεων τόσο ασφαλιστικών όσο και τραπεζικών προϊόντων.

**CITIBANK**



Το «ζευγάρι» CITIBANK-ALICO θεωρούνται από τα πλέον «ταιριαστά» στην ασφαλιστική αγορά. Έχουν την ίδια καταγωγή (αμερικανική) και την ίδια φιλοσοφία πωλήσεων στα προϊόντα τους. Η Citibank προωθεί έντονα τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής της Alico δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα συνταξιοδοτικά-αποταμειωτικά και τα νοσοκομειακά.

**ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ**



Στράτος Χονδρός, διευθύνων σύμβουλος στην Εγνατία Πρακτορειακή

Η συνεργασία της Εγνατίας με την International μέσω της κοινής εταιρείας που έχουν σχηματίσει σταχεύει στην προώθηση των τραπεζικών προϊόντων (δάνεια, κάρτες, καταθέσεις, αμοιβαία κεφάλαια) ενώ διευκολύνει ιδιαίτερα την International η οποία πραγματοποιεί μία σημαντική διεύδυση στο τραπεζικό κοινό. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Εγνατία έχει μεγάλο χαρταφυλάκιο στόλου αυτοκινήτων το οποίο μπορεί να ασφαλιστεί στην International, ενώ προωθούνται και οι ασφαλίσεις των δανειοληπτών κατοικιών. Συνέργιες μπορούν να προκύψουν και στα επενδυτικά προϊόντα καθώς και οι δύο άμιλοι έχουν ισχυρές χρηματοπιστωτικές και καλά αμοιβαία κεφάλαια.

“ Τα ασφαλιστικά δίκτυα δέχονται μεγάλες πιέσεις λόγω συρρίκνωσης της πελατείας τους και μείωσης των προμηθειών των διαμεσολαβούντων, αλλά η «ασφαλιστική ύλη» έχει σταθεροποιηθεί, ενώ εάν έλειπαν οι τράπεζες θα είχε μειωθεί ”

Τράπεζες	Bancassurance
Alpha Bank	Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών
Aspis Bank	Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ& ΑΕΓΑ
Citybank	Alico AIG Life
Εμπορική	Φοίνιξ Metrolife Εμπορική
Eurobank	EFG Eurolife ΑΕΓΑ
FFBank	Αγροτική Ασφαλιστική
Εθνική	Εθνική Ασφαλιστική
Πειραιώς	ING
Αττικής	Attica Bancassurance Agency
Εγνατία	International Life naI Life
Κύπρου	Κύπρου Ασφαλιστική & Κύπρου Ζωής
Συνεταιριστική Τράπεζα Δωδεκανήσου	Δωδεκανησιακή Ασφαλιστική
Λαϊκή	Λαϊκή Life & Λαϊκή Πρακτορειακή
Ελληνική	Alico AIG Life
Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας	Συνεταιριστική Ασφαλιστική

# Αξιοποιήστε σωστά το ανθρώπινο κεφάλαιο

«Ο σωστός άνθρωπος» δεν αρκεί να είναι «στη σωστή θέση» για να αποδώσει τα μέγιστα. Το «Ασφαλιστικό Ναι» συντάσσεται υπέρ εφαρμοσμένων πρακτικών, ώστε να αντιπαρέλθετε τα εμπόδια διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού

**Τ**ο σημαντικότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που έχουν σήμερα στη διάθεσή τους οι οργανισμοί είναι ένα εργατικό δυναμικό με υψηλές γνωστικές ικανότητες. Τα τελευταία χρόνια στην οικονομία κυριαρχούν οι τεχνολογικοί και τριτογενείς κλάδοι που δίνουν έμφαση στην καινοτομία, την ταχύτητα, τη διαλειτουργικότητα και τους ισχυρούς δεσμούς με τον πελάτη. Η οικονομία που έχει αναπτυχθεί προσοδίδει ιδιαίτερη αξία στην ικανότητα των εργαζομένων να επικοινωνούν αποτελεσματικά, να αποκτούν πρόσβαση στη γνώση και να την εφαρμόζουν, να συνθέτουν δημιουργικά τις πληροφορίες, να επιλύουν προβλήματα, να προσαρμόζονται σε ραγδαίες μεταβολές του εργασιακού περιβάλλοντος και να εργάζονται ομαδικά στο πλαίσιο του οργανισμού.

## Εμπόδια στην ανάπτυξη του ανθρώπινου κεφαλαίου

Για να αντιμετωπιστεί η πρόκληση του ανθρώπινου κεφαλαίου δεν αρκεί να βρεθούν τρόποι στρατολόγησης και διατήρησης των εξαιρετικών ταλέντων. Κάθε οργανισμός πρέπει επίσης να ξεπεράσει και άλλα εμπόδια στην ανάπτυξη και διαχείριση του ανθρώπινου κεφαλαίου, όπως είναι:

- **Ο ανεπαρκής σχεδιασμός** και η κακή διάρθρωση των καθηκόντων.
- **Ο περιορισμός** της κινητικότητας των νέων ταλέντων από τους μόνιμους και παλαιότερους εργαζομένους.
- **Η αίσθηση** των εργαζομένων ότι έχουν δικαιώματα, όχι όμως ότι αντιμετωπίζουν προκλήσεις ή ότι τους παρέχονται κίνητρα.
- **Η αδυναμία** να εναρμονιστούν πρακτικές που αφορούν σε διάφορα ζητήματα, όπως η αμοιβή, ο σχεδιασμός της εργασίας, η κατάρτιση και η διαχείριση απόδοσης.

- **Η αποσύνδεση** των μεθόδων διαχείρισης ανθρώπινου κεφαλαίου από την απόδοση και τους στόχους του οργανισμού.
- **Η αδυναμία** να μετρηθεί επακριβώς η ποιότητα των αποτελεσμάτων των διαδικασιών κατάρτισης και μάθησης. Ανθρώπινο κεφάλαιο δεν σημαίνει μόνο άνθρωποι. Σημαίνει ταλέντο: «Οι ικανότητες που πρέπει να διαθέτει κάθε άτομο, για να παρέχει λύσεις στον πελάτη» (Thomas Stewart). Κεντρικό στοιχείο της πρόκλησης που αντιμετωπίζουν σήμερα οι οργανισμοί σε ό,τι αφορά το ανθρώπινο κεφάλαιο είναι η ραγδαία εξαφάνιση

## Τι χρειάζεται για να αντιμετωπιστεί η πρόκληση

Καθώς αυξάνεται συνεχώς η ιδιαίτερη αξία που δίνει η παγκόσμια οικονομία στη γνώση και τις δεξιότητες των εργαζομένων, οι οργανισμοί θα βρεθούν ενώπιον μιας επιλογής: Ή θα αφιερώσουν τον απαραίτητο χρόνο και τους απαραίτητους πόρους για να δημιουργήσουν και να διατηρήσουν μια δεξαμενή από ταλαντούχους και πεπειραμένους υπαλλήλους ή θα μείνουν στο περιθώριο και θα παρακολουθούν τους άλλους να αποδεικνύουν τη σχέση ανάμεσα στη στρατηγική ανάπτυξη του ανθρώπινου κεφα-

Κεντρικό στοιχείο της πρόκλησης που αντιμετωπίζουν σήμερα οι οργανισμοί είναι η ραγδαία εξαφάνιση των ικανών και πεπειραμένων υπαλλήλων

λαίου και την επιτυχία ενός οργανισμού. Σύμφωνα με την Price Waterhouse Coopers, το 70% των εταιρειών του καταλόγου αναφέρουν την έλλειψη καταρτισμένων υπαλλήλων ως το μεγαλύτερο εμπόδιο για τη διατήρηση των ρυθμών ανάπτυξής τους. Σε μελέτη που εκπόνησε το 2001 η Εθνική Ένωση Επιχειρήσεων Μεταποίησης των ΗΠΑ διαπιστώθηκε ότι ακόμα και σε περιόδους ύφεσης παρατηρούνται σημαντικές ελλείψεις δεξιοτήτων τόσο ανάμεσα στους υποψηφίους για πρόσληψη όσο και ανάμεσα στους ήδη απασχολούμενους. Την ίδια στιγμή, σε μελέτη που εκπόνησε το 2002 η ITAA κάποιες εταιρείες ανέφεραν ότι θα δυσκολεύονταν να συμπληρώσουν τουλάχιστον το 50% των θέσεων απασχόλησης, επειδή οι δεξιότητες των υποψηφίων δεν ανταποκρίνονταν στις ανάγκες τους.

λαίου και την επιτυχία ενός οργανισμού.

## Πρακτικές που έχουν φέρει αποτελέσματα:

- **Διορισμός** διευθυντών ανθρώπινου κεφαλαίου σε όλες τις ομοσπονδιακές υπηρεσίες. Ευθύνη τους είναι το στρατηγικό μάντζμεντ του ανθρώπινου κεφαλαίου.
- **Συστηματική** αξιολόγηση εργατικού δυναμικού με στόχο να εκτιμηθεί η ικανότητα των εργαζομένων να ανταποκρίνονται στις τρέχουσες και μελλοντικές ανάγκες και να εντοπίζονται τυχόν κενά δεξιοτήτων ή ικανοτήτων.
- **Αξιοποίηση** των υφιστάμενων εργαζομένων ως σημείου προσέλκυσης για προσλήψεις: η αξιοπιστία και η φήμη του έργου τους στον κλάδο θα δελεάσουν και άλλα κορυφαία ταλέντα να έρθουν σε εσάς.

Μια μελέτη αποκάλυψε ότι ο σημαντικότερος παράγοντας ενθάρρυνσης των νέων υπαλλήλων να παραμείνουν στην εταιρεία ήταν τα σχόλια και οι παρατηρήσεις από τα διευθυντικά στελέχη

- **Ανάμιξη** των εργαζομένων στην προσπάθεια επιβίωσης της εταιρείας: γίνεται κάθε δυνατή προσπάθεια για να πειστούν οι υπάλληλοι να ενστερνιστούν τη στρατηγική επιβίωσης της εταιρείας, ώστε να στηρίξουν όσες επιχειρησιακές αλλαγές βρίσκονται σε εξέλιξη.
- **Συνεργασία** με εκπαιδευτικούς οργανισμούς με στόχο να ενισχυθούν τα προγράμματα κατάρτισής τους, έτσι ώστε να καλύπτουν συγκεκριμένες επιχειρησιακές ανάγκες των υπαλλήλων τους.
- **Κάλυψη** διδάκτρων /παροχή προγραμμάτων μαθητείας τα οποία συνδυάζουν ακαδημαϊκή εκπαίδευση, τεχνική κατάρτιση και εναλλαγή θέσεων εργασίας.
- **Έμφαση** στη διαδικασία επιλογής, ώστε να προσλαμβάνονται οι άνθρωποι που ταιριάζουν στον οργανισμό. Αυτό θα επιτευχθεί μέσα από την ανάπτυξη μιας σειράς από προφίλ επιτυχίας και χρήση ενός συστήματος μέτρησης επιδόσεων, για την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων.
- **Επικέντρωση** στην ανάπτυξη διαχείρισης προσωπικού: Βεβαιωθείτε ότι οι υπάλληλοι υπάγονται σε ένα σύστημα «δομημένης στοχευμένης ανάπτυξης» προκειμένου να ενισχύουν τις επιδόσεις τους σε όλα τα επίπεδα και να διευρύνουν τις ευκαιρίες τους για προαγωγή.
- **Βελτίωση** της επικοινωνίας με τους υπαλλήλους: Εφαρμόστε ένα πρόγραμμα ανάπτυξης διευθυντικών στελεχών για να βοηθήσετε τους διευθυντές να καταλάβουν πώς θα δραστηριοποιούν τους υπαλλήλους και πώς θα τους αντιμετωπίζουν ως πολύτιμα αγαθά, αυξάνοντας έτσι τις πιθανότητες παραμονής τους στην εταιρεία.

Μια μελέτη αποκάλυψε ότι ο σημαντικότερος παράγοντας ενθάρρυνσης των νέων υπαλλήλων να παραμείνουν στην εταιρεία ήταν τα σχόλια και οι παρατηρήσεις από τα διευθυντικά στελέχη (The Kroger Co-αλυσίδα σούπερ μάρκετ).

- **Παροχή** εκπαιδευτικού υλικού: Χρησιμοποιήστε ένα δίκτυο από πηγές εκπαίδευσης και κατάρτισης σχεδιασμένο ώστε να συμβάλλει στη βελτίωση των ανταγωνιστικών επιδόσεων. Προσφέρετε ενημερωμένα προγράμματα δεξιοτήτων, σταδιοδρομίας και ανάπτυξης ηγετικών ικανοτήτων, καθώς και διαδικτυακά εργαλεία που βοηθούν στην ενίσχυση των δεξιοτήτων και την ευκολότερη διαχείριση των επιχειρησιακών και ατομικών δεδομένων.

## Χρησιμοποιήστε έναν Πίνακα Μέτρησης Απόδοσης ο οποίος να εστιάζεται:

1. Στην παραγωγικότητα – αποδοτικότητα σχεδιασμού, παραγωγής υλοποίησης και συντήρησης των προϊόντων και των διαδικασιών.
2. Στην ποιότητα - λειτουργική ικανότητα ανταπόκρισης στις εσωτερικές προδιαγραφές, αλλά και υπέρβασής τους.
3. Στην επίδραση στην επιχείρηση και βελτίωση της εξυπηρέτησης πελατών.
4. Στην απόδοση της επένδυσης.

## Βιβλιογραφία

1. Ελληνική Ένωση Τραπεζών, Δελτίο 43
2. Λευκή Βίβλος του Συμβουλίου Δημόσιας Πολιτικής της Αμερικανικής Κοινωνίας για Εκπαίδευση και Ανάπτυξη (ASDT): Η πρόκληση του Ανθρώπινου Κεφαλαίου

Η παλαιά πραγματικότητα	Η νέα πραγματικότητα
Οι άνθρωποι χρειάζονται τους οργανισμούς	Οι οργανισμοί χρειάζονται τους ανθρώπους
Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα συνίσταται στα ταλαντούχα άτομα, το κεφάλαιο & τη γεωγραφική θέση	Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα συνίσταται στα μηχανήματα
Οι ταλαντούχοι υπάλληλοι προσθέτουν κάτι	Οι ταλαντούχοι υπάλληλοι είναι απαραίτητοι για την επιτυχία
Οι θέσεις εργασίας είναι λιγοστές	Οι ταλαντούχοι άνθρωποι είναι περιζήτητοι
Οι υπάλληλοι είναι αφοσιωμένοι και οι θέσεις εργασίας εξασφαλισμένες	Οι άνθρωποι μετακινούνται και η δέσμευσή τους είναι βραχυπρόθεσμη
Οι άνθρωποι αποδέχονται το πακέτο που τους προσφέρεται	Οι άνθρωποι απαιτούν πολύ περισσότερα



Δώστε έμφαση στη διαδικασία επιλογής των υπαλλήλων σας, ώστε οι άνθρωποι που προσλαμβάνονται να ταιριάζουν στο προφίλ της εταιρείας. Στη συνέχεια παρέχετε τους διά βίου εκπαίδευση, δώστε τους κίνητρα να διευρύνουν τις ευκαιρίες τους για ανέλιξη και αναγνωρίστε τη δουλειά τους, προκειμένου να τους διατηρήσετε. Μέσα σε αυτά, φροντίστε την ανάπτυξη επικοινωνιακής μεταξύ υπαλλήλων και διευθυντικού προσωπικού και χρησιμοποιήστε έναν πίνακα μέτρησης απόδοσης της παραγωγικότητας και ανταπόκρισης στις προδιαγραφές του οργανισμού.

# Να είστε διαφορετικοί!



**Ο**σο περνά ο καιρός και ο ανταγωνισμός εντείνεται όλες οι εταιρείες και τράπεζες που πουλάνε ασφάλειες μοιάζουν σχεδόν σε όλα! Ο ένας αντιγράφει τον άλλο και η πρωτοπορία ή διαφορετικότητα κρατά πολύ λίγο! Όλοι πουλάνε τα ίδια, όλοι χρησιμοποιούν τα ίδια σχήματα, τις ίδιες τεχνικές, το ίδιο Marketing, τα ίδια μέσα επικοινωνίας, ίδιες διαφημιστικές, ίδια λόγια! Οι πελάτες μπερδεύονται, ισοπεδώνονται,

προβληματίζονται και αντιδρούν με... αποχή. Τι θα μετρά, λοιπόν, από εδώ και πέρα; Με τι μέσα οι εταιρείες και ασφαλιστές μπορούν να χτυπήσουν τον ανταγωνισμό; Σε ένα κλίμα νομιμότητας και εποπτείας ποιον θα διαλέξουν οι πελάτες; Υπάρχει κάτι που διαφέρει; Η απάντηση είναι ναι, υπάρχει και ισχύει και σήμερα. Είναι ο διαμεσολαβών ασφαλιστής και το SERVICE του! Έρευνες δείχνουν ότι οι περισσότεροι πελάτες σήμερα έκαναν ασφάλιση και επέλεξαν εταιρεία στο μεγαλύτερο

ποσοστό εξαιτίας του ασφαλιστή. Αυτό μέτρησε πιο πολύ απ' όλα! Όχι όλοι, αλλά οι περισσότεροι επηρεάστηκαν απ' τον ασφαλιστή. Μη «μαίμουδίσετε», λοιπόν, μην αντιγράφετε, μην πανικοβάλλεστε για το αύριο. Φροντίστε να δώσετε αξία στην προσωπικότητά σας! Αυτό διαφέρει και αυτό θα προσέχει πιο πολύ ο πελάτης. Μάθετε καλά να είστε διαφορετικός. Τα αντίγραφα τελειώσαν. Να είστε ο εαυτός σας και μάλιστα ο καλύτερος!  
Ε.Σ.

## Υψηλό το κόστος της υγείας για ασθενείς αλλά και υγιείς

Κάπου κάπου, οι ασφαλιστές ψάχνουν μια ιδέα για να πουλήσουν. Στην εφημερίδα «Καθημερινή» πρόσφατα υπήρχε αυτό το θέμα που «πουλάει» από μόνο του. Δείτε αυτό το κείμενο και δεν χρειάζεται να πείτε λέξη. Βγάλτε την αίτηση και δώστε την στον πελάτη να υπογράψει.

«Η Ελλάδα και η Ιταλία θα αντιμετωπίσουν περί το 2030 το μεγαλύτερο πρόβλημα γήρανσης του πληθυσμού στην Ευρώπη, λόγω της υπογεννητικότητας», αναφέρει στην «Κ» ο κ. Αντώνης Καρόκης, οικονομολόγος της υγείας. «Έως τότε», επισημαίνει, «είναι δεδομένη η αύξηση των δαπανών για περίθαλψη και υπηρεσίες υγείας και λόγω της γήρανσης και λόγω των νέων τεχνολογιών». «Παλιότερα θεωρούσαμε ότι αυτός που εισέρχεται υγιής στην τρίτη ηλικία θα ξοδέψει λιγότερα για την υγεία του. Τελικά, αυτό δεν είναι αλήθεια, η διαφορά δεν είναι σημαντική. Στο πλαίσιο της μελέτης έγινε σύγκριση υγιών και μη ηλικιωμένων και διαπιστώθηκε ότι η διαφορά της δαπάνης στη μία και την άλλη περίπτωση δεν ξεπρνάει το 10% κατ' άτομο. Οι ασθενείς έχουν αυξημένες δαπάνες περίθαλψης κυρίως τον πρώτο χρόνο από τη διάγνωση, αλλά μικρότερο προσδόκιμο επιβίωσης. Οι υγιείς ζουν περισσότερο και προϊόντος του χρόνου εκδηλώνουν χρόνιες παθήσεις που απαιτούν και άλλες υπηρεσίες, φυσικοθεραπεία, κατ' οίκον νοσηλεία και άλλες κοινωνικές παροχές. Όσα περισσότερα χρόνια νοσήματα εμφανίζει ο ηλικιωμένος τόσο αυξάνει το κόστος και χειροτερεύει η

**Δημόσιες δαπάνες υγείας (% ΑΕΠ) 2005 - Προβλέψεις 2050**

Χώρα	2005	2050	
		Από	Έως
Αυστραλία	5,6	7,9	9,7
Βέλγιο	5,7	7,2	9,0
Καναδάς	6,2	8,4	10,2
Γαλλία	7,0	8,7	10,6
Γερμανία	7,8	9,6	11,4
<b>Ελλάδα</b>	<b>4,9</b>	<b>6,9</b>	<b>8,7</b>
Ιρλανδία	5,9	8,2	10,0
Ιταλία	6,0	7,9	9,7
Ιαπωνία	6,0	8,5	10,3
Νορβηγία	7,3	8,9	10,7
Πορτογαλία	6,7	9,1	10,9
Σουηδία	5,3	6,7	8,5
Ελβετία	6,2	7,8	9,6
Αγγλία	6,1	7,9	9,7
ΗΠΑ	6,3	7,9	9,7
<b>Μέσος όρος</b>	<b>5,7</b>	<b>7,7</b>	<b>9,6</b>

ΠΗΓΗ: ΟΟΣΑ

ποιότητα της ζωής του». «Κατόπιν αυτών», καταλήγει ο κ. Καρόκης, «θα μπορούσε κανείς να θέσει ένα υποθετικό ερώτημα. Αξίζει όλη αυτή η προσπάθεια που καταβάλλεται για μείωση των παραγόντων



κινδύνου, που είναι το κάπνισμα, η παχυσαρκία, η υπέρταση, ο σακχαρώδης διαβήτης; Θα έλεγα ότι δεν έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον όσον αφορά στα οικονομικά της υγείας. Είναι αναγκαία, γιατί συμβάλλει στην καλύτερη υγεία και τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής μας κυρίως σε μεγάλη ηλικία. Το ερώτημα δεν είναι αν θα ξοδέψουμε χρήματα, αυτό όπως είπαμε είναι δεδομένο, αλλά πού θα τα ξοδέψουμε. Σε αρρώστους που πεθαίνουν γρήγορα ή σε υγιείς που ζουν καλύτερα και περισσότερο;».

(Πηγή: Καθημερινή)

## Αυξήστε τα συμβόλαια ζωής με ασφάλιστρα κατά του φόρου κληρονομιάς

Περισσότερα από 25 εκατ. ακίνητα αναμένεται να ενταχθούν στο περιουσιολόγιο. Η ηλεκτρονική καταγραφή της ακίνητης περιουσίας, που ξεκινάει από τη Γενική Γραμματεία Πληροφοριακών Συστημάτων του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών, με βάση το έντυπο Ε9 που υποβάλλεται φέτος από τους ιδιοκτήτες, αναμένεται να ολο-

κληρωθεί στα τέλη του 2006. Το περιουσιολόγιο θα περιλαμβάνει όλα τα ακίνητα και τη φορολογητέα αξία τους, καθώς στόχος είναι η επιβολή του ενιαίου φόρου ακινήτων που προβλέπει το πρόγραμμα μεταρρυθμίσεων της κυβέρνησης. Τα στοιχεία των ακινήτων θα καταχωρισθούν από τους υπαλλήλους της ΓΓΠΣ και από

ιδιωτική εταιρεία, η οποία για λόγους ασφαλείας και διασφάλισης των προσωπικών δεδομένων θα καταχωρίζει απευθείας στο ηλεκτρονικό πρόγραμμα του Taxis μόνο τα στοιχεία των ακινήτων με τον αύξοντα αριθμό και όχι τα ατομικά στοιχεία των ιδιοκτητών (ΑΦΜ, ονοματεπώνυμο κ.λπ.)

Ε.Σ.

## Κολυμπάτε στα βαθιά ή Έχετε τμήμα Marketing;

### Η εικόνα των κλάδων του μεταποιητικού τομέα (2004-2003)

Κλάδος	Κύκλος εργασιών μετ. %	Μεικτά κέρδη μετ. %	Ξένα προς ίδια κεφάλαια		Μέσος όρος εισπραξης απαιτήσεων (ημέρες)	
			2003	2004	2003	2004
Τρόφιμα - ποτά	6,36	6,96	0,96	1,01	116	116
Προϊόντα καπνού	19,69	25,73	1,89	1,61	92	78
Κλωστοϋφαντουργία	-3,72	-5,17	0,81	0,76	163	173
Είδη ένδυσης	1,60	-0,29	1,77	1,65	138	145
Δέρμα	-1,69	-3,48	1,92	1,87	192	195
Ξύλο	8,90	16,96	0,86	0,90	185	192
Χαρτί	2,21	3,87	1,87	1,80	151	158
Εκδόσεις - εκτυπώσεις	10,78	11,95	1,07	1,14	171	169
Προϊόντα διύλισης πετρελαίου	21,44	20,90	0,68	0,83	42	39
Χημικά	8,95	10,27	1,84	1,85	146	161
Ελαστικό - πλαστικές ύλες	12,71	6,76	1,08	1,11	155	150
Προϊόντα από μη μεταλλικά ορυκτά	3,26	-1,98	1,02	0,84	130	135
Βασικά μέταλλα	23,90	47,21	1,05	1,15	122	115
Μεταλλικά προϊόντα	14,73	22,64	1,08	1,03	120	125
Μηχανήματα - εξοπλισμός	9,71	4,25	0,99	1,06	165	163
Μηχανές γραφείου - Η/Υ	-0,57	6,66	3,50	2,41	107	139
Ηλεκτρικές μηχανές και συσκευές	11,88	2,38	1,29	1,25	132	122
Εξοπλισμός ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών	-9,07	-17,13	0,99	0,77	280	292
Όργανα ακριβείας	1,49	2,69	0,79	0,93	121	152
Αυτοκίνητα	19,57	7,98	2,61	2,04	146	144
Λοιπός εξοπλισμός μεταφορών	-4,37	-5,61	1,64	1,94	138	143
Έπιπλα κ.λπ.	13,80	12,34	1,23	1,20	133	127
Ανακύκλωση	53,82	81,84	1,01	0,88	123	124
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>10,41</b>	<b>9,07</b>	<b>1,11</b>	<b>1,13</b>	<b>124</b>	<b>123</b>

### Οι πρωταθλητές

#### Ο κλάδος με...

- Τη μεγαλύτερη δανειακή επιβάρυνση: **Μηχανές γραφείου - Η/Υ (2,41)**
- Το μεγαλύτερο περιθώριο καθαρού κέρδους: **Ανακύκλωση (23,97%)**
- Τις περισσότερες επιχειρήσεις: **Τρόφιμα - Ποτά (1.073 εταιρείες)**
- Το μεγαλύτερο ενεργητικό: **Τρόφιμα - Ποτά (12,7 δισ.ευρώ)**
- Τα μεγαλύτερα ίδια κεφάλαια: **Τρόφιμα - Ποτά (6,3 δισ.ευρώ)**
- Τις μεγαλύτερες υποχρεώσεις: **Τρόφιμα - Ποτά (6,3 δισ.ευρώ)**
- Το μεγαλύτερο τζίρο: **Τρόφιμα - Ποτά (9,5 δισ.ευρώ)**
- Τη μεγαλύτερη αύξηση τζίρου: **Ανακύκλωση (+53,82%)**
- Τα μεγαλύτερα κέρδη: **Τρόφιμα - Ποτά (483 εκατ.ευρώ)**
- Τη μεγαλύτερη αύξηση κερδών: **Βασικά μέταλλα (+253,78%)**
- Τις μεγαλύτερες ζημιές: **Λοιπόν Εξοπλισμός Μεταφορών (-63,5 εκατ.ευρώ)**



Ελπίζουμε μετά την 30ετία (70-2000) αυτοσχεδιασμού οι ασφ. εταιρείες να πήραν το «μήνυμα» ότι όλα σχεδιάζονται και προγραμματίζονται αν θέλουμε να έχουμε καλά αποτελέσματα. Δεν ξέρω γιατί στην Ένωση Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος δεν υπάρχει Επιτροπή Marketing για χάραξη κοινής στρατηγικής σε διάφορα ζωτικά θέματα, όπως π.χ. το τιμολόγιο...

Για να κάνει μια καλή «διείσδυση σε συγκεκριμένες αγορές» η ασφαλιστική βιομηχανία θα πρέπει να έχει και μια καλή πολιτική ανταγωνισμού... Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραθέτει σαν παράδειγμα την εικόνα των κλάδων του μεταποιητικού τομέα, όπου στα τρόφιμα-ποτά πρώτη εταιρεία είναι η Coca-Cola, στην ανακύκλωση η ΠΟΛΥΕΚΟ, στα αυτοκίνητα η ΕΒΟ, στον εξοπλισμό TV και επικοινωνιών η Intracom και Siemens, στα μεταλλικά προϊόντα η ΜΕΤΚΑ, στα ορυκτά η ΤΙΤΑΝ, στα πλαστικά η Πετζετάκις, στο χαρτί η Αθηναϊκή Χαρτοποιία, στον καπνό η Παπαστράτος, στις εκδόσεις ο ΔΟΛ, στα χημικά η Βιομηχανία Φωσφορικών λιπασμάτων κ.λπ., και όπου το μεγαλύτερο κέρδος έχουν οι εταιρείες τροφίμων όπως και μεγαλύτερο ενεργητικό, μεγαλύτερο τζίρο, μεγαλύτερο αριθμό κ.λπ. Ρωτάμε: Είναι πληροφορημένο το Marketing λεπτομερώς και πόσο ενημερώνει τους πωλητές της εταιρείας αναλυτικά για όσα ξέρει; Τι συμβόλαια προτείνονται; Τι συμβόλαια υπάρχουν; Τι καλύτερο; Τι κόστος έχουν; Τι έχει ο ανταγωνισμός; Ποια είδη συμβολαίων δεν υπάρχουν; Ποιοι πωλητές ασχολούνται; Τι δυνατότητες έχουν; Δυστυχώς, δεν γίνονται αυτά στην ελληνική αγορά... Δεν φταίνει οι Έλληνες για τα χαμηλά ασφάλιστρα. Οι εταιρείες δεν είχαν σωστές προτάσεις... Ε.Σ.

Οι τεχνολογίες αιχμής της επόμενης 20ετίας, όπως τις παρουσίασε η «Καθημερινή»

## Να είστε εκεί ως ασφαλιστές

Δέκα τεχνολογίες, που αυτήν τη στιγμή είναι σε ερευνητικό στάδιο, εκτιμώνται από το ινστιτούτο Rand ως πολύ σημαντικές, αφού ενδέχεται να επηρεάσουν την κλινική πράξη αλλά και τη βαρύτητα των σημαντικότερων παθήσεων για τη μέση και τρίτη ηλικία, έως το 2025. Αυτές είναι:

- **Ενδοκοιλιακοί απινιδωτές καρδιάς:** Συσκευές οι οποίες εμφυτεύονται στην καρδιά, παρακολουθούν συνεχώς τον καρδιακό ρυθμό και παρέχουν μικρά θεραπευτικά σοκ σε περίπτωση απειλητικής για τη ζωή αρρυθμίας. Αποτελεί πρόληπτική φροντίδα και θεωρείται ότι μπορεί να μειώσει τα ποσοστά θνησιμότητας κατά 10%.
- **Συσκευές υποστήριξης της αριστερής κοιλίας:** Συσκευές παρόμοιες με «τεχνητές καρδιές», οι οποίες εμφυτεύονται στο στήθος και βοηθούν την αριστερή καρδιακή κοιλία στην άντληση αίματος. Παραδοσιακά χρησιμοποιούνταν ως «γέφυρα» για τη μεταμόσχευση καρδιάς με μείωση της θνησιμότητας κατά 15%.
- **Βηματοδότες για τον έλεγχο της κολπικής μαρμαρυγής:** Η χρήση βηματοδοτών νέας γενιάς σε ασθενείς με χρόνια ή παροξυσμική κολπική μαρμαρυγή μπορεί να μειώσει τη θνησιμότητα μέχρι και κατά 50%.
- **Αναστολείς τηλεμεράσης:** Φάρμακα που αποτρέπουν την εκδήλωση του ενζύμου τηλεμεράση, το οποίο επιτρέπει στα καρκινικά κύτταρα να πολλαπλασιάζονται ανεξέλεγκτα. Η θεραπεία αυτή στοχεύει σε ασθενείς με συμπαγείς καρκινικούς όγκους και μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τη θεραπεία του 50% των ασθενών που θα λάβουν τη θεραπεία και τη βελτίωση της θνησιμότητας κατά 25% στους υπόλοιπους ασθενείς.
- **Εμβόλια κατά του καρκίνου:** Αποτελούν προσπάθειες διέγερσης του ανοσοποιητικού συστήματος ώστε να καταπολεμήσει τα καρκινικά κύτταρα. Ενεργά διεγερτικά του ανοσοποιητικού έχουν αποδειχθεί επιτυχή στη θεραπεία του καρκίνου της ουροδόχου κύστης και δείχνουν ελπιδοφόρα για την αντιμετώπιση του μελανώματος και του καρκίνου των νεφρών.
- **Αντι-αγγειογένεση:** Θεραπείες που επιδρούν στους αυξητικούς παράγοντες και αναστέλλουν τη δημιουργία νέων αιμοφό-

ρων αγγείων, τα οποία είναι απαραίτητα για την ανάπτυξη των καρκινικών μαζών άνω του 1 εκ. Χορηγούνται παράλληλα με την κύρια θεραπεία σε ασθενείς με συμπαγείς καρκινικούς όγκους.

• **Θεραπευτική αγωγή για οξύ εγκεφαλικό επεισόδιο:** Ανάπτυξη φαρμάκου για την προστασία των νευρώνων (neuroprotective), που θα μειώνει την επίπτωση του επεισοδίου στην αναπηρία κατά 50%, με τη μείωση του ποσού των προγραμματισμένων θανάτων των κυττάρων.

• **Πρόληψη της νόσου Alzheimer:** Ήδη γίνονται πολλές προσπάθειες για την εύρεση σκευασμάτων που θα καθυστερούν την εμφάνιση της νόσου. Η καθυστέρηση της εμφάνισης της νόσου κατά τρία χρόνια θα μείωνε τον επιπολασμό της νόσου κατά ένα τρίτο (με προϋπόθεση τη λήψη φαρμακευτικής αγωγής από

όλους τους ηλικιωμένους χωρίς τη νόσο).

• **Πρόληψη του διαβήτη:** Η χορήγηση φαρμάκων ευαισθητοποίησης της ινσουλίνης (insulin sensitization drugs) στο 30% των παχύσαρκων ηλικιωμένων ατόμων θα μείωνε τον κίνδυνο για την εμφάνιση διαβήτη κατά 50% σε διάστημα 15 ετών. Οι ασθενείς θα πρέπει να λαμβάνουν το φάρμακο σε όλη τους τη ζωή, ανεξάρτητα από τα συμπτώματα.

• **Ουσία για την επέκταση της διάρκειας ζωής:** Η μείωση της πρόσληψης θερμίδων σε ποντίκια κατά 30% έχει ως αποτέλεσμα την επιμήκυνση του ορίου ζωής κατά 25%, ωστόσο ο μηχανισμός πίσω από αυτό το φαινόμενο παραμένει άγνωστος. Μια ουσία που θα προκαλούσε αυτό το φαινόμενο στους ανθρώπους θα μπορούσε να αυξήσει το όριο ζωής κατά 10 χρόνια, σε άτομα που θα τη λάμβαναν για 30 χρόνια.



## Διαλέξτε ένα από τα δύο!



Πολλοί δ/ντές υπ/των βαδίζουν πάνω σε κακοτράχαλο δρόμο αφήνοντας τον καιρό να περνά χωρίς να ξεκαθαρίζουν ποια ιδιότητα και ποια καριέρα θα επιλέξουν. Του διευθυντή-manager ή του ασφαλιστή; Αυτά είναι διαφορετικά επαγγέλματα. Και τα δύο μαζί δεν «τραβάνε». Κάποιο θα γίνεται σε βάρος του άλλου. Οι εταιρείες έχουν ευθύνες, επειδή αυτό το ξέρουν. Δεν γίνεται να είσαι καλός δ/ντής και να ζεις από τη δουλειά του ασφαλιστή. Θέλει χρόνο και καλές συνθήκες για να κάνεις τον manager. Και απαντήσεις στα εξής ερωτήματα: Με τι εισοδήματα θα ζεις; Τι θα σου πληρώνει η εταιρεία; Τίνος είναι οι ασφαλιστές; Τι κατοχύρωση υπάρχει; Τι κανονισμοί υπάρχουν; Τι δυνατότητες υπάρχουν; Με ποιους όρους θα συνεχίζεις; Σε περιπτώσεις αποτυχίας ή «εκβιασμών» τι κατοχυρώσεις (έγγραφες) υπάρχουν; Με ποιους όρους θα συνεχίζεις; Πώς διαφυλάσσονται τα χαρτοφυλάκια και οι τίτλοι; «Αντε πήδα στη θάλασσα και αν σωθείς, σώθηκες», δεν είναι έντιμη αντιμετώπιση... Μη δέχεσθε να εκμεταλλεύονται κάποιοι τις καλές προθέσεις και τις φιλοδοξίες σας. Μη βιάζεσθε!

## Εικονικές πωλήσεις Τι ψάχνεις βελόνα στ' άχυρα!

Έτσι λέγανε οι παλιοί για κάποιους που έμπαιναν σε λεπτομέρειες, ή σε λαβύρινθους, ή σε θέματα που δεν βγάζεις εύκολα άκρη, ή σε μπερδεμένες υποθέσεις, σε σημαντικές και άχρηστα. Κάποιο καλοκαίρι στην Ήπειρο φωτογράφησα μια βελόνα στ' άχυρα κι έβαλα μια μαύρη κλωστή για να φανεί η βελόνα που δεν φαίνεται... εύκολα μέσα στ' άχυρα. Ήταν στο χωριό Ανεμοράχη, ζούσε ακόμα ο θεός μου Νίκος και η Αλέξω, δυο άνθρωποι απλοί και γνωστικοί, που ήξεραν αυτά που χρειάζονται. Ανάμεσα στους ανθρώπους του ελληνικού λαού βρίσκεις πολλούς χωρίς εγκυκλοπαιδικές γνώσεις και πανεπιστήμια, αλλά γνωστικούς, φωτισμένους με κοφτερό μυαλό που κουβαλάνε πολιτισμό, έθιμα, καλές συνήθειες και όλα εκείνα που μας ξεχωρίζουν. Έχετε αναρωτηθεί πόσα ξέρουν οι Ηπειρώτισες

μάνες; Μετρήσατε ποτέ πόσα φαγητά ξέρουν να κάνουν; Πόσες πίτες; Πόσα μενού; Τις είδατε στις εκκλησίες πόσα γνωρίζουν με τα πρόσφορα, τα κεριά, τα πατροπαράδοτα; Είδατε πώς μεγαλώνουν τα παιδιά; Ξέρουν να διαλέγουν την ουσία και να ζούνε με αυτά που τους χρειάζονται. Και ειλικρινά δεν είδα καμιά να ψάχνει... βελόνα στ' άχυρα! Με άλλα λόγια, στη ζωή μας που έχει σημασία η επιβίωση και το αποτέλεσμα... οι προτεραιότητες και τα σημαντικά έχουν σημασία. Ο τρόπος ζωής δίδαξε πολλούς να βάζουν προτεραιότητες σ' αυτά που έχουν αποτέλεσμα και σημασία στην επιβίωση. Αν παρατηρήσετε τους απλούς ανθρώπους στην καθημερινότητα θα διαπιστώσετε ότι... «σκίζουν τα πτυχία» πολλών πτυχιούχων «λαπάδων» που ζούνε με ξένο ιδρώτα...

Μην ματαιοπονείτε μερικοί με λεπτομέρειες ψάχνοντας «βελόνα στ' άχυρα». Ξεχωρίστε τα σημαντικά και ασχοληθείτε με αυτά που έχουν αξία και αποτέλεσμα! Άλλωστε πόσα σημαντικά κάνατε ως τώρα; Τολμάτε να μας πείτε; *Ευαγ. Σπύρου*



## Managers ασφαλιστών Οι καλοί ακροβάτες με τα πολλά πιάτα!



Οι managers ασφαλιστών στρατολογούν νέους συνεργάτες, εκπαιδεύουν νέους και παλιούς, επιβλέπουν τις εισπράξεις, διοικούν το υπ/μα, δέχονται παράπονα πελατών, επιθεωρούνται από επιθεωρητές των κεντρικών, κάνουν service των προσωπικών συμβολαίων, παίζουν ρόλους ψυχολόγου και... «μαμάς», είναι οικογενειακοί σύμβουλοι, εί-

ναι προϊστάμενοι διοικητικών υπαλλήλων, είναι παραγωγοί νέων συμβολαίων, είναι «πυροσβέστες» προβλημάτων μεταξύ συνεργατών, είναι «Κινέζοι ακροβάτες», με πολλά πιάτα σε ταυτόχρονη κίνηση. Πώς τα καταφέρνουν; Πληρώνονται για όλα αυτά; «Είναι άλογα που τα σκοτώνουν όταν γεράσουν;» «Είναι στεμμένες λεμονόκουπες»

κάποιοι από αυτούς; Είναι είδωλα; Υπάρχουν «συνταξιούχοι»; Αλληλοβοηθούνται μεταξύ τους στην ίδια εταιρεία και μεταξύ εταιρειών; Είναι υπερασπιστές ή «προδότες» των ανθρώπων τους; Με ποιους είναι; (Γνωρίζουμε αλλά δεν απαντάμε)... Ας απαντήσουν οι σύλλογοί τους και οι ίδιοι. Ίσως έτσι βελτιωθεί η ασφ. αγορά.

## Το μυστικό της επιτυχίας του μάντζεμντ

Μπορούμε να επιτύχουμε αποτελέσματα με τη συνεργασία άλλων ανθρώπων:

- Λέγοντάς τους **ποιά ακριβώς είναι** το περιεχόμενο της θέσης τους.
- Περιγραφή καθηκόντων οργάνωση**
- Εξηγώντας τους τι πρέπει να κάνουν.
- Καθορισμός στόχων**
- Συμφωνώντας μαζί τους πόσο καλά πρέπει να το κάνουν
- Πρότυπα απόδοσης**

- Δίνοντάς τους επαρκή καθοδήγηση και βοήθεια
- Επίβλεψη**
- Ελέγχοντας τα αποτελέσματα
- Αξιολόγηση απόδοσης**
- Παρέχοντας τις πληροφορίες για την απόδοσή τους
- Αναγνώριση, έπαινος, επίπληξη**
- Αποφασίζοντας μαζί τους τα διορθωτικά μέτρα
- Ανάπτυξη**



Αγγελική Νταλιάνη

# Η αρχόντισσα Ασφαλίστρια της Θεσσαλονίκης

Εν μέσω δραστηριοτήτων για το Μουσείο Τεχνολογίας, η Αγγελική Νταλιάνη, μέτοχος της Νταλιάνη ΕΠΕ και 35 χρόνια ασφαλίστρια, μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για την πορεία της και το επόμενο άνοιγμα της εταιρείας στη βαλκανική αγορά.

**Πώς ξεκινήσατε και μέσα σε λίγα χρόνια δουλειάς ανοίξατε το δικό σας μεσιτικό γραφείο;**

Με αργά αλλά σταθερά επαγγελματικά βήματα ξεκίνησα την καριέρα του Ασφαλιστή, στις αρχές της δεκαετίας του 1970 και είναι ακριβώς η εποχή που το τοπίο στην Ασφαλιστική Αγορά αρχίζει να αλλάζει τις παραδοσιακές του δομές (π.χ. νομοθετικό πλαίσιο, υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων κ.λπ.) Είναι όμως και η εποχή του απολύτως ανδροκρατούμενου επαγγελματικού χώρου. Από την αρχή πίστεψα ότι η εργασία του Ασφαλιστή δεν είναι ένα απλό επάγγελμα αλλά και λειτουργήμα. Το 1975 άνοιξα το δικό μου ασφαλιστικό γραφείο και εργάστηκα σκληρά όχι μόνο με πρόγραμμα και σύστημα αλλά και με όραμα και στόχους, ένας από τους οποίους ήταν «ο σεβασμός στον άνθρωπο», η απόλυτη πελατοκεντρική αντίληψη.

**Είσατε από τα ιδρυτικά μέλη του ΣΕΜΑ. Πώς ξεκίνησαν οι προσπάθειές σας για να καθιερωθεί ο θεσμός του Μεσίτη Ασφαλίσεων;**

Με το νέο νόμο 2170/93 καθιερώθηκε ο θεσμός του Broker. Μέχρι τότε τα μεγάλα ασφαλιστικά γραφεία λειτουργούσαν ως πράκτορες. Από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, μια ομάδα δεκαπέντε Επαγγελματιών Ασφαλιστών αρχίσαμε τις επαφές με το τότε Υπουργείο Εμπορίου και τους αντίστοιχους φορείς της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ενεργήσαμε ώστε να συμπεριληφθεί στην ασφαλιστική νομοθεσία περί διαμεσολαβούντων και ο θεσμός του Broker. Για το λόγο αυτό αρχικά συστήσαμε Αστική Εταιρεία για να εργασθούμε ως Σώμα, η οποία μετε-



ξελίχθηκε στο Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ). Πάντα θυμάμαι τους αγώνες που δώσαμε με τους αγαπητούς συναδέλφους κ. Σίμο Ξηρογιαννόπουλο, Γιάννη Μακρυμίχαλο, Γιώργο Κούμπα, Νίκο Μακρόπουλο, Παν. Λυσαίο κ.ά., τις ατέλειωτες ώρες δουλειάς, τα ψηφίσματα, τις αναμονές έξω από τα υπουργικά γραφεία. Πέ-

τρινα χρόνια! Από τότε ο ΣΕΜΑ άρθρωσε το δικό του λόγο και συνέβαλε στην διαμόρφωση νέων κανόνων στην Ασφαλιστική Αγορά σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα. Υπηρέτησα τον θεσμό, συμμετέχοντας σε όλα τα Δ.Σ. του ΣΕΜΑ και από την θέση του Αντιπροέδρου μέχρι το 2004. Έκτοτε είμαι επίτιμο μέλος του Δ.Σ. του ΣΕΜΑ.

**Πώς είναι η συνεργασία σας με τις Ασφαλιστικές Εταιρείες;**

Κατ' αρχάς όλες οι συνεργασίες μας με τις Ασφαλιστικές Εταιρείες βασίζονται πάντα στην αμοιβαία εμπιστοσύνη. Προς όφελος των πελατών μας το κριτήριο επιλογής είναι η υγιής οικονομική κατάσταση των Ασφαλιστικών Εταιρειών, το management, η σχέση μας με τους ανθρώπους τους και ο τρόπος επικοινωνίας καθώς και η ευελιξία που διαθέτουν για την επίλυση των προβλημάτων.

**Ποιος ήταν ο κλάδος με τα μεγαλύτερα κέρδη στην εταιρεία σας το 2005;**

Η Εταιρεία μας ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ ασκεί όλους τους κλάδους ασφάλισης. Βέβαια ο κλάδος Πυρός και η κάλυψη Ειδικών Κινδύνων είναι τα δυνατά μας σημεία.

**Ποια είναι τα σχέδια για την Εταιρεία σας;**

Ο σχεδιασμός των μελλοντικών μας ενεργειών είναι μια αέναη προσπάθεια στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού. Η ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ έχει περάσει στην δεύτερη γενιά υπό την ηγεσία του κ. Γιάννη Αθυρίδη Νταλιάνη. Περάσαμε δηλαδή την μέση διάρκεια ζωής των μικρών οικογενειακών επιχειρήσεων, που δεν ξεπερνά τα 25-30 χρόνια, όσο δηλαδή διαρκεί η επιχειρηματική δράση του ιδρυτή τους. Τα νέα μας σχέδια περιλαμβάνουν την εδραίωσή μας σε αναδυόμενη αγορά των Βαλκανίων.

**Τι θα λέγατε σε κάποιον που σκέφτεται να ανοίξει μια εταιρεία μεσιτών ασφαλίσεων;**

Η συμβουλή μου σε κάθε νέο επιχειρηματικό εγχείρημα στον χώρο της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης είναι ότι ο Μεσίτης Ασφαλίσεων πρέπει να θυμάται πάντα ότι είναι ο στρατηγικός σύμμαχος του επιχειρηματία και να δίνει έμφαση στην ποιότητα και την τεχνογνωσία.

**Ποιες οι δραστηριότητές σας στη Θεσσαλονίκη και τι σας παρακινεί σε αυτές;**

Μέσα στην πολύ ενδιαφέρουσα διαδρομή της καριέρας του Ασφαλιστή -του πλέον κοινωνικού επαγγέλματος- οι προκλήσεις και οι προσκλήσεις για την συμμετοχή στα κοινωνικά δρώμενα είναι πολλές. Εκτός των άλλων, στη δεκαετία του 1990 διετέλεσα για έξι χρόνια πρόεδρος του Ινστιτούτου Γυναικών Managers και Επιχειρηματιών (ΙΑΓΜΕ) της ΕΕΔΕ Μακεδονίας. Το ΙΑΓΜΕ είναι η κύρια συλλογική έκφραση και εκπροσώπηση των γυναικών managers και επιχειρηματιών.



Με τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας Κωστή Στεφανόπουλο

Εργάστηκα με σκοπό την εδραίωση της γυναικείας παρουσίας στη διοίκηση των επιχειρήσεων και οργανισμών του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα ως επίσης και την ενθάρρυνση των γυναικών για την ανάληψη και ανάπτυξη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Το μέλλον, γράφει ο Ζακ Λάνγκ, θα εξαρτηθεί

από την τύχη που επιφυλάσσεται στις γυναίκες και από τις θέσεις που θα κατακτήσουν στη Διοίκηση, στην Επιχείρηση, στην Πολιτική. Από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 διετέλεσα ταμίας του Τεχνικού Μουσείου Θεσσαλονίκης, πρόδρομο του Κέντρου Διάδοσης Επιστημών και Μουσείου Τεχνολογίας γνωστό και ως Πλανητάριο, το οποίο δημιούργησε τις προϋποθέσεις και υποδομές για τη διεύρυνση των παρεχόμενων εκπαιδευτικών και πολιτιστικών υπηρεσιών επ' ωφελεία της κοινωνίας.

Το ΚΔΕΜΤ, το οποίο υπηρετώ ως ταμίας, είναι ένα κέντρο εκλαΐκευσης και διάχυσης Τεχνολογίας και Επιστήμης, όπου η εκπαίδευση συναντά την έρευνα και η ψυχαγωγία τη μάθηση. Ένας χώρος όπου συμβαίνουν ποικίλα πολιτιστικά και επιστημονικά γεγονότα υψηλών προδιαγραφών και απαιτήσεων.

**Ποια πιστεύετε ότι είναι η αποστολή της Εταιρείας σας ;**

Η Διακήρυξη Αποστολής της Εταιρείας μας, δηλαδή το Mission Statement, είναι η αποδοχή και η αναγνώριση από τους πελάτες, τους συνεργάτες, το ανθρώπινο δυναμικό της Εταιρείας μας καθώς και από τις Ασφαλιστικές Εταιρείες, ως μια ηγετική Εταιρεία στο χώρο της διαμεσολάβησης στον Ασφαλιστικό Κλάδο.

Ανεβάζουμε τον πήχυ ψηλά στο θέμα της Ασφαλιστικής Εξυπηρέτησης και συμμετέχουμε θετικά ως επιχείρηση στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον.

## Επαγγελματική Πορεία

- **Σήμερα:** Broker, μέτοχος και μέλος του Δ.Σ. της ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ-ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, μέλος του Δ.Σ. και ταμίας του Κέντρου Διάδοσης Επιστημών και Μουσείου Τεχνολογίας, μέλος του Δ.Σ. και ταμίας του σωματίου «Φίλοι του Τ.Μ.Θ. Ασχολείται με θέματα management και πωλήσεων και έχει στο ενεργητικό της πολλές ώρες διδασκαλίας.
- **2002-2004:** Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ).
- **1990-2002:** Πρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής του ΙΑΓΜΕ της ΕΕΔΕ Μακεδονίας και Αντιπρόεδρος της Δ.Ε της ΕΕΔΕ Μακεδονίας επί μία τριετία.
- **1974:** Ιδρύει τον Ανεξάρτητο Ασφαλιστικό Οργανισμό «ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ».
- **1970:** Ξεκινά την ασφαλιστική της καριέρα.

Γιάννης Τοζακίδης

# Είναι συνεχής προσπάθεια η επιτυχία

Ο Κωνσταντινουπολίτης συντονιστής του υποκαταστήματος της Interamerican στην Ηλιούπολη μιλά για την επέκταση της εταιρείας στη νοτιοανατολική Αττική και εξηγεί πώς συντονίζει μια ομάδα ασφαλιστών

της **Χαρής Μπουργάνη**

**Πώς ξεκινήσατε να ασχολείστε με τις ασφάλειες ;**

Η σχέση μου με τις ασφάλειες ξεκίνησε το 1979 μέσω του προσωπικού ασφαλιστή της οικογένειάς μου. Είχα την τύχη να γνωρίσω στα πρώτα μου βήματα έναν άνθρωπο ο οποίος αποτέλεσε για μένα τον επαγγελματικό πατέρα και με μύησε στον χώρο των ασφαλειών, τον κ. Θωμόπουλο. Μου δίδαξε ότι η επιτυχία δεν έχει όρια, αρκεί να το θέλεις.

Έτσι συνδέθηκα με τον ασφαλιστικό χώρο και την οικογένεια της Interamerican. Είχα την ευτυχία να βρεθώ δίπλα σ' έναν χαρισματικό ηγέτη, τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά. Έναν ηγέτη που απλώς ήθελες να τον ακολουθήσεις, έναν άνθρωπο που με την απλότητά του σ' έκανε να ονειρεύεσαι μεγάλα πράγματα και να αγαπάς αυτό που κάνεις με πίστη και πάθος.

Ένας ηγέτης που άνοιγε πόρτες και εσύ απλώς έπρεπε να τις περάσεις. Οι βάσεις είχαν μπει. Η συνέχεια στον επαγγελματικό στίβο ήρθε μόνη της.

**Ποια είναι τα επαγγελματικά σας σχέδια για το 2006 ;**

Η εμπειρία μου και τα βιώματά μου στον χρηματοασφαλιστικό χώρο με έχουν διδάξει ότι η επιτυχία δεν είναι πρόσκαιρη, αλλά μια συνεχής προσπάθεια σχεδιασμού και ενεργειών. Κάθε μέρα πρέπει να κερ-



Είναι σημαντικό να δημιουργείς τις εξελίξεις και όχι να τις ακολουθείς. Έχουμε αναλάβει την ανάπτυξη εργασιών στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Αττικής με την δημιουργία 2 Νέων Γραφείων σε Κορωπί και Λαύριο, περιοχές που αναπτύσσονται πληθυσμιακά

δίξεις μικρές νίκες για να μπορείς να απολαμβάνεις την κάθε στιγμή. Τη δουλειά μας για να την κάνεις σωστά χρειάζεται να την διασκεδάσεις, να την αγαπάς, να εκτιμάς και να σέβεσαι τους ανθρώπους που σε πλαισιώνουν και σε εμπιστεύονται, είτε είναι συνεργάτες είτε πελάτες. Αυτό σημαίνει ότι τα επαγγελματικά μας σχέδια έχουν συνέχεια και δεν επηρεάζονται από τις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς.

Πιστεύω ότι υπάρχουν σήμερα μεγάλες προκλήσεις και ευκαιρίες στην αγορά και τα σχέδιά μας προσαρμόζονται σ' αυτό το μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Είναι σημαντικό να δημιουργείς τις εξελίξεις

και όχι να τις ακολουθείς. Έχουμε αναλάβει την ανάπτυξη εργασιών στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Αττικής με την δημιουργία 2 Νέων Γραφείων στο Κορωπί και στο Λαύριο, περιοχές που αναπτύσσονται πληθυσμιακά. Το στοίχημα για μας είναι να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του κόσμου και να πάρουμε ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς με όπλο μας την καινοτομία, την σκληρή δουλειά και την υποδειγματική εξυπηρέτηση καταναλωτών και πελατών. Παράλληλα προετοιμάζουμε 3 νέους Managers δίνοντας την ευκαιρία εξέλιξης και καριέρας που θα αποτελέσουν τον κορμό ανάπτυξης για τα επόμενα χρόνια. Δημιουργήσαμε και δημιουργούμε υποδομές και συστήματα Marketing τα οποία θα υποστηρίξουν ουσιαστικά την ανάπτυξη των συνεργατών μας

**Τι σημαίνει να ηγείστε ενός υποκαταστήματος της Interamerican ;** Η επαγγελματική μου καριέρα εξ αρχής ήταν και είναι στην Interamerican.

Το πόσο σημαντικό είναι να ηγείσαι μέσα από ένα Υποκατάστημα της Interamerican το δείχνει η αδιάκοπη πορεία μου μέσα στην εταιρεία. Το δηλώνει η εμπιστοσύνη των 20 συνεργατών μου, με τους οποίους είμαστε μαζί περισσότερο από 20 χρόνια.

Οι επιλογές όταν έχουν διάρκεια φανερώνουν το δέσιμο και την σχέση με την εταιρεία και τους ανθρώπους.

Προτιμώ να ηγούμαι μέσα σε μια εταιρεία-ηγέτη της αγοράς, όπου ο συναγωνισμός εκ των πραγμάτων σε κάνει καλύτερο και πιο ανταγωνιστικό.

**Πώς αξιολογείτε τη νέα γενιά ασφαλιστών και σε τι διαφέρει από την παλαιότερη;**

Την ιστορία πρέπει να την σέβασαι, το μέλλον χρειάζεται να το δημιουργείς. Δεν είμαι σίγουρος αν μπορώ να διαχωρίσω σε παλιά και νέα γενιά ασφαλιστών. Έχω γνωρίσει και συνεργάζομαι με ανθρώπους βιολογικής ηλικίας άνω των 65 με καινοτόμες ιδέες, ψυχική δύναμη και σχέδια για το μέλλον. Συνεργάτες που η δουλειά τους φρεσκάει και τους αναζωογονεί, σε αντίθεση με νέους χωρίς δυναμισμό και παρορμητισμό.

Η παλαιότερη γενιά των ασφαλιστικών συμβούλων είχε όνειρα και προσδοκίες, πίστη, πάθος και προσήλωση. Η νέα γενιά διαθέτει εκπαιδευτικό υπόβαθρο, γνώση της τεχνολογίας δεκτικότητα στην επιμόρφωση και μάθηση. Η παλιά γενιά μεγάλωσε μέσα από δυσκολίες με αποτέλεσμα να αντέχει στις πιέσεις. Η νέα γενιά θέλει να έρθουν τα πράγματα, η καριέρα, η εξέλιξη, η κοινωνική καταξίωση πιο εύκολα, πιο γρήγορα. Το μέλλον, όμως, χτίζεται με την εμπειρία του παρελθόντος, αλλά και με τις γνώσεις, τον δυναμισμό και την επιχειρηματικότητα των νέων.

**Με ποιο τρόπο συντονίζετε μια ομάδα ανθρώπων με διαφορετική νοοτροπία, ώστε να έχετε απόδοση και κέρδη στο υποκατάστημα ;** Γεφυρώνουμε την εμπειρία με την προσαρμοστικότητα, τις γνώσεις και την ευελιξία των νέων. Όταν μπορείς να ισορροπείς την διαφορετικότητα των ανθρώπων, ο συντονισμός γίνεται εύκολος. Το κλίμα, η ψυχολογία, ο σεβασμός, το κοινό όραμα, οι επαγγελματικές και ηθικές αξίες δημιουργούν το κατάλληλο περιβάλλον μέσα στο οποίο εμφανίζονται όλες εκείνες

οι δυνάμεις που σε οδηγούν στην επιτυχία. Το μοντέλο διοίκησης και ηγεσίας που ακολουθούμε έχει όραμα, καθοδήγηση, συστήματα και υποδομές. Δίνουμε την ευκαιρία για εξέλιξη καριέρας και κέρδη. Διευκολύνουμε τον σωστό και αποδοτικό κερδοφόρο επαγγελματία να μεγιστοποιήσει την εισόδησή του στην αγορά με στοχευμένες ενέργειες Marketing με στόχο την ικανοποίηση του πελάτη και την διατήρησή του. Βασίζομαστε στην ανάπτυξη ικανών και φιλόδοξων επαγγελματιών δημιουργώντας το κατάλληλο περιβάλλον για να επιτύχουν. Έχουμε επιλέξει ένα αποδοτικό μοντέλο ηγεσίας ούτως ώστε συνεργάτες, υποκατάστημα, εταιρία να απολαμβάνουν απόδοση και κέρδη.

**Με ποιον τρόπο μπορεί η Interamerican να συνεισφέρει στον τρίτο πυλώνα του ασφαλιστικού ;**

Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί μια βασική επιλογή του Έλληνα καταναλωτή να στηρίξει την διασφάλισή του σε ανάγκες που έχει. Το ασφαλιστικό αποτελεί ένα σοβαρό κοινωνικό θέμα. Η μακροζωία, η υγεία, η περιουσία είναι υψίστης σημασίας αγαθά που έχουν να κάνουν με την οικονομία της χώρας μας. Η ιδιωτική ασφάλιση έχει λύσεις που μπορούν να βοηθήσουν αποτελεσματικά. Η Interamerican έχει οργάνωση, αξιοπιστία, υποδομές, φερεγγυότητα, ένα τεράστιο πλήθος λύσεων σε καυτά θέματα που απασχολούν τον κάθε Έλληνα πολίτη. Μπορεί να συμβάλει στα μέγιστα στον 3ο πυλώνα του ασφαλιστικού με αξιόπιστες και ευέλικτες προτάσεις. Διαθέτει ένα αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό που με την προσωπική και φυσική του παρουσία μπορεί να σχεδιάσει αξιόπιστες λύσεις. Οι ανθρώπινες ανησυχίες και τα προβλήματα δεν λύνονται ούτε δια τηλεφώνου ούτε από τον γκισέ. Χρειάζονται την ανθρώπινη, ζεστή φροντίδα.



**Επαγγελματική Πορεία**

- **Σήμερα:** Διευθυντής Υποκαταστήματος Interamerican Ηλιούπολης από το 1984
- **Τα βήματα στην Interamerican:** Ανέπτυξε 2 γραφεία σε Νοτ/κή Αττική (2005), ένα υποκατάστημα σε Ιεράπετρα Κρήτης (1999), δημιούργησε και οργάνωσε νέο υποκατάστημα (1984), έγινε Διευθυντής & Unit-Manager σε υποκατάστημα (1982), ασφαλιστής (1979).
- **Προηγούμενη εμπειρία:** Προώθηση πωλήσεων στην οικογενειακή επιχείρηση «Πρατήριο υγρών καυσίμων» (1977-79).
- **Ηλικία:** 48
- **Σπουδές:** Απόφοιτος Ε.Μ.Σ.Σ., ΒΑ σε Διοίκηση Επιχειρήσεων, L.U.T.C.F.
- **Διακρίσεις:** Μέλος της GAMA, κάτοχος FIRST IN CLASS AWARD, SILVER LEVEL – BRONZE της GAMA.
- **Ελεύθερος χρόνος:** Αυτόνομη κατάδυση, διάβαση, ποδηλασία, τένις.

**Ποια θεωρείτε ότι είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της εταιρείας στην οποία εργάζεστε ;**

Όταν μια εταιρεία έχει συμβάλει σημαντικά και ουσιαστικά στον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα αυτό από μόνο του αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα. Η αναγνωρισιμότητα, η φήμη, η πληθώρα λύσεων και υπηρεσιών, η πελατοκεντρική φιλοσοφία με κύριο άξονα την ικανοποίηση του πελάτη, αποτελούν συγκριτικό πλεονέκτημα. Η επιβεβαίωση της επιλογής του πελάτη είναι η ταχύτητα των αποζημιώσεων. Οι αριθμοί μιλούν μόνοι τους. Κατά την τελευταία δετία πληρώθηκαν 1,2 δισ. ευρώ, αποζημιώνοντας και παρέχοντας υπηρεσίες σε περισσότερους από 1.400 πελάτες κάθε μέρα. Δομές και οργάνωση με έμφαση στην στήριξη του συνεργάτη. Υπηρεσίες Marketing που συμβάλουν αποτελεσματικά στο να υποστηρίξουν την καθημερινή δουλειά του με υποδομές πρωτόγνωρες για την ασφαλιστική αγορά. Εκπαίδευση διά βίου, μοναδικές υποδομές Υγείας και Ευρωπαϊκή διάσταση δίνουν το στίγμα του ηγέτη. Ένα κοινωνικό πρόσωπο με κοινωνικό έργο, όχι για το δήθεν, αλλά για προσφορά μαζί με την φερεγγυότητα, οροθετούν τι σημαίνει αξιοπιστία, ανεβάζοντας ψηλά τον πήχη της ποιότητας.

**Τι ποσοστό κέρδους στην εταιρεία προσφέρει το υποκατάστημα στην Ηλιούπολη;**

Το γραφείο το οποίο έχω την τιμή να ηγούμαι τα τελευταία 22 χρόνια είχε πάντα και έχει την ηθική και επιχειρηματική υποχρέωση να αποδίδει έργο κερδοφόρο και αποδοτικό. Στην εταιρεία και στους ανθρώπους που έχεις μαζί σου και σε εμπιστεύονται έχεις την απόλυτη ευθύνη να τους οδηγήσεις προς την επιτυχία. Το κέρδος εμπεριέχει όχι μόνο χρήματα αλλά και φήμη, ικανοποίηση, επαγγελματισμό, καινοτομία και όραμα. Ο δρόμος της επιτυχίας δεν είναι στρωμένος πάντα με δάφνες, αλλά αξίζει να τον περπατήσεις.

Κλύτη Μπουκουβάλα

# Ήθελα κάτι να με ανεβάζει!

της **Χαράς Μπουργάνη**

Η γυναίκα που έφερε 215.000 ευρώ μέσα σε έναν χρόνο στο ταμείο της ING ήρθε πρώτη στις πωλήσεις ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής. Αποδεικνύει ότι την ιστορία επιτυχίας δεν την φτιάχνουν απαραίτητα οι ακαδημαϊκοί τίτλοι, αλλά οι δεξιότητες ζωής. Το τέλος των σχολικών χρόνων βρήκε την Κλύτη Μπουκουβάλα να πνενθεί δύο απώλειες στην οικογένειά της και να βλέπει το όνειρο της Νομικής Σχολής να χάνεται. Στην επαγγελματική της πορεία αξιοποίησε το επικοινωνιακό της χάρισμα μέχρι που επικείμενη απόλυση φίλης της στο διπλανό, με το υποκατάστημα Καλλιάνη, γραφείο, την οδήγησε να δεχτεί θέση εργασίας στην ING. Η πίστη της στην αξία της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ισχυρή και την μεταφέρει στον συνομιλητή της. «Αν δεν βιώσεις τέτοιου είδους καταστάσεις όπως εγώ δεν μπορείς να φανταστείς τι σημαίνει να χρειαστείς νοσοκομείο, τι σημαίνει κίνδυνος και πόνος» λέει. Η συνέχεια είναι απλά μια ιστορία επιτυχίας την οποία αξίζει να διαβάσετε...



Η Κλύτη Μπουκουβάλα τιμά την εταιρεία της

**Τι βρήκατε στο χώρο της ασφάλισης που δεν είχαν οι προηγούμενες δουλειές σας;**  
Ήθελα κάτι πιο δυναμικό που να με ανεβάζει, να μπορώ να χτίσω μια καριέρα, να καταξιωθώ. Γενικά θέλω να εξελισσομαι, δεν είμαι στατικός άνθρωπος. Δεν είχα καμία σχέση με τον ασφαλιστικό χώρο. Μάλιστα είχα μια πολύ άσχημη εμπειρία με τις ασφάλειες, γιατί σε κάποιο περιστατικό που μου συνέβη δεν καλύφθηκα και η ασφαλίτριά μου δεν με είχε ενημερώσει για το τι ακριβώς δικαιούμαι. Όμως, όταν μπήκα στο χώρο και είδα πώς λειτουργούν οι επαγγελματίες ασφαλιστές, τι σημαίνει να είσαι κοντά στον άνθρωπο και να μπορείς να του προσφέρεις αυτό που του λείπει και έχει ανάγκη, τότε αγάπησα ό,τι ονομάζεται ασφάλεια. Έμαθα πάρα πολύ γρήγορα τη δουλειά, πέρασα από σεμινάρια για να εξυ-

πηρετώ τους πελάτες και ως ιδιαιτέρα του κ. Καλλιάνη χειριζόμουν το χαρτοφυλάκιο του. Τον Αύγουστο του 2004 αποφάσισα να παραιτηθώ από τη θέση αυτή και να ξεκινήσω ως ασφαλιστικός σύμβουλος να προσφέρω στον κόσμο αυτό που του έλειπε. Ήμουν κοντά του ανθρώπινα, γιατί αυτό λείπει σήμερα, να εντοπίζεις τι πραγματικά ζητάει ο συνάνθρωπός σου.

**Οι πρώτες σας δουλειές είχαν σχέση με τις πωλήσεις. Ποια εφόδια σας έδωσαν;**  
Όλες οι προηγούμενες δουλειές είχαν να κάνουν με πωλήσεις και με ανθρώπινες σχέσεις και μου έδωσαν τον αέρα της πώλησης στα πρώτα μου βήματα. Όμως, το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι λειτουργημα, γιατί εδώ η σχέση με τον πελάτη δεν σταματά στην

πώληση αλλά συνεχίζεται, και εγώ καλούμαι να του αποδείξω ότι όταν με χρειαστεί αυτά που του πούλησα ισχύουν. Όταν αυτός χρειαστεί να νοσηλευτεί, εγώ πρέπει να είμαι δίπλα του σαν άνθρωπος και η εταιρεία με τα προϊόντα της.

**Οι πελάτες έχουν και το κινητό σας;**

Βεβαίως, όπως έχουν το τηλέφωνο του γραφείου. Όμως, έχω δώσει και το τηλέφωνο του σπιτιού για έκτακτες περιπτώσεις, γιατί και αυτές είναι μέσα στη ζωή μας. Το 99% των πελατών μου είναι φίλοι μου και περιλαμβάνουν από νεογέννητα μέχρι ανθρώπους μεγάλης ηλικίας, από αποκλειστικές νοσοκόμες που δουλεύουν κάτω από πολύ δύσκολες συνθήκες μέχρι επιχειρηματίες που δεν έχουν κάποιο οικονομικό πρόβλημα.

**Κάνετε λόγο για τον επαγγελματία ασφαλιστή. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά του;**

Επαγγελματίας ασφαλιστής είναι αυτός που κάνει με ήθος τη δουλειά του, είναι άνθρωπος και δεν κοιτάει την τσέπη του, αλλά αυτό που θα πουλήσει να το χρειάζεται ο πελάτης. Μια από τις βασικές υποχρεώσεις του ασφαλιστικού συμβούλου είναι να ενημερώνει τον πελάτη του για τυχόν εξαιρέσεις μέσα στο συμβόλαιο. Μεγάλο ρόλο παίζει και η δύναμη της εταιρείας. Είμαι τυχερή που δουλεύω στην ING γιατί εδώ οι εξαιρέσεις είναι μηδαμινές σε σχέση με αυτές άλλων ασφαλιστικών εταιρειών, και αυτό είναι σημαντικό όπλο στα χέρια του ασφαλιστή.

**Ποια είναι τα πλεονεκτήματά σας που συνέβαλαν στην πρωτιά σας στον κλάδο ζωής;**

Θεωρώ ότι τα δικά μου πλεονεκτήματα είναι η μεγάλη μου καρδιά, πράγμα το οποίο εκπέμπω στον πελάτη από τα πρώτα λεπτά. Είμαι πάντα ευδιάθετη, χαρούμενη, συμμερίζομαι το πρόβλημά του και έχω μάθει να τον ακούω προτού πουλήσω. Βεβαίως, για να φτάσω στο σημείο αυτό σημαίνει ότι σπατάλησα ατελείωτες ώρες δουλειάς και έκανα θυσίες, όπως το να μη βλέπω τόσο το κοριτσάκι μου. Επειδή θεωρώ ότι τόσα χρόνια έχασα πολλά πράγματα επαγγελματικά, έπρεπε μέσα σε ένα πολύ μικρό διάστημα να τα κερδίσω.

**Τι θα λέγατε σε κάποιον νέο συνάδελφο που ξεκινάει;**

Θα του έλεγα ότι εφόσον αγαπά αυτό που κάνει πρέπει να έχει πείσμα, θέληση και υπομονή, γιατί δεν είναι όλα εύκολα και ευνοϊκά. Θα έχει τις δυσκολίες του, όμως αυτές δεν

Επαγγελματίας ασφαλιστής είναι αυτός που κάνει με ήθος τη δουλειά του, είναι άνθρωπος και δεν κοιτάει την τσέπη του

πρέπει να τον πτοούν, αντίθετα να τον δυνάμωσουν και να τον πεισμώνουν, να είναι ο καλός εαυτός του και τότε θα έχει τα αποτελέσματα που θέλει και περιμένει.

**Εσείς το πρώτο «όχι» πώς το αντιμετωπίσατε;**

Με χαμόγελο! Δεν πτοήθηκα. Επέστρεψα δριμύτερη στον πελάτη και περισσότερο προετοιμασμένη, ώστε να αντικρούσω το «όχι» του μέχρι να μου πει «ναι». Και το είπε!

**Κάποιος μπορεί να τα καταφέρει μόνος του;**

Είναι πολύ δύσκολο να προχωρήσεις εντελώς μόνος σου. Χρειάζεσαι τη βοήθεια των ανθρώπων που έχουν την πείρα και τη γνώση. Σε αυτό παίζει μεγάλο ρόλο το υποκατάστημα στο οποίο ανήκεις, αν είναι φιλικό το περιβάλλον, αν υπάρχει συναδελφική αλληλεγγύη και πιο συγκεκριμένα η ομάδα από την οποία προέρχεσαι. Εγώ ανήκω σε ένα υποκατάστημα το οποίο από την πρώτη στιγμή με

ενίσχυσε ηθικά. Θέλω να ευχαριστήσω και τον Unit μου Παύλο Θωμά που με στηρίζει και με μαθαίνει πράγματα.

**Τελικά υπάρχουν «καρχαρίες» στις πωλήσεις;**

Με την έννοια αυτού που πάει να φάει τον άλλο, εγώ δεν τους έχω αντιμετωπίσει ποτέ. Ούτε ανταγωνισμό έχω δεχθεί. Ο συναγωνισμός είναι δεκτός, γιατί μέσω αυτού εξελίσσεσαι.

**Μετά από μια πανελλαδική διάκριση, ποιοι είναι οι επόμενοι στόχοι;**

Θα ήθελα τα επόμενα χρόνια που θα ακολουθήσουν για μένα να είναι πάλι χρόνια επιτυχίας. Δεν ξέρω αν επιτυχία είναι να κάνω τους 200 πελάτες μου 300. Θέλω όμως να είναι χρόνια καλά με εξέλιξη στο χώρο μου. Επίσης, να έχω καλά και ευχαριστημένους τους πελάτες μου και να είμαι και εγώ καλά να τους εξυπηρετώ.



## Κλύτη Μπουκουβάλα Senior Ασφαλιστική Σύμβουλος ING

**Τωρινή εργασία** ✦ Ασφαλιστική σύμβουλος στον κλάδο ζωής στο υποκατάστημα 115 του Νίκου Καλλιάνη της ING από το 2004.

**Εργάστηκε** ✦ Ήταν γραμματέας της διεύθυνσης του υποκαταστήματος (2000-2004) Ν. Καλλιάνη, γραμματέας σε ΑΕΛΔΕ (1999-2000), υπεύθυνη πωλήσεων σε κατάστημα ηλεκτρονικών ειδών (1995-1999) και έμπορος τουριστικών ειδών σε ιδιόκτητο κατάστημα στη Σάμο (1989- 1994).

**Προσωπική ζωή** ✦ Έγγαμη με μια κόρη οκτώ χρόνων.

**Ηλικία** ✦ 34.

**Της αρέσει** ✦ Το διάβασμα (βιβλία συναισθηματικά και για τη μεταθανάτια ζωή), ταξίδια (το τελευταίο ήταν στην Ολλανδία), αθλητισμός.

**Σπουδές** ✦ Απόφοιτη λυκείου, πτυχίο σχολής γραμματέων.

Ευγενία Μπαρμπαγιάννη

# Ναι στην ασφάλιση περιουσίας και οικογένειας



**Το ΝΑΙ παρουσιάζει -από αυτό το τεύχος- και την άλλη πλευρά της ασφαλιστικής αγοράς, τους πελάτες μας: Πώς μας βλέπουν, ποια είναι η δουλειά τους, ποιες οι σχέσεις τους με τους ασφαλιστές. Η επιλογή είναι τυχαία. Γράψτε μας αν θέλετε να αναφερθούμε σε έναν πελάτη σας με ιδιαίτερες σχέσεις προς τον ασφαλιστικό κλάδο. Η πρόεδρος του εκπαιδευτικού Ομίλου Data Type μιλά στη Βιβή Σεβαστάκη για τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες και το καινοτόμο πρόγραμμα τραπεζοασφαλιστικών σπουδών.**

**Μιλήστε μας για τις δραστηριότητές σας, την ταυτότητα του εκπαιδευτικού ομίλου, αλλά και για το νέο επιχειρηματικό άλμα που επιχειρείτε στο χώρο.**

Κατ' αρχάς επιτρέψτε μου να σας συστηθώ. Γεννήθηκα στον Πειραιά, κατάγομαι από τη Μάνη και εκτός από Πρόεδρος του Εκπαιδευτικού Ομίλου DATA TYPE είμαι Πτυχιούχος Πολιτικών Επιστημών, Δικηγόρος, πολιτεύτρια στην Εκλογική Περιφέρεια του Πειραιά και συνδικαλίστρια. Είναι ευνόητο ότι για όλες τις ανωτέρω δραστηριότητες απαιτείται ιδιαίτερος χρόνος και ανάλωση δυνάμεων, αλλά η επιτυχία με ό,τι καταπιάνομαι μου δίνει τη δύναμη να συνεχίζω ακούραστα τον αγώνα μου. Όσον αφορά τον ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΟΜΙΛΟ DATA TYPE, αυτός λειτουργεί με τη μορφή του Εργαστηρίου Ελευθέρων Σπουδών, πλέον των 20 ετών, στο Αιγάλεω και στη Νέα Ιωνία. Το επίπεδό μας, κυρίως τα τελευταία πέντε χρόνια, έχει ενισχυθεί κατά πολύ και σ' αυτήν την εξέλιξη συνετέλεσε η μόνιμη συνεργασία που έχουμε συνάψει με τη Γαλλική Σχολή Μακιγιάζ ATELIER INTERNATIONAL DE MAQUILLAGE, της οποίας έχουμε μέσω της θυγατρικής μας εταιρείας ATELIER DE BEAUTE την αποκλειστική εισαγωγή των προϊόντων μακιγιάζ. Ως πρώτο μέλος στην Ελλάδα του Διεθνούς Οργανισμού CIEFEC είμαστε το μόνο επίσημο εξεταστικό κέντρο για τις διεθνείς πιστοποιήσεις διπλωμάτων Αισθητικής του πιο πάνω Οργανισμού. Εκτός των τμημάτων της

Γενικής Αισθητικής, επίσης λειτουργούν με επιτυχία και άλλες ειδικότητες όπως Πληροφορικής, Λογιστών, Γραμματέων, Marketing, κ. λ.π.

Για το νέο επιχειρηματικό άλμα που με ρωτάτε, ναι, πριν από λίγο καιρό αγοράσαμε χώρο 350 τ.μ. στην καρδιά του Πειραιά προκειμένου να στεγάσουμε την 3η κατά σειρά Σχολή του Εκπαιδευτικού Ομίλου. Η νέα σχολή του Πειραιά ήταν πάντα το όνειρό μου και τώρα αισθάνομαι απόλυτα καταξιωμένη και υπερήφανα.

**Πώς βλέπετε την ανταπόκριση του κοινού στην παρουσία της DATA TYPE. Υπήρξε αύξηση στο ποσοστό των εγγραφών στις σχολές;** Παρ' όλους τους δύσκολους καιρούς, που όλοι διανύουμε, το ποσοστό των εγγραφών στις σχολές μας αυξήθηκε κατά 30%. Αυτό μας έδωσε χαρά, αλλά και πολλαπλασίασε τις ευθύνες μας. Επίσης σημειώσαμε επιτυχία 98% στις εξετάσεις των σπουδαστών μας στην πιστοποίηση της Microsoft. Η πιστοποίηση Microsoft εγγυάται τόσο στον υποψήφιο εργαζόμενο όσο και στον εργοδότη το μέγεθος της παραγωγικότητας και τον φέρνει ένα βήμα μπροστά στον σύγχρονο ανταγωνισμό εργασίας.

**Πώς μπορεί να βοηθήσει ο όμιλος στην επαγγελματική αποκατάσταση των αποφοίτων;** Η αγορά εργασίας, όπως γνωρίζετε, είναι πολύ απαιτητική και η ανεργία ο μεγαλύτερος εχθρός της νεολαίας μας. Είναι πάρα πολλοί οι απόφοιτοι του Εκπαιδευτηρίου μας, που έχουμε συντελέσει στην ανεύρεση της εργασίας

τους και στην επαγγελματική τους αποκατάσταση. Για παράδειγμα, να αναφέρουμε ότι ένας μεγάλος αριθμός της αγοράς απευθύνεται σε εμάς όταν θέλει να προσλάβει κάποιον νέο συνεργάτη. Έχουμε πάντα επικοινωνία με τους αποφοίτους μας και διατηρούμε μεταξύ μας μία πολύ καλή σχέση. Για το σκοπό αυτό έχουμε ξεκινήσει την έκδοση εφημερίδας με τον τίτλο «το ατελιέ της ομορφιάς και της γνώσης» που κάθε τρεις μήνες ταχυδρομείται σε 8.000 αποφοίτους μας.

Η τιμή, η αξιοπρέπεια, η υπευθυνότητα και πάνω απ' όλα ο πολιτισμός, είναι τα στοιχεία που υπάρχουν στο Εκπαιδευτήριο. Η εκπαίδευση στη Σχολή ξεκινά ως επικοινωνία και καταλήγει σε κοινωνία. Μία κοινωνία καθηγητών, σπουδαστών, καριέρας και προοπτικής μεταξύ μας. **Σε προσωπικό επίπεδο, ποια είναι η ικανοποίηση που αντλείτε από τη συμμετοχή σας στις διαδικασίες της εκπαίδευσης;**

Κατ' αρχάς να σας ξεκαθαρίσω κάτι. Όπως σας είπα στην αρχή, είμαι Πτυχιούχος Πολιτικών Επιστημών και Δικηγόρος. Θα μπορούσα κάλλιστα να ασχοληθώ με αυτά που σπούδασα, αλλά αποφάσισα να ασχοληθώ με την «παιδεία», αυτό που ονομάζετε εσείς «διαδικασίες εκπαίδευσης», γιατί αυτή με εκφράζει περισσότερο. Σαν Πρόεδρος του Εκπαιδευτικού Ομίλου Data Type Α.Ε. ινώθω ότι προσφέρω στην κοινωνία. Η κοινωνία είναι αυτή που έχει μεγάλη ανάγκη για σοβαρή επαγγελματική εκπαίδευση. Και αυτό πιστεύω ότι προσφέρουμε. Την καταξίωση της δουλειάς μου την αντικρύζω καθημερινά. Στους δρόμους, στα γραφεία, στην οποιαδήποτε επικοινωνία, όταν συναντώ παλαιές και παλαιούς σπουδαστές που έχουν αποκατασταθεί επαγγελματικά. Η ικανοποίηση που ινώθω είναι πράγματι μεγάλη. Γενικά αισθάνομαι ότι προσφέρω στη σημερινή νεολαία προοπτική.

**Πώς βλέπετε τις εξελίξεις στον κλάδο των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων;**

Οι επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης αλλά και της διεύρυνσης της ΕΕ θα είναι εντυπωσιακές. Αναμένουμε ριζική αλλαγή του σκηνικού και μεταστροφή στην ιδιωτική εκπαίδευση. Αν δεν το πιστεύαμε βέβαια δεν θα επιχειρούσαμε σε αυτό τον τομέα τόσα χρόνια. Οι εξελίξεις θα είναι σε δύο άξονες. Ο ένας θα αφορά στην ανώτατη εκπαίδευση και ο άλλος στην επαγγελματική. Σε ό,τι αφορά την ανώτατη εκπαίδευση η αλλαγή της νομοθεσίας για αναγνώριση των ιδιωτικών πανεπιστημίων αλλά και του τρόπου φοίτησης είναι μονόδρομος και προ των πυλών. Εδώ θεωρούμε ότι η συνεργασία των ιδιωτικών, αλλά και των δημόσιων, πανεπιστη-

μίων με τις επιχειρήσεις και η χρηματοδότησή τους για διεξαγωγή έρευνας είναι ο καταλύτης. Μόνο έτσι τα ελληνικά πανεπιστήμια θα βγουν από την αφάνεια. Είναι θέμα εθνικής σημασίας αλλά και με τεράστια οικονομική σημασία. Αποτελούμε βασικό αιμοδότη των βρετανικών κυρίως πανεπιστημίων και διαφεύγει τόσο συνάλλαγμα. Αυτοί οι πόροι καλύτερα να επενδύονται σε τοπική έρευνα. Ο τόπος θα έχει μεγαλύτερα οφέλη. Το μοντέλο που βλέπω ότι θα επικρατήσει δεν θα είναι αυτό που ισχύει με τα franchises. Τα ιδιωτικά πανεπιστήμια για να είναι ουσιαστικοί θεσμοί που προάγουν την επιστήμη και την τεχνολογία πρέπει να έχουν μέγεθος και πόρους χρηματοδότησης. Ίσως να πρέπει να είναι και το κράτος μέτοχος. Σε ό,τι αφορά στην επαγγελματική εκπαίδευση η τάση σε μία αγορά εργασίας 300 εκατομμυρίων πολιτών από 25 διαφορετικές χώρες είναι να φύγουμε από το εκάστοτε εθνικό-κρατικό σύστημα αναγνώρισης και χορήγησης άδειας ασκήσεως επαγγελματιών και να μεταβούμε σε συστήματα πιστοποίησης. Οι φορείς πιστοποίησης ανάλογα με την αξιοπιστία τους θα αποκτήσουν και το ανάλογο κύρος. Ήδη αυτό συμβαίνει με την πιστοποίηση ξένων γλωσσών και χειρισμό Η/Υ και στην Ελλάδα ακόμη και προσλήψεις στο Δημόσιο. Και φυσικά ήδη ισχύει και για την πιστοποίηση και αδειοδότηση των ασφαλιστικών συμβούλων. Άρα ο θεσμός της «αναγνωρισμένης από το κράτος σχολής» κατέπεσε και παρεγκλιώθηκε μόνο και μόνο από τις δυνάμεις της αγοράς. Εμείς δικαιωθήκαμε στη στρατηγική μας να επενδύσουμε τεράστια ποσά για το μέγεθος μας χωρίς ποτέ να πέσουμε στην παγίδα της «αναγνωρισμένης από το κράτος σχολής». Σχεδιάζουμε και υλοποιούμε προγράμματα σπουδών που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της αγοράς και τα παρείχαμε σε υψηλό επίπεδο. Οι διεθνείς επιτυχίες των αποφοίτων μας το απέδειξαν.

**Κυρία Μπαρμπαγιάννη, είστε επιτυχημένη επιχειρηματίας. Έχετε ασφαλίσει τις επιχειρήσεις σας και έναντι ποίων κινδύνων;** Είμαστε η πρώτη σχολή στην Ελλάδα που εισήγαγε πρόγραμμα τραπεζοασφαλιστικών σπουδών οκτώ χρόνια πριν. Είναι δυνατόν να μην ασφαλιζόμαστε; Δεδομένου ότι τα περιουσιακά στοιχεία του Ομίλου μας έχουν αγοραία αξία πλέον των 2,5 εκατ. ευρώ, αλλά και λόγω του ότι πρέπει να διασφαλίζουμε την απρόσκοπτη λειτουργία μας ακόμη και όταν ο μη επιχειρηματικός κίνδυνος μας χτυπήσει τη πόρτα, ασφαλιζουμε περιουσία και δραστηριότητες. Δηλαδή το μενού περιλαμβάνει ασφάλιση πυρκαγιάς, σεισμού, αστική ευθύνη ένα-



ντι τρίτων, απώλειες εσόδων, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες ενέργειες, πλημμύρες κ.λπ. Για τα μεταφορικά μέσα της επιχείρησης ούτως ή άλλως η ασφάλιση είναι υποχρεωτική. Και φυσικά είμαστε ασφαλισμένοι και σαν επιχειρηματίες με απλή ασφάλιση τύπου Key person insurance. Γενικά τα ασφαλιστρα αποτελούν περίπου το 4% των εσόδων μας. Εμείς σχεδιάζουμε να καταρτίσουμε πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης και συνταξιοδοτικό για το προσωπικό και τους μαθητές μας. Το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστηρίων μας το έχουμε εμπιστευτεί στις εταιρίες του ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από το 2000. Παλαιότερα ασφαλιζόμασταν σε μεγάλες ξένες εταιρίες, αλλά τελικά επιτυγχάνουμε καλύτερα διαχείριση κινδύνου αλλά και μέγεθος του συγκεκριμένου ομίλου. **Εσείς είστε ασφαλισμένη; Τι ασφαλίσεις έχετε επιλέξει για την οικογένειά σας;** Πέρα από την κοινωνική ασφάλισή μας, φυσικά και διατηρούμε ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής (απλή), ατυχήματος, απώλειας εισοδήματος και πλήρους νοσοκομειακής περίθαλψης για όλη την οικογένεια στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Προτιμούμε για τον οικογενειακό μας σχεδιασμό να έχουμε υψηλές καλύψεις κινδύνου, έτσι ώστε αν και όταν συμβεί ο «κακός» ασφαλιστικός κίνδυνος, η οικογένεια και οι επιχειρήσεις να μείνουν οικονομικά ανεπηρέαστες. Στο μέλλον και ανάλογα με τις ρυθμίσεις στο συνταξιοδοτικό-ασφαλιστικό πρόβλημα της χώρας θα επιλέξουμε και συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που θα καλύπτει τις διαμορφούμενες ανάγκες μας.

ING

# Πελατοmania

## Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων 2006

Με κεντρικό σύνθημα την πελατοmania και ήχους από καρδιοχτύπια, η ING Hellas βράβευσε 318 συνεργάτες της σε μια κατάμεστη από κόσμο αίθουσα στο Μέγαρο Μουσικής



Η συμφωνική Ορχήστρα Νέων Πειραιά άνοιξε με εορταστικό τρόπο το συνέδριο



**Ο** διευθυντής της ορχήστρας Ραφαήλ Πυλαρινός άνοιξε το συνέδριο με έργα των Μπραμς και Στράους και για μια στιγμή η διεύθυνση των μουσικών υπό τις οδηγίες του θύμισε παραλληλισμό με μάντζερ στελεχών. Συνολικά 275 (τόσοι παρευρέθηκαν από τους 318) Agency Managers, Assistant Managers, Unit Managers και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι βραβεύτηκαν στις 29 Μαρτίου για τις πωλήσεις που έφεραν στους κλάδους Αυτοκινήτου, Πυρός, στα Ομαδικά Συμβόλαια, Αμοιβαία Κεφάλαια, στον κλάδο Ανάπτυξης, Ζωής, Διατηρησιμότητας, Diamond club και στο Χαρτοφυλάκιο υποκαταστήματος.

Σε μια προσπάθεια να δοθεί διάσταση στο πελατοκεντρικό σύστημα ως κεντρική φιλοσοφία της ING, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας Den Boer τόνισε ότι «κανείς δεν μπορεί να πετύχει μόνος του. Είμαστε μια ομάδα. Μια ομάδα νικητών». Ομοίως, η Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων Σοφία Ρατσιάτου έδωσε βάρος στην ανάπτυξη των διαπροσωπικών σχέσεων στην εταιρεία «οι σχέσεις είναι μονό-



Η κ. Σοφία Ρατσιάτου

λάτε στο τηλέφωνο κ.ά.»- και επαρκή γνώση του προϊόντος που ο ασφαλιστής πρόκειται να παρουσιάσει στον πελάτη με πάθος που να δείχνει ότι τον υπηρετεί. Οι έρευνες αγοράς υποδηλώνουν ότι τα επίπεδα ικανοποίησης των πελατών υπερβαίνουν το 80%. Την επαρκή ανταπόκριση της ING Hellas στα

δρομος» επισήμανε στην ομιλία της- παράλληλα με την πελατοκεντρική ιδέα, καθώς και στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών που, όπως είπε, είναι «το μεγάλο αφεντικό».

Ο Tom Kliphuis, CEO Insurance Central Europe & Head Global retirement Services έδωσε έμφαση στο πάθος και τα κίνητρα που κινούν την παραγωγικότητα, ενώ υπογράμμισε την προτεραιότητα που πρέπει να δοθεί στη διατήρηση των πρακτόρων διεθνώς. Την ίδια στιγμή, ανακοίνωσε ότι θα έρθουν νέα συνταξιοδοτικά προγράμματα, ένα νέο νοσοκομειακό προϊόν για τον

κλάδο Υγείας και ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα για μοτοσικλίστες. Ακόμη, τόνισε την ανάγκη για διαρκή εκπαίδευση και

πειθαρχία, «προπόνηση πριν το ματς»- «πρέπει να εξασκείστε κάθε μέρα, πώς θα μιλάτε στο τηλέφωνο κ.ά.»- και επαρκή γνώση του προϊόντος που ο ασφαλιστής πρόκειται να παρουσιάσει στον πελάτη με πάθος που να δείχνει ότι τον υπηρετεί. Οι έρευνες αγοράς υποδηλώνουν ότι τα επίπεδα ικανοποίησης των πελατών υπερβαίνουν το 80%.

Την επαρκή ανταπόκριση της ING Hellas στα



Τα δύο ηγετικά στελέχη της ING, Cornelis den Boer και Tom Kliphuis



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς κατά την ομιλία του

νέα δεδομένα εξήρε στην ομιλία του ο κ. Κωνσταντάς τονίζοντας την υπερεπάρκεια μαθηματικών αποθεμάτων που ανέρχονται σε 40,5 εκατ. ευρώ, τη διαχείριση 675 εκατ. ευρώ σε περιουσιακά στοιχεία, τις επενδύσεις ύψους 4 εκατ. ευρώ για το 2005 και σχεδιασμό πολλαπλάσιων μέχρι το 2008, το ποσό 110 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις τη χρονιά που μας πέρασε και την αύξηση 6% στον κλάδο ζωής. «Η αποτελεσματική διαχείριση των επενδύσεων από την ING Ελλάδος έχει αποφέρει στους Ολλανδούς μετόχους την τελευταία 25ετία εσωτερική απόδοση επένδυσης πάνω από 25% ετησίως» δήλωσε και συνέχισε: «Για πρώτη φορά απ' όσο θυμάμαι γίνεται αναφορά της θετικής συνεισφοράς της ING Ελλάδος στα αποτελέσματα της Κεντρικής Ευρώπης στο δελτίο τύπου των οικονομικών αποτελεσμάτων του 2005 του ING Group». Τέλος, έκανε λόγο για αλλαγές στους τρόπους διανομής στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα αναφερόμενος στη συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς λέγοντας ότι «υπάρχουν 150 δισ. ευρώ περιουσία των Ελλήνων κατατεθειμένη σε τραπεζικούς λογαριασμούς και η ING Πειραιώς καλείται να αξιοποιήσει αυτή την ευκαιρία παρέχοντας στους πελάτες της τράπεζας κατάλληλα προϊόντα ασφαλιστικού τύπου».

Η κόκκινη καρδιά, σήμα κατατεθέν, κυριάρχησε εκτός από λογότυπο της «πελατοmania» και στο βίντεο για την εθελοντική αιμοδοσία στην οποία συμμετείχαν υπάλληλοι και συνεργάτες της ING συγκεντρώνοντας 1.000 φιάλες αίμα για την Πνοή-Φίλοι Εντατικής Θεραπείας Παιδιού.

# Υποκαταστήματα

Οι βραβευθέντες από το υποκατάστημα του κ. Θανάση Κατσιγιάννη



Αναμνηστική φωτογραφία από το υποκατάστημα του κ. Παντελή Πιτόγλου



Οι βραβευθέντες από το υποκατάστημα του κ. Γιώργου Ζαφείρη

# Κλάδος Ζωής



Ασφαλιστικοί σύμβουλοι του Κλάδου Ζωής εκτός Αθηνών



Οι Unit Managers του κλάδου Ζωής εκτός Αθηνών Κωνσταντίνα Οικονόμου, Κατερίνα Σταματοπούλου, Κωνσταντίνος Παπαναστασίου



Διακρίνονται οι Assistant Agency Managers από τον κλάδο Ζωής εκτός Αθηνών: Στυλιανή Γουβερράκη, Γιώργος Τζορμπατζάκης, Κωνσταντίνος Καρακάρης



Οι Agency Managers Ιωάννης Γιαννέζης, Νίκος Σαρικόγλου, Δημήτρης Μάλλης από τον κλάδο Ζωής εκτός Αθηνών

# Διαμάντια



Διακρίνονται οι Agency Managers του Diamond Club Αθηνάσιος Κατσιγιάννης, Δημήτρης Καφετζόπουλος, Θεόφιλος Τσιολέκας



Οι Unit και Assistant Agency Managers του Diamond Club Ευαγγελία Πιτόγλου, Αθανασία Κατσικαρέλη, Ελένη Βαγουρδί

**ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗ)**

**AGENCY MANAGERS**  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ  
ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ  
ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ  
**UNIT MANAGERS**  
ΚΑΡΑΝΑΣΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ  
ΚΑΤΣΙΚΑΡΕΛΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ  
ΣΙΑΜΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΤΡΙΑΝΤΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
ΜΠΙΛΙΡΗΣ ΜΙΧΑΗΛ  
ΔΙΟΝΥΣΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

**ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΓΙΑΝΝΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ  
**UNIT MANAGERS**  
ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΔΙΓΕΝΑΚΗΣ ΣΟΥΛΑΝ ΚΑΡΛΟΣ  
ΔΑΡΣΕΝΤΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ  
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ  
ΣΙΩΣΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

**ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΑΘΗΝΑ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΤΣΕΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
**UNIT MANAGERS**  
ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ  
ΚΑΤΣΙΚΑΡΕΛΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΚΟΡΦΙΑΤΗΣ ΛΟΡΕΝΤΟΣ  
ΜΠΕΝΝΕΤ ΑΝΝΙΚΑ  
ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ  
ΚΑΛΑΜΕΝΙΟΥ ΕΛΕΝΗ  
ΞΑΝΘΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ  
ΚΟΥΝΟΥΠΑΣ ΙΣΙΔΩΡΟΣ  
ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΔΟΥΛΒΑΡΗ ΟΛΓΑ  
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΕΝΕΛΑΟΣ  
ΤΥΡΩΒΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΒΛΑΧΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΑΡΜΑΟΣ ΕΔΟΥΑΡΔΟΣ-ΑΝΑΣΤ  
ΣΤΕΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ  
ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΝΙΚΟΔΗΜΟΥ ΣΟΦΙΑ  
ΠΙΤΤΑ ΖΗΝΟΒΙΑ  
ΧΑΒΕΛΕΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΧΑΤΖΗΡΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

**ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗ)**

**AGENCY MANAGERS**  
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ  
ΜΕΤΑΞΑΣ ΗΛΙΑΣ  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**

ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
**UNIT MANAGERS**  
ΡΟΥΣΣΟΣ-ΠΟΠΟΝΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ  
ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ  
ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΠΙΕΡΡΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ  
ΓΑΛΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ  
ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGER**  
ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
**UNIT MANAGER**  
ΣΤΑΜΠΟΛΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΝΤΑΒΕΛΑΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ  
ΣΤΑΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΣΑΒΒΑΠΕΤΡΑΚΗΣ ΠΕΤΡΟΣ

**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ  
ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGER**  
ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
**UNIT MANAGER**  
ΣΤΑΜΠΟΛΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΝΤΑΒΕΛΑΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ  
ΣΤΑΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΣΑΒΒΑΠΕΤΡΑΚΗΣ ΠΕΤΡΟΣ

**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

**ΑΘΗΝΑ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ ΕΛΕΝΗ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
**UNIT MANAGERS**  
ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΜΕΛΕΤΙΟΣ  
ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΚΑΔΔΑΣ ΔΡΟΣΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΜΠΟΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ  
ΣΤΑΦΥΛΟΠΑΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΦΑΡΜΑΚΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ  
ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ  
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΜΠΡΑΝΙΚΑΣ ΛΕΑΝΔΡΟΣ  
ΒΛΑΧΟΣ ΠΕΤΡΟΣ  
ΝΑΘΑΝΑΗΛ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΤΣΙΠΛΑΚΟΥ ΑΝΤΩΝΙΑ

**ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ  
ΠΟΓΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΖΥΓΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΒΑΓΟΥΡΔΗ ΕΛΕΝΗ  
**UNIT MANAGERS**  
ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ

ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ  
ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΚΑΝΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ  
ΤΡΩΙΑΝΝΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ  
ΜΠΑΣΙΑΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΝΑΣΑΙΝΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΒΛΑΧΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΒΕΖΥΡΓΙΑΝΝΗ ΚΛΑΙΡΗ  
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ  
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ  
ΟΡΦΑΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΣΠΕΤΣΙΩΤΗΣ ΘΕΟΔΟΣΙΟΣ  
ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ ΠΑΥΛΙΝΑ  
ΒΛΑΧΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΤΖΙΟΥΜΗ ΧΑΪΔΩ  
ΠΙΤΤΑ ΖΗΝΟΒΙΑ  
ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ-ΤΡΥΦΩΝ  
ΜΠΑΡΚΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ  
ΠΡΟΦΥΡΗ ΑΣΗΜΙΝΑ  
ΝΤΕΚΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΠΑΤΡΙΚΕΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ  
ΤΙΓΚΑ ΑΓΓΕΛΙΚΗ  
ΖΕΡΒΟΥ-ΜΑΥΡΟΕΙΔΗ ΜΑΓΔΑΛΗΝΗ  
ΔΑΜΑΝΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ  
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ-ΧΑΤΖΗΠΑΝΟΥ ΕΥΡΥΔΙΚΗ  
ΔΙΑΜΑΝΤΗ ΔΗΜΗΤΡΑ  
ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ  
ΜΑΡΤΙΝΕΓΚΟΣ ΦΩΤΕΙΝΟΣ  
ΣΤΡΑΤΗΣ ΠΑΥΛΟΣ  
ΣΤΕΙΑΚΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΚΟΥΤΣΑΚΟΥΤΣΗΣ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ  
ΣΚΙΝΤΖΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ  
ΓΕΡΑΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΣΙΑΤΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΚΟΥΦΙΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ  
ΖΑΧΑΡΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ  
ΠΑΠΠΑΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ  
ΚΡΑΣΣΑΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ  
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛΙΔΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΚΕΜΕΝΤΣΙΕΤΣΙΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΣΑΝΤΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΚΙΟΥΣΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ  
ΤΣΑΚΑ ΠΟΛΥΞΕΝΗ  
ΣΤΕΦΑΝΙΔΟΥ ΣΟΦΗ  
ΠΑΥΛΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑΝΘΗ  
ΚΛΩΣΤΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ  
ΑΓΑΔΑΚΟΥ ΠΑΝΝΟΥΛΑ  
ΜΠΟΥΝΖΙΜΠΟΥ ΜΑΡΙΑ  
ΦΙΛΙΠΠΟΥΛΗ ΕΛΕΝΗ

**ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

**AGENCY MANAGERS**  
ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
**UNIT MANAGERS**  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΓΚΟΥΜΑ ΜΑΡΙΑΝΘΗ  
ΤΣΙΑΝΑ ΕΛΕΝΗ

**ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

<b>ΓΡΑΦΕΙΟ</b>	<b>ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ</b>
ΧΑΝΙΩΝ	ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΧΑΛΚΙΔΑΣ	ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ	ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

**ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΓΙΑΝΝΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΣΑΡΙΚΛΟΓΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ

ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΚΑΡΑΚΑΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
**UNIT MANAGERS**  
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ  
ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΥ ΣΟΦΙΑ  
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ  
ΣΙΑΦΛΙΑΚΗΣ ΖΑΧΑΡΙΑΣ  
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ  
ΑΥΓΗΤΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ  
ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΒΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ  
ΣΤΕΦΑΝΑΚΗ ΚΥΡΙΑΚΗ  
ΚΥΡΙΑΚΙΔΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ  
ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΤΕΡΖΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΚΕΦΑΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΧΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

**ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΤΟΣ)**

**ΑΘΗΝΑ**  
**AGENCY MANAGERS**  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΚΑΦΕΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΒΑΓΟΥΡΔΗ ΕΛΕΝΗ  
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
**UNIT MANAGERS**  
ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΒΑΣΣΗΣ ΦΩΤΙΟΣ  
ΘΟΜΑΣ ΠΑΥΛΟΣ  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**  
ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑ ΚΑΥΤΑΙΜΝΗΣΤΡΑ  
ΔΟΥΛΒΑΡΗ ΟΛΓΑ  
ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ-ΤΡΥΦΩΝ  
ΚΟΥΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΡΟΔΟΚΑΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΚΟΥΝΙΟΣ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ  
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ  
ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ  
ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΚΑΤΣΙΚΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ  
ΧΟΥΒΑΡΔΑ ΕΛΕΝΗ  
ΑΡΧΟΝΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΜΠΟΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΦΛΟΥΣΚΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ  
ΛΟΥΛΗ ΚΥΡΙΑΚΟΥΛΑ  
ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ  
ΠΑΝΑΓΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΤΣΙΤΟΥΡΙΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ  
ΓΚΟΥΜΑ ΜΑΡΙΑΝΘΗ  
ΞΑΝΘΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ  
ΞΥΠΟΛΥΤΑ-ΒΡΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ  
ΦΑΡΜΑΚΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ  
ΚΑΡΑΒΟΛΟΣ ΜΙΧΑΗΛ  
ΤΣΙΓΚΟΥΝΑΚΗΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ  
ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΛΙΑΡΟΜΜΑΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΤΣΟΥΜΑ ΖΩΗ  
ΒΛΑΧΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ  
ΓΕΡΟΚΟΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ  
ΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ  
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ  
ΚΟΥΡΤΕΡΙΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΣΤΑΦΥΛΟΠΑΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ  
ΧΡΗΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΔΡΙΑΝΗ

ΧΑΤΖΗΡΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ  
ΜΠΕΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΔΑΝΑΛΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΕΛΛΑ  
ΖΑΦΕΙΡΙΑΔΟΥ ΕΛΕΑΝΝΑ  
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΧΟΥΡΜΟΥΖΗ ΑΣΠΑΣΙΑ  
ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ ΠΑΥΛΙΝΑ  
ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΗΛΙΑΣ  
ΝΑΚΟΥ ΣΤΕΛΛΑ  
ΦΑΡΜΑΚΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ  
ΣΦΑΚΙΩΤΑΚΗ ΔΙΑΜΑΝΤΗ  
ΣΙΜΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ

**A. 15ΕΤΙΑ ΣΤΟ ΒΑΘΜΟ AGENCY**

ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ  
ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ  
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

**B. 20ΕΤΙΑ ΣΤΟ ΒΑΘΜΟ AGENCY**

ΔΑΜΑΝΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

**DIAMOND CLUB (ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗ)**

**AGENCY MANAGERS**  
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΚΑΦΕΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ  
ΘΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ  
ΖΥΓΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ  
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
**UNIT & ASSISTANT AGENCY MANAGERS**

ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ  
ΒΑΓΟΥΡΔΗ ΕΛΕΝΗ  
ΚΑΤΣΙΚΑΡΕΛΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ  
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ  
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ  
ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**

ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ  
ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ-ΤΡΥΦΩΝ  
ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ  
ΞΑΝΘΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ  
ΤΣΙΤΟΥΡΙΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ  
ΣΤΑΦΥΛΟΠΑΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ  
ΧΑΤΖΗΡΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ  
ΧΟΥΡΜΟΥΖΗ ΑΣΠΑΣΙΑ  
ΤΣΙΡΟΥΝΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
ΚΟΥΡΤΕΡΙΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ  
ΡΟΔΟΚΑΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  
ΜΠΑΓΤΖΙΛΟΓΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ  
ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΔΟΥΛΒΑΡΗ ΟΛΓΑ  
ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ  
ΠΙΤΤΑ ΖΗΝΟΒΙΑ  
ΜΠΕΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΑΥΓΗΤΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ  
ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
ΧΡΗΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΔΡΙΑΝΗ  
ΝΑΚΟΥ ΣΤΕΛΛΑ  
ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  
ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ  
ΣΤΕΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ  
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ  
ΞΥΠΟΛΥΤΑ-ΒΡΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ  
ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

# 120 Generali χρόνια στην Ελλάδα

Κοινές οι ρίζες του ιταλικού ομίλου και της ελληνικής αγοράς



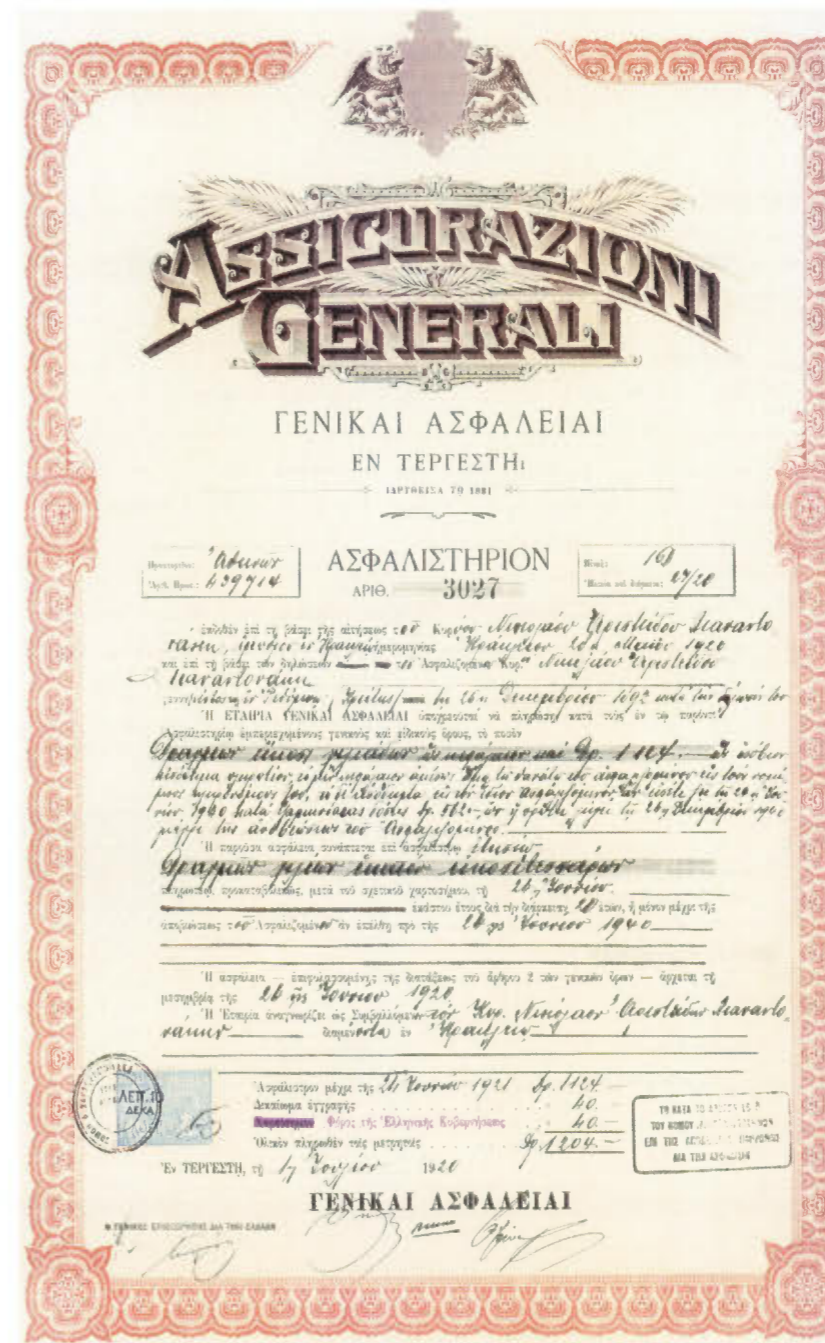
Γραφεία της Generali στην οδό Σταδίου κατά τη δεκαετία του '50

Συνδέθηκε όσο ελάχιστες εταιρείες με την πορεία αυτού του τόπου. Από το 1886 μέχρι σήμερα, 120 χρόνια τώρα, ο ιταλικός ασφαλιστικός όμιλος Generali δηλώνει παρών στο οικονομικό και κοινωνικό γίνεσθαι της πατρίδας μας προσφέροντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες.



**Σ**ύνθετα τεχνικά έργα, καινοτόμες και παραδοσιακές επιχειρηματικές δραστηριότητες, ατομικές και οικογενειακές ανάγκες βρήκαν στο πέρασμα των χρόνων την πληρέστερη προστασία κάτω από τα φτερά του λιονταριού της Generali. Το λιοντάρι που ήρθε στη χώρα μας στα τέλη του 19ου αιώνα για να βάλει την δική του σφραγίδα στην σύγχρονη ελληνική ασφαλιστική αγορά. Να δημιουργήσει μια στέρεη και δοκιμασμένη στο χρόνο σχέση με τον Έλληνα κατα-

ναλωτή. Οι δεσμοί όμως της Assicurazioni Generali με την Ελλάδα δεν ξεκίνησαν το 1886. Έχουν τις ρίζες τους πολύ πριν. Τις ανακαλύπτουμε κάπου κοντά στα 1780. Το λιμάνι της Τεργέστης παίζει την περίοδο εκείνη έναν πολύ σπουδαίο εμπορικό και οικονομικό ρόλο λόγω των διαφόρων κινήτρων που έδωσαν οι Αυστριακοί μονάρχες με στόχο την οικονομική ανάπτυξη του τόπου. Τονώθηκε σημαντικά το εμπόριο, ο πληθυσμός αυξήθηκε, προσελκύνθηκαν επιχειρηματίες και κεφάλαια.



Ασφαλιστήριο συμβόλαιο της Generali στην Ελλάδα στις αρχές του 1900

Όπου υπάρχει εμπόριο και ιδιαίτερα διά θαλάσσης απαραίτητες είναι βέβαια και οι ασφαλιστικές εταιρείες. Από το 1780 μέχρι και το 1830 έχει καταγραφεί η ίδρυση δεκάδων ασφαλιστικών εταιρειών στην πόλη. Πρωτεργάτες σε πολλές από αυτές και Έλληνες επιχειρηματίες, οι οποίοι εκτός των άλλων δραστηριοτήτων τους ασχολούνται και με τις ασφάλισεις. Η Τεργέστη και η Ελλάδα δέθηκαν λοιπόν ασφαλιστικά από τα τέλη του 18ου και τις αρχές του 19ου αιώνα. Στα 1789 ιδρύεται η πρώτη ελλη-

νική ασφαλιστική εταιρεία της Τεργέστης, η Societa Greca di Assicurazioni (Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία). Ακολούθησαν άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, στις οποίες μετείχαν Έλληνες κατά πλειοψηφία ή με σημαντικά κεφάλαια. Η Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία λειτούργησε έως το 1807 και το 1815, μετά το τέλος της τρίτης γαλλικής κατοχής της Τεργέστης, επανιδρύθηκε ως Nuova Societa Greca di Assicurazioni (Νέα Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία). Όλη η περίοδος αυτή είναι εποχή ακμής

## Δήλωση Πάνου Δημητρίου για τα 120 χρόνια της Generali στην Ελλάδα

**Η** παρουσία μιας ασφαλιστικής εταιρείας αδιαλείπτως επί 120 χρόνια σε μία ασφαλιστική αγορά δεν είναι σύνηθες φαινόμενο. Είναι η πιο μεγάλη απόδειξη των δεσμών συνέ-



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Generali στην Ελλάδα

πειας, αξιοπιστίας και απόλυτης εμπιστοσύνης που έχει αναπτυχθεί μεταξύ της εταιρείας και των καταναλωτών της συγκεκριμένης αγοράς.

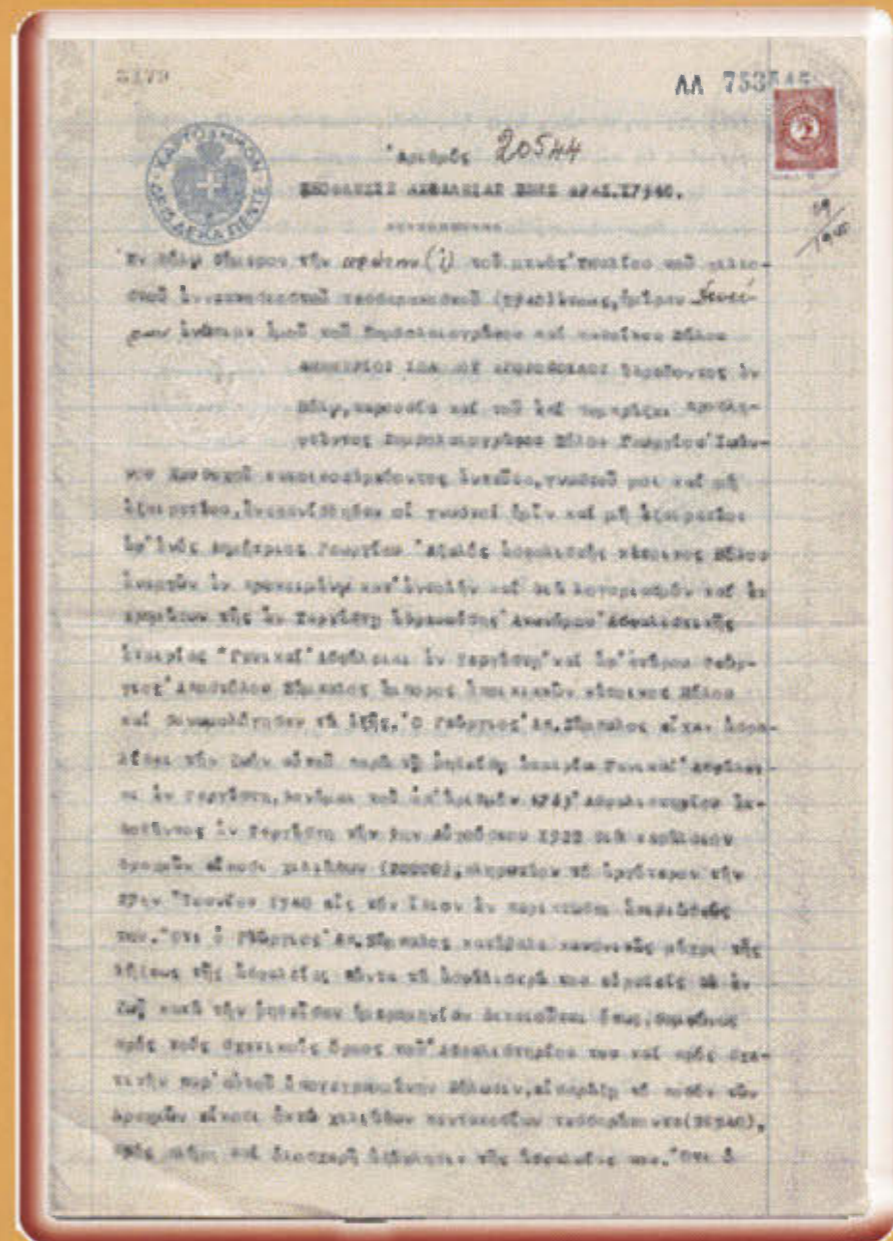
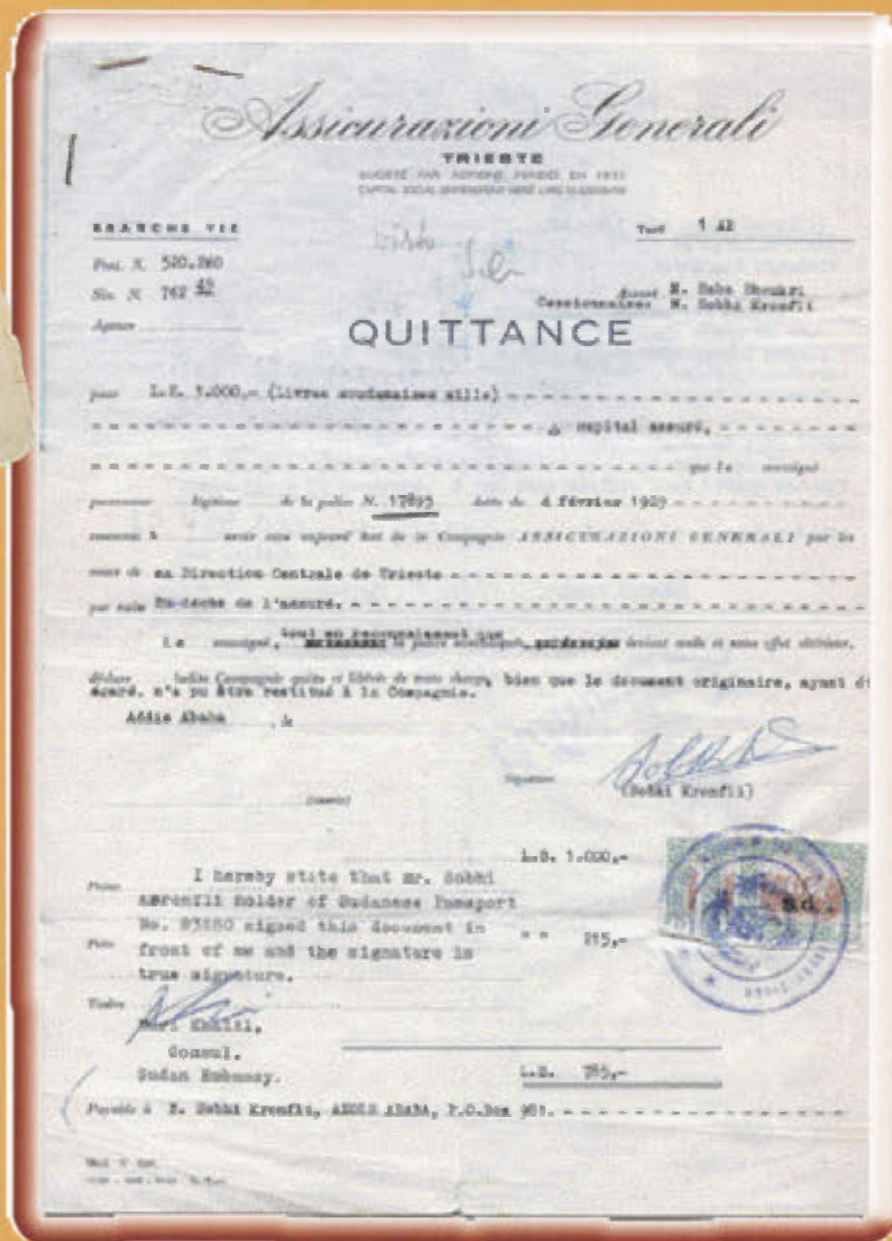
Η Generali, η οποία συμπληρώνει φέτος 120 χρόνια συνεχούς

δραστηριότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δικαιούται να υπερηφανεύεται ότι έχει επιτύχει ένα ρεκόρ. Να είναι η αρχαιότερη ασφαλιστική εταιρεία στον τόπο μας. Σε αυτή την πλούσια από γεγονότα μεγάλη ιστορική περίοδο του τόπου μας, η Generali συνέβαλε και αυτή με τις δυνάμεις της στη διαμόρφωση της σύγχρονης ελληνικής πραγματικότητας. Αποτέλεσε πάντοτε μία εταιρεία πρότυπο που καθόρισε, με τη δραστηριότητά της, την επάρκεια των κεφαλαίων της, την συνέπεια που επιδείκνυε έναντι των ασφαλισμένων της, τα κριτήρια μιας υγιούς ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Σεβάστηκε και υπηρέτησε τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Εμείς οι εργαζόμενοι στην Generali, όλοι οι συνεργάτες της, είμαστε υπερήφανοι για την πορεία της εταιρείας μας. Δηλώνουμε πως θα συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας υπηρετώντας τα ίδια υψηλά ποιοτικά πρότυπα λειτουργίας, δυναμώνοντας ακόμη περισσότερο την παρουσία της στην ελληνική αγορά προς όφελος των ασφαλισμένων, των συνεργατών της και των μετόχων της.



Επάνω το τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως που αναφέρεται στην ίδρυση της Generali το 1886 στην Ελλάδα. Δεξιά ασφαλιστήριο συμβόλαιο της πρώτης δεκαετίας του 1900

“ Στην ίδρυση της Generali το 1831 στην Τεργέστη συμμετείχαν Εβραίοι, Αυστριακοί, Γερμανοί, Σέρβοι, Ιταλοί και Έλληνες έμποροι ”



Κάτω η πρώτη έδρα της Generali στην Τεργέστη, το αρχοντικό του Έλληνα εμπόρου Δημήτρη Καρσιώτη. Αριστερά ασφαλιστική σύμβαση 1920



“ Η Generali από την πρώτη στιγμή της ύπαρξής της στην ελληνική αγορά συνέδεσε το όνομά της με έννοιες όπως αξιοπιστία, φερεγγυότητα, σοβαρότητα, ποιότητα, αποτελεσματικότητα, σεβασμό στον πελάτη και τις ανάγκες του ”

των ασφαλιστικών εταιρειών. Κατά την περίοδο 1814 με 1830 από τις 27 ασφαλιστικές εταιρείες που ιδρύονται στην Τεργέστη τρεις (η Nuova Società Greca di Assicurazioni, το Greco Banco di Assicurazioni, η Società Triestina di Assicurazioni) έχουν ελληνική πλειοψηφία και φαίνεται ότι το ίδιο ισχύει για το Adriatico Banco di Assicurazioni (Αδριατική Τράπεζα Ασφαλίσεων). Μέσα σε αυτό το κλίμα των πολλών μικρών κατά τεκμήριο ασφαλιστικών εταιρειών δεν άργησε να αναληφθεί πρωτοβουλία και για μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία που θα μπορούσε να συναγωνισθεί άλλες εταιρείες που διέπρεπαν ήδη στην υπόλοιπη Ευρώπη.

Έτσι, το 1831 μία μεγάλη πολυεθνική παρέα επιχειρηματιών συναντήθηκε στην Τεργέστη και ακολουθώντας την τάση των καιρών αποφάσισε να ιδρύσει την ασφαλιστική εταιρεία «Assicurazioni Generali – Austro-Italiche». Συμμετείχαν σε αυτή την επιχειρηματική ομάδα Εβραίοι, Αυστριακοί, Γερμανοί, Σέρβοι, Ιταλοί και Έλληνες έμποροι και συγκεκριμένα τρεις επιφανείς παράγοντες της εποχής οι Ράλλης, Σκαρμαγκάς και Σταμάτης. Ο εμπνευστής της ιδέας ήταν ο Τζιουζέπε Λάζαρο Μορπούργκο, ένας επιχειρηματίας γοητευμένος από την ασφαλιστική επιστήμη και εφαρμογή. Έτσι ιδρύθηκε, στις 26 Δεκεμβρίου 1831, ο Όμιλος

Generali. Το όνομά της παρέπεμπε στη θέληση των ιδρυτών της η εταιρεία να ασχοληθεί με όλους τους κλάδους ασφαλειών. Η σχέση Generali-Ελλάδας δένεται ακόμη περισσότερο καθώς η μοίρα το έφερε η πρώτη έδρα της εταιρείας να είναι το Palazzo Carciotti, ένα αρχιτεκτονικό μνημείο σήμερα, μία κατοικία τότε που έχτισε ο Έλληνας έμπορος Δημήτριος Καρσιώτης. Μετά το 1840 η ανάπτυξη της Generali ήταν ραγδαία. Πρακτορεία ιδρύθηκαν στις μεγαλύτερες πόλεις της Αυστροουγγαρίας, από την Βιέννη μέχρι της Πράγα και την Πέστη, και στα κυριότερα λιμάνια της Ευρώπης όπως το Μπορ

ντό και η Μασσαλία. Στα χρόνια που ακολούθησαν, και ιδιαίτερα μετά την επανάσταση της Ιταλίας κατά της Αυστριακής κυριαρχίας το 1848, η Generali επικεντρώθηκε στην εξάπλωση και την ενίσχυση της παρουσίας της όχι μόνον στην Ευρώπη αλλά και σε άλλες ηπείρους. Στις αρχές της δεκαετίας του 1880 η Generali αποφασίζει να αναπτυχθεί σε όλη την Ανατολική Μεσόγειο προς την Μέση Ανατολή και την Βόρειο Αφρική, καθώς επίσης και σε ορισμένα μεγάλα λιμάνια του κόσμου. Είναι τα πρώτα βήματα της παγκόσμιας ανάπτυξης του Ομίλου ο οποίος σήμερα δηλώνει παρών σε πάνω από 40 χώρες σε όλο τον κόσμο με

120 εταιρείες. Το 1886 περνά την Αδριατική και εγκαθίσταται στην Ελλάδα με την ίδρυση του επίσημου Πρακτορείου – Γενικές Ασφάλειες Τεργέστης. Την Γενική Αντιπροσωπεία Ελλάδος αναλαμβάνει ο Β. Μάισα. Η Generali από την πρώτη στιγμή της ύπαρξής της στην ελληνική αγορά συνέδεσε το όνομά της με έννοιες όπως αξιοπιστία, φερεγγυότητα, σοβαρότητα, ποιότητα, αποτελεσματικότητα, σεβασμό στον πελάτη και τις ανάγκες του. Απέφευγε, όπως το κάνει μέχρι σήμερα, τις κοινοτοπίες όχι όμως και τις καινοτομίες. Η Generali, λαμβανομένων υπόψη και των συνθηκών της εποχής, διαδραμά

τισε σημαντικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρακτορείο είχε υποκατάστημα και στη Θεσσαλονίκη, δείγμα της δυναμικής παρουσίας της εταιρείας. Η αξιοπιστία και η φερεγγυότητα της εταιρείας δοκιμάσθηκε πολλές φορές στα τελευταία 120 χρόνια. Ίσως από τις πλέον καθοριστικές εξετάσεις που έδωσε ήταν η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης. Η πυρκαγιά ξέσπασε στις 5 Αυγούστου το 1917 στο κέντρο της συμπρωτεύουσας και αμέσως εξαπλώθηκε σε όλη την πόλη. Έκαιγε ανεξέλεγκτα για δύο ολόκληρες μέρες χωρίς να μπορεί κανείς να την περιορίσει. Αυτό είχε σαν

αποτέλεσμα να καταστραφεί ολοσχερώς η πόλη. Πάνω από 10.000 ακίνητα καταστράφηκαν και η πόλη βρέθηκε με 74.000 αστέγους.

Η Generali μαζί και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, συνολικά 15 τον αριθμό, σήκωσαν το βάρος των αποζημιώσεων καταβάλλοντας συνολικά 96.350.000 δραχμές. Η Generali κατέβαλε συνολικά το ποσό των 12.000.000 δραχμών. Στενά συνδεδεμένη με την πραγματικότητα της εποχής η Generali στελεχώνεται συνεχώς με άξιους συνεργάτες. Μεταξύ αυτών και ένας που έμελλε αργότερα να παίξει σημαντικό ρόλο στην ελληνική πολιτική ιστορία. Ο Κωνσταντίνος Καραμανλής στα πρώτα χρόνια της νεότητάς του επιλέγει να ασκήσει το επάγγελμα του ασφαλιστή με την Generali για μία διετία την περίοδο 1928-1929. Η ανάπτυξη της Generali συνεχίζεται ακολουθώντας την γενικότερη πορεία της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας. Έρχεται όμως ο δεύτερος παγκόσμιος πόλεμος. Τα πάντα παγώνουν. Όμως στην περίοδο μετά τον πόλεμο η Generali είναι και πάλι παρούσα. Οι πληγές που άφησε ο μεγάλος πόλεμος σιγά σιγά κλείνουν και το πρακτορείο του Β. Μάισσα συνεχίζει να λειτουργεί. Ο Μάισσα το διατηρεί μέχρι το 1965. Μετά το θάνατό του, το τιμόνι της επιχείρησης αναλαμβάνει ο Ζακ Καπουάνο, στέλεχος ήδη της εταιρείας και πατέρας του Μωρίς Καπουάνο, γνωστού και καταξιωμένου επιχειρηματία της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς. Την εποχή εκείνη η Generali είναι η πρώτη εταιρεία που λανσάρει ασφαλιστήριο ομαδικής συνταξιοδότησης στην Ελλάδα και συνεχίζει να καινοτομεί, δημιουργώντας ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου συναρμολόγησης για τα Διυλιστήρια Κορίνθου.

Το 1980 η μορφή της Εταιρείας στην Ελλάδα αλλάζει με την ίδρυση του Υποκαταστήματος. Το 1986 ιδρύεται η Εταιρεία Generali Life, με την συμβολή στο μετοχικό της κεφάλαιο και της Τράπεζας Πίστωσης, η οποία δραστηριοποιείται στις Ασφάλειες Ζωής και Υγείας, καλύπτοντας Ατομικούς και Ομαδικούς κινδύνους. Το 1991, στα πλαίσια της γενικής πολιτικής για τοπική και λειτουργική αυτονομία, ιδρύεται η Generali Hellas, η οποία συνεχίζει τις δραστηριότητες που ξεκίνησε ο Όμιλος το 1886 στις Γενικές Ασφάλειες. Το 1993 η Generali Life εξαγοράζει το χαρτοφυλάκιο της Schweiz Life, υποκαταστήματος της Swiss Re, δίνοντας μεγαλύτερη ώθηση στην Εταιρεία Ζωής. Το 1998, ακολουθώντας μια δυ-



**Το 1928  
ο αείμνηστος  
Κωνσταντίνος  
Καραμανλής  
εργάστηκε ως  
ασφαλιστής  
στην Generali**

(Αναδημοσίευση από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ του 1991)

...Υπό κανονικές συνθήκες ο νεαρός Καραμανλής θάπρεπε να παρουσιαστεί για τη στρατιωτική του θητεία το 1927, πήρε όμως αναβολή για να τελειώσει τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο Πριν πάρει το δίπλωμα, έπιασε δουλειά ως πράκτωρ σε μια ιταλική ασφαλιστική εταιρεία, στην οποία εργάστηκε καθ' όλο το 1928 - 29. Επρόκειτο για μία πολύτιμη εμπειρία και όχι μόνο από οικονομικής απόψεως. Για δύο χρόνια διέσχισε ακαταπόνητά και προς όλες τις κατευθύνσεις την επαρχία του, κερδίζοντας αρκετά για να ξεπληρώσει χρέη του πατέρα του, αλλά και για να βοηθήσει στα έξοδα της οικογένειάς. Με τις επαφές που είχε, απέκτησε γνώση του κόσμου, κάτι που έμελλε να τον βοηθήσει σημαντικά στην πολιτική του σταδιοδρομία. Και όταν ήρθε η ώρα να πάρει το πτυχίο του, στις 13 Δεκεμβρίου 1929, όλα αυτά τον είχαν εξοπλίσει με εφόδια που ξεπερνούσαν κατά πολύ τις συνήθεις φοιτητικές εμπειρίες. Τρεις μήνες αργότερα, στις 8 Μαρτίου 1930, κατετάγη στο 19ο Σύνταγμα Πεζικού στις Σέρρες.

Από το βιβλίο του  
**Κ.Μ. ΓΟΥΝΤΧΑΟΥΖ  
ΚΑΡΑΜΑΝΛΗΣ**  
εκδόσεις «ΜΟΡΦΩΤΙΚΗ ΕΣΤΙΑ»

ναμική στρατηγική ανάπτυξης, η Generali Hellas εξαγοράζει το Υποκατάστημα της Ελβετικής Zurich Insurance στην Ελλάδα, οπότε και πραγματοποιούνται σημαντικές αλλαγές στο μάνατζμεντ των Εταιρειών. Η κουλτούρα της Εταιρείας αλλάζει ριζικά και η πολιτική της γίνεται καθαρά πελατοκεντρική. Το 1999 η Generali Hellas αναλαμβάνει το υπό εκκαθάριση χαρτοφυλάκιο ζημιών της Schweiz Insurance.

**Η Generali στη Νέα Εποχή**

Από τις αρχές του 2000 μία νέα περίοδος

έχει αρχίσει για την παρουσία της Generali στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με τη δέσμευση να «Κάνει την Ασφάλεια Ποιότητα Ζωής», η Generali επιμένει στη σοβαρή και υπεύθυνη διαχείριση των ασφαλιστικών αναγκών και ανταποκρίνεται με συνέπεια και σταθερότητα στις πλέον εξειδικευμένες ασφαλιστικές απαιτήσεις, προσφέροντας μια γκάμα σύγχρονων και ευέλικτων προϊόντων. Το άρτια οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας, οι σχέσεις εμπιστοσύνης που καλλιεργεί με τους συνεργάτες της και η εμμονή της στους στόχους και την στρατηγική που

**Τρίτη 9 Ιουλίου 1985**  
**785.835.687**  
εκατομμύρια δρχ.

Επιπλέον η Generali άρχισε τη δραστηριοποίησή της στον κλάδο ασφάλισης επαγγελματικής αστικής ευθύνης, προωθώντας ασφαλιστικά προϊόντα κάλυψης αστικής ευθύνης σε γιατρούς, δικηγόρους και άλλους επαγγελματίες. Σημειώνεται επίσης ότι ο όμιλος έχει προχωρήσει σε συνεργασία με την Τράπεζα Αττικής για την προώθηση προϊόντων bancassurance, και τα πρώτα αποτελέσματα της συνεργασίας θα αποτυπωθούν στην τρέχουσα χρήση.

Διαφήμιση της Generali του 1985 για την μεγάλη αποζημίωση που κατέβαλε για την πυρκαγιά στο έργο της ΔΕΗ στα Σφακιά

έχει χαράξει, αποτελούν τα θεμέλια πάνω στα οποία στηρίζεται για την εξέλιξη και την ανάπτυξή της. Με γνώμονα πάντα την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και εχέγγυα την διεθνή γνώση και την οικονομική δύναμή της, η Generali προχωράει στην υλοποίηση ενός προγράμματος δράσης για περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της και δημιουργία νέων προϊόντων, γεγονός που την φέρνει ένα βήμα μπροστά στις εξελίξεις της αγοράς και της επιτρέπει να αισιοδοξεί για το μέλλον. Η συμμετοχή της Generali στα μεγαλύτερα

τεχνικά έργα της χώρας, όπως το Αττικό Μετρό, η Εγνατία Οδός, το Αεροδρόμιο, και τα Ολυμπιακά Έργα, καθώς και η ανάληψη μεγάλων βιομηχανικών και εταιρικών κινδύνων, επιβεβαιώνουν καθημερινά το κύρος και την αξιοπιστία της. Με ευαισθησία για τα κοινά και μια πολιτιστική παράδοση που ξεκινάει από τα βάθη των αιώνων, η Generali συμμετέχει στα κοινωνικά δρώμενα του τόπου και στηρίζει με τις χορηγίες της άλλοτε τις τέχνες και τον αθλητισμό κι άλλοτε τα φιλανθρωπικά ιδρύματα και τα άτομα με ειδικές ανάγκες.

Στη διαδρομή των 120 χρόνων η Generali δεν περιορίστηκε μόνον στην ανάλυση των επιχειρησιακών δεδομένων, αλλά διέυρνε τους ορίζοντές της μέσα από τις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες που συναντούσε στην πορεία της. Σήμερα, πάντα δίπλα στο Έλληνα ασφαλισμένο, αντιμετωπίζει το μέλλον ακόμη πιο αισιόδοξα αντλώντας δύναμη από την τεράστια ιστορική εμπειρία αλλά και τη βούληση του μετόχου για συνεχή ποιοτική ανάπτυξη. Τα αποτελέσματα του 2005 επιβεβαιώνουν πλήρως την επιτυχημένη πορεία της. Η εταιρεία επανήλθε στην κερδοφορία με όλους τους ποιοτικούς δείκτες λειτουργίας να βελτιώνονται σημαντικά. Τα κέρδη της εταιρείας ανήλθαν στα 11 εκατ. ευρώ. Εκτός από το θετικό λειτουργικό αποτέλεσμα, ο όμιλος παρουσίασε αύξηση των εργασιών του με παράλληλη βελτίωση του δείκτη καθαρού τεχνικού αποτελέσματος, ο οποίος διαμορφώθηκε στο 91,5%. Σε επίπεδο εργασιών ανοδική ήταν η εξέλιξη της ασφαλιστικής παραγωγής, με τη μεγαλύτερη άνοδο να παρουσιάζει ο κλάδος ζωής, η παραγωγή του οποίου αυξήθηκε κατά 12% και διαμορφώθηκε στα 29,9 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή στους γενικούς κλάδους αυξήθηκε κατά 5% προσεγγίζοντας τα 52,2 εκατ. ευρώ. Σημειώνεται ότι ο όμιλος της Generali παρουσίασε ρυθμούς αύξησης των ασφαλιστικών εργασιών πάνω από το μέσον όρο της αγοράς, ενώ τα τελευταία χρόνια το συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας αυξήθηκε κατά 50%. Για το 2006, η διοίκηση του ομίλου υπό τον διευθύνοντα σύμβουλο, Πάνο Δημητρίου, έχει δρομολογήσει την επέκταση των εργασιών της σε νέους ασφαλιστικούς κλάδους. Επιπλέον η Generali άρχισε τη δραστηριοποίησή της στον κλάδο ασφάλισης επαγγελματικής αστικής ευθύνης, προωθώντας ασφαλιστικά προϊόντα κάλυψης αστικής ευθύνης σε γιατρούς, δικηγόρους και άλλους επαγγελματίες. Σημειώνεται επίσης ότι ο όμιλος έχει προχωρήσει σε συνεργασία με την Τράπεζα Αττικής για την προώθηση προϊόντων bancassurance, και τα πρώτα αποτελέσματα της συνεργασίας θα αποτυπωθούν στην τρέχουσα χρήση. Με γνώμονα πάντα την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και εχέγγυα την διεθνή γνώση και την οικονομική δύναμή της, η Generali υπόσχεται ότι θα είναι «πάντα δίπλα μας» με όραμα την παροχή σταθερά ποιοτικών υπηρεσιών που θα ανταποκρίνονται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της ζωής και της κοινωνίας.

Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα

# Ένας χρόνος μετά, τι;

Ενθαρρυντικά είναι τα πρώτα αποτελέσματα από την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στις εισηγμένες εταιρείες έναν χρόνο μετά. Ωστόσο, τα προβλήματα δεν λείπουν.

**Π**ροσπάθεια να δοθεί φως στα αποτελέσματα της εφαρμογής των ΔΛΠ έναν χρόνο μετά την εισαγωγή τους στη χώρα μας αποτέλεσε η εκδήλωση «Ένας χρόνος Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα στην Ελλάδα» που πραγματοποιήθηκε στο Χρηματιστήριο Αθηνών στις 8 Μαρτίου. Στο πάνελ της διοργάνωσης, την ευθύνη της οποίας είχε η εταιρεία πληροφορικής & εκπαίδευσης **Epsilon Net**, συμμετείχαν οι



Απολογισμό από την εφαρμογή των ΔΛΠ επικερίρασαν οι φορείς

κ. Παναγιώτης Ζαφειρόπουλος, πρόεδρος της Επιτροπής Λογιστικής Τυποποίησης και Ελέγχων (ΕΛΤΕ), Κωνσταντίνος Σεγρεδάκης, υπεύθυνος ανάλυσης Praxis International Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ, Ησαΐα Θεοδωρίδου ορκωτή ελεγκτής ΣΟΛ ΑΕ, Μιχάλης Μιχαηλίδης από τη Euro και Φώτης Ρωμούδης, οικονομολόγος & διευθυντής ανάπτυξης της Epsilon. Τον χαιρετισμό του απηύθυνε ο Άντριου Λαμπ, πρόεδρος της Ένωσης Διεθνών Λογιστών.

## Θετική, αλλά ελλιπής η πρώτη εικόνα

Επιχειρώντας μια εκτίμηση για τα αποτελέσματα της εφαρμογής των ΔΛΠ σε εκείνες τις εταιρείες που υποχρεούνται να καταρτίζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις σύμφωνα με τα νέα δεδομένα, ο κ. Ζαφειρόπουλος είπε καταρχήν ότι «η εντύπωσή μας από την εργασία που κάναμε πάνω στις οικονομικές καταστάσεις που δημοσιεύτηκαν στις 30/6/05 ήταν ευχάριστα καλή. Περιμέναμε ότι θα αντιμετωπίζαμε πολύ περισσότερες δυσκολίες. Τα αποτελέσματα ήταν ενθαρρυντικά», κάτι που δικαιολόγησε στο γεγονός ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε ένα περιβάλλον όπου δεν αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα πολύπλοκες συναλλαγές. Ωστόσο, τόνισε ότι ο απολογισμός θα γίνει όταν υπάρξει μια ξε-

χεία, π.χ. δεν είχαν περιληφθεί όλες οι συναλλαγές μέχρι τις ημερομηνίες που έπρεπε, ή υπήρχε κατάχρηση της επισήμανσης. Παρατηρήθηκε έλλειψη γνώσης και κατάρτισης, γεγονός που γεννά προβληματισμούς για το αν οι διοικήσεις των μικρότερων εταιρειών είναι έτοιμες για εφαρμογή των Προτύπων. Ο κ. Ζαφειρόπουλος τόνισε ότι «καταντήσαμε τον ισολογισμό φορολογικό. Σε κανένα μέρος του κόσμου το λογιστικό

κάθαρη εικόνα για την εφαρμογή των ΔΛΠ κι αυτό θα προκύψει αφού εξεταστούν οι οικονομικές καταστάσεις της 31/12/05 και ολοκληρωθεί ο ποιοτικός έλεγχος των ορκωτών ελεγκτών που ήλεγξαν τις καταστάσεις. Όλοι οι ομιλητές του πάνελ εξήραν τα θετικά πλεονεκτήματα της χρήσης των ΔΛΠ. Από την πλευρά των επενδυτών, ο κ. Σεγρεδάκης τόνισε τη χρησιμότητα των ΔΛΠ στην εξασφάλιση διαφάνειας που βοηθά το επενδυτικό κοινό «να έχει μια πληρέστερη εικόνα της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και αποδοτικότητας των εταιρειών». Με τα ΔΛΠ γνωστοποιούνται μεγέθη όπως ταμειακές ροές και ανάλυση κατά τομέα ανά τρίμηνο που επιτρέπουν στον επενδυτή να δει την αποδοτικότητα και τα κέρδη μιας εταιρείας ανά τομέα. Από την πλευρά των ορκωτών ελεγκτών, η κ. Θεοδωρίδου επισήμανε ότι σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον, «η σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων πρέπει να γίνεται με standards που είναι αποδεκτά διεθνώς». Επιπλέον, η χρήση των ΔΛΠ δείχνει μια πραγματική εικόνα της οικονομικής κατάστασης μιας εταιρείας, καθώς οι καταστάσεις είναι πλέον ενοποιημένες.

## Τα προβλήματα εφαρμογής

Τα προβλήματα που εντόπισε η ΕΛΤΕ στην εφαρμογή των ΔΛΠ αφορούν σε ελλιπή στοι-

απότελεσμα δεν είναι ίδιο με το φορολογικό» και εξέφρασε την άποψη τα λογιστικά βιβλία να τηρούνται με βάση τα ΔΛΠ. Τα ερωτηματικά επεκτάθηκαν και στο αν η εφαρμογή των ΔΛΠ θα επηρεάσει τις οικονομικές καταστάσεις των εισηγμένων εταιρειών. **Από τις 33 εταιρείες (πλην ΕΕΧ) που είχαν ανακοινώσει αποτελέσματα μέχρι τις 3 Μαρτίου, παρατηρήθηκε 2,6% μείωση της Καθαρής Θέσης & 20,3% μείωση των Καθαρών Κερδών.**

## Τι θα αλλάξει

Η αλλαγή του ν. 2190 που όρισε την υποχρέωση εφαρμογής των Προτύπων από το 2005 θεωρείται πλέον σίγουρη και αναμένεται να πραγματοποιηθεί μέχρι το τέλος του 2006, ενώ σταδιακά τα ΔΛΠ θα εφαρμόζονται σε όλες τις επιχειρήσεις, ακόμη και τις μη εισηγμένες. Η εφαρμογή τους θα οδηγήσει σε αναβάθμιση το επάγγελμα του λογιστή, ο οποίος από «καταστιχογράφος θα μεταβληθεί σε οικονομικό αναλυτή».

Τέλος, το μήνυμα που δόθηκε είναι η μελέτη και η εκπαίδευση στα ΔΛΠ, τόσο από την πλευρά των λογιστών-ελεγκτών όσο και από τα ίδια τα διοικητικά στελέχη, καθώς τα πρότυπα δεν θα παραμείνουν στατικά, αλλά θα αλλάζουν διαρκώς.

Χαρά Μπουργάνη



## Πετάξτε μας το “μπαλάκι”!

“Πιάνουμε” το 100% των επιχειρηματικών σας απαιτήσεων!

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

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

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



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ

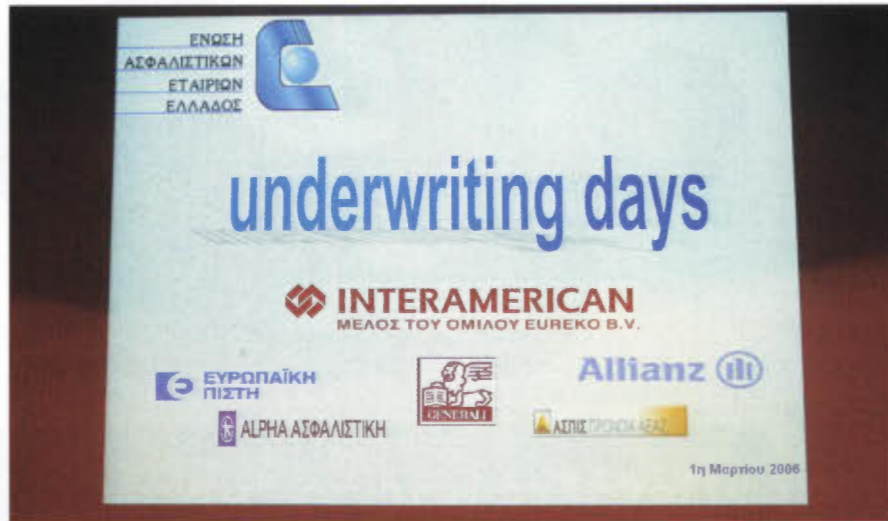
Λεωφ. Συγγρού 171 Ν. Σμύρνη,  
171 22 Αθήνα,

τηλ: 210 9333 997, fax: 210 9338 208

*HΜΕΡΕΣ UNDERWRITING*

# Ερμηνεύοντας τις διαγνωστικές εξετάσεις

Ο νέος θεσμός «Underwriting Days» είναι γεγονός. Το «Ασφαλιστικό Ναι» ήταν εκεί και σας μεταφέρει τη γνώση και τις απόψεις που ανταλλάχθηκαν



**Μ**έρα Underwriting ή αλλιώς μέρα συζήτησης και ενημέρωσης εξελίξεων, μεταφοράς γνώσης, ανάπτυξης τεχνικών για τους underwriters Ζωής και Υγείας ήταν η 1η Μαρτίου. Η πρώτη ημερίδα του νέου εκπαιδευτικού θεσμού είχε θέμα «Οι διαγνωστικές εξετάσεις στο σύγχρονο περιβάλλον Underwriting. Ερμηνεία και εφαρμογή». Στόχος του θεσμού είναι να αναβαθμίσει την ποιότητα των ασφαλιστικών εργασιών παρέχοντας εργαλεία ανταλλαγής γνώσης. Διοργανωτής της εκδήλωσης ήταν η υποεπιτροπή της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ενώ οι ομιλητές του πάνελ προέρχονταν από τον ακαδημαϊκό και ασφαλιστικό κόσμο. Ειδικότερα, τις απόψεις τους ανέπτυξαν ο κ. Χρήστος Πιτσάβος, αν. καθηγητής Καρδιολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθηνά Λινού, αν. καθηγήτρια Υγιεινής και Επιδημιολογίας της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, Ιωάννης Συνειφακούλης, δρ Παθολογίας, επίσης στην Ιατρική Σχολή. Από τον τομέα των ασφαλίσεων, μίλησαν οι underwriters ζωής και υγείας κ. Γιάννης Βασαλάκης από την Interamerican και Τάσος Γαρυφαλλάκης από το Αξίωμα. Στην ημερίδα τιμήθηκαν ο κ. Εμμανουήλ για την προσφορά του στην ασφαλι-

στική αγορά και η κ. Μαρτίου ως η παλαιότερη εν ενεργεία Underwriter. Οι ασφαλιστές τόνισαν, μέσα από παραδείγματα και πιθανά σενάρια, τα διλήμματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστές σχεδιάζοντας λύσεις για την αντιμετώπιση των ασφαλιστικών κινδύνων. Η ζήτηση πολλών ιατρικών τεστ



από τους πελάτες να μην αυξάνει τη γνώση της εταιρείας για το κόστος που θα έχουν μελλοντικά έναντι αυτών, ωστόσο οι απορρίψεις πελατών για τη διενέργεια πολλών ιατρικών τεστ προσμετράται μαζί με το χρόνο που θα με-

Ο νέος εκπαιδευτικός θεσμός για τους Underwriters είναι γεγονός.

Οι κ. Βασαλάκης και Κώτσαλος

σολαβήσει για την εκτίμησή τους στα αρνητικά. Τις βασικές αρχές της θεωρίας των πιθανοτήτων ανέπτυξε στην εισήγησή της και η κ. Λινού, η οποία επισήμανε τα ερωτήματα που θα πρέπει να θέτουν οι ασφαλιστές για να εκτιμήσουν ορθότερα τους ασφαλιστικούς κινδύνους. Ο underwriter χρειάζεται να γνωρίζει την πιθανότητα να νοσήσει ο υποψήφιος για ασφάλιση, αν η εξέταση είναι θετική, και την πιθανότητα να είναι υγιής ο υποψήφιος αν η εξέταση είναι αρνητική. Η διαγνωστική αξία εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως τα χαρακτηριστικά της εξέτασης, την ειδικότητα και ευαισθησία και κυρίως τον επιπολασμό της νόσου στον πληθυσμό από τον οποίο προέρχεται ο υποψήφιος για ασφάλιση. Αν η ειδικότητα και η ευαισθησία είναι σταθερές, η αύξηση του επιπολασμού αυξάνει τη διαγνωστική αξία. Τέλος, στην ημερίδα διατέθηκε ένα εγχειρίδιο που εξετάζει και αναλύει τη χρήση πιθανοτήτων στο ιατρικό underwriting, προσφέρει μια ερμηνεία των καρδιολογικών διαγνωστικών τεστ και των εργαστηριακών εξετάσεων.

## EUREKO - INTERAMERICAN

# Είμαστε μεγάλοι για να είστε σίγουροι

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

### Ευρωπαϊκή Διάσταση

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

#### ► Ο ΟΜΙΛΟΣ EUREKO:

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

### Ελληνική Υπεροχή

#### ► ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ

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

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

#### ► ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

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

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

#### ► ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΑΜΕΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Η INTERAMERICAN καλύπτει ολοκληρωμένα κάθε ασφαλιστική ανάγκη της ελληνικής οικογένειας και αποζημιώνει με απόλυτη συνέπεια τους πελάτες της, σπριζοντάς 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, σπριζίζει τις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες.

Βασίλης Σπύγγος

# Είκοσι χρόνια προσφοράς στην κοινωνία

Είκοσι χρόνια προσφοράς στο κοινωνικό σύνολο της Μακεδονίας και της Θράκης συμπλήρωσε φέτος η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος. Γιορτάζοντας την επέτειο, πραγματοποιήθηκε Ημερίδα με θέμα «Η Ασφαλιστική Αγορά της Βορείου Ελλάδος».

**Μ**ε χορηγό την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του ομίλου η εκδήλωση για τα είκοσι χρόνια προσφοράς στο κοινωνικό σύνολο της Μακεδονίας και της Θράκης της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος, με τη συμμετοχή του πολιτικού κόσμου και εκπροσώπων του ασφαλιστικού κλάδου και παραγωγικών φορέων. Μιλώντας στην εκδήλωση ο υφυπουργός Οικονομίας Χρήστος Φώλιας χαρακτήρισε αναποτελεσματικό, ακριβό και άδικο στη λειτουργία του το ασφαλιστικό σύστημα της χώρας και εξέφρασε την ευχή η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος να βοηθήσει αποτελεσματικά στην κατεύθυνση της επίλυσης, ενώ ο Υπουργός Μακεδονίας Θράκης Γιώργος Καλαντζής ευχήθηκε προς τα μέλη της Ένωσης να συνεχίσουν το σημαντικό τους έργο. Ο πρόεδρος της Ε.Α.Β.Ε. Μελάς Γιαννιώτης αναφέρθηκε στις προσπάθειες που έχουν γίνει ώστε οι ασφαλιστικές εταιρείες της Β. Ελλάδος να γίνουν βιώσιμες και να παρέχουν υπηρεσίες αξιόπιστες προς το κοινωνικό σύνολο, ώστε να μην επιτρέψουμε στους ανιστόρητους την παραχάραξη της ιστορίας. Από την πλευρά του ο αντιπρόεδρος της Ε.Α.Β.Ε. Κώστας Γιαννιώτης, παρουσιάζοντας την κατάσταση που επικρατεί στις ασφαλιστικές εταιρείες Θεσσαλονίκης, έκανε γνωστό ότι ο τζίρος των έξι εταιριών, που δραστηριοποιούνται στη συμπρωτεύουσα και διαχειρίζονται το 9% επί του συνόλου των γενικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα έφθασε το 2005 σε εκατόν εβδομήντα πέντε εκατομμύρια ευρώ (€175.000.000). Οι συγκεκριμένες εταιρείες υπογράμμισε ο κ. Γιαννιώτης διαχειρίζονται το 35% του συνολικού μεριδίου του Κλάδου Βοήθειας. Μάλιστα, όπως είπε, οι εταιρείες της Θεσσαλονίκης έχουν ως πελάτες τους το 17% των ασφαλισμένων στον Κλάδο Αυτοκινήτου. Στην εκδήλωση τον υφυπουργό Ανάπτυξης Γιάννη Παπαθανασίου εκπροσώπησε η Διευθύντρια



Διακρίνονται από αριστερά Κώστας Γιαννιώτης, Αντιπρόεδρος της Ε.Α.Β.Ε., Χρήστος Φώλιας, Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Νικόλαος Μάρτης, τώως Υπουργός, Γιώργος Καλαντζής, Υπουργός Μακεδονίας Θράκης, Μελάς Γιαννιώτης, Πρόεδρος Ε.Α.Β.Ε.

της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Ανάπτυξης κ. Άννα Μεταξά, η οποία τόνισε μεταξύ άλλων ότι η εποπτική αρχή του Υπουργείου καταβάλει συνεχείς προσπάθειες για να ανταποκριθεί στο δύσκολο έργο της. Βασικός στόχος της είναι η αποκατάσταση της εμπιστοσύνης του καταναλωτικού κοινού προς τις ασφαλιστικές εταιρείες, έχοντας σαν κεντρικό άξονα την προστασία του καταναλωτή. Θεωρούμε ότι το βασικότερο πρόβλημα που έχει να αντιμετωπίσει σήμερα η ασφαλιστική αγορά είναι η αποκατάσταση της αξιοπιστίας του κλάδου, διατηρώντας σε λειτουργία μόνο φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες, είπε η κ. Μεταξά, με στόχο την διαφύλαξη της νομιμότητας, την εξασφάλιση κανόνων υγιούς ανταγωνισμού και τον σεβασμό στους κανόνες δεοντολογίας. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης τιμήθηκε από την Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελ-

**“ Ο τζίρος των έξι εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη συμπρωτεύουσα και διαχειρίζονται το 9% επί του συνόλου των γενικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα έφθασε το 2005 σε 175 εκατ. € ”**

λάδος ο διακεκριμένος πολιτικός Νικόλαος Μάρτης για την προσφορά του προς το Έθνος μέσα από το συγγραφικό του έργο για την ελληνικότητα της Μακεδονίας.



**INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ**  
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**Τώρα και:  
Ιδιωτική Προνοσοκομειακή Φροντίδα !  
Προγράμματα και Παροχές από 3€/το μήνα !**



**Νοιαζόμαστε  
και για την Υγεία σας!**

**Προσφέρουμε:**  
**Ολοκληρωμένη προνοσοκομειακή  
Ιατρική Βοήθεια στο σπίτι και  
στα Ιατρικά μας Κέντρα σε όλη την Ελλάδα !**

**ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΜΑΣ ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ: ΣΤΟ 11555 ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΚΙΝΗΤΑ  
ΚΑΙ ΣΤΟ 800-11-11555 ΑΠΟ ΣΤΑΘΕΡΟ.  
24 ΩΡΕΣ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ!**



# Σε ΝΕΑ φάση ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ



Ο κ. Ν. Κάρκουλας, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της ASK

## του Λάμπρου Καραγεώργου

**Σ**ε φάση εντατικής ανάπτυξης βρίσκεται η εταιρεία ASK των ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών συμβούλων. Μία εταιρεία που ιδρύθηκε στη χώρα μας από μία ομάδα Ελλήνων και Γερμανών επαγγελματιών, με μεγάλη εμπειρία στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Μία εταιρεία που συνέδεσε την ανάπτυξη της στα πρώτα χρόνια λειτουργίας της με τον αείμνηστο Μανώλη Ανδρόνικο. Σήμερα, έναν χρόνο μετά το θάνατό του, το έργο του Ανδρόνικου συνεχίζει η υπόλοιπη ομάδα στελεχών της ASK.

Πρόεδρος και κύριος μέτοχος της εταιρείας είναι ο Dr Michael Sautter (Director της McKinsey, Managing Director της Deutsche Bank και της Société Générale), Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων ο κ. Νικόλαος Κάρκουλας. Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής Οικονομικών ο Dr Matthias Kelm. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» συνομιλήσε με τον διευθύνοντα σύμβουλο της ASK και Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων κ. Νίκο Κάρκουλα για τον ρόλο και την αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας, ενώ παρουσιάζονται

ταυτόχρονα και οι απόψεις των άλλων στελεχών της επιχείρησης καθώς και γνώμες στελεχών της αγοράς για την πορεία της εταιρείας.

### Κύριε Κάρκουλα, με τον Μανώλη Ανδρόνικο μοιραστήκατε ένα όραμα. Πόσο μεγάλη είναι η απώλειά του;

Η ερώτηση δεν απαντιέται απλά. Είναι αλήθεια πως η απώλεια είναι μεγάλη για μένα, αλλά πιστεύω και για όλη την αγορά. Όλοι μας πήραμε από αυτόν, γιατί μπορούσε να δίνει και να μιλάει στην ψυχή μας.

Ήταν ένας «χειμάρρος», άνθρωπος φουριόζος. Αλλά πάντα με συγκεκριμένους στόχους. Η «ταχύτητα» ήταν η αγαπημένη του λέξη. Όλα ήθελε να γίνονται «χθες». Έτσι, όμως, όλοι πήγαμε μπροστά. Μία ολόκληρη αγορά. Ήταν η έμπνευση όλων των ασφαλιστών, ακόμη και αυτών που δεν τον γνώρισαν ποτέ.

Είχα την τύχη όχι μόνο να τον γνωρίσω, αλλά και να μοιρατώ μαζί του την αγωνία, τους κόπους και τις ατέλειωτες συζητήσεις για τη δημιουργία κάτι νέου. Ενός «ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων», που θα κάνει πάλι τον ασφαλιστή πρωταγωνιστή της αγοράς. Όσο μεγάλη είναι η απώλεια, άλλο τόσο μεγάλη είναι και η ευθύνη που έχουμε όλοι οι άνθρωποι της ASK να κάνουμε το «όραμα» πραγματικότητα.



Το όραμα του αείμνηστου Μανώλη Ανδρόνικου θα υλοποιηθούν τα στελέχη και οι συνεργάτες της ASK

**Ποια είναι η στρατηγική ανάπτυξης της ASK;** Δεν αποκρυσόσωμε τις βασικές αρχές του Agency. Κρατάμε και βελτιώνουμε όλα τα θετικά σημεία, προσθέτοντας προϊόντα από όλη την αγορά. Έχοντας την υποστήριξη των εταιρειών με service και ευελιξία, δίνουμε μία σφαιρική και αντικειμενική κάλυψη των αναγκών του πελάτη. Πιο βασικό από όλα, ο ασφαλιστής έχει ανεξαρτησία και κατοχύρωση των κόπων και του χαρτοφυλακίου του.

### Ποιο πιστεύετε ότι είναι το «όραμα» του ασφαλιστή της ASK;

Στα «ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων» το όραμα του ασφαλιστή πρέπει να είναι ένα και μόνο: να μπορέσει να γίνει ολοκληρωμένος

Γνώρισω την ελληνική αγορά στα τέλη της δεκαετίας του '90 από την δουλειά μου ως σύμβουλος του Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας. Πολύ γρήγορα συνειδητοποίησα ότι ο θεσμός των ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων ήταν ακόμα άγνωστος στην Ελλάδα, αν και υπήρχαν οι προϋποθέσεις για την επιτυχία του ένταξη. Αποφάσισα να κάνω μία μεγάλη μακροπρόθεσμη επένδυση στην ASK, διότι πληροί και τις τρεις προϋποθέσεις που απαιτούνται για να πετύχει μία νέα επιχείρηση: άριστο επιχειρησιακό μοντέλο, ευνοϊκά περιβάλλον αγοράς και δυνατή ομάδα. Άριστο επιχειρησιακό μοντέλο: Από τη μακρόχρονη εμπειρία μου σε πολλές χώρες μπορώ με σιγουριά να πω ότι οι ανεξάρτητοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι είναι το μοντέλο του μέλλοντος στον τομέα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Έχω προσωπικά υπάρξει σύμβουλος πολλών τέτοιων εταιρειών σε διάφορες φάσεις της ανά-



### Dr Michael Sautter

Πρόεδρος του ΔΣ της ASK

πτυξής τους, από μικρές ανερχόμενες, όπως η ASK, έως μεγαλύτερους ομίλους εισηγμένους στο χρηματιστήριο, όπως η AWD στη Γερμανία. Και όπως εύστοχα συνοψίζει ο Πρόεδρος της AWD, Carsten Maschmeyer, τον λόγο υπεροχής των ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων, "Όποιος δημιουργεί χρηματοοικονομικά προϊόντα, χάνει την αξιοπιστία του ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος". Μόνον οι ανεξάρτητοι σύμβουλοι, που δεν πουλάνε δικά τους προϊόντα, μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους αντικειμενικές και έγκυρες συμβουλές για όλα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διαθέτει η αγορά. Αυτό το θεμελιώδες πλεονέκτημα των ανεξάρτητων συμβούλων ελκύει όχι μόνο τους πιο απαιτητικούς πελάτες, αλλά και τους πιο ικανούς συμβούλους, αποτελεί δε το λόγο της επιτυχίας τους

σε πολλές χώρες, όπως στη Γερμανία, τη Γαλλία, την Ιταλία ή την Ισπανία.

Ευνοϊκό περιβάλλον αγοράς: Η ελληνική οικονομία σημείωσε τελευταία ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης πάνω από τον ευρωπαϊκό μέσον όρο, αλλά η αγορά των χρηματοοικονομικών προϊόντων δεν έχει ακόμα αναπτυχθεί πλήρως. Οι ανεξάρτητοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι μπορούν να ποιήσουν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της αγοράς, διότι η ανεξαρτησία τους τους κάνει αξιόπιστους. Το μοντέλο του ανεξάρτητου χρηματοοικονομικού συμβούλου δίνει και πάλι την απάντηση. Πιστεύω ότι μερικά από τα γενικά χαρακτηριστικά των Ελλήνων θα συμβάλουν στην εδραίωση του νέου μοντέλου, όπως, για παράδειγμα, η μεγάλη τους ενέργεια και ο ενθουσιασμός, η έμφυση που δίνουν στις διαπροσωπικές σχέσεις, η ευελιξία τους και το ανοιχτό μυαλό τους. Δυνατή ομάδα: Ακόμα και το καλύτερο business plan του κόσμου δεν αποδίδει αν δεν υπάρχουν τα κατάλληλα άτομα να το υλοποιήσουν. Είμαι πανευτυχής για τους συνεργάτες μου, τον Μανώλη, τον Νίκο και τον Matthias, με τους οποίους κάνουμε το κοινό μας όραμα πραγματικότητα, αλλά και για όσα έχουμε πετύχει σε πολύ μικρό διάστημα. Ο Μανώλης Ανδρόνικος, ένα από τα μεγαλύτερα ονόματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, πίστευε πάρα πολύ στη νέα μας εταιρεία, της οποίας υπήρξε και ο πρώτος Πρόεδρος. Ο πρόωρος χαμός του πέρυσι μας συγκλόνισε όλους. Άφησε, όμως, μήνυμα το σημάδι της προσωπικότητας, του ενθουσιασμού και του οράματός του για αυτή την εταιρεία. Είμαι οπότε πεπεισμένος ότι οι συνεργάτες μου Νίκος Κάρκουλας και Matthias Kelm, με τη συνεχή υποστήριξή μου, θα μπορέσουν να ολοκληρώσουν την κοινή μας αποστολή. Είμαι πολύ περήφανος για τους πολλούς ικανούς συμβούλους και τους υπαλλήλους που συνεργάζονται ήδη με την ASK. Με μια τόσο δυνατή ομάδα είμαι σίγουρος ότι θα συνεχίσουμε την πολύ πετυχημένη ανάπτυξη μας μέχρι να γίνουμε η πρωτοπόρος εταιρεία ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων στην Ελλάδα. Όταν θα έχουμε πετύχει όλους μας τους στόχους στην Ελλάδα, θα διερευνήσουμε πιθανότητες ανάπτυξης σε άλλες χώρες.

επαγγελματίας στην υπηρεσία του πελάτη, που είναι και ο «πραγματικός εργοδότης» του, το αφεντικό της αγοράς.

**Σε τι διαφέρει η «ASK» από ένα πρακτορείο;** Στοχεύοντας πάντα στο cross-selling και στην πλήρη κάλυψη των αναγκών του πελάτη, δίνουμε στον ασφαλιστή την προοπτική της οικονομικής του εξέλιξης καθώς και την κάλυψη των προσωπικών του φιλοδοξιών για ανάπτυξη, χωρίς την επιβάρυνση του μεγάλου κόστους που έχει η οργάνωση και η λειτουργία ενός πρακτορείου.

Στην ASK, επίσης, απολαμβάνει προνόμια, όπως ομαδική ασφάλεια, ταξίδια, bonus παραγωγικότητας και γενικά όλα τα «κερασάκια

της τούρτας», που για μας τους ασφαλιστές είναι και η ηθική επιβράβευσή των προσπαθειών μας.

Η επιβράβευσή, η λέξη «μπράβο» είναι μαγική για τον ασφαλιστή, το οξυγόνο της ζωής μας, αυτό μας δίνει δύναμη να βρούμε στην αγορά και να πουλήσουμε. Η συναδελφικότητα και η αμοιβαία εκτίμηση δίνουν δύναμη σε όλους.

### Μπορεί ένας ασφαλιστής να διαχειριστεί τόσο πολλά προϊόντα που του προσφέρει η αγορά;

Πιστεύω πως ναι, εάν είναι επαγγελματίας και αγαπά τη δουλειά του. Δεν αρκεί όμως αυτό. Έτσι, δημιουργούμε και εξελίσσουμε ένα εκ-

**Μ**ε ελληνική ψυχή και γερμανικό σχεδιασμό, η ASK κατάφερε να αποκτήσει τον ζωτικό της χώρο στην Αγαρά.



**Τάσος Παγιώνης**  
Γενικός Διευθυντής  
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δημιούργησε μία ιδιαίτερη φυσιογνωμία που όλα χρειάζεστε στον χώρο. Σίγουρα η ελληνική ψυχή έχει να κάνει με τον Μανώλη Ανδρόνικο, αλλά όσοι γνωρίζουν τον Νίκο Ξέρουν ότι συνεχίζει εξέξοσ σου δυναμικά.

**Η** συνεργασία μας με την ASK ξεκίνησε πριν από έξι μήνες και ήδη έχει δώσει τα πρώτα δείγματα γραφής της. Η συνεργασία αυτή είναι μέρος της γενικότερης στρατηγικής της EFG Eurolife Ασφαλιστικής, σύμφωνα με την οποία ένα σημαντικό μέρος της ανάπτυξής μας τα επόμενα χρόνια θα προέρχεται από επιλεκτικές συνεργασίες με ασφαλιστικά δίκτυα, εταιρείες ή μεμονωμένους συνεργάτες.



**Νίκος Δελένδας**  
Διευθυντής Πωλήσεων της Eurolife Ασφαλιστικής

Θεωρώ την ASK μια ιδιαίτερα αξιόλογη επιχειρηματική προσπάθεια που έχει καταφέρει να συνδυάσει αφενός την ανεξαρτησία, για το συνεργάτη και τον πελάτη, σε ό,τι αφορά την επιλογή ασφαλιστικών προϊόντων, και αφετέρου τη σύγχρονη οργάνωση πωλήσεων, με μοναδικό στόχο την όσο το δυνατόν αρτιότερη υποστήριξη των συνεργατών αλλά και πελατών της. Είναι βέβαιο ότι με αυτά τα δεδομένα η ASK θα πρωταγωνιστήσει στον ασφαλιστικό χώρο τα επόμενα χρόνια, καθώς προσφέρει την ασφάλεια και την υποστήριξη που επιθυμούν οι πελάτες και οι συνεργάτες της. Επκεφαλής αυτής της προσπάθειας είναι ένα καταξιωμένο στέλεχος στο χώρο των πωλήσεων, ο κ. Ν. Κάρκουλας, που έχοντας περάσει απ' όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας των δικτύων πωλήσεων ως ασφαλιστής και ως manager, γνωρίζει πολύ καλά τις παραμέτρους που είναι απαραίτητες έτσι ώστε η ASK να επιτύχει υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα με παράλληλη κερδοφορία για τους μετόχους της.

παιδευτικό κέντρο με δύο στόχους: 1) την τεχνική κατάρτιση των συνεργατών και 2) την προώθηση της εταιρικής ταυτότητας και της νέας φιλοσοφίας του ανεξάρτητου συμβούλου. Επίσης, δημιουργήσαμε και συνεχώς βελτιώνουμε ένα back office, χρησιμοποιώντας δύο κριτήρια για τους ανθρώπους της υποστήριξης: πρώτον, την πλήρη γνώση των προϊόντων της αγοράς και δεύτερον, και πολύ βασικό, την κατανόηση του τρόπου σκέψης του ασφαλιστή, που πασχίζει καθημερινά να πουλήσει. Με αυτόν τον συνδυασμό η υποστήριξη αποκτά βαθύτητα και δίνει προστιθέμενη αξία στη δουλειά του επαγγελματία ασφαλιστή για να ξεχωρίσει στην αγορά.

**Τι πιστεύετε για το Agency System;**

Το Agency System μάς διδάξε όλους: τους ασφαλιστές να πουλάμε ασφάλειες και τους Έλληνες να ασφαλιζονται. Δεν πρέπει να ξεχνάμε το παρελθόν και από πού προερχόμαστε, αλλιώς είμαστε αχάριστοι. Το Agency System σίγουρα έχει μέλλον, αλλά με διαφορετικό τρόπο δουλειάς και ριζικές αλλαγές στη δομή του. Άλλωστε κι εγώ από το agency system προέρχομαι. Μόνο κάποιος που έχει μεγαλώσει σε αυτό το σύστημα μπορεί να μιλάει τη γλώσσα του ασφαλιστή, να συνυπάρχει και να μοιράζεται μαζί του προβληματισμούς, στόχους και οράματα. Οι ασφαλιστές είμαστε ικανοί για υψηλούς και ποιοτικούς στόχους, όταν μιλάμε την ίδια γλώσσα και μοιραζόμαστε το ίδιο μέλλον με κοινό όραμα.

**Ενολλακτικά δίκτυα, όπως το Bancassurance, το Internet, κ.λπ., είναι απειλή για το μέλλον του ασφαλιστικού συμβούλου;**

Όλα τα νέα κανάλια διανομής θα πάρουν μερίδιο της «πίτας». Το πόσο και το πότε θα εξαρτηθεί από πολλούς παράγοντες. Για παράδειγμα, μέσω του Bancassurance ή του Internet μπορούν να πωληθούν καθαρά τυποποιημένα προϊόντα, βασισμένα σε συγκεκριμένες οικονομικές ανάγκες του πελάτη ή ενσωματωμένα σε τραπεζικά προϊόντα, όπως στεγαστικά δάνεια, και, τέλος, ασφάλειες που είναι υποκατάστατα των επενδυτικών προϊόντων. Ωστόσο, μία συνολική προσέγγιση και ένας σωστός οικονομικός προγραμματισμός λαμβάνουν υπόψη και την ατομική κατάσταση του πελάτη, κάτι που γίνεται μόνο με «προσωπική επαφή». Το βέβαιο είναι ότι η προσωπική επαφή δεν μπορεί να αντικατασταθεί, κάτι που έχει αποδειχθεί και στις πιο ώριμες ασφαλιστικές αγο-

**Μ**ε τον Michael Sautter γνωριστήκαμε πριν δέκα χρόνια περίπου, όταν βρεθήκαμε στην ίδια ομάδα και συνεργαστήκαμε στενά ως σύμβουλοι επιχειρήσεων ενός μεγάλου τραπεζτικού ομίλου. Κάποια χρόνια αργότερα μου μίλησε για την ιδέα του να δημιουργήσει την πρώτη εταιρεία ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων στην Ελλάδα. Από την πρώτη κιόλας στιγμή πίστεψα στην ιδέα αυτή, αφού είχα δει την τεράστια επιτυχία παρόμοιων εταιρειών στην Γερμανία. Είχα την ίδιο άποψη με τον Michael, ότι δηλαδή η ελληνική αγορά ήταν έτοιμη για την ίδια μεταμόρφωση και γνώριζα πως ο Michael είχε τη διορατικότητα, την υπομονή και την οικονομική δύναμη που απαιτείται για μια τόσο μεγάλη και μακροχρόνια επένδυση. Με τον Μανώλη Ανδρόνικο και τον Νίκο Κάρκουλα, που ήταν οι καλύτεροι για να κτίσουν ένα δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων στην ελληνική αγορά με εξαιρετικές επιδόσεις, δημιουργήσαμε οι τέσσερις μας μια δυνατή ομάδα για να κάνουμε το όραμα πραγματικότητα. Η ανάπτυξη μας τα τελευταία τρία χρόνια υπήρξε αξιοσημείωτη. Κάθε μήνα συγκρίνουμε την πρόοδο που σημειώνουμε έναντι του μακροχρόνιου που σχεδιάσαμε επιχειρηματικού σχεδισμού, και έχουμε κάθε λόγο να είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι. Βελτιώνουμε συνεχώς το προσωπικό υποστήριξης και ενημερώνουμε το σύστημα IT για να αντεπεξέλθουμε στον όγκο της δουλειάς, ενώ διατηρούμε την οργάνωσή μας απλή και αποτελεσματική. Ελέγχουμε προσεκτικά τις δαπάνες μας, ώστε να έχουμε πάντα αρκετούς πόρους για να επενδύουμε στην εταιρεία και, προ παντός, στους ανθρώπους μας. Είμαστε εξαιρετικά αξιόπιστοι στην οικονομική μας διαχείριση – δεν καθυστερήσαμε ποτέ κάποια πληρωμή στους συμβούλους μας, τους υπαλλήλους ή τις εταιρείες, με τις οποίες συνεργαζόμαστε. Στην πραγματικότητα, πληρώνουμε τους συμβούλους μας πριν ακόμα λάβουμε τις προμήθειες από τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες. Η συνεργασία μου με τον Νίκο είναι πολύ καλή. Είμαι πεπεισμένος ότι μαζί θα συνεχίσουμε να αυξάνουμε τις πωλήσεις και να βελτιώνουμε την οργάνωσή μας, έως ότου επιτύχουμε τον τελικό μας στόχο, να γίνουμε η μεγαλύτερη πραγματικό ανεξάρτητη εταιρεία παροχής χρηματοοικονομικών συμβουλών στην Ελλάδα και πέραν αυτής.



**Dr. Matthias Kelm**  
Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής Οικονομικών της ASK

**Έ**χοντας ζήσει από κοντά και το όραμα και το στήσιμο και την ανάπτυξη της ASK, χοίρομαι να βλέπω να εξακολουθεί να χορηγείται και από την (τι ωραία!..) «τρέλα» του φίλου που τόσο μας λείπει, του Μανώλη, και από το ήθος και τη συνέπεια του Μανώλη και από την όρεξη και την πίστη σ' αυτά που κάνει – και το κάνει τόσο καλά! – του Νίκου. Είμαι τόσο σίγουρος πως αυτή η εταιρεία όλο και θα μεγαλώνει και θα μεγαλώνει σωστά.



**Θάνος Μελακοπίδης**  
Πρ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφ. Εταιρειών

οίγουρος πως αυτή η εταιρεία όλο και θα μεγαλώνει και θα μεγαλώνει σωστά.

ρές των Η.Π.Α. και της Βρετανίας. Η καρδιά της πώλησης ήταν και θα παραμείνει ο «ασφαλιστικός σύμβουλος».

**Οι «εταιρείες πωλήσεων» είναι και αυτές ένα από τα νέα κανάλια διανομής. Ποιος ο ρόλος τους στην αγορά;**

Τώρα που οι ασφαλιστικές εταιρείες στοχεύουν στην αύξηση της παραγωγής με μικρότερο κόστος και σε συνδυασμό με την «κόπωση» που διαφαίνεται στο Agency System, το οποίο χαρακτηρίζεται και ως πιο «κοστοβόρο», τα «ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων» φαίνονται ως μελλοντική λύση για όλους.

**Μ**ε ιδιαίτερη χαρά εδώ και δύο χρόνια η Ευρωπαϊκή Πρόνοια έχει στην οικογένειά της την ASK, μία εταιρεία που κοσμεί το χώρο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της αξιοπιστίας, της φερεγγυότητας, του άψογου τρόπου συμπεριφοράς και του σέρβις των πελατών την καθιστούν πρωταπόρο στον ασφαλιστικό χώρο. Εύχομαι και είμαι βέβαιος ότι θα συνεχίσει την εντυπωσιακή πορεία την οποία έχει και θα αποτελέσει μέλος της οικογένειάς μας.



**Παναγιώτης Λατούδας**  
Πρόεδρος ΔΣ της Ευρωπαϊκής Πρόνοιας

εντυπωσιακή πορεία την οποία έχει και θα αποτελέσει μέλος της οικογένειάς μας.

Μακροπρόθεσμα, η αγορά βγαίνει κερδισμένη γιατί τα πραγματικά «ανεξάρτητα δίκτυα» συμβάλλουν στην ενίσχυση του ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών, με αποτέλεσμα να βελτιώνουν συνεχώς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Έτσι, οι εταιρείες κάνουν φιλότιμες προσπάθειες, δημιουργώντας κατάλληλα νέα προϊόντα με στόχο την καλύτερη δυνατή κάλυψη των αναγκών.

Η ζωή σήμερα, όμως, δημιουργεί τέτοια πολυπλοκότητα αναγκών, ώστε να είναι δύσκολο για μία μόνο εταιρεία να τις καλύψει πλήρως. Μία επιλογή, όμως, από το σύνολο των προϊόντων της αγοράς είναι βέβαιο ότι μπορεί να ανταποκριθεί πληρέστερα στις απαιτήσεις του συγκεκριμένου πελάτη. Τη δυνατότητα της επιλογής αυτής την έχει μόνο ένας «ανεξάρτητος ασφαλιστικός σύμβουλος». Κατ' επέκταση, οι ασφαλιστές γίνονται πιο επαγγελματίες δημιουργώντας ποιοτικά χαρτοφυλάκια με υψηλή διατηρησιμότητα. Το βασικότερο δε όλων είναι η δημιουργία ικανοποιημένων πελατών, οι οποίοι πιστεύουν και υποστηρίζουν τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

**Ποιοι είναι οι στόχοι της ASK για το 2006; Μπορεί ακόμα να μην «παίζουμε» Α' Εθνική. Είναι νωρίς εξάλλου.**

Σύντομα, όμως, το πρωτάθλημα θα είναι ο στόχος μας. Άλλωστε μέσα στα λίγα αυτά χρόνια (3) λειτουργίας μας έχουν γίνει πολλά. Βελτιωνόμαστε σταθερά. Είναι πολύ βασικό ότι χτίζουμε ένα καλό όνομα στην αγορά. Οι ασφαλιστές μας ξεπερνούν τους 170 με 30 από αυτούς να κάνουν για χιλιάδες. Από την αρχή δημιουργήσαμε το «Club των Διακεκριμένων Ασφαλιστών», οι οποίοι προτείνουν λύσεις για βελτίωση, ανάπτυξη και διάδοση της εταιρικής φιλοσοφίας. Το management στην εταιρεία μας είναι συμμετοχικό. Έχουμε άριστο κλίμα μέσα στην εταιρεία και στόχος μας είναι κάθε μέρα οι ασφαλιστές μας να στέκονται πιο γερά στα πόδια τους. Έχουμε καταφέρει να κρατήσουμε μία καλή διασπορά του χαρτοφυλακίου σε 45% ασφαλιστικές εργασίες Ζωής και 55% ασφαλιστικές εργασίες Γενικών. Παρότι το 2005 ήταν μία δύσκολη χρονιά, η νέα μας παραγωγή άγγιξε τα 3.000.000 ευρώ. Ο στόχος μας είναι το 2006 να διπλασιάσουμε το χαρτοφυλάκιό μας, δίνοντας έμφαση στην ποιότητα, στην εκπαίδευση και στην υποστήριξη των συνεργατών μας.

**Η** συνεργασία μας με την ASK ξεκίνησε το 2002 και στο διάστημα των τεσσάρων χρόνων εδραιώσαμε την επαγγελματική σχέση που θα θέλαμε να έχουμε με κάθε συνεργάτη μας. Η πολιτική της ASK να τηρεί συγκεκριμένο και ενιαίο πλαίσιο εργασίας για όλους τους συνεργαζόμενους ασφαλιστές, αποδεικνύεται σωστή και αποτελεσματική τόσο για την ίδια όσο και για την GENERALI. Άλλωστε, στην GENERALI πιστεύουμε στην ανάγκη ύπαρξης και στήριξη οργάνων γραφείων, με ικανό μέγεθος παραγωγής και συγκροτημένο σχέδιο δράσης για να αντιμετωπίσουμε, από κοινού, τις συνεχείς αλλαγές της ασφαλιστικής αγοράς. Για μας η συνεργασία με την ASK κρίνεται απολύτως επιτυχημένη και είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι η σημερινή επαγγελματική παρουσία της ASK είναι αποτέλεσμα σκληρής προσπάθειας που ξεκίνησε προ αρκετών ετών με πρωτεργάτες όχι μόνο ασφαλιστές που γνωρίζουν την αξία της οργάνωσης και της διαφάνειας αλλά και ηγέτες όπως ο σεβαστός Μ. Ανδρόνικος που εδραίωναν με το προσωπικό τους κύρος την προσπάθεια.



**Νίκος Σακελλαρίου**  
Διευθυντής Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων Generali

Επίσης στοχεύουμε στην ενίσχυση της παρουσίας μας μέσω νέων γραφείων και υποκαταστημάτων. Στο πλαίσιο αυτό δημιουργήσαμε νέο γραφείο στη Χαλκίδα και σύντομα θα ανοίξουμε υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη.

**Σ**τα λίγα χρόνια λειτουργίας της η ASK είναι από τις λίγες εταιρείες που κατορθώνουν η αγορά και οι συνεργάτες της να επιβεβαιώνουν τον αυτοπροσδιορισμό της ως εταιρείας ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων. Σημαντικό μερίδιο ευθύνης για την δημιουργική πορεία της εταιρείας αλλά και για το πολύ ελπιδοφόρο μέλλον της φέρει ο κ. Νίκος Κάρκουλας, που την διατηρεί σε σταθερό προσανατολισμό, μέσο σε μία ιδιαίτερα δύσκολη αγορά.

**Νίκος Παυλόπουλος**  
Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής International Hellas



# Σημαντική άνοδος της κερδοφορίας

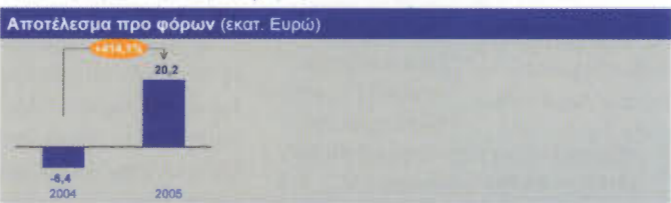
Επιχειρησιακό πλάνο για περαιτέρω αύξηση των μεγεθών

**Μ**ε αισθητά βελτιωμένους δείκτες η Allianz Ελλάδος σημείωσε άνοδο κερδών ύψους 216% και κεφαλαιακή υπερεπάρκεια το 2005, επιστρέφοντας στην κερδοφορία. Έχοντας ολοκληρώσει με απόλυτη επιτυχία το τριετές πλάνο εξυγίανσης του ισολογισμού της μείωσε τα διοικητικά της έξοδα, ενώ συνεχίζει το επιχειρηματικό της σχέδιο που προβλέπει περαιτέρω αύξηση της κερδοφορίας την περίοδο 2006-2008.

**Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου,** παρουσιάζοντας τα στοιχεία της περυσινής οικονομικής χρήσης, ανακοίνωσε ότι το 2005 έκλεισε με κέρδη προ φόρων συνολικής αξίας 20,2 εκατ. ευρώ, από ζημιές 6,4 εκατ. ευρώ που είχε σημειώσει το 2004, με κέρδη μετά φόρων ύψους 12,5 εκατ. ευρώ από ζημιές 10,8 εκατ. ευρώ το προηγούμενο 12μηνο, αλλά και με σημαντική αύξηση των συνολικών μεγεθών της.

Ειδικότερα, τα ίδια κεφάλαια διογκώθηκαν κατά 22,8% στα 64,5 εκατ. ευρώ από 52,6 εκατ. ευρώ και ο κύκλος εργασιών από 166,9 εκατ. ευρώ ανήλθε σε 169,8 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση κατά 1,8%, παρά το γεγονός ότι η εξυγίανση του χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλειών

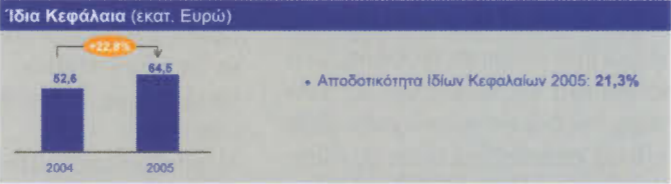
## Επιστροφή στην κερδοφορία



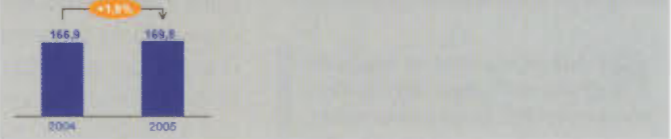
## Αποτέλεσμα μετά φόρων



## Κεφαλαιακή υπερεπάρκεια



## Κύκλος Εργασιών



## Οι στόχοι την περίοδο 2006-2008

Στρατηγικά, κατά την τριετία που από φέτος διανύει η Allianz Ελλάδος:

- Επιδιώκει την ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη του δυναμικού Πωλήσεων με στόχο να καταστεί το κορυφαίο στην ελληνική αγορά.
- Δίνει έμφαση στον κλάδο Ζωής.
- Επιμένει στα κερδοφόρα συμβόλαια των Γενικών Ασφαλειών.
- Προτίθεται να πρωτοστατήσει στην αγορά των Επαγγελματικών Ταμείων θεωρώντας ότι διαθέτει την απαιτούμενη τεχνογνωσία παγκοσμίως, αλλά και υπερδιπλάσια περιθώρια φερεγγυότητας από αυτά που ορίζει ο νόμος (στοιχεία 2005).
- Η Allianz Ελλάδος πορεύεται πλέον με στρατηγικό στόχο την εξασφάλιση εντονότερων ρυθμών ανάπτυξης\*, τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Πέτρος Παπανικολάου

περίορισε την παραγωγή στα 71,1 εκατ. ευρώ από 72,8 εκατ. ευρώ (μείωση 2,3%). Η βελτίωση των εσόδων από ασφαλιστικές εργασίες αποδίδεται κυρίως στην άνοδο του κλάδου Ζωής κατά 4,5% στα 91,5 εκατ. ευρώ το 2005, αλλά και στην αύξηση των εσόδων από τα Αμοιβαία Κεφάλαια και τις Χρηματοοικονομικές εργασίες κατά 14% στα 7,3 εκατ. ευρώ. Στην ενίσχυση των καθαρών αποτελεσμάτων συνέβαλε καθοριστικά η συνεχής βελτίωση που κατέγραψαν οι τεχνικοί δείκτες Ζημιών, η σχέση δηλαδή η οποία διαμορφώθηκε μεταξύ των αποζημιώσεων και των καθαρών ασφαλίσεων (loss ratio), τόσο για τον κλάδο Αυτοκινήτου (περιορίστηκε στο 55,8% από 65,5%) όσο και για τα νοσοκομειακά προγράμματα (μειώθηκε στο 59,6% από 62%).

Προς την ίδια κατεύθυνση οδήγησε και η πολύ σημαντική μείωση των εξόδων στους κλάδους Γενικών Ασφαλειών και Ζωής, στα 22,1 εκατ. ευρώ και 25,3 εκατ. ευρώ αντίστοιχα, η αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος στα 2,9 εκατ. ευρώ αθροιστικά (Γενικές 1,7 εκατ. ευρώ και Ζωή 1,2 εκατ. ευρώ), αλλά και η αύξηση των εσόδων από επενδύσεις στα 6,6 εκατ. ευρώ συνολικά. Οι ανωτέρω βελτιωμένοι δείκτες εξασφάλισαν στην Allianz, κατά κλάδο, κέρδη 11,8 εκατ. ευρώ στις Γενικές Ασφάλειες, 6,8 εκατ. ευρώ στη Ζωή και 1,5 εκατ. ευρώ στα Αμοιβαία Κεφάλαια. Όπως επισήμανε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου κατά τη διάρκεια συνέντευξης τύπου, «η Allianz Ελλάδος πορεύεται πλέον με στρατηγικό στόχο την εξασφάλιση εντονότερων ρυθμών ανάπτυξης, την ταυτόχρονη αύξηση των μεριδίων της, αλλά και την περαιτέρω τόνωση της κερδοφορίας της». Ο κ. Παπανικολάου πρόσθεσε πως «ήδη κατά το πρώτο δίμηνο του 2006 οι παραγωγικοί στόχοι υπερκαλύφθηκαν, ενώ για το κλείσιμο του έτους προβλέπεται αύξηση της παραγωγής κατά 10,5%, στα 180 εκατ. ευρώ». Η Allianz Ελλάδος, επιμένοντας στους γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης και τα επόμενα έτη, βάσει business plan που έχει καταρτίσει, θα διογκώσει τα μεγέθη της στα 196 εκατ. ευρώ το 2007 και στα 212 εκατ. ευρώ το 2008.

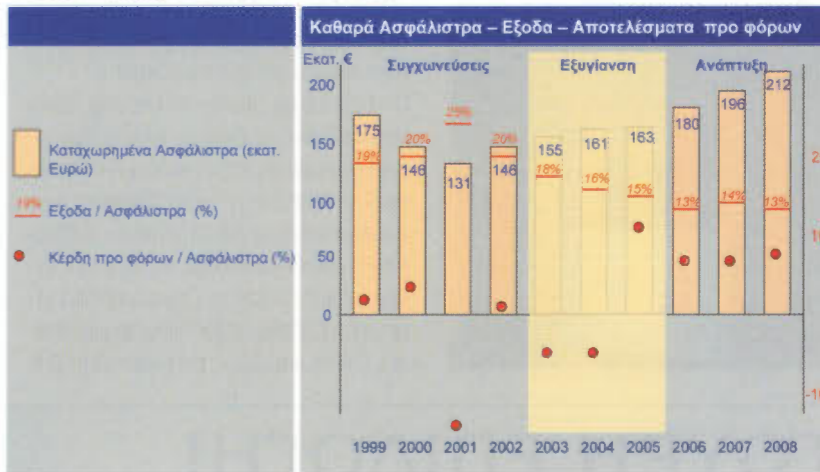
## Τεχνική «πειθαρχία»



## Εξαιρετικές επιδόσεις



## 2006 - 2008 Φάση ανάπτυξης





## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### Κλάδος οχημάτων

# Εξελιξείς στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων

**Η** Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας (Ε.Α.Ε.Ε.), οργάνωσε Ημερίδα παρουσιάζοντας τρέχοντα θέματα που απασχολούν τον κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων.

Ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Γιάννης Παπαθανασίου αναφέρθηκε στο νομοσχέδιο που έδωσε στη δημοσιότητα για την αστική ευθύνη αυτοκινήτου και τόνισε ότι η πρωτοβουλία στοχεύει στο να εκσυγχρονίσει τη νομοθεσία, προστατεύοντας τον καταναλωτή. Υπέρ του νομοσχεδίου τοποθετήθηκε και ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δ. Παλαιολόγος δηλώνοντας ότι η Ένωση προωθεί κώδικα δεοντολογίας που θα προβλέπει την καταβολή της αποζημίωσης στο δικαιούχο σε έναν μήνα από την ολοκλήρωση του φακέλου του ατυχήματος.

Η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Μ. Αντωνάκη σημείωσε ότι ο κλάδος αυτοκινήτων αποτελεί το μεγαλύτερο κλάδο ασφάλισης στη χώρα μας, αφού σύμφωνα με στοιχεία ισολογισμού συγκέντρωσε παραγωγή της τάξεως των 1,15 δισ. ευρώ ή ποσοστό 60,54% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Στη συνέχεια ο Πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού κ. Δ. Ζορμπάς επισήμανε ότι μέχρι σήμερα το 41% των υλικών ζημιών διακανονίζεται με το Σύστημα του Φιλικού Διακανονισμού και το ποσό των συνολικών καταβολών ανήλθε στο τέλος του 2005 στα 108 εκατ. Ευρώ.

Ενδιαφέρον είχαν και τα στοιχεία της έρευνας



Διακρίνονται ο κ. Παυλίδης, Αντωνάκου, Τσούτουζα και Σκούρτης

του ΕΜΠ που παρουσίασε ο κ. Γ. Γιαννής, Επίκουρος Καθηγητής Ε.Μ.Π. με θέμα την επικινδυνότητα οδηγών ΙΧ. και δικύκλων στην Ελλάδα. Τα δίκυκλα, τόνισε, είναι 6-12 φορές πιο επικίνδυνα από τα ΙΧ που κινούνται εντός των κατοικημένων περιοχών και 10-14 φορές από τα ΙΧ που κινούνται εκτός κατοικημένων περιοχών με τους νέους σε εμπειρία και ηλικία οδηγούς να κρίνονται οι πιο επικίνδυνοι.

Στο πρόβλημα των ανασφάλιστων οχημάτων σε μια άλλη ευρωπαϊκή χώρα, τη Βρετανία, αναφέρθηκε ο κ. Derek Fawell, Σύμβουλος Κλάδου Αυτοκινήτων της Βρετανικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε, περίπου ένα στα 20 οχήματα στους βρετανικούς δρόμους είναι ανασφάλιστο. Τα ατυχήματα που προκαλούνται από τους ανασφάλιστους οδηγούς κοστίζουν περίπου 730 εκατομμύρια ευρώ ετησίως. Αυτό προσθέτει τουλάχιστον 45 ευρώ στο κόστος του ετήσιου ασφαλιστήριου συμβολαίου κάθε τίμιου ασφαλισμένου οδηγού.

Ο κ. Γ. Σκούρτης Πρόεδρος Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων μίλησε για τις πολύχρονες ενέργειες της ΕΑΕΕ στον Τομέα Πρόληψης Ατυχημάτων προκειμένου να μειωθούν οι θάνατοι από μέθη & ακατάλληλη ταχύτητα. Η κ. Ρεβέκκα Τούτουζα από το Τμήμα Διεθνών Σχέσεων Ε.Α.Ε.Ε. παρουσίασε το Πρόγραμμα Δράσης Οδικής Ασφάλειας της Ευρωπαϊκής Επι-

τροπής με τίτλο «Ας γλυτώσουμε 20.000 ζωές στους δρόμους». Για πρώτη φορά τίθεται ένας ποσοτικοποιημένος στόχος που είναι η μείωση των νεκρών κατά το ήμισυ μέχρι το 2010. Τέλος, ανακοίνωσε ότι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος θα συμμετέχει, μαζί με άλλους πέντε ευρωπαϊκούς φορείς, στο επιχορηγούμενο πρόγραμμα VAMOS της Ευρωπαϊκής Ένωσης με σκοπό την εκπαίδευση των νέων σε θέματα κυκλοφοριακής αγωγής μέσω εθελοντικού δικτύου.

Το κλείσιμο της Ημερίδας έκανε ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης της ΕΑΕΕ, κ. Ι. Παυλίδης. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε, το ποσοστό των ασφαλισθέντων οχημάτων το έτος 2004 μειώθηκε κατά 0,12%. Τα ανασφάλιστα οχήματα παραμένουν στο 6-8 % των κυκλοφορούντων. Τα ασφάλιστρα αυτών ανήλθαν στα 1.089,9 εκατ. ευρώ έναντι 1.036,6 εκατ. ευρώ που ήταν το 2003 (αύξηση 5,15%). Η συχνότητα ατυχημάτων ανά 1.000 ασφαλισμένα οχήματα ανήλθε σε 107,6 από 95,5 που ήταν το έτος 2003, ποσοστό μεταβολής 12,67%. Ειδικότερα παρουσίασε αύξηση κατά 12,72% στα επιβατικά ΙΧ., 5,70% στα ταξί, 10,62% στα φορτηγά ΙΧ., 11,33% στα φορτηγά αγροτικά, 8,58% στις μοτοσυκλέτες και μείωση κατά 14,76% στα αστικά λεωφορεία.



## MOTOR CARE

### Νέα Ολοκληρωμένα Προγράμματα Ασφάλισης Αυτοκινήτου που συμφέρουν!

Επιλέξτε ένα από τα 5 πρωτοποριακά πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτου που σχεδίασε η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ και επωφεληθείτε από τις αντίστοιχες σημαντικές εκπτώσεις:

suprema -20%

femina -10%

optima -15%

magna -10%

minima -5%

Τηλέφωνο Εξυπηρέτησης Πελατών  
800 11 93800 (χωρίς χρέωση)

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE  
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΒΑΝΚΗΣ

## 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



INSIDE  
**Helping aid U.S. ...**  
 officer gave Americans 25 ...  
 The Paris ...  
 Gorbic ...

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### Εφαρμόζει πρώτη το Πρότυπο Διακανονισμού Ζημιών



Η κατάσταση της ευρωπαϊκής και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και οι τάσεις που διαμορφώνονται για τα επόμενα χρόνια αναλύθηκαν στην ετήσια συνάντηση συνεργατών Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδας που οργάνωσε η CGU Insurance στη Θεσσαλονίκη στις 22 Φεβρουαρίου. Στο πλαίσιο της συνάντησης αναπτύχθηκε η στρατηγική της εταιρείας και η πολιτική της για τα δίκτυα διανομής και την εξυπηρέτηση των συνεργατών και των πελατών.

Σχολιάζοντας την απόφαση της CGU Insurance να υιοθετήσει πρώτη και να εφαρμόσει ήδη από τις 6 Φεβρουαρίου 2006 το Πρότυπο Διακανονισμού Ζημιών, ο Διευθύνων Σύμβουλος **Γιάννης Λινός** είπε: «Τεθήκαμε επικεφαλής της πρωτοβουλίας για αυτοδέσμευση των ασφαλιστικών εταιρειών

απέναντι στους ασφαλισμένους τους, απέναντι στους συνεργάτες τους, αλλά και απέναντι στους τρίτους. Βάλαμε ψηλά τον πήχυ, επειδή ακριβώς γνωρίζουμε ότι αυτό που μας διαφοροποιεί από τους περισσότερους ανταγωνιστές είναι η οικονομική μας ισχύς και η ποιότητα των υπηρεσιών μας».

Στην ίδια συνάντηση ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ερρίκος Μοάτσος ανακοίνωσε σημαντικές καινοτομίες στα προϊόντα ασφάλισης Περιουσίας και Αυτοκινήτου και προσδιόρισε τα κοινά χαρακτηριστικά των υποδειγματικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η συνάντηση έκλεισε με συζήτηση για το μέλλον της διαμεσολάβησης στις ασφαλίσσεις ιδιωτών, στην οποία πήρε μέρος και ο δημοσιογράφος Στράτος Σιμιτζής.

Στο πλαίσιο της συνάντησης η CGU Insurance



τίμησε την εταιρεία «Κουιδουμάζη Ι. Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.» ως τον κορυφαίο Επίλεκτο Συνεργάτη της στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα με βάση την κλίμακα αξιολόγησης που έχει θεσπίσει για το δίκτυό της. Να σημειωθεί ότι η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη επιχείρηση της Anita plc, του μεγαλύτερου βρετανικού και έκτου στον κόσμο ασφαλιστικού ομίλου με ετήσιο κύκλο εργασιών 48 δισ. ευρώ, ίδια κεφάλαια 18,5 δισ. ευρώ, ενεργητικό 428 δισ. ευρώ και 30 εκατ. πελάτες.

### Εθνική Τράπεζα

#### Ανοικτές για το κοινό οι εκθέσεις

Ανοικτές για το κοινό παραμένουν οι δύο εκθέσεις του Ιστορικού Αρχείου της Εθνικής Τράπεζας που ήταν ανοικτές μόνο για εκπαιδευτικές επισκέψεις, καθώς διαπιστώθηκε ότι έχουν κινήσει το ενδιαφέρον γενικότερα του κοινού (η μόνιμη με τον τίτλο "Ιστορική διαδρομή της Εθνικής Τράπεζας μέσα από τα αρχαιακά τεκμήρια και τις συλλογές της" και η περιοδική υπό τον τίτλο "Ιστορία του ελληνικού χαρτονομίσματος. Μια διαδρομή 1822-2002"). Συγκεκριμένα, οι εκθέσεις θα είναι ανοικτές για το γενικό κοινό τις παρακάτω μέρες και ώρες: ΔΕΥΤΕΡΑ ΚΑΙ ΤΡΙΤΗ πρωί 10:00 - 13:00

ΤΕΤΑΡΤΗ ΚΑΙ ΠΕΜΠΤΗ απόγευμα 17:00 - 20:00  
 Διεύθυνση: 3ης Σεπτεμβρίου 146, Αθήνα  
 Το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Τράπεζας πραγματοποιεί και οργανωμένες ξεναγήσεις για το γενικό κοινό τις Τετάρτες 18:00 - 19:00 μόνο κατόπιν τηλεφωνικής συνεννοήσεως στα τηλέφωνα 210-8807804 και 210-8807805 (9:00 - 14:00).

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

**«Έχουμε Τρόπους»**



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

# 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!

**No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ**  
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ**  
**ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**



Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

**ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ**

ΑΘΗΝΑ: Τηλ.: 210 8065.511 (εσωτ. 301 ή 327) • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τηλ.: 2310 544.293 • e-mail: contact@alico.gr





## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



### Διάσπαση και μετονομασία Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Στο πλαίσιο της μετεξέλιξης της συνεργασίας της ING με την Τράπεζα Πειραιώς πραγματοποιήθηκε η διάσπαση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων τα οποία διαχειρίζεται η ING Πειραιώς ΑΕΔΑΚ. Η

διάσπαση έχει εγκριθεί με σχετική απόφαση της Εκτελεστικής Επιτροπής της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Ειδικότερα, οι νέες ονομασίες των Αμοιβαίων Κεφαλαίων έχουν ως εξής:

Ονομασία Α/Κ πριν τη διάσπαση	Επωφελούμενα Α/Κ της ING μετά τη διάσπαση
ING Πειραιώς Μετοχικό Εσωτερικού	ING Μετοχικό Εσωτερικού
ING Πειραιώς Δυναμικών Επιχειρήσεων Μετοχικό Εσωτερικού	ING Δυναμικών Επιχειρήσεων Μετοχικό Εσωτερικού
ING Πειραιώς Μικτό Εσωτερικού	ING Μικτό Εσωτερικού
ING Πειραιώς Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού	ING Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού

Επιπλέον, με την ίδια ως άνω απόφαση εγκρίθηκε η αλλαγή ονομασίας των κά-

τωθι Αμοιβαίων Κεφαλαίων, τα οποία μετονομάστηκαν ως εξής:

Επωνυμία Α/Κ πριν την μετονομασία	Επωνυμία Α/Κ μετά την μετονομασία
ING Πειραιώς Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων Εξωτερικού	ING Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων Εξωτερικού
ING Πειραιώς Information Technology Fund Μετοχικό Εξωτερικού	ING Information Technology Fund Μετοχικό Εξωτερικού
ING Πειραιώς Αμοιβαίο Κεφάλαιο Global Μετοχικό Εξωτερικού	ING Αμοιβαίο Κεφάλαιο Global Μετοχικό Εξωτερικού
ING Πειραιώς Αμοιβαίο Κεφάλαιο Emerging Market Μετοχικό Εξωτερικού	ING Αμοιβαίο Κεφάλαιο Emerging Market Μετοχικό Εξωτερικού

Όσον αφορά στη μετονομασία των τessaρων αμοιβαίων κεφαλαίων Εξωτερι-

κού, δεν υπάρχει άλλη αλλαγή πλην αυτής του ονόματος.



### Στη Λάρισα συναντήθηκαν οι Agency Managers

Η νέα εταιρική ταυτότητα του Ομίλου international Life, η δημιουργία της οποίας συμπίπτει με το 50 έτος παρουσίας της εταιρείας στον ασφαλιστικό χώρο, καθώς και το σύνολο της επικοινωνιακής πολιτικής που θα ακολουθηθεί, παρουσιάστηκαν κατά τη διάρκεια των εργασιών της πανελληνιας συνάντησης των Agency Managers του Δικτύου πωλήσεων στη Λάρισα. Στη συνάντηση παρευρέθηκε ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φ. Μπράβος καθώς επίσης και υψηλόβαθμα στελέχη από όλες τις Διευθύνσεις του Ομίλου και ανακοινώθηκαν οι στρατηγικοί στόχοι για το 2006. Στο πλαίσιο των εργασιών ανακοινώθηκε ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων του Ομίλου, ο οποίος χαρακτηρίστηκε από το σύνολο των συμμετεχόντων αναπτυξιακός και ιδιαίτερος προσδοφόρος, καθώς και νέα Προϊόντα ασφαλισών Ζωής και Γενικών, αλλά και η διάκριση την οποία πέτυχε η International Life για 2η συνεχή χρονιά στο διαγωνισμό Best Workplaces 2006, όπου ανακηρύχθηκε ως μία από τις 10 εταιρείες πανελλαδικά με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον. Σημειώνεται ότι στη συνάντηση ανακοινώθηκε η ίδρυση νέου Υποκαταστήματος στη Λάρισα υπό τη διεύθυνση του κ. Θ. Διαμάντου, με στόχο την περαιτέρω ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων της International Life στην περιφέρεια.

# Διπλή ασφάλεια για σας!



*λόγω τιμής!*

### Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου

#### «ΤΩΡΑ ΕΙΝΑΙ Η ΩΡΑ... ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ»

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη Λευκωσία, το επτάο Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής, με κεντρικό σύνθημα «Τώρα είναι η ώρα... της Εθνικής!» που έρχεται να υποδηλώσει και να υπογραμμίσει το γεγονός ότι με σταθερή ανοδική πορεία, με σύγχρονα προϊόντα που απαντούν στις ανάγκες του Κύπριου σήμερα και άρτια στελεχωμένη, η Εθνική «έχει κάθε λόγο να αισθάνεται αισιόδοξη και να βαδίζει σε νέες κατακτήσεις». Στο Συνέδριο παρευρέθηκαν και απευθύνθηκαν σ' αυτό τονίζοντας τη σημασία της ευρωπαϊκής πορείας της κυπριακής οικονομίας και της ένταξής της στην ΟΝΕ, ο Διοικητής της Κεντρικής Τράπε-

ζας της Κύπρου κ. Χριστόδουλος Χριστοδούλου, ο καθ. Πολιτικής Οικονομίας και Δ/ντής του Κέντρου Ερευνών του Intercollege, Δρ Ανδρέας Θεοφάνους, ο Γεν. Δ/ντής του Υπουργείου Οικονομικών, ο πρόεδρος του Δικ. Συλλόγου κ. Δ. Ιωαννίδης και άλλοι επίσημοι. Στην ομιλία του ο πρόεδρος του ΔΣ της Εταιρείας, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΕΕΓΑ «Η Εθνική» κ. Δούκας Παλαιολόγος, αναφέρθηκε στο αναπτυξιακό πρόγραμμα της Εθνικής στα Βαλκάνια και τόνισε το ενδιαφέρον της μητρικής Εταιρείας για την πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο. Ο Γεν. Διευθυντής της Εταιρείας κ. Γιώργος Φωτίου αναφέρθηκε στα απο-

τελέσματα της Εταιρείας για το 2005. Το γεγονός ότι η Εθνική υπερέβη τους φιλόδοξους στόχους που είχε θέσει τη χρονιά που πέρασε και πέτυχε υπερδιπλάσιους ρυθμούς ανάπτυξης (34% στον κλ. Ζωής και Υγείας και 23% στους Γενικούς Κλάδους) πετυχαίνοντας καθαρή αύξηση του χαρτοφυλακίου της στον Κλ. Ζωής και Υγείας ύψους £970.000 και στους Γεν. Κλάδους £805.000 αποτελεί εχέγγυο για την παραπέρα πορεία της Εταιρείας. Στο Συνέδριο παρουσιάστηκαν επίσης σημαντικές εξελίξεις με τα προϊόντα της Εταιρείας όπως το νέο προϊόν υγείας Nosilia Plus, που προνοεί κάλυψη ύψους 1.000.000€, το σημαντικό ωφέλημα «Second Opinion - Δεύτερη Ιατρική Γνώμη», καθώς και το πρόγραμμα «Εθνική Φροντίδα Κατοικίας».





## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



### Ασφαλίζει τις διεθνείς μεταφορές

Στην αγορά των διεθνών οδικών μεταφορών, που περιλαμβάνει περισσότερα από 20 χιλιάδες φορτηγά, διευρύνεται η Interamerican με το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Οδικού Μεταφορέα Διεθνών Μεταφορών. Ο μεταφορέας θα ασφαλίζεται από την Interamerican για μεταφορές που γίνονται με φορτηγά αυτοκίνητα οδικώς και επί οχηματογωγών πλοίων στα γεωγραφικά όρια της Ευρώπης, από την Ελλάδα προς τις ευρωπαϊκές χώρες. Το πρόγραμμα καλύπτει οποιοδήποτε ποσόν ανά φόρτωση, με ανώτατο ποσόν τα 350 χιλιάδες ευρώ, ενώ αποζημιώνει σύμφωνα με όσα προβλέπονται από τη σύμβαση CMR, που διέπει τις διεθνείς οδικές μεταφορές.

#### Αστική Ευθύνη Διαμεταφορέα Διεθνών Μεταφορών

Οι επιχειρήσεις διαμεταφορών στην Ελλάδα

ξεπερνούν τις 4.500 και εδρεύουν, κυρίως, σε όλα τα μεγάλα λιμάνια και στις βιομηχανικές ζώνες των μεγάλων πόλεων της χώρας μας. Η Interamerican με το ασφαλιστικό πρόγραμμα της Αστικής Ευθύνης Διαμεταφορέα Διεθνών Μεταφορών στοχεύει σε μερίδιο αγοράς η οποία παράγει περίπου 60 εκατ. ευρώ ετησίως. Η ασφαλιστική κάλυψη του προγράμματος παρέχεται για όλες τις χώρες και για κάθε τρόπο μεταφοράς (οδικώς, αεροπορικώς, σιδηροδρομικώς, αεροπορικώς) και για οποιοδήποτε ποσόν ανά φόρτωση, με ανώτατο τα 500 χιλ. ευρώ. Και στην Αστική Ευθύνη Διαμεταφορέα Διεθνών Μεταφορών INTERAMERICAN η αποζημίωση είναι σύμφωνα με όσα προβλέπονται από την εκάστοτε συνθήκη που διέπει τη συγκεκριμένη διεθνή μεταφορά, ανάλογα με το μεταφορικό μέσο που χρησιμοποιείται.

### LAIKI CYPRIALIFE

#### Βραβεύτηκαν οι ασφαλιστικοί της σύμβουλοι

Πραγματοποιήθηκε η τελετή βράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της Laiki Cyprialife. Την εκδήλωση χαιρέτισαν ο Τ. Φειδίας, διευθυντής Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Υπηρεσιών του Ομίλου Λαϊκής, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρείας, Π. Μιχαηλίδης και ο διευθυντής πωλήσεων, Χ. Παρασκευόπουλος. Στην εκδήλωση απονεμήθηκαν τα έπαθλα στους κο-



ρυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους και διευθυντές που ξεχώρισαν με τα ψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματά το 2005.



#### Σε νέα σύγχρονα γραφεία στη Θεσσαλονίκη

Τα νέα της γραφεία στην Πυλαία Θεσσαλονίκης εγκαινίασε η AIG GREECE. Οι νέες κτιριακές εγκαταστάσεις, σύγχρονης κατασκευής και μοντέρνας αισθητικής, διαθέτουν άρτια τεχνική υποδομή, πλήρως εξοπλισμένο εκπαιδευτικό χώρο, καθώς και χώρους φιλοξενίας των συνεργατών της εταιρείας. Στα εγκαίνια των νέων εγκαταστάσεων παρευρέθηκε το σύνολο των συνεργατών της Κεντρικής & Βορείου Ελλάδος, καθώς και η διοίκηση της εταιρείας. Ο δευθύνων σύμβουλος της AIG

GREECE, κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης, στην ομιλία του επεσήμανε τον σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει το Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης στην εκπλήρωση των στρατηγικών στόχων της εταιρείας. Επίσης αναφέρθηκε στα θετικά αποτελέσματα του 2005, καθώς η τεχνική κερδοφορία της εταιρείας (προ εσόδων επενδύσεων) έφτασε τα €7,7 εκατ. Ευρώ, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 12,8%, ενώ η συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλιστρών ανήλθε στα 32,6 εκατ. Ευρώ.

### INTERNATIONAL LIFE

#### 601% το περιθώριο φερεγγυότητας

Και για το 2005 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου International Life, International Hellas Γενικών Ασφαλίσεων και International Life Ασφαλίσεων Ζωής, διατήρησαν τις εξαιρετικές επιδόσεις σε δείκτες που αφορούν στην ποιοτική εξυπηρέτηση και στην αξιοπιστία που εγγυώνται για τους πελάτες τους. Σύμφωνα με τα πιστοποιητικά που απένεμε πρόσφατα στις ασφαλιστικές εταιρείες το Υπουργείο Ανάπτυξης για το 2004, το περιθώριο φερεγγυότητας για την International Life ανέρχεται με ποσοστιαία μέτρηση στο 601% και για την International Hellas στο 145% υπερκαλύπτοντας το όριο που προβλέπει ο νόμος, και για τις δύο εταιρείες. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου International Life είναι οι μόνες ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς με πιστοποίηση διασφάλισης ποιότητας ISO 9001:2000 για το σύνολο των υπηρεσιών τους.

### Φοιnix Metrolife Εμπορική

#### Ετήσια οικονομικά στοιχεία 2005

Το αποτέλεσμα της εταιρείας για το 2005 ανήλθε στα 11,9 εκατ. ευρώ (ζημίες) παρουσιάζοντας αισθητή βελτίωση κατά 72% σε σχέση με την περσινή χρήση, όπου η ζημιά ανήλθε στα 42,2 εκατ. ευρώ. Η μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών οφείλεται κυρίως στις διαρθρωτικές ενέργειες της εταιρείας για την εξυγίανση του χαρτοφυλακίου του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων. Παρόλα αυτά, η εταιρεία παρουσίασε σημαντική βελτίωση στα αποτελέσματα κυρίως λόγω: α) της υψηλότερης απόδοσης του εμπορικού χαρτοφυλακίου χρεογράφων, β) της αναπροσαρμογής των όρων των επενδυτικών συμβολαίων, γ) της σημαντικής μείωσης των λειτουργικών εξόδων, δ) του κόστους των κινήτρων για την εθελουσία έξοδο του προσωπικού εντός του 2004 και ε) τις μειωμένες προβλέψεις για επισφάλειες.

# Ασφαλώς



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



Ασφαλής Δύναμη!

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντισσφαλιστική Εταιρεία  
Κεντρικά Γραφεία: Σόλωνος 137, 176 75 Καλλιθέα - Αθήνα  
Τ: 210.94.77.200 • F: 210.94.07.422  
Υποκατάστημα: 7ο κλμ. Θεσ/νίκης - Μουδωνίων, 570 01 Θεσ/νίκη  
Τ: 2310.487.140 • F: 2310.487.110

www.ydrogios.gr



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. Νέα εταιρική έκδοση



**Τ**ο πρώτο τεύχος της νέας εταιρικής έκδοσης **AIGAION NEWS** λάνσαρε η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. Η έκδοση θα κυκλοφορεί 4 φορές το χρόνο, τους μήνες Ιανουάριο, Απρίλιο, Ιούνιο και Οκτώβριο. Η έκδοση θα γνωστοποιεί με εγκυρότητα τα επιτεύγματα της ΑΙΓΑΙΟΝ, θα μεταφέρει ειδήσεις που ενδιαφέρουν τους συνεργάτες της, θα προβάλλει το δυναμικό προφίλ της εταιρείας και θα δημοσιοποιεί με ακρίβεια τους σχεδιασμούς και τους στόχους της Διοίκησης. Η εταιρεία, έχοντας συμπληρώσει μία δεκαετία από την ίδρυσή της, συνεχι-

ζει με σταθερά και σίγουρα βήματα την ανοδική της πορεία στην ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά. Με στόχο την ποιοτική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, επενδύει συνεχώς σε εξειδικευμένο προσωπικό, επεκτείνει τις δραστηριότητές της σε νέους κλάδους ασφάλισης, δημιουργεί νέα ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες και διευρύνει με περίσκιψη το δίκτυο των συνεργατών της σε όλη την Ελλάδα. Η έκδοση, επομένως, καλύπτει την ανάγκη για δημιουργική και αμφίδρομη επικοινωνία με τους συνεργάτες και τους πελάτες της εταιρείας.

### ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Νέα τραπεζικά προϊόντα

Η Εθνική Τράπεζα ανακοινώνει τη δημιουργία δύο νέων και καινοτόμων στεγαστικών δανείων, το «Εστία σταθερή δόση» και το «Εστία Εξασφάλιση-5». **Εστία Σταθερή Δόση:** Η Εθνική πρωτοπορεί προσφέροντας στον πελάτη σταθερή δόση για όλα τη διάρκεια του δανείου ανεξάρτητα από τις μελλοντικές μεταβολές των επιτοκίων, παρέχοντας ταυτόχρονα κυμαινόμενο επιτόκιο. Σε περίπτωση που τα επιτόκια μειωθούν, ο πελάτης θα επωφεληθεί καθώς θα εξοφλήσει νωρίτερα το δάνειό του. Αντίθετα, σε περίπτωση αύξησης των επιτοκίων, η δόση του δανείου δεν μεταβάλλεται, αλλά παρατείνεται η περίοδος αποπληρωμής με ανώτατο όριο τα 10 έτη. **Εστία Εξασφάλιση-5:** Το δάνειο αυτό έχει προσαρμοστεί στις σημερινές ανάγκες της αγοράς και προσφέρει προστασία για τα 5 πρώτα χρόνια του δανείου από τυχόν αυξήσεις του επιτοκίου της ΕΚΤ πάνω από 1,5%. Η διάρκεια του δανείου αυτού είναι έως 20 χρόνια και το επιτόκιο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό: 4,10%. Στη διάρκεια της πρώτης 5ετίας, ανεξάρτητα του ύψους των αυξήσεων του επιτοκίου της ΕΚΤ, σε καμία περίπτωση το συνολικό επιτόκιο με το οποίο θα επιβαρυνθεί το δάνειο δεν θα υπερβεί το 5,60%. Αντίθετα, ο πελάτης επωφελείται πλήρως από τυχόν μειώσεις των επιτοκίων της ΕΚΤ στην ίδια περίοδο.

**Κερδίζετε λιγότερα των 3.000 € μηνιαίως; Θέλετε αύξηση;**

**«Έχουμε Τρόπους»**



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

# Willkommen\* bei der Victoria

\*Καλωσορίσατε στη Victoria

Επιτρέψτε μας να σας υποδεχθούμε στη μητρική μας γλώσσα.

Η ασφαλιστική εταιρία VICTORIA, μέλος του κορυφαίου γερμανικού ασφαλιστικού ομίλου ERGO, στεγάζει πλέον τα κεντρικά γραφεία της σε νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις, επί της **Λεωφόρου Βασ. Σοφίας 97**, στο ύψος της Πλατείας Μαβίλη στην Αθήνα και σας προσκαλεί να συμμετέχετε σε ένα δυναμικό ξεκίνημα, που θα αποτελέσει την αφετηρία μιας νέας πορείας στην ιστορική διαδρομή της.

[www.victoria.gr](http://www.victoria.gr)

## VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

**Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!**

Βασ.Σοφίας 97, 115 21 Αθήνα - Τηλ. κέντρο: 210 3705300 - Fax: 210 3705550



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

**INTERAMERICAN**  
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO S.V.  
www.interamerican.gr

### Fund of Funds TOP MIX Ομολογιακό Το πρώτο Ομολογιακό Fund of Funds της ελληνικής αγοράς

Στη διάθεση του επενδυτικού κοινού είναι και το δεύτερο αμοιβαίο κεφάλαιο της οικογένειας των Funds of Funds της INTERAMERICAN, το "TOP MIX Ομολογιακό". Το νέο αμοιβαίο αποτελεί ένα πρωτοποριακό και μοναδικό προϊόν, καθώς είναι το πρώτο ομολογιακό Fund of Funds που δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά, ενώ είναι η συνέχεια του πρώτου ιδιαίτερα επιτυχημένου Fund of Funds της INTERAMERICAN, του TOP MIX Μικτό, το οποίο συγκέντρωσε πάνω από €35 εκατ. τους πρώτους δύο μήνες της λειτουργίας του.

Το INTERAMERICAN Fund of Funds TOP MIX Ομολογιακό επενδύει το μεγαλύτερο μέρος του χαρτοφυλακίου του σε μερίδια των καλύτερων Ομολογιακών Αμοιβαίων Κεφαλαίων της INTERAMERICAN και της EUROBANK. Αποτελεί δε μια ιδιαίτερα ποιοτική επενδυτική επιλογή, καθώς το 72% των Αμοιβαίων

Κεφαλαίων που περιλαμβάνονται στην σύνθεσή του έχουν λάβει σημαντικές διακρίσεις από τους δύο διεθνείς και έγκυρους οίκους αξιολόγησης, την Standard & Poor's και την Morningstar.

Η νέα επενδυτική πρόταση του Ομίλου INTERAMERICAN προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία στους συντηρητικούς επενδυτές να ξεφύγουν από το αδιέξοδο των αρνητικών πραγματικών επιτοκίων και των έντονων διακυμάνσεων στις αγορές ομολόγων. Χάρη στην ενεργητική διαχείριση της EFG ΑΕΔΑΚ, τον Νο1 διαχειριστή Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Ελλάδα και την προσεκτική επιλογή των τοποθετήσεών του, το TOP MIX Ομολογιακό θα δώσει την ευκαιρία σε χιλιάδες επενδυτές, για πρώτη φορά, να πετύχουν καλύτερες αποδόσεις για τα χρήματά τους σε βάθος χρόνου, με το χαμηλότερο δυνατό επενδυτικό κίνδυνο.

## ΣΕΜΑ

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), που προέκυψε από τις πρόσφατες αρχαιρεσίες της.



Ο κ. Α. Κόκκινος

- Πρόεδρος - Λάμπρος Κόκκινος  
- Αντιπρόεδρος - Δημήτριος Ζαφειρίου

Ειδικότερα, η σύνθεση του νέου διοικητικού συμβουλίου έχει ως εξής:

- Γενικός Γραμματέας - Γεώργιος Νικολάκος  
- Ταμίας - Ευγενία Καφφετζή  
- Μέλη - Γεώργιος Καραβίας, Συμεών Ξηρογιαννόπουλος, Παναγιώτης Λυσοσαίος, Γεώργιος Κούμπας, Γεώργιος Κατσιώτης.

Ο νέος πρόεδρος του ΣΕΜΑ, αναφερόμενος στις πρωτοβουλίες τις οποίες προτίθεται να δρομολογήσει, υπογράμμισε ότι στους πρωταρχικούς στόχους του ίδιου και των μελών του Δ.Σ. του Συνδέσμου είναι η αναβάθμιση και η προβολή του ρόλου του Έλληνα μεσίτη, η εξασφάλιση της συμμετοχής των Brokers στη νέα εποπτική αρχή - ζήτημα για το οποίο έχει ήδη δεσμευθεί ο αρμόδιος υπουργός - και ο σεβασμός των κανόνων δεοντολογίας μεταξύ των μελών του ΣΕΜΑ και του συνόλου των παραγόντων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

## Εθνική Ασφαλιστική- Inter Partner Assistance

### Συνεργασία για ολοκληρωμένες καλύψεις

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σε συνεργασία με την INTER PARTNER ASSISTANCE προσφέρει, με σκοπό την ολοκληρωμένη κάλυψη των ασφαλισμένων της, σειρά πολύτιμων ιατρικών και ταξιδιωτικών παροχών. Στα πλαίσια των προγραμμάτων ταξιδιωτικής βοήθειας εξυπηρετήθηκε τον Μάρτιο του 2006 ασφαλισμένη της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για την παροχή του επαναπατρισμού μετά την θεραπεία της στο εξωτερικό.

Συγκεκριμένα, η ασφαλισμένη που είχε εμπλακεί σε ένα ατύχημα σκι κατά την διάρκεια της διαμονής της στην Ιταλία, χάριν στις άμεσες υπηρεσίες της INTER PARTNER ASSISTANCE Αθήνας αλλά και Ιταλίας και κατόπιν της σταθεροποίησης της υγείας της επαναπατρίστηκε υπό υγειονομική επιτήρηση των ιατρών της INTER PARTNER ASSISTANCE, στην Ελλάδα. Το κόστος οργάνωσης της επέμβασης ξεπέρασε τα 6.000 Ευρώ. Με την διαχείριση αυτής της υπόθεσης επιβεβαιώνεται ακόμη μία φορά η ζωτική ωφελιμότητα των υπηρεσιών της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

σμός των κανόνων δεοντολογίας μεταξύ των μελών του ΣΕΜΑ και του συνόλου των παραγόντων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

## BLUEBYTE SOFTWARE

### Δωρεάν εκπαίδευση

Η BlueByte Software ανακοινώνει την έναρξη των δωρεάν μαθημάτων πάνω στα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρείας, τα οποία θα γίνονται κάθε Τετάρτη στο νέο εκπαιδευτικό κέντρο της Αθήνας.

# 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 ΓΡΟΥΠ

**Deutscher Ring**  
**La Baloise**

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**  
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### ARAG

#### Με επιτυχία η πρώτη ημερίδα

Με την παρουσία 100 και πλέον συνεργατών της υπηρεσίας πωλήσεων Αττικής πραγματοποιήθηκε με επιτυχία η 1η Ημερίδα της ARAG, με σκοπό την ενημέρωση για τα προϊόντα της εταιρείας, καθώς και την διαφοροποίησή της σε σχέση με τα προϊόντα που προσφέρουν οι ανταγωνιστές. Υπήρξε έντονο ενδιαφέρον, τέθηκαν ερωτήματα και δόθηκαν απαντήσεις για τον τρόπο με τον οποίο τα προϊόντα ενός εξειδικευμένου ασφαλιστή μπορούν να οδηγήσουν σε άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και μεγιστοποίηση των εσόδων των συνεργατών. Τις εργασίες της ημερίδας άνοιξε ο πρόεδρος και νόμιμος αντιπρόσωπος κ. Θεόδ. Αποστολόπουλος με μία γενική ανασκόπηση για την ελληνική και ξένη ασφαλιστική αγορά. Στην συνέχεια ο γενικός διευθυντής κ. Δημ. Τσεκούρας ανέπτυξε το θέμα της Οικογενειακής Νομικής Προστασίας, με ιδιαίτερη μνεία στην προστασία του καταναλωτή για τα καθημερινά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι και τις λύσεις που δίνονται. Ο διευθυντής πωλήσεων κ. Κων. Κοντογεώργος ανέπτυξε το πολύ σημαντικό θέμα



Από αριστερά διακρίνονται οι Θεόδωρος Αποστολόπουλος και Ιωάννης Μακρυμίκalos, ενώ όρθιοι είναι οι Μιχάλος Κωστάκης και Νάταλι Ρότζερς.

της Επαγγελματικής Νομικής Προστασίας, που δίνει λύσεις και διεξόδους σε πάρα πολλούς μικρούς και μεσαίους επιχειρηματίες, ελεύθερους επαγγελματίες και επιτηδευματίες, ενώ ο δικηγόρος κ. Στέφ. Ασλανίδης,, ανα-

φέρθηκε σε περιπτώσεις υποθέσεων που χειρίστηκε για την εταιρεία. Τέλος, νέα συνεργασία υπέγραψε η Arag Νομική Προστασία με τους Αδελφούς Μακρυμίκalos Α.Ε.

Αλλάξτε εταιρία  
Αλλάξτε φιλοσοφία

SHOT ADVERTISING



# Μανταρίνι

Σύγχρονο  
Ελληνικό Νηπιαγωγείο  
& Βρεφονηπιακό Κέντρο  
πρώην Αντιγόνη Μεταξά - «Θεία Λένα»

Α. Κατσώνη 42 & Μ. Μπότοσαρη  
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, ορθοπαιδικό και οδοντίατρο.
- Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.
- Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.

## Ξηλάτε να συνεργαστούμε!

Ο κόσμος αλλάζει, εσείς αλλάζετε, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Ώρα, 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 κλμ Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης - Ποθυγύρου  
Τ.Κ. 570 01, Θέρμη • Τηλ. Κέντρο: 2310 499000 • Fax: 2310 499099  
e-mail: info.thes@interlife.gr

ΑΘΗΝΑ

Α. Συγγρού 155 • Τ.Κ. 171 21  
Τηλ: 210 93 34 994, 93 34 498 • Fax: 210 93 34 773  
e-mail: info.athens@interlife.ath.gr  
[www.interlife.gr](http://www.interlife.gr)

INSIDE  
 The Paris cool Gothic day  
 ...ng aided U.S. c  
 ...gave Americans 25 r

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



# Άνοδος παραγωγής και αύξηση της κερδοφορίας κατά το 2005

**Α**νοδο 5,9% σημείωσαν τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής του ING Ελλάδος κατά το 2005, ενώ πτωτικά κινήθηκε ο κλάδος των Γενικών Ασφαλειών, ο οποίος παρουσίασε μείωση της τάξης του 5,8%. Τα ασφάλιστρα των δύο εταιρειών αυξήθηκαν συνολικά κατά €8,6 εκατομμύρια και ανήλθαν σε €202 εκατομμύρια, προερχόμενα από τον κλάδο των ασφαλιστηρίων Ζωής και των προγραμμάτων Νοσοκομειακών καλύψεων. Στην παραγωγή αυτή δεν έχουν συνυπολογιστεί τα επιπλέον €25,35 εκατομμύρια από ασφάλιστρα Ζωής της ING Πειραιώς Ασφαλιστικής. Σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα νέα αποταμιευτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα της Εταιρείας, δίνοντας ώθηση στον τομέα των συμβολαίων Ζωής, των οποίων η νέα παραγωγή σημείωσε αύξηση 33% σε σχέση με την περσινή χρονιά. Στο ίδιο πλαίσιο, ανοδικά κινήθηκαν και τα unit linked προγράμματα μειώνοντας αύξηση 12,5% σε σχέση με το 2004.

Σύμφωνα με τον κ. Cornelis den Boer, CEO της ING Ελλάδος: «Η ING Ελλάδος πέτυχε πολύ ικανοποιητικά οικονομικά αποτελέσματα κατά το 2005. Τα κέρδη προ φόρων της ING Ζωής ανήλθαν σε 4,8 εκατομμύρια ευρώ, ενώ της ING Γενικών σε 6,4 εκατομμύρια ευρώ. Στόχος μας για το 2006 είναι να γίνουμε ακόμα πιο πελατοκεντρικοί, να εστιάσουμε στο υγιές λειτουργικό κέρδος και να επικεντρωθούμε στη δημιουργία μακροπρόθεσμης προϋποκειμένης αξίας». Τα κερδοφόρα αυτά οικονομικά αποτελέσματα υπολογίζονται βάσει του Ελληνικού Λογιστικού σχεδίου. Τα επιπλέον του Νόμου αποθέματα της ING Ελλάδος έχουν αυξηθεί συνολικά κατά €8,2 εκατομμύρια σε σχέση με το 2004, φτάνοντας στο συνολικό επίπεδο των €40,5 εκατομμυρίων.

Η ING Ελλάδος κατέβαλε συνολικά αποζημιώσεις ύψους €110 εκατομμυρίων κατά το 2005. Οι αποζημιώσεις της ING Ζωής ανήλθαν σε €101 εκατομμύρια. 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. Με την κίνηση αυτή η εταιρεία έμπρακτα και με συνέπεια ανταποδίδει την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της. Το ING Group παρουσίασε και αυτό εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα για το 2005. Το συνολικό καθαρό κέρδος αυξήθηκε κατά 25,3% σε €7,2 δισεκατομμύρια, ενώ τόσο οι τραπεζικές όσο και οι ασφαλιστικές δραστηριότητες απέδωσαν διψήφια αύξηση εσόδων.

**COMMERCIAL Value**

Ποσοστιαία αύξηση ύψους 47,8% σημείωσε η ασφαλιστική παραγωγή της COMMERCIAL Value τον Ιανουάριο του 2006 συγκριτικά με τον αντίστοιχο μήνα του 2005. Ειδικότερα, τα συνολικά ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν στο ποσό των 14,5 εκατ. ευρώ, έναντι 9,8 εκατ. ευρώ τον περυσινό Ιανουάριο. Οι ασφαλίσεις ζωής (συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών προϊόντων) αυξήθηκαν με ποσοστό 91,2%, ενώ οι γενικές ασφαλίσεις 24,9%. Δεδομένου ότι η παραγωγή του Ιανουαρίου σηματοδοτεί την εξέλιξη της ετήσιας παραγωγής, η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά ότι το 2006 η COMMERCIAL Value όχι μόνο θα επιτύχει το στόχο της -αύξηση παραγωγής κατά 17%- αλλά θα τον ξεπεράσει σημαντικά.

**ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**  
 www.alpha-insurance.gr

**Αποτελέσματα έτους 2005**

Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 11,3 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 2 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι. Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν σε 15,6 εκατ. ευρώ έναντι 3,0 εκατ. ευρώ πέρυσι, παρά την επιβάρυνση της χρήσεως με το κόστος εθελουσίας εξόδου Υπαλλήλων κατά 1 εκατ. ευρώ περίπου και τον σχηματισμό προβλέψεως για τυχόν επισφάλειες 2,0 εκατ. ευρώ. Το λειτουργικό αποτέλεσμα της Εταιρείας βελτιώθηκε σημαντικά και ανήλθε σε 13,7 εκατ. ευρώ έναντι 5,5 εκατ. ευρώ πέρυσι, προερχόμενο από τις Γενικές Ασφαλίσεις κατά 9,0 εκατ. ευρώ και τις Ασφαλίσεις Ζωής κατά 4,7 εκατ. ευρώ. Η βελτίωση αυτή οφείλεται κυρίως στη μείωση του κόστους ανασφάλσεως και των



Ο κ. Γιαννούλας

λειτουργικών εξόδων, στην αύξηση παραγωγής, στην επιλεκτική ανάληψη κινδύνων και στην προσεκτική και άμεση διαχείριση των ζημιών όλων των Κλάδων. Η συνολική παραγωγή ανήλθε σε 151,5 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο 3,7% σε σχέση με πέρυσι. Η παραγωγή των Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθε σε 86,0 εκατ. ευρώ, παραμένοντας στα περυσινά επίπεδα, κυρίως λόγω περιορισμού των εργασιών του Κλάδου Αυτοκινήτων και λήξεως των Ολυμπιακών Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, ενώ στον Κλάδο Ζωής η παραγωγή αυξήθηκε κατά 9,8% σε 65,3 εκατ. ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας ανήλθαν σε 73,2 εκατ. ευρώ, ενισχυμένα κατά 14,9% σε σχέση με πέρυσι.

**COMMERCIAL Value**

...η ασφάλεια σήμερα!



**COMMERCIAL Value**

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία  
 Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι  
 Τηλ.: 210.63.89.200



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

### EPSILON ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

#### Ανώνυμος Πρακτορειακή Εταιρεία



Η εταιρεία Epsilon ασφαλειών δραστηριοποιείται πάνω από δεκαπέντε χρόνια στο χώρο των ασφαλειών και των χρηματοοικονομικών εταιρειών, με κοινωνική ευθύνη και απόλυτο σεβασμό στις ανθρώπινες αξίες.

Διαθέτει έμπειρους και εξειδικευμένους συμβούλους οι οποίοι σε συνεργασία με τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και τραπεζικούς ομίλους παρέχουν ευρύ φάσμα ασφαλιστικών, επενδυτικών και άλλων υπηρεσιών καλύπτοντας και ικανοποιώντας κάθε ανάγκη του πελάτη.

Φιλοσοφία της εταιρείας είναι να δημιουργεί ποιοτικές επαγγελματικές και ανθρώπινες σχέσεις που αντέχουν στο χρόνο – σχέσεις ζωής.

Στο πλαίσιο αυτό ανταποδίδει την εμπιστοσύνη των πελατών με την παροχή μοναδικών προνομίων, πολλαπλές επιλογές με αξιοπιστία, φερεγγυότητα και υπεραξία. Επιπρόσθετα αναλαμβάνει τη διαχείριση χαρτοφυλακίου παρέχοντας εφάπαξ και ισόβιες αμοιβές.

Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας είναι ο Γιάννης Λύρης.



### Διάλογος περί οικονομίας στον Ιανό

Στο βιβλιοπωλείο Ιανός στο κέντρο της Αθήνας βρέθηκε ο κ. Αλογοσκούφης στις 16 Μαρτίου, εγκαινιάζοντας μια σειρά ανοιχτών συζητήσεων που διοργανώνει το περιοδικό Οικονομική Επιθεώρηση.

Ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας εξήγησε με απλό τρόπο στο κοινό την οικονομική πολιτική της κυβέρνησης και τις επιλογές που πήρε κατά τη διετή θητεία της.

Εξήγησε την προτεραιότητα της κυβέρνησης να μειώσει αρχικά το φορολογικό συντελεστή για τις επιχειρήσεις, ώστε να αυξήσει τις επενδύσεις, και δευτερευόντως το στόχο της μείωσης του κεντρικού φορολογικού συντελεστή στο 25%.

### Κάλεσμα «Ασφαλιστικής Συνεργασίας» σε εκλογές Επιμελητηρίου

Το «Ασφαλιστικό Ναι» δημοσιεύει την πρόσκληση στήριξης που απευθύνει ο συνδυασμός «Ασφαλιστική Συνεργασία» στις επικείμενες εκλογές Δ.Σ. του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου:

«Προς όλους τους συναδέλφους μας Διαμεσολαβούντες στην ιδιωτική Ασφάλιση: Η εκλογική επιτροπή του συνδυασμού Ασφαλιστική Συνεργασία που σήμερα έχει εκλεγμένους 15 συναδέλφους μας στο Διοικητικό Συμβούλιο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών ανακοινώνει ότι οι εκλογές για την ανάδειξη του νέου ΔΣ θα γίνουν 3, 4 και 5 Ιουνίου 2006. Ο κλάδος μας διεκδικεί τη Διοίκηση του Επιμελητηρίου. Ο ρόλος των επιμελητριών είναι συμβουλευτικός-παρεμβατικός και επιβοηθητικός με συγκεκριμένες δομές υποστήριξης των μελών του».

Το δελτίο υπογράφει η εκλογική επιτροπή που απαρτίζεται από τους: κ.κ. Μαρίκα Βικτωράτου, Ελένη Γρυπάρη, Ιωάννη Δρούλια, Δημήτρα Λύχρου και Βασίλειο Μουντάκη.



**ΕΛΙΧΡΥΣΟΝ**  
ΜΟΥΣΕΙΟ ΜΕΣΑΕΔΟΠΟΛΕΙΟΥ



**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 εμπιστευόσαστε τη συνεργασία σας σε μοναδικές στιγμές γένεσης 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 ανασταθμό επαγγελματισμού και να συντονιστείτε στους ρυθμούς της παρέας...

... τότε το μοναδικό μεζεδοπωλείο "Ελίχρυσον" σας περιμένει, με τους φίλους και τους συνεργάτες σας, με πολύ προσιτές τιμές, για "ακριβές" στιγμές!

Αξίζει την "επένδυσή" σας!

Φίλικα  
Δημήτρης Μουστάκας

Αγ. Αναργύρων 6, Πλατεία Ψαρρή • Τηλ.: 210 32.15.156 • Fax: 210 32.15.220  
www.p.s.i.r.i.g.r.e.e.l.i.h.r.y.s.o.n



Μάρκος, 6 ετών, για το θέμα Δικαιοσύνη

**“Δίκαιο είναι**

**να μη με υποχρεώνουν**

**κάθε φορά να φιλάω τη θεία Αμαλία”**

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



**№ 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ**

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

Παρέχει εξειδικευμένα προγράμματα:

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

- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ

για διεκδίκηση: αποζημιώσεων, ακάλυπτων επιταγών, συναλλαγματικών και τιμολογίων.

Υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια, εργατικές και μισθωτικές διαφορές.

Εκμεταλλευθείτε τις δυνατότητες συνεργασίας με ιδιαίτερα ευνοϊκούς προμηθειικούς 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

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Επιθεώρηση Γ. Φουφόπουλου



Από αριστερά: Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Φουφόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ταραβίρας, Προϊστάμενος Γραφείου κ. Μαυρομμάτης και Γενικός Διευθυντής κ. Λευθεριώτης

Σε ένα φιλόξενο χώρο στο νέο κτίριο της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποιήθηκε θεματική ημερίδα με καλεσμένους όλους τους συνεργάτες της επιθεώρησης όπου έγινε αναλυτική παρουσίαση της επιτυχημένης πορείας της επιθεώρησης, η οποία κατέλαβε την πρώτη θέση και της στρατηγικής που εφαρμόστηκε για την εν λόγω εξέλιξη. Το ίδιο βράδυ ακολούθησαν η κοπή πίτας και οι βραβεύσεις των συνεργατών της επιθεώρησης με την παρουσία της διοίκησης της εταιρείας. Την ίδια βραδιά έγινε και η βράβευση των συνεργατών της επιθεώρησης που ξεχώρισαν στην εταιρεία τόσο για την παραγωγή όσο και τις παραδόσεις τους την προηγούμενη χρονιά.

**VICTORIA**

Ασφαλιστική Εταιρεία

## Αυξημένη παραγωγή

**Α**ύξηση στην παραγωγή των 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 των 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 ευρώ έναντι 82.195.607,00 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι), στις οποίες περιλαμβάνεται και η αγορά του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της εταιρείας στο

κέντρο της Αθήνας. Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 24,62% (2.659.582,35€ το 2005 έναντι 2.134.291,00€ το 2004), ως αποτέλεσμα του προγράμματος οργανωτικής αναδιάρθρωσης που εφαρμόζει η νέα διοίκηση της εταιρείας. Εκφράζοντας την ικανοποίηση του ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας δήλωσε ότι η ενίσχυση της παρουσίας της εταιρείας στην ελληνική αγορά, παράλληλα με την βελτίωση των οικονομικών δεικτών, θα συνεχιστεί με σταθερούς ρυθμούς και για τη νέα χρονιά.

## ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πρακτόρων – Συνεργατών



Με τον τίτλο « Πορεία προς το Μέλλον, Μαζί Συνεχίζουμε. Με Υγιή Ανάπτυξη, Σεβασμό και Ποιότητα στο Συνεργάτη », πραγματοποιήθηκε στο Βραχάτι Κορινθίας, το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πρακτόρων - Συνεργατών της ΓΑΛΑΞΙΑΣ – ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Στο συνέδριο έγινε εκτενής αναφορά στις τελευταίες εξελίξεις αλλά και στην πεποίθηση όλων, ότι μπορούν να αντιμετωπίσουν αισιόδοξα τις προκλήσεις για το μέλλον, σε μια ασφαλιστική αγορά που διαρκώς μεταβάλλεται. Ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Μιχάλης Ανδρέου, αναφέρθηκε στους στρατηγικούς στόχους της εταιρείας στα πλαίσια ανάπτυξης του ομίλου της M.F.S, στην οποία ανήκει η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, στην αναβάθμιση του «εσωτερικού διαλόγου» για την βελτίωση των όρων συνεργασίας, την στόχευση στην υγιή και σταθερή ανάπτυξη, και στη δημιουργία κλίματος ασφάλειας και εμπιστοσύνης για τους συνεργάτες της εταιρείας. Η Διευθύντρια Πωλήσεων της εταιρείας, κ. Λένα Μποντιώτη έδωσε ένα μήνυμα αισιοδοξίας για την συνέχεια, με στόχο την βελτίωση των όρων συνεργασίας, την δημιουργία νέων προϊόντων και τον εμπλουτισμό, διαμόρφωση των υπάρχοντων προγραμμάτων.

Στο συνέδριο παρευρέθηκε και μίλησε δίνοντας το δικό του γλαφυρό στίγμα για την αξία της ασφαλιστικής ιδέας και τον «έρωτα» που πρέπει να έχουν οι ασφαλιστές για την δουλειά τους, ο εκδότης του Ασφαλιστικού Περιοδικού «Ασφαλιστικό Ναι», κ. Ευάγγελος Σπύρου.

Στο συνέδριο παρευρέθηκε και μίλησε δίνοντας το δικό του γλαφυρό στίγμα για την αξία της ασφαλιστικής ιδέας και τον «έρωτα» που πρέπει να έχουν οι ασφαλιστές για την δουλειά τους, ο εκδότης του Ασφαλιστικού Περιοδικού «Ασφαλιστικό Ναι», κ. Ευάγγελος Σπύρου.

## International Life

# Συνάντηση ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσιτών

**Ε**νημερωτική συνάντηση με τους ασφαλιστικούς πράκτορες και μεσίτες πραγματοποίησε η διοίκηση της International Life στις 9 Μαρτίου στο GazArte και στις 29 στο ξενοδοχείο Hyatt στη Θεσσαλονίκη. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για την πορεία και τους μελλοντικούς στόχους των International Life και International Hellas, από τους Διευθύνοντες Συμβούλους των 2 εταιρειών κ. Π. Λίβα και Α. Μπάρρυ αντίστοιχα.

Στη συνάντηση συμμετείχε ο κ. Γ. Μπράβος, Γενικός Εμπορικός Δ/ντής του Ομίλου, τονίζοντας τη σημασία που κατέχουν οι συνεργασίες με τα ελεύθερα δίκτυα Πωλήσεων στο σύνολο των εργασιών του Ομίλου, και εκφράζοντας ταυτόχρονα την πρόθεση της International Life να επενδύσει στην ενίσχυση των συνεργασιών αυτού του τύπου. Ο κ. Π. Σκαβάρης, Υποδιευθυντής Undewriting και Αντασφαλειών της International Hellas, ενημέρωσε τους παρευρισκόμενους για την αντασφαλιστική στρατηγική του Ομίλου, η οποία προϋποθέτει έμφαση στην ποιότητα και την ποσότητα αντασφάλισης, μέσω συνεργασιών με τις μεγαλύτερες και πιο αξιόπιστες αντασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως και παρουσίασε το νέο ανταγωνιστικό τιμολόγιο που ισχύει για την ασφάλιση σκαφών αναψυχής αλλά και τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου με πρόσθετες καλύψεις, στα οποία η τιμολόγηση γίνεται πλέον βά-

σει του έτους κατασκευής του αυτοκινήτου. Ο κ. Σ. Αίσωπος, Δ/ντής Ανάπτυξης εργασιών εξωτερικού, παρουσίασε το νέο πρόγραμμα τιμολόγησης της εταιρείας, το οποίο φτιάχτηκε ειδικά για να καλύψει τις ανάγκες των πρακτόρων και των μεσιτών. Η κ. Άννα Λίβα, Διευθύντρια του κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων, παρουσίασε τα οφέλη που προκύπτουν για τους εργοδότες από ένα Ομαδικό Ασφαλιστήριο, καθώς και τα προϊόντα και τις καλύψεις που παρέχει η εταιρεία σε αυτόν τον κλάδο.



Ο κ. Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος της International Life

σει του έτους κατασκευής του αυτοκινήτου.

Ο κ. Σ. Αίσωπος, Δ/ντής Ανάπτυξης εργασιών εξωτερικού, παρουσίασε το νέο πρόγραμμα τιμολόγησης της εταιρείας, το οποίο φτιάχτηκε ειδικά για να καλύψει τις ανάγκες των πρακτόρων και των μεσιτών. Η κ. Άννα Λίβα, Διευθύντρια του κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων, παρουσίασε τα οφέλη που προκύπτουν για τους εργοδότες από ένα Ομαδικό Ασφαλιστήριο, καθώς και τα προϊόντα και τις καλύψεις που παρέχει η εταιρεία σε αυτόν τον κλάδο.

## Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

1911-2006

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

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

da  
1911

insure  
ΑΝΩΤΕΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

95 ΧΡΟΝΙΑ  
σταθερές αξίες



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



### Μια πρωτοποριακή σύμπραξη Μεσιτών Ασφαλίσεων

Πέντε εταιρείες Μεσιτών Ασφαλίσεων προχώρησαν σε σύμπραξη και δημιούργησαν ένα πρωτοποριακό ασφαλιστικό πρόγραμμα Υγείας σε συνεργασία με τον διεθνή όμιλο AXA PPP. Πρόκειται για τις Δ. Αθηναίους Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε., City Insurance Brokers, Fasmagroup Insurance Brokers ΕΠΕ, Σίγμα Α.Ε. Μεσίτες Ασφαλίσεων και ΤΕ-TRUST Α.Ε. που παρουσίασαν το πρόγραμμα International Health Plan στην Αίγλη του Ζαπτείου στις 5 Απριλίου.

«Κοινή θέση των Healthcare Brokers ήταν ότι όσο πιο ανταγωνιστικά, πρωτοποριακά και παγκόσμιας εμβέλειας νοσοκομειακά προϊόντα έχει κανείς στη φερέτρα του, τόσο ευκολότερη θα είναι η προσέγγιση του πελάτη, η δημιουργία σχέσης μαζί του και η περαιτέρω κάλυψη των υπόλοιπων αναγκών του», υπογράμμισε ο κ. Γ. Νικολάκος. «Η AXA PPP στην ελληνική αγορά εργάζεται υπό το καθεστώς της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, με διορισμένο φορολογικό αντιπρόσωπο, διακανονιστή απαιτήσεων, ενώ οι ασφαλιστικές συμβάσεις και τα σχετικά με την ασφάλιση έντυπα είναι μεταφρασμένα στην ελληνική γλώσσα», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Γ. Σαραφειμίδης. Ο κ. Πέτρος Μάμαλης παρουσίασε αναλυτικά το International Health Plan, ένα πρόγραμμα υγείας παγκόσμιας εμβέλειας, χωρίς όριο ηλικίας, με καλύψεις που σήμερα δεν παρέχονται από την τοπική αγορά, όπως π.χ. εγκυμοσύνη, τοκετός και ψυχικά νοσήματα. Το International Health Plan απευθύνεται τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις. Η φιλοσοφία της AXA PPP είναι προσαρμοσμένη στις διαφορετικές ανάγκες διαφορετικών ανθρώπων και για το λόγο αυτόν το International Health Plan διαθέτει τρία επι-



πεδα καλύψεων που καλύπτουν διαγνωστικές και θεραπευτικές μεθόδους, όπως pet scans, αξονικές και μαγνητικές τομογραφίες, πυρηνική ιατρική, ακτινοθεραπείες, χημειοθεραπείες και διακομιδή με ασθενοφόρο. Ο κ. Φίλης Αθηναίος, αναφερόμενος στη διευρυνση της συνεργασίας των Healthcare Brokers, υπογράμμισε ότι οι διαμεσολαβητές που θα προωθήσουν το πρόγραμμα International Health Plan της AXA PPP θα πρέπει να είναι έμπειροι, επαγγελματίες και πολύ καλά εκπαιδευμένοι. Τέλος, στην εκδήλωση παρευρέθηκε και ο εκπρόσωπος της AXA PPP Nick New. Να σημειωθεί ότι η AXA PPP HEALTHCARE είναι μία από τις παλαιότερες και μεγαλύτερες ασφαλιστικές υγείας στη Βρετανία, με πελατολόγιο που ξεπερνά τους 2.000.000 ασφαλισμένους, τόσο στη Βρετανία όσο και στο εξωτερικό και καταβάλλει ημερησίως αποζημιώσεις που ξεπερνούν τα £2.000.000. Οι ασφαλισμένοι στην AXA PPP έχουν πρόσβαση σε 11.000 σημεία ιατροφαρμακευτικής φροντίδας διαμέσου συνεργασιών με τρίτους και οι μονάδες καλύπτουν γεωγραφικές περιοχές όπως η Καραϊβική ή το Χογκ Κογκ και η Νότιος Αφρική.

### EUROLIFE ΚΥΠΡΟΥ

#### Διακρίσεις 2005

Την πολύτιμη προσφορά των Ασφαλιστικών της Συμβούλων για τη χρονιά 2005 επέλεξε να βραβεύσει η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife με μια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στη Λεμεσό στις 10 Μαρτίου.

Ο κ. Κώστας Σεβέρης, Πρόεδρος της EuroLife, ο Δρ Ανδρέας Κρητιώτης, Γενικός Διευθυντής, και κ. Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, καλωσόρισαν τους παρευρισκόμενους, κάνοντας αναφορά στις υψηλές επιδόσεις των Ασφαλιστικών Συμβούλων. Στην τελετή τιμήθη-

καν οι 10 Σύμβουλοι που εξασφάλισαν την πρωτιά στην ανώτερη βαθμίδα διάκρισης της EuroLife. Οι τρεις κορυφαίοι της χρονιάς 2005 είναι οι κ. Λεωνίδα Φακοντής, Χρίστος Κιτρομηλίδης και Ρολάνδος Αθηνόδωρου. Κορυφαία ομάδα της χρονιάς 2005 ανακηρύχθηκε η ομάδα του Δημήτρη Δημητρίου.



### Έλληνας ο νέος Γενικός Διευθυντής



Η πολυεθνική ισπανική εταιρεία Mapfre Asistencia SA του ομίλου Mapfre ανακοίνωσε την ανάθεση των καθηκόντων του Γενικού Διευθυντή στον Νικόλαο Αντιμησάρη. Ο κ. Αντιμησάρης σπούδασε Οικονομικά και Μάρκετινγκ στη Λιέγη του Βελγίου. Ξεκίνησε το 1994 την καριέρα του στην ελληνική θυγατρική της Mapfre Asistencia Eurosos Assistance SA ως νόμιμος εκπρόσωπος και Γενικός Διευθυντής, στην οποία διατηρεί ως σήμερα την ιδιότητα του Διευθύνοντος Συμβούλου. Το 2001 μετακινήθηκε στην έδρα της εταιρείας στη Μαδρίτη αναλαμβάνοντας τη θέση του περιφερειακού Διευθυντή Ευρώπης και Μέσης Ανατολής. Το 2004 προήχθη στη θέση του αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή.



### Νέο επιχειρησιακό σχέδιο 2006-2008

Ανακοινώθηκε το νέο, επιχειρησιακό σχέδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής για την τριετία 2006-2008 και παρουσιάστηκε σε αναλυτές και θεσμικούς επενδυτές στο Λονδίνο. Βασικά του στοιχεία είναι η αύξηση της παραγωγής από 627 εκ. ευρώ σε 969 εκ. ευρώ το 2008, ποσοστό 54,5%, η αύξηση των κερδών, μετά από φόρους, από 25,2 εκ. το 2005 σε 53 εκ. το 2008 και η άνοδος της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων από 13,5% το 2005 σε 23,6% το 2008. Η αύξηση των λειτουργικών εξόδων προβλέπεται μηδενική και για το 2006. Το παραπάνω επιχειρησιακό σχέδιο είναι ρεαλιστικό και οι κύριοι άξονες στους οποίους βασίστηκε η κατάρτιση του συμπεριλαμβάνουν τη συντονισμένη ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας μέσω της προώθησης προϊόντων bancassurance στο πελατολόγιο της Ε.Τ.Ε. και της αύξησης του μεριδίου αγοράς, μέσω της σωστής επιλογής κινδύνων και της ανάληψης πολλών μικρών κινδύνων. Οι πωλήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων μέσω του δικτύου καταστημάτων της Ε.Τ.Ε θα φθάσουν το 2006 στα 120 εκ. ευρώ, ανεβάζοντας τη συμμετοχή του bancassurance στο 32% της συνολικής παραγωγής του κλάδου Ζωής.

### NET AGENTS Εγκαίνια Κεντρικού Γραφείου στο Ηράκλειο Κρήτης



Β. Φανιουδάκης, Μ. Πετροπανάγος, Η. Γιατράκος, Ι. Συγγούνης, Χ. Πασάλης

Η Net Agents, ο νέος δυναμικά αναπτυσσόμενος πανελλαδικός ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός οργανισμός εγκαίνιασε, στις 13 Φεβρουαρίου 2006, τα νέα κεντρικά γραφεία στην Κρήτη, στο Ηράκλειο Κρήτης. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο κος Γιάννης Κουράκης, Δήμαρχος του Ηρακλείου, ο οποίος "έκοψε" και την κορδέλα των εγκαίνων. Ο πρόεδρος της Net Agents, κος Βαγγέλης Φανιουδάκης μίλησε για τη Net Agents, την ίδρυσή της και τη φιλοσοφία της, και αναφέρθηκε στο μεγαλεπήβολο όραμα του πανελλαδικού δικτύου της εταιρίας. Τόνισε την ανάπτυξη της εταιρίας στην Κρήτη, ενώ αναφέρθηκε στους συνεργάτες τους, στα πέντε νέα σημεία της στην Κρήτη, με γραφεία στα Χανιά, στο Ρέθυμνο, στο Τυμπάκι, στα Μάλλια, στο Καστέλι και στο Ηράκλειο. Ο κος Φανιουδάκης στάθηκε στην σπουδαιότητα του νησιού και στην εξέλιξη της ασφαλιστικής και χρηματοοικονομικής αγοράς της Ελλάδας. Τόσο η μεγάλη εμπειρία του κος Φανιουδάκη στον ασφαλιστικό χώρο, όσο και η καταγωγή του από το Ηράκλειο, τον θέλουν καθοδηγητή στην πορεία της Net Agents στη μεγαλόνησο.



Οι Ειδικοί στην Μηχανογράφηση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων

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



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

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

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

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



## Ο Ιωάννης Δάγκαρης Διευθυντής του νέου Γραφείου Πωλήσεων



Από την 1η Μαρτίου 2006 ο κ. Ι. Δάγκαρης αποτελεί μέλος του κύκλου των Διευθυντών Γραφείων Πωλήσεων της ALICO AIG Life. Σε μήνυμά του προς το Παραγωγικό και Διοικητικό Σύστημα της Εταιρείας ο κ. Θ. Μπάρδης, Agency Director της ALICO AIG Life Ελλάδος, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής:

«Ένα ακόμη μέλος της οικογένειας της ALICO

AIG Life, ο κ. Ιωάννης Δάγκαρης, αναλαμβάνει ευρύτερες ευθύνες, αλλαγή που αποτελεί επιβράβευση σκληρής δουλειάς και πίστης στον Θεσμό και στην Εταιρεία.

Θα ήθελα να τονίσω την καθοριστική συμβολή του κ. Σταύρου Παπαθανασίου, Διευθυντού του Γραφείου Πωλήσεων στο οποίο ανήκε μέχρι σήμερα ο κ. Ι. Δάγκαρης, στα επιτεύγματα του κ. Δάγκαρη. Η καθοδήγηση και υποστήριξη του, καθώς και η δέσμευσή του να αναδείξει και να "απογειώσει" τον συνεργάτη του, ενσαρκώνουν τις αξίες του Συστήματος των Γραφείων Πωλήσεων της ALICO AIG Life. Η Εταιρεία τον τιμά και είναι βεβαία για ακόμα μεγαλύτερες μελλοντικές επιτυχίες. Είμαι βέβαιος ότι εκπροσωπώ όλους μας ευχόμενος στον Γιάννη καλή επιτυχία στις νέες προκλήσεις που του παρουσιάζονται».

Να σημειωθεί ότι ο κ. Ιωάννης Δάγκαρης ξεκίνησε την καριέρα στην ALICO AIG Life το

1988 σαν Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Υπέγραψε σύμβαση Διευθυντή Ομάδος το 1992 και τα τελευταία χρόνια διακρίθηκε ως Elite Unit.

### Prolepsis Διήμερο σεμινάριο για την παροχή υπηρεσιών Υγείας τον Ιούνιο

Μια πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα προσπάθεια ξεκινά το Ινστιτούτο Προληπτικής Περιβαλλοντικής και Εργασιακής Ιατρικής Prolepsis, με στόχο την απάντηση στις νέες προκλήσεις της συνεχώς μεταβαλλόμενης αγοράς υγείας στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς.

Σε αυτό το πλαίσιο, σε συνεργασία με τη σχολή Δημόσιας Υγείας του Πανεπιστημίου του Harvard, διοργανώνει διήμερο σεμινάριο με τίτλο «Forces of Change New Strategies for the Evolving Health Care Marketplace» στις 29-30 Ιουνίου στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Το αντικείμενο του σεμιναρίου είναι η παρουσίαση των αποδοτικότερων μεθόδων διαχείρισης και προώθησης επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών υγείας στα πλαίσια της μεταβαλλόμενης αγοράς σήμερα. Το σεμινάριο απευθύνεται σε όλους τους επαγγελματίες στο χώρο της υγείας, καθώς και σε διοικητικό προσωπικό επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών υγείας και ασφαλιστικών υπηρεσιών που επιθυμούν να καταστήσουν πιο ανταγωνιστικό και ουσιαστικό το ρόλο τους στην αγορά της παροχής υπηρεσιών υγείας.

Πληροφορίες στο τηλ.: 210 6255700 και στην ιστοσελίδα [www.prolepsis.gr](http://www.prolepsis.gr)



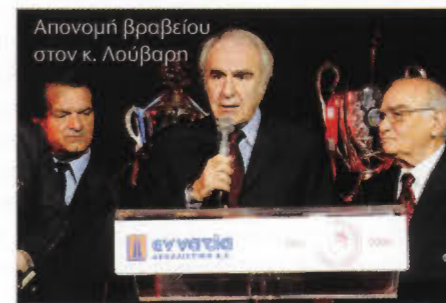
Le Monde  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Πρωταθλητές με τον Ολυμπιακό

Με την ευγενική χορηγία των Εγνατίας Ασφαλιστικής & Le Monde πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση των βετεράνων ποδοσφαιριστών του Ολυμπιακού Πειραιώς που γιόρτασαν τα είκοσι χρόνια από την ίδρυση του Συνδέσμου τους. Οι βετεράνοι εκτός από διακρίσεις τύπου Νταμπλ έχουν να επιδείξουν και ρεκόρ ανθρωπιάς με 350 αγώνες σε Ελλάδα και εξωτερικό για φιλανθρωπικούς σκοπούς.



Ο δήμαρχος Πειραιά κ. Αγραπίδης με τον πρόεδρο του Ολυμπιακού κ. Υφαντή



Απονομή βραβείου στον κ. Λούβαρη



Βράβευση του κ. Τζορτζετίτς

Κορυφαίες στιγμές της εκδήλωσης ήταν οι τιμητικές διακρίσεις που έλαβε η ποδοσφαιρική ομάδα του Ολυμπιακού για το Νταμπλ 2004-2005, αλλά και οι συγκινητικές αναφορές που έγιναν από εκπροσώπους της ΠΑΕ Ολυμπιακός προς εκείνους που έγραψαν την μεγάλη ιστορία του Ολυμπιακού. Στην εκδήλωση παρευρέθη και τιμήθηκε ο πρόεδρος του Ολυμπιακού κ. Σωκράτης Κόκκαλης. Την εκδήλωση τίμησε επίσης σύσσωμο το Δ.Σ. της ΠΑΕ και ΚΑΕ και άλλοι επίσημοι. Δύο... εποχές συναντήθηκαν σε μια στιγμή που έκλεψε την πα-

ράσταση και το χειροκρότημα όλων... Η βράβευση του 11χρονου ποδοσφαιριστή της Ακαδημίας Δράμας Ανδρέα Βουλαρίδη έγινε από τον 97χρονο Αχιλλέα Γραμματικόπουλο. Ακόμη, τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι κομμάτων, της πολιτικής ηγεσίας του τόπου και της τοπικής αυτοδιοίκησης, όπως ο δήμαρχος του Πειραιά κ. Αγραπίδης και πολλοί επώνυμοι φίλοι του συλλόγου.

Οι βετεράνοι ποδοσφαιριστές του Ολυμπιακού, όντας υπέροχοι αθλητές στην πρώτη νιότη του συνεχίζουν να αγωνίζονται με τον ίδιο ενθουσιασμό και φιλάθλο πνεύ-

μα προσφέροντας στο κοινωνικό σύνολο διδάγματα για τις επερχόμενες αθλητικές γενιές. Η Εγνατία Ασφαλιστική και η Le Monde στήριξαν το παρελθόν αλλά και το παρόν των παλαιμάχων ποδοσφαιριστών του Ολυμπιακού. Τέλος, όλοι απόλαυσαν ένα πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα με την Πέγκυ Ζήνα και άλλους καλλιτέχνες του σχήματος. Να σημειωθεί ότι δεν είναι η πρώτη φορά που η Εγνατία Ασφαλιστική δραστηριοποιείται ενεργά στο χώρο του αθλητισμού. Ως γνωστόν, αποτελεί τον επίσημο χορηγό φανέλας του ΠΑΟΚ από πέρσι.

ΚΟΣΜΗΜΑ • ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ  
ΜΙΚΡΟΓΛΥΠΤΙΚΗ

ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΑΥΡΟΓΕΩΡΓΗ

ΣΕΠΟΛΙΩΝ 62 ΤΗΛ: 210 5134 460

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ: 210 5142 287

Εδικές συμφωνίες για προσωπικά δώρα, βραβεύσεις και ξεχωριστούς πελάτες ασφαλιστών. Για να είστε διαφορετικοί!

**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. Μια «non-stop» πάρτι ατμόσφαιρα που ξεκινάει σε χαλαρούς ρυθμούς νωρίς το πρωί, για να ανεβάσει την ένταση και το κέφι με mainstream μουσικές μέχρι αργά το βράδυ, με άφθονα ποτά μπροστά από την τεράστια μπάρα ή το μπαλκόνι του δεύτερου ορόφου.



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



# «Υπήρξα μόνος, ελεύθερος, χωρίς εξαρτήσεις»

**ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ**

**Ο Μίκης ως μουσικός, πολιτικός και άνθρωπος ξετυλίγει την ιδεολογία του από τη συμπαντική μουσική του που ένωσε τους Αφγανούς αντάρτες στην Καμπούλ μέχρι τις πολιτικές του επιλογές που τον οδήγησαν από την ΕΔΑ στη ΝΔ. Απόσπασμα της συνέντευξης που έδωσε σε γερμανική εφημερίδα αναδημοσιεύει το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».**

**Κύριε Θεοδωράκη, μιλάτε για συμπαντική μουσική. Μπορείτε να περιγράψετε πώς ακούγεται η μουσική αυτή;**

«Για την ακρίβεια μίλησα για τη Συμπαντική Αρμονία και τον Νόμο που την καθορίζει και την ελέγχει. Κατά τον Ηράκλειτο, αυτή η Αρμονία όχι μόνο απορρέει από τα αντίθετα αλλά και καθορίζεται από αυτά. Η Αρμονία, πάντοτε κατά τον Ηράκλειτο, καθορίζει το Σύμπαν "ως διευθύνουσα κατάσταση πραγμάτων", όπως επίσης "δεν είναι μόνο συμφωνία αλλά και συμφωνία του ασύμφωνου και σύγκλιση του αποκλίνοντος". Για τους Πυθαγόρειους, η Αρμονία εκφράζει την καθολική οργανωτική αρχή μέσα στην οποία περικλείεται η αφανής ενέργεια και το μυστηριώδες νόημα της ύπαρξης. Όσον αφορά τη Μουσική, οι αρχαίοι τη θεωρούσαν ιδανική μορφή της Αρμονίας και ζωτικό σημείο συνάντησης του ατομικού με το καθολικό. Και θεωρούσαν τον Ήχο με τον άυλο χαρακτήρα του ένα από τα πλέον ιδανικά μέσα για την επανασύνδεση των μύχιων δυνάμεων της ανθρώπινης ψυχικής πνευματικότητας με τα συμπαντικά αρχέτυπα της Δημιουργίας.

Όσον αφορά τη "συμπαντική μουσική", υπήρξαν διάφορες θεωρίες για τη "μουσική των σφαιρών". Μία απ' αυτές υποστηρίζει ότι κάποτε η περιστροφή των ουρανίων σωματιδίων δη-

μιουργούσε ήχους και όλα μαζί τη λεγόμενη συμπαντική μουσική».

**Υπάρχουν άνθρωποι που σας θεωρούν τρελό όταν μιλάτε για μουσική του σύμπαντος...**

«Δεν μίλησα έως τώρα ποτέ, γιατί δεν φιλοδοξούσα να επιδείξω φιλοσοφικές γνώσεις. Όπως είπα, διατύπωσα μια θεωρία στα δικά μου μέτρα και στις δικές μου ανάγκες, με βάση την οποία όχι μόνο συνέθεσα τη μουσική μου αλλά και καθόρισα τις επιλογές, τη στάση και τη συμπεριφορά μου απέναντι στους ανθρώπους, μέσα στην κοινωνία και σε σχέση με τα διεθνή γεγονότα. Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο δεν εντάχθηκα ποτέ τυφλά σε πολιτικά κόμματα ούτε ακολούθησα με παρωπίδες δοξασίες και ιδεολογίες. Υπήρξα μόνος και ελεύθερος, χωρίς εξαρτήσεις. Τον δρόμο που έπρεπε να πάρω κάθε φορά τον καθόριζε η πίστη μου στο Νόμο της Συμπαντικής Αρμονίας, που μεταξύ άλλων μας οδηγεί σε σύγκρουση με το Νόμο του Χάους που, με βάση τις απόψεις του Αναξίμανδρου για τα "ομοούσια ζεύγη", αποτελεί την άλλη όψη της Αρμονίας. Έτσι αρμονία και χάος αποτελούν τις δύο όψεις του ίδιου νομίσματος».

**Σας λυπεί το γεγονός ότι η μουσική σας δεν μπορεί πια σήμερα να κινήσει και να εμπνεύσει πολιτικά τις μάζες;**

«Γιατί το λέτε αυτό; Δεν είδατε μήπως τους

Αφγανούς αντάρτες να μπαινούν στην Καμπούλ τραγουδώντας τραγούδι μου; Όσο για τις μάζες, ειδικά στην Ελλάδα και γενικότερα στην Ευρώπη, τις έχουν προς το παρόν υπνωτίσει τα "ναρκωτικά" με τα οποία τους έχει κατακλύσει η πολιτική της παγκοσμιοποίησης. Αυτοί οι άνθρωποι δεν έχουν ούτε μάτια για να δουν ούτε αυτιά για να ακούσουν. Τυφλοί και κουφοί, πώς θέλετε να τους επηρεάσει η Μουσική, αφού δεν τους επηρεάζει η ίδια η ζωή τους η άχρωμη, η άχαρη, η μονότονη και τόσο βαρετή, που κανονικά θα έπρεπε να τους βγάλει όλους στους δρόμους να φωνάζουν "Δώστε μας τα κλεμμένα όνειρα και τα φιμωμένα ιδανικά μας"...

**Τι είναι αυτό που αγαπάτε σήμερα περισσότερο στην Αθήνα;**

«Στην Αθήνα σπούδασα, εργάστηκα, ερωτεύτηκα, διαδήλωσα, πολέμησα. Την πίπισα με το αίμα μου και την πλημμύρισα με τους ήχους της μουσικής μου. Έζησα παράνομος στην περίοδο της ξένης κατοχής, του εμφυλίου πολέμου και της χούντας. Ξαν το κνηγμένο θηρίο τρύπωνε μέσα σε γιαιπιά και υπόγεια για να κρυφτώ. Περιπάτησα με χιλιάδες άλλους σε δεκάδες διαδηλώσεις. Μίλησα στα πλήθη από μπαλκόνια, σε πλατείες και σε στάδια. Διηύθυνα την ορχήστρα μου σε όλες τις γειτονιές, σε θέατρα, κινηματογράφους, στά-

δια, Μέγαρο Μουσικής, σε Φεστιβάλ, στο Ηρώδειο. Υπήρξα βουλευτής στο Ελληνικό Κοινοβούλιο. Πρόεδρος των Λαμπράκηδων και μέλος της ηγεσίας της ΕΔΑ. Στα νοσοκομεία της έχασα τους γονείς και τον αδελφό μου. Κι εγώ πέρασα πολλές δύσκολες στιγμές, άλλοτε άρρωστος και άλλοτε χτυπημένος από την Αστυνομία σε διαδηλώσεις. Στα θεάτρα της παρουσιάστηκαν έργα μου. Γνώρισα την απόλυτη αγάπη για τη μουσική μου αλλά κάποτε και το απόλυτο μίσος για κάποιες πολιτικές επιλογές μου. Ιδιαίτερα, όταν στα 1974 έριξα το σύνθημα "Καραμανλής ή τανκς", για το οποίο ο Ανδρέας Παπανδρέου μου είπε αργότερα "έδωσες 10% στον Καραμανλή". Σήμερα όμως δεν υπάρχει πια κανείς που να λέει ότι δεν έπραξα σωστά. Έβαψα με το αίμα μου την πλατεία Ομονοίας, χτυπημένος από φασίστες στα 1946 και την άλλη μέρα οι εφημερίδες έγραφαν ότι είμαι νεκρός. Τέλος, στην άλλη πλατεία-σύμβολο, την Πλατεία Συντάγματος, υπήρξα κύριος ομιλητής στις μεγάλες συγκεντρώσεις του λαού της Αθήνας εναντίον των ΝΑΤΟϊκών βομβαρδισμών στο Βελιγράδι, της σφαγής των αμάχων στην Παλαιστίνη, της γενοκτονίας στο Αφγανιστάν και του μέγιστου εγκλήματος των ΗΠΑ στο Ιράκ. Κι όλα αυτά στα πέντε τελευταία χρόνια, για να δείξω ότι ο "γρηαίος" καλά κρατεί, ευτυχισμένος και δυνατός, γιατί ζει ανάμεσα στο λαό του και μέσα στην πόλη που αγάπησε με πάθος και της αφιέρωσε, όπως είδατε, τη ζωή του: στην Ιερή Αθήνα!

Για όλα αυτά και γιατί έχω το προνόμιο να κατοικώ απέναντι από τον Ιερό βράχο της Ακρόπολης και να βλέπω τον Παρθενώνα, αγαπώ την Αθήνα!»

**Τι σημαίνει για σας, το να είστε Έλληνας;**

«Πρώτον να είμαι ελεύθερος και δεύτερον να μισώ και να πολεμώ τη βία και την αδικία σε οποιαδήποτε μορφή της μέσα κι έξω από τη χώρα μου. Να έχω πίστη στον άνθρωπο και στις μεγάλες διανοητικές του δυνατότητες, έτσι που να μη γίνωμαι δούλος βασιλιάδων και θεών. Γιατί ξέρω από πού έρχομαι, γιατί έρχομαι και πού πάω».

**Για δύο πράγματα σας κατηγορήσαν πο πολύ: πρώτον για την πολιτική στροφή σας από το κομμουνιστικό κόμμα προς το κόμμα της Δεξιάς, και δεύτερον για κάποιες θέσεις σας ενάντια στο Ισραήλ. Θα θέλατε να πείτε κάτι πάνω σ' αυτές τις δύο κατηγορίες;**

«Σε σχέση με την πρώτη "κατηγορία", έπεσα θύμα μιας οργανωμένης συκοφαντικής εκστρατείας των πολιτικών μου αντιπάλων, που

θέλησαν να με μειώσουν ηθικά και πολιτικά και που δυστυχώς "πέρασε" και στο εξωτερικό. Η αλήθεια είναι η εξής: Όπως είναι γνωστό, στα 1989 υπήρξε βαθιά πολιτική κρίση εξ αιτίας του σκανδάλου Κοσκωτά, στο οποίο είχε εμπλακεί και ο Ανδρέας Παπανδρέου προσωπικά. Τότε οι δύο ηγέτες της Αριστεράς, ο Χαρίλαος Φλωράκης, γ.γ. του ΚΚΕ, και ο Λεωνίδας Κύρκος, ηγέτης του ΚΚΕ εσ., μαζί με τον Κ. Μητσστάκη και τον Κ. Στεφανόπουλο, τους δύο ηγέτες της Νέας Δημοκρατίας (Δεξιά), επισκέφθηκαν από κοινού τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας, στον οποίο εξέφρασαν την ανησυχία τους για την κατάσταση στη χώρα μας. Αυτό υπήρξε η πρώτη συνεργασία μεταξύ των πρώην αντιπάλων του εμφυλίου πολέμου, Κομμουνιστών και Εθνικιστών (Αριστερών και Δεξιών). Στη συνέχεια η συνεργασία αυτή έφτασε στο σημείο τα δύο κόμματα της Δεξιάς (Νέα Δημοκρατία) και της Αριστεράς (Συνασπισμός) να σχηματίσουν στη Βουλή κοινή κυβέρνηση υπό τον Τζαννή Τζαννετάκη, με τη συμμετοχή δεξιών και κομμουνιστών υπουργών. Με άλλα λόγια, οι Έλληνες κομμουνιστές συνεργάστηκαν σε κυβερνητικό

Βεβαίως εγώ ήμουν τότε μόνος, όπως ήμουν πάντα και όπως είμαι και τώρα, και ίσως αυτό να έδωσε την εντύπωση ότι τα κίνητρά μου ήταν προσωπικά. Γι' αυτό και οι αντίπαλοί μου πιάστηκαν απ' αυτή τη λεπτομέρεια για να με συκοφαντήσουν και να αμαυρώσουν την εικόνα μου, κυρίως στο εξωτερικό. Φυσικά γεννάται εδώ ένα ερώτημα: "Γιατί ο" αυτή την κυβερνητική, όπως είδαμε, συνεργασία Αριστεράς-Δεξιάς προτίμησα να συνεργαστώ με τη Νέα Δημοκρατία και όχι με το Συνασπισμό. Είμαι υποχρεωμένος να αποκαλύψω -μετά τόσον καιρό- ότι οι λόγοι ήταν πολύ ταπεινοί. Δηλαδή, οι τότε ηγέτες της Αριστεράς, για εντελώς προσωπικούς τους λόγους δεν με ήθελαν μαζί τους. Παρ' ότι υπήρξα ο πνευματικός πατέρας της ενότητας της Αριστεράς, που κατέληξε στη δημιουργία του Συνασπισμού, όπως και ο θεωρητικός «προφήτης» για την εθνική αναγκαιότητα της συνεργασίας Αριστεράς-Δεξιάς, και παρ' ότι προσφέρθηκα να είμαι υποψήφιος βουλευτής του Συνασπισμού, οι φίλοι μου ηγέτες με άφησαν απ' έξω... Έτσι αναγκάστηκα να συνεργαστώ με τον Μητσστάκη, που φαίνεται ότι

**«Τις μάζες τις έχουν προς το παρόν υπνωτίσει τα "ναρκωτικά" με τα οποία τους έχει κατακλύσει η πολιτική της παγκοσμιοποίησης»**

επίπεδο με το κύριο κόμμα της ελληνικής Δεξιάς, τη Νέα Δημοκρατία. Τότε εγώ: Πρώτον, επικρότησα αυτή τη συνεργασία και, δεύτερον, τη συνέχισα μόνος μου ως ανεξάρτητος βουλευτής, συμμετέχοντας στην κυβέρνηση Μητσστάκη, διότι έκρινα ότι η κυβέρνηση συνεργασίας Αριστεράς-Δεξιάς (κυβέρνηση Τζαννετάκη, που διήρκεσε έξι μήνες) έπρεπε να συνεχιστεί για το καλό της χώρας. Και πράγματι η συνεργασία μου αυτή, η εντελώς συμβολική, κράτησε για λίγο καιρό ακόμα, έως ότου έκρινα ότι ο κίνδυνος είχε περάσει. Δεν ήμουν λοιπόν μόνο εγώ που συνεργάστηκα τότε με τη Δεξιά αλλά ολόκληρη η ελληνική Αριστερά (του ΚΚΕ συμπεριλαμβανομένου). Και όπως δεν μπορεί να κατηγορήσει κανείς την ελληνική Αριστερά ότι άλλαξε ιδεολογία και στρατόπεδο, το ίδιο δεν μπορεί να κατηγορήσει και μένα. Οι λόγοι που μας επέβαλαν αυτή τη στάση ήταν καθαρά εθνικοί και, όταν θεωρήσαμε ότι η κρίση ξεπεράστηκε, επιστρέψαμε όλοι στο χώρο μας.

θεωρούσε την παρουσία μου σ' εκείνη την κρίσιμη ιστορική στιγμή αναγκαία πολύ περισσότερο απ' ό,τι οι ίδιοι οι σύντροφοί μου. Όσον αφορά το Ισραήλ, κι εδώ υπήρξα θύμα του lobby των σκληρών Εβραϊσοαμερικανών σιωνιστών συμβούλων του Μπους στην κατάρτιση και εφαρμογή της πολεμικής του πολιτικής εναντίον των Αράβων της Μέσης Ανατολής, με πρώτο θύμα το Ιράκ. Μέρος αυτής της πολιτικής υπήρξαν και οι στρατιωτικές επιθέσεις του Σαρόν εναντίον των αμάχων Παλαιστινίων. Επειδή υπήρξα ένας από τους Ευρωπαίους πρωτεργάτες εναντίον αυτής της πολιτικής, οι κύκλοι των σιωνιστών διαστρέβλωσαν τα λόγια μου και ξεσήκωσαν τους Εβραίους εναντίον μου, φέρνοντας σε δύσκολη θέση τους πάρα πολλούς φίλους μου στο Ισραήλ».

Το απόσπασμα της συνέντευξης δόθηκε στη δημοσιογράφο **Ελένη Τοπόση** της γερμανικής εφημερίδας **Süddeutsche Zeitung** και αναδημοσιεύτηκε στην **Ελευθεροτυπία**.

# Ενδο-επιχειρησιακά δίκτυα

Καταργήστε χώρο και χρόνο και κάνετε την επικοινωνία με τους συνεργάτες ευκολότερη. Οι AIG, Allianz και Generali Ελλάδος ανοίγουν το ενδο-επιχειρησιακό τους δίκτυο στο «Ασφαλιστικό Ναι».

**Μ**ια πύλη ασφαλείας χωρίζει το ιδιωτικό, ενδο-επιχειρησιακό δίκτυο, γνωστό ως intranet, από το κοινό Διαδίκτυο (Internet) κάνοντας την πρόσβαση σε πελάτες και μη κατέχοντες έναν προσωπικό κωδικό, αδύνατη στο σύστημα. Εκείνες οι ασφαλιστικές εταιρείες που αξιοποιούν την υπηρεσία του intranet έχουν τη δυνατότητα να διευκολύνουν την επικοινωνία με τους συνεργάτες τους και να αποφύγουν περιττά τηλέφωνα και κατανάλωση χαρτί.

## Πληροφόρηση Χαρτοφυλακίου στην Allianz

Στο ενδο-επιχειρησιακό δίκτυο της Allianz οι συνεργάτες της έχουν τη δυνατότητα να πληροφορούνται ό,τιδήποτε έχει σχέση με το χαρτοφυλάκιό τους (στοιχεία συμβολαίων, αποδείξεις, ζημιών, ιστορικότητα πελατών). Ενδεικτικά, παρέχεται η δυνατότητα τιμολόγησης και εκτύπωσης αναλυτικής προσφοράς σε υποψήφιους πελάτες συμβολαίων ζωής, η δυνατότητα παρακολούθησης των «Παραγωγικών Στοιχείων» τόσο σε ποσοτικό όσο και σε ποιοτικό επίπεδο. Ακόμη, η πληροφόρηση παρέχεται σχετικά με τα αποτελέσματα Διαγωνισμών Πωλήσεων, εκπαιδευτικές παρουσιάσεις προϊόντων και τεχνικών πωλήσεων με στόχο τη συνεχή επιμόρφωση των συνεργατών. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα στον συνεργάτη να εκτυπώσει βεβαιώσεις Ασφαλιστρών για τους πελάτες, χωρίς τη διαμεσολάβηση της εταιρείας. Δευτερεύουσες, πλην σημαντικές, διευκολύνσεις για την επικοινωνία με τον πελάτη είναι η πρόσβαση στο εορτολόγιο-γενεθλιολόγιο του με δυνατότητα εκτύπωσης, τηλέφωνα, διευθύνσεις, ετικέτες για αποστολή καρτών.

## Ο διαχειριστής κειμένων της Generali

Στο πρόγραμμα διαχείρισης κειμένων του εσωτερικού της δικτύου, η Generali διαθέτει συγκεντρωμένα και ταξινομημένα αρχεία για πωλήσεις και για τμήματα. Στα πρώτα, οι συνεργάτες έχουν πρόσβαση σε αρχεία που αφορούν σε εγκυκλίους, εκπαίδευση, υποστήριξη δικτύων, ενώ στα δεύτερα έχουν στη διάθεσή τους αρχεία που αφορούν σε τμήματα της εταιρείας, π.χ. κάποιος συνεργάτης

μπορεί να δει τα παραγωγικά αποτελέσματα ενός συγκεκριμένου γραφείου.

## Επεκτείνει το δίκτυό της η AIG

Την ίδια στιγμή, η ελληνική AIG επεκτείνει το ήδη υπάρχον εσωτερικό της δίκτυο εμπλουτίζοντάς το με επιπλέον υπηρεσίες. «Μέσα από το πρόγραμμα αυτό γίνονται πολλά πράγματα χωρίς πολλά χαρτιά και η ιδέα είναι οι συνεργάτες μας να τα κάνουν όλα πιο γρήγορα. Επίσης, έχουν άμεσα πληροφόρηση χωρίς να χρειάζεται διαρκώς επικοινωνία με την εταιρεία» μας εξηγεί η Δόμνα Αναστασιάδου, Marketing Associate της AIG» και συνεχίζει: «Προς το παρόν, τους δίνουμε ένα πρόγραμμα κοστολόγησης και μπορούν να βγάλουν προσφορές. Όμως, μέσα στο 2006 θα είναι σε θέση να εκδίδουν και συμβόλαια. Ασφαλώς, υπάρχουν οι απαραίτητες δικλίδες ασφαλείας».



**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 ΠΕΙΡΑΙΑΣ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ: 210 4171375 - FAX: 210 4125172  
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

# Συμεών Σαββίδης

Αποχαιρετώντας το Μόναχο με αρώματα της Ανατολής και χρώματα της Δύσης

**Ε**ναν Έλληνα καλλιτέχνη διεθνούς κύρους, σχετικά άγνωστο στη χώρα μας, έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν μέσα από τα έργα του, 200 ελαιογραφίες και σχέδια, οι επισκέπτες της Εθνικής Πνακοθήκης. Μαθητής της Σχολής του Μονάχου, ο Συμεών Σαββίδης επιδόθηκε στον Οριενταλισμό, στην απόδοση τοπίου, στους δρόμους των πόλεων και στις αίθουσες θεάτρου, σε γυναικείες και αντρικές προσωπογραφίες που κινούνται στο πλαίσιο του ύστερου ιμπρεσιονισμού. Όπως περιγράφει η διευθύντρια της Εθνικής Πνακοθήκης Μαρίνα Λαμπράκη – Πλάκα: «Η «λαγγωμένη» Ανατολή, η ατμόσφαιρά της, τα πλούσια εσωτερικά της, τα πλουμιστά κοστούμια της, τα χαρέμια και οι οδάλισκες, ο μυθικός κόσμος των Ευρωπαίων οριενταλιστών δεν είναι για τον Συμεών Σαββίδη ένας ουτοπικός παράδεισος, μια χώρα της φαντασίας. Ο Σαββίδης είναι ένας αυθεντικός ανατολίτης, ένας Έλληνας που κατάγεται από τα βάθη της Μικράς Ασίας. Τα θέματα που ζωγραφίζουν οι Ευρωπαίοι οριενταλιστές είναι καρπός μελέτης, έρευνας και ταξιδιωτικών εντυπώσεων. Για τον Σαββίδη αποτελούν βιώματα, μνήμες που ζωογονούνται από συχνά



ταξίδια επιστροφής και εξιδανικεύονται από τη νοσταλγία. Γι' αυτό οι ανατολίτικες σκηνές του αποπνέουν γνήσιο άρωμα. Οι πρωταγωνιστές τους είναι αυθεντικοί ανατολίτες. Τα ήθη τους και το πλαίσιο της ζωής τους είναι μελετημένα εκ του φυσικού και όχι σκηνοθετημένα. Οι περισσότερες απ' αυτές τις σκηνές τοποθετούνται σε εσωτερικά πλούσια στολισμένα, βυθισμένα σ' ένα νωχελικό ημίφως απ' όπου αναδύονται οι μορφές. Ο αργόσυρτος χρόνος της Ανατολής μοιάζει σταματημένος σ' αυτά τα έργα. Πλούσιο χρώμα,

όπου κυριαρχούν τα λευκά και τα κόκκινα, και παστόζικη πινελιά διακρίνουν την τεχνική τους».

Ο Συμεών Σαββίδης διακρίθηκε στο Μόναχο, όπου διέμεινε τα περισσότερα χρόνια της ζωής του, αλλά και στο Παρίσι και σε άλλες ευρωπαϊκές πόλεις. Πέθανε φτωχός στην Αθήνα το 1927.

**Info:** Η έκθεση διαρκεί έως τις 26 Ιουνίου 2006 και την επιμελείται η δρ Μαριλένα Κασσιμάτη.

## ΣΥΝΕΒΗ



## Έκθεση φωτογραφίας

από τον διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής Τάσσο Παγώνη

**Μ**ε επιτυχία πραγματοποιήθηκε η έκθεση φωτογραφίας «Σχήματα, Χρώματα, Χώματα» του Τάσσο Παγώνη στο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Αθηναίων. Την έκθεση παρουσίασε ο Πολιτισμικός Οργανισμός του Δήμου Αθηναίων και η Αστική μη Κερδοσκοπική «Κοινωνία του Αρχιεπισκόπου».

Αν και ερασιτέχνης φωτογράφος, πλην εραστής του είδους, ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής παρουσίασε μέσα από τα έργα του έναν ιδεατό κόσμο: Στη φωτογραφία του Παγώνη το παραμελημένο, το παρατημένο, το άχρηστο, παίρνει τη δική του εκδίκηση. Η σάπια βάρκα της Άνδρου, το χαλασμένο μοτοποδήλατο της Κάσου, οι σάπιες ρίζες του πλατά-



νου στην Εύβοια, μεταλλάσσονται και βρίσκουν νέο, συμβολικό προορισμό καθώς περνούν από το «καθατήριο» του φακού του. Αυτό που μοιάζει άχρηστο στον κόσμο τον πραγματικό, γίνεται στοιχείο «χρήσιμο» στον ιδεατό κόσμο.

**Info:** Η έκθεση ολοκληρώθηκε στις 30 Μαρτίου.



Μπορείτε να πραγματοποιήσετε τις επιθυμίες τους...

Ένας ισχυρός σύμμαχος σας προσφέρει

Δυναμική Συνεργασία Ανάπτυξης!



Απόλυτη Εξασφάλιση!

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!

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



# Δυναμικά σε νέο ξεκίνημα

Οι τελευταίες πύξες κόπηκαν αισίως με τις ασφαλιστικές εταιρείες να θέτουν νέους στόχους για το 2006. Το «Ασφαλιστικό NAI» ήταν εκεί, όπως ήταν και σε μια νέα εκδοτική προσπάθεια και στην εκδήλωση προς τιμήν του συλλέκτη κ. Κατσιόρα.

**Η** VICTORIA Ασφαλιστική υποδέχθηκε το 2006 με νέα οργανωτική δομή, νέα στελέχη, νέα προγράμματα και με την ολοκλήρωση του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της στο κέντρο της Αθήνας, εγκαινιάζοντας τη νέα φιλοσοφία της που στόχο έχει την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών της. Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας αναφέρθηκε στον ανασχεδιασμό και τις αλλαγές της εταιρείας, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν το 2005, στα αποτελέσματα χρήσης της χρονιάς που πέρασε, καθώς επίσης και στους στόχους του 2006. «Η αλλαγή», τόνισε ο κ. Κοκκάλας, «είναι συνώνυμη της ανανέωσης και η ανανέωση συνώνυμη της ανάπτυξης, και η ανάπτυξη, με σεβασμό στην παράδοση και την μέχρι τώρα πορεία της εταιρείας, αποτελεί πλέον μονόδρομο για τη VICTORIA». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε κεντρικά ξενοδοχεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, από κοινού με την αδελφή εταιρεία DAS - HELLAS AE.

✓ Την ίδια στιγμή, η **Avanti** επεφύλασε για τους ανθρώπους της μια ξεχωριστή βραδιά με πολύ κέφι και χορό. Οι συνεργάτες της εταιρείας και οι συνοδοί τους συγκεντρώθηκαν την 10η Φεβρουαρίου στο Pure Red, όπου έκοψαν την πίτα της εταιρείας και στη συνέχεια παρακολούθησαν τις βραβεύσεις για το 2005 των ανθρώπων των πωλήσεών της. Η έναρξη της εκδήλωσης έγινε από τον πρόεδρο κ. Γ. Καπουράνη και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Α. Κατσάρια, ενώ τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της International κ. Φ. Μπράβος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της International Hellas κ. Α. Μπάρου και άλλα στελέχη της International.

✓ Ο Agency Manager της **Alpha Ασφαλιστική** κ. Σπίρος Μαρίνος ταξίδεψε με

τους συνεργάτες των τριών γραφείων του στην Άνω Χώρα Ναυπακτίας από 17 έως 19 Φεβρουαρίου, για να απολαύσουν ένα όμορφο διήμερο, με αφορμή την καθιερωμένη συνάντηση Ασφαλιστικών Συμβούλων που πραγματοποιείται στη λήξη κάθε τετραμήνου. Στην εκδρομή συμμετείχαν ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Σπυρίδων Ντακόλιας, ο Agency Manager από την Πάτρα κ. Σπυρίδων Μαρίνος, ο Unit Manager από το Γραφείο της Αθήνας κ. Μαρίνος Αγγελόπουλος, ο Υπεύθυνος του Γραφείου Λευκάδος κ. Δημήτρης Αραβανής, καθώς και όλοι οι Συνεργάτες τους. Το πρόγραμμα περιελάμβανε πεζοπορία στο γραφικό «μονοπάτι του Οινέα», Εκπαιδευτική Συνάντηση των Ασφαλιστικών Συνεργατών, με θέμα «Τα οφέλη της Ομαδικής Εργασίας», κοπή της πίτας και χορό, καθώς και επίσκεψη στην παραδοσιακή Μονή της Βαρνάκοβας.

✓ Η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας για το διοικητικό προσωπικό της «**Υδρόγειος**» πραγματοποιήθηκε στις 17 Φεβρουαρίου 2006 στο ξενοδοχείο «METROPOLITAN» και τρεις μέρες νωρίτερα στο υποκατάστημα Θεσσαλονίκης. Εκεί παρευρέθηκαν οι κ. Αναστασίας Κασκαρέλης, Διευθύνων Σύμβουλος



Οι κ. Γ. Ξουράφης, Δ/νων Σύμβουλος & Αντιπρόεδρος Δ.Σ. DAS - Hellas και Θ. Κοκκάλας, Γενικός Δ/ντής & Αντιπρόεδρος ΔΣ Victoria AAEZ



Οι βραβευθέντες των πωλήσεων της Avanti

Οι συνεργάτες του Agency Manager Σπίρου Μαρίνου στην εξόρμησή τους στην Άνω Χώρα Ναυπακτίας



ΕΙ **NAI** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



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!



Ο Π. Γλεντής κατά την ομιλία του στην εκδήλωση για την Επιθεώρηση



Ο Π. Γλεντής μαζί με τους συνεργάτες του

& Πρόεδρος, Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος, Χρήστος Χατζηευθυμίου, Διευθυντής Υποκαταστήματος, Σωτήριος Δώρας, Εμπορικός Διευθυντής και Ιωάννης Κουταλιανός, Τεχνικός Διευθυντής. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης ευχαρίστησε το ανθρώπινο δυναμικό της Υδρογείου με τις προσπάθειες των οποίων επιτεύχθηκαν οι στόχοι και οι επιλογές της Διοίκησης.

✓ Τον ευεργέτη τέχνης της Λάρισας **Γ. Ι. Κατσιόγρα** τίμησαν με παρουσίαση λευκώματος της συλλογής του φορείς της πόλης σε μια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο King George II Palace στις 21 Μαρτίου. Πρόκειται για έναν από τους πιο σημαντικούς συλλέκτες νεοελληνικής τέχνης, του οποίου η δωρεά της συλλογής στάθηκε η αφορμή να ιδρυθεί η δημοτική Πινακοθήκη Λάρισας. Το Λεύκωμα παρουσίασαν οι: Κωνσταντίνος Τζανακούλης, δήμαρχος της Λάρισας, Ειρήνη Κατσιόγρα, γ.γ. της δημοτικής Πινακοθήκης Λάρισας, Ειρήνη Οράτη, Ιστορικός Τέχνης και Μίλτος Παπανικολάου, καθηγητής Ιστορίας της Τέχνης στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Η συλλογή του κ. Κατσιόγρα περιλαμβάνει έργα από το τέλος του 19ου αιώνα και τις πρώτες δεκαετίες του 20ού, αλλά και ορισμένα από άλλες περιόδους.

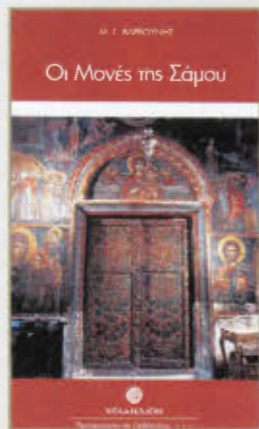
✓ Με τις Μονές της Σάμου εγκαινιάζει τη σειρά «Προσκυνήματα της Ορθοδοξίας» η νέα εκδοτική προσπάθεια που ακούει στο όνομα **Χελάνδιον**. Τον οδηγό υπογράφει ο αναπληρωτής καθηγητής του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης κ. Βαρβούνης και στόχος είναι να αποτελέσει έναν επιστημονικό, εκλαϊκευτικό οδηγό των μοναστηριών της Σάμου. Η σειρά θα εμπλουτιστεί μέσα στο 2006 με οδηγούς για τις μονές της Ανατολικής Μακεδονίας, των Κυκλάδων και τη σκήπη του Αγίου Παντελεήμονος στον Άγιον Όρος.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος της «Υδρογείου» Αναστάσιος Κασκαρέλης



Παρουσίαση του λευκώματος του κ. Κατσιόγρα στο King George II Palace



Ο Κ. Τσαρούχας ανάμεσα στους κ. Σ. Κώτσια, Μ. Βαρβούνη, Μητροπολίτη Σάμου και Ικαρίας και Σ. Κεκριδί



## ΣΤΑ ΑΔΙΕΞΟΔΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ... Η ARAG ΔΙΝΕΙ ΤΗ ΛΥΣΗ

γιατί πάνω από μισό αιώνα τώρα η ARAG ασφαρίζει τα μέλη της σ' όλη την Ευρώπη με Νομική Προστασία και δίνει λύσεις σε κάθε σύγκρουση, τραυματισμό, ή παράβαση με το αυτοκίνητο, καθώς και σε κάθε διαφορά με τον εργοδότη, ή τον έμπορο, ή τον απασχολούμενο.

Ασφαλιζόμενος στην ARAG επενδύετε σε μία διεθνή εταιρία, **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** στη Νομική Προστασία.

Σε μας δεν θα υποστείτε σε καμμία περίπτωση τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης "σύγκρουσης συμφερό-

των", που προκύπτει όταν η ίδια ασφαλιστική εταιρία ασκεί **ταυτόχρονα** με τη Νομική Προστασία και **άλλους κλάδους**.

Η ARAG πληρώνει σε όλη την Ευρώπη για λογαριασμό των μελών της τις αμοιβές των δικηγόρων της επιλογής τους, τα λοιπά διακαστικά έξοδα, καθώς και την δαπάνη του αντιδίκου.

Η ARAG ξέρει και μπορεί να προσφέρει τη Νομική Προστασία δίνοντας λύση σε κάθε πρόβλημα των μελών της, γρήγορα σίγουρα και μεθοδικά.



**ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ**  
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ  
ΤΗΛ: 210 7759626 - 7752833, FAX: 210 - 7710807  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93 Α, 546 27, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ  
ΤΗΛ: 2310 520720, FAX: 2310 552117  
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106 - 108, 26 221 ΠΑΤΡΑ  
ΤΗΛ: 2610 275211, FAX: 2610 222265

# Αρκαδική φιλοξενία



Τώρα που οι ανοιξιάτικες εξορμήσεις άρχισαν, σας προτείνουμε ένα weekend στην ορεινή Αρκαδία

## ΔΙΑΜΟΝΗ

**Σ**τη Δημητσάνα λειτουργεί ο ανακαινισμένος, εδώ και λίγα χρόνια, **πύργος Ξενιού**, κτισμένος από το 1850 από τον σταφιδέμπερο Κωνσταντίνο Κουκουζή. Πρόκειται για το μεγαλύτερο πέτρινο παραδοσιακό σπίτι στην περιοχή το οποίο παραμένει πολυτελές. Αυτή η πολυτέλεια αναδίδεται στα 7 δωμάτια, οι τοίχοι των οποίων είναι ζωγραφισμένοι με το χέρι. Ειδικότερα, τα δωμάτια περιλαμβάνουν 2 τετράκλινες σουίτες, 2 τετράκλινα διαμερίσματα, 1 τρίκλινο και 2 τρίκλινα δωμάτια και οι τιμές ανέρχονται από 140 ευρώ για τα δίκλινα μέχρι 200 ευρώ

για τις σουίτες. Τηλ. 27950 31750, <http://www.pyrgos-xeniou.gr>

**Ο Ξενώνας Παπανικόλα** είναι χωμένος μέσα σε δάσος στο χωριό Πιάνα, βλέπει στο οροπέδιο και στις πλαγιές του Μαινάλου. Διαθέτει 7 δίκλινα δωμάτια (100-140 ευρώ) και τρία τρίκλινα που λειτουργούν ως σουίτες (120-140 ευρώ). Όσο για τις ανέσεις, τα δωμάτια διαθέτουν ψυγείο, δορυφορική τηλεόραση και CD player, οι σουίτες είναι εξοπλισμένες και με τζάκι και ο Ξενώνας είναι προβάσιμος σε άτομα με ειδικές

ανάγκες. Κατά την παραμονή σας εδώ θα ηρεμήσετε. Το μέρος προσφέρεται για εκδρομές στον ποταμό Λούσιο, όπου θα κάνετε rafting, ενώ αν ακολουθήσετε ένα μονοπάτι στο Πιανοβούνι θα σας βγάλει μέχρι τη σπηλιά του θεού Πάνα. Τηλ.: 2710 431170-1

Ακόμη, λειτουργούν οι πέτρινες σουίτες του **Ostra Menalon Luxury Suites** (2796022743), το **Αρχοντικό Καλτεζιώτη** στα Κάψια (2710235822), ο **Ξενώνας Θεοξενία** στην Αλωνίσταινα (2710 431363), ο **Ξενώνας Καζάκου** (27950 31660) κ.ά.

Βάσσεις και το κάστρο της Καρύταινας. Οι λάτρεις της φύσης θα αξιοποιήσουν το χρόνο τους με πεζοπορία. Αλλά και για τους λάτρεις του οίνου, υπάρχουν οι ευκαιρίες να ακολουθήσουν τους δρόμους του κρασιού που θα τους οδηγήσουν σε κτήματα με βιολογικές καλλιέργειες, όπου θα δοκιμάσουν διάφορα είδη κρασιού στη Μαντινεία. Αν κατευθυνθείτε παραθαλάσσια, αξίζει να επισκεφθείτε τον υγροβιότοπο του Μουστου, κοντά στο Άστρος, όπου φιλοξενούνται σπάνια είδη πουλιών.

**Μ**ε πλούσια ιστορία και εναλλαγή τοπίων, η Αρκαδία προσφέρει ευχάριστες διαδρομές και αξεχαστή διαμονή στα χωριά της. Με αφετηρία την Τρίπολη έχετε τη δυνατότητα να επισκεφθείτε τις ομορφιές του Μαινάλου και να συνδυάσετε κοσμική και ήσυχη ζωή, είτε στην ορεινή Αρκαδία ή παραθαλάσσια στον όρμο του Άστρους. Ο δρόμος θα σας οδηγήσει στα χωριά του δήμου Φαλάνθου, στην κοιλάδα της Δαβιάς, στον ποταμό Ελισσών και στο γεμάτο έλατα δάσος του Μαινάλου. Θα περάσετε από το χωριό Πιάνα με την εκκλησία πάνω στο βράχο, την Αλωνίσταινα και το χωριό Στεμνίτσα. Όταν φτάσετε στη Δημητσάνα επισκεφθείτε την βιβλιοθήκη, το εκκλησιαστικό μουσείο, το σπίτι του Παλαιών Πατρών Γερμανού και το μουσείο Υδροκίνησης. Στο χωριό Λιμποβιά βρίσκεται το σπίτι του Κολοκοτρώνη. Σ' αυτά τα χωριά αξίζει να αγοράσετε τοπικά προϊόντα όπως μέλι και γλυκά. Ακολουθώντας τη διαδρομή Καρύταινας - Ανδρίτσαινας αξίζει να επισκεφθείτε τον Επικούρειο Απόλλωνα στις

*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

# Meeting Time

## GB Corner, Grande Bretagne

Το πιο ιστορικό ξενοδοχείο της Ελλάδας δίνει στον φιλοξενούμενο τη δυνατότητα να ζει στην πιο ακριβή πολυτέλεια μιας άλλης εποχής, ενώ ταυτόχρονα του παρέχει ό,τι χρειάζονται οι ιλιγγιώδεις ρυθμοί της εποχής μας. Το GB Corner είναι ένα από τα καλύτερα εστιατόρια της Αθήνας, αλλά ταυτόχρονα βρίσκονται στη διάθεση του επαγγελματία ταξιδιώτη. Είναι ιδανικός χώρος για μια χαλαρή επαγγελματική συνάντηση και για business lunch. Επιπλέον, οι υπηρεσίες του ξενοδοχείου περιλαμβάνουν high speed Internet, 10 meeting rooms και το business center, όλα στη διάθεση του επαγγελματία ταξιδιώτη. Για αναζωογόνηση το fitness center του ξενοδοχείου και το GB Spa, ένας χώρος όπου συναντάται η Ανατολή με τη Δύση και όπου ο φιλοξενούμενος νιώθει την ευεργετική επίδραση της ολιστικής προσέγγισης των spa προϊόντων που χρησιμοποιούνται...



## Εστιατόριο «KARAVI», Sofitel Athens Airport

Στον 9ο όροφο του ξενοδοχείου Sofitel Athens Airport βρίσκεται το gourmet εστιατόριο KARAVI. Μέσα σε ένα τριγωνικό χώρο, δυναμικότητας έως και 72 ατόμων, με κοίλες πλευρές να θυμίζουν καράβι, φιλοξενείται γαλλική γαστρονομική κουζίνα με μεσογειακές επιρροές, που προετοιμάζεται με δημιουργικότητα από τον έμπειρο Γάλλο σεφ Remy Bidron. Κεντρικό σημείο του εστιατορίου είναι η show kitchen όπου παρασκευάζονται όλα τα πιάτα του μενού μπροστά στα μάτια των πελατών. Ιδιαίτερη έμφαση έχει δοθεί στην δημιουργία ενός πλήρους και προσεγμένου καταλόγου κρασιών από όλον τον κόσμο. Οι επισκέπτες στο KARAVI απογειώνονται γευστικά και ταξιδεύουν με τις live νότες του πιάνου, απολαμβάνοντας την απεριόριστη θέα.



Ανάμεσα στη θάλασσα και τα πεύκα, σε έναν πολυεπίπεδο χώρο, βρίσκεται το Club House, το κεντρικό εστιατόριο του Αστέρρα Βουλιαγμένης. Το ανανεωμένο deco χαρακτηρίζεται από μοντέρνα και εντυπωσιακά στοιχεία, όπως το πρωτότυπο φωτιστικό του μπαρ, ενώ τα σερβίτσια του φαγητού σχεδιάστηκαν από τον διάσημο Έλληνα ζωγράφο Αλέκο Φασιανό ειδικά για το εστιατόριο.

Η θέα του θα σας μαγέψει δοκιμάζοντας ιδιαίτερες γεύσεις και δημιουργικές προτάσεις από τους έμπειρους σεφ. Στην κουζίνα του Club House πρωταγωνιστές είναι τα ποιοτικά και



εμπνευσμένα πιάτα με θαλασσινά και οστρακοειδή, δροσερές σαλάτες, μεγάλη ποικιλία ορεκτικών και επιδορπίων. Εκτός από τον καθημερινό κατάλογο δημιουργούνται καινούργια πιάτα με φρέσκα ψάρια από το «δίκτυο της ημέρας». Εξίσου ποιοτική είναι και η πολυσυλλεκτική λίστα κρασιών με ελληνικές και διεθνείς ετικέτες.

Ο επάνω όροφος του εστιατορίου Club House Loft αποτελεί ιδανικό μέρος για πριβέ συγκεντρώσεις, δείπνα και parties που θα εντυπωσιάσουν.

Στο Club House η γεύση γίνεται απόλαυση, με συνοδεία το ηλιοβασίλεμα και την καλύτερη θέα στον Σαρωνικό.

## 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, περιστοιχισμένο 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



# Επόμενο



# Εκατό (100) ΟΧΙ

# προς ασφαλιστές (προφυλαχτείτε)



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 Καραγεώργας,  
Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη,  
Ευγενία Τζώρτζη, Περικλής Βανικιώτης,  
Κλεάνθη Λιοδάκη, Κ. Χριστόπουλος,  
Χαρά Μπουργάνη, Κωστής Σπύρου,  
Μιχάλης Ντιβέρης, Νίκος Σακελλαρίου,  
Χρίστος Κίτσιος

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. Παπαντωνόπουλος

ΔΙΑΝΟΜΗ

Ε. Μαντά

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. Καλατώνη

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

ATEAdvertising

## Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

# με ό,τι καλύτερο...



### ... για τη σύνταξή σας

Με τα πιο σύγχρονα συνταξιοδοτικά προγράμματα που καλύπτουν ολοκληρωμένα τις συνταξιοδοτικές σας ανάγκες, με ένα εγγυημένο εφάπαξ ποσό ή μια ισόβια μηνιαία σύνταξη (απλή, μεταβιβαζόμενη, αναπροσαρμοζόμενη ή με 10ετή εγγύηση) που περιλαμβάνει υπεραποδόσεις του ασφαλισμένου κεφαλαίου σας και σας καταβάλεται στη λήξη που θέλετε.



### ... για την υγεία σας

Με τα καλύτερα νέα προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης, για εσάς και την οικογένειά σας, που καλύπτουν νοσήλεια, έξοδα, αμοιβές γιατρών, επίδομα τοκετού, μεταφορά, έξοδα χειρουργείου, ειδικά έξοδα (φυσιοθεραπείες, ειδικούς χειρουργούς, κ.λπ.), κ.ά.



### ... για την προστασία σας

Με τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα προσωπικού ατυχήματος που σας κάνουν να αισθάνεστε ασφαλείς και ελεύθεροι με ό,τι κι αν ασχολείστε για κάθε κατηγορία επαγγέλματος, για κάθε προσωπική ή ομαδική δραστηριότητα, με πλήρη παροχή καλύψεων σε μεμονωμένα άτομα, παιδιά, οικογένειες, προσωπικό επιχειρήσεων, ομαδικές δραστηριότητες (φροντιστήρια, σχολεία, κατασκηνώσεις, κ.λπ.), κ.ά.

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

**ΑΤΕ Ασφαλιστική**  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

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

**BEST  
WORKPLACES  
HELLAS  
2006**

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

**2005**

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

**Στην International Life κάθε μέρα αποδεικνύουμε ότι σας καλύπτουμε πραγματικά!**

- Ο Δείκτης Φερεγγυότητάς μας είναι διπλάσιος από αυτόν που ορίζει ο νόμος (601%).
- Διακριθήκαμε για το εργασιακό μας περιβάλλον μέσα στις πρώτες 10 καλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα στον Διαγωνισμό Best Workplaces 2005 και 2006.
- 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.

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



**International  
Life** Για καλύτερη ζωή

Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

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

