

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 74 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500/- Έτος 4,40/-

Τι προσφέρουν
οι ασφαλιστικές εταιρίες
στο χώρο της υγείας;

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΤΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ:

Στο **ING**



**ΟΙ ασφαλιστές μας
έχουν πρωτεύουσα δέση!**

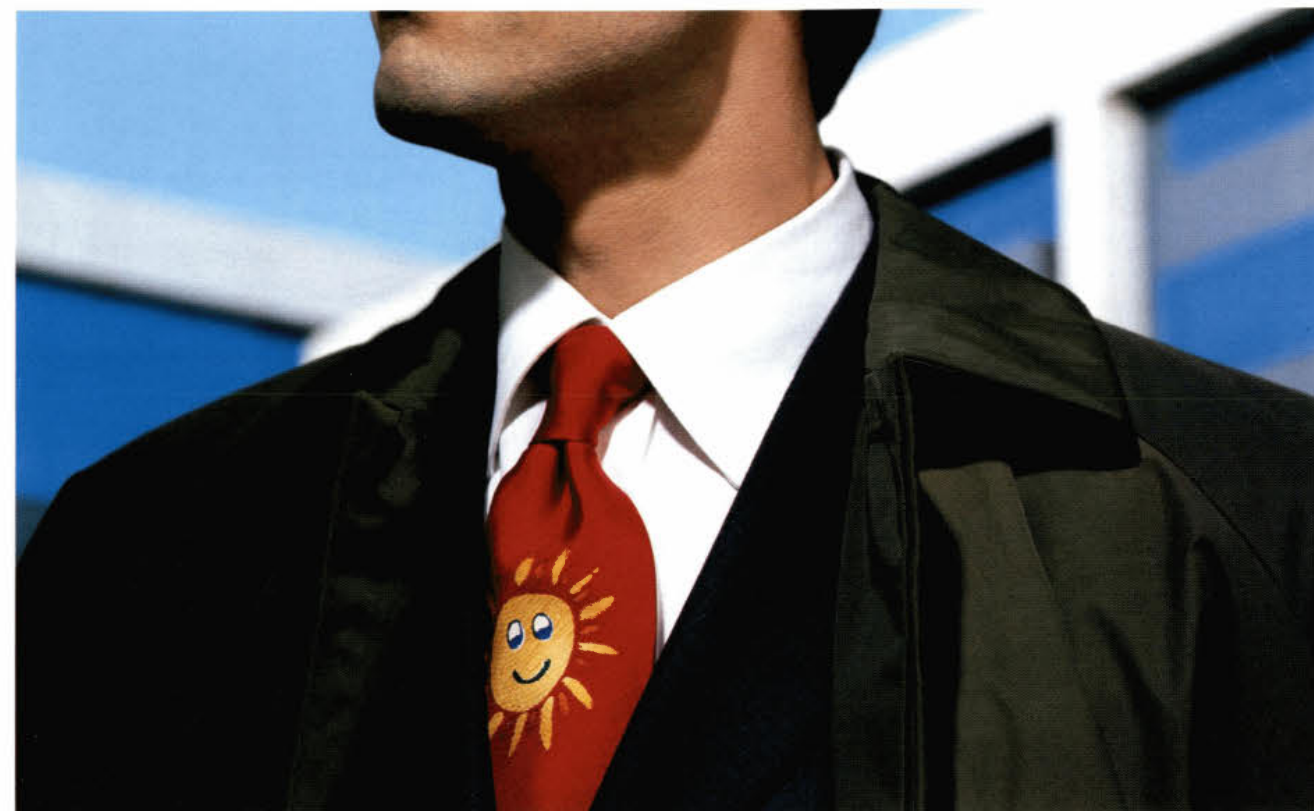
*Αίσιο και Ευτυχές
το Νέο Έτος 2002!*



WINDSOR



BALCOM



ΕΧΕΤΕ ΑΛΛΗ ΔΙΑΘΕΣΗ, ΟΤΑΝ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Βλέπετε τα πράγματα τελείως διαφορετικά όταν νιώθετε σιγουριά. Και νιώθετε σιγουριά όταν απολαμβάνετε ένα φάσμα υπηρεσιών που καλύπτει πλήρως κάθε σας ανάγκη στην **ασφάλεια**, την **υγεία**, την **περιουσία**. Όταν σας στηρίζει σε κάθε στιγμή της ζωής σας ένα μεγάλο δίκτυο

ασφαλιστικών συμβούλων με υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού. Και όταν όλα αυτά σφραγίζονται με την εγγύηση ενός ισχυρού Ομίλου, με επιτυχημένη παρουσία 35 ετών. Γιατί, με την INTERAMERICAN, έχετε τα πάντα στη διάθεσή σας... για να έχετε πάντα άλλη διάθεση.

INTERAMERICAN
ΖΩΗΣ

INTERAMERICAN
ΥΓΕΙΑΣ

MEDISYSTEM
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ INTERAMERICAN

ΕΥΡΩΚΑΙΝΙΚΗ
ΑΘΗΝΩΝ

INTERAMERICAN
ΓΕΝΙΚΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
INTERAMERICAN

REALTY
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ INTERAMERICAN

PRINCIPAL OFFICES

• LONDON:
1 Great Tower Street
London
EC3R 5AH
Telephone: 0171 407 7144
Fax: 0171 338 9072

• LONDON:
Lyon House
160-166 Borough High Street
London
SE1 1JR
Telephone: 0171 407 7144
Fax: 0171 378 7961

• WAKEFIELD:
New City Chambers
Wood Street
Wakefield
WF1 2EP
Telephone: 01924 363 231
Fax: 01924 383 118

• SHREWSBURY:
3rd Floor Talbot House
Market Street
Shrewsbury
SY1 1LE
Telephone: 01743 260 600
Fax: 01743 355 237

and at

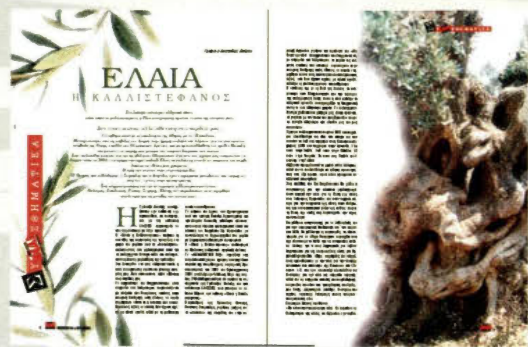
LLOYD'S

INTERAMERICAN

Μεγάλη και Σίγουρη!

www.interamerican.gr

C O V E R I N G T H E U N K N O W N



6
Συναίσθηματικά:
Ελαία, η καλλιστέφανος



24
Συνέντευξη:
Τάκης Καραλής



32
Ρεπορτάζ:
Υγεία
ότι πολυτιμότερο

48
Συνέντευξη:
Περικλής Λίβας



- 4** Γράμμα του εκδότη:
Ναι, εμείς θα ονειρευτούμε ξανά!
- 6** ΕΛΑΙΑ, Η ΚΑΛΛΙΣΤΕΦΑΝΟΣ
- 14** Ασφαλιστικό Underwriting
- 24** Τάκης Καραλής: Στο ING οι ασφαλιστές μας έχουν πρωτεύουσα θέση
- 32** Ρεπορτάζ: Υγεία ό,τι πολυτιμότερο
- 48** Περικλής Λίβας: ...Θα διακριθούμε και στο νέο ασφαλιστικό τοπίο»
- 52** METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ:
Ισχυρή δύναμη δημιουργίας
- 56** Στρατηγικό σχέδιο για την οδική ασφάλεια Καθ' οδόν με ασφάλεια
- 58** Generali - Πρόταση Ασφαλίζοντας στόλους αυτοκινήτων
- 60** Ανεβαίνει η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ!
Κατεβαίνοντας προς Νότια Ελλάδα
- 62** Η Αθήνα και το ναυτικό δάνειο, το πρώτο είδος θαλάσσιας ασφάλισης
- 66** Πανελλήνιο Συνέδριο της UNIVERSAL LIFE:
Σταθερή αξία η ασφάλεια του πολίτη
- 68** AIG GREECE:
Commercial Crime Ολοκληρωμένη ασφάλιση «χρημάτων»
- 70** ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ :Alpha unit linked Εγγυημένου Κεφαλαίου
- 72** Η επίδοση των διαχειριστών Αμοιβαίων Κεφαλαίων
- 74** Η Αγροτική Ασφαλιστική και οι ασφαλίσεις ακινήτων
- 76** Ήταν ένα μη «ρεαλιστικό» σενάριο, ασφαλιστικά... Συνέπειες της 11ης Σεπτεμβρίου στην ασφαλιστική αγορά
- 80** Επίκαιρα
- 82** Οι ασφαλιστικές εταιρίες θέλουν να σπάσουν τα όρια!
- 84** Πώς ο ελεύθερος Έγκλειστος της Κύπρου ενέπνευσε τον Γιώργο Σεφέρη
- 86** Ειδήσεις - Επικοινωνία
- 98** Πληροφορική & Internet
- 102** Καλό 2002!
Για έναν τυχερό χρόνο κάθε χρόνο!
- 104** Στοχασμοί και ανατάσεις: Το παρόν
- 107** Γνωρίζω πράγματι αυτά που λέω;
- 108** Πώς σας ξέφυγε και δεν κάνατε μια αυτοανάλυση;
- 110** Ακούτε λέξεις ή ιδέες;



...Για την Ασφάλειά σας μην κάνετε περιττές κινήσεις κάντε τη σωστή κίνηση

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

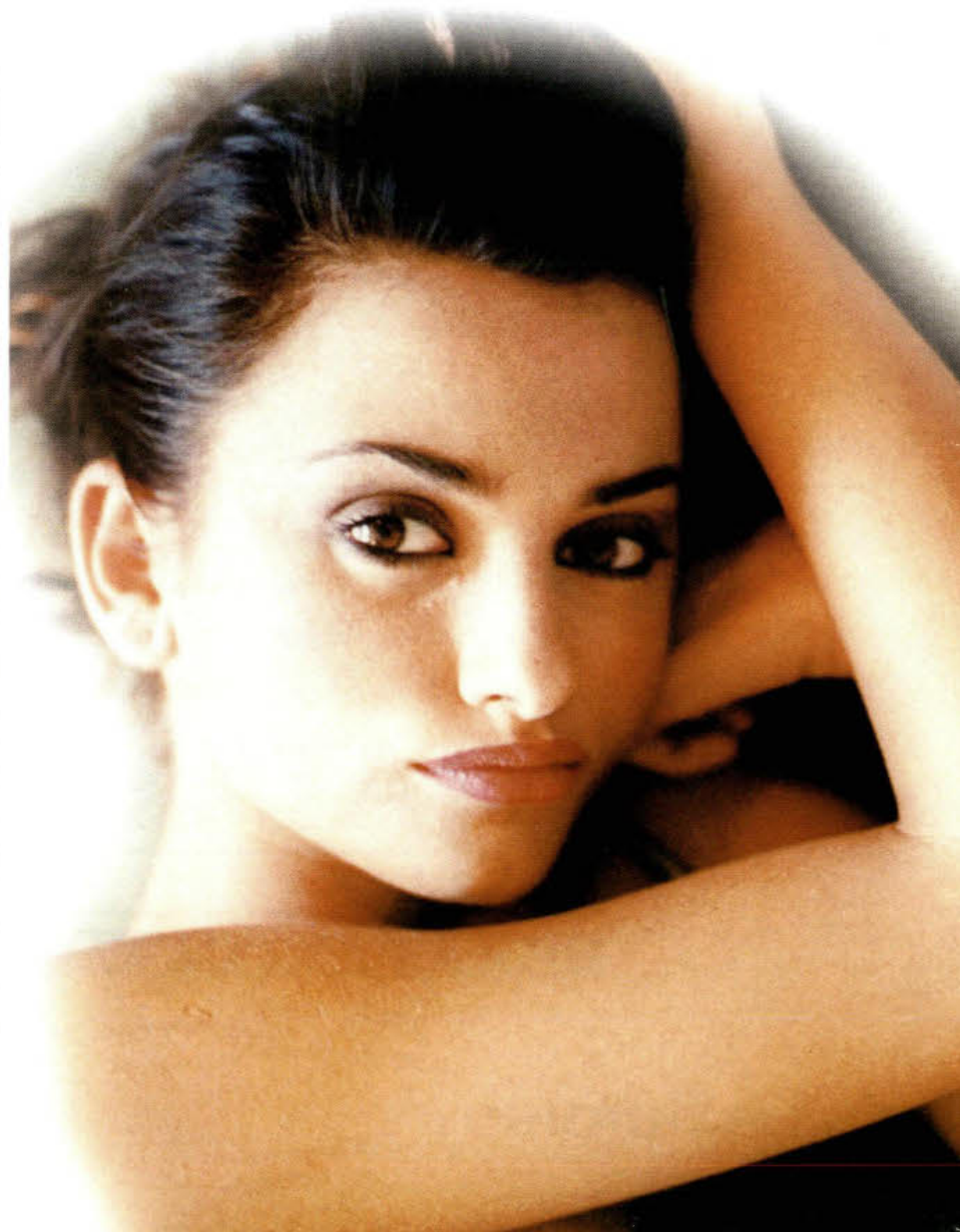


Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»



Ναι, εμείς θα ονειρευτούμε ξανά!

Ερχονται Χριστούγεννα και παραμονές Πρωτοχρονιάς 2002. Ένα γελαστό πρωινό πριν από λίγες μέρες περπατούσα σ' ένα μονοπάτι στα Μελίσσια, στο δάσος της Πεντέλης. Απέναντι η Πάρνηθα ρόδιζε στην κορφή της και κάτω μακριά φαινόταν ο Πειραιάς, η Αίγινα, η Σαλαμίνα, η Θάλασσα. Φύσαγε αέρας δύο μέρες και η ατμόσφαιρα ήταν πεντακάθαρη, λουσομένη από έναν θεό ήλιο που ζέσταινε ψυχή και σώμα. Ένα μικρό μπλε αγριοκρινάκι είχε σηκώσει το κεφαλάκι του και με κοίταζε. Μια μεγάλη πλάκα - συγκυρία είχε σκεπάσει τις ρίζες του, αλλά αυτό βρήκε διέξοδο και άκρη - άκρη στην πλάκα μεγάλωσε και έκπληκτο κοίταζε τον κόσμο που πλακωμένος κι αυτός από τον πόλεμο και τον φόβο έστεκε στα χαμένα. «Δεν θα μπορούσα ποτέ ξανά να ονειρευτείτε» είπε σε κάποιους ο Μπιν Λάντεν. Πεντακόσιες χιλιάδες (500.000) αιτήσεις διαζυγίων ακυρώθηκαν στη Νέα Υόρκη μετά το τρομακτικό κτύπημα. Οι άνθρωποι τρόμαξαν να μείνουν μόνοι και η ανθρωπότητα μπήκε στη νύχτα του τρόμου. Πολλοί ένωσαν αμήχανα που δεν ήξεραν να κλάψουν, αφού για πολλά χρόνια είχαν κλείσει τις βρύσες των αισθημάτων τους.



Κοίταζα αυτό το μπλε αγριοκρινάκι του αγρού και σκεφτόμουν ότι αυτό δεν άφησε να το πλακώσει η πλάκα της συγκυρίας. Έκανε υπομονή, «μάλλον ονειρεύτηκε τη στιγμή του έρωτά του με τον ήλιο» και ξεκίνησε να βγει έξω από τη μοίρα του. Και οι άνθρωποι πολλές φορές το κάνουν αυτό και πετάνε από πάνω τους αυτά που τους πλακώνουν. Άλλες φορές παραιτούνται και πεθαίνουν.

Κύριο ρόλο στο διαχωρισμό αυτό παίζει η φαντασία. Οι αισιόδοξοι φαντάζονται και ονειρεύονται. Ονειρεύονται τη ζωή, τον ήλιο, τα παιδιά, τον έρωτα, τις χαρές, τη θάλασσα, τα ηλιοβασιλέματα, τα κόκκινα ρόδια, τα σταφύλια, τα μήλα, τα κεράσια, τα χρώματα. Οι άλλοι τα βλέπουν μαύρα. Αρνητικά. Αδύνατα.

Μπορεί ένα μπλε αγριοκρινάκι να σηκώσει μια μεγάλη πλάκα; Ναι, μπορεί. Δεν ασχολείται μαζί της, ανοίγει δρόμο, ΑΦΗΝΕΙ την πέτρα και πάει παραπέρα...

Γι' αυτό μέρες ορθοδοξίας με χαρούμενες καμπάνες και Πρωτοχρονιά εμείς κύριε Λάντεν, θα μπορούσαμε να ονειρευτούμε ξανά έναν κόσμο καλύτερο! Γεννιούνται κι άλλα παιδιά και οι μανάδες μας τα θηλάζουν ελπίδα!

Αυτοί που ονειρεύονται τα μεγάλα και θαυμάσια που έκανε ή δίνει ο Θεός ξεφεύγουν από τη μετριότητα και «δαμάζουν» τον πανδαμάτορα χρόνο...

Φίλοι ασφαλιστές, ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου έγραψε ένα θαυμάσιο ποίημα στη συλλογή του «Πεζοί ρυθμοί» με τίτλο «ΤΟ ΑΡΡΩΣΤΟ ΑΛΟΓΟ». Γράφει εκεί τα εξής:

«Στην αγορά του Σαββάτου τ' άλογα που ήταν για πουλήμα μιλούσαν κάτω απ' τη λεύκα για τη ζωή τους. Κι ένα κόκκινο άλογο, κουρασμένο, με το κεφάλι χαμηλά, τους διηγόνταν τα θαυμάσια των ταξιδιών του:»

Κάμπους απέραντους στο λιοπύρι εδιάβηκε, δασωμένες ρεματιές με κελαϊδιστό νερό το ξεκούρασαν. Σε παρθένα χιόνια βυθίστηκαν τα πέταλά του - από θύελλες μασιγώθηκε - σε λαμπερές φωτιές εστέγγωσε - στη ζέση παχνιών αρχοντικών κοιμήθηκε ύπνο βαθύ. Για τον καβαλάρη του μιλούσε ώρα πολλή και για τις πολιτείες που τον χαιρετούσαν από μακριά με τους θόλους των και τα καμπαναριά των.

- Παράξενο! του είπαν. Έτσι άρρωστο και κοκκαλιάρικο δοκίμασες τέτοιες δόξες;

- Είναι αλήθεια, είπε τ' άλογο πως σ' όλη μου τη ζωή με δεμένα τα μάτια γύριζα μαγανοπήγαδο. Μα ο Θεός ήξερε να τιμωρήσει τον άνθρωπο που με σκλάβωσε - χαρίζοντάς μου τη φαντασία!».

Ίσως να το 'φερε η μοίρα μας να γυρίζουμε κι εμείς κάποιο μαγανοπήγαδο. Ας κλείσουμε λίγο τα μάτια μας κι ας ονειρευτούμε ξεφεύγοντας από την πλάκα που σοφά μας δόθηκε για να μην υπερηφανευόμαστε και ξεχνιόμαστε. Αφήστε το μαγανοπήγαδο και πετάξτε από τ' ανοιχτό παράθυρο, με τα φτερά της φαντασίας. Τι σημασία έχει που ζείτε στο υπόγειο, στο τριάρι χωρίς αυλή, στο στριμωγμένο γραφείο όλη μέρα, στην κουζίνα με φως Ιούλιο μήνα, στο δωμάτιο 326 του νοσοκομείου,

στην ανθυγιεινή μηχανογράφηση, στο θορυβώδες εργοστάδιο, κάτω απ' τη μύτη του σκληρού προσωπάρχη, στην απειλή του «κομματόσκυλου», στην προδοσία του συνδικαλιστή, στα ψέματα του πολιτικού, στις υποσχέσεις του κ. Γενικού για καλύτερες μέρες, στο στενό πορτοφόλι του μισθού σας, στη μη προαγωγή, στη δυσμένεια του εισηγητή, στην πιθανή τυραννία του γάμου ή της αγαμίας, στην αστοργία των γονιών ή την αγνωμοσύνη των παιδιών.

Ο Θεός σας χάρισε τη φαντασία. Πρωί - πρωί μόλις βγει ο ήλιος της Πρωτοχρονιάς, εσείς ν' ανοίξετε το παράθυρο και ν' αγκαλιάσετε τον ήλιο που ανατέλλει κάθε μέρα, κάθε πρωί. Ακόμα κι αν βρέχει κι έχει συννεφιά βγάλτε τη γλώσσα και περιγελάστε τους κατσούφηδες που γκρινιάζουν και πείτε σ' όλους: «Εμείς θα ονειρευτούμε ξανά και στο 2002!». Τα παιδιά που γεννιούνται στην πατρίδα μας θηλάζουν την ελπίδα για έναν καλύτερο κόσμο!

Μελίσσια, τέλος χρόνου 2001

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του «ΝΑΙ»

Υ.Γ. Τέτοιες μέρες είναι που μου λείπει ο Καζαντζίδης: «Θα σου δώσω μια να σπάσεις, αχ βρε κόσμε γυάλινη και θα φτιάξω μια καινούργια κοινωνία άλληνε!»

Α, ρε Στέλιο...

Ε.Σ.



Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

ΕΛΑΙΑ

Η ΚΑΛΛΙΣΤΕΦΑΝΟΣ

*Στο λουσμένο στο φως ελληνικό τοπίο,
κάτω από ένα γαλάζιο ουρανό, η Ελιά εντυχιμένη υφαίνει το μίτο της ιστορίας μας.*

Δεν είναι αιώνια, αλλά αθάνατη στις καρδιές μας.

Γεννήθηκε από την αντιπαλότητα της Αθηνάς με τον Ποσειδώνα.

Μεταφνεύτηκε από τις εκβολές του Ίστρου στην ήρεμη κοιλάδα του Αλφειού, για να γίνει αιώνιο σύμβολο της Νίκης, έπαθλο των Ολυμπιακών Αγώνων, που με πρώτο αθλοθέτη τον ημίθεο Ηρακλή στεφανώνει τα υπερήφανα μέτωπα των νικητών διαμέσου των αιώνων.

Στην καλαίσθητη αφίσα για την προβολή των Ολυμπιακών Αγώνων, που η χώρα μας ετοιμάζεται να διοργανώσει το 2004, ένα σχηματοποιημένο κλαδί Ελιάς σε γαλάζιο φόντο δένει απείριττα και συμβολικά με τα εθνικά μας χρώματα.

Η τιμή των αιώνων στην ευγενική άμιλλα.

Ο Όμηρος και ο Πίνδαρος, ο Σοφοκλής και ο Αισχύλος έχουν αφιερώσει μοναδικούς και υπέροχους στίχους - ύμνους στην προσφορά της.

Στη σύγχρονη ποίηση και την πεζογραφία η Ελιά πρωταγωνιστεί.

Παλαμάς, Σικελιανός, Ρίτσος, Σεφέρης, Ελύτης δεν παραλείπουν να αναφερθούν στο δέντρο «με τις ρυτίδες των γονιών μας».

Η Τράπεζα Αττικής, συνεχίζοντας την εκδοτική της προσπάθεια, σε συνεργασία με τις εκδόσεις ΕΦΕΣΟΣ, κυκλοφορεί το νέο της λεύκωμα με θέμα την ελιά.

Η «Ελαία η Καλλιστέφανος» παίρνει τη σκυτάλη της παρουσίας της τράπεζας στο χώρο του βιβλίου από το «Φυτολόγιον», καλύπτοντας ένα βιβλιογραφικό κενό για το ευλογημένο δέντρο αλλά και καθιερώνοντας έτσι τη βιβλιοθήκη της τράπεζας.

Στο λουσμένο στο φως ελληνικό τοπίο, η ελιά, ευτυχιμένη υφαίνει το μίτο της ιστορίας μας. Δεν είναι αιώνια, αλλά αθάνατη στις καρδιές μας.

Το αρχαιότερο και διαχρονικότερο αυτό σύμβολο του Ελληνισμού, παρουσιάζεται με κείμενα και θαυμάσιες εικόνες στην ιστορική διαδρομή ενός έθνους, το οποίο στηρίχθηκε πάντα στις αιώνιες και πανανθρώπινες αξίες οι οποίες δεν έχουν σχέση με υλικά αγαθά, αλλά με τη βαθύτερη

ουσία του ανθρώπου.

Τα κείμενα του έργου, που έχουν γραφτεί από τον πρέσβη Βασιλη Σημαντηράκη και την Μαρίνα Λυκούδη, φιλόλογο, παισιώνονται από πλούσιο φωτογραφικό υλικό και πίνακες του ζωγράφου Χρ. Μποκόρου, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί ένα βιβλίο με ξεχωριστό ενδιαφέρον και ομορφιά.

Η «Ελαία η Καλλιστέφανος» κυκλοφορεί σε δίγλωσση (ελληνικά - αγγλικά) έκδοση.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», περιοδικό του ασφαλιστικού χώρου, ημέρες των μεγάλων εορτών της πατρίδας μας, παραμονές Χριστουγέννων του 2001 και Πρωτοχρονιάς 2002, επέλεξε την ΕΛΙΑ ως θέμα της στήλης ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ για να τιμήσει τη συνεργασία της Τράπεζας Αττικής και των εκδόσεων ΕΦΕΣΟΣ, που γέννησε το τέλειον δώρον, την έκδοση «Ελαία η Καλλιστέφανος».

Ο πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής, Κων/νος Σταμούλης, γεμάτος μνήμες απ' το «λίστάσι» της πατρίδας του στην πε-

ριοχή Αγρινίου, γράφει τον πρόλογό του «Με θέμα την ελιά, το αρχαιότερο και διαχρονικότερο σύμβολο του Ελληνισμού, το βιβλίο ως κείμενο, εικόνες και αναφορά παραπέμπει στην ιστορική διαδρομή ενός έθνους, το οποίο στηρίχθηκε πάντα στις αιώνιες και πανανθρώπινες αξίες, που δεν έχουν σχέση με υλικά αγαθά, αλλά με τη βαθύτερη ουσία του ανθρώπου.

Η σύνδεσή της με τη θεά της Σοφίας, το στεφάνωμα των Ολυμπιονικών και την ιερότητα της καθημερινής ζωής, όπου η ελιά αγιάζει το ελληνικό τραπέζι, υπογραμμίζει τη διαχρονική ενότητα του ελληνικού χώρου. Το ευλογημένο δέντρο χαϊδεύει το βλέμμα μας, όπου κι αν αυτό γυρίσει με τον ίσκιό του μας δροσίζει και με το καντήλι ζωηρεύει την ελπίδα μας και μας αναπαύει».

Σήμερα καλλιεργούνται περί τα 900 εκατομμύρια ελαιόδενδρα σε όλο τον κόσμο εκ των οποίων τα 650 εκατομμύρια στις Μεσογειακές χώρες (190 εκατομμύρια στην Ισπανία, 185 εκατ. στην Ιταλία, 150 εκατ. στην Ελλάδα, 82 εκατ. στην Τουρκία, 35 εκατ. στην Πορτογαλία και 4 εκατομ. στη Γαλλία.

Αξίζει να προμηθευτεί το βιβλίο κάθε Έλληνας, αλλά και να σταλεί δώρο σε φίλους και συγγενείς στο εξωτερικό, αφού είναι γραμμένο σε ελληνικά και αγγλικά.

Στις σελίδες του θα διαβάσει και θα μάθει ο αναγνώστης για την πλούσια βιβλιογραφία όσον αφορά την ελιά, για τη θέση της ελιάς στις διάφορες θρησκείες και στον αρχαίο κόσμο, για την υπηρεσία της ελιάς στον άνθρωπο, για τον οικονομικό ρόλο της καθώς και για τη θέση της ελιάς στη λογοτεχνία, την τέχνη και στο λόγο.

Θα μάθει ο αναγνώστης για το λάδι ελιάς και για την παραγωγική διαδικασία απ' τον καρπό στο λάδι, θα μάθει για τη συγκομιδή, τα ελαιοτριβεία, για τα έθιμα διαφόρων περιοχών που σχετίζονται με το λάδι, για τις ονομασίες λαδιού. Επίσης, για τύπους λυχναριών, για πήλινα λυχνάρια, για τις επιτραπέζιες ελιές, για δημοτικά τραγούδια, έθιμα, παροιμίες και εκφράσεις σχετιζόμενες με την ελιά, για την ύπαρξη ελαιώνων στα ανάκτορα της Κνωσού τον 13ο αιώνα π.Χ. και την αποστολή ελαιολάδου σε θεοίτητες, για την ελιά ως σύμβολο ειρήνης, αλλά και ως σύμβολο ικεσίας και παράκλησης, ευημερίας και πλούτου, γονιμότητας και θριάμβου ζωής, εξαγνισμού, ελπίδας, δύναμης και ισχύος, τιμητικής διάκρισης στους ολυμπιακούς αγώνες κ.λπ.

Έγραφε ο Μέγας Βασίλειος:

«Να είσαι σαν καρποφόρα ελιά. Να μιμείσαι τη θαλερότητα της ελιάς, να ζηλεύεις την αφθο-



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



γία των καρπών της και να προσφέρεις πάντα απλόχερα την ελεημοσύνη». Στην αρχαία Αθήνα, στη γιορτή των ΠΑΝΑΘΗΝΑΙΩΝ προς τιμήν της Αθηνάς Παλλάδας το βραβείο που έπαιρναν οι νικητές αθλητικών αγώνων ήταν λάδι. Αναφέρει ο Αριστοτέλης στην Αθηναίων Πολιτεία και τη σχετική διαδικασία: «...Αφού λοιπόν μαζέψει ο άρχοντας το λάδι (από τις ιερές ελιές)... το παραδίδει στους ταμίες στην Ακρόπολη... Οι δε ταμίες το φυλάσσουν όλο το χρόνο στην Ακρόπολη, κατά δε τη γιορτή των Παναθηναίων το καταμετρούν στους αθλοθέτες, οι δε αθλοθέτες το προσφέρουν στους νικητές των αγώνων. Είναι δε τα έπαθλα των αγώνων για όσους νικούν στη μουσική αργυρός και χρυσός, στην ευανδρία ασπίδες, στους δε γυμνικούς αγώνες και στην ιπποδρομία λάδι». Το λάδι το έθεταν σε μελανόμορφα αγγεία, τους παναθηναϊκούς αμφορείς με την πάντα ίδια διακόσμηση: στη μία όψη υπήρχε παράσταση της προμάχου Αθηνάς (ασπίδα, αιγίδα, κράνος και παλλόμενο δόρυ στο δεξί υψωμένο χέρι) με την επιγραφή «ΤΩΝ ΑΘΗΝΗΘΕΝ ΑΘΛΩΝ», και στην άλλη παράσταση, διαφόρων αγωνισμάτων για τα οποία «προετίθεντο άθλα». Είναι τόσα πολλά αυτά που περιέχει αυτή η σπάνια έκδοση «ΕΛΑΙΑ Η ΚΑΛΛΙΣΤΕΦΑΝΟΣ» που μας προτρέπει να παραθέσουμε δ/ση και τηλέφωνο για να παραγγείλετε αυτό το σπάνιο βιβλίο: Εκδόσεις Έφesos, Ερατούς 10, 17455 ΑΛΙΜΟΣ. Τηλ. 9827500 - Fax: 9853875

Εμείς παραθέτουμε ως πρόγευση φωτογραφίες και αποσπάσματα από το βιβλίο, συγχάιροντας ακόμη μια φορά την Τράπεζα Αττικής και τον πρόεδρό της Κώστα Σταμούλη που, σε συνεργασία με τους συγγραφείς Βασίλειο Σημαντηράκη, Μαρίνα Λυκούδη και τις Εκδόσεις Έφesos, μας παρέδωσαν αυτό το τέλειο δώρημα, την ΕΛΑΙΑ την ΚΑΛΛΙΣΤΕΦΑΝΟΝ.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Η Ελιά

*Είμαι τον ήλιον η θυγατέρα
Η πιο απ' όλες χαϊδευτή.
Χρόνια η αγάπη του πατέρα
Σ' αυτόν τον κόσμο με κρατεί.
Όσο να πέσω νεκρωμένη,
Αυτόν το μάτι μου ζητεί.
Είμ' η ελιά η τιμημένη.*

*Εδώ στον ίσκιο μ' αποκάιτον
Ήρθ' ο Χριστός ν' αναπανθεί,
Κι ακούστηκ' η γλυκειά λαλιά του
Λίγο προτού να σταυρωθεί.
Το δάκρυ του, δροσιά αγιασμένη,
Έχει στη ρίζα μου χυθεί.
Είμ' η ελιά η τιμημένη.*

Κωστής Παλαμάς

*Όπου κι αν λάχω κατοικία
Δε μ' απολείπουν οι καρποί.
Ως τα βαθιά μου γηρατεία
Δε βρίσκω στη δουλειά ντροπή.
Μ' έχει ο Θεός ευλογημένη,
κι είμαι γεμάτη προκοπή.
Είμ' η ελιά η τιμημένη.*

Στο Χριστιανισμό το λάδι κατέχει πρωταρχική θέση. Στους Ορθόδοξους, ιδιαίτερα, η παρήχηση των λέξεων έλαιον και έλεος δημιούργησε συσχετισμούς με τη θεϊκή ευσπλαχνία και χάρη. Στο Βάπτισμα, μετά την ευλογία του ύδατος της κολυμβήθρας, έρχεται η ευλογία του ελαίου, το οποίο φέρνει μαζί του ο ανάδοχος και είναι αρκετό, ώστε να αλειφθεί όλο το σώμα του νεοφώτιστου και να χυθεί και στην κολυμβήθρα. Η χρήση αυτή πριν από την ανάδυση και κατάδυση στο νερό, έχει συμβολικό χαρακτήρα και προετοιμάζει τον πιστό για τους πνευματικούς αγώνες του εναντίον των δυνάμεων του κακού. Έχει την αρχή της στη συνήθεια των αθλητών της πάλης. Μετά την έξοδο από την κολυμβήθρα, ο νεοφώτιστος ενδύεται το λευκό του ένδυμα και ακολουθεί το Μυστήριο του Χρίσματος. Κατά το μυστήριο αυτό «ο δούλος του Θεού χρίεται έλαιον αγαλλιάσεως» και σφραγίζεται με σφραγίδα ελαίου σταυροειδώς σε όλα του τα μέλη και τις αισθήσεις: «Σφραγίς δωρεάς Πνεύματος Αγίου». «Κεχρισμένος» με μύρο ο νεαρός χριστιανός γίνεται δεκτός στους κόλπους της Εκκλησίας. Η παρασκευή του Αγίου Μύρου αποτελεί ιδιαίτερη θρησκευτική πράξη, που τελείται με κατάνυξη και μεγαλοπρέπεια κάθε τέσσερα χρόνια στο Πατριαρχείο Κωνσταντι-



Πύλινα λυχναράκια

νουπόλεως, για να διανεμηθεί στις ιερές Μητροπόλεις. Το περισσότερο γνωστό μυστήριο, στο οποίο το λάδι αποτελεί το μοναδικό συστατικό στοιχείο, είναι το Ευχέλαιο. «Μέγιστον αγαθόν προς πάσαν του βίου θεραπείαν ο της ελαίας καρπός» Σόλων Οι θεραπευτικές ιδιότητες του λαδιού ήταν γνωστές από την αρχαιότητα. Ο πατέρας της Ιατρικής Ιπποκράτης, τον 5ο π.χ. αιώνα, συνιστά το λάδι τόσο για εξωτερική χρήση όσο και για κατάποση, εναντίον της εξάντλησης, των ελκών και της χολέρας. Αναφέρει δε συνολικά πάνω από εξήντα φαρμακευτικές χρήσεις του. Ο Γαληνός και ο Διοσκουρίδης γνώριζαν την ευεργετική επίδρασή του στην υγεία και τη σωματική ευρωστία. Ο Ρωμαίος σοφός Πλίνιος ο πρεσβύτερος, τον 1ο μ.Χ. αιώνα, στο μόνο σωζόμενο έργο του «Φυσική ιστορία» συγκεντρώνει όλες τις συνταγές, όπου το λάδι χρησιμοποιείται για θεραπευτική χρήση, ως εξωτερικό φάρμακο και προς κατάποση. Και δεν αναφέρεται μόνο στο λάδι, αλλά και στα φύλλα της ελιάς, που είναι στυπτικά, καθαρτικά και συσφίγγουν σε μεγάλο βαθμό. Μασημένα θεραπεύουν τις πληγές και ανακατεμένα με λάδι τον πονοκέφαλο. Τα άνθη της ελιάς, πάντοτε κατά τον Πλίνιο (Βιβλίο 23), έχουν τις ίδιες θεραπευτι-

Φιλοξενία της εφημερης ομορφιάς





Το μάζεμα της ελιάς. Μελανόμορφος αμφορέας, 6ος π.χ. αιώνας.

κές ιδιότητες, επίσης και το υγρό, που βγαίνει από το χλωρό ξύλο της ελιάς, όταν καίγεται. Η τριμμένη φλούδα από τις ρίζες νεαρής ελιάς, μαζί με μέλι, θεραπεύει την αιμόπτυση. Η στάχτη της ελιάς, ανακατεμένη με χοιρινό λίπος, θεραπεύει τους όγκους και τα συρίγγια. Ο Πλίνιος υπενθυμίζει το ανέκδοτο του αιωνόβιου, που όφειλε τη μακροζωία του, στη χρήση του λαδιού: υπάρχουν δύο υγρά πολύ ευεργετικά για τον ανθρώπινο οργανισμό, λέει, εσωτερικά το κρασί και εξωτερικά το λάδι. Στη λαϊκή ιατρική θεωρείται άριστο αφοροδιακκό και διεγερτικό των ορμών, κυρίως, όταν καταναλώνεται ωμό. Σήμερα, η επιστήμη επιβεβαιώνει τις εμπειρικές γνώσεις των περασμένων εποχών και συνιστά ένθερμα τη χρησιμοποίηση του ελαιολάδου στην καθημερινή μας διατροφή.

Η ΕΛΙΑ ΩΣ ΕΜΠΝΕΥΣΗ

Από το μύθο στην ιστορία κι από εκεί στην τέχνη η ελιά κυριάρχησε στη ζωή μας ανεπαίσθητα, ειρηνικά, σαν τρυφερό τραγούδι. Η ψυχική ανάταση, που προσφέρει η ήρεμη δύναμή της, έχει γίνει ύμνος και δημιουργία. Αναμφισβήτητη εικόνα της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, τροφός και μητέρα, στήριγμα και ελπίδα του ανθρώπου του μόχθου, αποδέκτης των μύχιων πόθων της ανθρώπινης ψυχής, υμνήθηκε και υμνείται με σεβασμό και δέος. Από την αρχαιότητα το δέντρο έχει εμπνεύσει και έχει απαθανατιστεί στα έργα ποιητών, ζωγράφων, φιλοσόφων και γλυπτών. Ο Όμηρος, ο Πίνδαρος, ο Σοφοκλής, ο Αριστοτέλης έχουν αφιερώσει στο μονάκριβο δέντρο στίχους, ύμνους, σκέψη και φροντίδα. Επόμενο, λοιπόν, να μας δημιουργείται το αίσθημα του προνομιούχου κληρονόμου, του ζηλευτού θεματοφύλακα μιας μυθικής κληρονομιάς. Γιατί γεννηθήκαμε αντικρίζοντας «ελαιώνες κι αμπέλια μακριά ως τη θάλασσα». (Ελύτης) Γιατί ταύτισαμε το δέντρο με τον αγώνα μας για επιβίωση. Γιατί ζυμώσαμε την αθωότητα των παιδικών μας χρόνων, τις αναμνήσεις, τις φοβίες και τις προλήψεις μας με ό,τι έχει σχέση με το δέντρο. Το λάδι είναι κακό να



χύνεται, φέρνει γρουσουζιά και η ζωή μας με λάδι μετριέται, σώνεται το λάδι από το καντήλι μας, και πεθαίνουμε.

Από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα η συνοδοιπορία μας με το δέντρο έχει αποτυπωθεί στην καθημερινότητά μας. Το βρίσκουμε:

Στα αρχαία νομίσματα και στα σύγχρονα ελληνικά. Στο γυαλιστερό, νικέλιο εικοσαράκι μας, που δεν κυκλοφορεί πια, ένα καρποφόρο ελίτικο κλαδάκι κοσμεί τη μια όψη του.

Στα επώνυμα, που έχουν σχέση, κυρίως, με το εμπόριο του λαδιού: Λαδάς, Λαδόπουλος, Λαδάκης, Λαδικός, Λιαδάκης, Νερολαδάκης, Κατσιγάρης.

Στα τοπωνύμια, που σχετίζονται με το δέντρο και την παρέα του: Αγρουλιδιά, Αγρουλιδι, Γριά Ελιά, Ελαιώνας, Ελιδές, Ελιδιά, Κουφολιά, Κορώνι, Λαδαριό, Λαδομαγατζές, Λιόφυτα, Μοναχή Ελιά, Μουρέλα, Ξερολιά, Τρεις ελιές, Χοντρολιά.

Στο χαρακτηρισμό συνοικιών: Ελαιουργική, Λαδάδικα.



Ο Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής Κων. Σταμούλης στο βήμα της Παλαιάς Βουλής όπου πρωτοπαρουσιάστηκε το βιβλίο «ΕΛΙΑ Η ΚΑΛΛΙΣΤΕΦΑΝΟΣ»

«Αναμενώ σε προς Τούλαιον» (το έλαιον), σε περιμένω στα Λαδάδικα, συμφωνούσε και ο αρχαίος Αθηναίος με το φίλο του.

Στα ονόματα χωριών: Ελαία, Ελαιόφυτο, Ελαιχώριο, Ελαιώνας.

Στην ονομασία πόλεων: Ελαιούντα.

Για την Ελαιούντα της Εφέσου υπήρχε μια ωραία παράδοση: Όταν ο Εφέσιος Ηγίστρατος ρώτησε τον Απόλλωνα που να κατοικήσει, ο θεός του είπε να προχωρήσει μέχρι να συναντήσει χωρικούς να χορεύουν στεφανωμένοι με φύλλα ελιάς. Εκεί έχτισε την πόλη, που ονόμασε Ελαιούντα.

ΣΤΟ ΛΟΓΟ

Στον Νεοελληνικό λόγο το δέντρο, τα κλαδιά και ο καρπός του καλύπτουν ευρύ φάσμα της έκφρασης με εύγλωττη την ταύτιση του ονόματος του ελαιόδεντρου με τον ελαιόκαρπο, ελιά.

Οι πεζογράφοι και ποιητές ιδιαίτερα τίμησαν και ύμνησαν το δέντρο, που δεν απογοήτευσε ποτέ κανένα.

Συχνά οι ελαιώνες αποτελούν το φόντο της δράσης των πρωταγωνιστών ηρώων στα έργα του Παπαδιαμάντη, Μυριβήλη, Βενέζη και άλλων λογοτεχνών μας.

Από τους πιο εμπνευσμένους ποιητές μας έως τον πιο απλό Κρητικό μαντινολόγο, όλοι με σεβασμό και θαυμασμό μνούν τη σεμνότητα, την προσφορά, την υπομονή και την ελπίδα, που προσφέρει στον άνθρωπο το τιμημένο δέντρο.

Οι δυνατές προσωποποιήσεις στους νεότερους ποιητές μας δείχνουν τη βαθιά οικειότητα και συγγένεια, που αισθανόμαστε γι' αυτό το μοναδικό δέντρο, που σηματοδοτεί τη ζωή μας.

Οι ελιές προσωποποιημένες φέρουν τα χαρακτηριστικά των ανθρώπων, που τις καλλιεργούν. Έχουν ρυτίδες, δακρύζουν, ανεβαίνουν κουρασμένες τον ανήφορο, αγκομαχούν. Περισσότερο ταυτισμένες με



τον αγώνα για καταξίωση και λιγότερο με τη χαρά και την ανεμελιά της νιότης δεν προκαλούν, δεν εντυπωσιάζουν με την πρώτη ματιά, αφήνουν το συνετό να τις ανακαλύψει, τον ευαίσθητο να τις πλησιάσει. Σιωπηλές κι αθόρυβες διανύουν την αιωνόβια πορεία τους.

Στον προφορικό και γραπτό λόγο χρησιμοποιήθηκαν οι πιο ωραίες λέξεις, οι πιο σπάνιες μεταφορές, για να προσδιορίσουν τα χαρακτηριστικά του δέντρου και του προϊόντος του.

Ο Όμηρος ονομάζει το λάδι «υγρό χρυσάφι», ενώ επίθετα όπως τεθυωμένον, ευώδες, ροδόεν, ρόδιον, λευκόν, λευκότατον, ιερόν δίνουν την περιγραφή του. Η ελιά αποκαλείται ήμερη, ξανθή, χρυσέα, τανύφυλλος, αγλαόκαρπος, χλοερά, τηλεθώσα, ιερή, αλλά προπάντων γλαυκή.

Στη λαϊκή συνείδηση η ελιά έχει πάρει τεράστιες διαστάσεις. Δέντρο, κλαδιά, φύλλα, ίσκιος, λάδι, όλα πρωταγωνιστούν στα δημιουργήματα της φαντασίας του λαού μας.



Ο επιτυχημένος Αγρινιώτης Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Κων. Σταμούλης μαζί με τους συντελεστές του έργου.



Το δάκρυ της ελιάς

Η λαϊκή φαντασία ονόμασε «δάκρυ της ελιάς» το κόμμα που βγαίνει από τον κορμό του δέντρου και που σε πολλά χωριά των νησιών του Αιγαίου χρησιμοποιήθηκε ως θυμίαμα. Ο Θεόφραστος αναφέρει ότι οι γιατροί της εποχής του το χρησιμοποιούσαν ως αιμοστατικό. Στην Κρήτη υπάρχει η ωραία παράδοση, ότι είναι το δάκρυ, που έχυσε η Παναγία ακουμπισμένη στη ρίζα της ελιάς την ώρα της Σταύρωσης του Υιού της. Υπάρχει, εξάλλου, η δοξασία, ότι ο Σταυρός του Χριστού ήταν κατασκευασμένος από ξύλο ελιάς και από κέδρο.

Μια ωραία κρητική παράδοση (Νεοελληνική Μυθολογία Δ. Λουκόπουλου) συνδέει το λάδι με τα δάκρυα του Χριστού:

Τον καιρό, που οι Εβραίοι κυνηγούσαν το Χριστό να τον πιάσουν και να τον σταυρώσουν βρέθηκε σε πολύ μεγάλη στενοχώρια. Ζητούσε ησυχία μα δεν την έβρισκε, γιατί οι παράνομοι τον ακολουθούσαν κατά πόδι. Τέλος, έφτασε σε μια ελιά, κάθισε από κάτω κι ακούμπησε το κεφάλι του στον κορμό της, ύπνο λίγο για να πάρει. Όμως, να του κολλήσει ύπνος ήταν αδύνατο. Από τη μεγάλη του στενοχώρια ξέσπασαν τα δάκρυά του και σα δροσοσταλιές έσταζαν στη ρίζα της και την πότισαν. Ποτισμένη με τα δάκρυα του Χριστού είναι ευλογημένο δέντρο η ελιά κι αυτός είναι ο λόγος που βγάζει το λάδι, το πιο νόστιμο άρτυμα των φαγητών μας, που δίνει και φως στα καντήλια τα κρεμασμένα σ' εκκλησιές και μοναστήρια. Πιο ευλογημένο δέντρο από την ελιά στον κόσμο δεν είναι άλλο. Αλλά και ποιο άλλο ρούφηξε τα δάκρυα του Χριστού ζεστά, όπως έπεφταν από τα μάτια του με το να αντικρίζουν την ανθρώπινη αχαριστία;



Άλλοι καιροί, άλλες χρήσεις.
Καμινάδα ελαιουργείου στη Μυτιλήνη.

Γλυπτική

Το χρυσελεφάντινο άγαλμα του Διός στην Ολυμπία έφερε στεφάνι από κλώνους ελιάς:

«Καθέζεται μεν ο Θεός εν θρονω χρυσοῦ πεποιημένος και ελέφαντος. Στέφανος δε επίκειται ιι τη κεφαλῇ μεμμημένος ελαιῖας κλώνας».

Παυσανία, V, 11,1

Κάθεται μεν ο Θεός σε χρυσελεφάντινο θρόνο: Έχει δε πάνω στην κεφαλή του στεφάνι με απομίμηση κλαδιών ελιάς.

Η Ειρήνη, κόρη του Δία και της Θέτιδας, εικονίζεται με κλαδί ελιάς στα χέρια.

Σε επιτύμβιες παραστάσεις απεικονίζονται νεκρές δέσποινες ή θλιμμένες θερααινίδες να κρατούν μικρές ληκύθους με αρωματικό λάδι.

Το ελαιόδεντρο επίσης απεικονίζεται σε επιτύμβιες στήλες να στηρίζει στον κορμό του την ανθρώπινη θλίψη.

Μαρμάρινο γλυπτό με απεικόνιση της περιστέρρας του Νώε κοσμεί την έδρα του διεθνούς Συμβουλίου Ελαιολάδου στη Μαδρίτη. ■



Μελανόμορφος Παναθηναϊκός Αμφορέας





Αλεξ. Σαρρηγεωργίου
Επικεφαλής του ομίλου ALLIANZ στην Ελλάδα

Ενδιαφέροντα όσα διαβάσαμε ότι είπε στο περιοδικό «Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ» του ΠΣΑΣ ο κ. Αλ. Σαρρηγεωργίου σχετικά με το νέο περιβάλλον μετά τις 11-9-2001. «Οι άνθρωποι μπορεί βραχυπρόθεσμα κάτω από το βαρύ ψυχολογικό κλίμα να αναθεωρούν τις καταναλωτικές τους συμπεριφορές (να μην ταξιδεύουν, να μην αγοράζουν, να μην ψυχαγωγούνται), αλλά θα εξακολουθήσουν με πιο έντονους ρυθμούς να ασφαλιζονται. Και ακριβώς γι' αυτό πρέπει ο κλάδος μας να καταδείξει στους πελάτες του στην πράξη με τη γενικότερη συμπεριφορά του ότι η ασφάλιση δεν είναι "αναγκαίον κακό" αλλά πυλώνας στήριξης της υγείας τους. Ευτυχώς ο κλάδος μας συμπεριλαμβάνει πολλούς ισχυρούς ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς ομίλους που στηρίζουν το σύστημα της διασποράς κινδύνων κι έτσι είναι βέβαιο ότι θα ανταποκριθεί στις ανάγκες των καιρών. Ένας από τους ισχυρότερους ομίλους είναι η ALLIANZ. Κι εμείς που εργαζόμαστε στον όμιλο είμαστε σε γνώση της δύναμης της ALLIANZ και της συνέχισης των αναπτυξιακών σχεδιασμών της σε παγκόσμιο επίπεδο και φυσικά και στη χώρα μας».

Κοντά στην INTERAMERICAN από τα πρώτα της χρόνια ως σήμερα, ο από το 1966 ως σήμερα ασφαλιστικής, Κρητικός και Ιεραπετρίτης, Νικόλαος στα 76 του χρόνια σήμερα είναι στην πρωτιά των ανθρώπων INTERAMERICAN ως agency manager του Ηρακλείου μαζί με τον Μανώλη Παπαδημητράκη και τον Σαριδάκη Κώστα. Και δεν είναι μόνο στην 1η θέση επαρχίας λίγο πριν από το κλείσιμο έτους στη Νέα Παραγωγή Ζωής, είναι και στα εισπραχθέντα Γενικών και στο ενεργητικό Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Μπράβο, λεβέντη Κρητικέ.

Που σαν έφηβος στα 76 σου χρόνια χρόνια τρέχεις ακούραστος (ξέρουμε όλοι τι σημαίνει ο όρος πωλήσεις), αν και οργώνει την Κρήτη για ασφάλειες 35 χρόνια!

Κοντομηνά, αυτούς τους ανθρώπους μην τους ξεχάσεις ποτέ και για τίποτα! Μπορεί οι «πιτσιρικάδες» γιάπηδες της EUREKO να μιλήσουν για ανανέωση και ότι οι παλιοί πρέπει να φύγουν και κάτι τέτοια, αλλά μην «χαμπαριάζεις». Ιεραπετρίτες και Θωμόπουλους δεν θα ξαναβρεί κανένας! Θυμήσου πως τα «ακουμπάνε» κάθε μήνα τόσα χρόνια...



Δίκιο έχει ένας φίλος των πωλήσεων, ο Κ.Τ., που λέει συνέχεια «μα τις τους πιάνει κάποιους διευθυντές υποκαταστημάτων και πνίγουν τους ανθρώπους τους; Δηλαδή θέλει κάποιος ανάπτυξη και του φράξεις το δρόμο»; Τους «πατάνε» κάτω με διάφορα κόλπα μήπως και ζητήσουν να ανεβούν λίγο ψηλότερα. Δυστυχώς, δεν έμαθαν ότι «προϊστάμενοί τους είναι οι υφιστάμενοί τους». Αυτοί σε ανεβάζουν. Οι από κάτω.

Με τον γεν. δ/ντή της K+A και υπεύθυνο του Κλάδου Μεταφορών της AIG GREECE, Λυκ. Πέτροβα, είχε μια ολοήμερη συνάντηση ο David Pepper, δ/ντής του Κλάδου Μεταφορών της εταιρίας JOHN CAHILL & CO. LTD, στις 9 Νοεμβρίου, προκειμένου να συνεξετάσουν τις προοπτικές μιας ευρύτερης συνεργασίας στον τομέα των προαιρετικών αντασφαλίσεων.

Το πλήθος των συμβολαίων της ελληνικής αγοράς από στοιχειά εταιριών που κατέχουν το 85,6% της ελληνικής αγοράς είναι: α) Σε ισχύ το 2000 συμβόλαια περιοδικών καταβολών 2.046.978, β) ελεύθερα συμβόλαια περιοδικών καταβολών 191.039 και γ) συμβόλαια ενιαίου ασφαλιστήριου 82.024. Σύνολο: 2.320.041.

Στο τελευταίο δίμηνο του 2001 κυρίαρχη θέση στις σκέψεις όλων και στους φόβους κατέχουν οι φόβοι μεταφοράς με αεροπλάνο, οι πτώσεις αεροπλάνων, τα αεροπορικά δυστυχήματα, το κόστος μεταφοράς, η αύξηση ασφαλιστρών, η άρνηση ασφάλισης και αντασφάλισης και όλα τα σχετικά με το μέλλον των αερομεταφορών που αλλάζουν τον κόσμο μας... Στο τελευταίο δίμηνο το 1972, στις 21 Οκτωβρίου 1972, κυριαρχούσε στην Ελλάδα η αεροπορική τραγωδία της πτώσεως αεροπλάνου της «Ολυμπιακής» στη Βούλα όπου χάθηκε και ο μακαρίτης Τηλέμαχος Παϊσιδης, ασφαλισμένος στην INTERAMERICAN, η οποία μαζί με τη θλίψη της για τον πρόωρο χαμό κ.λπ., κ.λπ. «εκμεταλλεύτηκε» θετικά και «αγρώως» το θέμα για πολύ καιρό. Ένα χρόνο μετά όταν έγινε ασφαλιστής της, μαζί με τα τιμολόγια, μου έδωσαν και μια φωτοτυπία της επιταγής 2.700.000 δρχ. της «Bank of America» υπ' αριθμ. 20442. Εκείνη η αποζημίωση έπαιξε μεγάλο ρόλο στην ανάπτυξη των ασφαλείων ζωής στην Ελλάδα, η οποία τότε δεν πίστευε ότι είναι δυνατόν να πληρωθεί κάποιος. Την επιταγή έτυχε να την δω σε κορνίζα μέρες Νοεμβρίου 2001 στο υποκατάστημα Μ. Ανδρουλιδάκη της INTERAMERICAN και θυμήθηκα το γεγονός.

Δύο από τους καλύτερους γνώστες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς θέλουμε να συγχαρούμε σ' αυτό το «NAI». Τον Γιώργο Κώσταλο, γενικό δ/ντή του Φοίνικα, και τον Κώστα Μπερτσιά, γενικό δ/ντή της INTERAMERICAN Ζημιών. 41 δισ. είναι τα ασφαλιστήρια του πρώτου, 24 δισ. του δεύτερου... Παίρνουν όμως καλό, προβιβάσιμο βαθμό και οι δύο στις συναδελφικές σχέσεις και υποχρεώσεις τους. Ξέρουν καλά το αντικείμενο, μιλάνε λίγο και όταν πρέπει είναι παρόντες στα κοινά, διαχειρίζονται σωστά ό,τι τους εμπιστευθεί η ασφαλιστική αγορά, είναι ξεκάθαροι σ' αυτό που λένε.



Μπήκαν στον κλάδο σχεδόν ταυτόχρονα, το 1975 και χρημάτισαν επικεφαλής της ίδιας εταιρίας. Προβλέπουμε ότι τώρα που σιγά-σιγά παίρνουν τα ηνία από παλαιότερους θα μας δείξουν ακόμα καλύτερα το πρόσωπο της προσφοράς τους και στον επαγγελματικό και στον κοινωνικό χώρο του δημόσιου βίου...

Δικαιούνται περισσότερο χώρο για να δράσουν. Ας τον πάρουν και μόνοι τους. «Μα δεν έχουν και άσχημες πλευρές;» μου λέει συνέχεια κάποιος. Ναι, έχουν και το παλεύουν να γίνουν καλύτεροι. Όμως το «NAI» συγχαίροντάς τους ενθαρρύνει την προσπάθεια για αυτοβελτίωση. Η γκρίνια δεν είναι και στο χαρακτήρα μας. Συνεργασία χρειάζεται. Άλλωστε και οι Κώσταλος-Μπερτσιάς ανέβηκαν επειδή συνεργάστηκαν. Κάπου έμαθα ότι ο Γιώργος Κώσταλος ήταν αφορμή να μπει πιο ενεργά ο Μπερτσιάς στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, δίνοντάς του κάποτε ένα τιμολόγιο Underwriting με την ευλογία του Γ. Φαρρά.

Στον τελευταίο ανασχηματισμό ο Μιχ. Σταθόπουλος, που έτυχε να τον έχω και καθηγητή όταν φοιτούσα στη Νομική Αθηνών, αρχές του 1970, βρέθηκε εκτός κυβέρνησης. Ο κυριότερος λόγος, η αναστάτωση που προκάλεσε το θέμα των ταυτοτήτων. Φταίει ο Σταθόπουλος και τον έδιωξε ο Σημίτης ή φταίει η πολιτική για τις ταυτοότητες; Κάτι δεν πάει καλά εκεί. Δεν γίνεται να φεύγει ο Σταθόπουλος και οι ταυτοότητες να μένουν. Αυτά πάνε μαζί... Οι δημόσιες σχέσεις του Αρχιεπισκόπου έπρεπε να το επισημάνουν πιο έντονα. Όλοι ξέρουν ότι ο Μιχ. Σταθόπουλος δεν αποφάσισε μόνος του... Και η παιδεία μας δεν πάει καλά. Να φύγει και ο Ευθυμίου. Μάλλον δεν φταίνει τα πρόσωπα. Τα πρόσωπα υπάρχουν, η πολιτική δεν υπάρχει... Το ίδιο με τον Γιάννο Παπαντωνίου. Καμαρώνει ο πρωθυπουργός ότι η οικονομία πάει καλά, αλλά τον Γιάννο τον έδιωξε από εκεί...



Το νέο σχήμα Εθνικής-Αλφα παραμένει ευάλωτο σε επιθετική εξαγορά. Κι αυτό γιατί δεν θα υπάρχει μέτοχος που να έχει από μόνος του την καταστατική πλειοψηφία. Το ελληνικό δημόσιο θα ελέγχει μόλις το 25% της νέας τράπεζας και η οικογένεια Κωστόπουλου ένα πρόσθετο ποσοστό 10%. Το υπόλοιπο 65% θα είναι διεσπαρμένο σε εγχώριους και ξένους κυρίως θεσμικούς επενδυτές, καθώς και σε χιλιάδες μικροεπενδυτές. Έτσι, ο φόβος επιθετικής εξαγοράς δεν μπορεί να αποκλειστεί. Άλλωστε, σύμφωνα με τα όσα συμβαίνουν στο παγκόσμιο εταιρικό σπέρμα, πρώτα ολοκληρώνονται οι συγκεντρώσεις σε τοπικό επίπεδο και μετά ανοίγει ο δρόμος για διασυνοριακές συγχωνεύσεις και άλλες εταιρικές κινήσεις. Πάντως, αξίζει να σημειωθεί ότι το νέο σχήμα θα έχει ισχυρή παρουσία στο χώρο της νοτιοανατολικής Ευρώπης, όπου σχεδόν κανένα μεγάλο ευρωπαϊκό τραπεζικό ίδρυμα δεν έχει παρουσία.



Μην παραξενεύεστε που βλέπετε αγελάδες στον αέρα... Είναι οι παχιές αγελάδες που έφυγαν... Πάνε αυτές, κοιτάξτε να ταισέτε αυτές που έχετε. Έτσι την πατάνε πολλοί. Προσέχουν τις παχιές αγελάδες συνέχεια, χαϊδεύουν και βραβεύουν τους λίγους και τους πολλούς τους ξεχνάνε. Δεν έχουν χρόνο. Έτσι χάνουν και τα πολλά και τα λίγα. Λέτε ο Κοντομηνάς, που έβγαλε την INTERAMERICAN και τις χιλιάδες που πέρασαν από κει, να ήταν εκτός πραγματικότητας όταν είχε πάνω από 7.000 κωδικούς συνεργατών κάποια εποχή; «Φασούλι το φασούλι» έγινε η INTERAMERICAN. Δεκτά και τα πολλά, δεκτό και το «δίληπτο» των ορφανών και της χήρας. Καλοί και οι μεγαλοπαραγωγοί, καλοί και οι «κομήτες»... Μέχρι να γεμίσει το σακούλι... Μετά κάνουμε και «εκκαθαρίσεις» για να φύγουν οι «ντακότες»... Σήμερα λένε ότι θα κρατήσει για γραφεία περίπου 30 και τα άλλα θα τα κλείσει... Παίζει το πράγμα ανάλογα με το πάχος των αγελάδων. Προσγειωθείτε, κοιτάξτε τις αγελάδες που είναι στο γρασίδι. Αυτές που πέταξαν, πέταξαν!

Α, ρε μεγάλε δάσκαλε, μου λείπουν οι συγκεντρώσεις που μας τα έλεγες... Αν θυμάμαι καλά ήταν όλοι εκεί και ο Καπουράνης και ο Ψωμιόδης και ο Καραλής και ο Αντωνιάδης και ο Κώσταλος και ο Κατσαράς και ο Ανδρόνικος και ο Ψαρράς και ο Ταμπουράς και, και... και ποι-οι δεν ήταν; Και ο Πανταλάκης από κει πέρασε...



22% περισσότεροι χρήστες επισκέφθηκαν το site της **AIG GREECE**, στο **Internet**, τον **Οκτώβριο** σε σχέση με το Σεπτέμβριο.

Σύνολο: **326**, Μέσος χρόνος παραμονής: **4,52 λεπτά**, Downloads: Το **Γραφείο Plus** (35), Οδηγίες για τα **Τροχαία Ατυχήματα** (30), Το **Στέγη Plus** (11), **Διαγνωστικά Κέντρα** (10). Εξάλλου πληροφορηθήκαμε ότι με επιτυχία διεξήχθη στις 9.11.2001 και η δεύτερη **γενική δοκιμασία** λειτουργίας της **AIG GREECE** σε **περιβάλλον ευρώ**. Κλάδοι, λογιστήρια, τμήματα ζημιών και όλες οι άλλες υπηρεσίες της εταιρίας, με προσοχή και ευσυνειδησία πήραν μέρος στο **ευρω-test**.

Με την ευκαιρία θα θέλαμε ως περιοδικό «**ΝΑΙ**» να συγχαρούμε τα στελέχη της **AIG GREECE** για το υψηλό επίπεδο ποιότητας στην εν γένει συμπεριφορά τους μέσα και έξω από την εταιρία. Έχουν μία σημαντική διαφορά από κάποιους ανταγωνιστές τους: Είναι πάντα ευγενείς και πρόσχαροι, είναι καλά ενημερωμένοι στη δουλειά τους, έχουν ομαδικό πνεύμα, είναι ανοιχτόκαρδοι, σε κοιτάνε στα μάτια, τηρούν την ιεραρχία με πειθαρχία σκοπού, είναι πάντα διαθέσιμοι για ενημέρωση και κυρίως δεν χάνονται σε «πηγάδια συνωμοσιών και ίντριγκας» ή γκρίνιας και πισώπλων μαχαιρωμάτων συναδέλφων, «φρούτο» που ευδοκίμει σε πολλές εταιρίες δυστυχώς.

Κύριε Άγγελε Μπεφών, μεταβίβασε τις θερμές μας ευχές σε όλους τους φίλους του **AIG-GREECE** για υγεία και προκοπή. Συγχαρητήρια και ο νέος χρόνος να φέρει κοντά σας ακόμα πιο πολλούς συνεργάτες ασφαλιστές, για να γευτούν και αυτοί από τους γλυκείς καρπούς του πολύτιμου έργου σας.

Την Πέμπτη 15 Νοεμβρίου 2001 ένας μεγαλύτερος επικεφαλής ασφαλιστικής εταιρίας είχε ραντεβού ώρα 12 με δύο ασφαλιστές επαρχίας ανταγωνιστικής εταιρίας. Η ελευθερία μετακίνησης και η επιλογή εργασίας και εργοδότη είναι ελεύθερες. Όμως δεν ταιριάζουν με αυτά που κατά καιρούς ακούγονται σε ομιλίες και δείπνα από τον ίδιο.

Και κυρίως όταν δεν γίνονται συμφωνίες πάνω στο τραπέζι αλλά στον αέρα...

Μη ρωτάτε ποιος και τι, όλοι κάνουνε αμαρτίες. Δυστυχώς, κανένας δεν μετανοεί... Άλλη φορά θα τα ξαναπούμε...

Το είδα πρώτα με τα μάτια μου: Επώνυμα στελέχη κάποιων ασφαλιστικών εταιριών που ήταν πρώτη θέση, με πρώτο λόγο, έχασαν την «επωνυμία» τους και κατετάγησαν έπειτα από αλλαγές λόγω εξαγορών ή συγχωνεύσεων στον κύκλο των ανώνυμων στελεχών. Το διάβασα και σε δελτία Τύπου. Ήταν μέσα στο «πληθός κόσμου» μια ξερή αναφορά. Έχουν και απώλειες οι δουλειές...

40 χρόνια κυκλοφορίας ή 480 μήνες ή 14.600 μέρες δεν είναι και λίγα. 40 χρόνια έκλεισε το Νοέμβριο 2001 το Ορθόδοξο Χριστιανικό Μηνιαίο Περιοδικό φοιτητών και επιστημόνων «**Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ**» που στα φοιτητικά μου χρόνια διάβαζα και διέδιδα κι εγώ στα χρόνια του '66-'70. Είπαν ότι «ο Θεός σκύβει πάνω απ' τον ώμο εκείνου που γράφει» και μεις λέμε ότι διαπιστώσαμε πως ο Θεός όντως ήταν μέσα στις καρδιές τους, όχι δίπλα τους και μόνο γι' αυτό όσοι είχαν την επιμέλειά του, φοιτητές και επιστήμονες, έκαναν το θαύμα αυτής της προσφοράς στους νέους. Χωρίς διαφήμιση, χωρίς ειδικά συνεργεία, χωρίς γραφιστές, δούλευαν οικειοθελώς - χωρίς χρήματα. Η «Δράσις» ήταν για 40 χρόνια άλλο «πανεπιστήμιο» δίπλα στα «άλλα» πανεπιστήμια. Μπράβο, να τα χιλιάσει!



«**Επίβλεψη**» ζήτησαν οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών κάποιων που έχουν προβλήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. «Θέλουν λεπτό χειρισμό αυτές οι δουλειές» είπαν στο νέο υφυπουργό κ. Θεοδώρου οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών. «Ένα-δύο» χρόνια «επίβλεψη» μέχρι να ορθοποδήσουν. Και αυτό που ακούγεται ότι 10-15 εταιρίες είναι στο κόκκινο βλέπει, είπε ο υφυπουργός, που φάνηκε να είναι ενημερωμένος και να ξέρι νούμερα και καταστάσεις. Τους είπε ακόμα ότι είναι ο πρώτος επιχειρηματίας σ' αυτή τη θέση, την οποία μέχρι τώρα την έπαιρναν δικηγόροι και καθηγητές και συνδικαλιστές... «Καλοί ήταν όλοι» μάθαμε ότι του είπε ο Δ. Κοντομηγάς, αλλά υπάρχουν και οι πολιτικές πιέσεις για πολλά... «Δεν ξέρω, θέλω σύντομα να ξεκαθαρίσω ότι ανώμαλο υπάρχει» είπε ο υφυπουργός, ο οποίος από τις πρώτες μέρες θητείας του ανακάτεψε αρκετά τις υπηρεσίες και τους υπαλλήλους... Δεν είναι εύκολο να «επιβλέψεις» ασφαλιστές.

Η τελευταία πενταετία σηματοδεύτηκε παγκοσμίως από την κούρσα των εξαγορών και συγχωνεύσεων που τροφοδοτήθηκε από το χρηματιστηριακό boom. Εντούτοις, η ραγδαία βουτιά των μετοχών και η οικονομική ύφεση κερδών που ξεκίνησε την άνοιξη του 2000 και κορυφώθηκε το 2001, έχουν ρίξει το ενδιαφέρον κάθεται.

- Σύμφωνα με στοιχεία της Thomson Financial, παγκοσμίως στο δεύτερο τρίμηνο του 2001 οι δραστηριότητες για εξαγορές και συγχωνεύσεις έχουν υποχωρήσει σε αξία κατά **65%**, στα 371 δισ. δολ. από 1,1 τρισ. δολ. στο αντίστοιχο τρίμηνο του περασμένου χρόνου.

- Η ισχυρότερη πτώση παρατηρείται, δικαιολογημένα, στον ευρύτερο τομέα της υψηλής τεχνολογίας, καθώς οι εξαγορές και συγχωνεύσεις παγκοσμίως την ίδια χρονική περίοδο έχουν γκρεμιστεί σε ποσοστό **84%** (όσο και ο Nasdaq από τα υψηλά του), στα 62 δισ. δολ. έναντι 390 δισ. δολ. το αντίστοιχο τρίμηνο του 2000.

- Αρκετές από τις μεγαλύτερες τράπεζες και στις δύο πλευρές του Ατλαντικού τα τελευταία 2-3 χρόνια έσπευσαν να πληρώσουν τα φιλόδοξα επιχειρηματικά «φλερτ» έως και 3,5 φορές περισσότερο από τη λογιστική αξία τους.

- Σύμφωνα με την Thomson Financial, μόνο 2 στις 5 εξαγορές και συγχωνεύσεις αποδίδουν τα προσδοκώμενα, παρά τις περικοπές που ακολουθούν για μείωση του κόστους και οικονομίες κλίμακας, υπό το επιπρόσθετο βάρος της οικονομικής αστάθειας.

Το γεγονός ότι ειδήσεις όπως η εξαγορά-μαμούθ της Compaq από τη Hewlett Packard δεν προκαλούν πια ευφορία στα διεθνή χρηματιστήρια - όπως γίνονταν το δεύτερο μισό της δεκαετίας του '90 - αποκαλύπτει το μέγεθος των ανησυχιών που επικρατούν παγκοσμίως για το μέλλον των συγχωνεύσεων.

«Μα είναι συμβόλαια αυτά που πουλάνε σήμερα οι ασφαλιστές» μου είπε κάποιος. Ίσως να έχει δίκιο με αυτά τα unit linked συμβόλαια...

Λιγότεψε το χρήμα λόγω έλλειψης ρευστότητας και οι εταιρίες, οι ασφαλιστές και οι πελάτες άρχισαν τις αγωγές και τα δικαστήρια. Μαμά εναντίον κόρης και παιδιά εναντίον πατεράδων... Γίνεται χαμός. Ουρές κάνουν στους δικηγόρους οι αγωγές. Αδυναμία έχουν σε συμβόλαια που έκαναν οι πρωταθλητές πρώτοι των πρώτων... Πολλοί πρώτοι, πολλών εταιριών. Ας είναι λίγο προσεκτικοί οι γενικοί, το πράγμα χάλασε... Και τα ανακατέματα με τα Αμοιβαία Κεφάλαια θα φάνε πολλά κεφάλια... Και ένα ερώτημα: Δεν βλέπουν μερικοί διευθυντές πωλήσεων πώς έρχεται η παραγωγή και από πού; Εντός-εκτός Ελλάδος; Αυτοί δεν κάνουν τις «τραβηγμένες» συμβάσεις; Αυτοί δεν δίνουν τον αέρα στις μεταγραφές; Παραέγινε το κακό. Αλλά θα μου πείτε, αφού και μεγάλες εταιρίες παρανομούν και το υπουργείο σκέφτεται να τις βάλει σε «επιτήρηση» πώς να μη «βρωμίσει» το ψάρι παρακάτω... Τέτοια δύσκολα θέματα ακούω ότι πιθανόν να έχουν να λύσουν και η EONIKH, η INTERAMERICAN, η ALICO, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η METROLIFE, η ALLIANZ κ.λπ. Το θέμα δυσκόλεψε. Ας είμαστε προσεκτικοί. Αλίμονό μας... Η εικόνα που μας έρχεται στο μυαλό δεν ταιριάζει στους ασφαλιστές...

Η χειρότερη ευρωπαϊκή χώρα να στήσει κάποιος μια επιχείρηση είναι η Σουηδία, σύμφωνα με μια πρόσφατη μελέτη ενός ευρωπαϊκού επιχειρηματικού λόμπι. Η καλύτερη χώρα για να ξεκινήσει κάποιος μια επιχείρηση είναι η Βρετανία και ακολουθούν η Ολλανδία, η Γαλλία, η Γερμανία, το Βέλγιο, η Ιταλία, η Αυστρία και η Σουηδία.

Εδώ θέλουμε να συγχαρούμε το Νίκο Βαμβουκάκη που έβγαλε - ανέπτυξε έναν στρατό ανθρώπων, όπως και άλλοι βέβαια που δεν είναι δυνατόν να αναφέρονται κάθε φορά. Το γράφουμε επειδή είμαστε σίγουροι ότι θα σβήσουν όλοι αυτοί οι managers, είτε γενικοί διευθυντές είτε διευθυντές υποκαταστημάτων, που δεν έμαθαν ποτέ τι σημαίνει να «αναπτύξεις ανθρώπους»... Είναι κανα-δου (που ο Θεός να φυλάξει και μη γράψω τ' όνομά τους) οι οποίοι ποτέ δεν στρατολόγησαν άνθρωπο. Όλο αρπαχτές άλλων... Ίσως να λέγεται και κλεψιά ξένου ιδρώτα... Σαν τις ύαινες ψάχνουν στα συνέδρια, στις ημερίδες, στις εκδηλώσεις των συλλόγων, σε εκπαιδευτικά σεμινάρια να βρουν θύματα να τα εντάξουν στη δύναμή τους, να τα τυλίξουν σε μια κόλλα χαρτί και να τους στείλουν μετά «αποξηραμένους» στον ανταγωνισμό. Μερικοί ψάχνουν και στα δικαστήρια αυτούς που κληγιά συνάδελφος... Κρίμα. Ξέρετε πόσο πράκτορες «τραβιούνται» δικαστικά σήμερα; Πάνω από 100.



Μπράβο Νίκο!



Δεν επιβραβεύονται όλες οι κινήσεις συγχωνεύσεων και εξαγορών από τα ταμπλό της Σοφοκλέους. Όπως δείχνει και η ιστορία, η χρηματιστηριακή συγκυρία, η σχέση ανταλλαγής και ο χρόνος που απαιτείται για να ολοκληρωθεί η επιχειρηματική κίνηση είναι καθοριστικοί παράγοντες.

Τι τα θέλετε τα παραδείγματα, έτσι είναι. Θέλει και λίγο τύχη το ρίσκο... Και κυρίως μόνο με τις συγχωνεύσεις δεν γίνεται μεγάλος. Μεγάλο σε κάνουν και άλλοι παράγοντες. Αρκετοί.

Ένας υπάλληλος εταιρίας που έκλεισε, ζήτησε να παραμείνει στην εκκαθάριση. Υπάρχουν και καλές υπηρεσίες. Λέτε;

Σας έγραψα ότι μεγαλοδικηγόρος μεγάλης εταιρίας τιμωρήθηκε με αργία ενός μηνός από το Δικηγορικό Σύλλογο Αθηνών; Και τέτοια έχουμε και άλλα χειρότερα...

Αν και είχε αύξηση κατά 35% στο 2000 ο κλάδος Μεσιτών (Brokers), στην Ελλάδα εν τούτοις είναι πολύ χαμηλά η συμμετοχή του στην εγχώρια παραγωγή συνολικά και κατά κλάδο. Η παραγωγή του κοντά στα 50 δις. σε σύνολο 861 δις. της αγοράς. Στον κλάδο ζωής ο ΣΕΜΑ συμμετέχει με ποσοστό 2% (η παραγωγή όλων των εταιριών είναι γύρω στα 450 δις.) Στον κλάδο ζημιών αυτοκινήτων έχει το 6% επί παραγωγής 45 δις., στον κλάδο πυρός έχει το 16% στα 65 δις., στις μεταφορές το 21% επί 13 δις., στους λοιπούς κλάδους το 7%... Δυστυχώς ο χρήσιμος θεσμός κινείται στα επίπεδα των πρακτορείων και η αισιοδοξία μας εξαντλείται στο γεγονός ότι οι 36 εταιρίες του ΣΕΜΑ έχουν φιλόδοξα άτομα, ανεξάρτητα μισά και πολλά περιθώρια φερεγγυότητας επαγγελματισμού... Υπάρχει μέλλον και πιστεύουμε ότι ο δραστήριος πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Ξηρογιάννου θα βρει το δρόμο για τόνωση του θεσμού, κάτι που δεν κατάφεραν κάποιοι προκάτοχοί του. Ο κ. Κούμπας παραδείγματος χάριν, που είδαμε να ανήκει στα μέλη του ΣΕΜΑ, σε κατ'ιδίαν συζητήσεις μας έλεγε ότι

«εγώ δεν είμαι πια ασφαλιστής». Μάλλον θα άλλαξε γνώμη, ευτυχώς γιατί έχει μεγάλες δυνατότητες να προσφέρει πολλά και στον ΣΕΜΑ. Αξίζει να υπενθυμίσουμε ότι τα πολλά δις. της ελληνικής παραγωγής τα φέρνουν οι μη «γλαμουράτοι» ασφαλιστές του agency system, τους οποίους εμποδίζουν οι εταιρίες να κάνουν παραγωγή Γενικών... Για σκέψου. Ακόμα εντύπωση μας κάνει ότι και γενικοί δ/ντές αυτών των agency τρέχουν στο ΣΕΜΑ, ενώ του ΠΣΑΣ και τους συντονιστές τους υποτιμούν. Γιατί;



Ο κ. Ξηρογιάννου, πρόεδρος του ΣΕΜΑ



Ο κ. Α. Κόκκινος, μέλος του ΣΕΜΑ

«εγώ δεν είμαι πια ασφαλιστής». Μάλλον θα άλλαξε γνώμη, ευτυχώς γιατί έχει μεγάλες δυνατότητες να προσφέρει πολλά και στον ΣΕΜΑ. Αξίζει να υπενθυμίσουμε ότι τα πολλά δις. της ελληνικής παραγωγής τα φέρνουν οι μη «γλαμουράτοι» ασφαλιστές του agency system, τους οποίους εμποδίζουν οι εταιρίες να κάνουν παραγωγή Γενικών... Για σκέψου. Ακόμα εντύπωση μας κάνει ότι και γενικοί δ/ντές αυτών των agency τρέχουν στο ΣΕΜΑ, ενώ του ΠΣΑΣ και τους συντονιστές τους υποτιμούν. Γιατί;

Κύριε Πανταλάκη, θέλουμε να σας πούμε κάτι πολύ σοβαρό. Η εποχή που παίρνετε αποφάσεις για την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική είναι πολύ σημαντική. Ένα μόνο σας λέμε. Στο χέρι σας είναι αν θα έχουμε σαν Ελλάδα μια ασφαλιστική εταιρία ελληνικών συμφερόντων ή αν θα τα ξεπουλήσουμε όλα... Προσέξτε τι υπογράφετε. Προσέξτε την ιστορία αυτής της εταιρίας και τον ιστορικό ρόλο της. Δυναμώνστε την να ζήσει και αυτόν τον αιώνα. Το μέλλον της πρέπει να το διοικήσει άνθρωπος από τα σπλάχνα της. Από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ όπως τη δημιούργησαν οι δημιουργοί της. Βάλτε όρους να είναι ελληνική και ΕΘΝΙΚΗ. Παρακαλούμε ξαναδιαβάστε τα ιδρυτικά της σημεία και καταστατικά της... Η ΕΘΝΙΚΗ μάς χρειάζεται δυνατή, κυρίαρχη, δημιουργική στο πλαίσιο της Ενωμένης Ευρώπης. Ο κόσμος της Εθνικής πιστεύει ότι θα την ανεβάσετε ψηλά για ψηλότερους στόχους. Περιμένει να ζωντανέψει η ελληνική παρουσία τα επόμενα χρόνια και το ξεκίνημα το θέλει επί των ημερών σας.



ALICO-HOUSE είναι το νέο στεγαστικό δάνειο της **ALICO AIG Life** σε συνεργασία με τη **CITIBANK** που παρουσίασε στις 9.10.2001 η υπεύθυνη Στεγαστικών Δανείων **CITIBANK**, **T. Ζαφειρίδου**, σε μια ομάδα συνεργατών του **AIG GREECE**. Στην ίδια συνάντηση η **Ευγενία Τσόκρη** ανέλυσε το σκοπό δημιουργίας **Τμήματος Κλάδου Ζωής & Υγείας**, καθώς και τους **τρόπους και τα εργαλεία για την ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της «Κανελλόπουλος-Αδαμαντιάδης»**. Το **υποκατάστημα Θεσ/νίκης** επισκέφθηκαν στις 12 Οκτωβρίου οι **N. Αδαμαντιάδης** και **B. Σπυρόπουλος**. Η ατζέντα τους περιείχε πολλά θέματα (**οργανωτικά, εισπρακτικά, αναπτυξιακά, διαδικαστικά** κ.λπ.) με στόχο την περαιτέρω ενεργοποίηση του υποκαταστήματος στη Βόρεια Ελλάδα.

Τον Δ/ντή της **AIG Private Bank** θυγατρικής τράπεζας της **AIG**, με έδρα τη Ζυρίχη, κ. **Andre Reichlin** και τον κ. **Dim. Dimitriadis**, συνάντησαν στις 7.11.2001 οι **N. Αδαμαντιάδης**, **N. Ναρδής** και **Π. Κανελλόπουλος** και συζήτησαν το ενδεχόμενο μιας συγκροτημένης παρουσίας της δραστηρίας αυτής τράπεζας σε επίλεκτο ακροατήριο στα μέσα Μαρτίου του 2002.

Διαβάσαμε τις απόψεις στο περιοδικό του ΠΣΑΣ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ» του φιλοπρόδου και ενεργού περί τα κοινά Α' αντιπροέδρου του ΠΣΑΣ Κώστα Λάμπρου και θέλουμε να τον συγχαρούμε και για τις πεντακάθαρες απόψεις του γενικώς, αλλά και για όσα λέει για την υποχρεωτική ασφάλιση κτιρίων που σχεδιάζει το ΥΠΕΧΩΔΕ:

«Αν το κατατεθέν νομοσχέδιο ψηφιστεί ως έχει, θα βοηθήσει τα μέγιστα την ασφαλιστική αγορά, αφού εκτός του ότι συμβάλλει στην εδραίωση της ασφαλιστικής συνείδησης των Ελλήνων, μεγαλώνει ταυτόχρονα και την ασφαλιστική "πίττα".

Σε σύγκριση με την ιδιωτική ασφάλιση έχει αδυναμίες όπως: τρόπος υπολογισμού της "συμβατικής αξίας" ακινήτου, υπολογισμός παλαιότητας, αποζημίωση με ποσοστό ζημίας επί % σε αντίθεση με τις ασφαλιστικές εταιρίες που ασφαλίζουν και αποζημιώνουν σε αξία καινούργιους. Ακόμη καλύπτει κτίρια μόνο έως 130 τ.μ., περιορίζει τις αποζημιώσεις στην "πληγείσα" περιοχή, ενώ είναι φανερό ότι θα υπάρχουν καθυστερήσεις στις αποζημιώσεις τόσο στις περιπτώσεις που απαιτείται κατεδάφιση, όσο και γενικότερα από τη γνωστή έως σήμερα δυσκινησία του Δημοσίου σε παρόμοιες περιπτώσεις (σεισμοί Γρεβενών, Καλαμάτας, Αττικής κ.λπ.).

Κοντολογίς είναι μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για μας, τους ασφαλιστικούς συμβούλους, να πούμε σε κάθε νοικοκυριό και να αναδείξουμε τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης, οδηγώντας τους υπόχρεους σε ασφάλιση σε μας αντί του ΟΑΦΚ».



Στη φωτο ο κ. Κ. Λάμπρου σε κάποια μάχη για κατάρτιση του ασφαλιστή με καλεσμένο του ΠΣΑΣ τον κ. Κ. Καραμανλή

Από μια συζήτηση που έκανε ο πολλαπλά χρήσιμος και δημιουργικός δημοσιογράφος Αθαν. Παπανδρόπουλος με το σύμβουλο του Μπους και πρόεδρο της Chubb Corporation (ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής εταιρίας) και που διαβάσαμε στο «ΚΕΡΔΟΣ», βγαίνει το συμπέρασμα ότι η τρομοκρατία κτύπησε και το ασφαλιστικό σύστημα θετικά και αρνητικά, αφού οι επιπτώσεις είναι θετικές και αρνητικές στα διάφορα σημεία της παγκόσμιας οικονομίας. Αρνητικές για το κόστος της ζημιάς και τη σύγχιση αύξηση ασφαλιστών μέχρι και 1000%, θετικές όμως για την αναγκαιότητα του θεσμού και την αύξηση ασφαλίσεων και παραγωγής, αφού κρίνεται λίαν απαραίτητη η ασφάλιση σε πολλούς τομείς και για πολλούς κινδύνους. Ειδικά τώρα ίσως δει και ο Έλληνας πόσο χρήσιμο είναι οι ασφαλιστές, αν και πολλοί από αυτούς τους ασφαλιστές που έχουμε δεν τιμούν την ιδιότητά τους στο βαθμό που θα έπρεπε...



Ενδιαφέρουσα είναι και η επισήμανση του Dean O' Hare, προέδρου και δ/ντος συμβούλου της Chubb Corporation, φίλου και συμβούλου του Τζορτζ Μπους, για το μεγάλο κίνδυνο της κυβερνο-τρομοκρατίας. «Το διαδίκτυο, είτε στον κ. Παπανδρόπουλο, είναι το νέο World Trade Center. Είναι ένα ειδικό κτίριο με 400 εκατομμύρια χρήστες που κάθε μέρα ανταλλάσσουν προϊόντα και υπηρεσίες για πολλά δισεκατομμύρια δολάρια. Στο 2000 η κυβερνοπειρατεία ανέβηκε σε 1.500 δις. δολάρια. Αύριο, ένα πιθανό μπλοκάρισμα στα συστήματα τραπεζών και λιανικών επιχειρήσεων θα έχει κόστος 1.300 δολάρια το λεπτό. Γνωρίζετε τι μας περιμένει;» Ποιος θα αναλάβει το κόστος ασφάλισης αύριο;

Αντί να κάνει κάτι ο υπουργός Παιδείας κ. Ευθυμίου για να σταματήσει να φεύγουν έξω τα παιδιά, πάει να εμποδίσει αυτά τα Ελληνόπουλα που θέλουν να επιστρέψουν στην Ελλάδα. Έτσι γίνεται όταν δεν είσαι άμεσα σε επαφή με τον κόσμο, με τους ψηφοφόρους, με τα προβλήματα, με την παιδεία...

Ακόμα και γι' αυτούς που δικαιούνται αναγνώρισης τίτλου σπουδών της αλλοδαπής, το ΔΙΚΑΤΣΑ κάνει 9 μήνες για να διεκπεραιώσει μια υπόθεση. Ξεφτίλα τελείως! 9.000 αιτήσεις γίνονται το χρόνο. Σκεφθείτε τι γίνεται εκεί... Γόρδιος δεσμός...



Το διήμερο των εκδηλώσεων της **INTERSALONIKA** στην Αθήνα απθανάτισε και παρουσίασε ο μοναδικός, πανελληνίως γνωστός ως ζωντανό συμβόλαιο της Θεσ/νίκης, φωτορεπόρτερ Γιάννης Κυριακίδης που «τιμήν ένεκεν» μεταφέρθηκε με το νέο δικινητήριο ελικόπτερο -και «ναυαρχίδα» του στόλου των πτητικών μέσων της **AIR INTERSALONIKA** -στην Αθήνα. Θα έχω παρακολουθήσει τουλάχιστον πάνω από 200 συνέδρια διαφόρων εταιριών. Πρώτη φορά είδα φωτογράφο τόσο πρόσχαρο, τόσο εργατικό, τόσο παρατηρητικό και συμμετέχοντα στα δρώμενα. Μαζί του κρατούσε τα εργαλεία δουλειάς (μηχανές, φιλμ, φακούς κ.λπ.) και μια μικρή σκάλα στην οποία ανέβαινε για να έχει καλύτερη απόδοση και ορατότητα... Αν έχεις μεράκι ό,τι κι αν κάνεις θα πετυχαίνει... «Φωτογράφιση τη γέννηση, τη ζωή, το γάμο και το θάνατο» είπε κάποια στιγμή ο κ. Γιάννης Κυριακίδης.

Αν γινόταν σήμερα η ιστορία των Χριστουγέννων, είμαι περίεργος να δω ποιοι από μας θα άνοιγαν την πόρτα να περάσει μέσα η Παναγία να γεννήσει... Μάλλον θα κλείναμε πόρτες, αυτιά και καρδιά γκρινιάζοντας «έξω παλιοαλβανέ», «φύγε παλιόγυφτε», «δεν τους πάω αυτούς τους Πακιστανούς», «κρίμα οι κακομοιρηδες Κούρδοι»... Τι φτάνει τα παιδιά του Αφγανιστάν και οι γυναίκες με τα σκεπασμένα πρόσωπα και τους βομβαρδίζει η Δύση; Γιατί τους πετάει στη λάσπη; «Και έτεκε τον υιόν αυτής τον πρωτότοκο και εσπαργάνωσε αυτόν αν ανέκλινεν αυτόν εν τη φάτνη, διότι ΟΥΚ ΗΝ ΑΥΤΟΙΣ ΤΟΠΟΣ ΕΝ ΤΩ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΙ» (Λουκ. β', 1-20).



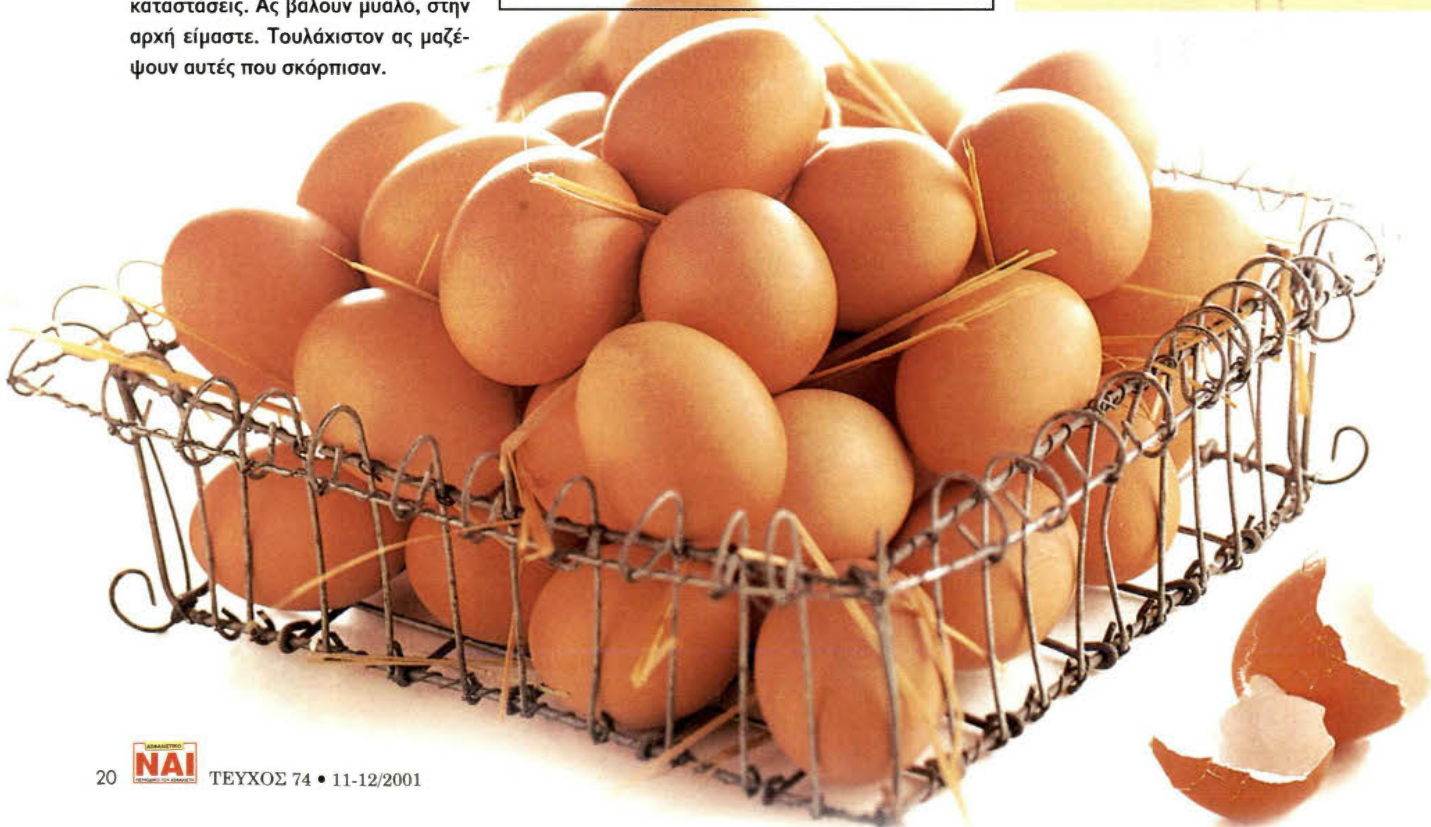
Ενδιαφέρουσα η μελέτη του παρακάτω πίνακα. Αξιοποιήστε τον στις πωλήσεις σας.

Πραγματική απόδοση καταθέσεων

ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΜΕΤΑ ΤΟ ΦΟΡΟ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ (15% ΣΤΟΝ ΤΟΚΟ)	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ (ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΦΑΙΡΕΣΗ ΤΟΥ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΥ 2,8%)
3%	2,55%	-0,25%
2,75%	2,34%	-0,46%
2,0%	2,13%	-0,67%
2,25%	1,92%	-0,88%
2%	1,7%	-1,1%
1,75%	1,49%	-1,31%

Παρ' όλο που όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες πουλάνε και Αμοιβαία Κεφάλαια, συμβουλευούν τους πελάτες τους «να μη βάζουν όλα τα αυγά στο ίδιο καλάθι», αυτές ΔΥΣΤΥΧΩΣ έβαλαν όλους τους ασφαλιστές τους στο ΙΔΙΟ ΚΑΛΑΘΙ και τ' αυγά άρχισαν να σπάνε. Το χειρότερο, κάποιοι «κάλασαν» και τις κότες που γεννούσαν αυγά... Ξέρετε πόσα λεφτά κάθηκαν στο δρόμο μεταξύ πελατών προς τις εταιρίες; Πολλά. Δεν βλέπετε που κάποιοι γενικοί ψάχνουν κάτω στους δρόμους μήπως βρούνε τίποτα κέρματα; Λίγο σύνεση και λίγες προδιαγραφές πριν δώσουν ανεξέλεγκτα αιτήσεις Αμοιβαίων στον οποιονδήποτε θα έσωζε καταστάσεις. Ας βάλουν μυαλό, στην αρχή είμαστε. Τουλάχιστον ας μαζέψουν αυτές που σκόρπισαν.

Νέες νομοθετικές ρυθμίσεις επεξεργάζεται το υπουργείο Ανάπτυξης με στόχο τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου για την ασφάλιση του αυτοκινήτου και τις υποχρεώσεις οδηγών και ασφαλιστικών εταιριών. Σύμφωνα με πληροφορίες, οι νέοι όροι που καθιερώνει το νομοσχέδιο για την αστική ευθύνη αυτοκινήτων φθάνουν μέχρι και την επιβολή κυρώσεων κατά των ασφαλισμένων σε περιπτώσεις που διαπιστώνεται βαριά αμέλεια ή δόλος και οδηγεί σε οικονομική ζημία την εταιρία, ενώ οι κυρώσεις αυτές κλιμακώνονται με τρόπο που μπορεί να φτάσουν μέχρι και την απώλεια του συνόλου της αποζημίωσης που διεκδικεί ο ασφαλισμένος. Η παραπάνω εξέλιξη συνοδοιπορεί με την απόφαση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου για τη λήψη δραστικών μέτρων πριν από την εκπνοή του 2001, για τον περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων, στο χώρο της Ενωμένης Ευρώπης. Στην επίτευξη του στόχου αυτού καλούνται να συμμετάσχουν οι αυτοκινητοβιομηχανίες και οι υπεύθυνες για την προστασία των πεζών αρχές.



Από τις αρχές Νοεμβρίου η Άσπα Κάλλα-Ζωΐδη, πτυχιούχος του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανώτατης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά, ανέλαβε τη λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση του Τμήματος Αεροπορικών Κινδύνων της Κανελλόπουλος-Αδαμαντιάδης Α.Ε.

Καμία συναλλαγή με τις υπηρεσίες του ΙΚΑ δεν θα μπορούν να επιτελέσουν οι εργοδότες μετά την 1η Ιανουαρίου 2002, αν δεν έχουν προμηθευτεί εγκαίρως το νέο αριθμό μητρώου εργοδότη.

Το νέο σύστημα της Αναλυτικής Περιοδικής Δήλωσης, μέσω της μηχανογραφικής παρακολούθησης του ιστορικού ασφάλισης των εργαζομένων, αναμένεται να οδηγήσει στην κατάργηση των ενσήμων. Από οργάνωση σκίζει ο Νεκτάριος. Λεφτά δεν έχουμε όμως.

Οι προσπάθειες στις ΗΠΑ για την ψήφιση νόμων που θα υποχρεώνουν τις τράπεζες να συλλέγουν περισσότερες πληροφορίες για τους πελάτες τους συναντάει έντονη αντίδραση...

Όταν πριν από μερικά έτη οι ρυθμιστικές αρχές προσπάθησαν να περάσουν νόμους που θα υποχρέωναν τις τράπεζες να δημιουργούν προφίλ των πελατών τους, που θα τους επέτρεπε να εντοπίζουν «ξέπλυμα χρημάτων», δημιουργήθηκε τεράστια αντίδραση τόσο στο Κογκρέσο όσο και μεταξύ των πελατών.



Από το χωριό Ανεμοράχη Άρτας, έφυγε για τον Παράδεισο, η θεία μου η Αλέξω Ν. Τριάντου, πλήρης ημερών στα 93 της χρόνια στις 9 Νοεμβρίου 2001. Ήταν ένας αγνός άνθρωπος που σε κοίταζε ίσια στα μάτια και

την αγαπούσα επειδή μέσα στο σπίτι τους ήταν απλοί, φιλόξενοι, καλοδιάθετοι και σεμνοί όλοι τους και αυτή ήξερε να μην ενοχλεί ανθρώπους αλλά να αγαπά, να μην ανακατεύεται στα προσωπικά κανενός, να αγαπά τον Θεό και τη συντροφιά της τα άκακα κατοικίδια, τα προβατάκια της, τις γιδούλες της που έτρεχαν σαν παιδιά της και της φιλούσαν τα χέρια της που πάντα κάτι είχαν στις τσέπες για να δώσουν... Στο τεύχος 30 του «ΝΑΙ» τον Οκτώβριο του 1994 είχαμε ένα αφιέρωμα για την ΗΠΕΙΡΟ με τίτλο το «ΝΑΙ» στο ΟΧΙ του '40 και εξώφυλλο τη θεία-Αλεξάνδρα, την ηπειρώτισσα γυναίκα που τιμά τον τόπο της. Δεν θα ξεχάσω ποτέ την απλότητά της όταν της είπα να τη φωτογραφίσω και την άδολη ματιά της... «Όπως είμαι, βγάλε με» μου είπε... «Έτσι είμαι κάθε μέρα». «Το μόνο αν θέλεις να βάλω παπούτσια γιατί είμαι με παντόφλες». Α, ρε θεία, ο Θεός δεν κοιτάει τι παπούτσια φοράμε... Να 'ξερεις πόσοι ξυπόλητοι θα μπουν στον παράδεισο και πόσοι με RITSI και PRADA και CUCCI και... θα πάνε για «ανακύκλωση» με την BMW και τη Mercedes και την Jaguar μαζί... Ου και κάτι πολιτικάντηδες γκλαμουράτοι και κάτι πολισπουδαγμένοι με πτυχία εξωτερικού και κάτι Vip's και μεγαλοεπιχειρηματίες. Θα σε θυμάμαι εκεί στα μεγάλα δένδρα να κατηφορίζεις «με τα μαύρα κι ανήσυχα γίδια να κατεβαίνουν στην κελαιδιούσα ρεματιά που με κοιτούσαν με τα κέρατα σαν κλάδους και τα κεκριμαπαρένια τους μάτια... Μέσα απ' τον λόγγο ένα κοτσάφι σφύριζε σαν τσοπανόπουλο... Α! ζωή τρελλή που ήσουν... Α ζωή ωραία και ευτυχισμένη που ήσουν... Α, ζωή ασυλλόγιστη που ήσουν που λέει και ο Ζαχ. Παπαντωνίου στους «πεζούς ρυθμούς». Αιωνία η μνήμη σου θεία Αλεξάνδρα... Ήσουν πάντα μακάρια απλή και γαλήνια γιατί ήξερες ότι ο Θεός είναι με τους ταπεινούς τη καρδιά...

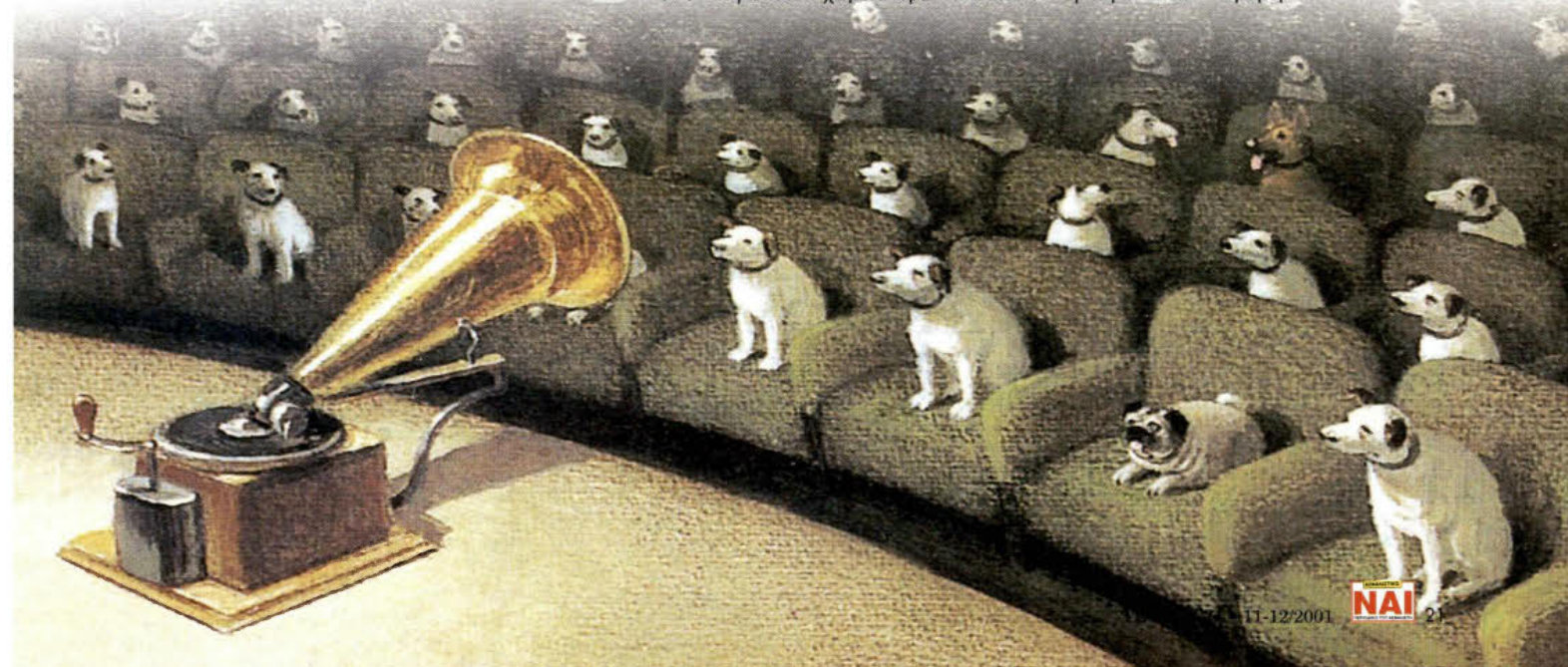
Το γράφω όπως το διάβασα σε ημερήσια εφημερίδα και ίσως σας ενδιαφέρει: «Το ότι η οικονομία της γειτονικής χώρας είναι σε άσχημη κατάσταση, ασφαλώς το γνωρίζετε. Οικονομική ύφεση, πληθωρισμός στο 70% κ.τ.λ. Εκείνο που ίσως λίγοι από σας γνωρίζετε είναι ότι αρκετοί Τούρκοι επέλεξαν την περίοδο 1999 - αρχές του 2000, λόγω της γενικότερης αίσθησης του πλούτου (wealth effect) από τη χρηματιστηριακή ευφορία, να πάρουν καταναλωτικά δάνεια για να αγοράσουν αυτοκίνητα. Με τις δόσεις των δανείων να αντιπροσωπεύουν το 1% με 1,25% του ετήσιου εισοδήματός τους εκείνη την εποχή δεν υπήρχε ασφαλώς κανένα πρόβλημα. Έλα όμως που ήρθε η υποτίμηση του Φεβρουαρίου του 2001 και ήρθαν τα πάνω κάτω. Τα επιτόκια πήγαν στη στρατόσφαιρα και οι δόσεις κατέληξαν να αντιπροσωπεύουν το 90% του ετήσιου εισοδήματος. Τι λέτε ότι επέλεξαν να κάνουν τότε πολλοί από τους φίλους μας; Τα ξανάδωσαν πίσω, τα αυτοκίνητα εννών, και βρέθηκαν οι τράπεζες να έχουν στόλους αυτοκινήτων».

Όλα τα δυτικά κράτη και τρεις κατά σειρά πρόεδροι Αμερικής τα έβαλαν με τον Σαντάμ Χουσεΐν. Οι πιο πολλοί έφυγαν, αυτός όμως είναι εκεί και πυροβολεί στον αέρα στη διάρκεια της μεγαλύτερης παρέλασης μετά τον Πόλεμο του Κόλπου πριν από λίγους μήνες στη Βαγδάτη... Όλοι οι Αθηναίοι τα έβαλαν και με τον Θεσσαλονικιό Μελά Γιαννιώτη απειλώντας εξόντωση... Αυτός όμως κάνει βόλτες με τα ασθενοφόρα και τα ελικόπτερα... Δεν είναι τρομοκράτης αλλά... κοιτά πώς έρχονται τα πράγματα... Αυτά σκεπτόμουν διαβάζοντας το δελτίο Τύπου που λέει ότι τα βρήκανε μεταξύ τους Ένωση και Γιαννιώτης...



Τεράστια ζήτηση για σεμινάρια προστασίας από τρομοκράτες από τις επιχειρήσεις τον τελευταίο καιρό. Εκεί μαθαίνουν μεταξύ άλλων πώς να αντιμετωπίζουν παγιδευμένες βόμβες, νάρκες, αιμορραγία, ακρωτηριασμό κ.λπ.

Επειδή οι ασφαλιστές μας λόγω του συναισθηματισμού τους είναι και πιο ευάλωτοι στο «παραμύθιασμα» που κάνουν κάποιοι επικεφαλής τους, είναι φρόνιμο και συνετό να είναι συγκρατημένοι και σε αναμονή μπροστά στα νέα σχήματα και σε αυτά που λέγονται και γράφονται. Κυρίως οι συγχωνεύσεις και οι αλλαγές στο τραπεζικό σύστημα δεν σημαίνει ότι τους αφορούν ΑΜΕΣΑ και αμέσως. Πολλές φορές τους βλάπτουν ΑΜΕΣΑ. Επισημαίνουμε ότι οι αλλαγές της 10ετίας του '90-2000 δεν είδαμε να ωφελούν και πολύ τον ασφαλιστικό χώρο ακόμα... Μάλλον τον έβλαψαν και τον παραμέρισαν...





Το 1973 ήταν που πρωτογνώρισα τις ασφάλειες. Τότε έγινε και η κατάληψη του Πολυτεχνείου. Ήμουνα δεν ήμουνα ενός μηνός ασφαλιστής... Θυμάμαι πολύ καλά εκείνα τα γεγονότα. Δεν ήμουν πολιτικοποιημένος με την κομματική έννοια που έδωσαν στη μεταπολίτευση κάποιοι. Πολιτικές επιστήμες είχα σπουδάσει και έβλεπα, είχα άποψη. Πριν δυο χρόνια είχα πάρει το πτυχίο μου, είχα ορκιστεί, και είχα αλληλογραφία με τον πρύτανη της Παντείου Π. Δημάκη και τον καθηγητή Εμ. Πρωτοψάλτη που κάναμε κάποιες σκέψεις να κάνω καριέρα στην έδρα Πολιτικής Ιστορίας, αλλά δεν «έκατσε»... Έβλεπα λοιπόν τα πράγματα, έβλεπα τις αναταραχές, ταυτόχρονα με το που πήγα στρατώτης γράφτηκα στο Α' έτος της Νομικής και ήμουν παρών στα γεγονότα της Νομικής, αντιδρούσα μέσα μου χωρίς να το εκδηλώσω ποτέ εξωτερικά. Έλεγα να τι γίνεται εδώ πέρα, αυτοί φωνάζουν για τους κομμουνιστές και τον ολοκληρωτισμό, αλλά κάνουν χειρότερα και γενικά ζούσα «από μέσα» αυτό που «έβραζε» αλλά δεν είχε «χυθεί» απ' την κατασρόλα... Ταλαιπωρήθηκα πολύ να βρω μια δουλειά, έκανα πολλές «χαματοδουλειές» ως εργάτης και θυμάμαι ένα βράδυ που έκλαψα πολύ στο ημιγυγίο που έμενα Μάρκης 94, στο Αιγάλεω όταν άκουγα στο μικρό τρανζιστοράκι το τραγούδι «Σαν απόκληρος γυρίζω» του Βασίλη Τσιτσάνη, που τραγουδούσε η Σωτηρία Μπέλλου σε εκτέλεση του 1950: «Σαν απόκληρος γυρίζω, στην κακούργα ξενιτειά περιπλανώμενος, δυστυχισμένος μακριά απ' της μάνας μου την αγκαλιά. Κλαίνε τα πουλιά γι' αέρα και τα δένδρα για νερό, κλαίω μανούλα μου κι εγώ για σένα που έχω χρόνια για να σε δω. Πάρε χάρη την ψυχή μου πουχιά για να βρω αφού το θέλησε η μαύρη μοίρα, μεσ' τη ζωή μου να μη χαρώ...». Και ήμουν τότε παλικάρι 24 χρονών... Ανεργία, αβεβαιότητα, δυσκολίες. Ούτε και ξέρω πόσες πόρτες χτύπησα για δουλειά και ήταν τότε που κάθε μέρα έψαχνα τις αγγελίες και κύκλωσα μία

που ήταν για ασφαλιστής στην οδό Σταδίου 10. Τον Ιούλιο του '73 είχε γίνει το δημοψήφισμα του Γ. Παπαδόπουλου για να φύγει ο βασιλιάς. ΝΑΙ 79,8%, ΟΧΙ 20,1%. Τον Οκτώβριο είχε γίνει κυβέρνηση με τον Σπ. Μαρκεζίνη πρωθυπουργό. Ο Νίξον είχε υπογράψει το τέλος του Βιετνάμ και ξεφύτρωνε το Watergate! Αρχές '73 είχε σκοτωθεί ο Αλεξ. Ωνάσης. Είχε πεθάνει η Κατίνα Παξινού, ο Πικάσο, ο Νίκος Βαρδινογιάννης και ανετράπη ο Αλιέντε στη Χίλη... Θυμάμαι που βρήκα ένα φίλο απ' την Πάτρα, φοιτητή του Πολυτεχνείου, τον Χρυσανθόπουλο και μου 'πε για τα γεγονότα Τετάρτη μεσημέρι. Πήγα κι είδα φοιτητές και αστυνομικούς να κυνηγούνται κάπου γύρω στην Πλατεία Κάνιγγος. Ξαναπήγα την Πέμπτη και την Παρασκευή πρωί και απόγευμα. Μου έχει μείνει η σκηνή των αστυνομικών που κυνηγούσαν κόσμο εκτελώντας διαταγές της υπηρεσίας τους. Στην Ομόνοια, μπροστά στις κυλιόμενες σκάλες του Μπακάκου, ήταν ένα στρατιωτικό REO με ανοικτή την πίσω καρότσα σαν στόμα που κατάπιε ανύποπτους νεαρούς που ανέβαιναν απ' τον υπόγειο της Ομόνοιας... Με ρώτησε ένας τι έχω σ' ένα πλαστικό πράσινο τσαντάκι που κρατούσα. «Δεν είμαι φοιτητής» του είπα. «Χαρτιά της ασφάλειας έχω»... Εγώ εννοούσα INTERAMERICAN, αυτός μάλλον λάθος κατάλαβε και μ' άφησε να φύγω προς την οδό Αγίου Κωνσταντίνου... Παρασκευή πρωί, έξω απ' την πόρτα του Πολυτεχνείου, θυμάμαι κάποια παιδιά μαθητές με τσάντες και ποδιές γυμνασίου τα κορίτσια, που έσκιζαν φύλλα απ' τα τετράδια τους κι έγραφαν συνθήματα. Τα έδιναν σε αυτοκίνητα ΙΧ, τρόλεϋ και αστικά λεωφορεία... «Λαέ πεινάς γιατί τους προσκυνάς», «ψωμί, παιδεία, ελευθερία» «κάτω ο Παπαδόπουλος»... «ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ»... Τα αυτοκίνητα έκαναν το γύρο των Αθηνών με μηνύματα στα χέρια των επιβατών και στις λαμαρίνες τους... Θυμάμαι την αυθόρμητη προσέλευση από κάθε γωνιά της Αθήνας. Θυμάμαι τη «δυνατή βουβή συμμετοχή» που έβγαλε κραυγή και φωνή. Ήταν αυθόρμητη συμμετοχή. Αν κάποιοι έλεγαν «είμαστε αυτοί κομματικά, ελάτε εκεί»

κανείς δεν θα πήγαινε... Όσοι πήγαν, πήγαν επειδή είχαν χρέος να πάνε, όχι επειδή τους κάλεσαν κάποιοι. Θυμάμαι που πήγα με τη Χρυσάνθη μια φίλη της μάνας μου, που σχόλασε απ' το καπνεργοστάσιο κι ήρθε με τη γριά μάνα της και που έχασε τα παπούτσια της κι έτρεχε ξυπόλητη... Το βράδυ φοβήθηκα να πάω στο Αιγάλεω μόνος και έμεινα στον Κολωνό κάτω απ' το Σταθμό Λαρίσης κι άκουγα πυροβολισμούς όλη νύχτα... Δίπλα στη μικρή αυλή, κάπου στην οδό Θυμίδος, έμενε ένας φοιτητής ο Μαστοράκης (δεν θυμάμαι άλλα στοιχεία) που είχε πατέρα συνταξιούχο αστυνομικό. Ο φοιτητής αυτός ήταν μέσα στο Πολυτεχνείο και τον έπιασαν... Ο πατέρας μάταια έκλαιγε να του πουν πού τον πήγαν όταν ήρθαν Σάββατο κάποιοι της Ασφάλειας κι έκαναν έρευνα στο σπίτι. Ευτυχώς είχα φύγει κι ήμουν έξω απ' το Πολυτεχνείο όταν ήρθαν, Σάββατο πρωί. Εκεί είδα μια μαύρη αναποδογυρισμένη μερσεντές και πυροσβέστες που ξέπλυναν το χώρο και τις «βρομιές» της εξουσίας. Σαν γύρισα μου είπε η Χρυσάνθη ότι από λάθος, αντί να πάνε στο Μαστοράκη ήρθαν εδώ και έψαχναν τα κρεβάτια, τα ντουλάπια μέχρι και στο ψυγείο για στοιχεία και προκηρύξεις. Δίπλα στην άλλη πόρτα ήταν αυτά που έψαχναν... Κυριακή πρωί που πήγα στο κέντρο νεοσούλλεκτων Κορίνθου να δω τον αδελφό μου, που πρόσφατα είχε ντυθεί φαντάρος, μου είπε ότι τους είχαν ξυπνήσει νύχτα και ήταν έτοιμοι να 'ρθουν Αθήνα να χτυπήσουν όπως τους είπαν αναρχικούς και κομμουνιστές που έκαιγαν την Αθήνα... Δεν ήξεραν τίποτα στο στρατόπεδο μου είπε... Του άφησα μια εφημερίδα ημέρας τυλιγμένη σε κουτί γλυκών. Απαγορεύονταν εφημερίδες εκείνη τη μέρα... Από εκείνη τη χρονιά δεν θυμάμαι τίποτα από την ασφαλιστική αγορά. Όλα ήταν μαύρα. Έξω και μέσα στην καρδιά μου... Η INTERAMERICAN για Νοέμβριο - Δεκέμβριο του 1973 είχε βγάλει ένα περιοδικό με εξώφυλλο 4 πρώτους ασφαλιστές, τον Άγγελο Παγκράτη, τον Άγγελο Παναγόπουλο, τον Σταμάτη Πλέσσα και το Βασίλη Μαυρομάτη. Ο Πλέσσας είχε 143 συμβόλαια, ο Παναγόπουλος 75, ο Παγκράτης 61 και ο Μαυρομάτης 86. Ο κ. Κοντομηνάς έλεγε τα ίδια που λέει και σήμερα. «Ο χρόνος που πέρασε καθιέρωσε οριστικά την INTERAMERICAN πρωτοπόρο και την κατατάσσει πρώτη... Η νέα χρονιά που έρχεται θα είναι η βάση για κάτι ακόμα μεγαλύτερο... Τώρα είναι κρίσιμη η στιγμή...» Ίσως όμως είναι η στιγμή να θυμηθεί και ποιον τον έφτιαξαν στα πρώτα χρόνια και μην τους ξεχάσει χάριν νέων φίλων στην EUREKO. Γέμισε τους τοίχους πίνακες και γλυπτά από τον Μιχαλαριά και δεν άφησε λίγο χώρο για πρωτεργάτες που «σάπισαν» τις καρδιές τους στο χτίσιμο... Καιρός είναι να τοποθετηθούν πλάκες και φωτογραφίες όλων αυτών που έβαλαν πλάτη και ώρες από τη ζωή τους.



Στη διάρκεια της πρώτης συνάντησης του προεδρείου της ΓΣΕΕ με τον υπουργό Οικονομίας **Ν. Χριστοδουλάκη** υπήρξε μία κατ' αρχήν συμφωνία για έκδοση τίτλων του ελληνικού δημοσίου (ομόλογα), τα οποία το ΙΚΑ μπορεί να διαθέσει στην αγορά. Κατ' αυτόν τον τρόπο το δημόσιο χρέος μπορεί να αυξηθεί ισόποσα (1,3 τρισ. δρχ.), αλλά το Ίδρυμα θα λάβει άμεσα σχεδόν το 90% του ποσού. Στην εξέλιξη αυτή ευελπιστεί, ασκώντας ταυτόχρονα πίεση, και ο κ. **Χρήστος Πολυζωγόπουλος**, ο οποίος θεωρεί ότι έτσι «θα βελτιωθούν τα οικονομικά του Ίδρύματος, θα αποδοθεί το κυριότερο μέρος της οφειλής προς τον ΟΑΕΔ (380 δισ. δρχ.) και θα υπάρξει μια ισχυρή συμβολή στο ασφαλιστικό πρόβλημα. Δηλαδή το κράτος κάνει «κολπάκια» έναντι νομίμων απαιτήσεων. Αν τα κόλπα αυτά τα έκανε ένας ιδιώτης τι θα έλεγε το Δικαστήριο; Και αν υπήρχαν συνδικαλιστές που θα τράβηγαν το σχοινί υπέρ των εργατών δεν θα έπρεπε να κάνουν μια αγωγή αποζημίωσης για τα διαφυγόντα κέρδη εξαιτίας της μη πληρωμής; Κάτι τέτοιο δεν θα έκανε και ο τελευταίος ιδιώτης ενός οποιοδήποτε μαγαζιού για τα συμπεριφέροντά του κ. Νεκτάρη; Πώς είναι δυνατόν το «μαγαζί του ΙΚΑ» που είναι «γωνιακό» και με σύγυρη πελατεία, να μη βγαίνει να πληρωθεί; Κέρδη έχει το κράτος και το τραπεζικό σύστημα και εξαιτίας χρημάτων του ΙΚΑ. Γιατί τα λεφτά του ΙΚΑ κ. Νεκτάρη να είναι υποτιμημένα; «Τράβα» μια-δυο-τρεις αγωγές όπως κάνουν οι ιδιώτες στις συναλλαγές τους εναντίον μεγαλοοφειλετών του Δημοσίου, να μείνεις στην ιστορία ως Άγιος Νεκτάρης, προστάτης των χιλιάδων μικροσυνταξιούχων που είναι τέτοιοι ένεκεν των μεγαλοοφειλετών. Έτσι κάνουν κ. καθηγητά αυτοί που μένουν στην ιστορία... Οι άλλοι απλώς περνούν ανώνυμοι και ξεχασμένοι. Μάλλον μπορείς και σίγουρα θα έχεις τη στήριξη όλων των Ελλήνων και των ανθρώπων του ΙΚΑ. Πριν φύγεις από εκεί ζήτησε με ιδιωτικά νομικά κριτήρια, δηλαδή ΟΛΗ ΤΗΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ υπέρ των ασφαλισμένων, ό,τι οφείλεται στους ασφαλισμένους του ΙΚΑ εδώ και χρόνια. Και ως ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ και ως ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ μπορείς.

Περίπου 68.000 άτομα από τα 700.000 που ελέγχθησαν για παραβάσεις τροχαίας κυκλοφορίας ήταν μεθυσμένα σε διάστημα 20 μηνών, δυο 10μηνια 2000 και 2001. Βάλτε και τα ανασφάλιστα και θα δείτε πού πάνε οι ζημιές κλάδου Αυτοκινήτου. Γιατί δεν κυκλοφορούν 700.000 αυτοκίνητα. Κυκλοφορούν (2.000) 5.060.885 οχήματα εκ των οποίων τα ασφαλισθέντα είναι 3.911.268 με στοιχεία 58 εταιριών (είναι και άλλες που δεν δηλώνουν στοιχεία). Αναλογικά λοιπόν στα 5.060.885 κυκλοφορούντα οι μεθυσμένοι θα πρέπει να είναι περί τις 450.000 άτομα. Ας πούμε και κάτι για τα παιδιά. Κακώς πληρώνουν κάτι επασφάλιστρα λόγω ηλικίας. Βαρύνονται ηλικιακά οι μικροί μέχρι 25 ετών οδηγό με το 14,16% ζημιών. Το 48% των ζημιών περίπου το κάνουν οι ώριμοι 26-45 ετών και το 38% το κάνουν οι πιο ώριμοι 46 ετών και άνω... Κύριε Κοντομηνά, ως πρόεδρος της Ένωσης να πάτε μια μέρα με τον ευτραφή φίλο μας κ. Κώσταλο να φράξετε την πόρτα του υπουργού κ. Χριστοδουλάκη μέχρι να δεχθεί να ακούσει τι χάνετε εσείς και τι το κράτος από τα περίπου ένα εκατομμύριο εκατό χιλιάδες ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Πείτε το άλλη μια φορά. Καλέστε τα κανάλια και τις χιλιάδες των ασφαλιστών για συμπάρασταση. Ή κάντε μια στάση μη ασφάλισης για ένα Σαββατοκύριακο! Έχει να γίνει πανηγύρι!

Πόσο μετρά η ταχύτητα
Σύμφωνα με μια έρευνα που έγινε στην Αμερική, στο **Purdue University**, η ταχύτητα είναι σημαντικός παράγοντας για τους πελάτες σου. Ειδικότερα, η έρευνα αποκάλυψε ότι: - 80% των πελατών θέλουν απάντηση στο τηλέφωνο σε 4 κρουδουίσματα. - 66% θα παραπονεθούν αν πρέπει να περιμένουν 30" για να μιλήσουν σε κάποιον. - 66% επιθυμούν από τον πρώτο συνομιλητή που βρίσκουν να μπορεί να χειριστεί την υπόθεσή τους. - 30% πιστεύει ότι μια κλήση στο κινητό του ασφαλιστή τους πρέπει να κρατήσει όχι περισσότερο από 3'. Το 49% λένε 5' ή λιγότερο. - 70% περιμένουν απάντηση σε επιστολή σε διάστημα 2 εβδομάδων. **Πόσο γρήγορα** κάνεις αυτά τα πράγματα; Πηγή: «INTERAMERICAN NET»

Χρειάζεται κατά καιρούς να θυμίζουμε δημόσια και την εκδοτική παρουσία μας με το «NAI», το «Bancassurance & Banking» και το «Next Deal» που κυκλοφορούν από την εταιρία μας ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ - Ευιά. Σπύρου. Η βάση μας είναι συνδρομητική. Κατά μέσο όρο είναι δέκα χιλιάδες πεντακόσιοι (10.500) συνδρομητές στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο (δηλαδή περίπου 30.000 αναγνώστες). Είμαστε κλαδικό περιοδικό και οι αναγνώστες μας είναι πρώτων ελεύθεροι πολίτες. Δεύτερον είναι καταναλωτές δύο προϊόντων και υπηρεσιών: του τραπεζοασφαλιστικού συστήματος και γενικώς καταναλωτές διαφόρων προϊόντων, όπως όλοι οι καταναλωτές. Τρίτον είναι διαμορφωτές κοινής γνώμης, αφού οι πιο πολλοί επηρεάζουν πολλούς ως ηγέτες του χώρου τους. Αυτά τα λέμε για πολλούς λόγους, ένας εκ των οποίων είναι και η αποδοτικότητα διαφήμισης... Για πολλά προϊόντα και υπηρεσίες είμαστε ένα από τα καλά μέσα επιλογής σας. Η βάση των 10.500 συνδρομητών μας φαίνεται πιο καθαρά τι σημαίνει εκτός των άλλων αν αναφέρουμε ότι οι κυκλοφορίες εφημερίδων - περιοδικών (πηγή: ΠΟΝΤΙΚΙ) ενδεικτικά στα μέσα Οκτωβρίου ήταν (μέσος όρος) ως ακολούθως: ΤΑ ΝΕΑ 60.000, ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ 38.000, ΕΘΝΟΣ 25.000, ΕΛΕΥΘ. ΤΥΠΟΣ 17.000, ΑΔ. ΤΥΠΟΣ 8.050, ΧΩΡΑ 4.500, ΑΥΡΙΑΝΗ - ΕΣΤΙΑ - ΕΛ. ΟΡΑ 3.000, ΒΗΜΑ (Κυριακής) 100.000, ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ (Κυρ.) 77.000, ΡΙΖΟΣΠΑΣΤΗΣ (Κυρ.) 12.000, ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ (Κυρ.) 100.000, ΕΘΝΟΣ (Κυρ.) 73.000, ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΗ (Κυρ.) 9.000, ΗΜΕΡΗΣΙΑ 10.000, Χρηματιστήριο 3.500, ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 2.000, ΕΞΠΡΕΣ 850, ΚΕΡΔΟΣ 600 φ. Εβδομαδιαίες εφημερίδες: Επενδυτής 22.000 φ. - Ισοτιμία 8.000 - Αξία 8.000 - Μέτοχος 4.160 φ. Δείκτης 2.030 φ. - Money week 800 φ. κ.λπ. Έχουμε κι εμείς παρουσία και δύναμη χρήσιμη για τη διαφημιστική σας παρουσία.



Μέσα σε 22 χρόνια η Nationale - Nederlanden, με πρόεδρο και γενικό διευθυντή τον Τάκη Καραλή, πέτυχε την εδραίωσή της στην Ελλάδα και το 2000 ήταν τρίτη εταιρία. Από κοντά τον κ. Τάκη Καραλή τον γνώρισα στις αρχές του 1990 και μπορώ να πω πως δεν άλλαξε πολύ όλα αυτά τα χρόνια των μεγάλων αλλαγών. Μάλλον βελτίωσε τα γενικά χαρακτηριστικά του που, λόγω της φιλοσοφίας του να φαίνεται πάντα η εταιρία και όχι αυτός, δεν τα γνωρίζουν πολλοί στην ελληνική αγορά. Είναι ένας σεμνός, συνετός και ευγενής γενικός δ/ντής που γνωρίζει άριστα το αντικείμενο εργασίας του. Έχει να κάνει με ανθρώπους γι' αυτό και οι ενέργειές του έχουν μέτρο τις ανθρώπινες σχέσεις και τον άνθρωπο.

Σπούδασε Μαθηματικά στην Αθήνα και Αναλογιστική στην Ελβετία. Μεγάλωσε στην Αθήνα, στο Παγκράτι. Γεννήθηκε στα Κρεσταινά Ηλείας. Αγαπά την Ελλάδα. Εργάστηκε σε ασφαλιστικές εταιρίες της Ελβετίας, στην Interamerican, την Εθνική και ως αναλογιστής σε αντασφαλιστικές εταιρίες και για μεμονωμένες εργασίες διαφόρων εταιριών, όπως η Πρόδος, οι Αφοί Μακρυμίχαλοι, η Αγροτική κ.ά., έχει εμπειρίες πωλήσεων. Μετέχει στα διεθνή συνέδρια του ING Ολλανδίας. Έχει σημαντικές θέσεις στα επαγγελματικά όργανα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ως manager ασφαλιστών είχα ένα γραφείο στην οδό Όθωνος 4, όπου εργάστηκε στον ίδιο όροφο και αυτός ως αναλογιστής και λόγω της συχνής του παρουσίας στα γραφεία της Ένωσης στην οδό Ξενοφώντος 10 στο Σύνταγμα, τον έβλεπα πολλές φορές εκεί Φιλελλήνων και Ξενοφώντος στο κόκκινο φανάρι να περιμένει χαμογελαστός. Το πρόσωπό του, συνήθως ροδαλό, έλαμπε και ακτινοβολούσε ενέργεια, και μια φωτεινότητα ρόδινης ανατολής κάποιου νέου που ανατέλλει... Ίσως ήταν ανταύγειες του πορτοκαλί χρώματος του σήματος της NN που σιγά - σιγά έβαφε τα ασφαλιστικά πρόσωπα και πράγματα στη χώρα μας. Το 1982 ιδρύθηκε η NN Ζωής, το 1986 η NN Γενικών, το 1991 η NN Αμοιβαίων, το 1995 η ING Bank. Στο 2002 ετοιμάζει κάτι δυνατό όπως μας είπε.

Αγαπά την Ελλάδα πολύ, γι' αυτό και δεν έμεινε στην Ελβετία όπου του έγινε μία απ' τις μεγαλύτερες τιμές για Έλληνα, να ανακηρυχθεί μέλος της Ένωσης Ελβετών Αναλογιστών. «Τη μισή μέρα σκεπτόμουν την Ελλάδα» μου εκμυστηρεύτηκε. Και άλλη μια φορά μού τόνισε ότι όταν πήγε στην Ατλάντα το καλοκαίρι του 2001 ένωσε μια μεγάλη συγκίνηση και υπερηφάνεια όταν είδε την ελληνική σημαία ανάμεσα στις αρκετές όλων των χωρών του ING και μάλιστα ανάμεσα στις 25 κύριες... «Πολλού γαρ χρυσού και πλούτου κρείσσων πάτρα σωφρώνι ναίειν» έγραψε ο Ευριπίδης. (Από πολύ χρυσάφι και μεγάλα πλούτη καλύτερο είναι να κατοικείς στην

πατρίδα). Την Ελλάδα και τους ανθρώπους της ήθελε να υπηρετήσει ο Τάκης Καραλής.

Ο Τάκης Καραλής πιστεύοντας αυτό που λέει ο Μένανδρος ότι «κοινόν αγαθόν τούτ' εστί χρηστός ευτυχών» (δηλαδή «όλους ωφελεί ο ενάρετος πολίτης που ευτυχεί»), αγωνίστηκε με όλες του τις δυνάμεις να κάνει ασφαλιστές που ευτυχούν. Πετυχημένος ασφαλιστής είναι αυτός που κάνει ευτυχισμένες οικογένειες μου είπε. Οι ασφαλιστές του ξεχωρίζουν όπου σταθούν και για να προοδεύουν έβαλε κανόνες αξιοκρατίας. «Κανείς δεν παίρνει κάτι χωρίς να το δικαιούται». Πάντοτε να αριστεύετε και να υπερέχετε απέναντι στους άλλους (Αιεν αριστεύειν και υπείροχον έμμεναι άλλων - Όμηρος) αν θέλετε δόξες, βραβεία και χρήματα τους λέει 22 χρόνια τώρα. Αυτοί σαν δυνατά λιοντάρια δημιούργησαν το μεγαλείο της NN. Και αυτός τους έδωσε δόξα και χρήματα, τιμή, εξασφάλιση, εφ' άπαξ, συνταξιοδοτικά, καλύψεις υγείας ισοβίως...

«Χαλεπόν έσθλον εμμενας» (είναι δύσκολο να ξεχωρίζει κάποιος) είπε ο Πιπτακός ο Μυτιληναίος, αλλά ο Τάκης Καραλής κατάφερε και ξεχώρισε και αποτελεί σήμερα μεγάλη ελπίδα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ηγείται άριστα ενός από τα πιο ομοιογενή δίκτυα πωλήσεων στην Ελλάδα, που δημιουργήθηκε μέσα από τα σπλάχνα της εταιρίας, έχει νέους ασφαλιστές ηλικιακά και επαγγελματικά, είναι γνώστες του αντικείμενου τους, έχει γερές βάσεις και πλάτες του ING Ολλανδίας με την παγκόσμια κυριαρχία του, τις 100.000 προσωπικό και πολλαπλάσιο αριθμό συνεργατών σε 60 χώρες.

Προφανώς όλοι αντιλαμβάνονται και τα πολλά πλεονεκτήματα που θα έχουν όσοι είναι ή θα γίνουν ασφαλιστές της NN στην Ενωμένη Ευρώπη, στην οποία πολλοί ανταγωνιστές σχεδιάζουν ή οραματίζονται να μπουκώσουν τα προσεχή χρόνια και θα βρουν σε ανταγωνιστική δράση ή λειτουργία το ING από πολύ νωρίτερα.

«Οι ασφαλιστές μας έχουν πρωτεύουσα θέση» σ' όλες τις επιχειρηματικές ενέργειές μας λέει ο κ. Καραλής, μαζί με άλλα ενδιαφέροντα που μας είπε για το «NAI», ένα γελαστό απόγευμα στο γραφείο του στα κεντρικά της NN στη Λεωφόρο Συγγρού 196.

Καθώς έφευγα ο ήλιος βασιλευε κάτω προς το Αιγάλεω και τη Σαλαμίνα. Γλυκά, απαλά χρώματα ζωγράφιζαν πορτοκαλιά τα σύννεφα του δειλινού στη Δύση της Αθήνας. Οι πρώτες μέρες μεγαλώματος της NN κράτησαν 22 χρόνια. Αύριο ανατέλλει η πρώτη καινούργια μέρα των νέων χρόνων δημιουργίας της. Έχουν τόσα πολλά να γίνουν που δεν ξέρω τι να πρωτοθαυμάσω και τι να πρωτογράψω.

Καλημέρα «κουκλάρα» NN της εποχής ευρώ!

Ε.Σ.

ING
Nationale-Nederlanden

Τάκης Καραλής:

Στο ING οι ασφαλιστές μας έχουν πρωτεύουσα θέση!

Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου
εκδότη του NAI

Η συνέντευξη

Ε.Σ.: Κύριε Καραλή, ο Θεός έδειξε μεγάλη αγάπη στο πρόσωπό σας. Γεννηθήκατε σε μια εποχή που έβγαλε ήρωες στα χρόνια του 1943. Σπουδάσατε, ταξιδέψατε, δημιουργήσατε, φτιάξατε φίλους, αποκτήσατε χρήματα, φίλους, εμπειρίες ποικίλες. Εσείς στα νεανικά σας χρόνια πώς ανειρενύσατε τον μέλλον; Φανταζόσασταν όλα αυτά που έγιναν;

Τ.Κ.: Σίγουρα όχι έτσι. Εκείνο που πίστευα, επειδή από πολύ νωρίς χρησιμοποιούσα τον πληθυντικό, ήταν ότι μαζί με άλλους, με πολλούς μαζί, με ομάδα, ίσως να μπορούσαμε να δημιουργήσουμε κάτι καλό για την Ελλάδα. Έτσι οι νέοι.

Ε.Σ.: Μια και μιλάμε για ομάδες, κάνατε φίλους και παρέες στα παιδικά σας χρόνια; Παιζατε παιχνίδια, μπάλα;

Τ.Κ.: Βέβαια! Και όπως ξέρεis τους φίλους των παιδικών χρόνων τους θυμάσαι για πάντα. Στα ανέμελα εκείνα χρόνια δημιουργούνται σχέσεις και φιλίες για πάντα! Οι φίλοι αυτοί των νεανικών και φοιτητικών χρόνων είναι παντοίχοι!

Ε.Σ.: Εδώ γεννήθηκα;

Τ.Κ.: Γεννήθηκα στα Κρεσταινά Ηλείας, αλλά ήρθαμε οικογενειακά στην Αθήνα το 1949, σε ηλικία 6 ετών. Όλα μου τα γράμματα και τις σπουδές τις έμαθα στην Αθήνα, εδώ έκανα φίλους, εδώ μεγάλωσα και συγκεκριμένα στο Παγκράτι. Εκεί ήταν τα πρώτα παιχνίδια, το Δημοτικό, το Γυμνάσιο, το Λύκειο, οι πρώτοι φίλοι. Στο Παγκράτι.

Ε.Σ.: Υπάρχει σήμερα το σπίτι που μεγαλώσα-

Τ.Κ.: Υπάρχει. Μένει ο αδερφός μου. Είναι στην οδό Ιφικράτους.

Ε.Σ.: Πώς ήταν τα παιδικά σας χρόνια;

Τ.Κ.: Όπως για όλο τον κόσμο, εκείνα τα χρόνια δεν ήταν εύκολα. Ήταν η εποχή που η Ελλάδα έβγαине τραυματισμένη από τους πολέμους και ξεκινούσε να κάνει ένα καλύτερο μέλλον. Τότε οι νέοι αγωνίζονταν πολύ για να κάνουν καριέρα, αλλά και οι προκλήσεις ήταν μεγάλες.

Ε.Σ.: Οι γονείς σας;

Τ.Κ.: Ο πατέρας μου, θα σου φανεί παράξενο που πρώτη φορά το λέω, επειδή ήταν έμπορος, πριν από το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ήταν και ασφαλιστής, κυρίως ασφαλιστής Ζωής ως αντιπρόσωπος γερμανικών εταιριών και μάλιστα μου είπε κάποτε ότι πουλούσε ασφάλειες επί δύο κεφαλών. Όταν τον ρώτησα γιατί, μου απάντησε ότι ήταν δύσκολο εκείνα τα χρόνια να πεις σε κάποιον ότι αν πάθει κάτι θα πάρουν οι συγγενείς σου ένα ποσό, γι' αυτό λέγαμε ότι αν πάθει ο άλλος θα πάρεις εσύ... Πιο βολικό... Έκανε και πυρασφάλειες, αλλά ήταν πολύ δύσκολο να πεισθούν άνθρωποι να ασφαλισθούν. Έκανε ένα πορτοφόλι, αλλά δυστυχώς στον πόλεμο όλα αυτά σκόρπισαν και χάθηκαν...

Ε.Σ.: Εσείς πότε πρωτοδουλέψατε;

Τ.Κ.: Θα γυρίσω λίγο πίσω. Όταν τελείωσα το Πανεπιστήμιο, τη Μαθηματική Σχολή, έψαχνα κι εγώ να βρω τι επάγγελμα θα κάνω. Ήταν η εποχή εκείνη που οι περισσότεροι Μαθηματικοί πήγαιναν να ειδικευθούν σαν αναλυτές - προγραμματιστές computer. Ήταν η εποχή που έμπαινε το computer στη ζωή. Τους Μαθηματικούς τους τράβαγε αυτό το επάγγελμα. Σκέφθηκα τότε ότι γύρω μου υπάρχουν πολύ έξυπνοι άνθρωποι και ότι κι εγώ θα 'πρεπε να κάνω κάτι διαφορετικό και ωραίο. Τότε, ένας θείος μου ήταν διοικητής στο ΤΣΑΥ, στο Ταμείο των γιατρών, και σαν αναλογιστή είχαν τον Νίκο τον Πρεβελάκη έναν από τους καλύτερους αναλογιστές της ελληνικής αγοράς. Του είπα λοιπόν ο θείος ότι έχει έναν ανιψιό με σχετικά προσόντα, δραστήριο, ενθουσιώδη κ.λπ. Τι θα συμβούλευες να κάνει; Έχεις καμιά καλή ιδέα; Ο Νίκος ο Πρεβελάκης, λοιπόν, ο αδερφός του Γιώργου και του συγγραφέα, ήταν αναλογιστής στην Εθνική Ασφαλιστική και του είπα ότι μέλλον έχουν τα ασφαλιστικά μαθηματικά. Αυτό εμένα μου έμεινε. Έτσι όταν τελείωσα το στρατό, έφυγα για την Ελβετία, έχοντας στο μυαλό μου να ψάξω για σπουδές ασφαλιστικών μαθηματικών. Μαζί με όλα τα άλλα έπρεπε να βρω και δουλειά. Εκεί ήταν οι πρώτες δουλειές. Τότε δεν ήταν εύκολο σε όλους να σπουδάζουν χωρίς να δουλεύουν. Δεν υπέφερα, αλλά δεν ήταν και όλα βολικά. Υπήρχαν δυσκολίες. Τότε ψάχνοντας είχα 3 προτάσεις να δουλέψω σε τρεις ασφαλιστικές εταιρίες. Η μία στη Ζυρίχη, η άλλη στη Βασιλεία και η άλλη στη Γενεύη. Από τις τρεις εταιρίες διάλεξα αυτήν στη Γενεύη όχι μόνο επειδή μου άρεσε η Γενεύη, αλλά και για κάτι άλλο σημαδιακό. Η εταιρία αυτή ήταν στην οδό των Αθηναίων. Rue de l' Athene. Λέω: Ένας Αθηναίος βρίσκεται στην Ελβετία και σ' ένα δρόμο των Αθηναίων, ε αυτό είναι

σήμα απ' τον Θεό. Έτσι έπιασα δουλειά σαν μαθητευόμενος αναλογιστής και την ίδια εποχή άρχισα να σπουδάζω και να ειδικεύομαι. Δούλεψα για ένα διάστημα 5 χρόνων, ειδικεύθηκα στα ασφαλιστικά μαθηματικά και έγινα και μέλος της Ενώσεως Ελβετών Αναλογιστών.

Ε.Σ.: Δεν ήταν και πολλοί οι Έλληνες τότε που μπορούσαν να τύχουν αυτής της διάκρισης φαντάζομαι.

Τ.Κ.: Ναι, και θαμάραι ότι αυτή η τιμητική διάκριση έγινε σ' ένα μεγάλο συνέδριο στη Ζυρίχη.

Ε.Σ.: Ψάξτε παρακαλώ μήπως βρείτε κάποια φωτογραφία απ' αυτή την εκδήλωση. Ευχαρίστως να τη δημοσιεύσει το «ΝΑΙ», επειδή η στιγμή είναι και ιστορική, αλλά και τιμή την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα είχατε όλα σε ρομαντικές εποχές.

Τ.Κ.: Μου έλειπε όμως η Ελλάδα, την οποία λάτρευα και λατρεύω. Παραπάνω απ' τις μισές ώρες της μέρας τότε σκεφτόμουνα συνεχώς την Ελλάδα, την πατρίδα μου. Για καλή μου τύχη τότε μια αντιστασιακή εταιρία η «Nouvele de Compagnie de l' Reassurance» είχε πελάτες στην Ελλάδα. Αυτή με διόρισε τότε ως αντιπρόσωπό της με ευθύνη του ελληνικού χαρτοφυλακίου. Όλα αυτά το 1973. Εκεί γνωρίστηκα με την ελληνική ασφαλιστική αγορά, γνώρισα τους τότε παλαιούς ασφαλιστές όλης της ελληνικής αγοράς και εταιρίες όπως η Εθνική, ο Αστέρης, η Interamerican κ.λπ.

Ε.Σ.: Εργασθήκατε και στην Interamerican εξ όσων γνωρίζω.

Τ.Κ.: Η μεγάλη μου αγάπη για την Ελλάδα με έφερε πάλι πίσω στην πατρίδα λίγο πριν ολοκληρώσω σπουδές και εργασίες στην Ελβετία. Ξαναπήγα στον Πρεβελάκη και μου λέει "έχω τον αδελφό μου τον Γιώργο Πρεβελάκη στην Interamerican, πήγαινε να τον βρεις". Πάω εκεί και μου λέει έχω μια δουλειά για σένα. Έτσι πήγα ως αναλογιστής το 1972 για λίγο διάστημα μέχρι να έρθει ο Θ. Λύχρος.

Ε.Σ.: Σε ποιο κτίριο εργαζόσασταν.

Τ.Κ.: Στην οδό Όθωνος 4.

Ε.Σ.: Εκεί δούλεψα κι εγώ στην Όθωνος για πολλά χρόνια. Η ζωή κάνει κύκλους.

Τ.Κ.: Πήγα ξανά στην Ελβετία και μέσα από τις σχέσεις μου με την ελληνική αγορά μου ήρθε και η πρόταση απ' τον Κωνσταντίνο Κανάρη της Εθνικής να πάω εκεί. Αυτός μου έκανε την πρόταση στην Ελβετία. Εκείνο τον καιρό η Εθνική ήθελε να δώσει καινούργιο πρόσωπο και μου πρότεινε να εργασθώ στη θέση του αναλογιστή Νίκου Πρεβελάκη, που ήταν ο αρχιαναλογιστής της Εθνικής. Έτσι ήρθα οριστικά στην Ελλάδα το 1976, πήγα στην Εθνική μέχρι το 1980, οπότε πήγα στην NN.

Ε.Σ.: Εκεί ποιος σας έκανε πρόταση;

Τ.Κ.: Η πρόταση έγινε από τους Ολλανδούς που είχαν μάθει για τη διεθνή παρουσία μου, αλλά και για τη θητεία μου στην ελληνική αγορά και ήθελαν έναν γενικό δ/ντή με διεθνή καριέρα. Οι Ολλανδοί μαζί με τον Ι. Μακρυμίχαλο έκαναν την πρόταση. Η «Πρόοδος» του Μακρυμίχαλου ήταν πελάτης στην ελβετική εταιρία Nouvele de Compagnie de l' Reassurance και με είχανε καλέσει να φτιάξουμε ένα ομαδικό συμ-

βόλαιο πελάτη τους στη Σαουδική Αραβία. Και μου είπε τότε ο Μακρυμίχαλος να με πληρώσει, αλλά του απάντησα ότι η αμοιβή μου θα είναι να μου δώσουν τις αντισταθμίσεις της «Πρόοδου». Το πρώτο λοιπόν ομαδικό συμβόλαιο της «Πρόοδου» το έφτιαξα εγώ, όπως και το πρώτο της Αγροτικής. Είπα κάποτε και στον Ντάντο τον Λυσιάχου ότι αν ψάξει τα αρχεία του θα βρει το πρώτο τεχνικό σημείωμα και τιμολόγιο ατομικού ασφαλιστηρίου με υπογραφή Τ. Καραλή. Τότε η Αγροτική ήταν ένα πρακτορείο μέσα στην ΑΤΕ. Εκείνη την εποχή συνεργάστηκα με πολύ κόσμο, όπως με τον Λαπατά, τον Παλλίδα, τον Κανάρη, τον Πάλλη, τον Αλεξόπουλο, τον Κοντομηνά, τον Πεταλά, τον Ταμπουρά.

Ε.Σ.: Με τον Κοντομηνά είχατε συνεργασία;

Τ.Κ.: Ναι, και θαμάραι την τελευταία μέρα που θα έφευγα, ήρθε στο γραφείο μου από πάνω μου και μου λέει «βρε αδερφέ, τελευταία μέρα και δουλεύεις ακόμα ως αργά;» Μα είναι η δουλειά μου του λέω, πρέπει να τελειώσω όλα...

Ε.Σ.: Άλλαξε καθόλου ο Κοντομηνάς από τότε;

Τ.Κ.: Ο Κοντομηνάς είναι μια προσωπικότητα στην ελληνική αγορά. Ήταν πάντοτε δραστήριος και εργατικότατος. Εργατικότατος. Τότε η Interamerican είχε μια δυνατή κινητικότητα με μαχητικό κόσμο που είχε παλμό, ψυχή, καρδιά. Φαινότανε. Έδινε και έδειχνε μια σφραγίδα.

Ε.Σ.: Ήταν μια σύμπτωση χρονικής στιγμής η Interamerican; Αν ξεκινάγε σήμερα θα ξαναγινόταν κάτι μεγάλο;

Τ.Κ.: Νομίζω πως και σήμερα να ξεκινάγε με τις ίδιες προϋποθέσεις. Θα πετύχαινε.

Ε.Σ.: Με τούτα και με 'κείνα φτάσαμε στο '80,

που γεννήθηκε η NN. Θυμάσθε κάτι από τα βαφτίσια και τις πρώτες μέρες;

Τ.Κ.: Το όνομα Nationale - Nederlanden ήταν μεγάλο και όχι εύκολο προφερόμενο... Σκεφθήκαμε τότε να το πούμε NN, οι φίλοι μας λένε NN. Η NN έφερε πρωτόγνωρα πράγματα για την Ελλάδα. Η NN δεν έγινε τυχαία. Ήταν μια ισχυρή ομάδα με νέες δομές, με νέους στόχους, με νέα οράματα.

Όταν ανέλαβα την εταιρία, Αύγουστο του '80, οι αιτήσεις του μήνα ήταν 8 Νέα Παραγωγή από δύο άτομα στη Θεσσαλονίκη. Ο Τσιγνιδός και ο Παύλος Χαλκιδής.

Όταν μέτρησα τις αιτήσεις τότε πείσωσα πολύ και βάλαμε τις πρώτες δομές ανάπτυξης. Αποφασίσαμε να κάνουμε μια πρώτη «μαγιά» για ξεκίνημα με ασφαλιστές και από τον ανταγωνισμό και εν συνεχεία να σταματήσουμε κάθε ανάμιξη ξένων managers από εμάς και να αναπτυχθούμε «από τα σπλάχνα μας». Αυτή η πρώτη ομάδα ήταν ο Νίκος Βαμβουκάκης, ο Τάκης Αμπατζίδης, ο Γ. Μπουρλάκης, ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος, ο Τ. Καφετζόπουλος κ.λπ.

Ε.Σ.: Ποιος ήταν ο πρώτος που στρατολογήθηκε στην NN; Μήπως θυμάστε και την πρώτη αίτηση;

Τ.Κ.: Ο πρώτος ήταν ο Γιώργος ο Τσιγνιδός από τη Θεσσαλονίκη. Αυτός έφερε και τις πρώτες αιτήσεις.

Ε.Σ.: Η φιλοσοφία και απόφαση που κλείνει η φράση «ανάπτυξη από τα σπλάχνα μας» πότε πρωτομήκη σε ενέργεια;

Τ.Κ.: Γύρω στο 1983-84. Από τότε εφαρμόστηκε ως κανόνας. Δεν δώσαμε τίποτα και σε κανέναν κάτι που δεν το κέρδιζε με σκληρή δου-

λειά μέσα στην εταιρία. Όλοι έπαιρναν τα ίδια αναλόγως δουλειάς. Δεν κάναμε χάρη σε κανέναν. Τότε στα μέσα του '80 χωρίσαμε και την Ελλάδα σε περιοχές και η ανάπτυξη βασίστηκε σε 2 κέντρα. Ένα στην Αθήνα και ένα στη Θεσσαλονίκη. Η ανάπτυξη μέσα από τα σπλάχνα μας δημιούργησε αυτό το θαύμα που όλοι ζηλεύουν και λέγεται NN. Η εταιρία ακόμα δεν πήρε ποτέ δουλειά από τα χέρια ασφαλιστών μας. Όλα στους ανθρώπους μας. Ενισχύουμε και στηρίζουμε τους ασφαλιστές μας.

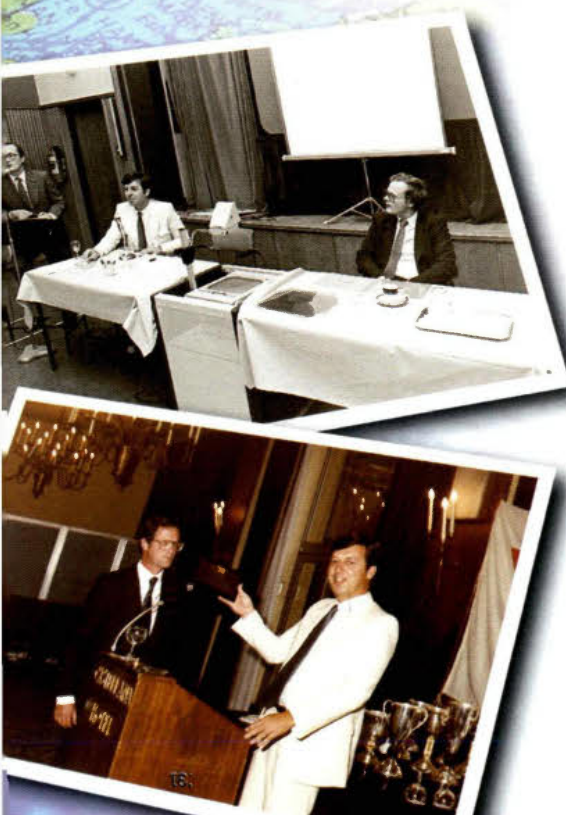
Ε.Σ.: Είναι πολύ όμορφη και η εικόνα που βλέπω στα συνέδριά σας σε ώρες βράβευσης. Μου αρέσει που βλέπω να είναι όλη η ομάδα όρθια και να αποδίδει τιμή με έντονα χειροκροτήματα στον αρχηγό διευθυντή της ομάδας ή τον επιθεωρητή που «γέννησε» την ομάδα και τον ομαδόρχη συντονιστή του υποκαταστήματος. Πιο μεγάλο χειροκρότημα και πιο ειλικρινές για δ/ντή υπ'τος από αυτό που έγινε για τον Νίκο Βαμβουκάκη δεν είδα ποτέ. Σαν τον αγαπητό Νίκο έχετε πολλούς που έφτιαξαν «φωλιές» που γεννήθηκαν πολλά παιδιά. Θέλετε να μας γνωρίσετε μερικούς;

Τ.Κ.: Ναι, είναι σπουδαίοι οι άνθρωποι μας αυτοί.

Ε.Σ.: Μου έκανε καλή εντύπωση αρχές του '90 όταν επισκέφθηκα το γραφείο του Βαμβουκάκη στον οδό Μαιάνδρου, πίσω απ' το Ιπποκράτειο, και είδα τη Σοφία Ρασιότου, τον Γιώργο Ζαφείρη μαζί με πολλούς συναδέλφους τους να δείχνουν μια εικόνα επιτυχίας και ανάπτυξης...

Τ.Κ.: Ο Ν. Βαμβουκάκης, με μια φλόγα τράβαγε τους ανθρώπους μπροστά. Του Νίκου του άρεσε να εργάζεται και να δημιουργεί και ευτυχώς

Αθήνα 1950: Όταν ήρθε στην Αθήνα στα έξι του χρόνια ο Τάκης Καραλής στους δρόμους τα παιδιά έτρεχαν με πατινία, στα σχολεία οι εθνικές εορτές έπλαθαν τα νέα Ελληνοπούλα με πολλή αγάπη για την Ελλάδα, οι γειτονιές είχαν καφενεία και οι δρόμοι στρώνονταν με τα χέρια. Η Ελλάδα μας έβγαине ματωμένη και φτωχή απ' τον πόλεμο, αλλά τα παιδιά της έβλεπαν την Ακρόπολη και γύμναζαν τα φτερά να πετάξουν ψηλά. Είχαν πνευματικά πλούτη αρκετά...



αυτό το πέρασε και στους ανθρώπους που δημιούργησε, όπως στον Φάνη Χριστόπουλο, στη Σοφία Ρατσιάτου κ.λπ. Και ο Τσιγγιδόνος έβγαλε τον Παπαναστασίου και τον Αρβανίτη. Ο Βαμβουκάκης έβγαλε στρατό ασφαλιστών.

Ε.Σ.: Και ο Μανώλης ο Ανδρόνικος βοήθησε πολύ τότε μαζί με σας. Ήσασταν και εσείς στην πρώτη γραμμή εξ αρχής.

Τ.Κ.: Ναι, έτσι είναι. Ασχολήθηκα κι εγώ με τις πωλήσεις από την πρώτη στιγμή. Η επαφή μου με τους managers ήταν διαρκής. Κανένα μήνα επί 22 χρόνια δεν έλειψα από τη Θεσσαλονίκη. Οι συγκεντρώσεις διευθυντών υποκαταστημάτων θεσμοθετήθηκαν να γίνονται κάθε μήνα, ένα στην Αθήνα και ένα στη Θεσσαλονίκη. Στη Θεσσαλονίκη τα τελευταία 22 χρόνια, αν το μετρήσεις, θα βγάλεις ότι έζησα τουλάχιστον 2-2,5 χρόνια απ' τη ζωή μου.

Την πρώτη Τρίτη κάθε μήνα είχαμε συνάντηση στην Αθήνα. Ανελλιπώς. Μέτρα και θα δεις πόσες επαφές έγιναν και πόσο βοήθησαν αυτές οι επαφές, που τόσο πολύ ένωσαν τον κόσμο μας. Είναι ευκαιρία να τονίσω εδώ ότι η συμβολή των agency managers στην πορεία, στρατηγική και εξέλιξη της εταιρίας ήταν καταλυτική. Η βοήθειά τους ήταν μεγάλη, όχι μόνο με την παρουσία τους αλλά και με τις προτάσεις και παρατηρήσεις τους, που διαμόρφωσαν την πορεία μας. Δουλεύανε μέρα - νύχτα αυτοί οι άνθρωποι και στα γραφεία τους, αλλά και σε επιτροπές που φτιάχναμε για διάφορα θέματα. Εκεί αναπτύχθηκε και το σφίξιμο των ανθρώπων μας με την εταιρία, η οποία δεν έκανε τις συγκεντρώσεις απλώς για να ακούει, αλλά για να ακούει και βάσει αυτών να παίρνει αποφάσεις για υλοποίηση. Οι αποφάσεις αυτές γίνονταν έργο.

Ε.Σ.: Η πόρτα σας ήταν «ανοιχτή» για όλους, «μισάνοιχη» ή «κλειστή»; Πώς «μανατζάρατε» τους ανθρώπους σας;

Τ.Κ.: Η πόρτα μου είναι πάντοτε «ανοιχτή» σε όποιον manager με ζητήσει. Αυτοί οι συνεργάτες μου μπορούν να έρχονται στο γραφείο μου και χωρίς ραντεβού. Έτσι ένωθα ως τώρα την επαφή μας. Εάν με πάρει κάποιος manager μου τηλεφώνω θα του τηλεφωνήσω αυθημερόν, ακόμα και τώρα. Η επικοινωνία μας στηρίζεται σε αμοιβαία εκτίμηση.

Ε.Σ.: Ποιος είναι κατά τη γνώμη σας καλός μάνατζερ;

Τ.Κ.: Για μένα καλός είναι αυτός που έχει τον τρόπο του και τη φιλοσοφία του αφενός και φέρνει καλά αποτελέσματα αφετέρου. Αυτό μετρά. Να φέρει αποτελέσματα καλά για την ομάδα του και τον ίδιο.

Ε.Σ.: Καλός για σας είναι ο αποτελεσματικός.

Τ.Κ.: Ναι, με μέτρα και τρόπους που είναι γενικά αποδεκτοί από την κοινωνία.

Ε.Σ.: Έχουν κάποιες ιδιότητες που χαρακτηρίζουν αυτούς τους ανθρώπους; Είναι ψηλοί, παχείς, κοντοί, με μεγάλα δάκτυλα, τυπικοί, ιεραρχικοί, ακούνε, μιλάνε;

Τ.Κ.: Αυτοί που ξεχωρίζουν είναι αυτοί που έχουν «μύτη», όσφρηση, δηλαδή «παίρνουν μπουριά» τις εξελίξεις, τις σχέσεις, τους αν-



θρώπους. Είναι επικοινωνιακοί και καταφέρνουν να δημιουργούν πετυχημένους ασφαλιστές. Και επειδή με ρώτησες πριν ξεκινήσουμε αν οι managers σήμερα έχουν όνειρα ή μήπως «βάρυναν» απ' τα χρόνια, θα σου πω ότι πρέπει να δούμε ότι οι εποχές και τα χρόνια άλλαξαν. Και δεν άλλαξαν μόνο οι managers, άλλαξαν και οι πελάτες και οι γνώσεις και οι απαιτήσεις και τα χαρτοφυλάκια ασφαλισέων και εταιριών. Οι managers, μαζί με τις επικοινωνιακές τους ιδιότητες και τα συναισθήματα και την αποτελεσματικότητα και τις γνώσεις τώρα πρέπει να είναι και οργανωτικοί. Χρειάζεται η οργάνωση για να γίνεται καλύτερη η δουλειά και για να βγούνε οι επιτυχημένοι ασφαλιστές.

Ε.Σ.: Ποιοι είναι οι επιτυχημένοι ασφαλιστές;

Τ.Κ.: Είναι εκείνοι που αγαπά το επάγγελμά του και βλέπουμε να έχει δημιουργήσει γύρω του κλίμα επιτυχίας που φαίνεται παντού. Είναι αυτοί που δημιουργεί ευτυχιμένες οικογένειες.

Ε.Σ.: Δεν είναι επιτυχημένοι και όλοι αυτοί οι βραβευμένοι των συνεδρίων;

Τ.Κ.: Η επιτυχία είναι και μια κατάσταση που έχει διάρκεια. Έχουν τον λόγο τους και οι βραβεύσεις για κάποια επιτεύγματα.

Ε.Σ.: Αν διαβάσει κάποιος στα κλαδικά περιοδικά τις ανακοινώσεις συνεδρίων διαφόρων εταιριών θα νομίσει ότι όλοι είναι επιτυχημένοι. Μήπως τον παρακάνω λίγο και οι εταιρίες; Μήπως ακόμα θα 'πρεπε και οι ασφαλιστές να μην «καβαλάνε καλάμι» και να θυμούνται ότι επιτυχία είναι να ωφελούν το κοινωνικό σύνολο;

Τ.Κ.: Όλα είναι σχετικά. Συνήθως είναι διαφορετικοί οι λόγοι βραβεύσεων και κάθε εταιρία έχει κάποιους λόγους βραβεύσεων. Τώρα αν ήταν για όλες μαζί τις εταιρίες, εκεί συμφωνώ ότι θα μπορούσαν να μπουν κάποιος κανόνες με ελάχιστα δεδομένα ώστε επιτυχημένοι να θεωρούνται αυτοί που ξεπερνούν αυτά τα «μίνιμουμ». Εμείς έχουμε πολύ υψηλά standards και αυτό δεν σημαίνει ότι μόνο αυτοί είναι οι καλοί. Είναι και άλλοι αρκετοί...

Ε.Σ.: Είναι γεγονός ότι τους ασφαλιστές σας τους αποδέχθηκε η ελληνική κοινωνία και αυτό είναι το σημαντικό. Πόσοι είναι οι πελάτες σας;

Τ.Κ.: Ξεπερνούν το μισό εκατομμύριο!

Ε.Σ.: Πεντακάσιες χιλιάδες είναι μεγάλο πελατολόγιο και η προοπτική του φάνηκε όταν βάλατε σε λειτουργία την Τράπεζα ING και άρχισαν να αγοράζουν τραπεζικά προϊόντα κατά χιλιάδες.

Τ.Κ.: Πράγματι έχουμε επιτυχημένους στην πράξη ασφαλιστές και managers. Προσωπικά παίρνω μεγάλη δύναμη απ' αυτούς από αυτό



τον κόσμο της NN που νιώθω και ο ίδιος δυνατός. Υπάρχουν αμοιβαίες προσφορές δημιουργίας και δύναμης στην NN. Αυτή η δυναμική ενέργεια πάει από πάνω από την ηγεσία προς τα κάτω αλλά και από κάτω προς τα πάνω. Ως καλός γνώστης της αγοράς που είσαι, φίλε Βαγγέλη, θα το βλέπεις. Γι' αυτό πρωταγωνιστούμε στην αγορά.

Ε.Σ.: Μέχρι πού μπορούν να φτάσουν οι άνθρωποι των πωλήσεων στο σχήμα ιεραρχίας που έχετε.

Τ.Κ.: Μέχρι την κορυφή της ιεραρχίας. Η διεθνής παρουσία μας το εφαρμόζει στην πράξη. Μην εκπλαγείτε όταν δείτε ανθρώπους που ξεκίνησαν απλοί ασφαλιστές να τίθενται επικεφαλής μεγάλων θέσεων εταιριών μας.

Ε.Σ.: Είναι όντως σπουδαίοι οι άνθρωποι πρώτης γραμμής και υλοποιούν συνήθως τα όνειρα και τους οραματισμούς χαρισματικών ηγετών.

Τ.Κ.: Από 1.1.2002 ο νέος περιφερειακός μας που θα αναλάβει στη Θεσσαλονίκη προέρχεται από τις πωλήσεις. Είναι ο Αντώνης Αρβανίτης που άρχισε στην NN ως ασφαλιστής και βγήκε από τον δημιουργό του δικτύου μας στη Θεσσαλονίκη τον Γιώργο τον Τσιγγιδινό...

Ε.Σ.: Λένε ότι οι πωλητές είναι προάγγελοι πολιτισμού. Δηλαδή αυτοί φέρνουν στον πολύ κόσμο ό,τι νέο βγαίνει στην αγορά. Αυτοί έφεραν υπηρεσίες και προϊόντα που ήταν στις αποθήκες και στα εργοστάσια, στα σπίτια των ανθρώπων για χρήση. Τίποτε δεν πάει αν δεν το «διδάξει» κάποιος πωλητής. Και την ασφαλιστική συνείδηση οι ασφαλιστές μας τη δίδαξαν. Νιώθουν όλοι οι ασφαλιστές αυτό το μεγάλο καλό που κάνουν στον κόσμο;

Τ.Κ.: Ο πωλητής δημιουργεί όντως κουλτούρα. Δημιουργεί πολιτισμό. Φέρνει πολιτισμό στα σπίτια και στους ανθρώπους. Οι ασφαλιστές μας είναι και «αποκούμπι» για τους πελάτες. Αυτοί τους έμαθαν να στηρίζονται στην ασφαλιστική και είναι τόσο σημαντικό, που θα 'θελα να

πω και κάτι άλλο για την αναγκαιότητα ύπαρξής τους. Πριν από λίγα χρόνια μας λέγανε και μας ξαναλέγανε για το Internet και τα εναλλακτικά δίκτυα. Και τι έγινε; Τίποτα. Ένα μικρό ποσοστό ψάχνεται μέσω Internet. Μπορείς να αντικαταστήσεις τον άνθρωπο ασφαλιστή; Όχι.

Στην Ολλανδία έγινε από τη Nationale Nederlanden μια μεγάλη έρευνα μεταξύ πελατών ηλεκτρονικών που κράτησε 6 μήνες και απέδειξε ότι το 74% των αγοραστών μετά την αγορά είχε αμφιβολίες αν έκανε τη σωστή αγορά. Θέλουν κάποιον να εμπιστευθούν και να ρωτήσουν. Πρόσφατα έμαθα ότι στην ιταλική αγορά, που οι τράπεζες έπαιρναν μερίδιο από τους ασφαλιστικές, το φαινόμενο υποχωρεί επειδή οι πελάτες ζητάνε ασφαλιστές. Ο ασφαλιστής είναι σημαντικός για τον πελάτη. Όταν οι πελάτες έχουν ανασφάλειες και αγωνίες στον ασφαλιστή καταλήγουν.

Να σου πω και κάτι άλλο, Βαγγέλη. Οι ασφαλιστές εκτός του ότι είναι στήριγμα για τους πελάτες, είναι και όμορφες παρουσίες πρόσχαρες και αισιόδοξες μέσα στην κοινωνία.

Άκουσα σ' ένα σκετς του Χάρρυ Κλυνν να λέει κάποτε το εξής αξιοπρόσεκτο, καθώς περνούσε ένας καλοντυμένος κύριος: «Κοίταξέ τον αυτόν σαν ασφαλιστής της NN είναι». Ναι, το είπα γιατί είχε στο μυαλό του μια καλή εικόνα.

Ε.Σ.: Μα μερικοί δικοί σας είναι σκέτα «φιγουρίνια»!

Τ.Κ.: Ναι, φιγουρίνια! Λάμπουν στο περιβάλλον τους γιατί νιώθουν δύναμη, είναι αστέρια, λάμπουν, είναι δυνατοί, είναι λιοντάρια και αυτό φαίνεται στο περιβάλλον τους, γι' αυτό και είναι περιζήτητοι, όπως κάθε επιτυχημένος ασφαλιστής σε οποιαδήποτε εταιρία!

Ε.Σ.: Αυτό το «κάτι», που λέει και το τραγουδάκι, αυτό δεν είναι που θέλουν να πάρουν και οι τραπεζικοί και να διεισδύουν στην ασφαλιστική αγορά μας; Λεφτά έχουν, Internet έχουν, τελε-

μαρκετινγκ έχουν, τότε τι θέλουν από αυτές τις συνεργασίες;

Τ.Κ.: Η εταιρία μας και το ING θεωρεί την παρουσία του ασφαλιστή καταλυτική. Ό,τι κι αν κάνουμε, ο ασφαλιστής για μας παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο. Κάνουμε μια μεγάλη έρευνα σαν NN Ολλανδίας. Στη χώρα τη δική μας απεδείχθη ότι η ανάπτυξη του μέλλοντος στις πωλήσεις και μέσα στις τράπεζες χωρίς την παρουσία του ασφαλιστή δεν θα έχουν μεγάλο μέλλον. Η παρουσία του ασφαλιστή θα είναι καταλυτική.

Εγώ το πιστεύω αυτό και αυτό θα κάνω. Σε οποιαδήποτε ενέργειά μας ή πώληση ασφαλιστικού ή τραπεζικού προϊόντος πρωτεύουσα θέση θα έχουν οι ασφαλιστές μας. Να το πω άλλη μια φορά. ΕΜΕΙΣ ΠΙΣΤΕΥΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ. Καμιά εργασία δεν γίνεται χωρίς να έχουμε παρόντα τον ασφαλιστή μας.

Ε.Σ.: Οι συζητήσεις σας με τραπεζικούς οργανισμούς πού αποσκοπούν;

Τ.Κ.: Πιστεύουμε ότι ενώοντας δυνάμεις μπορούμε να κάνεις περισσότερα και για τους μετόχους και για τους πελάτες και για τους ασφαλιστές σου. Είναι ευκαιρία να σας πω το εξής κ. Σπύρου, αγαπητέ μου Βαγγέλη, που δείχνει πόσο αγαπάμε τους ανθρώπους μας. Τους ασφαλιστές μας τους θεωρούμε συμμετόχους μας, κομμάτι της εταιρίας. Είμαστε η εταιρία που έδωσε συνταξιοδοτικό πρόγραμμα σε εκατοντάδες κόσμο και είπαμε, όταν ξεκίνησε, ότι για να τιμήσουμε και αμείψουμε τους παλαιούς για κάθε χρόνο που περνά, θα αναγνωρίζουμε και δύο πίσω.

Ε.Σ.: Δηλαδή;

Τ.Κ.: Δεν θέλαμε να ξεχάσουμε την προσφορά κάποιων στο παρελθόν, τότε που αρχίσαμε το πρόγραμμα. Λέγαμε τότε: Το αρχίσαμε το 1996. Το 1996 αναγνωρίζουμε δυο χρόνια, ένα

εμπρός και ένα πίσω. Δηλαδή το '96 και '95. Το '97 αναγνωρίζουμε το '97, '94 κ.ο.κ. Μέχρι την εποχή που κάποιος άρχισε, ώστε να τιμηθούν όλοι.

Ε.Σ.: Μπράβο σας. Δεν το κάνουν εύκολα οι εταιρίες αυτό και το «NAI» σας συγχαίρει προβάλλοντας την κίνησή σας.

Τ.Κ.: Υπάρχουν άνθρωποι που σ' αυτό το συνταξιοδοτικό έχουνε μαζέψει αρκετά εκατομμύρια. Και συνεχίζει.

Ε.Σ.: Δηλαδή νιώθουν «ασφαλείς ασφαλιστές» όλοι;

Τ.Κ.: Νιώθουν αυτό που έλεγαν οι παλιοί: «Πλάτη καλυμμένη και τσιγκο-κεραμίδι από πάνω».

Όταν συνταξιοδοτηθεί κάποιος manager μας παίρνει και εφάπαξ και το συνταξιοδοτικό και τις προμήθειές του όσο δημιουργεί το πορτοφόλι του, μένει επίτιμος agency manager και καλύπτεται εσάει νοσοκομειακά και αυτός και η γυναίκα του μέσα στο πρόγραμμα της εταιρίας. Ακόμα και όταν κάνουν ασφάλειες θα παίρνουν αμοιβές σαν να ήταν agency managers.

Ε.Σ.: Πρωτάκουστα πράγματα μας λέτε κύριε Καραλή και μπράβο σας που αντιμετωπίζετε τόσο στοργικά τους ανθρώπους σας. Κερδίσατε και την υπόθεση του ΙΚΑ εξ όσων έμαθα.

Τ.Κ.: Ναι, έτσι είναι. **Τηρήσαμε ό,τι συμφωνήσαμε με τους ασφαλιστές μας** και όταν υπήρξε αυτή η διαμάχη με το ΙΚΑ προχωρήσαμε δικαστικά, αγωνιστήκαμε υπέρ των ανθρώπων μας και κερδίσαμε. Δικαιωθήκαμε.

Ε.Σ.: Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος πήρε το μέρος σας;

Τ.Κ.: Ναι, όχι μόνο τώρα, αλλά και παλιά ως μέλος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών έλεγε ότι είχαμε δίκαιο, τότε που ήταν Γενικός στην ΕΘΝΙΚΗ.

Ε.Σ.: Πώς ακούτε τις εξελίξεις με τις τωρινές συγχωνεύσεις της Εθνικής Τράπεζας και



Στην Ελβετία έφθασε αρχές του '70 ο Τάκης Καραλής. Η άνετη ζωή, τα πλούτη, οι όμορφες λίμνες στη Λουκέρνη, στη Γενεύη, στη Ζυρίχη και τα χιονισμένα βουνά με τα τελεφερίκ και τους σιδηροδρόμους δεν τον έκαναν να ξεχάσει την Ελλάδα. Πήρε την ανώτατη διάκριση του μέλους της Ένωσης Ελβετών Αναλογιστών και γύρισε αμέσως στην Ελλάδα. «Αχ πατρίδα μου γλυκειά, πόσο σ' αγαπώ βαθεία...». Είχε κύρος και παιδεία ο Τάκης Καραλής πριν ξεκινήσει την NN.

Alpha;
T.K.: Όσον αφορά τους ασφαλιστές, αυτοί δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα; Το μέλλον ανήκει στους ασφαλιστές που είναι κοντά στους πελάτες τους και είναι καλά ενημερωμένοι. Ό,τι άλλο και να γίνει δεν τον ενγίζει.

E.Σ.: Εκτός του Internet, του bancassurance και των εναλλακτικών δικτύων, το Agency σύστημα πλησιάζουν και οι brokers. Προβλέπετε κάποια αλλαγή εκεί; Μήπως κάποιοι Agency πάνε να γίνουν Brokers.

T.K.: Εγώ πιστεύω ακράδαντα στο Agency System. Είμαι άμεσος υποστηρικτής του επειδή βλέπω ότι κάποιος άνθρωπος - πωλητής πρέπει να υποστηρίζεται διαρκώς χωρίς να έχει το βάρος των εξόδων και άλλων οργανωτικών προβλημάτων. Πιστεύω ακόμη ότι οι εταιρίες πρέπει να έχουν ένα σύστημα πωλήσεων και όχι πολλά και πολυπλοκότητα συστημάτων, διότι αυτά δημιουργούν ανασφάλειες.

E.Σ.: Μήπως στην Ελλάδα δεν έχουμε ακόμα

δυνατούς brokers; Μήπως αυτοί που είναι (και είναι κάπου 35), οι περισσότεροι δουλεύουν σαν πράκτορες που θέλουν να εξελιχθούν σε brokers; Χρήσιμος θεσμός είναι.

T.K.: Ίσως να είναι κι έτσι. Ίσως να είναι «ωραιοποιημένοι πράκτορες» που θέλουν κάτι να κάνουν επιπλέον, αλλά τα αποτελέσματα και η πραγματικότητα απέχουν πολύ από αυτό που έπρεπε να γίνει... Εύχομαι να πετύχουν. Εμείς έχουμε τους ωραίους ασφαλιστές μας και managers μας που πληρούν τις προϋποθέσεις που θέτουμε.

Εμείς τους ασφαλιστές μας θα τους έχουμε σημασιφόρους σε οποιαδήποτε προσπάθεια κάνουμε στο μέλλον.

E.Σ.: Αυτό που λέτε, ότι καμιά εργασία δεν μπαίνει στον όμιλο χωρίς να έχει και ασφάλιση, τι είναι;

T.K.: Όποιος μπαίνει στον όμιλο θα δοθεί σε κάποιο ασφαλιστή μας. Έχουμε ένα σύστημα που λειτουργεί για να εφαρμοσθεί αυτή μας η επιλογή. Δεν πάνε όπου να 'ναι αόριστα. Αλλά με κανόνες.

E.Σ.: Πρόκειται να «ρίξετε» άμεσα στην αγορά και νέα προϊόντα από αυτά που χρησιμοποιεί ήδη ο μεγάλος σας όμιλος, τώρα που μπαίνουμε στη ζώνη ευρώ;

T.K.: Τα προϊόντα του μέλλοντος θα είναι διαφορετικά από αυτά που κυκλοφορούν σήμερα και πολλά είναι ξεπερασμένα στην ελληνική αγορά. Ο όμιλός μας έχει πολλά να προσφέρει στον Έλληνα καταναλωτή. Οι ασφαλιστές μας έχουν πολλά πλεονεκτήματα σ' αυτό το σημείο. Να θυμίσω ότι η Ελλάδα και το ING Ελλάδος έχει χαρακτηριστεί ως κύρια αγορά για το ING, που δουλεύει σε 65 χώρες και κύριες αγορές χαρακτήρισε μόνο 25. Μέσα στις 25 είναι και η Ελλάδα μεταξύ αγορών όπως η Ολλανδία, η Γερμανία, η Κίνα, η Ινδία, η Ελβετία κ.λπ. Θα γίνουν πολλές ενέργειες με βάση την Ελλάδα.

E.Σ.: Θα πάτε Τουρκία, Αίγυπτο, Βαλκάνια;
T.K.: Ναι, η Ελλάδα θα είναι το κέντρο αυτών των ενεργειών. Οι οριζόντες ευρύνονται και στελέχη μας μέσα σ' αυτό το υπέροχο επάγγελμα θα έχουν πολλές τέτοιες δυνατότητες και θα βγουν άνθρωποι μας και έξω απ' την Ελλάδα.

E.Σ.: Είμαστε τυχεροί που υπηρετούμε στον ασφαλιστικό χώρο με τους τόσους οριζόντες σήμερα, έτσι δεν είναι;

T.K.: Ναι, είναι υπέροχο το επάγγελμά μας. Εγώ είμαι «φτιαγμένος», είμαι ερωτευμένος με αυτό το επάγγελμα. Γράφω έτσι ξανά. **Είμαι ερωτευμένος με το ασφαλιστικό επάγγελμα.** Σαν Καραλής 24ωρες το 24ωρο νιώθω και είμαι ασφαλιστής.

E.Σ.: Είναι ώρα να μου πείτε για την πρώτη σας πώληση.

T.K.: Την πρώτη πώληση που έκανα, την έκανα όταν ήμουν τότε σε εργασία αναλογιστική και έκανα ομαδικά συμβόλαια. Θυμάμαι το πρώτο κλείσιμο, και ήταν και πολύ μεγάλο συμβόλαιο και δύσκολο, μια ομαδική στην HELLENIC STEEL που ήταν ένα εργοστάσιο οιδηροποιίας στη Θεσσαλονίκη.

E.Σ.: Ατομικά συμβόλαια πωλήσατε;

T.K.: Όχι, όπως πούλανε οι ασφαλιστές. Πούλησα όμως μαζί με ανθρώπους μου. Θυμάμαι μια περίπτωση στη Λιβαδειά. Πάω εκεί, και μου λέει ο Αλέκος ο Χατζηγιάνκος, ένας απ' τους πρωτεργάτες μας εκεί, ότι χάνουμε ένα καλό συμβόλαιο επειδή ο πελάτης θέλει να ασφαλισθεί σε άλλη εταιρία. «Τι λέει ο ανταγωνισμός» του λέω. «Ότι δίνει περισσότερα». Τον αρπάζω και του λέω πάμε. «Πού να πάμε»; μου λέει. «Στον πελάτη» του λέω. «Θα πουλήσω κι εγώ το πρόγραμμα». Κατεβαίνουμε, μπαίνουμε σ' αμάξι, μπαίνουμε στον πελάτη, του λέω Καραλής, πρόεδρος ΝΝ. «Σας είπα» λέει ο πελάτης «δεν θα το κάνω το συμβόλαιο σε σας. Μου δίνουν περισσότερα αλλού». Τότε του λέω «πίασε ένα χαρτί και γράψε. Ο κάτωτι υπογεγραμμένος Παναγιώτης Καραλής υπόσχεται να πληρώνει 200.000 δρχ. για να πληρώσετε τα ασφάλιστρα της άλλης εταιρίας, εάν η άλλη εταιρία πιστοποιήσει εγγράφως ότι αυτά που υπόσχεται θα σας τα δώσει και θα το κάνει!». Αφήνω το χαρτί με υπογραφή και φεύγω. Με παίρνει ο Αλέκος μετά και λέει την πήραμε τη δουλειά! Κατάλαβες Βαγγέλη, νιώθω πωλητής, μ' αρέσει, παθιάζομαι να πουλάω.

E.Σ.: Τι έλεγε ο ανταγωνιστής τότε; Φαντάζομαι θα του εδινε 23% μέρισμα!

T.K.: (γέλια ακράττητα) Ναι, ναι...

E.Σ.: Τα ίδια έκανα κι εγώ τότε απ' την ανάποδη!

T.K.-E.Σ.: (γέλια!) Ωραίο επάγγελμα, γεμάτο συγκινήσεις.

E.Σ.: Θα είστε άρρωστος σήμερα αν βλέπετε ασφαλιστές να μην πούλανε σήμερα.

T.K.: Άρρωστος δεν λες τίποτα. Σήμερα είναι η καλύτερη εποχή για ασφαλιστές. Από πάσης απόψεως. Σήμερα οι ασφαλιστές τα έχουν όλα υπέρ τους. Σήμερα μπορούν να κάνουν θαύματα! Ασφάλειες, νοσοκομειακά, τραπεζικά προϊόντα, συνταξιοδοτικά προϊόντα, δάνεια, Γενικές, Αμοιβαία! Σήμερα είναι εδώ το μέλλον! Όλα είναι υπέρ του ασφαλιστή. Το μέλλον είναι λαμπρό και το σύστημα της ΝΝ το κάνει ακόμα πιο μεγάλο.

E.Σ.: Είκοσι δύο χρόνια κλείνετε με την ΝΝ φέτος, γεμάτα με τόσα πολλά και ωραία. Σαν μαθηματικός θα γνωρίζετε ότι ο αριθμός δύο (2) είναι ο μόνος άρτιος και πρώτος αριθμός και εσείς αυτό το δύο το έχετε φύο φορές. Οι πυθαγόρειοι θεωρούσαν τους αριθμούς θεμέλιο κάθε γνώσης και αιτία της γέννησης, αύξησης και τελειοποίησης των όντων. Τώρα που κλείνετε τα 22, τι πρώτο και άρτιο ετοιμάζετε; Γεννιέται στο 2002, που και αυτό έχει δύο διπλά, κάτι νέο;

T.K.: Η ΝΝ σε τακτά χρονικά διαστήματα όντως έκανε κινήσεις-σταθμούς. Το 1982, στις 16 Ιανουαρίου, γεννήθηκε η ΝΝ Ζωής. Έπειτα από μια τετραετία έγινε η ΝΝ Γενικών Ασφαλείων. Το 1990 έγινε η εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Στα μέσα του 1990 έγινε η τράπεζα. Τώρα κάτι δυνατό θα γίνει στο 2002. Θα γίνουν πολύ δυνατές κινήσεις.

E.Σ.: Φοβάστε κάτι;

T.K.: Πάνω στο επιχειρηματικό παιχνίδι, όχι. Εί-

μαστε πολύ δυνατοί και οικονομικά πολύ εύρωστοι. Για να υποστηρίξει χιλιάδες ανθρώπων πρέπει να έχεις μεγάλη οικονομική ευρωστία.

E.Σ.: Είστε μέσα στα 10 πρώτα γκρουπ παγκοσμίως ως ING.

T.K.: Είμαστε το 7ο πιο κερδοφόρο γκρουπ στον κόσμο, όγδοοι στην Ευρώπη και εικοστοί-τέταρτοι στον κόσμο από πλευράς οικονομικής ισχύος συμπεριλαμβανομένων εκεί των κάθε μορφής επιχειρήσεων του πλανήτη. Με κέρδη που πλησίασαν το 2001 τα 5 τρις.

E.Σ.: Οι πελάτες σας λοιπόν και οι ασφαλιστές σας μπορούν να κοιμούνται ήσυχοι και να νιώθουν τυχεροί που ο Θεός έφερε τα βήματά τους στην ΝΝ. Πιστεύετε στο θεό;

T.K.: Ναι, πολύ. Πάρα πολύ.

E.Σ.: Συν Θεώ λοιπόν όλα. Οι πελάτες τι θα θέλατε να λένε για σας προσωπικά, και από την πλευρά σας εσείς τι νιώθετε γι' αυτούς;

T.K.: Θέλω να νιώθω ότι τους αγαπάω. Εγώ νιώθω ότι με αγαπάνε. Μέσα στο 2001 δώσαμε αποζημιώσεις στους πελάτες μας πάνω από 15 δισεκατομμύρια.

Αυτή είναι η ικανοποίησή μας και περηφάνια. Είμαστε κοντά τους. Οι πελάτες πρέπει να νιώθουν ότι όταν μας χρειασθούν θα είμαστε δίπλα τους. **Το μεγαλείο της ΝΝ είναι όλοι οι πελάτες της.** Όλοι μας εδώ στην εταιρία είμαστε γι' αυτούς και ένεκεν αυτών. Διαχειριζόμαστε τα χρήματα που μας εμπιστεύτηκαν. Τα χρήματά είναι δικά τους, άρα και το μεγαλείο της ΝΝ είναι δικό τους. Ετοιμάζουμε και μια ειδική προσέγγιση γι' αυτούς, για να νιώθουν αυτό που λέμε ότι είμαστε δίπλα τους. Όλοι μας, εταιρία και ασφαλιστές.

E.Σ.: Προς το τέλος κράτησα να σας ρωτήσω τι θα θέλατε να πείτε στους ασφαλιστές σας, ξεχωριστά αν γινόταν να τους είχα όλους εδώ και να τους χωρίζατε σε τρεις ομάδες. Στους παλιούς, στους νέους και σ' αυτούς που θα έρθουν αύριο. ΑΝ ήταν εδώ οι παλιοί σας, αυτοί που άρχισαν πριν το 1984 με την ίδια σειρά σπουδαιότητας βεβαία όπως οι:

1. ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ, 2. ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΤΑΚΗΣ, 3. ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ, 4. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, 5. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ, 6. ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΤΑΚΗΣ, 7. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΝΗΣ, 8. ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, 9. ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ, 10. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΑΚΗΣ, 11. ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, 12. ΚΑΛΚΑΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, 13. ΖΥΓΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΣ, 14. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΓΚΟΣ, 15. ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ, 16. ΑΞΙΝΙΑΡΗΣ ΜΑΝΩΛΗΣ, 17. ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, 18. ΝΤΙΚΟΣ ΗΛΙΑΣ, 19. ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ, 20. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΒΑΣΙΛΗΣ, 21. ΒΟΥΛΓΑΡΑΚΗΣ ΜΗΝΑΣ, 22. ΒΑΓΟΥΡΔΗ ΕΛΕΝΗ, 23. ΓΑΤΗΣ ΒΑΓΓΕΛΗΣ, 24. ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΣΠΥΡΟΣ, 25. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΣΤΑΣ, 26. ΡΗΓΟΣ ΣΠΥΡΟΣ, 27. ΓΚΛΙΑΤΗΣ ΚΩΣΤΑΣ, 28. ΔΑΜΑΝΑΚΗΣ ΚΩΣΤΑΣ, 29. ΜΙΧΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ, 30. ΜΕΤΑΣΑΣ ΗΛΙΑΣ

Και αν ήταν και νέοι δυναμικοί, με την ίδια σειρά σπουδαιότητας, όπως οι: 1. ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, 2. ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ, 3. ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, 4. ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, 5. ΑΡΒΑ-

ΟΙ 25 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ				
ΕΥΡΩΠΗ	ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ	ΕΣΟΔΑ	ΚΕΡΔΗ	
1	EXXON MOBIL	ΗΠΑ	210.392	17.720
2	WALL-MART STORES	ΗΠΑ	193.295	6.295
3	GENERAL MOTORS	ΗΠΑ	184.632	4.452
4	FORD MOTOR	ΗΠΑ	180.598	3.467
1	5 DAIMLERCHRYSLER	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	150.069,7	7.295,4
2	6 ROYAL DUTCH/SHELL GROUP	ΒΡΕΤ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	149.146	12.719
3	7 BP	ΒΡΕΤΑΝΙΑ	148.062	11.870
8	GENERAL ELECTRIC	ΗΠΑ	129.853	12.735
9	9 MITSUBISHI	ΙΑΠΩΝΙΑ	126.579	833
10	10 TOYOTA MOTOR	ΙΑΠΩΝΙΑ	121.416	4.262,6
11	11 MITSUI	ΙΑΠΩΝΙΑ	118.013,7	466,6
12	12 CITIGROUP	ΗΠΑ	111.826	13.519
13	13 ITOCHU	ΙΑΠΩΝΙΑ	109.756,5	637,7
4	14 TOTAL FINA ELF	ΓΑΛΛΙΑ	105.869,6	6.380,4
15	15 NIPPON TELEG & TELEPHONE	ΙΑΠΩΝΙΑ	103.234,7	4.197,3
16	16 ENRON	ΗΠΑ	100.789	979
5	17 AXA	ΓΑΛΛΙΑ	92.781,6	3.607,9
18	18 SUMITOMO	ΙΑΠΩΝΙΑ	91.168,4	364,9
19	19 INTL BUSINESS MASHINES	ΗΠΑ	88.396	8.093
20	20 MARUBENI	ΙΑΠΩΝΙΑ	85.351	136
6	21 VOLKSWAGEN	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	78.851,9	1.896,2
22	22 HITACHI	ΙΑΠΩΝΙΑ	76.126,8	944,1
7	23 SIEMENS	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	74.858,3	8.559,8
8	24 ING GROUP	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	71.195,9	11.075,2
9	25 ALLIANZ	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	71.022,3	3.197,7
10	27 E.ON	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	68.432,6	3.299,3
11	29 DEUTSCHE BANK	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	67.133,2	4.502,5
12	35 CGNU	ΒΡΕΤΑΝΙΑ	61.498,7	(2.597,4)
13	37 CARREFOUR	ΓΑΛΛΙΑ	59.887,8	985
14	38 CREDIT SUISSE	ΕΛΒΕΤΙΑ	59.315,5	3.426,4
15	42 BNP PARIBAS	ΓΑΛΛΙΑ	57.611,6	3.811,3
16	46 ASSICURAZIONI GENERAL	ΙΤΑΛΙΑ	53.331,1	1.313,3
17	47 FIAT	ΙΤΑΛΙΑ	53.190,4	613,6
18	57 HSBG HOLDINGS	ΑΓΓΛΙΑ	48.632,7	-
19	58 KONINKLIJKE AHOLD	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	48.491,7	-
20	59 NESTLE	ΕΛΒΕΤΙΑ	48.224,9	-
21	63 UBS	ΕΛΒΕΤΙΑ	47.315,8	-
22	69 ENI	ΙΤΑΛΙΑ	45.139	-
23	72 UNILEVER	ΒΡΕΤ./ΟΛΛΑΝΔΙΑ	43.973,6	-
24	73 FORTIS	ΒΕΛΓ./ΟΛΛΑΝΔΙΑ	43.830	-
25	74 ABN AMRO HOLDING	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	43.389,5	-

Τα οικονομικά στοιχεία αναφέρονται σε εκατ. δολάρια βάσει του περιοδικού FORTUNE.

ΝΙΤΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ, 6. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ, 7. ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ ΝΙΚΟΣ, 8. ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, 9. ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ, 10. ΓΙΑΝΝΕΖΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ, 11. ΤΖΟΥΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ, 12. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, 13. ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ ΕΛΙΝΑ, 14. ΑΝΕΣΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ, 15. ΤΣΟΤΡΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, 16. ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ, 17. ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, 18. ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ ΒΑΓΓΕΛΗΣ, 19. ΤΣΕΛΙΚΗΣ ΣΩΤΗΡΗΣ, 20. ΣΤΡΟΓΓΥΛΑΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, 21. ΚΟΡΠΕΤΗΣ ΚΩΣΤΑΣ, 22. ΜΗΣΣΗΝ ΚΙΜΩΝ, 23. ΚΥΡΙΑΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ, 24. ΣΙΑΛΜΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, 25. ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ, 26. ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΜΕΛΕΤΗΣ, 27. ΤΡΙΑΝΤΟΣ ΦΩΤΗΣ, 28. ΠΟΓΚΑΣ ΝΙΚΟΣ, 29. ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, τι θα τους λέγατε;

T.K.: Φίλοι, παλιοί συνεργάτες, και στο πρόσωπό σας ανάλογοι παλαιοί και νέοι συνεργάτες ασφαλιστές των γραφείων μας που ξεχειρώσατε άγωνα χωράφια, σας ευχαριστώ πολύ. Σας αγαπώ πολύ και σας σκέπτομαι. Ήσασταν ήρωες. Σας το αναγνωρίζω.

Νέοι συνεργιστές αυτού του έργου συνεχίστε δυνατά μαζί με τους παλιούς στο περιβάλλον επιτυχίας που έφτιαξαν οι παλαιότεροι. Προσεξτε να είστε πιο ενημερωμένοι, πιο οργανωτικοί. Μόνο με συναισθήματα, τα οποία χρειάζονται, δεν θα προχωρήσετε πολύ. Παντρέψτε γνώσεις και ανθρωπιά μαζί. Να είστε πωλητές καλά ενημερωμένοι.

Και σεις που έρχεσθε φίλοι του αύριο, να ξέρετε ότι έχουμε ετοιμάσει μια πολύ δυνατή εταιρία για να κάνετε καριέρα και να ακουμπήσετε

τη ζωή σας. Οι Ολλανδοί συνάδελφοί μας, τους οποίους και ευχαριστώ πολύ, μας έμαθαν πάρα πολλά και κυρίως μας έμαθαν να είμαστε νικητές πάντα. Ευχαριστώ πολύ ανάλογα και τους φίλους μου των διοικητικών υπηρεσιών που κάποτε θα ήθελα να αναφερθώ και σ' αυτούς εκτενέστερα.

E.Σ.: Ευχαριστώ πολύ κ. Καραλή για όλα αυτά τα ωραία που μας είπατε και που μέσα από τις σελίδες του «ΝΑΙ» θα στείλουν πολλά μηνύματά σε πολλούς. Θέλετε να πείτε κάτι στους αναγνώστες του «ΝΑΙ» και την ομάδα που δημιουργεί το «ΝΑΙ»;

T.K.: Πρώτα-πρώτα θέλω να σου πω ότι το «ΝΑΙ» το διαβάζω και προσεκτικά και συχνά. Εκείνο που κάνει το «ΝΑΙ» δυνατό είναι που έχει μια κουλτούρα και πνευιά που βγαίνει από μέσα του έναν παλμό κι ένα συναίσθημα. Καταλαβαίνεις εύκολα ότι το «ΝΑΙ» γράφεται από έναν άνθρωπο-πωλητή, που απευθύνεται σε ανθρώπους μάχιμους πρώτης γραμμής. Ξέρει να ανεβάσει το ηθικό των ανθρώπων, κάτι που είναι πολύ βασικό σήμερα. Ξέρει να πιάνει τα γεγονότα και να τα αναλύει, γι' αυτό είναι ένα εργαλείο, που βγαίνει με δύναμη, για επαγγελματίες και για ανθρώπους που είναι ή δεν είναι στην ασφαλιστική αγορά. Σας εύχομαι καλή δύναμη.

E.Σ.: Ευχαριστώ πολύ κ. Καραλή, να έχετε υγεία και σεις και οι άνθρωποι της ΝΝ. ■



Υγεία ό,τι πολυτιμότερο...

του Κοσμά Σταμάτη

Τί παρέχουν τα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών



Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ αναζητά και συγκρίνει τις καλύψεις των εταιριών

Κώστας Παπαδόπουλος
40 ετών.
Ελεύθερος επαγγελματίας

Μαρία Παπαδοπούλου
40 ετών.
Δημόσιος υπάλληλος

Σοφία Παπαδοπούλου
7 ετών

Γιώργος Παπαδόπουλος
4 ετών

Ετήσιο εισόδημα 8.000.000

Την υγεία, το πολυτιμότερο ανθρώπινο αγαθό, καλούνται να υπερασπίσουν και να εξασφαλίσουν – πέραν του κράτους – οι ασφαλιστικές εταιρίες παγκοσμίως και στη χώρα μας.

Η οικογένεια από την άλλη, η πολυτιμότερη αξία στη ζωή ενός ανθρώπου αποτελεί ταυτόχρονα και μια μεγάλη ευθύνη. Μια ευθύνη που για εμάς τους ίδιους αλλά και αυτούς που αγαπάμε είναι ιδιαίτερα αυξημένη, ειδικά στη σημερινή εποχή. Η διατήρηση και η μελλοντική εξασφάλιση υψηλού βιοτικού επιπέδου και ποιότητας ζωής για εμάς, πολύ δε περισσότερο για ορισμένα μέλη της οικογένειάς μας που εκ των πραγμάτων δεν βρίσκονται σε θέση να φροντίσουν τον εαυτό τους, δηλαδή τα παιδιά, κρίνονται επιτακτικές.

Προσπαθώντας να αποφύγουμε τα ψιλά γράμματα των συμβολαίων και με σκοπό να δώσουμε σε όλους εσάς τη δυνατότητα να κάνετε, εν όψει και των άγιων ημερών που πλησιάζουν, το καλύτερο δώρο στον εαυτό σας, αλλά και σε όσους αγαπάτε, ερευνήσαμε για λογαριασμό μιας μέσης ελληνικής τετραμελούς οικογένειας ποιο είναι το οικονομικότερο - ακριβότερο πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης που της ταιριάζει.

Επιπλέον, επειδή οικογένειες δεν υπάρχουν μόνο στην Αθήνα, ζητήσαμε από τις ασφαλιστικές εταιρίες να μας γνωστοποιήσουν με ποια Διαγνωστικά - Νοσηλευτικά ιδρύματα συνεργάζονται ανά την Ελλάδα, ώστε να γνωρίζετε τι θα ζητήσετε και από πού;

Να τι απάντησαν στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς για λογαριασμό των εταιριών τους.



Γιώργης Γιώτης
Διευθυντής

Νέα εποχή στη νοσοκομειακή περίθαλψη

Η Αγροτική Ζωής με το πρόγραμμα ολοκληρωμένης νοσοκομειακής περίθαλψης ανοίγει νέα εποχή στη νοσηλεία και την περιφρόρηση της υγείας σας. Το μεγάλο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό εξασφαλίζει απόλυτα τόσο εσάς όσο και την οικογένειά σας σε κάθε δύσκολη στιγμή.

1. Νοσοκομειακή και ευρεία περίθαλψη 2.000.000 δρχ.

Ανώτατο ποσό κάλυψης δαπανών κατά περίπτωση 2.000.000 δρχ. και ανώτατο ποσό ημερήσιου νοσήλιου 20.000 δρχ. Εκπιπτόμενο ετήσιο ποσό για δαπάνες εξωνοσοκομειακής περίθαλψης 45.000 δρχ. Δύο ή περισσότερες περιπτώσεις εφόσον δεν απέχουν η μία από την άλλη περισσότερο από ενενήντα (90) ημέρες και οφείλονται στην ίδια αιτία ή σε επιπλοκές της θεωρούνται μία περίπτωση. Η συμμετοχή του ασφαλισμένου στις δαπάνες περίθαλψης είναι 15%. Εφόσον όμως δαπάνες νοσοκομειακής συμμετείχε – και αποζημίωσε – και άλλη ασφάλιση (κοινωνική ή ιδιωτική), τότε το εναπομένον υπόλοιπο δαπανών καλύπτεται χωρίς συμμετοχή του ασφαλισμένου και πάντως μέχρι των ανωτάτων ορίων της παροχής. Επίδομα τοκετού 100.000 δρχ. (χωρίς αποδείξεις), μετά 21 μήνες (630 ημέρες). Ετήσια ασφάλιστρα για την οικογένεια Παπαδοπούλου: Α) Νοσοκομειακή περίθαλψη – καθαρά: 171.600 δρχ. Μικτά: 193.291 δρχ. Β) Ευρεία περίθαλψη – καθαρά: 190.080 δρχ. Μικτά: 214.106 δρχ.

2. Νοσοκομειακή και ευρεία περίθαλψη (απεριόριστη)

Στην Ελλάδα απεριόριστη κάλυψη δαπανών με ανώτατο ημερήσιο νοσήλιο: θέση Lux. Στο εξωτερικό κάλυψη δαπανών μέχρι 150 εκ. δρχ. και ανώτατο ημερήσιο νοσήλιο 150.000 δρχ. Εκπιπτόμενο ετήσιο ποσό για τις δαπάνες εξωνοσοκομειακής περίθαλψης 170.000 δρχ. Η συμμετοχή του ασφαλισμένου στις δαπάνες περίθαλψης είναι 15% και ισχύουν τα ίδια με το προηγούμενο πρόγραμμα στην περίπτωση που συμμετείχε στις δαπάνες και άλλη ασφάλιση. Επίδομα τοκετού 400.000 δρχ. (χωρίς αποδείξεις) μετά 21 μήνες (630 ημέρες). Ετήσια ασφάλιστρα για την οικογένεια Παπαδοπούλου: Α) Νοσοκομειακή περίθαλψη – καθαρά: 503.140 δρχ. Μικτά: 566.738 δρχ. Β) Ευρεία περίθαλψη – καθαρά: 576.324 δρχ. Μικτά: 649.144 δρχ.

3. Απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη με εκπιπτόμενο ποσό (απαλλαγή)

Στην Ελλάδα απεριόριστη κάλυψη δαπανών με ανώτατο ημερήσιο νοσήλιο: ΘΕΣΗ Α. Στο εξωτερικό ανώτατο ποσό κάλυψης των δαπανών 100 εκατ. δρχ. και με ανώτατο ημερήσιο νοσήλιο 100.000 δρχ. Το εκπιπτόμενο ποσό (απαλλαγή) κατά περίπτωση είναι 500.000 δρχ. Δύο ή περισσότερες περιπτώσεις εφόσον δεν απέχουν η μία από την άλλη περισσότερο από (90) ενενήντα ημέρες και οφείλονται στην ίδια αιτία ή σε επιπλοκές της, θεωρούνται μία περίπτωση. Στο καλυπτόμενο από την εταιρία ποσό εξόδων δεν υπάρχει συμμετοχή του ασφαλισμένου. Στην περίπτωση που άλλη ασφάλιση (κοινωνική ή ιδιωτική), συμμετείχε στα έξοδα και αποζημίωσε με ποσό ίσο ή μεγαλύτερο με αυτό του εκπιπτόμενου (απαλλαγής), τότε η απαλλαγή δεν ισχύει. Εάν όμως το ποσό που κάλυψε άλλη ασφάλιση είναι μικρότερο της απαλλαγής, τότε αυτό συμπληρώνεται με το ποσό της απαλλαγής. Κάλυψη τοκετού για νοσοκομειακά έξοδα και αμοιβές ιατρών-χειρουργών μετά 21 μήνες (630 ημέρες). Συμμετοχή του ασφαλισμένου στο υπερβάλλον ποσό των 500.000 δρχ. με 50% και με ανώτατο ποσό ευθύνης της εταιρίας τις 500.000 δρχ. Ετήσια ασφάλιστρα για την οικογένεια Παπαδοπούλου: Καθαρά: 168.300 δρχ. Μικτά: 189.571 δρχ. Η Αγροτική Ζωής όσον αφορά στην πρωτοβάθμια περίθαλψη συνεργάζεται με την εταιρία παροχής ιατρικών υπηρεσιών Total Care Network (TCN).

Συνεργαζόμενα Νοσοκομεία

ΑΘΗΝΑ: ΥΓΕΙΑ, ΑΠΟΛΛΩΝΕΙΟ, ΕΥΓΕΝΙΔΕΙΟ, ΩΝΑΣΕΙΟ, ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΗΡΑ, ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΛΗΤΩ, ΣΙΣΜΑΝΟΓΛΕΙΟ, ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΠΑΛΑΙΟΥ ΦΑΛΗΡΟΥ, ΟΡΑΣΙΣ, ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ, ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΙΑΣΙΣ, ΚΛΙΝΙΚΗ ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΚΛΙΝΙΚΗ ΔΡΑΓΙΝΗ, ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ, ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΣΑΡΑΦΙΑΝΟΥ, ΚΛΙΝΙΚΗ ΓΑΛΗΝΟΣ, ΤΑΤΙΑΝΑ, ΑΓ. ΛΟΥΚΑΣ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ **ΠΑΤΡΑ:** ΚΛΙΝΙΚΗ «ΠΡΩΤΟΚΛΗΤΟΣ», ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΗ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ **ΑΓΡΙΝΙΟ:** ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ, Ίδρυμα Αγρινίου **ΚΑΒΑΛΑ:** ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ, Γενική Κλινική Καβάλας **ΑΘΗΝΑΙΟ:** Columbia Health Care Ltd

Συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα

ΑΘΗΝΑ: ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΡΕΥΝΑ, ΧΡΗΣΤΟΥ, ICM LAB, ΑΤΤΙΚΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ, ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΜΕΔΙΘΕΝ, ΧΑΛΑΤΣΗΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ, ΒΙΟ-DIAGNOSTIC, ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ ΚΩΣΤΑΡΕΛΛΟΥ ΚΑΛΛΙΟΠΗ, ΔΕΛΤΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ, ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΗΛΙΟΥΠΟΛΕΩΣ. **ΒΟΛΟΣ:** ΥΓΕΙΑ ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ **ΗΡΑΚΛΕΙΟ:** ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ **ΚΑΡΔΙΤΣΑ:** ΑΞΟΝΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ ΥΓΕΙΑ **ΚΟΡΙΝΘΟΣ:** ΜΕΔΙ CENTER **ΛΑΜΙΑ:** ΙΑΤΡΙΚΟ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ **ΛΑΡΙΣΑ:** ΓΑΛΗΝΟΣ, ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ, ΑΞΟΝΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ **ΜΥΤΙΛΗΝΗ:** ΣΙΔΗΡΗ ΕΥΣΤΡΑΤΙΑ **ΠΑΡΟΣ:** ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΣΙΓΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΣΙΑ **ΠΑΤΡΑ:** ΔΙΑΓΝΩΣΗ, ΜΑΡΙΑ ΠΑΓΩΦ ΔΙΠΛΑ **ΡΕΘΥΜΝΟ:** ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ **ΡΟΔΟΣ:** ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΙΩΑΝΝ., ΚΡΙΤΩ ΜΕΡΙΜΝΑ **ΤΡΙΚΑΛΑ:** ΓΑΛΗΝΟΣ, ΙΑΤΡΙΚΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ **ΙΕΡΑΠΕΤΡΑ ΚΡΗΤΗΣ:** ΦΡΑΓΚΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ **ΝΑΞΟΣ:** ΑΓΓΕΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ **ΑΓΡΙΝΙΟ:** ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ **ΚΕΡΚΥΡΑ:** ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σωτήρης Χριστοδούλου
Agency Manager

Η Alpha Ασφαλιστική δημιουργήθηκε από τη συνένωση δύο εταιριών με μεγάλη πείρα και παράδοση: της Εμπορικής Ασφαλιστικής και της Ελληνοβρετανικής Ζωής και Ζημιών. Με τη φερεγγυότητα, την αξιοπιστία και την οικονομική υποστήριξη της μεγαλύτερης τράπεζας του ιδιωτικού τομέα, της Alpha Bank, σε συνεργασία με διεθνούς κύρους αντασφαλιστικές εταιρίες, στοχεύει στην κάλυψη κάθε ξεχωριστής ασφαλιστικής ανάγκης. Στον τομέα των ατομικών ασφαλίσεων ζωής, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει προγράμματα οικογενειακής εξασφάλισης, νοσοκομειακές και λοιπές παροχές υγείας, αποταμειωτικά και επενδυτικά προγράμματα. Η πιο οικονομική λύση που η Alpha Ασφαλιστική προτείνει στον κ. Παπαδόπουλο είναι η εξής:

Νοσοκομειακές παροχές

Όλα τα νοσοκομειακά προγράμματα είναι ισόβια - μη ακυρώσιμα, ανεξαρτήτως της βασικής ασφάλισης.

Κάρτα Νοσηλείας: OXI

Ελλάδα: Δραχμές Ευρώ
Σύνολο καλύψεων ανά νοσηλεία Απεριόριστο Απεριόριστο

(Συμπεριλαμβάνονται όλες οι ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου κ.λπ.)

Ποσοστό καλύψεως δαπανών 100%

Δωμάτιο + Τροφή (Δ+Τ) ημερησίως 150.000 440,21

Εξωτερικό κατά έτος 120.000.000 352.164,34

(Συμπεριλαμβάνονται όλες οι ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου κ.λπ.)

Ποσοστό καλύψεως δαπανών 100%

Δωμάτιο + Τροφή (Δ+Τ) ημερησίως Μονάδα Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ) Ημερησίως 150.000 440,21

Έξοδα μεταφοράς / επείγουσας αερομεταφοράς 500.000

Κάλυψη εξόδων τοκετού Χειρουργικές επεμβάσεις και εξετάσεις που δεν χρειάζονται νοσηλεία NAI

Εκπιπόμενο ποσό 3.000.000 3.000.000

Ασφαλιζόμενα εξαρτώμενα μέλη Μαρία, Γιώργος, Σοφία

Απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρών

Με την κάλυψη αυτή σε περίπτωση που μείνετε μονίμως ολικά ανίκανος για εργασία, είτε από ατύχημα είτε από ασθένεια, συνεχίζετε να

είστε ασφαλισμένος κανονικά και αναλαμβάνουμε εμείς την εξόφληση των ασφαλιστρών σας. NAI.

Εφάπαξ καταβολές

Ανά πάσα χρονική στιγμή μπορείτε να βελτιώνετε τον επενδυτικό σας λογαριασμό, με την καταβολή εφάπαξ ποσών, αυξάνοντας ταυτόχρονα το ύψος των παροχών σας, ισόποσα.

Κόστος ασφάλισης

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΕΤΗΣΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε ημερήσιο ασφαλιστρά	160.768	471,81
	440	1,29

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΕΞΑΜΗΝΙΑΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε ασφαλιστρά εξαμήνου	170.414	500,11
ημερήσιο ασφαλιστρά	85.207	250,06
	467	1,37

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΜΗΝΙΑΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε μηνιαίο ασφαλιστρά	168.806	495,40
ημερήσιο ασφαλιστρά	14.067	41,28
	462	1,36

Η δεύτερη περίπτωση νοσοκομειακής περίθαλψης που ακολουθεί αφορά την ακριβότερη λύση που προτείνει η Alpha Ασφαλιστική

Νοσοκομειακές παροχές

Όλα τα νοσοκομειακά προγράμματα είναι ισόβια, μη ακυρώσιμα, ανεξαρτήτως της βασικής ασφάλισης.

Κάρτα νοσηλείας NAI

Ελλάδα: Δραχμές Ευρώ
Σύνολο Καλύψεων ανά νοσηλεία Απεριόριστο Απεριόριστο

(Συμπεριλαμβάνονται όλες οι ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου κ.λπ.)

Ποσοστό καλύψεως δαπανών 100%

Δωμάτιο + Τροφή (Δ+Τ) ημερησίως 130.000 381,51

Εξωτερικό κατά έτος 120.000.000 352.164,34

(Συμπεριλαμβάνονται όλες οι ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου κ.λπ.)

Ποσοστό καλύψεως δαπανών 100%

Δωμάτιο + Τροφή (Δ+Τ) ημερησίως Μονάδα Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ) ημερησίως 130.000 381,51

Έξοδα μεταφοράς / επείγουσας αερομεταφοράς 260.000 763,02

Κάλυψη εξόδων τοκετού 650.000

Χειρουργικές επεμβάσεις και εξετάσεις που δεν χρειάζονται νοσηλεία NAI

Εκπιπόμενο ποσό Ουδέν
Ασφαλιζόμενα εξαρτώμενα μέλη: Μαρία, Σοφία, Γιώργος.

Απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρών

Με την κάλυψη αυτή σε περίπτωση που μείνετε μονίμως ολικά ανίκανος για εργασία, είτε από ατύχημα είτε από ασθένεια, συνεχίζετε να είστε ασφαλισμένος κανονικά και αναλαμβάνουμε εμείς την εξόφληση των ασφαλιστρών σας.

Εφάπαξ καταβολές

Ανά πάσα χρονική στιγμή μπορείτε να βελτιώνετε τον επενδυτικό σας λογαριασμό, με την καταβολή εφάπαξ ποσών, αυξάνοντας ταυτόχρονα το ύψος των παροχών σας, ισόποσα.

Κόστος Ασφάλισης

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΕΤΗΣΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε ημερήσιο ασφαλιστρά	687.377	2.017,25
	1.883	5,53

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΕΞΑΜΗΝΙΑΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε ασφαλιστρά εξαμήνου	728.620	2.138,28
ημερήσιο ασφαλιστρά	364.310	1.069,14
	1.996	5,86

Εάν καταβάλλετε τα ασφαλιστρά σας ΜΗΝΙΑΙΩΣ	Δραχμές	Ευρώ
το μικτό ασφαλιστρά του ανωτέρω προγράμματος διαμορφώνεται σε μηνιαίο ασφαλιστρά	721.746	2.118,11
ημερήσιο ασφαλιστρά	60.146	176,51
	1.977	5,80

Alpha διάγνωση

Μια νέα συνεργασία στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας πραγματοποιείται από την Alpha Ασφαλιστική του ομίλου Alpha Bank και του ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Η Alpha διάγνωση προσφέρει στο κοινό από τον Μάρτιο του 2001 ένα πλήρες check up ετησίως, πλήρη προγεννητικό έλεγχο και ολοκληρωμένες διαγνωστικές υπηρεσίες έως 1.000.000 δρχ. ετησίως, σε ένα εκτενές δίκτυο συμβεβλημένων διαγνωστικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα. Ταυτόχρονα, ο ασφαλισμένος γίνεται κάτοχος της ομώνυμης μαγνητικής κάρτας, που του εξασφαλίζει διακεκριμένη εξυπηρέτηση στα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα. Το πρόγραμμα έχει ισόβια διάρκεια, εφόσον συνδυάζεται με οποιαδήποτε από τις παροχές νοσοκομειακής περίθαλψης της Alpha Ασφαλιστικής και επιδέχεται ετήσια τιμαριθμική αναπροσαρμογή του ορίου κάλυψης, εφόσον το επιθυμεί ο πελάτης. Ο όμιλος Ιατρικού Αθηνών με τα 8 νοσοκομεία και το πανελλαδικό δίκτυο των 30 διαγνωστικών κέντρων, αποτελεί το πρώτο ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα και αναδεικνύεται στον μεγαλύτερο όμιλο υγείας της Ευρώπης. Η Alpha Ασφαλιστική προωθεί το νέο προϊόν μέσω των 1.000 και πλέον συνεργατών του δικτύου της και του συνόλου των καταστημάτων της Alpha Bank, που αριθμούν συνολικά 700 σημεία διάθεσης σε όλη τη χώρα. Για την εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου λειτουργεί Συντονιστικό Κέντρο για

όλη την Ελλάδα, που παρέχει τη δυνατότητα, με ένα τηλεφώνημα, να ενημερώνεται για το πλησιέστερο σε αυτόν νοσοκομείο ή διαγνωστικό κέντρο και να κλείνει άμεσα ραντεβού για εξετάσεις. Από την 1η Ιουλίου 2001 η Alpha Ασφαλιστική ξεκίνησε μια νέα μορφή συνεργασίας με ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας, στο πλαίσιο της οποίας οι πελάτες που καλύπτονται με απόλυτη νοσοκομειακή περίθαλψη χωρίς συμμετοχή ή απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη θα απολαμβάνουν τα προνόμια της κάρτας νοσηλείας, χωρίς απαραίτητα να είναι κάτοχοι αυτής.

Συγκεκριμένα, στις περιπτώσεις νοσηλείας ασφαλισμένων στα κατωτέρω νοσοκομεία ή κλινικές, η εταιρία θα καταβάλλει τις σχετικές δαπάνες απευθείας στο νοσηλευτικό ίδρυμα.

Απαραίτητη προϋπόθεση για να ισχύσει η παραπάνω ευνοϊκή ρύθμιση, είναι ο πελάτης να φέρει μαζί του κατά την εισαγωγή στο νοσηλευτικό ίδρυμα το βιβλιário υγείας του φορέα από τον οποίο καλύπτεται.

Κατάσταση συνεργαζόμενων νοσηλευτικών ιδρυμάτων

Όλα τα νοσηλευτικά ιδρύματα της Euromedica A.E. **Αττική:** Κλινική Αθηνάιον Α, Κλινική Αθηνάιον Β, Θεραπευτική Κλινική Αθηνών. **Θεσσαλονίκη:** Γενική Κλινική Κυανούς Σταυρός, Μαιευτήριο Τατιάνα, Κλινική Λητώ. **Ηράκλειο:** Μαιευτική Κλινική Μητέρα. **Χανιά:** Κλινική Γαβριλάκη **Λάρισα:** Μαιευτική Κλινική Θεοτόκος, Γενική Κλινική Κυανούς Σταυρός. **Κοζάνη:** Κλινική Euromedica Δυτικής Μακεδονίας **Λοιπά νοσηλευτικά ιδρύματα:** Ερρίκος Ντυνάν, Κεντρική Κλινική Αθηνών.



Γιάννης Περιστερής
Διευθυντής Αναλογισμού

Προγράμματα περίθαλψης για κάθε ανάγκη και επιθυμία

Η Allianz AEAZ διατηρεί σε ισχύ ατομικά ασφαλιστικά προγράμματα τύπου «Ασθενείας - Περιθαλψής», μέσω των οποίων καλύπτονται κυρίως δαπάνες νοσηλείας και διαγνωστικών εξετάσεων. Τα προγράμματα αυτά προσφέρονται είτε ως συμπληρωματικές καλύψεις (Riders) σε ατομικά συμβόλαια κλάδου «Ζωής» είτε ως κύρια κάλυψη σε ατομικά συμβόλαια κλάδου «Υγείας». Τα προγράμματα της 1ης κατηγορίας (συμπληρωματικές καλύψεις - Riders) προσφέρονται μέσω των παρακάτω «οικογενειών»:

- I. Προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας α. All Basic Hospital 80 ή 100 β. All Major Hospital 80 ή 100
- II. Προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, αλλά και μια σειρά από δαπάνες που συσχετίζονται με τη νοσηλεία, όπως είναι τα «προ» και «μετά» νοσοκομειακά έξοδα, το κόστος νοσοκόμας για «νοσηλεία στο σπίτι», κ.λπ. Top Medical 80 ή 100

Η ΥΓΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας ο ελληνικός πληθυσμός το 1998 ανέρχόταν σε 10.516.366 άτομα εκ των οποίων το 49,5% άνδρες και το 50,5% γυναίκες. Από την απογραφή του 1981 μέχρι την απογραφή του 1991 ο πληθυσμός αυξήθηκε κατά 5,42% παρά το ότι ο δείκτης ολικής γονιμότητας ακολουθεί τις τελευταίες δεκαετίες φθίνουσα πορεία.

Παράλληλα παρατηρείται αύξηση του μέσου όρου ζωής, με αποτέλεσμα το ποσοστό ατόμων με ηλικία άνω των 60 ετών να αυξάνεται από 11,5% το 1981 σε 16,8% το 1997, ενώ

προβλέπεται να φθάσει το 19,3% το 2021. Επιπλέον, το προσδόκιμο επιβίωσης σε άτομα μεγαλύτερα από 65 ετών αναμένεται να αυξηθεί από 13,5% σε 16,2% και πιο συγκεκριμένα από 72,2 σε 75,3 έτη για τους άνδρες και από 76,6 σε 80,6 έτη για τις γυναίκες.

Συμπερασματικά οι αλλαγές στην ηλικιακή σύνθεση του πληθυσμού αναμένεται να επηρεάσουν σημαντικά τους κοινωνικούς και οικονομικούς δείκτες και παρ' όλο που φαίνεται λογικό η συνεχής αύξηση του προσδόκιμου επιβίωσης να συνοδεύεται από αυξημένη νοσηρότητα και ανικανότητα υπάρχουν ορισμένες ενδείξεις αισιοδοξίας για το μέλλον.

Δείκτες θνησιμότητας - νοσηρότητας

ΜΕΛΕΤΗΘΕΝΤΕΣ ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ	1960	1991
Διαστολική αρτηριακή πίεση (> 95 mm.Hg)	15,1%	32,6%
Χοληστερόλη (> 260 mg%)	12,7%	28,2%
Κάπνισμα (> 20 τσιγ./ημέρα)	27,0%	50%
Καθιστική εργασία	5,4%	14,3%
Βαριά εργασία	64,2%	28,1%
Στεφανιαία νόσος	0,7%	9,5%
Μειζονες καρδιοπάθειες	8,8%	16,1%

Τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας παρατηρείται το παρακάτω παράδοξο φαινόμενο: Ενώ αυξάνονται συνεχώς οι δημόσιες δαπάνες για το σύστημα υγείας, το επίπεδο υγείας του πληθυσμού επιδεινώνεται και οι δείκτες θνησιμότητας αυξάνονται από ορισμένα νοσήματα. Έτσι οι διαχρονικές επιδημιολογικές παρατηρήσεις στον ελληνικό πληθυσμό δείχνουν υπερδύπλασιασμό των προδιαθεσικών παραγόντων με προφανές αποτέλεσμα την αυξημένη επίπτωση των νοσημάτων του κυκλοφορικού συστήματος. Οι βασικές αιτίες θανάτου του ελληνικού πληθυσμού κατά τη δεκαετία του 1990 ήταν κατά «στατιστική» σειρά τα νοσήματα του καρδια-

“ Χοληστερόλη και κάπνισμα οι μεγαλύτερες αρρώστιες ”



Υγεία

ό,τι πολυτιμότερο...

III. Προγράμματα που καλύπτουν το κόστος διαγνωστικών εξετάσεων Δ.Ε. 1-80%, Δ.Ε. 1-100% & Δ.Ε. 2-100%

Τα προγράμματα της 2ης κατηγορίας (κύριες καλύψεις κλάδου Υγείας) προσφέρονται μέσω των «οικογενειών» All Iasis 80 και All Iasis 100 και καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, διαγνωστικών εξετάσεων και ταυτόχρονα προσφέρουν τη δυνατότητα επισκέψεων σε συγκεκριμένους ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων (δίκτυο ιατρών All Iasis).

Επιπλέον για τα προγράμματα All Iasis λειτουργεί σε 24ωρη βάση μια ειδική τηλεφωνική γραμμή (1142), μέσω της οποίας εξυπηρετούνται πλήρως κάθε είδους περιστατικά υγείας, έκτακτα ή μη.

Τα κυριότερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα όλων των προγραμμάτων που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας είναι τα εξής:

α. Τα ετήσια ασφαλιστικά τους διαφοροποιούνται ανάλογα με τη «θέση ασφάλισης - νοσηλείας» που επιλέγει ο ασφαλιζόμενος.

Πιο συγκεκριμένα, προσφέρεται η δυνατότητα επιλογής μιας εκ των παρακάτω 4 «θέσεων ασφάλισης - νοσηλείας».

* 3κλινο δωμάτιο (Γ') * 2κλινο δωμάτιο (Β') * 1κλινο δωμάτιο (Α') * Λουξ δωμάτιο (Λ')

β. Τα ετήσια ασφαλιστικά τους διαφοροποιούνται επίσης ανάλογα με το φύλο, την ηλικία και τη συμμετοχή του Φορέα Κυρίας Κοινωνικής Ασφάλισης στις δαπάνες νοσηλείας.

* Τα τύπου «80» απαιτούν τη συμμετοχή του Φορέα Κυρίας Κοινωνικής Ασφάλισης στις δαπάνες νοσηλείας, διαφορετικά καλύπτουν το 80% των αντίστοιχων δαπανών.

* Τα τύπου «100» δεν απαιτούν τη συμμετοχή του Φορέα Κυρίας Κοινωνικής Ασφάλισης στις δαπάνες νοσηλείας, καλύπτοντας το 100% των αντίστοιχων δαπανών.

γ. Ο ασφαλιζόμενος έχει τη δυνατότητα επιλογής της νοσηλευτικής μονάδας, χωρίς κανέναν περιορισμό ή άλλη επίπτωση που να απορρέει από «συμβεβλημένες» ή μη νοσηλευτικές μονάδες.

Αρα δεν υπάρχουν συμβεβλημένες κλινικές για την Allianz.

δ. Για λόγους εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων, όταν τους συμβαίνει κάποιο «επείγον» περιστατικό υγείας είτε εκτός είτε εντός Ελλάδος, η Allianz AEAZ έχει συμβληθεί με δύο εταιρίες (EuroCross και Mondial Assistance) που διαθέτουν διεθνώς την κατάλληλη οργάνωση και υποδομή για την παροχή εκείνων των υπηρεσιών που απαιτούνται στις αντίστοιχες περιπτώσεις.

Η παροχή αυτή είναι «ενσωματωμένη» σε όλα τα προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, με μοναδικές εξαιρέσεις τα All Basic Hospital και All Major Hospital, όπου τα επείγοντα περιστατικά που συμβαίνουν εντός Ελλάδος είναι δυνατόν να καλυφθούν μέσω μιας επιπλέον κάλυψης (All SOS 1) με ιδιαίτερα προσιτό κόστος.

ε. Οι δαπάνες νοσηλείας εντός Ελλάδος και οι δαπάνες νοσηλείας επείγοντων περιστατικών εκτός Ελλάδος καλύπτονται από την Allianz AEAZ με απευθείας πληρωμή τους στην αντίστοιχη νοσηλευτική μονάδα («Κάρτα Υγείας»).

Από τα παραπάνω είναι φανερό ότι η Allianz AEAZ προσφέρει τελικά μια σημαντική ποικιλία συνδυασμών που μπορούν να καλύψουν όχι μόνο κάθε ασφαλιστική ανάγκη, αλλά και κάθε επιθυμία.

Το παράδειγμα της οικογένειας Παπαδόπουλου που θέτετε, έχει αρκετές λύσεις που χωράνε στη λογική «φθηνότερη», «ακριβότερη», ανάλογα με το τι θεωρεί μια αντίστοιχη οικογένεια ως λιγότερο ή περισσότερο ασφαλιστικά αναγκαίο.

Τα σημεία - κλειδιά που συνήθως καθορίζουν τα ασφαλιστικά αλλά και

το τι πρόγραμμα τελικά θα επιλεγεί είναι τα εξής:

1. Το ετήσιο εισόδημα (8.000.000 δρχ.) καθορίζει το πλαίσιο του συνολικού ετήσιου ασφαλιστικού που πρέπει να διαπαντήσει αυτή η οικογένεια για τις ασφαλιστικές της ανάγκες.

Με άλλα λόγια το συνολικό, μικτό ετήσιο ασφαλιστικό θα πρέπει να μην ξεπερνά το 8%-10% του ετήσιου εισοδήματος, δηλαδή τις 640.000-800.000 δρχ.

2. Η σύζυγος, ως δημόσιος υπάλληλος, έχει Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης που καλύπτει αρκετό μέρος δαπανών νοσηλείας σε ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα, αρκεί να «ενεργοποιηθεί» σύμφωνα με τις γραφειοκρατικές απαιτήσεις του.

Τα 2 παιδιά λογικά αναμένεται να καλύπτονται από τον ίδιο φορέα, μέσω του «Βιβλιαρίου Υγείας» της μητέρας τους.

3. Ο σύζυγος ως ελεύθερος επαγγελματίας, θεωρείται ότι έχει και αυτός Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης (π.χ. ΤΕΒΕ), έστω και αν ενδέχεται να αμελεί τις οικονομικές υποχρεώσεις του προς αυτόν (κάτι που ως ασφαλιστική οικογένεια οφείλουμε να συστήνουμε να αποφεύγεται).

4. Στο σκεπτικό του παραδείγματος δεν αναφέρεται τίποτα για άλλες, τουλάχιστον ισότιμα σημαντικές ασφαλιστικές ανάγκες της οικογένειας, όπως είναι ο θάνατος του συζύγου και η μόνιμη ολική ανικανότητά του για εργασία ή η αποταμίευση χρημάτων π.χ. για μελλοντική προστασία του «αίριο» των 2 παιδιών.

Λαμβάνοντας υπόψη μόνο την κάλυψη των ζητούμενων ασφαλιστικών αναγκών (πρόγραμμα περιθαλψής), η πρόταση της Allianz AEAZ έχει ως εξής:

I. Το φθηνότερο πρόγραμμα που προτείνεται είναι το Top Medical 80, Γ' θέση ασφάλισης - νοσηλείας, με τα εξής επιμέρους ασφαλιστικά:

	Ετήσια Καθαρά	Ετήσια Μικτά
* Ο σύζυγος	106.312	122.145
* Η σύζυγος	128.073	147.147
* Το 1ο παιδί	54.788	62.947
* Το 2ο παιδί	54.788	62.947
Σύνολο	343.961	395.186

II. Το ακριβότερο πρόγραμμα που προτείνεται είναι το All Iasis 100, Β' θέση ασφάλισης - νοσηλείας, με τα εξής επιμέρους ασφαλιστικά:

	Ετήσια Καθαρά	Ετήσια Μικτά
* Ο σύζυγος	215.120	261.696
* Η σύζυγος	253.211	308.034
* Το 1ο παιδί	116.201	141.360
* Το 2ο παιδί	116.201	141.360
Σύνολο	700.732	852.450

Εξυπακούεται ότι οι συνδυασμοί τύπου «100» και η Λουξ θέση ασφάλισης - νοσηλείας δίνουν την ακριβότερη δυνατή λύση, που όμως δεν προτείνονται για τη συγκεκριμένη οικογένεια.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ



Ν. Χαλκιάπουλος
Διευθυντής Κλάδου Ζωής

Επιλέξτε τη νοσοκομειακή περίθαλψη που σας αρμόζει

Η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ, με τη δύναμη και τη σιγουριά που της δίνει ο διευρυμένος πλέον όμιλος ΑΣΠΙΣ, μπορεί και προσφέρει προς τους υποψήφιους πελάτες της τη νοσοκομειακή περίθαλψη που αρμόζει μόνο σ' αυτούς, ανάλογα πάντα με τις δυνατότητες του ασφαλιζόμενου.

Για την οικογένεια Παπαδόπουλου υπάρχουν 2 προγράμματα: το «Οικογενειακό Ώρα Υγεία» το οποίο αποτελεί την ακριβή λύση που παρέχει η εταιρία, και το «Ασπίδα Υγείας», που είναι η οικονομική λύση σύμφωνα πάντα με το εισόδημα της οικογένειας.

Πιο αναλυτικά έχουμε τα εξής:

«Οικογενειακό Ώρα Υγεία»

Θέση νοσηλείας: Δίκλινο
Στην περίπτωση νοσηλείας οποιουδήποτε μέλους της οικογένειας θα δικαιολογείται κόστος για δίκλινο δωμάτιο με 100% κάλυψη των εξόδων που θα πραγματοποιηθούν εντός της κλινικής. Το ανώτατο όριο κάλυψης ανέρχεται στα 125.000.000 δρχ. Το οποίο αυξάνει κατά 10.000.000 δρχ. για κάθε πενταετία. Το συνολικό ετήσιο κόστος για την κάλυψη της οικογένειας θα ανέρχεται σε 500.077 δρχ. (€ 1.467,58).

«Ασπίδα Υγείας»

Θέση νοσηλείας: Δίκλινο με κάλυψη εξόδων κατά 70%
Στην περίπτωση νοσηλείας οποιουδήποτε μέλους της οικογένειας θα δικαιολογείται κόστος για δίκλινο δωμάτιο με 70% κάλυψη των εξόδων, που θα πραγματοποιηθούν εντός του συμβεβλημένου με την εταιρία νοσηλευτικού ιδρύματος. Το ανώτατο όριο κάλυψης ανέρχεται σε 125.000.000 δρχ. Το οποίο θα αυξάνει κατά 10.000.000 δρχ. κάθε πενταετία. Το συνολικό ετήσιο κόστος για την κάλυψη της οικογένειας θα ανέρχεται σε 251.413 δρχ. (€ 738,82).

Α. Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα (Διάγνωση)
Στις παρακάτω πόλεις και περιοχές λειτουργούν δίκτυα πρωτοβάθμιας περίθαλψης - διάγνωσης με συμβεβλημένους ιατρούς και διαγνωστικά κέντρα. Με ένα τηλεφώνημά σας στο 0800-24024 (χωρίς χρέωση) ή στο 6898989 μπορούμε να σας ενημερώσουμε για τις υπηρεσίες που προσφέρουμε. • Να επισκεφθείτε ιατρό. • Να σας επισκεφθεί ιατρός εφόσον θεωρηθεί απαραίτητο. • Να υποβληθείτε στις απαραίτητες διαγνωστικές εξετάσεις. • Να προγραμματίσετε το check-up σας. • Να κάνετε προγεννητικό έλεγχο. •

Να προγραμματίσετε τα εμβόλια των παιδιών σας. • Να ζητήσετε ιατρικές συμβουλές. • Να κάνετε χρήση της επείγουσας αερομεταφοράς.
ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ: ΑΘΗΝΑ, ΑΛΙΜΟΣ, ΚΗΦΙΣΙΑ, ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ, ΠΑΤΗΣΙΑ, ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, ΑΓΡΙΝΙΟ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ, ΒΟΛΟΣ, ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΙΩΑΝΝΙΝΑ, ΚΑΒΑΛΑ, ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΚΑΣΤΟΡΙΑ, ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΚΕΡΚΥΡΑ, ΚΟΖΑΝΗ, ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΛΑΡΙΣΑ, ΛΙΒΑΔΕΙΑ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ, ΞΑΝΘΗ, ΠΑΤΡΑ, ΠΥΡΓΟΣ ΗΛΕΙΑΣ, ΡΕΘΥΜΝΟ, ΡΟΔΟΣ, ΣΕΡΡΕΣ, ΣΠΑΡΤΗ, ΤΡΙΚΑΛΑ, ΧΑΛΚΙΔΑ, ΧΑΝΙΑ, ΧΙΟΣ.

Β. Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα (ΙΑΣΗ)
Τα νοσηλευτικά ιδρύματα με τα οποία η εταιρία έχει συνάψει ειδική σύμβαση και η οποία προβλέπει την απευθείας πληρωμή από την εταιρία του κόστους νοσηλείας, είναι τα κάτωθι:

ΑΘΗΝΑ: ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ, ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, ΥΓΕΙΑ, ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, ΑΘΗΝΑΙΟΝ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ ΚΛΙΝΙΚΗ ΨΥΧΙΚΟΥ, ΚΛΙΝΙΚΗ ΔΡΑΓΙΝΗ, ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΟΑΣΙΣ ΟΦΘΑΛΜΟΛΟΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΑΓ. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ (ΠΑΓΚΡΑΤΙ), ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΗΡΑ, ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΛΗΤΩ. **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** METROPOLITAN ΦΑΛΗΡΟΥ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΛΑΙΟΥ ΦΑΛΗΡΟΥ, ΙΑΣΙΣ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΕΙΡΑΙΑ, ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΠΕΡΣΕΥΣ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ (ΦΑΛΗΡΟ). **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ, ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΤΑΤΙΑΝΑ, ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΑΓ. ΛΟΥΚΑΣ. **ΚΡΗΤΗ:** ΑΣΚΛΗΠΕΙΟΝ ΚΡΗΤΗΣ

Δ. Επείγουσα αερομεταφορά - 24ωρη ενημέρωση
Σε περίπτωση ατυχήματος ή αφνίδιας ασθένειας καλύπτεται η επείγουσα αερομεταφορά σας ή της οικογένειάς σας, εντός της ελληνικής επικράτειας. Επιπλέον υπάρχει 24ωρη ενημέρωση σε έκτακτα ή μη προβλήματα υγείας από εξειδικευμένους γιατρούς και ειδικά εκπαιδευμένους νοσηλευτές, μέσω της γραμμής υγείας **080024024**.



Γιώργος Κανελλόπουλος
Προϊστάμενος Κλάδου Ζωής

Απεριόριστη νοσηλεία

Η Ατλαντική Ένωση χρόνια τώρα δραστηριοποιείται στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, παρέχοντας καλύψεις υψηλού επιπέδου, αλλά και απεριόριστης νοσηλείας.

Τι σημαίνει όμως απεριόριστη νοσηλεία για την Ατλαντική; Η βασική ασφάλιση Ζωής θεωρείται απαραίτητη προκειμένου να καλυφθεί ο κυρίως ασφαλισμένος, καθώς και τα καλυπτόμενα πρόσωπα με την Απεριόριστη Κάλυψη Νοσηλείας. Επίσης με την κάλυψη αυτή καλύπτονται και τα πρώτα αναγκαία και απαραίτητα έξοδα τα οποία θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι δικαιούχοι (η οικογένεια) του κυρίως ασφαλισμένου σε περίπτωση αποβίωσης του. Σε ό,τι αφορά τώρα την Απεριόριστη Κάλυψη Νοσηλείας, αυτή ισχύει μέχρι το 65ο έτος του κυρίως ασφαλισμένου και της σύζυγού του και μέχρι το 25ο έτος των καλυπτόμενων παιδιών, εφόσον αυτά σπουδάζουν. Καλύπτει έξοδα νοσηλείας σε δωμάτιο Β' θέσης (δίκλινο) και σε ποσοστό 100% για νοσηλείες που θα πραγματοποιηθούν στην Ελλάδα, αφού πρώτα αφαιρεθεί το εκπαιδευμένο ποσό που τυχόν υπάρχει. Για νοσηλείες που θα γίνουν στο εξωτερικό η εταιρία καλύπτει το 80% και μέχρι του ανώτατου ορίου των

“ Ενώ αυξάνονται συνεχώς οι δημόσιες δαπάνες για το σύστημα υγείας, το επίπεδο υγείας του πληθυσμού επιδεινώνεται και οι δείκτες θνησιμότητας αυξάνονται από ορισμένα νοσήματα ”



γειακού, τα κακοήθη νεοπλασμάτα και τα νοσήματα του αναπνευστικού συστήματος.

Πιο αναλυτικά για την περίοδο 1970-1996 οι θάνατοι από ισχαιμική καρδιοπάθεια παρουσιάζουν

μια αυξητική τάση μέχρι το 1990 και στη συνέχεια μια σχετική σταθεροποίηση.

Στους άνδρες οι περισσότεροι θάνατοι από κακοήθη νεοπλασμάτα οφείλονται στον καρκίνο του πνεύμονα και στις γυναίκες στον καρκίνο του μαστού.

Από τις άλλες βασικές αιτίες θνησιμότητας σημαντική μείωση πα-

ρουσιάζουν τα νοσήματα των εγκεφαλικών αγγείων, του αναπνευστικού συστήματος, οι ανοσολογικές διαταραχές και τα λοιμώδη παρασιτικά νοσήματα.

Σε ό,τι αφορά στη θνησιμότητα κατά κατηγορία πληθυσμού τη μεγαλύτερη θνησιμότητα παρουσιάζει ο αστικός πληθυσμός και ακολουθεί ο αγροτικός και ο ημιαστικός, ενώ μεταξύ 1980-1992 υπάρχει σαφής πτωτική τάση και στις 3 κατηγορίες.

Τέλος ανά γεωγραφικό διαμέρισμα τη μεγαλύτερη θνησιμότητα παρουσιάζουν τα Ιόνια νησιά και ακολουθούν τα νησιά του Αιγαίου, η Θεσσαλία και η Πελοπόννησος, ενώ η περιφέρεια πρωτεύουσας παρουσιάζει σημαντικά μικρότερη θνησιμότητα.

Νοσηρότητα

Οι κυριότερες αιτίες νοσηλείας του ελληνικού πληθυσμού το 1995 ήταν τα νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος, τα νοσήματα του πεπτικού συστήματος, τα νεοπλασμάτα, τα ατυχήματα και οι δηλητηριάσεις.

Την πιο σημαντική διαφορά εμφανίζει η κατηγορία του κυκλοφορικού συστήματος που αυξάνεται από 139.507 σε 213.725 εισαγωγές με βάση την καταγραφή των νοσηλευμένων ασθενών.

Όλα τα παραπάνω δείχνουν ότι το ελληνικό επιδημιολογικό μοντέλο, όπως αυτό διαμορφώνεται, αναμένεται να παρουσιάσει μείωση της γενικής θνησιμότητας με ταυτόχρονη όμως αύξηση επιπολασμού των χρόνιων παθήσεων ιδιαίτερα σε ευπαθείς ομάδες πληθυσμού.

Πηγή: Interamerican
Γενική Διεύθυνση Ζωής και Υγείας - Μάρτιος 2001

54.000.000 δρχ. Καλύπτονται επίσης έξοδα προ και μετά νοσηλείας μέχρι του ποσού των 403.000 δρχ.

Σε ό,τι αφορά τα έξοδα τοκετού, αυτά καλύπτονται επιδοματικά και μέχρι του ανωτάτου ορίου των 202.000 δρχ. για φυσιολογικό τοκετό και των 269.000 δρχ. για πολύπλοκο τοκετό.

Σε περίπτωση νοσηλείας του κυρίως ασφαλισμένου ή των καλυπτόμενων μελών σε κρατικό νοσοκομείο και εφόσον τα έξοδα νοσηλείας καλυφθούν από τον κρατικό φορέα ασφάλισης, χωρίς να ζητηθεί αποζημίωση από την εταιρία μέσω του προγράμματος Απεριόριστης Κάλυψης Νοσηλείας, τότε καταβάλλονται επιδοματικά οι κάτωθι παροχές:

1. Ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα 46.000 δρχ. ημερησίως
 2. Σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης χειρουργικό επίδομα ανάλογα με τη σοβαρότητα της επέμβασης
- | | |
|-------------|--------------|
| Πολύπλοκη | 403.000 δρχ. |
| Πολύ μεγάλη | 360.000 δρχ. |
| Μεγάλη | 262.000 δρχ. |
| Μεσαία | 161.000 δρχ. |
| Μικρή | 108.000 δρχ. |

Επίσης εάν ο κυρίως ασφαλισμένος ή κάποιος από τα καλυπτόμενα μέλη κάνει χρήση του Ταμείου της κύριας κοινωνικής ασφάλισης ή η νοσηλεία του γίνει μέσω του Εθνικού Συστήματος Υγείας, τότε η εταιρία θα καταβάλει ένα ημερήσιο επίδομα, το οποίο ανέρχεται στο ποσό των 19.000 δρχ.

Έξοδα εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων

Με την κάλυψη αυτή καλύπτονται οι δαπάνες εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος, αποκλειστικά και μόνο σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα και μέχρι το ανώτατο ποσό του 1.500.000 δρχ. ετησίως.

Οι ασφαλισμένοι με την παροχή της απεριόριστης νοσηλείας θα απευθύνονται στα συνημμένα συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα.

Επίσης οι ασφαλισμένοι που καλύπτονται από την παροχή εξόδων εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων θα απευθύνονται στα συνημμένα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα Αθηνών και Επαρχίας. Το πιο ακριβό πακέτο που παρέχει η Ατλαντική Ένωση είναι το παρακάτω.

Βασική Ασφάλιση Ζωής: Ισόβιος κάλυψη ισοβίων πληρωμών Κεφάλαιο 4.000.000 δρχ. **Ετήσιο μικτό κόστος:** 84.447 δρχ.

Απεριόριστη κάλυψη νοσηλείας

B' θέση νοσηλείας χωρίς εκπιπτόμενο ποσό:

Άνδρας 40 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 216.386 δρχ.

Γυναίκα 40 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 264.399 δρχ.

Παιδί 4 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 148.085 δρχ.

Παιδί 7 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 148.085 δρχ.

Έξοδα εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων:

Ύψος κεφαλαίου κάλυψης 1.500.000 δρχ. ετησίως

Ετήσιο μικτό κόστος ανά άτομο: 48.435 δρχ.

Ολικό οικογενειακό κόστος: 193.740 δρχ.

Συνολικό ετήσιο οικογενειακό κόστος 1.055.142 δρχ.

Τέλος, το πιο οικονομικό είναι το ακόλουθο:

Βασική ασφάλιση Ζωής: Ισόβιος κάλυψη ισοβίων πληρωμών Κεφάλαιο 4.000.000 δρχ. **Ετήσιο μικτό κόστος:** 84.447 δρχ.

Απεριόριστη κάλυψη νοσηλείας

B' θέση νοσηλείας με 500.000 δρχ. κατ' άτομο

Άνδρας 40 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 135.395 δρχ.

Γυναίκα 40 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 165.163 δρχ.

Παιδί 4 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 93.048 δρχ.

Παιδί 7 ετών: ετήσιο μικτό κόστος 93.048 δρχ.

Έξοδα εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων:

Ύψος κεφαλαίου κάλυψης 1.500.000 δρχ.

Ετήσιο μικτό κόστος ανά άτομο: 48.435 δρχ.

Ολικό οικογενειακό κόστος: 193.740 δρχ.

Συνολικό ετήσιο οικογενειακό κόστος: 764.841 δρχ.

Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα με το πρόγραμμα «Απεριόριστη Νοσηλεία»

ΑΘΗΝΑ: ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε., ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ «ΥΓΕΙΑ», ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε. ΑΠΟΛΛΟΝΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΕΥΓΕΝΙΔΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ, ΑΘΗΝΑΙΟΝ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε., ΜΗΤΕΡΑ, ΟΡΑΣΙΣ, ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε., ΗΡΑ, ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ,

ΑΣΚΛΗΠΕΙΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑΣ: ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΡΟΤΥΠΟ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ Α.Ε., ΙΑΣΙΣ **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε. **ΚΑΤΕΡΙΝΗ:** ΚΛΙΝΙΚΗ ΒΕΛΙΚΗ ΚΕΡΚΥΡΑ: ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΚΕΡΚΥΡΑΣ ΕΠΙ **ΚΑΛΑΜΑΤΑ:** ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.

Σημείωση: Τα ανωτέρω νοσηλευτικά ιδρύματα έχουν συμβληθεί ώστε τα έξοδα νοσηλείας να καταβάλλονται απευθείας από την Ατλαντική Ένωση. Βεβαίως, οι ασφαλισμένοι μπορούν να νοσηλευτούν σε οποιοδήποτε άλλο νοσοκομείο, κλινική ή θεραπευτικό κέντρο, καταβάλλοντας εξ' ιδίων τα έξοδα και υποβάλλοντας στη συνέχεια τα τιμολόγια - αποδείξεις στην Ατλαντική Ένωση για εισπραξη. Η κάλυψη των εξόδων είναι πάντα 100%. Η πρωτοβάθμια περιθαλψη καλύπτεται πανελλαδικά μέσα από το δίκτυο της ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗΣ.



Σαββίδου Αικατερίνη
Διευθύντρια Καταστήματος Αλεξανδρούπολης

MegaCare, πάντα κοντά στους πελάτες

Η Ευρωπαϊκή Πίστη δίνει ιδιαίτερη σημασία στον τομέα της νοσοκομειακής περιθαλψης. Η αρχή πάνω στην οποία είναι στηριγμένη η επαγγελματική φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Πίστης, να είναι δηλαδή πάντα κοντά στους πελάτες της, σε συνδυασμό με τη συνεχή προσπάθεια για βελτίωση της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών, έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ολοκληρωμένων προγραμμάτων προς τους ασφαλισμένους. Ένα από τα προγράμματα αυτά είναι και το πρόγραμμα MegaCare. Το MegaCare είναι σχεδιασμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να παρέχει τη δυνατότητα επιλογής του εύρους των καλύψεων που ο υποψήφιος προς ασφάλιση επιθυμεί, διαμορφώνοντας παράλληλα και το κόστος του προγράμματος σύμφωνα με την οικονομική του κατάσταση. Η φθηνότερη εκδοχή του προγράμματος MegaCare ανέρχεται για την οικογένεια Παπαδόπουλου το χρόνο για Α' θέση νοσηλείας στο ποσό των 479.739 δρχ.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του προγράμματος είναι: • Παρέχει τη δυνατότητα αποζημίωσης όλων των πραγματοποιηθέντων εξόδων για ιατρική θεραπεία ή χειρουργική επέμβαση σε νοσηλευτικό ίδρυμα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. • Η νοσοκομειακή περιθαλψη καθορίζεται ανάλογα με τη θέση που έχει επιλεγεί από τον ασφαλισμένο (Lux, A, B, Γ) και αφορά σωματικές βλάβες από ατύχημα ή ασθένεια. • Ο ασφαλισμένος καλύπτεται για απεριόριστο ποσό εξόδων. • Το πρόγραμμα καλύπτει και τον τοκετό, ως επίδομα έπειτα από 24 μήνες, με ποσό που είναι άμεσα εξαρτώμενο με την επιλογή της θέσης νοσηλείας. • Παροχή νοσοκομειακού επιδόματος. • Κάλυψη εξόδων ημερησίας επέμβασης. • Κάλυψη εξόδων χειρουργού και αναισθησιολόγου, έξοδα θεράποντος ιατρού νοσοκομείου. • Η διάρκεια του προγράμματος είναι άμεσα συνδεδεμένη με τη διάρκεια της βασικής ασφάλισης ζωής. Το MegaCare μπορεί επίσης να συνδυαστεί, αν ο ασφαλισμένος το επιθυμεί, με πρόγραμμα εξωνοσοκομειακής περιθαλψης, παρέχοντάς του τη δυνατότητα για μια σειρά από καλύψεις, όπως: 1. Λειτουργία 24ωρου συντονιστικού κέντρου υπηρεσιών υγείας, για περιπτώσεις που μπορούν να δοθούν τηλεφωνικά ιατρικές οδηγίες και συμβουλές. 2. Κατ' οίκον επίσκεψη ιατρού με συμμετοχή του ασφαλισμένου με το ποσό των 5.000 δρχ. / 14,67 ευρώ. 3. Κάλυψη δαπανών ιατρικών επισκεψέμων μέχρι 10 ετησίως με μέγιστο ποσό κατ' επίσκεψη τις 15.000 δρχ. / 44,02 ευρώ. 4. Κάλυψη 100% όταν οι επισκέψεις γίνονται σε ιατρεία του δικτύου ιατρών της «Συστήματα υγείας Α.Ε.», θυγατρική της Ευρωπαϊκής Πίστης. Αντιστοίχως όταν οι επισκέψεις γίνονται σε ιατρεία εκτός του

Αποφασίστε για το αύριο... σήμερα!



- Πρωτοποριακά προγράμματα, με σύγχρονη αντίληψη και συνέπεια από καταξιωμένα στελέχη με πολυετή εμπειρία
- Πέρα από κάθε σύγκριση και για επαγγελματική στέγη
- 400 υποκαταστήματα και πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα

- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΥΡΟΣ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΛΟΠΗΣ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΗΜΙΩΝ ΑΠΟ ΠΛΗΜΜΥΡΑ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΠΟ ΣΕΙΣΜΟ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΟΙΚΟΣΥΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΩΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ



δικτύου ιατρών της «Συστήματα Υγείας Α.Ε.», παρέχεται κάλυψη 75%.
5. Κάλυψη δαπανών διαγνωστικών εξετάσεων μέχρι του ποσού των 250.000 δρχ. / 733,68 ευρώ ετησίως. Όταν οι εξετάσεις πραγματοποιούνται μέσω της εταιρίας «Συστήματα υγείας Α.Ε.» ή των διαγνωστικών κέντρων με τα οποία αυτή είναι συμβεβλημένη, κάλυψη 100%. Αντιστοίχως όταν οι εξετάσεις πραγματοποιούνται σε οποιοδήποτε διαγνωστικό κέντρο επιλογής του ασφαλισμένου, κάλυψη 75%. Η δεύτερη αυτή εκδοχή αποτελεί μια πιο ακριβή λύση όπου τελικά το κόστος της ανέρχεται ετησίως στις 598.715 δρχ. Το πρόγραμμα συνοδεύεται επίσης και από κάρτα νοσηλείας.

Συμβεβλημένα νοσοκομεία

ΑΘΗΝΑ: Γενική Κλινική Αθηνών, Ερρίκος Ντυνάν, Υγεία, Ωνάσειο, Ιατρικό Κέντρο, Μητέρα, Ίαση, Απολλώνιο, Ευρωκλινική, Ήρα, Λευκός Σταυρός, Παιδιατρική Κλινική Αθηνών, Γενική Κλινική Παλαιού Φαλήρου κ.ά. **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** Διαβαλκανικό Κέντρο Θεσσαλονίκης, Γαληνός, Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης, Γενική Κλινική Λ. Σαραφιάδης, Euromedica (check up).



Α. Κοντακίδης
Τμήμα Ανάπτυξης Προϊόντων

Εθνική και υγεία

Το πρόγραμμα «Εθνική και Υγεία» είναι ένα σύστημα νοσοκομειακής περίθαλψης, το οποίο ανταποκρίνεται στις ανάγκες όλων των κοινωνικών τάξεων. Ειδικότερα, για την οικογένεια Παπαδόπουλου, μπορεί να ασφαλισθεί με δύο προσεγγίσεις, ανάλογα με τις ανάγκες του.

Η 1η προσέγγιση, που αποτελεί την ακριβότερη λύση, περιλαμβάνει: Ασφάλιση του κυρίως ασφαλισμένου πατέρα με Ισόβια Ασφάλιση Ζωής και ασφαλιζόμενο κεφάλαιο ζωής 1.000.000 δρχ.

Παρέχεται στον ίδιο και στα προστατευόμενα μέλη (σύζυγο και δύο παιδιά) νοσοκομειακή περίθαλψη με το πλήρες πρόγραμμα Εθνική & Υγεία «Απεριόριστο» και καλύπτει όλη την οικογένεια από:

α) Τα έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, απεριόριστα και μέχρι θέση lux, και χωρίς καμία συμμετοχή του ασφαλισμένου ισοβίως. β) Έξοδα για χειρουργική επέμβαση, χωρίς νοσηλεία σε νοσοκομείο. γ) Έξοδα επείγουσας μεταφοράς ασθενούς. Παρέχει επίσης:

α) Επίδομα τοκετού ύψους 500.000 δρχ. β) Επίδομα νοσηλείας 20.000 δρχ. ημερησίως και μέχρι 30 ημέρες, προσαυξανόμενο κατά 50% σε περίπτωση νοσηλείας στην εντατική, ή χειρουργικής επέμβασης, εφόσον ο ασφαλισμένος νοσηλευθεί σε δημόσιο νοσοκομείο. γ) Διαγνωστικές εξετάσεις μέχρι 200.000 δρχ. ετησίως, καθ' όλη τη διάρκεια της ασφάλισης και μέχρι το 65ο έτος της ηλικίας του. δ) Έκπτωση 20% επί του ασφαλιστρού για κάθε εξαρτώμενο μέλος που καλύπτεται με νοσοκομειακή περίθαλψη του κυρίως ασφαλισμένου. Συνολικό κόστος ασφάλισης με τη βασική του κυρίως ασφαλισμένου και νοσοκομειακή περίθαλψη για όλη την οικογένεια: **920.902 δρχ.**

Η 2η προσέγγιση αφορά την πιο οικονομική λύση.

Εάν υποθέσουμε ότι ο πατέρας έχει ένα καλό ομαδικό συμβόλαιο, που καλύπτει σημαντικών μερών των νοσοκομειακών δαπανών που θα του προκύψουν, και με δεδομένο ότι η μητέρα είναι δημόσιος υπάλληλος και έχει κάλυψη τα δύο παιδιά της για νοσοκομειακή περίθαλψη, τότε αυτό που προτείνεται από την εταιρία μας είναι το πρόγραμμα Εθνική & Υγεία «Ειδικό», που αποτελεί μια συμπληρωματική λύση για όλη την οικογένεια.

Ειδικότερα, καλύπτει με την ίδια Ισόβια Βασική Ασφάλιση:

α) Το 90% των εξόδων νοσοκομειακής περίθαλψης, με ανώτατο όριο τα 100 εκ., στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, και μέχρι θέση Α', αφού αφαιρεθούν 3.000.000 δρχ. που αποτελούν την ίδια συμμετοχή του ασφαλισμένου. β) Έξοδα για χειρουργική επέμβαση, χωρίς νοσηλεία σε νοσοκομείο. γ) Έξοδα επείγουσας μεταφοράς ασθενούς. Παρέχει επίσης:

Έκπτωση 20% του ασφαλιστρού για κάθε προστατευόμενο μέλος που καλύπτεται με τη νοσοκομειακή περίθαλψη του ασφαλισμένου. Συνολικό κόστος ασφάλισης με τη βασική του κυρίως ασφαλισμένου και νοσοκομειακή περίθαλψη για όλη την οικογένεια: 108.450 δρχ. Συνεργασία υπάρχει μόνο στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος καλύπτεται για διαγνωστικές εξετάσεις, οι οποίες πραγματοποιούνται σε

συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα της Euromedica.

Και τα δύο προγράμματα εξασφαλίζουν:

Ασφάλιση για μια ζωή. Κάθε πρόγραμμα μπορεί να εξασφαλίσει ισόβια τον ασφαλισμένο και τον / τη σύζυγο. **Διάρκεια νοσηλείας.** Όλα τα προγράμματα προβλέπουν ως μέγιστη διάρκεια νοσηλείας από την ίδια αιτία, τις 365 ημέρες.

Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου

Ο ασφαλισμένος σε οποιοδήποτε από τα τέσσερα προγράμματα υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής δικαιούται να επιλέξει με απόλυτη ελευθερία το νοσηλευτικό ίδρυμα που επιθυμεί, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, χωρίς κανέναν περιορισμό.

Διαγνωστικές εξετάσεις γίνονται μόνο σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα της Euromedica.

Ελεύθερη επιλογή θέσης

Οι ασφαλισμένοι που έχουν ασφαλισθεί σε ένα από τα τρία προγράμματα υγείας (Ολοκληρωμένο, Οικονομικό, Ειδικό) μπορούν να επιλέξουν όποια θέση δωματίου επιθυμούν, μέχρι τη θέση Α. Οι ασφαλισμένοι με το απεριόριστο πρόγραμμα μπορούν να επιλέξουν μέχρι και τη θέση δωματίου Lux.

Ασφάλιση εξαρτωμένων μελών

Τα ίδια προνόμια που απολαμβάνει ο ασφαλισμένος μπορούν να επεκταθούν και στα υπόλοιπα μέλη της οικογένειάς του. Εξαρτώμενα μέλη θεωρούνται ο/η σύζυγος και τα παιδιά ηλικίας κάτω των 18 ετών.

Τα παιδιά καλύπτονται σαν εξαρτώμενα μέλη μέχρι και την ηλικία των 25 ετών. Στη συνέχεια, εφ' όσον ασφαλισθούν με δικό τους ασφαλιστήριο, καλύπτονται ισόβια.

Εκπτώση ασφαλιστρού

Για την ελάφρυνση του οικογενειακού προϋπολογισμού, η Εθνική Ασφαλιστική προβλέπει σε όλα της τα προγράμματα έκπτωση ασφαλιστρού κατά 20% για κάθε εξαρτώμενο μέλος.

Φοροαλλαγή

Τα ασφάλιστρα απαλλάσσονται της φορολογίας, όπως άλλωστε όλα τα ασφάλιστρα ζωής, σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία.

Συμπληρωματική λειτουργία

Κάθε πρόγραμμα και ειδικότερα το Ολοκληρωμένο, το Οικονομικό και το Ειδικό μπορούν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά είτε με κάποιο ταμείο ασφάλισης είτε με οποιοδήποτε ομαδικό ασφαλιστήριο, εξυπηρετώντας έτσι καλύτερα τις ανάγκες του ασφαλισμένου.



Andreas Gantenbein
Διευθυντής Marketing

**MedExclusive - MedProtection:
Ολοκληρωμένη πρόταση υγείας**

Βασίζομενη στη φιλοσοφία ότι η καλή υγεία διατηρείται μέσω της πρόληψης και έγκαιρης διάγνωσης, η Generali δημιούργησε το ολοκληρωμένο σύστημα υγείας MedExclusive. Η σημασία που δίνει το πρόγραμμα στην πρόληψη φαίνεται από τις παροχές του, οι οποίες συμπεριλαμβάνουν ετήσιο προληπτικό έλεγχο, απεριόριστες επισκέψεις συνεργαζόμενων ιατρών, καθώς και απεριόριστες διαγνωστικές εξετάσεις. Επιπλέον, έχει δημιουργηθεί το Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο, το οποίο λειτουργεί σε 24ωρη βάση καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, προσβάσιμο τηλεφωνικά από το εσωτερικό και το εξωτερικό, και στελεχωμένο με διοικητικό, νοσηλευτικό και ιατρικό προσωπικό. Καλώντας ο ασφαλιζόμενος τη γραμμή επικοινωνίας χωρίς χρέωση, μπορεί να λάβει ιατρική συμβουλή, να συντονιστεί επίσκεψη γιατρού ή εισαγωγή του ασφαλιζόμενου σε νοσοκομείο, αναλόγως την ανάγκη. Με άλλα λόγια μέσω αυτού του Κέντρου η Generali προσφέρει στους πελάτες της έναν προσωπικό ιατρικό σύμβουλο. Το θεραπευτικό σκέλος του προγράμματος σχετίζεται με τη νοσοκομειακή περίθαλψη και οι καλύψεις συμπεριλαμβάνουν έξοδα νοσηλείας εντός και εκτός Ελλάδος μέχρι 120 εκατομμύρια ανά ασφαλιστικό έτος, έξοδα χωρίς νοσηλεία σε νοσοκομεία, επιδόματα νοσηλείας και χειρουργικών επεμβάσεων σε περίπτωση που η Generali δεν συμμετέχει στα έξοδα νοσηλείας προ- και μετά-νοσοκομειακές δαπάνες, παροχή μητρότη-



ΚΡΑΤΗΘΕΙΤΕ ΓΕΡΑ



**Συμπληρώστε τη Σύνταξή σας
με Εγγυημένη Υπεραξία**

Μπείτε στο νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και εξασφαλίστε ένα σημαντικό ποσό για να συμπληρώσετε ουσιαστικά και εγγυημένα τη σύνταξή σας.

Η "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" είναι η επιπλέον απόδοση που χρειάζονται τα χρήματά σας, για να έχετε ένα εγγυημένο κεφάλαιο στη λήξη του συμβολαίου σας, με σίγουρες και υπερ-αποδοτικές επενδύσεις. Κρατηθείτε γερά, με "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και δείτε το κεφάλαιό σας να μεγαλώνει... στα σίγουρα, όσο περνάει ο χρόνος!



τας, και επειγούσα μεταφορά, μεταξύ άλλων. Το MedProtection είναι ένα παραδοσιακό πρόγραμμα υγείας το οποίο καλύπτει βασικές ανάγκες του ασφαλιζόμενου και επικεντρώνεται στη νοσοκομειακή περίθαλψη, καλύπτοντας 70 εκατομμύρια σε έξοδα νοσηλείας ανά ασφαλιστικό έτος. Τα δύο αυτά προγράμματα επιτρέπουν στην Generali την ευελιξία να ανταποκριθεί στις ανάγκες των πελατών της, είτε είναι βασικές είτε είναι σύνθετες. Ανεξάρτητα από το πρόγραμμα που θα επιλέξει ο ασφαλιζόμενος για την προστασία της υγείας του, η υψηλή ποιότητα, οργάνωση, και συνέπεια παραμένουν σταθεροί συντελεστές. Το υψηλό επίπεδο της Generali αντικατοπτρίζεται και στις συνεργασίες που έχει συνάψει με νοσοκομεία και ιατρικά κέντρα, αντιστοίχου επιπέδου. Ανάμεσα σε αυτά συγκαταλέγονται το Γνώσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο στην Αθήνα, η Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης και το Θεραπευτήριο Γαληνός στο Ηράκλειο Κρήτης. Πέραν των νοσοκομείων και ιατρικών κέντρων με τα οποία συνεργάζεται απευθείας η Generali, το Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο πραγματοποιεί τον συντονισμό προκειμένου να καλυφθούν ανάγκες νοσηλείας ή διάγνωσης των ασφαλιζόμενων σε όλη την Ελλάδα.

Τέλος, τα προγράμματα MedExclusive και MedProtection παρέχονται με το συνταξιοδοτικό - επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρίας, Generali Viva, με ελάχιστο ετήσιο ασφάλιστρο 150.000 δραχμές.

Για την οικογένεια Παπαδόπουλου προτείνουμε τις εξής εναλλακτικές λύσεις:

A. MedExclusive, Α' θέση, χωρίς απαλλαγή	
Άνδρας 40 ετών	233.095
Γυναίκα 40 ετών	279.186
Παιδί 7 ετών	132.375
Παιδί 4 ετών	132.375
Σύνολο	777.031 ή 64.753/μήνα
B. MedExclusive, Β' θέση, 500.000 Απαλλαγή	
Άνδρας 40 ετών	165.924
Γυναίκα 40 ετών	192.870
Παιδί 7 ετών	109.336
Παιδί 4 ετών	109.336
Σύνολο	577.466 ή 48.122/μήνα
Γ. MedProtection, δωμάτιο και τροφή 120.000, χωρίς απαλλαγή	
Άνδρας 40 ετών	158.935
Γυναίκα 40 ετών	181.186
Παιδί 7 ετών	89.958
Παιδί 4 ετών	89.958
Σύνολο	520.037 ή 43.336/μήνα
Δ. MedProtection, δωμάτιο & τροφή 70.000, απαλλαγή 700.000	
Άνδρας 40 ετών	67.579
Γυναίκα 40 ετών	75.688
Παιδί 7 ετών	37.374
Παιδί 4 ετών	37.374
Σύνολο	218.015 ή 18.168/μήνα

Στα παραπάνω ποσά δεν συμπεριλαμβάνονται χαρτόσημο και φόρος κύκλου εργασιών.

Νοσοκομειακή περίθαλψη

- Κάλυψη κόστους νοσηλείας εντός και εκτός Ελλάδας μέχρι 120 εκατομμύρια ανά ασφαλιστικό έτος
- Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου ή κλινικής
- Δυνατότητα επιλογής θέσης νοσηλείας Lux, A, B ή Γ με 100% κάλυψη δαπανών στην Ελλάδα
- Δωρεάν νοσηλεία με την Κάρτα Υγείας του MedExclusive
- Καταβολή ημερησίου επιδόματος και επιδόματος χειρουργικής επέμβασης, σε περίπτωση που η Generali δεν συμμετέχει στα έξοδα νοσηλείας
- Παροχή Μητρότητας: Καταβάλλεται επίδομα φυσιολογικού ή με καισαρική τομή τοκετού
- Επειγούσα μεταφορά
- Νομική προστασία: Κάλυψη δαπανών για τη διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης του ασφαλισμένου κατά των ιατρών ή του νοσοκομείου.
- Κάλυψη δαπανών χειρουργικών επεμβάσεων χωρίς διανυκτέρευση
- Προ και μετανοσοκομειακές δαπάνες.

Συμβεβλημένοι γιατροί και διαγνωστικά κέντρα

Generali συνεργάζεται με γιατρούς όλων των ειδικοτήτων και με ένα μεγάλο δίκτυο συμβεβλημένων ιατρικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα.

INTERAMERICAN

Γιώργος Ντόντος
Προϊστάμενος Marketing INTERAMERICAN Υγείας

Σύστημα υγείας Medisystem

Με το σκεπτικό ότι ποιότητα στην υγεία δεν είναι να μας δίνεται η δυνατότητα για μια αξιοπρεπή νοσηλεία, αλλά να μας δίνεται η δυνατότητα να προστατεύουμε την υγεία μας (μέσω της οργανωμένης και συστηματικής πρόληψης, της έγκαιρης διάγνωσης και της συντονισμένης θεραπείας) ώστε να προλαμβάνουμε τα προβλήματα, η Interamerican σχεδίασε το Medisystem, ένα πρωτοποριακό σύστημα υγείας που εξασφαλίζει στα άτομα που καλύπτει, όλα τα μέσα που χρειάζονται για την προστασία της υγείας τους.

Το Medisystem δεν είναι ένα απλό ασφαλιστικό προϊόν, αλλά ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας που σχεδιάστηκε για να εξασφαλίσει στα καλυπτόμενα μέλη:

- Πλήρη κάλυψη της υγείας τους.
- Οργανωμένη και συστηματική πρόληψη.
- Εύκολη και γρήγορη πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες υγείας.
- Συντονισμένη φροντίδα σε όλα τα επίπεδα περίθαλψης.
- Υψηλή ποιότητα υπηρεσιών
- Σωστή αντιμετώπιση οποιουδήποτε περιστατικού ανεξάρτητα από τη σοβαρότητά του, ποια ώρα της ημέρας ή σε ποιο μέρος του κόσμου θα συμβεί.
- Λογικό κόστος.

Maxima Gold

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα καλύπτει τα έξοδα που θα προκύψουν κατά τη διάρκεια της νοσηλείας του ασφαλιζόμενου και των εξαρτημένων από αυτόν προσώπων που συμπεριλαμβάνονται στην ασφάλιση, εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος και τα οποία αφορούν σε:

- α) Παροχές κατά νοσηλεία, β) Επίδομα μητρότητας, γ) Χειρουργικές επεμβάσεις χωρίς νοσηλεία, δ) Καταβολή εξόδων νοσηλείας σε κρατικό νοσοκομείο, ε) Καταβολή ημερησίου επιδόματος εξαιτίας ατυχήματος ή ασθένειας σε κρατικό νοσοκομείο, ζ) Αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης εξαιτίας ατυχήματος, ασθένειας.

Παρακάτω φαίνεται η ακριβότερη - οικονομικότερη εκδοχή του προγράμματος Maxima Gold.

Καλύψεις	Καθαρά Ασφάλιστρα
Απλή Ισόβια Ασφάλεια 1.500.000 δρχ.	23.519
Maxima Gold Θέση: Α	244.818
Μικτά Ετήσια Ασφάλιστρα	315.207
Καλύψεις	Καθαρά Ασφάλιστρα
Απλή Ισόβια Ασφάλεια 1.500.000 δρχ.	23.519
Maxima Gold Θέση: Β	169.420
Μικτά Ετήσια Ασφάλιστρα	230.278

Δίκτυο υπηρεσιών υγείας

Για να μπορεί να εξασφαλίζει την υγεία των ασφαλισμένων, το Medisystem βασίζεται σε ένα εκτενές δίκτυο υπηρεσιών υγείας που αποτελείται από:

- Περισσότερους από 700 άριστους γιατρούς, όλων των ειδικοτήτων, με πολύ καλή γεωγραφική διασπορά, ώστε πάντα να βρίσκεται ένας γιατρός κοντά στους ασφαλισμένους.
 - Περισσότερα από 110 άρτια εξοπλισμένα διαγνωστικά κέντρα, κατανεμημένα με το ίδιο σκεπτικό όπως και οι γιατροί, στα οποία οι ασφαλισμένοι μπορούν να κάνουν οποιαδήποτε διαγνωστική εξέταση και αν χρειασθούν.
 - Υπερασύγχρονα νοσοκομεία, από τα οποία τρία είναι ιδιοκτησίας του ομίλου Interamerican.
 - Τη «γραμμή υγείας - 1010» που έχει συντονιστικό κέντρο στελεχωμένο με ειδικά εκπαιδευμένους γιατρούς και νοσηλευτικό προσωπικό και με ένα απλό τηλεφώνημα αναλαμβάνει τον συντονισμό όλων των υπηρεσιών που χρειάζεται ο ασφαλισμένος, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και ταλαιπωρία.
- Θα πρέπει να σημειωθεί ότι όλα τα μέλη του δικτύου έχουν επιλεγεί έπειτα από αυστηρές διαδικασίες, έτσι ώστε να διασφαλίζεται ότι θα παρέχονται πάντα υπηρεσίες πολύ υψηλού επιπέδου.

Το δίκτυο υγείας είναι αρκετά εκτεταμένο, καλύπτει ήδη 23 νομούς (τις 5 μεγαλύτερες πόλεις της Ελλάδας και 31 μικρότερες) και επεκτείνεται συνεχώς. Επιπλέον μέσω του Συντονιστικού Κέντρου υπάρχουν ανταποκριτές σε 165 χώρες του κόσμου. Έτσι οι ασφαλισμένοι του Medisystem – ακόμα και όταν βρίσκονται μακριά από το σπίτι τους – έχουν συνεχώς μια ομπρέλα προστασίας από πάνω τους.

Η αρχική επένδυση που χρειάστηκε για τη δημιουργία του Medisystem (νέες τεχνολογίες και τεχνονομώα) ξεπέρασε το 1,5 δισεκατομμύριο δρχ. ενώ γίνεται συνεχώς και νέες επενδύσεις ώστε σύντομα να είναι δυνατή η παροχή και άλλων υπηρεσιών. Εκτός όμως από τις επενδύσεις για το Medisystem από την Interamerican Υγείας, ο όμιλος Interamerican συνολικά, έχει κάνει επενδύσεις ύψους πολλών δεκάδων δισεκατομμυρίων δρχ. για την απόκτηση τριών κλινικών (Ευρωκλινική, Αθηναϊκή, Παιδιατρική), ενώ συνεχίζει να επενδύει σημαντικά ποσά για την κτιριακή υποδομή, τον εξοπλισμό των κλινικών, την ιατρική έρευνα, αλλά και για τη δημιουργία νέων πρότυπων μονάδων παροχής υπηρεσιών υγείας. Επιπλέον θα πρέπει να σημειωθεί ότι ιδιαίτερα σημαντικές επενδύσεις έχουν γίνει και γίνονται από τον όμιλο Interamerican για τον στόλο των μέσων υλιονομικής μεταφοράς, που αποτελείται από ασθενοφόρα, ελικόπτερα και αεροπλάνα.



Θεόφιλος Τσομίδης
Προϊστάμενος κλάδου Ζωής

Καλύψεις υψηλών προδιαγραφών

Η Interαλονικά Ζωής έρχεται, όπως και οι υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρίες, να καλύψει τα κενά της δημόσιας ασφάλισης και να δώσει προς τους πελάτες της υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών.

Παρακάτω αναλύονται το οικονομικότερο - ακριβότερο πρόγραμμα για την προαναφερθείσα οικογένεια.

A. Ασφαλιζόμενος: Κώστας Παπαδόπουλος		
Ηλικία: 40 ετών		
Επάγγελμα: ελεύθερος επαγγελματίας		
Διάρκεια συμβολαίου: 20 χρόνια		
Καλύψεις:	Είδος ασφάλισης	Κεφάλαιο
	Π-01	3.500.000
	Ευρεία νοσ. περίθαλ.	20.000.000 (Σχ. Ζ')

Προστατευόμενα μέλη: Α. Μαρία, 40 ετών, Β. Σοφία, 7 ετών, Γ. Γιώργος, 4 ετών

Πίνακας Παροχών

Παροχές λόγω ασθένειας ή ατυχήματος: Απώλεια Ζωής Καταβάλλεται στους δικαιούχους αποζημίωση 3.500.000 δρχ. **Παροχές λόγω νοσοκομειακής περίθαλψης:** Καλύπτονται τα έξοδα του ασφαλισμένου και των προστατευόμενων μελών, που θα πραγματοποιηθούν για τη νοσοκομειακή και τη σχετιζόμενη εξωνοσοκομειακή περίθαλψη του από ατύχημα ή και από ασθένεια.

A. Αναγνωριζόμενα έξοδα: Κατά περίπτωση μέγιστο καλυπτόμενο ποσό για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα 20.000.000 δρχ. • Σε περίπτωση μη χρήσεως της συγκεκριμένης κάλυψης κατά τα 3 πρώτα χρόνια το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό γίνεται 60.000.000 δρχ. 1. Για δωμάτιο και τροφή αναγνωρίζεται ημερήσιο νοσήλιο μέχρι 50.000 δρχ. 2. Χειρουργικά έξοδα, έξοδα αναισθησιολόγου και γενικά έξοδα νοσοκομείου καλύπτονται βάσει αποδείξεων, μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό. 3. Σε περίπτωση νοσηλείας στο εξωτερικό καταβάλλεται ημερήσιο επίδομα 300.000 δρχ. για το χρονικό διάστημα παραμονής στο νοσοκομείο και μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό. 4. Καλύπτονται δαπάνες για μικροβιολογικές και εργαστηριακές εξετάσεις προ της εισόδου στο νοσοκομείο και για ποσό μέχρι 500.000 δρχ. ετησίως, εφόσον υπάρχει ακόλουθη νοσηλεία τουλάχιστον 3 ημερών ή πραγματοποιηθεί χειρουργική επέμβαση μέσα σε 15 ημέρες από την ημερομηνία διενέργειας των εξετάσεων. 5. Καλύπτονται δαπάνες κατά την περίοδο αναρρώσεως μετά την έξοδο από το νοσοκομείο, για κάθε ιατρική επίσκεψη μέχρι 15.000 δρχ. και για φαρμακευτικά έξοδα, έξοδα φυσικοθεραπείας κ.λπ. μέχρι 500.000 δρχ. 6. Παρέχεται επίδομα τοκετού 500.000 δρχ. Η κάλυψη αυτή ισχύει ύστερα από παρέλευση δεκαπέντε (15) μηνών από την ημερομηνία ασφαλίσεως των καλυπτόμενων γυναικών. **Καταβολή αποζημίωσης:** Εάν καταβληθεί αποζημίωση για την ίδια αιτία από το ασφαλιστικό τους ταμείο, η εταιρία θα καταβάλει το 100% της διαφοράς και μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό.

Εάν δεν καταβληθεί αποζημίωση για την ίδια αιτία από το ασφαλιστικό τους ταμείο, η εταιρία θα καταβάλει το 85% των αναγνωρισθέντων εξόδων νοσηλείας εκτός των επιδομάτων τα οποία καταβάλλονται στο ακέραιο. **Κόστος προγράμ-**

ματος • Το ετήσιο κόστος του προγράμματος είναι 294.500 δρχ. Β. Ασφαλιζόμενος: Άνδρας Ηλικία: 40 ετών Επάγγελμα: ελεύθερος επαγγελματίας Διάρκεια συμβολαίου: 20 χρόνια

Καλύψεις:	Είδος ασφάλισης	Κεφάλαιο
	Π-01	1.000.000
	«Θεραπεία και οικονομική βοήθεια υγείας»	5.000.000

Προστατευόμενα μέλη: Α. Μαρία, ετών 40, Σοφία, ετών 7, Γ. Γιώργος, ετών 4.

Πίνακας παροχών

Παροχές λόγω ασθένειας ή ατυχήματος: Σε περίπτωση θανάτου, καταβάλλεται στους δικαιούχους αποζημίωση 1.000.000 δρχ.

Παροχές πρωτοβάθμιας ιατρικής βοήθειας • Πρώτες βοήθειες από ιατρούς ειδικοτήτων, όπου και όταν χρειασθούν στον ασφαλισμένο ή στα καλυπτόμενα μέλη με ένα μόνο τηλεφώνημα. • Επείγούσα αερομεταφορά με ιδιόκτητα αεροπορικά μέσα, άμεσα και αξιόπιστα σε όλη την Ελλάδα. • Ενεσιοθεραπεία από έμπειρες νοσοκόμες. • Δωρεάν check-up. Άμεση και έγκυρη προληπτική διάγνωση (ολοκληρωμένος, προληπτικός έλεγχος και ιατρικές συμβουλές σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα). • Εξειδικευμένη ιατρική βοήθεια και διαγνωστικές εξετάσεις. Γεωγραφική διασπορά καλύψεων: Ολόκληρη η ελληνική επικράτεια

Παροχές λόγω νοσοκομειακής περίθαλψης: Καλύπτονται τα έξοδα του ασφαλισμένου και των προστατευόμενων μελών, που θα πραγματοποιηθούν για τη νοσοκομειακή και τη σχετιζόμενη εξωνοσοκομειακή περίθαλψη του από ατύχημα ή και από ασθένεια.

A. Αναγνωριζόμενα έξοδα: Κατά περίπτωση μέγιστο καλυπτόμενο ποσό για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα μέχρι 5.000.000 δρχ. 1. Για δωμάτιο και τροφή αναγνωρίζεται ημερήσιο νοσήλιο μέχρι 30.000 δρχ. 2. Χειρουργικά έξοδα, έξοδα αναισθησιολόγου και γενικά έξοδα νοσοκομείου καλύπτονται βάσει αποδείξεων, μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό. 3. Σε περίπτωση νοσηλείας στο εξωτερικό καταβάλλεται ημερήσιο επίδομα 150.000 δρχ. για το χρονικό διάστημα παραμονής στο νοσοκομείο και μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό. 4. Καλύπτονται δαπάνες για μικροβιολογικές και εργαστηριακές εξετάσεις προ της εισόδου στο νοσοκομείο και για ποσό μέχρι 200.000 δρχ. ετησίως, εφόσον υπάρχει ακόλουθη νοσηλεία τουλάχιστον 3 ημερών ή πραγματοποιηθεί χειρουργική επέμβαση μέσα σε 15 ημέρες από την ημερομηνία διενέργειας των εξετάσεων. 5. Καλύπτονται δαπάνες κατά την περίοδο αναρρώσεως μετά την έξοδο από το νοσοκομείο, για κάθε ιατρική επίσκεψη μέχρι 12.000 δρχ. και για φαρμακευτικά έξοδα, έξοδα φυσικοθεραπείας κ.λπ. μέχρι 250.000 δρχ.

Καταβολή αποζημίωσης: Εάν καταβληθεί αποζημίωση για την ίδια αιτία από το ασφαλιστικό τους ταμείο, η εταιρία θα καταβάλει το 100% της διαφοράς και μέχρι το μέγιστο καλυπτόμενο ποσό.

Εάν δεν καταβληθεί αποζημίωση για την ίδια αιτία από το ασφαλιστικό τους ταμείο, η εταιρία θα καταβάλει το 85% των αναγνωρισθέντων εξόδων νοσηλείας εκτός των επιδομάτων τα οποία καταβάλλονται στο ακέραιο.

Κόστος προγράμματος: Το ετήσιο κόστος του προγράμματος είναι 408.000 δρχ.

Συμβεβλημένα νοσοκομειακά ιδρύματα

Υπάρχει ελευθερία στην επιλογή των νοσηλευτικών ιδρυμάτων και των ιατρών από τον ασφαλισμένο.

INTERNATIONAL HELLAS



Ιωάννα Κοτσιφάκη
Τεχνική διευθύντρια κλάδου Ζωής International Life AEAZ

Θωρακίζει την υγεία

Σε έναν κόσμο που δυστυχώς η περιφρόνηση της υγείας μας τείνει να είναι πολυτέλεια, η International Life θεωρεί καθήκον της να δημιουργήσει τις συνθήκες εκείνες που θα επιτρέψουν σε όλους μας να αντιμετωπίσουμε τυχόν προβλήματα υγείας με σεβασμό και αξιοπρέπεια. Οι συνθήκες για μια τετρα-



μελή οικογένεια που θα ήθελε να θωρακίσει το θεμέλιο της ευτυχίας της, την υγεία της, δεν είναι ιδιαίτερως εύκολες. Στην International Life η προστασία της υγείας αποτελεί δικαίωμα για τον καθένα μας. Γι' αυτό έχει δημιουργήσει ένα πλέγμα προϊόντων υγείας που δίνει τη δυνατότητα στον καθένα να απολαμβάνει την περιφρούρηση της υγείας του σε τιμή που τον βολεύει και στο καθεστώς που του ταιριάζει. Η δημιουργία αυτού του πλέγματος προϊόντων ξεκινά από την αντίληψη που έχει η εταιρία για την υγεία ότι συναρτάται από τρεις πολύ σημαντικούς παράγοντες: την πρόληψη, τη διάγνωση και την αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος. Οι τρεις αυτοί παράγοντες συνθέτουν τη συνθήκη προστασίας της υγείας μας.

Η International Life γνωρίζει πόσο σημαντικό είναι για μια τετραμελή οικογένεια να διατηρήσει το επίπεδο ζωής της, να διασφαλίσει το μέλλον των προστατευόμενων μελών της και να αντιμετωπίσει με αξιοπρέπεια τυχόν προβλήματα υγείας. Για το λόγο αυτό δημιούργησε μια σειρά σύγχρονων και ευέλικτων προγραμμάτων υγείας, τα οποία μπορούν να συνδυαστούν με οποιοδήποτε ασφαλιστικό ταμείο και βαλάντιο. Ας δούμε αυτό το πλέγμα προϊόντων:

Το πρόγραμμα Master Healthcare με ολοκληρωμένη κάλυψη (πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια), με νοσηλεία σε 2κλινο δωμάτιο πλήρη 100% και απεριόριστη κάλυψη, για 4 άτομα, ανέρχεται με όλες τις επιβαρύνσεις σε 757.000 δρχ.

Master Healthcare

Παροχές

- Ελεύθερη επιλογή θέσης νοσηλείας Α ή Β ή lux δωμάτιο
- Κάλυψη εντός και εκτός Ελλάδας: - Απεριόριστη κάλυψη όλων των εξόδων (δωμάτιο + τροφή, αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου, παρακλινικές υπηρεσίες, φάρμακα κ.λπ.) για νοσηλεία στην Ελλάδα (με πλήρη 100% ή ποσοστιαία αποζημίωση, ανάλογα με το συμβόλαιο). - Μέχρι 352.165 ευρώ (ή 120 εκατ. δρχ.) κάλυψη - ανάλογα με το συμβόλαιο - για νοσηλεία στο εξωτερικό.
- Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου ή κλινικής, όπως επίσης και θεράποντος ιατρού.
- Δωρεάν νοσηλεία, χωρίς διατυπώσεις, με την κάρτα Master HealthCare σε οποιοδήποτε συμβεβλημένο νοσοκομείο της Ελλάδας.
- Κάρτα του Παγκόσμιου Οργανισμού EuroCross δίνει το δικαίωμα για δωρεάν νοσηλεία στο εξωτερικό στο έκτακτο και επείγον περιστατικό.
- Κάλυψη για όσο διάστημα επιθυμεί ο ασφαλισμένος, μέχρι και ισόβια.

Πρόσθετες - ειδικές παροχές

1. Ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα για νοσηλεία σε κρατικό νοσοκομείο (ανεξάρτητα από τα έξοδα που θα αποζημιώσουμε).
2. Κάλυψη προ και μετά-νοσοκομειακών εξόδων που σχετίζονται με τα αίτια της νοσηλείας, πριν και ύστερα από αυτήν.
3. Χειρουργικό επίδομα αν δεν προσκομισθεί απόδειξη εξόδων χειρουργού και αναισθησιολόγου.
4. Παροχή Μητρότητας, καταβάλλεται επίδομα τοκετού στην ασφαλισμένη που έχει συμπληρώσει τουλάχιστον 10 μήνες ασφάλισης.
5. Επίδομα συνοδού για νοσηλεία στο εξωτερικό.
6. Αποκλειστική νοσοκόμα στο σπίτι (αν κριθεί ιατρικά απαραίτητο).
7. Υγειονομική αερομεταφορά εντός Ελλάδας.
8. Μικρές χειρουργικές επεμβάσεις χωρίς νοσηλεία.
9. Επείγουσα ιατρική βοήθεια και αερομεταφορά κατά τη διάρκεια ταξιδιού στο εξωτερικό.
10. Χορηγείται έκπτωση στο ασφάλιστρο του πακέτου (αν συνδυασθεί νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή) και πρόσθετη έκπτωση για το οικογενειακό συμβόλαιο υγείας.

Ως εναλλακτική λύση φθηνότερου κόστους προτείνεται το Inlife Υγεία, που επίσης καλύπτει πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη με όριο ποσού, το οποίο στην περίπτωση της οικογένειας Παπαδόπουλου το κόστος διαμορφώνεται σε 549.000 δρχ.

Inlife Υγεία

Παροχές

- Αποζημιώνει νοσοκομειακά έξοδα ποσού μέχρι 293.470,29 ευρώ (100.000.000 δρχ.) για κάθε νοσηλεία.
- Κάλυψη εντός και εκτός Ελλάδας
- Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου ή κλινικής, όπως επίσης και θεράποντος ιατρού.
- Δωρεάν νοσηλεία χωρίς διατυπώσεις, με την κάρτα Master Health Care σε οποιοδήποτε συμβεβλημένο νοσοκομείο της Ελλάδας.
- Η κάρτα του παγκόσμιου οργανισμού EuroCross δίνει το δικαίωμα για δωρεάν νοσηλεία στο εξωτερικό στο έκτακτο και επείγον περιστατικό.
- Επιλέγετε το επίπεδο νοσηλείας (θέση) όταν θα χρειαστεί να νοσηλευτείτε σύμφωνα με τις απαιτήσεις σας τότε, χωρίς τη δέσμευση της προεπιλογής.
- Πρόσθετες παροχές: 1. Ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα για νοσηλεία σε κρατικό νοσοκομείο (ανεξάρτητα από τα έξοδα που θα αποζημιώσουμε).
- 2. Χειρουργικό επίδομα αν δεν προσκομισθεί απόδειξη χειρουργού και αναισθησιολόγου.
- 3. Παροχή μητρότητας, καταβάλλεται επίδομα τοκετού στην ασφαλισμένη.
- 4. Υγειονομική αερομεταφορά εντός Ελλάδας.
- 5. Επείγουσα ιατρική βοήθεια και αερομεταφορά κατά τη διάρκεια ταξιδιού στο εξωτερικό.

Βασικά χαρακτηριστικά

- Πολλές επιλογές: Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη ή και νοσοκομειακή νοσηλεία.
- Κάλυψη δαπανών εντός και εκτός Ελλάδας.
- Κάλυψη για όσο χρόνο επιθυμεί ο ασφαλισμένος μέχρι και ισόβια.
- Το InLife Υγεία επιτρέπει επίσης στον ασφαλισμένο να αξιοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο υπάρχουσες ασφαλίσσεις (ταμεία ή ιδιωτική ασφάλιση) και έτσι να εξασφαλίσει συνολική κάλυψη μέχρι και 100% των εξόδων του.
- Παρέχεται με φθηνό ασφάλιστρο μία δυνατότητα που εξασφαλίζεται με μικρή συμμετοχή του ασφαλισμένου στο κόστος νοσηλείας (εκπιπόμενο ποσό), το οποίο συναρτάται με τη θέση νοσηλείας, και κυμαίνεται από 880,41 ευρώ (300.000 δρχ.) μέχρι 3.521,64 ευρώ (1.200.000 δρχ.) για κάθε περίπτωση νοσηλείας.
- Χορηγείται έκπτωση στο ασφάλιστρο του πακέτου (αν συνδυασθεί νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή, και πρόσθετη έκπτωση για το οικογενειακό συμβόλαιο υγείας).

Σε κάθε περίπτωση ο ασφαλισμένος διατηρεί το δικαίωμα να επιλέξει το εύρος της κάλυψής του, δηλαδή να ασφαλιστεί μόνο για πρωτοβάθμια ή δευτεροβάθμια περίθαλψη, οπότε μειώνεται και το κόστος ασφάλισης, όπως επίσης και να συνδυάσει τα ανωτέρω προγράμματα υγείας, τα οποία ως σημειωθεί δίνονται ως προσαρτήματα σε συμβόλαια Ζωής (κλασικά ή unit linked), με άλλα προγράμματα υγείας όπως Νοσοκομειακό Επίδομα και Inlife Υπερπροστασία Υγείας για σοβαρές ασθένειες.

Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα

A. Για τη δευτεροβάθμια περίθαλψη
ΑΘΗΝΑ: 01 ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, 02 ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΛ. ΦΑΛΗΡΟΥ, 03 ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΕΑΕ ΥΠΟΚ/ΜΑ ΚΛΙΝΙΚΗ ΨΥΧΙΚΟΥ, 04 ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Α.Ε., 05 ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε., 06 ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, 07 ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΛΗΤΩ, 13 ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ, 14 ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, 16 ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, 17 ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, 18 ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ. **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** 11 ΜΕΡΙΜΝΑ Α.Ε. (ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ), 12 ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, 19 ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ. **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** 08 ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, 09 ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΓΙΟΣ ΛΟΥΚΑΣ **ΚΕΡΚΥΡΑ:** 10 ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΚΕΡΚΥΡΑΣ **ΚΡΗΤΗ:** 20 ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΧΑΝΙΩΝ, 21 ΚΛΙΝΙΚΗ ΓΑΒΡΙΛΑΚΗ - ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΙΑΤΡΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ, 22 ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ & ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ, 23 ΑΣΚΛΗΠΙΕΙΟΝ ΚΡΗΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ
 Αν η νοσηλεία γίνει σε μη συμβεβλημένη κλινική τότε λειτουργεί το αποζημιωτικό σύστημα. Ο πελάτης προσκομίζει τις αποδείξεις εξόδων στην εταιρία και αποζημιώνεται κανονικά με όσα προβλέπει το συμβόλαιο.

B. Για την πρωτοβάθμια περίθαλψη
 Η πρωτοβάθμια περίθαλψη καλύπτεται πανελλαδικά μέσα από το δίκτυο της Βιοιατρικής.



Δ. Κούγιας
 Δ/ντής Ασφαλιστικών Λειτουργιών

Υγιής σχέση με τον πελάτη

Η Metrolife - Εμπορική καλλιεργεί χρόνια τώρα μια υγιή σχέση με τους πελάτες της, γι' αυτό δίνει μεγάλη σημασία στον τομέα της πρωτοβάθμιας αλλά και δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Συγκεκριμένα για την οικογένεια Παπαδόπουλου προτείνει δύο εναλλακτικά προγράμματα: το P31A και το P32A.

P-31A

Πρόγραμμα παροχών υπηρεσιών υγείας

Το P-31A περιλαμβάνει 3 κατηγορίες παροχών υπηρεσιών υγείας:
 α) Συμβεβλημένο πανελλαδικό δίκτυο ιατρών
 β) Συμβεβλημένο δίκτυο διαγνωστικών κέντρων
 γ) Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα, ενώ το κόστος του ανέρχεται στο ποσό των 747.006 δρχ.

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



aLL iasis

Ένα ασφαλιστικό σύστημα υγείας, δεν είναι απόλυτα ολοκληρωμένο αν δεν προσφέρει απόλυτη ελευθερία επιλογής και γιατρού και νοσοκομείου.

Το **aLL iasis** έρχεται να καλύψει αυτό το κενό, αφού όχι μόνο αναλαμβάνει τη νοσηλεία σας, αλλά και σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς ποιος γιατρός θα σας εξετάσει και σε ποιο νοσοκομείο θα πάτε.

Το aLL iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

- Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις.
- Δωρεάν ετήσιο check-up.
- Διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορά σε νοσοκομείο με το κατάλληλο μεταφορικό μέσο.
- Τηλεφωνικό Κέντρο ιατρικής υποστήριξης και καθοδήγησης, όλο το 24ωρο, στο τηλέφωνο 1142.
- Αποκατάσταση της υγείας σας, χωρίς περιττή ταλαιπωρία και χρονοβόρες διαδικασίες.

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

aLL iasis.

Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.



Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26
 Τηλ. Κέντρο aLL iasis: 1142
 Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 6999 999
 Fax: 6997 574

Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
 Τηλ.: 031 232640, Fax: 031 229702
<http://www.allianz.gr>



Υγεία

ό,τι πολυτιμότερο...

• Call Center: Συντονιστικό και πληροφοριακό τηλεφωνικό κέντρο σε 24ωρη βάση.
Στελέχωση από έμπειρους γιατρούς οι οποίοι θα παρέχουν πληροφορίες και καθοδήγηση στους ασφαλισμένους που θα απευθύνονται σε αυτούς.

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

ΠΑΡΟΧΕΣ	ΚΑΛΥΨΕΙΣ
1. Δωμάτιο και τροφή	Απεριόριστη
2. Έξοδα νοσηλείας	Απεριόριστη
3. Αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου	Απεριόριστη με βάση την απόδειξη Ειδική επέμβαση 450.000 Εξαιρετικά βαρεία 350.000 Βαρεία επέμβαση 300.000 Μεγάλη επέμβαση 250.000 Μεσαία επέμβαση 150.000 Μικρή επέμβαση 70.000 Πολύ μικρή 30.000
4. Χειρουργικό επίδομα	α) Θεραπεία εντός νοσοκομείου 30.000 β) Μονάδα εντατικής 30.000 Απεριόριστη Απεριόριστη
5. Θεράπων ιατρός νοσοκομείου 30.000	Απεριόριστη 105.000.000 δρχ./έτος 80% επί των πραγματοποιηθέντων εξόδων
6. Ημερήσια νοσηλεία	Απεριόριστη
7. Νοσοκόμα στο σπίτι	Απεριόριστη
8. Νοσηλεία σε κρατικό νοσοκομείο	Απεριόριστη
9. Νοσηλεία στο εξωτερικό	Πακέτο εξετάσεων μετά 15 μήνες συνεχούς ασφάλισης Πλήρης κάλυψη από γιατρό του δικτύου, μετά 15 μήνες συνεχούς ασφάλισης
10. Παροχές μητρότητας	550.000 δρχ. (αναμονή 24 μήνες)
α) Προγεννητικός έλεγχος	Πακέτο εξετάσεων προληπτικού ελέγχου μετά 12 μήνες συνεχούς ασφάλισης
β) Παρακολούθηση εγκυμοσύνης	Απεριόριστη
γ) Επίδομα τοκετού	Απεριόριστη
11. Check - up	Απεριόριστη
12. Επείγουσα μεταφορά	Απεριόριστη

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	I	II	III	IV
	0	250.000	500.000	1.000.000

Π-32Α Ασφάλιση υγείας

Το πρόγραμμα Π-32Α είναι πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης και μόνο, ενώ για την περίπτωση της οικογένειας Παπαδόπουλου το κόστος του ανέρχεται στο ποσό των 348.059 δρχ.

Πίνακας παροχών

α) Έξοδα νοσοκομείου (Δωμάτιο - τροφή συν λοιπά έξοδα νοσηλείας)	Απεριόριστη κάλυψη
β) Εξαιρετικά βαρείς επεμβάσεις	Απεριόριστη κάλυψη
γ) Αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου	Απεριόριστη κάλυψη
δ) Θεράπων Ιατρός νοσοκομείου	Απεριόριστη κάλυψη
ε) Ημερήσια νοσηλεία	Απεριόριστη κάλυψη
στ) Κάλυψη σε εξωτερικά ιατρεία:	
1. Μικρές χειρουργικές επεμβάσεις	Απεριόριστη κάλυψη
2. Θεραπεία εκτάκτων περιστατικών	Ανώτατο ποσό μέχρι το διπλάσιο του Ν.Ε.
ζ) Νοσοκόμα στο σπίτι	Απεριόριστη κάλυψη
η) Νοσηλεία σε κρατικό νοσοκομείο	Απεριόριστη κάλυψη
θ) Νοσοκομειακό επίδομα	Απεριόριστη κάλυψη
ι) Πριν και μετά νοσοκομειακά έξοδα	Τρίκλινο 300.000 δρχ. Δίκλινο 350.000 δρχ. Μονόκλινο 400.000 δρχ. Lux 45.000 δρχ.
κ) Νοσηλεία στο εξωτερικό	Τρίκλινο 300.000 δρχ. Δίκλινο 350.000 δρχ. Μονόκλινο 400.000 δρχ. Lux απεριόριστη κάλυψη
λ) Επίδομα τοκετού	Τρίκλινο 300.000 δρχ. Δίκλινο 350.000 δρχ. Μονόκλινο 400.000 δρχ. Lux 45.000 δρχ.

λ) Επίδομα τοκετού	Τρίκλινο	Δίκλινο
Μονόκλινο	Lux	
(Παροχή μητρότητας)		
Φυσιολογικός τοκετός	300.000	400.000
500.000	600.000	
Πολύπλοκος τοκετός	400.000	500.000
600.000	700.000	
μ) Εκπιπτόμενο ποσό: 250.000 δρχ. κατά περίπτωση νοσηλείας		

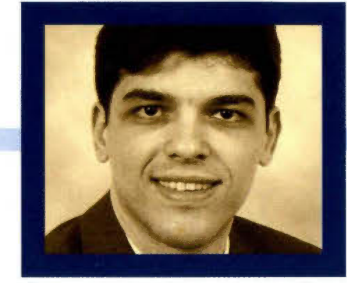
Συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα
ΑΘΗΝΑ: ΥΓΕΙΑ, ΑΠΟΛΛΩΝΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ, ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΕΥΓΕΝΙΔΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΛΑΙΟΥ ΦΑΛΗΡΟΥ, ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΩΝΑΣΕΙΟ Κ.Κ., ΛΕΥΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΣΩΤΗΡ ΕΠΕ, ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, ΛΗΤΩ, ΗΡΑ. **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΙΑΣΙΣ **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΓΑΛΗΝΟΣ, ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ, ΤΑΤΙΑΝΑ. **ΛΑΜΙΑ:** ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΜΗΤΕΡΑ **ΚΟΖΑΝΗ:** ΚΛΙΝΙΚΗ ΘΕΟΜΗΤΩΡ ΚΩΝ/ΝΟΥ ΤΣΑΡΙΔΗ **ΚΑΒΑΛΑ:** ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ



NATIONALE NEDERLANDEN
Δ. Ελευθεριάδης
Διευθυντής Marketing
Καλύψεις στα μέτρα σας

Η Nationale Nederlanden με τη σιγουριά που της δίνει το ING Group έχει τη δυνατότητα να παρέχει στους ασφαλισμένους της υπηρεσίες που καλύπτουν τον ίδιο τον ασφαλισμένο αλλά και την οικογένειά του.
Το πιο ακριβό πακέτο και οι δυνατότητες που αυτό παρέχει είναι οι εξής:
Παροχές για τον άντρα, τη γυναίκα: • 2.000.000 δρχ. ετησίως για διαγνωστικές και ιατρικές εξετάσεις από ασθένεια ή ατύχημα • Δυνατότητα ετήσιου check up • Επίσκεψη ασφαλισμένου σε ιατρό του δικτύου • Απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη • Κάλυψη 100% των πραγματοποιηθέντων εξόδων χωρίς συμμετοχή • Κάλυψη στο εξωτερικό 80% μέχρι το ποσό των 120.000.000 δρχ. • Κάλυψη για δωμάτιο α' θέσης • Επίδομα τοκετού 300.000 δρχ. με διπλασιασμό του επιδόματος μετά το 4ο έτος και τριπλασιασμό μετά το 7ο έτος. • Κάλυψη χειρουργικών επεμβάσεων χωρίς νοσηλεία • Καλύπτει αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων (ανάλογα με τη σοβαρότητα της χειρουργικής επέμβασης). • Παρέχεται κάρτα νοσηλείας • Δυνατότητα χρήσης τηλεφωνικού κέντρου για παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών • Αερομεταφορά **Και για τα παιδιά:** • 2.000.000 δρχ. ετησίως για διαγνωστικές και ιατρικές εξετάσεις από ασθένεια ή ατύχημα • Δυνατότητα ετήσιου check up • Επίσκεψη ασφαλισμένου σε ιατρό του δικτύου • Απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη • Κάλυψη 100% των πραγματοποιηθέντων εξόδων χωρίς συμμετοχή • Κάλυψη στο εξωτερικό 80% μέχρι το ποσό των 120.000.000 δρχ. • Κάλυψη για δωμάτιο α' θέσης • Κάλυψη χειρουργικών επεμβάσεων χωρίς νοσηλεία • Καλύπτει αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων (ανάλογα με τη σοβαρότητα της χειρουργικής επέμβασης). • Παρέχεται κάρτα νοσηλείας • Δυνατότητα χρήσης τηλεφωνικού κέντρου για παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών • Αερομεταφορά
Το κόστος των παραπάνω είναι: 1.025.000 δρχ. Τέλος το πιο οικονομικό πακέτο είναι το παρακάτω: **Παροχές για τον άντρα, τη γυναίκα και τα παιδιά:** • Απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη • Κάλυψη 80% των πραγματοποιηθέντων εξόδων με 20% συμμετοχή • Κάλυψη στο εξωτερικό 80% μέχρι το ποσό των 120.000.000 δρχ. • Κάλυψη για δωμάτιο γ' θέσης • Επίδομα τοκετού 100.000 δρχ. με διπλασιασμό του επιδόματος μετά το 4ο έτος και τριπλασιασμό μετά το 7ο έτος • Κάλυψη χειρουργικών επεμβάσεων χωρίς νοσηλεία • Καλύπτει αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων (ανάλογα με τη σοβαρότητα της χειρουργικής επέμβασης). • Αερομεταφορά Το κόστος των παραπάνω είναι: 315.000 δρχ. ■

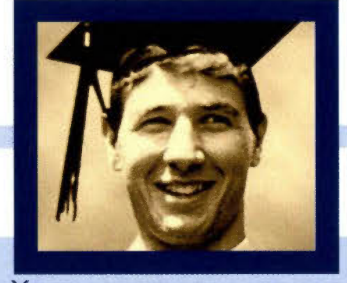
ΥΠΟΤΡΟΦΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΜΑΝΔΗΛΛΑΣ
MASTER'S IN ENGINEERING SCIENCE
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΟΞΦΟΡΔΗΣ



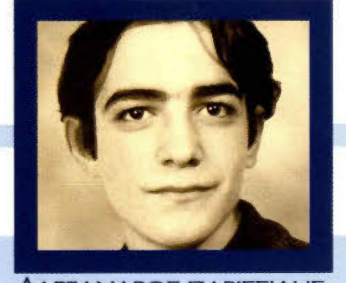
ΑΓΑΘΗ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ
ΙΑΤΡΙΚΗ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΦΡΑΝΚΦΟΥΡΤΗΣ



ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ ΔΕΛΛΑΡΟΚΑΣ
ΗΛΕΚΤΡΟΝ. ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ - COMPUTER SCIENCE
M.I.T., ΒΟΣΤΩΝΗ



ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ-ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΚΟΡΟΛΗ
ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ - ΔΙΕΡΜΗΝΕΙΑ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ NANTERRE, ΠΑΡΙΣΙ



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΡΙΣΙΔΗΣ
ΦΥΣΙΚΟΣ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Στηρίζουμε τις προσδοκίες για το μέλλον της νέας γενιάς

Πέρα από τη διαρκή μας φροντίδα για την επαγγελματική εξέλιξη των Συνεργατών μας, στηρίζουμε έμπρακτα και τις προσδοκίες τους που αφορούν την οικογένειά τους.

Η αντίληψη αυτή υλοποιείται και μέσω του θεσμού των υποτροφιών που παρέχει το Starr Foundation, το οποίο ανήκει στον Όμιλο του American International Group, Inc. (AIG). Έτσι, εδώ και πολλά χρόνια έχει δοθεί η ευκαιρία σε χιλιάδες παιδιά Συνεργατών μας σε όλο τον κόσμο να σπουδάσουν στον τομέα της επιλογής τους, στη χώρα τους ή στο εξωτερικό.

Σήμερα στην Ελλάδα, δεκάδες επιτυχημένοι επαγγελματίες έχουν αξιοποιήσει την υποστήριξη της ALICO AIG Life. Γιατί πάντα επιδιώκουμε να εφαρμόσουμε στην πράξη την πρωτοποριακή μας αντίληψη που εκδηλώνεται με αφοσίωση και σεβασμό στις ανθρώπινες αξίες.



Περικλής Λίβας: Γενικός διευθυντής **INTERNATIONAL LIFE**

«...Θα διακριθούμε και στο νέο ασφαλιστικό τοπίο»

Επενδύουμε στον άνθρωπο και την ανθρώπινη σχέση

Με στόχους πλήρως εναρμονισμένους με αυτούς του ομίλου, ο γενικός διευθυντής της International Life επιθυμεί να δει την εταιρία «στο υψηλότερο σκαλοπάτι της αγοράς». Ο Περικλής Λίβας στη συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό Ναι» περιγράφει το ασφαλιστικό τοπίο με τις αλλαγές του, μιλάει για το πεδίο δράσης και τις νέες προοπτικές που ανοίγονται για την εταιρία, δείχνει την εικόνα του μελλοντικού ασφαλιστή, καταγράφει τα στοιχεία που απαιτεί η αγορά από τον κλάδο στο καινούργιο περιβάλλον που σιγά - σιγά διαμορφώνεται. Επίσης, θυμάται τις έντονες στιγμές που έζησε στην «οικογένεια» της International, αλλά και τα πρώτα λόγια που άκουσε από τον πρόεδρο κ. Μπράβο, όταν πριν από 26 χρόνια ξεκινούσε την ασφαλιστική του πορεία.

Αναλυτικός, άμεσος και ειλικρινής, ο κ. Λίβας βάζει σε πρώτη θέση τον ζωντανό οργανισμό που λέγεται δίκτυο πωλήσεων και τους ασφαλιστές, τονίζοντας ότι «οι άνθρωποι είναι αυτοί που δημιουργούν τις μεγάλες εταιρίες».

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ: ΘΕΟΔΟΣΗΣ ΤΣΙΝΑΣ

Ερ.: Κύριε Λίβα, είστε χρόνια στην ασφαλιστική αγορά και γνωρίζετε πολλά πράγματα γι' αυτήν. Τι έχει αλλάξει στο χώρο και τι θα αλλάξει στο μέλλον; Ποιοι είναι οι παράγοντες που διαμορφώνουν το ασφαλιστικό τοπίο στη χώρα μας;

Απ.: Το ασφαλιστικό τοπίο στην Ελλάδα αλλάζει ραγδαία. Οι αλλαγές που λαμβάνουν χώρα αυτή τη στιγμή, είναι αυτές που θα δομήσουν την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος.

Βλέπουμε ότι τα τελευταία χρόνια οι ασφάλειες έχουν γίνει ένας σημαντικός τροφοδότης του ΑΕΠ. Παράλληλα, η ελληνική κοινωνία έχει αρχίσει να βλέπει με καθαρό μάτι το συμπληρωματικό αλλά και απαραίτητο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Επιπροσθέτως, οι εταιρίες ενισχύουν περισσότερο τον κοινωνικό τους ρόλο παρεμβαίνοντας στο διάλογο για το ασφαλιστικό, προσφέροντας την άλλη απαραίτητη διάσταση σ' ένα δύσκολο θέμα, που αφορά την αξία της εργασίας, και τον κοινωνικό χαρακτήρα του κράτους.

Οι σημαντικοί παράγοντες που άλλαξαν το ασφαλιστικό τοπίο στη χώρα μας και το έθεσαν σε μια διαδρομή συνεχών μεταβολών είναι πολλοί.

Το οικονομικό και το ευρύτερο πολιτικό περιβάλλον, τόσο στην Ελλάδα όσο και στη διεθνή κοινότητα, έχει παίξει έναν θεμελιώδη ρόλο στις σημαντικές αυτές αλλαγές. Η είσοδος της χώρας μας στην ΟΝΕ και ο σταδιακός εκσυγχρονισμός των δομών της ελληνικής οικονομίας συμβάλλουν σημαντικά στην αναδιάρθρωση της ασφαλιστικής αγοράς τόσο στον τομέα της

κάθετης όσο και σ' αυτόν της οριζόντιας διαφοροποίησης. Η «βαλκανιοποιημένη» ελληνική ασφαλιστική αγορά σταδιακά μετατρέπεται σε μια ολιγοπωλιακή αγορά όπου 12 όμιλοι εταιριών καρπώνονται σχεδόν το 85% της αγοράς. Οι κινήσεις τους δεν παρακινούν την πολιτεία στη θέσπιση κανόνων λειτουργίας τέτοιων που θα μετεξελιζόταν περαιτέρω την αγορά διευκολύνοντας την εύρυθμη λειτουργία της.

Έτσι ξαφνικά, ένας «ασήμαντος» παίκτης της ελληνικής οικονομίας, οι ασφάλειες, γίνεται σημαντικός τροφοδότης του ελληνικού ΑΕΠ. Η περιθωριοποίηση του ασφαλιστικού συμβολαίου ζωής ή γενικών σε ένα προϊόν αναγκαίο μόνο όταν υπάρχουν συνθήκες θεσμικής ανάγκης – ασφαλιστήριο αυτοκινήτου – στα χρόνια μας σταματά να υπάρχει. Η ιδιωτική ασφάλιση μπαίνει στην καταναλωτική κουλτούρα του Έλληνα ως προϊόν αλλά και ως κοινωνική λειτουργία, που συνδράμει στο ξεπέραςμα του αδιεξόδου που δημιουργεί η ανασφάλεια, η οποία προκαλείται από την άσκηση της κοινωνικής πολιτικής και της πολιτικής στον τομέα της υγείας.

Η σταδιακή μεταβολή στην «καμπύλη μάθησης» του Έλληνα καταναλωτή δημιουργεί μια πρόσφορη αγορά, ελκυστική στα μάτια της διεθνούς αγοράς και δεκτικής παράλληλα της εφαρμογής σύγχρονων στρατηγικών στον τομέα της ανάπτυξης. Μ' αυτόν τον τρόπο η ασφαλιστική αγορά γίνεται ξαφνικά ο Ξένιος Δίας για μεγάλα ευρωπαϊκά ασφαλιστικά συγκροτήματα, ενώ παράλληλα δημιουργεί τους πρώτους «σταθμικούς κανόνες», με άλλα λόγια

τους πρώτους κανόνες σταθεροποίησης της αγοράς. Η οικονομική ευρωστία, η υγιής ανάπτυξη, θεσπίζονται ως κανόνες λειτουργίας, απαγορεύοντας μ' αυτόν τον τρόπο τυχοδιωκτικές επενδύσεις, καθώς και τις εύκολες εισόδους και εξόδους από την αγορά.

Ερ.: Οι σύγχρονες οικονομίες συχνά επιβάλλουν αλλαγές στις δομές των εταιριών προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές στο ενοποιημένο πλέον περιβάλλον. Εσείς τι γνώμη έχετε γι' αυτό;

Απ.: Η ελληνική ασφαλιστική αγορά εκσυγχρονίζεται στα επίπεδα των ευρωπαϊκών και απαιτεί την ύπαρξη σύγχρονων ασφαλιστικών εταιριών που για να χαρακτηρίζονται ως τέτοιες πρέπει να διαθέτουν:

1. Τεχνογνωσία: για να εφοδιάζουν την αγορά με σύγχρονα προϊόντα, ικανά να καλύψουν τις ανάγκες και του πιο απαιτητικού καταναλωτή (customization).
2. Ταχύτερες διαδικασίες: για να δίνουν αποτελεσματικότητα, ευελιξία και προσαρμοστικότητα στον πελάτη (augmented value).
3. Ορθολογισμένες στρατηγικές επενδύσεων: για να διαφοροποιούν τα οικονομικά μεγέθη των εταιριών απ' αυτά που μπορούν να προκαλέσουν τυχαίες μεταβολές στο περιβάλλον (π.χ. η χρηματιστηριακή έκρηξη του '99 ή η χρηματιστηριακή κρίση του 2000-2001) και μ' αυτό τον τρόπο να προσφέρουν αποτέλεσμα, σιγουριά και εμπιστοσύνη στον πελάτη αλλά και τον εργαζόμενο.
4. Σύγχρονες διαδικασίες διοίκησης ή διαχείρι-



“
Η ασφαλιστική αγορά γίνεται ο Ξένιος Δίας για μεγάλα ευρωπαϊκά ασφαλιστικά συγκροτήματα, ενώ παράλληλα δημιουργεί τους πρώτους κανόνες σταθεροποίησής της”

τικό, δυναμικά κυμαινόμενο ανάλογα με το ύψος του χαρτοφυλακίου του καθενός.

Αυτό το επαναστατικό μέτρο είναι ένα μέτρο για επαγγελματισμό, ένα μέτρο για τη δημιουργία μιας πελατοκεντρικής αγοράς και αυτό είναι το πρώτο βήμα, από μια εταιρία γεμάτη νιάτα, όρεξη για δουλειά, ευέλικτη, έτοιμη να φιλοξενησει και να συνεργαστεί με επαγγελματίες που δεν γνωρίζουν εμπόδια και περιορισμούς στις φιλοδοξίες τους.

Ερ.: Ποιες σημαντικές στιγμές είναι δυνατές στη μνήμη σας από τη σχέση σας με την International;

Απ.: Η σχέση μου μ' αυτήν την εταιρία είναι μια σχέση ζωής. Η International Life στηρίζεται στην επένδυση στον άνθρωπο, που με λίγα λόγια σημαίνει ανθρώπινη σχέση, τη βελτίωση της ζωής των ανθρώπων του ομίλου μέσα σ' ένα ανθρώπινο περιβάλλον που προσφέρει ευκαιρίες σ' εμάς, στις οικογένειές μας, στα παιδιά μας.

Ο κ. Μπράβος, ο πρόεδρος και ο ιδρυτής του ομίλου της International Life, πιστεύει στην υγιή ανάπτυξη που έρχεται μέσα από τους ανθρώπους της διοίκησης και των πωλήσεων. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, πολλές είναι οι στιγμές που περνάς και όλες είναι σημαντικές.

Πιο χαρακτηριστικές όμως υπάρχουν και συγκεκριμένα όταν πριν από 26 χρόνια περνούσα την πόρτα της μεγαλύτερης ασφαλιστικής που υπήρχε, τότε, πρόεδρος της οποίας ήταν πάλι ο κ. Μπράβος, και μου είπε τα λόγια που σας είπα παραπάνω. Τώρα η θέση που με φιλοξενεί απλά αποδεικνύει αυτά τα λόγια. Ξέρετε, είναι πολύ σημαντικό για την τότε Ελλάδα, αλλά και τη σημερινή, όπου τα πτυχία δεν αντιπροσωπεύουν πολλά πράγματα, και σε όλα παίζει ρόλο η γνώριμια, να δένεται με έναν μηχανισμό τέτοιας δυναμικής και ευελιξίας, ο οποίος σου προσφέρει αυτοβελτίωση και αυτοπραγμάτωση μέσα από τις ευκαιρίες που σου παρέχει.

Πριν από 10 χρόνια, στις 15 Νοεμβρίου 1991,

σης ανθρώπινου δυναμικού: για τον απλούστατο λόγο ότι οι ασφάλειες υπάγονται στον τομέα των υπηρεσιών, όπου οι άνθρωποι και οι διαδικασίες είναι μηχανές παραγωγής και η ύπαρξη της αλυσίδας ποιότητας μεταξύ τους, δημιουργεί την αποτελεσματικότητα και την απαραίτητη υποστήριξη στον εσωτερικό πελάτη, τον πωλητή, τον ασφαλιστή που στην ουσία «κάνει» την ασφάλιση προϊόν.

5. Δίκτυα πωλήσεων: με πραγματικούς επαγγελματίες, με σύγχρονη εκπαίδευση και κατάρτιση, ικανούς να προσεγγίζουν τις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη με πραγματικές λύσεις, χωρίς μικρά γράμματα και παρελκυστικές προτάσεις.

6. Εκπαίδευση: σύγχρονη και συνεχής εκπαίδευση στο προσωπικό και στο δίκτυο πωλήσεων γιατί ζούμε σ' ένα περιβάλλον συνεχών αλλαγών και μεταβολών, όπου οι απαιτήσεις είναι μεγάλες και η εκπαίδευση προσανατολίζει την αντίληψη και δημιουργεί μεθοδολογία αποτελεσματικής αντιμετώπισης.

Το νέο ασφαλιστικό τοπίο θα διακρίνεται από την ύπαρξη τέτοιων εταιριών. Αισθάνομαι δε ιδιαίτερα υπερήφανος γιατί η International Life είναι μια τέτοια εταιρία. Στα λίγα χρόνια λειτουργίας της, που στηρίζονται βεβαίως σε μια παράδοση 40 και πλέον χρόνων, διαθέτει την ευελιξία που της έδωσε τη δυνατότητα επέκτασης τόσο στον χώρο των επενδύσεων όσο και σ' αυτόν των νέων τεχνολογιών.

Παράλληλα, δημιούργησε τέτοια προγράμματα που έδρασαν και δρουν ως προάγγελοι του μέλλοντος στο χώρο των ασφαλειών, συνδυά-

ζοντας παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα με λύσεις στηριζόμενες στις νέες τεχνολογίες.

Έχει δε έναν από τους πιο ευέλικτους μηχανισμούς, που αυξάνει ακόμα περισσότερο την αποτελεσματικότητα και την αξία για τον πελάτη. Και όλα αυτά συμβαίνουν, γιατί σ' όλα αυτά τα χρόνια που συνεργάζομαι με τον Φ. Μπράβο, κινούμαστε με ένα και μόνο κίνητρο, επενδύουμε στον άνθρωπο και στην ανθρώπινη σχέση. Αυτή η αντίληψη μας καθοδηγεί τόσο στον τομέα διοίκησης του προσωπικού όσο και σ' αυτόν των πωλήσεων. Πιστεύω ότι ο ασφαλιστής είναι η καρδιά της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ασφάλεια είναι ένα προϊόν που απαιτεί υψηλή φυσική παρουσία για να γίνει. Ο ασφαλιστής είναι στο κέντρο αυτής της διαδικασίας.

Η International Life επένδυε και επενδύει σ' αυτόν το ρόλο. Σε μια εποχή που πολλοί μιλούν και άλλοι αμφισβητούν καθαρά το ρόλο και τη χρησιμότητα των δικτύων πωλήσεων, η International Life πιστεύει ότι τα δίκτυα πωλήσεων είναι ουσιαστικός μοχλός ανάπτυξης και επενδύει σ' αυτά και ιδιαίτερω στους ανθρώπους.

Ο μισθός του ασφαλιστή είναι το πρώτο βήμα, το επαναστατικό αυτό μέτρο για την αγορά μας, είναι ένα βήμα προς τα εμπρός σε μια αγορά λιμνάζουσα, όπου η αρπαγή και η δέσμευση με καταδυναστευτικά συμβόλαια αντικαθιστούν την πραγματική προσπάθεια για ανάπτυξη επαγγελματιών ασφαλιστών, άρτια εκπαιδευμένων, αφοσιωμένων στην ηθική του επαγγέλματος, που είναι η ικανοποίηση του πελάτη, αμειβομένων πέραν των προμηθειών, με μισθό πραγμα-

Ξεκινούσε η International Life, μια νέα δύναμη στο χώρο, που μέσα σε λίγο καιρό διακρίθηκε και συνεχίζει να διακρίνεται για την υγιή της ανάπτυξη. Αυτή είναι μια στιγμή που δεν μπορείς να ξεχάσεις, γιατί ξεκινά μια ζωή γεμάτη όνειρα και τη θεωρείς σημαντική όταν βλέπεις τα όνειρα αυτά να πραγματώνονται.

Η πιο σημαντική στιγμή όμως ήταν και είναι η καθοδήγηση του δικτύου πωλήσεων, το να βρίσκεσαι δίπλα με τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, να χαίρεσαι με τη χαρά της επιτυχίας του στόχου τους, να είσαι δίπλα τους στην απογοήτευση, όχι για να επικρίνεις ή να μαλώσεις, αλλά για να βρεις μαζί τους τη λύση, την αιτία που δεν άφησε την πορεία τους να πάει εκεί που επιθυμούσαν και να βρίσκεις λύση.

Το δίκτυο πωλήσεων είναι πάνω απ' όλα ένας ζωντανός οργανισμός, που δεν σε αφήνει να κάτσεις βαθιά στη διευθυντική σου καρέκλα, σε θέλει σε εγρήγορση, σε θέλει δίπλα του, και σε ανταμειβεί κάθε μέρα με χαμόγελα και προσωπικές εκμυστηρεύσεις που σε βγάζουν από το τεχνοκρατικό περιβάλλον του γενικού διευθυντή της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής.

Οι στιγμές που ζεις είναι συγκλονιστικές και φθάνουν στην κορύφωσή τους στα ετήσια συνέδριά μας, όταν βλέπεις τη χαρά στα πρόσωπα των ασφαλιστών και των στελεχών πωλήσεων από τη διάκριση.

Αυτή είναι μια εμπειρία που μένει ανεξίτηλη μέσα σου όταν υπάρχει η ανθρωπιά του ομίλου International Life.

Ερ.: Σε ποια σημεία εντοπίζετε το πλεονέκτημα της εταιρίας σας έναντι των υπολοίπων;

Απ.: Όλα τα πλεονεκτήματα δεμένα μαζί δημιουργούν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που προτάσσει κάθε εταιρία έναντι των ανταγωνιστικών εταιριών της. Αναπτύσσοντας και αναλύοντας τα πλεονεκτήματα της International Life θα τα χώριζα σε ποσοτικά και ποιοτικά ή καλύτερα σε υλικά και μη.

Τα υλικά (ποσοτικά) πλεονεκτήματα της International Life έναντι των άλλων εταιριών είναι η οικονομική της ευρωστία που δεν αφήνει περιθώρια αμφισβήτησης από κανέναν. Ακόμα και το 2000 που ήταν μια όχι τόσο καλή χρονιά για τον κλάδο, η International Life παρουσίασε



ντίζει διαρκώς να το αναπτύσει.

Όμως ένα ιδιαίτερα σημαντικό διαφοροποιό στοιχείο έναντι του μεγαλύτερου ποσοστού του ανταγωνισμού είναι πως η εταιρία έχει αναπτυχθεί και συνεχίζει να αναπτύσσεται και κάθετα και οριζόντια. Δηλαδή, προσφέρει ένα τεράστιο εύρος προϊόντων και υπηρεσιών μέσα από το δίκτυο πωλήσεών της, τα οποία λειτουργούν και προσφέρονται από εταιρίες του ομίλου.

Ο όμιλος International Life αποτελείται από 8 οικονομικά εύρωστες εταιρίες, οι οποίες προσφέρουν κάθε είδους χρηματοοικονομική υπηρεσία προς το δίκτυο πωλήσεών της και φυσικά προς τους πελάτες της. Αυτό είναι ένα πάρα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα διότι μπορούμε και ελέγχουμε την πολιτική μας, τη στρατηγική μας και τη λειτουργία μας συνολικά, χωρίς να εξαρτόμαστε πολύ από άλλους. Αυτό δημιουργεί τις απαραίτητες προϋποθέσεις για ομαλή και καλή λειτουργία σε όλα τα επίπεδα.

Όμως δεν θα σταθώ περισσότερο στα ποσοτικά ή υλικά πλεονεκτήματα διότι όλοι μας γνωρίζουμε πως είτε εύκολα είτε πιο δύσκολα μπορούν να αντιγραφούν ή να αποκτηθούν από τους ανταγωνιστές μας και κατά συνέπεια δεν μπορούν από μόνα τους να αποτελέσουν και το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα. Τα πλεονεκτήματα που δημιουργούν ένα σταθερό και σί-

σους στον καταναλωτή, θα δημιουργήσουν τις διαδικασίες και την πελατοκεντρική οργάνωση εξυπηρέτησης των πελατών της. Αυτό είναι το μόνο που δεν μπορεί να αποκτηθεί ή να αντιγραφθεί εύκολα. Όσα προϊόντα και να μας αντιγράψουν τόσα καινούργια και καινοτομικά θα δημιουργούμε διαρκώς έτσι ώστε να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά.

Στην International Life σκοπό έχουμε σε κάθε διαδικασία και σε κάθε στάδιο της αλυσίδας των λειτουργιών της εταιρίας (value chain) να προσθέτουμε και αξία στον ασφαλιστικό-χρηματοοικονομικό μας σύμβουλο και στον τελικό μας πελάτη. Εμείς μπορούμε και προσφέρουμε «πρόσθετη αξία» στον ασφαλιστικό-χρηματοοικονομικό μας σύμβουλο και στον πελάτη.

Ερ.: Σε ποιους τομείς εκτιμάτε ότι υπάρχει έδαφος ανάπτυξης - δράσης για επιπλέον μερίδιο αγοράς, που θα οδηγήσει και σε αύξηση της κερδοφορίας;

Απ.: Όπως γνωρίζετε η αγορά μας επηρεάζεται από το εξωτερικό μας περιβάλλον, το οποίο εν συντομία συνεισφέρει τα μέγιστα στη διαμόρφωση του βιοτικού επιπέδου των πολιτών - καταναλωτών αυτής της αγοράς. Το βιοτικό επίπεδο των καταναλωτών είναι πάρα πολύ σημαντικό στοιχείο ανάπτυξης της αγοράς μας. Μπορώ να πω, πως υπάρχει απόλυτος συσχετισμός του βιοτικού επιπέδου του συνόλου των καταναλωτών με την ανάπτυξη του ασφαλιστικού θεσμού και των επενδύσεων. Αυτό ξεκάθαρα φαίνεται από τη διαδοχική αύξηση ασφαλιών που λαμβάνει χώρα κάθε χρόνο στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

Αντικειμενικός στόχος της International Life είναι να αυξησει το μερίδιο αγοράς της τα επόμενα χρόνια στο 5%. Οι τομείς στους οποίους αναμένουμε μεγάλη ανάπτυξη είναι στα επενδυτικά, συνταξιοδοτικά και τα προγράμματα υγείας. Δηλαδή σε όλους εκείνους τους τομείς οι οποίοι ουσιαστικά δημιουργούν ανασφάλεια στον Έλληνα καταναλωτή, αλλά και που εξασφαλίζουν τον τρόπο ζωής ενός ατόμου, μιας οικογένειας.

Η ανάπτυξη της οικονομίας τα τελευταία χρόνια έχει αλλάξει την έννοια της επένδυσης στον Έλληνα καταναλωτή. Μερικά χρόνια πριν ο Έλληνας με την έννοια της επένδυσης εννοούσε την εξασφάλιση των χρημάτων του κατά κύριο λόγο από τον πληθωρισμό ή από τυχόν υποτίμηση. Από την άλλη πλευρά η κακή οικονομική κατάσταση με τα υψηλά αποταμιευτικά επιτόκια δεν άφηναν περιθώριο ανάπτυξης άλλων επενδυτικών εργαλείων. Έτσι ο κόσμος τοποθετούσε τα χρήματά του είτε σε τράπεζες είτε τα μετέτρεπε σε «ισχυρά» νομίσματα. Σήμερα όμως, που η οικονομία μας έχει ισχυροποιηθεί, η έννοια της επένδυσης έχει αλλάξει. Οι εναλλακτικές μορφές επένδυσης έχουν γίνει συνείδηση στον Έλληνα επενδυτή. Εμείς πιστεύουμε πως υπάρχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης και δράσης στον τομέα των επενδύσεων, παρά τις αρνητικές συγκυρίες του τελευταίου έτους και του 2000.

Το συνταξιοδοτικό είναι ένα πρόβλημα που απασχολεί όλους μας. Χωρίς να εξετάζουμε το πώς φθάσαμε ως εδώ, το γεγονός είναι πως είναι ένα υπαρκτό πρόβλημα και πρέπει να λυθεί. Η ιδιωτική ασφάλιση θα παίξει είτε έμμεσα είτε άμεσα έναν πολύ σημαντικό ρόλο στη συνταξιο-

δότηση των Ελλήνων. Η International Life, έχοντας μεγάλη πείρα και τεχνογνωσία έχει δημιουργήσει συνταξιοδοτικά προγράμματα τα οποία σκοπό έχουν να διατηρήσουν τον τρόπο ζωής του ατόμου, της οικογένειας, κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησής τους. Εμείς χτίζουμε και σε αυτόν τον τομέα που αναμένεται τα επόμενα χρόνια να αναπτυχθεί ραγδαία. Συγκεκριμένα, η International Life έχει δημιουργήσει ένα πλέγμα υπηρεσιών στηριζόμενες σε επενδυτικά εργαλεία υψηλής τεχνογνωσίας, ικανά να παρέχουν πολλές δυνατότητες σε όσους επιδιώκουν να έχουν έναν ιδιωτικό συνταξιοδοτικό οργανισμό.

Η υγεία είναι ένας ακόμα τομέας στον οποίο περιμένουμε μεγάλη ανάπτυξη. Είναι γεγονός πως αν κοιτάξουμε γύρω μας θα δούμε πάρα πολύ λίγους ανθρώπους να είναι ευχαριστημένοι από το δημόσιο σύστημα υγείας. Η ιδιωτική ασφάλιση έχει δώσει λύση σε αυτό το πρόβλημα, με τη δημιουργία των κατάλληλων προγραμμάτων τα οποία εξασφαλίζουν στον Έλληνα μια αξιοπρεπή περιβαλψη. Η International Life παρέχει ένα δίκτυο υπηρεσιών υγείας που στηρίζεται στην αντίληψη πρόληψη - διάγνωση - θεραπεία - αποθεραπεία. Ο τρόπος που παρέχονται αυτές οι υπηρεσίες δίνει πολλές εναλλακτικές στον πελάτη τόσο σε επίπεδο τιμών όσο και σε επίπεδο υπηρεσιών.

Ερ.: Ποια θα είναι η εικόνα του μελλοντικού ασφαλιστή; Η κοινωνία μας αλλάζει. Συμμερίζεστε την άποψη ότι ο ασφαλιστής θα κληθεί να αντιμετωπίσει μια πιο πολυσύνθετη κατάσταση και από υπηρεσίες και από προϊόντα;

Απ.: Τα τελευταία είκοσι χρόνια η κοινωνία μας έχει αλλάξει πάρα πολύ. Το εξωτερικό περιβάλλον σε όλα τα επίπεδα έχει υποστεί δραματικές αλλαγές. Κατά συνέπεια και η αγορά μας έχει υποστεί διαδοχικές αλλαγές. Οι αλλαγές αυτές ξεκινούν από τη διαφοροποίηση των προϊόντων μας, ή καλύτερα από την ανάπτυξη και τον εμπλουτισμό των προϊόντων που διαθέτουν οι ασφαλιστικές εταιρίες μέσω των δικτύων τους. Έτσι, σήμερα η διάθεση πιστωτικών καρτών, στεγαστικών δανείων, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και άλλων προϊόντων μέσω ασφαλιστικών - χρηματοοικονομικών συμβούλων θεωρείται κάτι πολύ φυσικό. Ποιος όμως θα το πι-

στευε 20 χρόνια πριν;

Μέσα σε αυτό το πλέγμα της ανάπτυξης της ελληνικής κοινωνίας έχουν αλλάξει και οι άνθρωποι. Το μορφωτικό επίπεδο των Ελλήνων, και ιδιαίτερα των νέων ανθρώπων, έχει βελτιωθεί, κατά συνέπεια έχουν αλλάξει και οι τρόποι προσέγγισης της πώλησης. Αυτό έχει δύο διαστάσεις.

Η πρώτη διάσταση αφορά τον καταναλωτή. Σήμερα ο καταναλωτής είναι περισσότερο εκπαιδευμένος, είναι πιο ενημερωμένος, έχει διαφορετικό πεδίο σκέψης, αντίληψη και φυσικά τελείως διαφορετικές ανάγκες από τον καταναλωτή προηγούμενων δεκαετιών.

Η δεύτερη διάσταση αφορά τον ασφαλιστικό-χρηματοοικονομικό σύμβουλο που μπαίνει σήμερα στο επάγγελμα. Σήμερα οι νέοι επαγγελματίες χρηματοοικονομικοί - ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι «από τη φύση τους» διαφορετικοί, πρώτα απ' όλα ως άνθρωποι. Το μορφωτικό τους επίπεδο, τα βιώματά τους είναι επίσης διαφορετικά. Αυτό σημαίνει πως είναι προσαρμοσμένοι στις νέες συνθήκες που επικρατούν και απαιτεί η αγορά. Έτσι έχουν διαφορετικό τρόπο προσέγγισης και πώλησης.

Αυτές οι δύο διαστάσεις από μόνες τους έχουν αλλάξει σημαντικά το επάγγελμά μας, το ρόλο του ασφαλιστή και φυσικά την αντιμετώπισή του από τον πελάτη. Φυσικά όλες αυτές οι αλλαγές θα συνεχισθούν καθώς η κοινωνία μας και κατά συνέπεια η αγορά μας θα αλλάζουν και θα μετεξελίσσονται.

Ο αυριανός ασφαλιστικός - χρηματοοικονομικός σύμβουλος θα κάνει πράξη την ιδιότητά του ως σύμβουλος. Αυτό σημαίνει πως θα συμβουλεύει τα άτομα πώς να επενδύσουν, πώς και «πόσο» να ασφαλιστούν και θα τους βοηθά να διατηρούν τον τρόπο ζωής τους σε όλα τα στάδια της ζωής τους. Για να γίνει όμως αυτό, ο σύμβουλος πλέον θα λειτουργεί όπως λειτουργούν οι σύμβουλοι επιχειρήσεων σε μια πιο μικρή διάσταση. Δηλαδή θα «μπαίνουν» μέσα στη ζωή της οικογένειας και θα τη συμβουλεύουν με γνώμονα τον τρόπο ζωής της. Για να γίνει όμως αυτό θα πρέπει να αναλύουν τη ζωή της οικογένειας, γιατί μόνο έτσι θα μπορούν να εξακριβώσουν και όλες τις ανάγκες της. Κατόπιν θα μελετούν τα στοιχεία και θα προτείνουν. Όπως

ακριβώς και οι σύμβουλοι επιχειρήσεων πρώτα αναλύουν μια κατάσταση μετά τη μελετούν και τέλος προτείνουν λύση. Αυτό σημαίνει πως θα αυξηθεί η σημαντικότητα του επαγγέλματός μας σε πολύ μεγάλο βαθμό. Σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από τις άλλες μορφές πώλησης. Γι' αυτόν τον λόγο και εμείς στην International Life έχουμε θεσπίσει και μισθό για τον ασφαλιστή μας. Θέλουμε και έχουμε τους καλύτερους ασφαλιστικούς - χρηματοοικονομικούς συμβούλους.

Ο αυριανός ασφαλιστικός-χρηματοοικονομικός σύμβουλος θα συγκεντρώνει και άλλα προϊόντα, τα οποία και θα διαχειρίζεται. Θα τον έχουν πολύ μεγαλύτερη ανάγκη οι τράπεζες, οι χρηματιστηριακές εταιρίες, διότι εκείνος θα έχει τη σχέση με τον πελάτη και εκείνος θα «διαχειρίζεται» τα χρήματα του πελάτη σε ότι έχει να κάνει με τις επενδύσεις του.

Ο αυριανός ασφαλιστικός-χρηματοοικονομικός σύμβουλος θα κάνει πράξη το μάρκετινγκ σχέσεων (Relationship marketing) με σκοπό να διατηρεί ευχαριστημένους πελάτες και να δημιουργεί μια σταθερή πηγή εισόδων και νέων πελατών, που θα προέρχονται από τις συστάσεις που λαμβάνουν. «Αύριο» θα είναι πιο δύσκολο και πιο δαπανηρό να αποκτήσουμε νέους πελάτες απ' ό,τι «σήμερα». Αυτό σημαίνει πως πρέπει να θωρακίζουμε τον πελάτη μας έτσι ώστε κανένας άλλος να μην μπορεί να τον πλησιάσει.

Ερ.: Κύριε Λίβα, βρίσκεστε στο τιμόνι μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας με πετυχημένη πορεία. Ποιες είναι οι φιλοδοξίες και οι προσωπικοί σας στόχοι; Υπάρχει κάποιο μεγάλο «στοίχημα» που πρέπει οπωσδήποτε να κερδίσετε για την International;

Απ.: Οι φιλοδοξίες και οι προσωπικοί μου στόχοι εναρμονίζονται απόλυτα με τις φιλοδοξίες και τους στόχους του ομίλου της International Life. Σ' αυτό το πλαίσιο μοναδική φιλοδοξία και στόχος είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του ομίλου μας, στηριζόμενη αυτή στις αρχές που σας περιγράφω παραπάνω. Προσωπικά πιστεύω ότι η International Life είναι από τις λίγες εταιρίες που σ' αυτήν τη δύσκολη εποχή, δεν αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα και συνεχίζει την ανοδική της πορεία. Έτσι στόχος μου είναι να δω την εταιρία αυτή στο υψηλότερο σκαλοπάτι της αγοράς, γιατί απλά έχει υγιείς βάσεις.

Η διατήρηση του κλίματος των ανθρώπινων σχέσεων, και του περιβάλλοντος που διασφαλίζει άριστες προοπτικές εργασίας και την πραγμάτωση των φιλοδοξιών του κάθε εργαζόμενου, είτε στη διοίκηση είτε στις πωλήσεις, είναι ο δεύτερος στόχος μου. Γνωρίζω όμως ότι δεν θα δυσκολευτώ πολύ για να τον πραγματώσω γιατί αυτό το κλίμα βρίσκεται βαθιά μέσα στη δομή αυτού του ομίλου και δεν χάνεται.

Στα δέκατα γενέθλια του ομίλου μας ένας είναι ο στόχος που στέκεται πιο πάνω απ' όλους, να ικανοποιούμε με τη μεγαλύτερη δυναμένη αξία και αποτελεσματικότητα τους εσωτερικούς μας πελάτες, που είναι οι πωλητές μας, από τον νέο ασφαλιστή μας μέχρι και το ανώτατο στέλεχος πωλήσεων και τους εσωτερικούς μας πελάτες, που είναι ο μέσος Έλληνας καταναλωτής που εμπιστεύεται τα όνειρα και τις προσδοκίες του σ' εμάς. ■



« Η ασφάλεια είναι ένα προϊόν που απαιτεί υψηλή φυσική παρουσία για να γίνει. Ο ασφαλιστής είναι στο κέντρο αυτής της διαδικασίας »

αύξηση παραγωγής και αύξηση επενδύσεων κλείνοντας το έτος με μεγάλη κερδοφορία. Επίσης η αύξηση του περιθωρίου φερεγγυότητας, που είναι σημαντικός δείκτης διότι δείχνει τη σιγουριά που έχει η εταιρία και η εξασφάλιση του πελάτη της, ήταν πάρα πολύ σημαντική.

Η International Life έχει ένα πολύ μεγάλο δίκτυο υποκαταστημάτων το οποίο καλύπτει όλη σχεδόν την ελληνική επικράτεια. Η International Life, άλλωστε, είναι εταιρία η οποία πιστεύει στο δίκτυο πωλήσεων (agency system) και φρο-

γουρο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι τα ποιοτικά ή άυλα πλεονεκτήματα.

Εμείς στην International Life σε αυτά πιστεύουμε και αυτά είναι που πάντα θα μας κρατούν ψηλά στην κατάταξη και διαρκώς θα μας αναπτύσσουν. Το σημαντικότερο κομμάτι των ποιοτικών πλεονεκτημάτων μας είναι οι άνθρωποι κάθε βαθμίδας και ειδικότητας που απαρτίζουν τον όμιλο. Οι άνθρωποι είναι αυτοί που δημιουργούν τις μεγάλες εταιρίες. Είναι εκείνοι που θα δημιουργήσουν τα προϊόντα, θα τα προωθή-

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ισχυρή δύναμη δημιουργίας

Πανελλαδική Συνάντηση Ασφαλιστών

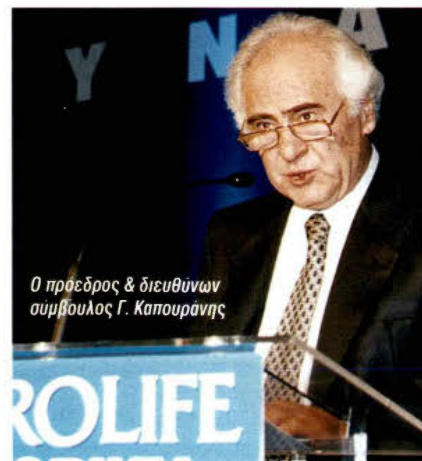
Με κεντρικό σύνθημα «Metrolife Εμπορική - Ισχυρή δύναμη δημιουργίας» πραγματοποιήθηκε η Πανελλαδική Συνάντηση των Ασφαλιστών της Metrolife Εμπορική την Παρασκευή 9 Νοεμβρίου, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Μεγάλη έκπληξη για τους συνέδρους ήταν η παρουσία του Ολυμπιονίκη και παγκόσμιου πρωταθλητή του κλασικού αθλητισμού Κ. Κεντέρη, ο οποίος μίλησε για τις θυσίες που χρειάζονται για να «φτάσεις» και γιατί όχι, να ξεπεράσεις τους στόχους σου, το δρόμο προς την επιτυχία, καθώς και τις συνεχείς προσπάθειες που απαιτούνται για να διατηρηθείς ψηλά. Η Metrolife Εμπορική προσέφερε στον Κ. Κεντέρη ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής.

Τη συνάντηση προλόγησε ο πρόεδρος του Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος Γ. Καπουράνης, ο οποίος μίλησε για το νέο τοπίο που έχει διαμορφωθεί μετά τα γεγονότα στην Αμερική, τη συγχώνευση, αλλά και τις προοπτικές για τον κλάδο γενικότερα. Ο Γ. Καπουράνης μεταξύ άλλων είπε τα εξής:

«...Όσον αφορά τις οικονομικές συνέπειες από τα πρόσφατα γεγονότα, είναι γνωστό ότι εντάθηκαν τα φαινόμενα ύφεσης που προϋ-

πήρχαν, και μια σειρά τομείς της παγκόσμιας οικονομίας, όπως για παράδειγμα οι αεροπορικές εταιρίες και ο τουρισμός, πέρασαν σε συνθήκες κρίσης. Όμως, δεν υπάρχει αμφιβολία ότι οι άνθρωποι θα μάθουμε να ζούμε στις νέες συνθήκες, θα ξαναβρούμε τους ρυθμούς δραστηριότητας και ψυχαγωγίας και η κρίση θα ξεπεραστεί.

Προς την κατεύθυνση αυτή βοηθάνε εξαιρετικά οι τιμές του πετρελαίου, οι οποίες όχι μόνο δεν ανέβηκαν, αλλά τουναντίον έπεσαν σε σχέση με το προηγούμενο διάστημα.



Ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Γ. Καπουράνης



Ο διευθύνων σύμβουλος & γενικός διευθυντής του Φοίνικα Γ. Κωτσάλας

“ Η εξαγορά της Interamerican από την Eureco, η συγχώνευση της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Alpha, η συγχώνευση της Metrolife με το Φοίνικα αλλάζουν δραματικά το τοπίο ”

Εμείς στην Ελλάδα θα έλεγα ότι είμαστε αρκετά τυχεροί, όχι γιατί δεν μας ακουμπάει κρίση, αλλά εξαιτίας μιας σειράς παραγόντων που υπάρχουν σήμερα στην ελληνική οικονομία, οι επιπτώσεις θα είναι πολύ ηπιότερες.

Η σταθερότητα του νομισματοσίου που εξασφαλίσαμε με την ένταξη μας στην ΟΝΕ, οι επενδύσεις, δημόσιες και ιδιωτικές, που προέρχονται από το Γ' Κοινωνικό Πλαίσιο Στήριξης και μας εξασφαλίζουν ρυθμούς ανάπτυξης της τάξεως του 4% σε σχέση με το 1,5% που έχει ως μέσο όρο η υπόλοιπη Ευρώπη, τα υπό εξέλιξη έργα των Ολυμπιακών Αγώνων, είναι μερικοί από τους βασικούς παράγοντες που θα μας βοηθήσουν να ξεπεράσουμε ταχύτερα τα όποια προβλήματα της σημερινής παγκόσμιας συγκυρίας.

Πρέπει ακόμη να σημειώσουμε ως ιδιαίτερα θετικό γεγονός την έκφραση βούλησης από την πλευρά της κυβέρνησης να προχωρήσει σε ιδιωτικοποιήσεις και διαρθρωτικές αλλαγές, στην επίλυση του ασφαλιστικού, κ.ά.

Μέσα σε αυτό το θετικό κλίμα η εξαγγελθείσα συγχώνευση της Εθνικής Τράπεζας με την Alpha Πίστεις, λειτούργησε καταλυτικά για την αφύπνιση και την αναζωογόνηση του Χρηματιστηρίου, και θα έχει μεγάλες επιπτώσεις όχι μόνο στον τραπεζικό χώρο, αλλά ευρύτερα.

Όταν οι δύο μεγαλύτερες τράπεζες της χώρας ενώνονται, το μήνυμα έχει πολλούς αποδέκτες και θα πυροδοτήσει ένα νέο και μεγαλύτερο κύκλο συγχωνεύσεων σε όλους τους τομείς. Η Εμπορική Τράπεζα έπραξε σοφά όταν πριν από δύο χρόνια προχώρησε στη στρατηγική συμμαχία με την Credit Agricole. Έτσι, η σημερινή συγκυρία τη βρίσκει σε ισχυρή θέση, και έτοιμη να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται για αύξηση του μεριδίου της, και περαιτέρω ενίσχυση των μεγεθών της.

Στην ασφαλιστική αγορά οι επιπτώσεις θα είναι άμεσες και αποδεικνύουν πόσο σωστή ήταν η απόφαση για τη συγχώνευση του Φοίνικα και της Metrolife, η οποία πρέπει να επισπευσθεί και να κατανοήσουμε όλοι οι εργαζόμενοι και στις δύο εταιρίες, ότι είναι ο μόνος δρόμος για να σταθούμε με αξιώσεις στη νέα αγορά.

Η εξαγορά της Interamerican από την Eureco, η συγχώνευση της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Alpha, η συγχώνευση της Metrolife με το Φοίνικα αλλάζουν δραματικά το τοπίο. Πέντε ή έξι όμιλοι θα είναι σχεδόν οι μοναδικοί παίκτες στη νέα αγορά. Ο ανταγωνισμός θα είναι μεγάλος και η έμφαση θα δοθεί στα νέα προϊόντα, στην εξυπηρέτηση του πελάτη, στη μείωση του λειτουργικού κόστους, στις επενδύσεις, σε εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού και σε τεχνολογία.

Το νέο σχήμα Φοίνικας - Metrolife, που θα βγει στην αγορά τους πρώτους μήνες του 2002, θα έχει με το τέλος του 2001 παραγωγή που θα υπερβαίνει τα 80 δισ. ασφάλιστρα και θα έχει όλες τις δυνατότητες να πάρει τα επόμενα χρόνια, με τη βοήθεια της Εμπορικής Τράπεζας πολύ μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Η Metrolife τα τελευταία χρόνια έχει κάνει μεγάλες προόδους στην ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, νέων προϊόντων και νέων μεθόδων πώλησης, όπως είναι το financial planning, έχει εισέλθει δυνατά στο χώρο των συντάξεων, έχει δημιουργήσει την καλύτερη μηχανογράφηση που υπάρχει σήμερα σε ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, οι τεχνικές και οικονομικές της υπηρεσίες είναι σε υψηλό επίπεδο.

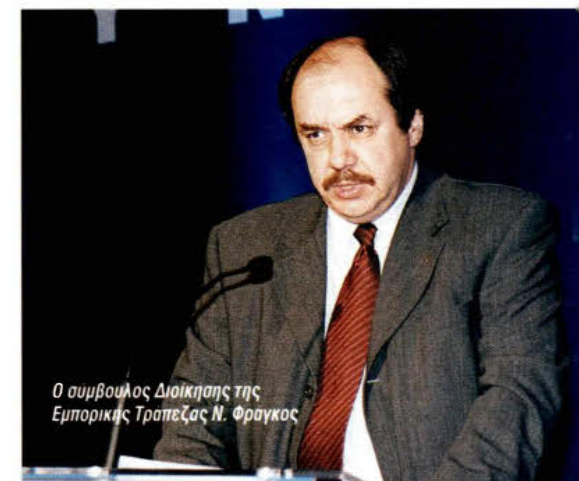
Από την άλλη μεριά, ο Φοίνικας είναι η μεγαλύτερη εταιρία της χώρας σε βιομηχανικούς κινδύνους και διαθέτει ένα ευρύτατο δίκτυο πρακτόρων σε όλη την Ελλάδα.

Οι συνέργειες που μπορούν να δημιουργηθούν σε όλα τα επίπεδα και σε όλους τους τομείς ασφαλίσεων, Γενικές, Ατομικές Ζωής και Ομαδικές, μπορούν να οδηγήσουν σε παραγωγική έκρηξη το νέο σχήμα.

Κατά τη γνώμη μας, μία είναι η θεμελιώδης προϋπόθεση για την επιτυχία της νέας εταιρίας. Η ομοψυχία των ανθρώπων της. Να καταλάβουμε όλοι ότι οφείλουμε για το συμφέρον των πελατών μας, των μετόχων και των εργαζομένων, να συνεργαστούμε, να αποκτήσουμε κοινή κουλτούρα, κοινούς στόχους, κοινό όραμα. Έτσι και μόνον έτσι, μπορούμε να κάνουμε το νέο σχή-



Ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής Α. Κατσάρης

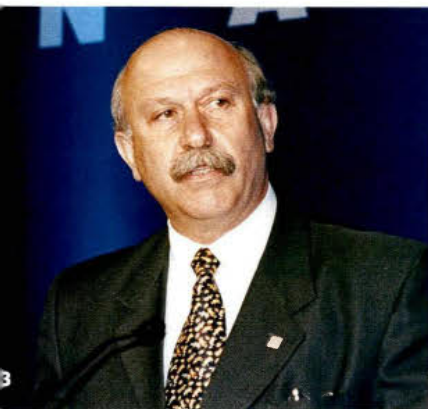


Ο σύμβουλος Διοίκησης της Εμπορικής Τράπεζας Ν. Φραγκός



Ο διευθύνων σύμβουλος της Metrolife Γενικών Ασφαλίσεων Δ. Εξοχός

2. Ο διευθυντής Πωλήσεων Β. Κέκκης 3. Ο αντιπρόεδρος του ΣΕΓΑΣ Ευαγ. Παπαποστόλου 4. Ο αναλογιστής Π. Ζαμπέλης 5. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος Σ. Διδυμιώτης 6. Η ασφαλιστική σύμβουλος Ι. Κοντογιάννη 7. Ο διευθυντής υποκαταστήματος Πειραιά Γ. Κακάκης



“Οι συνέργειες που μπορούν να δημιουργηθούν σε όλα τα επίπεδα και σε όλους τους τομείς ασφαλίσεων, Γενικές, Ατομικές Ζωής και Ομαδικές, μπορούν να οδηγήσουν σε παραγωγική έκρηξη το νέο σχήμα”

μα πρωταγωνιστή των εξελίξεων, και να φέρουμε κοντά μας νέα στελέχη και νέους συνεργάτες...

Αγαπητοί Συνεργάτες, ...Όσον αφορά τη δική μας δουλειά, εκτός από τις πρώτες αρνητικές συνέπειες, έχουμε και τη θετική πλευρά, ότι μετά από τέτοια συμβάντα η ανασφάλεια και η αβεβαιότητα μεγαλώνουν και οι άνθρωποι συνειδητοποιούν ευκολότερα και ταχύτερα την ανάγκη να ασφαλισθούν, τόσο για τους προσωπικούς τους κινδύνους όσο και για τους κινδύνους της περιουσίας τους.

Η θέση σας στην αγορά είναι ενισχυμένη και έχετε μεγάλα συγκριτικά πλεονεκτήματα. Το service που παρέχει η εταιρία σε σας και στους πελάτες είναι πλέον σε υψηλά επίπεδα και καθημερινά βελτιώνεται.

Η εκπαίδευση που παίρνετε συνεχώς και οι γνώσεις που διαθέτετε, σας επιτρέπουν να περάσετε άφοβα την οποιαδήποτε πόρτα. Τα προϊόντα που έχετε στα χέρια σας και οι αποδόσεις των unit linked προγραμμάτων, που έρχονται σταθερά πρώτες εδώ και μήνες ανάμεσα σε όλα τα αντίστοιχα προϊόντα των ανταγωνιστών μας, ενισχύουν ακόμη περισσότερο τη δυναμική σας.

Η κυρίαρχη τάση στην ασφαλιστική αγορά σήμερα, σε διεθνές επίπεδο, είναι η σταδιακή μετάβαση του ασφαλιστικού συμβούλου στον διευρμένο ρόλο του financial planner.

Πρόκειται, ίσως, για τη σημαντικότερη εξέλιξη που αφορά το ασφαλιστικό επάγγελμα και δίνει νέα δυναμική, νέο κύρος, και τεράστιες προοπτικές ανάπτυξης για το μέλλον.

Όπως γνωρίζετε, η εταιρία μας πρωτοπορεί και σε αυτόν τον κρίσιμο τομέα. Πέρυσι ξεκινήσαμε, και συνεχίζουμε φέτος, τη συστηματική και μακροχρόνια εκπαίδευση των ανθρώπων μας στο financial planning, σε συνεργασία με το διεθνή οργανισμό Financial Planning Association και τα Πανεπιστήμια Πειραιώς και Μακεδονίας. Η εκπαίδευση αυτή θα επεκταθεί σταδιακά σε όλους τους συνεργάτες, και θα οδηγήσει σε πλήρη μεταμόρφωση της εταιρίας από εταιρία ασφαλιστικών συμβούλων σε εταιρία financial planners...».

Σύντομο χαιρετισμό στη συνάντηση έκανε ο σύμβου-

Δύο νέα προϊόντα

Ο κ. Α. Κατσαράς στην ομιλία του παρουσίασε δύο νέα unit linked προγράμματα, το Metrolife Σύνταξη & το Γυναίκα + Σύνταξη. Το Metrolife Σύνταξη είναι ένα συνταξιοδοτικό προϊόν συνδεδεμένο με επένδυση με εγγυημένη απόδοση περιοδικού ασφαλιστρού και με ελάχιστη εγγύηση 3% από την αρχή του συμβολαίου και μέχρι την έναρξη της συνταξιοδότησης. Το πρόγραμμα εξασφαλίζει ανά πάσα στιγμή εγγυημένο κεφάλαιο ίσο με τη συσσώρευση των επενδύμενων ποσών με την εγγυημένη απόδοση και επενδύει κυρίως σε τίτλους σταθερής απόδοσης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Το Γυναίκα + Σύνταξη είναι ένα ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα που για πρώτη φορά παρέχει καλύψεις οι οποίες μπορούν να εξυπηρετήσουν τις ιδιαίτερες ανάγκες της σημερινής γυναίκας, όπως νοσοκόμα στο σπίτι ή οικιακής βοηθού. Επίσης προσφέρει αποζημίωση σε περίπτωση διάγνωσης κακοήθων νεοπλασιών μαστού ή γεννητικών οργάνων. Το Γυναίκα + Σύνταξη εξασφαλίζει σύνταξη με ελάχιστη εγγύηση 3% και με κόστος 13.000 δρχ. το μήνα.

λος διοίκησης της Εμπορικής Τράπεζας και ειδικός στο θέμα της συγχώνευσης Ν. Φράγκος, ο οποίος μίλησε με θερμά λόγια για το υψηλό επίπεδο λειτουργίας της εταιρίας.

Ακολούθησαν ο χαιρετισμός του Αντιπροέδρου του ΣΕΓΑΣ Ευαγ. Παπαποστόλου, η ομιλία του αντιπροέδρου και διευθύνοντος συμβούλου Metrolife ΑΕΓΑ Δ. Έξαρχου, οι ομιλίες των ασφαλιστικών συμβούλων Σ. Διδυμιώτη και Ι. Κοντογιάννη.

Επίσης οι ομιλίες των Π. Ζαμπέλη, αναλογιστή, Γ. Κακάκη, διευθυντή υποκαταστήματος, του διευθύνοντος συμβούλου και γενικού διευθυντή του Φοίνικα Γ. Κώτσου, του διευθυντή πωλήσεων Β. Κέκκη (βραβείους Α' εξαμήνου 2001) και του αντιπροέδρου και γενικού διευθυντή Α. Κατσαρά.

8. Ο διευθυντής Πωλήσεων Β. Κέκκης, ο Ολυμπιονίκης Κ. Κεντέρης και οι προπονητές κ. Τσέκο. 9. Ο γενικός διευθυντής Α. Κατσαράς προσφέρει τιμητική πλακέτα στον Κ. Κεντέρη. 10. Ο Ολυμπιονίκης και παγκόσμιος πρωταθλητής Κώστας Κεντέρης. 11. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ. Μάριος Φιλίππου, Π. Παπαστογιαννίδης, Δ. Γεωργουλόπουλος, Ζ. Βουγιουκλιάτης, Η. Φλόκας. 12. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ.κ. Α. Κατσαράς, Δ. Μαρινόπουλος, Α. Μπαλά, Α. Προυντζός, Ν. Λιαρτή, Γ. Θεοχάρης, Γ. Τζιτζικας, Γ. Δόγβαν, Δ. Λαγώνικος. 13. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ.κ. Σ. Φιοράνης, Δ. Μουτάφη, Α. Σκούφος, Ι. Τσιβής, Ι. Χαϊδευτός, Κ. Παπαμανώλης, Β. Μουτάφη. 14. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ.κ. Τ. Γεωργιάδης, Κ. Χριστόπουλος, Ν. Μαραθωνίτη, Θ. Χαβρούζας. 15. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ.κ. Η. Γιατράκος, Ι. Νικολούλια, Α. Σκαρτσώρας, Α. Παγκράτης, Α. Λινοσπάρης, Ι. Σιδιροπούλου. 16. (Από αριστερά προς τα δεξιά) οι κ.κ. Θ. Τροχαλή, Μ. Έλληνας, Γ. Μπασιμάς, Ν. Δεγλερή, Δ. Καρπούζος, Σ. Παπαδημητρίου, Δ. Έξαρχος, Π. Μείμαρογλου. 17. Ο πρόεδρος Γ. Καπουράνης και ο περιφερειακός διευθυντής Κρήτης & Αιγαίου Σ. Φιοράνης.



Στρατηγικό σχέδιο για την οδική ασφάλεια

Καθ' οδόν με ασφάλεια

Της Β. Σεβαστάκη

Λιγότερους νεκρούς, λιγότερους τραυματίες και περισσότερη ασφάλεια στους ελληνικούς δρόμους είναι οι στόχοι που έχουν τεθεί από την κυβέρνηση στο πλαίσιο της αναβάθμισης της οδικής ασφάλειας. Ήδη τα πρώτα αποτελέσματα είναι θετικά, καθώς παρατηρείται τα τελευταία δύο χρόνια ετήσια μείωση κατά 4% περίπου του αριθμού των νεκρών, ενώ το 2001 η μείωση φθάνει το 5,8%

Η μείωση των τροχαίων ατυχημάτων αποτελεί πρώτη προτεραιότητα, τόνισε ο πρωθυπουργός Κώστας Σημίτης και χαρακτήρισε υποχρέωση του σύγχρονου κράτους τη διασφάλιση ποιότητας ζωής των πολιτών και την εμπέδωση του αισθήματος ασφάλειας. «Θέλουμε, είτε ο κύριος Σημίτης, τα αρνητικά ρεκόρ που κατέχει η Ελλάδα, να γίνουν μια θλιβερή ανάμνηση» και προανήγγειλε τη δράση που θα αναλάβουν προς αυτή την κατεύθυνση τα υπουργεία Δημόσιας Τάξης, ΠΕΧΩΔΕ, Μεταφορών και Υγείας. Στο πλαίσιο αυτό το ΥΠΕΧΩΔΕ αναλαμβάνει βελτιώσεις επικίνδυνων σημείων, δρόμων,

σήμανσης, αντιολισθηρότητας δρόμων, καθώς επίσης και μέτρα ασφάλειας σε αστικές περιοχές. Το υπουργείο Μεταφορών θα προωθήσει νέο σύστημα εκπαίδευσης και εξετάσεων υποψηφίων οδηγών, εκσυγχρονισμό του ΚΤΕΟ, καθώς επίσης και πρόγραμμα κυκλοφοριακής αγωγής και εκστρατεία ενημέρωσης. Το υπουργείο Δημόσιας Τάξης αναλαμβάνει την αποτελεσματική αστυνόμευση και τη βελτίωση υπηρεσιών πυροσβεστικής και τροχαίας, καθώς και του συστήματος καταγραφής οδικών ατυχημάτων και άμεσης αντιμετώπισης. Επιπροσθέτως τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου προγράμματος επιτήρησης και την οργάνωση των φορέων αξιολόγησης και παρακολούθησης.

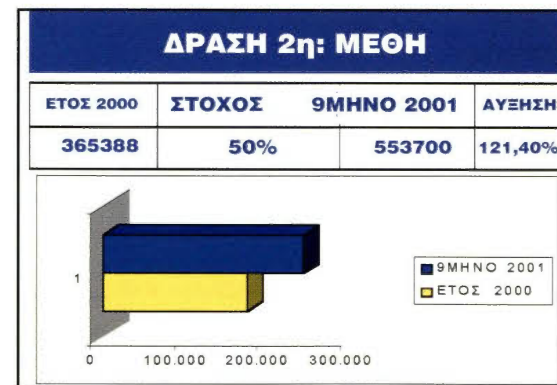
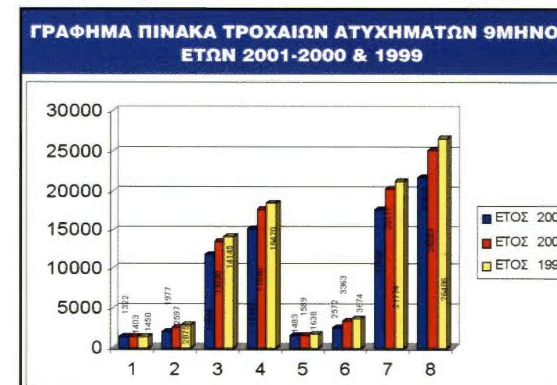


Ο Πρωθυπουργός κ. Κώστας Σημίτης και ο Διευθυντής Τροχαίας Αττικής Ταξίαρχος Κ. Τζέκης και ο Υφυπουργός Μεταφορών κ. Σπύρος Βούγιας.

Τέλος το υπουργείο Υγείας θα εστιάσει τις προσπάθειές του στην αποτελεσματική αντιμετώπιση μετά το ατύχημα, στον εξοπλισμό μονάδων επέμβασης, στην ανάπτυξη σχεδίων επέμβασης και κέντρων συντονισμού, καθώς επίσης και τη σχετική έρευνα για αντιμετώπιση των συνεπειών των τροχαίων. Παρουσιάζοντας το στρατηγικό σχέδιο μείωσης των τροχαίων ατυχημάτων «καθ' οδόν 2001-2005», ο διευθυντής της Τροχαίας Αττικής, ταξίαρχος Κωνσταντίνος Τζέκης, επισήμανε ότι κατά το πρώτο εννεάμηνο του 2001 παρατηρείται μείωση του αριθμού των νεκρών σε ποσοστό 5,8% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του περασμένου χρόνου. Τα σοβαρά ατυχήματα εμφανίζουν μείωση κατά 23,9%, ενώ τα ελαφρά κατά 12,8%.



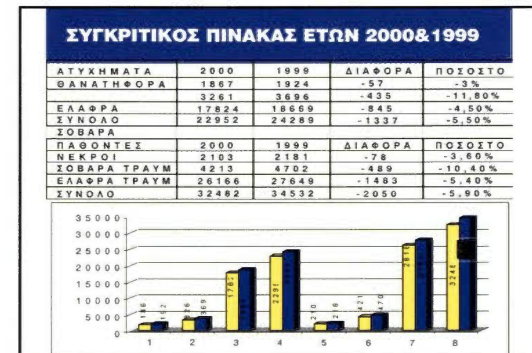
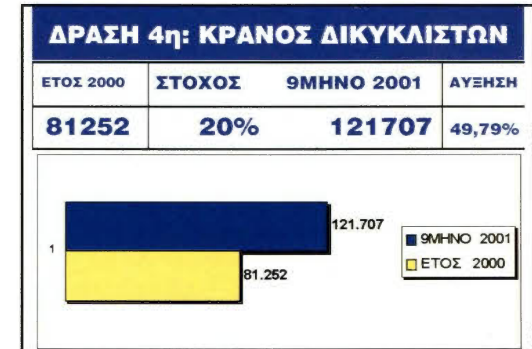
Ο Πρωθυπουργός κ. Κώστας Σημίτης, ο Αρχηγός της ΕΛ.ΑΣ. Αντιστράτηγος Φ. Νασαός, και ο Υπουργός Δ. Τάξεως Μ. Χρυσόχοϊδης



Ο διοικητής της τροχαίας Αττικής αναφερόμενος στους παράγοντες που επηρεάζουν τα τροχαία ατυχήματα τόνισε ότι για την υπερβολική ταχύτητα το 2000 είχαν ελεγχθεί 173.292 οδηγοί, ενώ για το 2001, έχει τεθεί στόχος για αύξηση των ελέγχων κατά 50%. Όσον αφορά στη μέθη το 2000 ελέγχθηκαν 365.388 οδηγοί, ενώ το πρώτο εννεάμηνο του 2001 ο αριθμός των



ελεγχθέντων οδηγών ανήλθε στις 553.700, σημειώνοντας αύξηση 121,4%. Για τη μη χρήση ζώνης ασφαλείας το περασμένο έτος βεβαιώθηκαν 63.061 παραβάσεις, ενώ στόχος της τροχαίας είναι να αυξηθεί στο 80% μέχρι το 2005 ο αριθμός των οδηγών που χρησιμοποιούν τη ζώνη. Όσον αφορά τους μοτοσυκλετιστές, ο στόχος για το 2005 είναι να φορά κράνος το 70%. Βρισκόμαστε στην αρχή της εφαρμογής ενός στρατηγικού σχεδίου για τη βελτίωση της οδικής ασφάλειας στην Ελλάδα 2001-2005, τόνισε ο επικεφαλής Διευρηγικής Επιτροπής - η οποία συστάθηκε με απόφα-



ση του πρωθυπουργού - Μιχάλης Χρυσόχοϊδης. Το πενταετές πρόγραμμα τόνισε ο υπουργός Δημόσιας Τάξεως, βασίζεται σε ένα επιστημονικά στρατηγικό σχέδιο σύμφωνα με το οποίο προβλέπεται μείωση των νεκρών από οδικά ατυχήματα κατά 20% για την περίοδο 2001-2005 και 40% μέχρι το 2015, συγκριτικά με τον αριθμό των νεκρών του 2000. Το γεγονός ότι μέσα σε 29 μήνες είχαμε 156 λιγότερους συνολικά νεκρούς δεν μας ικανοποιεί και δεν μας καθησυχάζει υπογράμμισε ο υπουργός Δημόσιας Τάξης Μιχάλης Χρυσόχοϊδης. Οι «ανθρωποθυσίες» στην ελληνική άσφαλο πρέπει να σταματήσουν και στην προσπάθεια αυτή πρέπει να συμβάλουν με όλοι. ■



Ο Πρωθυπουργός κ. Κώστας Σημίτης, ο Αρχηγός της ΕΛ.ΑΣ. Αντιστράτηγος Φ. Νασαός, Ο Διευθυντής Τροχαίας Αττικής Ταξίαρχος Κ. Τζέκης και ο Υφυπουργός Μεταφορών κ. Σπύρος Βούγιας.

Generali - Πρόταση

Ασφαλίζοντας στόλους αυτοκινήτων

Η Generali στην προσπάθειά της για δημιουργία πρωτοποριακών προϊόντων στην ασφαλιστική αγορά παρέχει από 01.09.98, ένα νέο μοναδικό προϊόν με την ονομασία «Στόλοι Αυτοκινήτων». Αυτό το ασφαλιστικό προϊόν απευθύνεται σε επιχειρήσεις - ιδιοκτήτες στόλου αυτοκινήτων... οχημάτων κάθε είδους: επιβατικών, φορτηγών, μοτοσυκλετών, ειδικού τύπου (clark, bulldozers κ.λπ.).

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που είναι πελάτες της Generali (σημερινοί ή μελλοντικοί) και... ανήκουν στους τομείς αγοράς - στόχους, έχουν περισσότερα από **20** αυτοκίνητα στην ιδιοκτησία ή κατοχή τους.

Μοναδική προϋπόθεση για την ασφάλιση στόλου αυτοκινήτων αποτελεί η συμμετοχή του ασφαλισμένου στη διαδικασία πρόληψης και διαχείρισης του κινδύνου.

Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο «Στόλου Αυτοκινήτων» καλύπτονται:

Αστική ευθύνη έναντι τρίτων, αστική ευθύνη από πυρκαγιά, πυρκαγιά ιδίου οχήματος, κλοπή ιδίου οχήματος, ίδιες ζημιές οχήματος από την οδήγηση, ζημιές από πολιτικούς κινδύνους.

Επιπλέον, καλύπτονται διάφορες δαπάνες όπως: τυχαία θραύση κρυστάλλων, ή έξοδα ρυμούλκησης/μεταφοράς έπειτα από βλάβη ή κάλυψη προσωπικών αντικειμένων, καθώς και προσωπικό ατύχημα οδηγού.

Η κάλυψη ισχύει σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε λοιπές χώρες «Διμερούς Σύμβασης», εντός ferry boats, κατά τη φορτοεκφόρτωση από πλοία κ.λπ., εντός garage, συνεργείων κ.λπ.

Πώς λειτουργεί

Εκδίδεται ένα ενιαίο συμβόλαιο για όλο τον στόλο, ξεχωριστό σήμα για κάθε αυτοκίνητο που ανήκει στον στόλο και ένας ενιαίος λογαριασμός ασφαλιστρών για όλα τα οχήματα.

Ο συνολικός στόλος είναι δυναντόν, εφ' όσον είναι επιθυμητό, να χωρίζεται επιμέρους σε ομάδες οχημάτων. Κάθε ομάδα ασφαλισμένων οχημάτων ομαδοποιείται ανάλογα με τις χρήσεις οχημάτων (ΕΙΧ, ΦΙΧ κ.λπ.), τις ενιαίες καλύψεις, τις απαλλαγές και τα ενιαία ετήσια ασφαλιστρα κατά όχημα.



Πλεονεκτήματα

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο «Στόλου Αυτοκινήτων» παρέχει ευκολία διαχείρισης /ελέγχου για τον ασφαλισμένο, εξοικονόμηση ασφαλιστρών, δηλαδή: όρο συμμετοχής στα κέρδη, εξοικονόμηση κόστους ανάλογα με τα αποτελέσματα, δεν υπάρχει δικαίωμα συμβολαίου και μικρότερες φορολογικές επιβαρύνσεις.

Το μεγαλύτερο όμως πλεονέκτημα, που προσφέρει στον ασφαλισμένο, είναι η δυνατότητα δυναμικής επέμβασης στο κόστος με διοικητικά μέτρα του ασφαλισμένου που αφορούν τους οδηγούς ή με τροποποίηση όρων, απαλλαγών, καλύψεων ανάλογα με τα στατιστικά ζημιών του συγκεκριμένου ασφαλιζόμενου στόλου (= πελάτης). Από την άλλη πλευρά απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες είναι οργανωμένες, ή τουλάχιστον έχουν διάθεση να οργανωθούν και δεν αγοράζουν με μοναδικό κριτήριο το κόστος. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο «Στόλου Αυτοκινήτων» είναι καλό για τον «καλό» πελάτη, γίνεται όμως ακριβό όταν ο δείκτης ζημιών του είναι υψηλός.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο «Στόλου Αυτοκινήτων» είναι καλό για τον «καλό» πελάτη, γίνεται όμως ακριβό όταν ο δείκτης ζημιών του είναι υψηλός

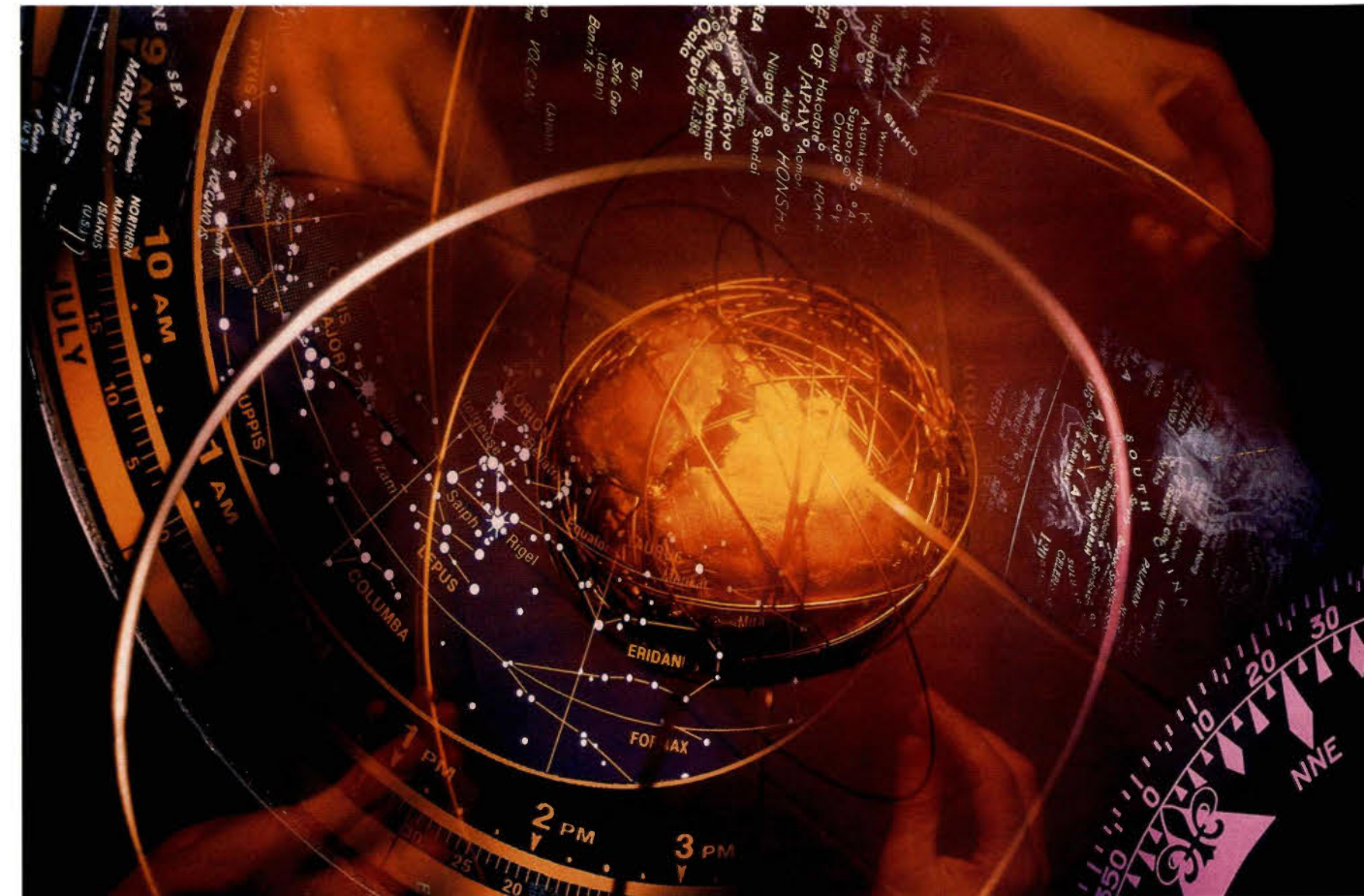
Σε κάθε ομάδα ασφαλισμένων οχημάτων μπορεί να ανήκει οποιοσδήποτε αριθμός οχημάτων, κατά τη διάρκεια δε της περιόδου ασφαλίσεως μπορεί να προστίθενται ή αφαιρούνται οχήματα χωρίς επιμέρους, μεμονωμένες ανά όχημα πρόσθετες πράξεις και να τροποποιείται η κάλυψη.

Κάθε μεμονωμένο όχημα έχει τη δική του ασφαλισμένη αξία (τρέχουσα εμπορική αξία), περιγράφεται λεπτομερώς ξεχωριστά, δεν έχει Bonus/Malus, ενώ επιπλέον έχει όρο συμμετοχής στα κέρδη.

Επίσης στην περίπτωση μεμονωμένων οχημάτων, αυτά καλύπτονται από τη στιγμή που δηλώνονται στην Generali, οπότε εκδίδεται σήμα, δεν χρεώνονται ασφαλιστρα τότε αλλά συνολικά κατά τακτά προσυμφωνημένα διαστήματα.

Η Generali προσφέρει για την καλύτερη δυνατή ενημέρωση του ασφαλισμένου μεγάλη στατιστική ανάλυση ζημιών σε τακτά χρονικά διαστήματα, κατά ομάδα ασφαλισμένων οχημάτων, κατά είδος κάλυψης (τρίτων/ιδίου), κατά ηλικία οδηγού, κατά αιτία ατυχήματος, κατά επίπεδο ζημίας. ■

Σχεδιάστε το μέλλον σας...



... μια Ασφαλιστική Υπερδύναμη στηρίζει τα όνειρά σας.

Η δύναμη της **GENERALI** μετριέται με την ικανότητά της να προλαβαίνει και να ανταποκρίνεται άμεσα στις ανάγκες σας...μετριέται με το κύρος και τη διεθνή της παρουσία...μετριέται με την εμπειρία και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών της... μετριέται με την εμπιστοσύνη των πελατών της. Με πείρα δύο αιώνων και παγκόσμια αναγνώριση, η **GENERALI** μπορεί να μετρά τη δύναμή της με αριθμούς:

- Ένα πανίσχυρο διεθνές δίκτυο σε 5 ηπείρους
- 177 εταιρίες
- 30.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι
- 30.000.000 ασφαλισμένοι



Χρειάζεστε τη δύναμη μας

www.generali.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 8096 400, FAX: 6142 050
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 552282

Ανεβαίνει η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ! Κατεβαίνοντας προς Νότια Ελλάδα

Με εξαιρετική επιτυχία πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα τα εγκαίνια του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», καθώς και το ετήσιο συνέδριο συνεργατών της

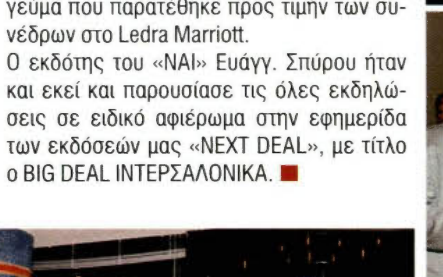
Ο δήμαρχος Αθηναίων Δημήτρης Αβραμόπουλος και ο νομάρχης Θεσσαλονίκης Κωνσταντίνος Παπαδόπουλος, αντιπροσωπεύοντας και συνδέοντας σημειολογικά τη Νότια και τη Βόρεια Ελλάδα, έκοψαν από κοινού την κορδέλα των εγκαίνιων του νέου ιδιόκτητου πολυώροφου κτιρίου του ομίλου ασφαλιστικών και αεροπορικών επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» στην Αθήνα, στη Λεωφόρο Συγγρού 175, το βράδυ της Παρασκευής 2 Νοεμβρίου.

Στο νέο, ιδιαίτερος εντυπωσιακό, ιδιόκτητο οκτώροφο κτίριο, στις προσόψεις του οποίου δεσπόζουν φαντασμαγορικά, οι δεκαεξάκτινοι ήλιοι της Μακεδονικής Δυναστείας, στεγάζεται η Περιφερειακή Διεύθυνση Αθηνών και Νοτίου Ελλάδος του ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», ενώ στους δύο ειδικά διαμορφωμένους, ιδιαίτερος «χλιδατους»,

υπόγειους ορόφους του θα λειτουργήσει το πρώτο εν Ελλάδι «Πρότυπο Κέντρο Διασφάλισης Σωματικής Υγείας» (Πρωτοποριακό κέντρο εξασφάλισης και αποκατάστασης ασφαλισμένων τομέων της σωματικής υγείας). Τον αγιασμό τέλεσε ο Θεοφιλέστατος Επίσκοπος Διαυλείας κ. Δαμασκηνός. Μετά τις ευχές του Θεοφιλέστατου και την προσφώνηση του προέδρου του ομίλου και προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος, Μελά Γιαννιώτη, χαιρετισμούς απηύθυναν ο νομάρχης Θεσσαλονίκης Κωνσταντίνος Παπαδόπουλος, ο δήμαρχος Αθηναίων Δημήτρης Αβραμόπουλος και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και πρόεδρος της Interamerican Δημήτριος Κοντομηνάς. Ιδιαίτερος συγκινητικός υπήρξαν οι εναγκαλισμοί του κ. Κοντομηνά με τον κ. Γιαννιώτη, που σηματοδοτούν κυριολεκτικά μια νέα εποχή στις σχέσεις των δύο μεγά-

λων αυτών επιχειρηματιών. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν, περί τους πεντακόσιους, εκπρόσωποι του πολιτικού, ασφαλιστικού και επιχειρηματικού κόσμου της Ελλάδος (μεταξύ των οποίων διακρίναμε τη διευθύντρια της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του υπουργείου Εμπορίου κα Μορφοπούλου, τον ειδικό για ιστορικά θέματα της Μακεδονίας και πρώην υπουργό κ. Μάρτη και τον κ. Τσιτουριδμή βουλευτή Ν.Δ. της Θεσσαλονίκης), εκπρόσωποι των Μέσων Ενημέρωσης και πλήθος άλλων καλεσμένων. Ακολούθησε δεξίωση, ενώ οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στους χώρους και στις εντυπωσιακές εγκαταστάσεις του νέου οκτώροφου κτιρίου του ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ».

Την επομένη, Σάββατο 3 Νοεμβρίου, διεξήχθη με εξαιρετική επιτυχία το ετήσιο συνέδριο συνεργατών του ομίλου, στο ξενοδοχείο Ledra Marriott, με συμμετοχή πλέον των διακοσίων συνέδρων, οι οποίοι είχαν προσέλθει από όλες τις περιοχές της Ελλάδας και της Κύπρου. Οι εργασίες του ολοήμερου συνεδρίου, με θέμα «Η νέα ασφαλιστική εποχή - Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη νέα εποχή» στέφθη-



Στις φωτογραφίες, στιγμιότυπα από τα εγκαίνια, τη δεξίωση και το συνέδριο του ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Αθήνα

Η Αθήνα και το ναυτικό δάνειο, το πρώτο είδος θαλάσσιας ασφάλισης

Η ιστορική εξέλιξη του ναυτικού δανείου

Η Αθήνα, ιδιαίτερα κατά την εποχή του Θεμιστοκλή, είχε γίνει το μεγαλύτερο εμποροναυτικό κέντρο. Οι Αθηναίοι με ορμητήριο, κυρίως, το λιμάνι του Πειραιά, ανέπτυξαν εμποροναυτική δραστηριότητα, η οποία κάλυπτε όλη τη Μεσόγειο και έφθανε μέχρι και τον Εύξεινο Πόντο. Άμεση συνέπεια αυτής της εμποροναυτικής δραστηριότητας ήταν η θεσμοθέτηση του ναυτικού δικαίου και, συνακόλουθα, του ναυτικού δανείου.

Το εμπόριο των Αθηναίων θαλασσοπλών δεν ήταν υπόθεση τακτικών ναυτιλιακών γραμμών με συγκεκριμένες διεθνείς διακλαδώσεις. Διεξαγόταν με μεμονωμένα ταξίδια, που δεν επαναλαμβάνονταν προγραμματισμένα, και με πλοία πολύ μικρής χωρητικότητας, από εμπόρους, που αισθάνονταν σχετική ανασφάλεια. Οι έμποροι σπάνια είχαν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν μια τέτοια επικίνδυνη και με αβέβαιο αποτέλεσμα επιχείρηση. Γι' αυτό, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τους θαλάσσιους κινδύνους, που συχνά τους έφερναν σε πολύ δύσκολη οικονομική κατάσταση, αναγκάζονταν να δανείζονται από ανθρώπους που ήταν διατεθειμένοι να διακινδυνεύσουν τα χρήματά τους. Απλό, όμως, δάνειο με συνηθισμένο τόκο δεν πρόσφερε κανείς χρηματοδότης, λόγω των ιδιαίτερων κινδύνων της ναυσιπλοΐας. Αλλά και οι θαλασσοπλόοι δεν ήθελαν να δεσμεύονται με την υποχρέωση απόδοσης του δανείου σε περίπτωση ναυαγίου, απώλειας του πλοίου ή του εμπορεύματος, γιατί σε μια τέτοια περίπτωση θα περιέρχονταν σε μεγάλη οικονομική δυσχέρεια και αδυναμία να εξοφλήσουν το δάνειο.

Έτσι, επινοήθηκε ένα ιδιαίτερο σχήμα προαιρετικής χρηματοδότησης, το ναυτικό δάνειο. Με το δάνειο αυτό ο οφειλέτης είχε την υποχρέωση να επιστρέψει στο δανειστή όχι μόνο το κεφάλαιο, αλλά και μεγάλο τόκο, στην περίπτωση που το πλοίο έφθανε σώο στο λιμάνι προορισμού. Σε περίπτωση, όμως, ναυαγίου ή απώλειας του πλοίου και του φορτίου, ο οφειλέτης απαλλάσσόταν από την υποχρέωση επιστροφής του δανείου.

Οι χρηματοδότες δεν ήταν συνήθως οι τραπεζίτες, που λειτουργούσαν με πολύ στενά περιθώρια δανειοδότησης και με λίγα ή και χωρίς καθόλου ίδια κεφάλαια, αλλά μια εξειδικευμένη ομάδα κεφαλαιούχων με πλούσια προσωπική πείρα του τρόπου διεξαγωγής της θαλάσσιας επιχείρησης.



Το τυπικό μέρος του ναυτικού δανείου

Τα κυριότερα χαρακτηριστικά στοιχεία του ναυτικού δανείου ήταν: α) η ανάληψη του κινδύνου, β) η συμφωνία για τόκους (τόκους ναυτικούς), γ) η εγγύηση - υποθήκη είτε στο πλοίο είτε σε εμπορεύματα και δ) το έγγραφο (συγγραφή).

Το ναυτικό δάνειο συνδέεται με ένα είδος εγγράφου, τη «συγγραφή», που αναπτύχθηκε στην Αθήνα του πέμπτου αιώνα π.Χ. και περιείχε πολλές ρήτρες, οι οποίες είχαν διαμορφωθεί στην πρακτική του διακρατικού εμπορίου. Οι συμβαλλόμενοι προσπαθούσαν με κάθε τρόπο να διασφαλίσουν τα χρήματά τους και ήταν συνηθισμένα στην Αθήνα του 5ου και 4ου αιώνα τα γραπτά συμφωνητικά με ρήτρες για τα διάφορα απρόβλεπτα, που ήταν ενδεχόμενο να συμβούν. Η συγγραφή του ναυτοδανείου άρχιζε τυπικά με τα λόγια «εδάνεισεν...» και συντασσόταν μπροστά σε μάρτυρες. Ο δανειζόμενος πρόσφερε το πλοίο και το φορτίο ως υποθήκη, αν δανειζόταν ο ίδιος ο ναύκληρος, ή μια ποσότητα εμπορευμάτων ειδικά καθορισμένη (κατά κανόνα διπλάσιας αξίας από το δανειζόμενο ποσό), αν δανειζόταν κάποιος έμπορος που ταξίδευε με τα εμπορεύματά του πάνω σε πλοίο κάποιου άλλου. Είχε υποχρέωση ο δανειζόμενος να δηλώσει γραπτά αν είχε λάβει και άλλα δάνεια επί του αυτού πράγματος. Δεν επιτρεπόταν να συνομολογήσει νέο ναυτοδάνειο χωρίς τη συναίνεση του πρώτου δανειστή.

Η συγγραφή αποτελούσε τίτλο εκτελεστό, που έδινε το δικαίωμα στο δανειστή να καταλάβει τη νομή - εμβατεία - του φορτίου ή του πλοίου με την είσοδό του στο λιμάνι. Συντασσόταν με τέτοιο τρόπο ώστε θεωρητικά, τουλάχιστον, να μην αφήνει περιθώρια σε επεμβάσεις του δικαστηρίου και ήταν απολύτως απαραίτητη για την προσφυγή του ενδιαφερομένου σε δίκη, σε περιπτώσεις διαφωνιών μεταξύ των συμβληθέντων σχετικά με τις ρήτρες της σύμβασης.

Για την εκδίκαση των διαφορών που προέρχονταν από τα ναυτικά δάνεια και του ναυτικού εμπορίου, υπήρχαν ειδικοί δικαστές, οι ναυτοδίκες, οι οποίοι στα χρόνια του Δημοσθένη μετονομάστηκαν σε θεαμοθέτες.

Περιεχόμενο της σύμβασης του ναυτικού δανείου

Το ναυτικό δάνειο στηριζόταν στη λογική και φιλοσοφία της μετάθεσης του κινδύνου. Ο πλοιοκτήτης δανειζόταν χρηματικό ποσό ίσο

προς την αξία του φορτίου ή του πλοίου με επιτόκιο πολύ υψηλότερο του θεμιτού (24-36%), επί της αξίας του φορτίου ή του πλοίου ανάλογα, με τη συμφωνία: αν το πλοίο έφθανε σώο στο λιμάνι του προορισμού (σωθείσης της νεώς, όπως αναφερόταν στη «συγγραφή»), ο πλοιοκτήτης-οφειλέτης θα επέστρεφε το ποσό του δανείου, και, επιπλέον, τον εξαιρετικά υψηλό τόκο· αν όμως το πλοίο δεν έφθανε στο λιμάνι του προορισμού - γεγονός καθόλου σπάνιο, εξαιτίας των αντίξοων συνθηκών που συναντούσε - ο δανειστής έχανε και το κεφάλαιο και τον τόκο.

Το ναυτικό δάνειο, που ονομαζόταν από τους Αθηναίους «ναυτικά δανειζέιν», το διέκριναν σε «ετερόπλοιο», με το οποίο ο δανειστής διακινδύνευε το κεφάλαιο και τους τόκους μόνο για τη μεταφορά των εμπορευμάτων του από ένα λιμάνι σε άλλο, και σε «αμφοτερόπλοιο», με το οποίο ο δανειστής διακινδύνευε για ένα ταξίδι από λιμάνι σε λιμάνι με επιστροφή. Με την άφιξη του πλοίου το κεφάλαιο έπρεπε να αποδοθεί μαζί με τους τόκους μέσα σε είκοσι ημέρες, έπειτα από αφαίρεση των ζημιών από επιδρομή πειρατών ή εχθρούς ή από λύτρα στους εχθρούς, από εκβολή, δηλαδή από ζημιές εξαιτίας της τυχόν ανάγκης για ελάφρυνση του πλοίου με απόρριψη ορισμένων από τα μεταφερόμενα πράγματα στη θάλασσα. Πολλές φορές, κυρίως, σε περίπτωση ετερόπλοιο, ένας «επίπλους» επιβαζόταν στο πλοίο για να παραλάβει τα χρήματα στο λιμάνι προορισμού.

Οι τόκοι των ναυτικών δανείων υπολογίζονταν σύμφωνα με τη διάρκεια του ταξιδιού και την εποχή που γινόταν το ταξίδι, και ήταν μεγάλοι σε σύγκριση με τους τόκους του αστικού δικαίου (τους τόκους «της γης»: τόκοι έγγειοι, όπως χαρακτηρίζονταν στους αρχαίους Έλληνες συγγραφείς), που δεν υπερβαίνουν, κατά κανόνα, το 12% ετησίως. Το αστικό δάνειο διέφερε ουσιαστικά από το δάνειο του αστικού δικαίου και στο πνεύμα που το χαρακτήριζε και στην πρακτική του εφαρμογή. Ειδικότερα, στο δάνειο του αστικού δικαίου δεν είχε επίδραση ο σκοπός για τον οποίο δανειζόταν ο οφειλέτης τα χρήματα. Αντίθετα, στο ναυτικό δάνειο ο δανειστής έδινε στο δανειζόμενο ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό για να το χρησιμοποιήσει αποκλειστικά σε ειδικά και γραπτά καθορισμένες ναυτικές επιχειρήσεις, δηλαδή για συγκεκριμένο σκοπό η επιτυχία του οποίου εξαρτιόταν από τους κινδύνους της ναυσιπλοίας. Ο δανειζόμενος είχε την υποχρέωση να επιστρέψει το κεφάλαιο και να καταβάλει και τους τόκους σε ένα λιμάνι, που είχε προκαθοριστεί γραπτά. Οι ναυτικοί τόκοι ξεκινούσαν από 20-22% και έφταναν το 30-33%

για αμφοτερόπλοιο δάνειο και ήταν περίπου 10-12% μεγαλύτερο από το ετερόπλοιο, επειδή περιλάμβανε και την αμοιβή του δανειστή για την ανάληψη του κινδύνου. Τα επιτόκια αυτά στην ουσία ήταν ακόμη υψηλότερα, αν αναλογιστεί κανείς το γεγονός ότι δεν υπολογίζονταν με βάση το έτος, αλλά με το ταξίδι.

Το ναυτικό δάνειο σε ιστορική συνάρτηση με τη σύγχρονη ασφάλιση

Το ναυτικό δάνειο διατηρήθηκε επί πολλούς αιώνες και θεωρείται ότι αποτελεί το πρώτο είδος θαλάσσιας ασφάλισης, επειδή οι δανειστές, χάνοντας κάθε δικαίωμά τους σε περίπτωση επέλευσης του θαλασσιού κινδύνου, συμμετείχαν με τον τρόπο αυτό στις συνέπειες του κινδύνου. Ο τόκος είχε το χαρακτήρα του σημερινού ασφαλιστρού, γιατί με την καταβολή αυξημένου τόκου ο δανειστής αναλάμβανε να φέρει τον κίνδυνο απώλειας του πλοίου και του φορτίου.

Η θαλάσσια, όμως, ασφάλιση και το ναυτικό δάνειο διαφέρουν σε κάποια σημεία. Στο ναυτικό δάνειο καταβάλλεται με την κατάρτιση της γραπτής συμφωνίας (συγγραφής) το ασφαλισμα (αποζημίωση) και επιστρέφεται, αν δεν πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος. Αντίθετα, στην ασφάλιση καταβάλλεται το ασφαλισμα (αποζημίωση) μετά την πραγματοποίηση του κινδύνου. Επίσης, στο ναυτικό δάνειο το ασφαλιστρο, δηλαδή ο τόκος, οφείλεται μόνο σε περίπτωση μη πραγματοποίησης του κινδύνου, ενώ στην ασφάλιση καταβάλλεται ανεξάρτητα από το αν επέλθει ή όχι ο κίνδυνος.

Στους αρχαίους ελληνικούς χρόνους το ναυτικό δάνειο έφτασε σε τέτοιο βαθμό τελειοποίησης, που σύμφωνα με τον George Clayton του πανεπιστημίου του Sheffield, σπουδαίο δικηγόρο του 19ου αιώνα υποστήριξαν πως ελληνικές συγγραφές ναυτικών δανείων, όπως αυτή στο λόγο του Δημοσθένη προς Λάκριτον, ήταν τόσο όμοιες με ανάλογα συμβόλαια στο Λονδίνο το 1860, που, mutatis mutandis (τηρουμένων των αναλογιών), θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν και στην εποχή αυτή.

Αλλά και μεταγενέστερα πολλές ασφαλιστικές εταιρίες, ελληνικές και άλλων χωρών, ανέπτυξαν μεγάλη δραστηριότητα με ναυτικά δάνεια. Τον 19ο αιώνα ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες λειτουργούσαν ως ναυτοασφαλιστικές, με κυριότερη εργασία τα ναυτοδάνεια. ■



Ο κ. Κώστας Χρ. Μακρής συγγραφέας του βιβλίου «Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα» με τον εκδότη του ΝΑΙ κ. Ευαγγ. Γ. Σπυρού, το 1966 στην παρουσίαση του βιβλίου στα γραφεία της «ΕΘΝΙΚΗΣ»

Πηγή: Κώστα Χρ. Μακρής, «Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα» Έκδοση ΕΘΝΙΚΗ 1996



Σταθερή αξία η ασφάλεια του πολίτη

Στις 24 Οκτωβρίου 2001,
η Universal Life Ελλάς πραγματοποίησε
το Πανελλήνιο Συνέδριο των συνεργατών της,
σε μεγάλο ξενοδοχείο της Αθήνας.



Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου οριοθετήθηκε η στρατηγική της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια που απεικονίζεται στο όραμά της και τις αξίες της. Ο γενικός διευθυντής Αν. Χουρδάκης κατά την έναρξη του Συνεδρίου τόνισε ότι η κοινή πορεία της εταιρίας και των συνεργατών της προς τον πελάτη και τις ανάγκες του είναι το κυρίαρχο στοιχείο που καθορίζει το όραμά της, το οποίο περιέχεται σε τρεις φράσεις. «**Η κάλυψη των πραγματικών ασφαλιστικών αναγκών των πελατών-ασφαλι-**

σμένων, σε προστασία και οικονομική εξασφάλιση και η άριστη εξυπηρέτησή τους, με στόχο να εξασφαλιστεί το αίσθημα ασφάλειας και η εμπιστοσύνη τους». Κατέληξε δε, ότι σ' έναν κόσμο που συνεχώς μεταβάλλεται η Universal Life έχει όραμα, στρατηγική, ειδικευμένα και έμπειρα στελέχη, πρωτοποριακά προϊόντα και καταξιωμένους συνεργάτες, που όλοι μαζί οραματίζονται να κρατήσουν το «**αίσθημα ασφάλειας των πελατών τους**» σταθερή τους αξία. Στη συνέχεια ο διευθυντής Ατομικών

Ασφαλίσεων Γ. Παυλίδης αναφέρθηκε σε εμπειριστατωμένη μελέτη της Limra για τη δυναμική εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων, από την οποία προκύπτει ο σημαντικός ρόλος που θα διαδραματίσουν οι ανεξάρτητοι διαμεσολαβούντες κατά την επόμενη δεκαετία στις ατομικές και ομαδικές ασφαλίσσεις. Το συνταξιοδοτικό σύστημα στην Ελλάδα και οι αποφάσεις που θα ληφθούν από την πολιτεία για την εξυγιανσή του αποτελούν έναν κρίσιμο παράγοντα ανάπτυξης για την ιδιωτική ασφάλιση.

Ο διακεκριμένος αναλογιστής Β. Μαργιάς ανέλυσε τις τάσεις και προοπτικές του συνταξιοδοτικού συστήματος σε Ευρώπη και Ελλάδα, αποδεικνύοντας στους συνεργάτες της εταιρίας το ζωτικό ρόλο που θα παίξει η ιδιωτική ασφάλιση σ' αυτόν τον τομέα. Οι ομαδικές ασφαλίσσεις δίνουν μεγάλες διεξόδους για σύνταξη και προστασία των υπαλλήλων των επιχειρήσεων ενώ καθημερινά υιοθετούνται όλο και περισσότερο ως προσφερόμενες παροχές του εργοδότη προς τους εργαζομένους. Ο διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων Β. Δελινιώτης ενημέρωσε τους συμμετέχοντες για τις τελευταίες εξελίξεις, καθώς και τις προσπάθειες που γίνονται για τη διερεύνηση της φοροαπαλλαγής των ασφαλιστρών, παράγοντας ο οποίος θα προσδώσει δυναμική και προοπτικές ανάπτυξης στον κλάδο. Το δεύτερο μέρος του Συνεδρίου αφιερώθηκε αποκλειστικά και μόνον στις επιπλέον των προμηθειών παροχές που διαθέτει η Universal Life Ελλάς για τους συνεργάτες της, σε εκπαίδευση, μηχανογραφικά προγράμματα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές και λοιπά στοιχεία τεχνολογίας. Ο προϊστάμενος Ανάπτυξης Πωλήσεων Ατομικών Ασφαλίσεων Γ. Κατσάνος παρουσίασε το νέο μηχανογραφικό πρόγραμμα τιμολόγησης και έκδοσης προφορών που διενεμήθη στους συνεργάτες της εταιρίας και στη συνέχεια ανέλυσε τους όρους και προϋποθέσεις σύμφωνα με τους οποίους η εταιρία τούς εφοδιάζει με φορητό ηλεκτρονικό υπολογιστή δωρεάν. Κατά τη διάρκεια της απονομής, δόθηκαν οι πρώτοι δέκα υπολογιστές σε αντίστοιχο αριθμό συνεργατών της Universal Life Ελλάς. Η συνεχής εκπαίδευση και μόρφωση των διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσσεις ζωής είναι σήμερα απαραίτητη όσο ποτέ άλλοτε. Στην αρχή του τρέχοντος έτους ξεκίνησε στην Universal Life Ελλάς το πρόγραμμα για την απόκτηση διπλώματος χρηματοοικονομικού συμβούλου. Ο διευθυντής Εκπαίδευσης & Διοίκησης Υποκαταστημάτων της μητρικής Εταιρίας Universal Life Ltd εξήγησε το επιμορφωτικό πρόγραμμα για την απόκτηση διπλώματος χρηματοοικονομικού συμ-

βούλου CFA (Certified Financial Advisor) και προέτρεψε τους παριστάμενους να δηλώσουν συμμετοχή απόκτησής του την προσεχή χρονιά. Στο τέλος της ομιλίας του απονεμήθηκαν τα διπλώματα από τον γενικό διευθυντή Αν. Χουρδάκη σε τρεις επιτυχημένους συνεργάτες της εταιρίας για την περίοδο εξετάσεων του 2001.

“ **Η Universal Life έχει όραμα, στρατηγική, ειδικευμένα και έμπειρα στελέχη, πρωτοποριακά προϊόντα και καταξιωμένους συνεργάτες** ”

Τα διπλώματα κατέκτησαν οι:

- κ. Γ. Ράπτης, από το γραφείο Β. ΚΑΡΥΔΗΣ στην Κέρκυρα.
- κ. Χ. Πουλατζάς από το γραφείο TETRUST στην Αθήνα.
- κ. Χρ. Νικολάκος από το γραφείο ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ στην Αθήνα.

Αμέσως μετά το λόγο έλαβε ο διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων της Universal Life Ltd και πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου Δ. Καλλέργης, ο οποίος επισήμανε τη σπουδαιότητα της παρακίνησης (motivation) στην ανάπτυξη και παραγωγικότητα των γραφείων πωλήσεων. Το Συνέδριο έκλεισε με τον πρώτο ασφαλιστικό σύμβουλο της εταιρίας Γ. Ράπτη, ο οποίος ανέπτυξε τις προσωπικές του θέσεις και εμπειρίες για το ρόλο και την αναγκαιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου στη σύναψη ασφαλειών Ζωής, καθώς επίσης και την επιτακτικότητα της συνεχούς επιμόρφωσης και ενημέρωσης στον τομέα για την κατάκτηση της κορυφής και την επιτυχία. ■





Commercial Crime: Ολοκληρωμένη ασφάλιση «χρημάτων»

Η αυξημένη εγκληματικότητα είναι ένα αδιαμφισβήτητο γεγονός που απειλεί καθημερινά ιδιώτες και επιχειρήσεις. Τόσο οι άμεσες οικονομικές απώλειες, συνεπεία εγκληματικών ενεργειών, όσο και οι έμμεσες ζημιές που μπορούν να πλήξουν κάθε επιχείρηση, έχουν τις περισσότερες φορές καταστροφικές συνέπειες, ακόμα και για την ίδια τη βιωσιμότητά της!

Η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** προσφέρουν τις γνωστές καλύψεις χρηματικών απωλειών μέσα από ένα επανασχεδιασμένο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το οποίο αποτελείται από τρεις βασικούς ασφαλιστικούς άξονες: **Μεταφορά χρημάτων, κάλυψη χρηματοκιβωτίων ή/και ταμείων, Απιστία υπαλλήλων.**

Το **Commercial Crime** είναι το νέο πρόγραμμα του κλάδου **Χρηματοοικονομικών Κινδύνων της AIG Greece**. Προσφέρει ολοκληρωμένη προστασία από παράνομες και δόλιες πράξεις υπαλλήλων ή/και τρίτων, προστατεύοντας την ασφαλιζόμενη επιχείρηση από οικονομικές απώλειες που μπορούν να πλήξουν τον ισολογισμό της. Σε αυτό το πλαίσιο, το **Commercial Crime** είναι το πλέον ολοκληρωμένο και ευρύ πρόγραμμα χρηματο-οικονομικών απωλειών που υπάρχει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Το **Commercial Crime** απευθύνεται σε **μεσαίες και μεγάλες** επιχειρήσεις από όλους τους κλάδους της οικονομίας, όπως:

- Βιομηχανίες / βιοτεχνίες
- Εμπορικές επιχειρήσεις
- Εταιρίες κοινής ωφέλειας
- Εταιρίες υπηρεσιών
- Χημικές / Φαρμακευτικές εταιρίες
- Εταιρίες ηλεκτρονικών ειδών / εφαρμογών κ.ά.

Δεν απευθύνεται σε εταιρίες του χρηματο-οικονομικού χώρου (τράπεζες, χρηματιστηριακές, ασφαλιστικές), που μπορούν να καλυφθούν με ειδικό συμβόλαιο οικονομικών απωλειών.

Το **Commercial Crime** αποτελείται από πέντε επιμέρους τμήματα, τα οποία καλύπτουν:

- 1. Απιστία υπαλλήλων:** καλύπτονται οι ζημιές που θα υποστεί η ασφαλιζόμενη επιχείρηση από παράνομες και δόλιες πράξεις οποιουδήποτε υπαλλήλου της.
- 2. Απώλεια μέσα από τις εγκαταστάσεις:** καλύπτονται οι ζημιές ή απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από:
 - Καταστροφή, εξαφάνιση ή παράνομη αφαίρεση μέσα από τις εγκαταστάσεις της επιχείρησης ή / και μέσα από τις εγκαταστάσεις οποιασδήποτε τράπεζας.
 - Διάρρηξη χρηματοκιβωτίου.
 - Παραβίαση ή παράνομη αφαίρεση κλειδωμένου συρταριού, φορητού ταμείου ή ταμειακής μηχανής.

Καλύπτονται επίσης οι ζημιές στις εγκαταστάσεις από τις παραπάνω ενέργειες.

3. Απώλεια εκτός των εγκαταστάσεων: καλύπτονται οι ζημιές ή απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από καταστροφή ή παράνομη αφαίρεση (ληστεία) ενόσω μεταφέρονται από μεταφορέα ή από εταιρία μεταφοράς χρημάτων.

4. Ζημιές από πλαστά και πλαστογραφημένα χαρτονομίσματα: καλύπτονται ζημιές από την αποδοχή πλαστών ή πλαστογραφημένων χαρτονομισμάτων.

5. Ζημιές από πλαστογραφία: καλύπτονται οι ζημιές από πλαστογραφία ή παραποίηση:

- Επιταγών, συναλλαγματικών, γραμματίων, ομολόγων και άλλων υποσχετικών εγγράφων.

- Εντολών ή οδηγιών πληρωμής

- Σκοπός του **Commercial Crime** είναι να αντικαταστήσει τα γνωστά συμβόλαια διάρρηξης χρηματοκιβωτίου, μεταφοράς χρημάτων και εμπιστοσύνης υπαλλήλων με ένα ενιαίο, πιο ολοκληρωμένο και ευρύ συμβόλαιο οικονομικών απωλειών.

- Ο ασφαλιζόμενος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει διαφορετικά όρια ασφάλισης ανά κάλυψη, σύμφωνα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του.

- Η κάλυψη (2) προσφέρει μεγαλύτερη προστασία, καθώς δεν περιορίζεται στις απώλειες από τη διάρρηξη του χρηματοκιβωτίου αλλά επεκτείνει την κάλυψη τόσο χωροταξικά (σε όλο το χώρο των εγκαταστάσεων της επιχείρησης, αλλά και σε

τραπεζικές εγκαταστάσεις) όσο και από πλευράς κινδύνων (π.χ. φυσική καταστροφή εκτός από έντομα - υγρασία - αποχρωμάτιση, παράνομη αφαίρεση, hold-up κ.λπ.).

- Η κάλυψη (3) επεκτείνεται ώστε να περιλαμβάνει και μεταφορά από μεταφορέα, και όχι μόνον από υπάλληλο / υπαλλήλους της ασφαλιζόμενης επιχείρησης.

- Οι καλύψεις (4) και (5) αποτελούν μία καινοτομία, καθώς οι κίνδυνοι αυτοί μέχρι σήμερα δεν καλύπτονταν από οποιοδήποτε συμβόλαιο.

Τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει το συγκεκριμένο αυτό ασφαλιστικό πρόγραμμα αποτυπώνονται ανάγλυφα στον παρακάτω συγκριτικό πίνακα:

ΚΑΛΥΨΕΙΣ	«Παραδοσιακές» καλύψεις	Commercial Crime	Σημεία υπεροχής του Commercial Crime
Απιστία υπαλλήλων	1. Παράνομες και δόλιες πράξεις υπαλλήλου	1. Παράνομες και δόλιες πράξεις υπαλλήλου	1. Το Commercial Crime προσφέρει περιοδικό ανακάλυψη γεγονότων μέχρι 12 μήνες (οι παραδοσιακές καλύψεις έχουν μέχρι 3 μήνες) 2. Επίσης μπορεί να επεκταθεί ώστε να καλύπτει και την υπεξαίρεση εμπορευμάτων
Απώλεια εντός των εγκαταστάσεων	Απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από: 1. Διάρρηξη X/B 2. Παραβίαση ή παράνομη αφαίρεση κλειδωμένου συρταριού, φορητού ταμείου ή ταμειακής μηχανής 3. Δυνατή επέκταση και σε ληστεία	Ζημιές ή απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από: 1. Διάρρηξη ή και ληστεία X/B 2. Παραβίαση ή παράνομη αφαίρεση κλειδωμένου συρταριού, φορητού ταμείου ή ταμειακής μηχανής 3. Φυσική καταστροφή (π.χ. πυρκαγιά, πλημμύρα κ.λπ.) ή παράνομη αφαίρεση μέσα από τις εγκαταστάσεις	1. Πρόκειται για ιδιαίτερα διευρυμένη κάλυψη 2. Καλύπτονται όλοι οι χώροι εγκαταστάσεων και όχι μόνο η διάρρηξη X/B 3. Καλύπτονται ζημιές και από φυσικά φαινόμενα εντός των εγκαταστάσεων 4. Δυνατή και η κάλυψη της εξαφάνισης
Απώλεια εκτός των εγκαταστάσεων	Απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από: 1. Ληστεία κατά τη μεταφορά τους	Ζημιές ή απώλειες χρημάτων και χρεογράφων από: 1. Καταστροφή, παράνομη αφαίρεση (ληστεία) κατά τη μεταφορά τους	1. Καλύπτονται ζημιές και από φυσικά φαινόμενα εντός των εγκαταστάσεων 2. Δυνατή και η κάλυψη της εξαφάνισης
Ζημιά από πλαστογραφημένα χαρτονομίσματα	Δεν καλύπτεται	Ζημιές από την αποδοχή πλαστών ή πλαστογραφημένων χαρτονομισμάτων	Πρωτοποριακή κάλυψη
Πλαστογραφία καταθετών	Δεν καλύπτεται	Ζημιές από πλαστογραφία ή παραποίηση επιταγών, συναλλαγματικών, γραμματίων, κ.λπ. εντολών ή οδηγιών πληρωμής (από τρίτους)	Πρωτοποριακή κάλυψη





ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Alpha Unit Linked Εγγυημένου Κεφαλαίου

Ασφαλίζει τις επενδύσεις σας εξασφαλίζοντας φορολογικά κίνητρα



Οι εξελίξεις και οι τάσεις της ελληνικής αγοράς επενδυτικών προϊόντων οδηγούν τον επενδυτή στην αναζήτηση νέων εναλλακτικών τρόπων τοποθέτησης των χρημάτων του, που συνδυάζουν την κάλυψη του επενδυτικού κινδύνου με το μεγαλύτερο δυνατό όφελος.

Η Alpha Ασφαλιστική και η Alpha Bank ανταποκρίνονται στα νέα χρηματοοικονομικά δεδομένα και προσφέρουν σήμερα το Alpha Unit Linked Εγγυημένου Κεφαλαίου, που συνδυάζει τη σιγουριά του εγγυημένου κεφαλαίου με φορολογικά οφέλη και τη δυνατότητα αποκόμισης κερδών από τις αποδόσεις μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

Απευθύνεται σε όσους επιθυμούν να επενδύσουν σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα και προσβλέπουν σε αποδόσεις υψηλότερες από αυτές των τοποθετήσεων σε γνωστά επενδυτικά προϊόντα (γερós, swaps ή capital guarantee), με συμπληρωματικά οφέλη από τις ισχύουσες ρυθμίσεις φορολογικής απαλλαγής.

Πλεονεκτήματα

• Διασφάλιση του αρχικού κεφαλαίου

Μετά τα τρία πρώτα έτη ισχύος του προγράμματος, η Alpha Ασφαλιστική διασφαλίζει στον πελάτη, σε κάθε περίπτωση, την είσπραξη του συνολικού αρχικού κεφαλαίου (εφάπαξ ασφάλιστρο, χαρτόσημο διαθέσεως 2,4% και δικαίωμα συμβολαίου 29,35 ευρώ ή 10.000 δρχ.).

• Φορολογική απαλλαγή (Ν.2892/2001)

- Μετά τη συμπλήρωση τριών ετών ισχύος του προγράμματος, ο επενδυτής μπορεί να εκτέσει από το φορολογητέο εισόδημά

του, το 25% του ποσού της επένδυσής του, για συνολικό ποσό επένδυσης έως 14.673,51 ευρώ ή 5.000.000 δρχ., δηλαδή έχει δυνατότητα φορολογικής απαλλαγής έως 3.668,38 ευρώ ή 1.250.000 δρχ.

Η φορολογική απαλλαγή εξασκείται μόνο μία φορά ανά φορολογούμενο και είναι συνάρτηση του φορολογικού συντελεστή του εισοδήματός του. Ο/Η σύζυγος έχει δυνατότητα ξεχωριστής φορολογικής απαλλαγής εφόσον έχει εισοδήματα.

- Επιπλέον, για το πρώτο έτος ισχύος του προγράμματος, ισχύει φορολογική απαλλαγή για ποσό εφάπαξ ασφάλιστρου έως 733,68 ευρώ ή 250.000 δρχ.

Τα ανωτέρω ισχύουν για φυσικά πρόσωπα που έχουν εισόδημα και υποβάλλουν φορολογική δήλωση (ατομικό και όχι οικογενειακό εισόδημα). Επίσης, σημειώνεται ότι στον ανωτέρω πίνακα δεν λαμβάνονται υπόψη οι αναμενόμενες αποδόσεις του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

• Απόδοση επένδυσης

Επενδύεται το 100% του εφάπαξ ασφάλιστρου που καταβάλλεται, αποκλειστικά στο ειδικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο που δημιούργησε η Alpha ΑΕΔΑΚ για το σκοπό αυτό. Έτσι, ο πελάτης μπορεί να επωφεληθεί από τις ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις που αφορούν στις τοποθετήσεις αποταμιεύσεων σε προγράμματα unit linked, συνδεδεμένα με μικτά ή μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια Εσωτερικού.

Στη λήξη της διάρκειας του προγράμματος θα λάβει το συνολικό ποσό του Λογαριασμού Επένδυσης, όπως θα έχει διαμορφωθεί από τις αποδόσεις του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ή το σύνολο των χρημάτων που έχει καταβάλει (εφάπαξ ασφάλιστρο, χαρ-

τόσημο διαθέσεως 2,4% και δικαίωμα συμβολαίου 29,35 ευρώ ή 10.000 δρχ.) εφόσον είναι μεγαλύτερο.

• Ασφαλιστική κάλυψη

Η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει δωρεάν ασφάλιση ζωής, για όλη τη διάρκεια ισχύος του προγράμματος, η οποία αποδίδει στο δικαιούχο που ορίζεται από τον επενδυτή είτε το σύνολο της αξίας του Λογαριασμού Επένδυσης, είτε το 110% του αρχικού κεφαλαίου που έχει καταβάλει (επιλέγεται το μεγαλύτερο ποσό).

Ενημέρωση λογαριασμού

Το Alpha Unit Linked Εγγυημένου Κεφαλαίου παρέχει απόλυτη διαφάνεια για τον τρόπο επένδυσης των χρημάτων του πελάτη, καθώς και τακτική ενημέρωσή του για την πορεία της αξίας του Λογαριασμού Επένδυσης του συμβολαίου του.

Ταυτόχρονα, μπορεί να παρακολουθεί σε ημερήσια βάση από τον Τύπο την αξία των μεριδίων του Alpha Ασφαλιστικού Μικτού Εσωτερικού του λογαριασμού του, στο οποίο επενδύεται το κεφάλαιό του.

Συμμετοχή στο πρόγραμμα

Για τη συμμετοχή του στο πρόγραμμα, ο πελάτης καταβάλλει εφάπαξ το κεφάλαιο που θέλει να επενδύσει. Έτσι, φθάνει στον επενδυτικό του στόχο χωρίς περαιτέρω καταβολές, ενώ με τη συμπλήρωση τριετίας η Alpha Ασφαλιστική του εγγυάται το σύνολο των χρημάτων που έχει καταβάλει και του προσφέρει τη δυνατότητα να επωφεληθεί από τις φορολογικές ρυθμίσεις, που βελτιώνουν την απόδοση της επένδυσής του.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Παράδειγμα έκπτωσης φόρου σε συνάρτηση με το ετήσιο δηλωθέν εισόδημα

Ποσό συμμετοχής (εφάπαξ ασφάλιστρο):	14.673,51 ευρώ 5.000.000 δρχ.
Δικαίωμα συμβολαίου:	29,35 ευρώ 10.000 δρχ.
Σύνολο:	14.702,86 ευρώ 5.010.000 δρχ.
Χαρτόσημο (2,4%)	352,87 ευρώ 120.240 δρχ.
Σύνολο καταβολής:	15.055,73 ευρώ 5.130.240 δρχ.

Φορολογητέο εισόδημα άνω των:	49.889,95 ευρώ 17.000.000 δρχ.	23.477,62 ευρώ 8.000.000 δρχ.	13.206,16 ευρώ 4.500.000 δρχ.	8.363,90 ευρώ 2.850.000 δρχ.
Σύνολο καταβολής	15.055,73 ευρώ 5.130.240 δρχ.	15.055,73 ευρώ 5.130.240 δρχ.	15.055,73 ευρώ 5.130.240 δρχ.	15.055,73 ευρώ 5.130.240 δρχ.
Ποσό επένδυσης	14.673,51 ευρώ 5.000.000 δρχ.	14.673,51 ευρώ 5.000.000 δρχ.	14.673,51 ευρώ 5.000.000 δρχ.	14.673,51 ευρώ 5.000.000 δρχ.
Εκπιπόμενο ποσό	3.668,38 ευρώ 1.250.000 δρχ.	3.668,38 ευρώ 1.250.000 δρχ.	3.668,38 ευρώ 1.250.000 δρχ.	3.668,38 ευρώ 1.250.000 δρχ.
Φορολογικός συντελεστής	42,5	40	30	15
Έκπτωση φόρου	Ευρώ 1.599,06 ευρώ Δρ. 531.250 δρχ.	1.467,35 ευρώ Δρ. 500.000 δρχ.	1.100,51 ευρώ Δρ. 375.000 δρχ.	550,26 ευρώ 187.500 δρχ.
Ποσοστό έκπτωσης ως απόδοση στην τριετία	10,36%	9,75%	7,31%	3,65%

Αρ. Εγκρ. Ε.Κ. 16Α/248/29.5.2001

Το ενεργητικό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου επενδύεται κυρίως σε ομόλογα, καταθέσεις και επιλεγμένες μετοχές που διαπραγματεύονται στις αγορές κεφαλαίου και χρήματος του εσωτερικού και δευτερευόντως σε άλλα μέσα χρηματαγοράς και κεφαλαιαγοράς, με στόχο την επίτευξη

αποδόσεων από την είσπραξη τόκων, μερισμάτων και κερδών κεφαλαίου. Απευθύνεται σε επενδυτές που επιθυμούν να τοποθετηθούν, με μακροπρόθεσμο ορίζοντα, σε ένα συντηρητικό και μεγάλης διασποράς χαρτοφυλάκιο, το οποίο στοχεύει στην ελαχιστοποίηση του κινδύνου και τη διασφάλιση της επένδυσης από αρνητικές

συγκυρίες.

Τα αμοιβαία κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές. Το Alpha Unit Linked Εγγυημένου Κεφαλαίου διατίθεται από τα γραφεία της Alpha Ασφαλιστικής και από τα καταστήματα της Alpha Bank σε όλη την Ελλάδα. ■

Το Καλύτερο Δώρο που διαρκεί έναν ολόκληρο χρόνο!

Θέλω να προσφέρω ως δώρο μία ετήσια συνδρομή στο περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

«ΝΑΙ» Εσωτερικό & Κύπρος Δρχ. 10.000

Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545

Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)

Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΕΤΑΙΡΙΑ:

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: FAX:



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545, e-mail: spirou_e@otenet.gr



Η επίδοση των διαχειριστών Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Αξιολόγηση επίδοσης

Αμοιβαίο Κεφάλαιο	Επιλεκτικότητα	Συγχρονισμός
Alpha Trust Υποδομής	41,82	0,12
Cretafund Μετοχικό Εσωτ.	32,61	0,31
ΕυρωΕλληνικό Μετοχών	26,5	-0,43
A. Trust Νέων Επιχειρήσεων	26,46	-0,05
ETBA Natwest	25,23	0,27
Alpha Αναπτυξιακό Μετοχικό	22,16	0,07
Εγνατία - Ολυμπία Αναπτ. Μετοχ.	19,2	-0,41
Δωρική Μετοχικό	17,3	-0,2
Alpha Trust Αναπτυξιακό	15,67	-0,09
Allianz Μετοχών	12,93	-0,26
Ερμής Δυναμικό	12,63	-0,2
Ιονική Μετοχικό	12,08	-0,22
Interamerican Δυναμικό	8,96	-0,1
Nat. Nederlanden Αναπτυξιακό	8,06	-0,13
Ευρωπαϊκή Πίστη Αναπτυξιακό	5,16	-0,11
ATE Μετοχικό	3,62	-0,19
Metrolife Αναπτυξιακό	0,89	-0,13
Kosmos Invest	-3,25	-0,3
ΔΗΛΟΣ Blue Chips	-3,52	-0,07
Interamerican Αναπτ. Εταιριών	-3,71	-0,19
Δελφοί Μετοχικό	-3,85	-0,07
Χίος Μετοχικό	-7,97	-0,32
Barclays Μετοχικό FTSE/ASE 20	-9,02	0,01
Ιονική Athens Index Fund	-10,98	-0,06
ABN AMRO Αναπτυξιακό	-11,5	-0,31
Ergasias Αναπτυξιακό	-11,96	0,15
Sigma Athens Index Fund	-17,05	0,01
Alico - Eurobank Μετοχών Εσωτ.	-20,83	-0,11
Aspis Μετοχών Εσωτ.	-21,81	0,05
ΛΑΙΚΗ TELESIS Μετοχικό	-23,67	-0,05
Γενική Μετοχικό	-27,11	-0,2
Κυπρού Ελληνικό Μετοχικό	-33,08	-0,03
International Αναπτυξιακό	-50,24	-0,05

Το μεγάλο πλήθος των Α/Κ που είναι διαθέσιμα στην ελληνική αγορά καθιστά ιδιαίτερα περίπλοκη την αξιολόγησή τους, γεγονός που καταδεικνύει ότι όλο και περισσότεροι επενδυτές αναζητούν επενδυτικές συμβουλές από εξειδικευμένα στελέχη διαχείρισης των Α/Κ. Μέσα στο πλαίσιο της χρηματοοικονομικής ανάλυσης η αξιολόγηση της επίδοσης των διαχειριστών των Α/Κ παρουσιάζει μεγάλο ερευνητικό ενδιαφέρον. Η αποδοτικότητα την οποία επιτυγχάνουν τα Α/Κ παρέχει ενδείξεις για την ύπαρξη ικανότητας των διαχειριστών στο να διεξάγουν επαγγελματική διαχείριση στην τοποθέτηση των διαθέσιμων κεφαλαίων και να εφαρμόσουν κατάλληλη επενδυτική πολιτική. Η επίδοση των διαχειριστών ως αποτέλεσμα της ικανότητάς τους για πρόβλεψη, μπορεί να διακριθεί σε δύο βασικές κατηγορίες: (α) Ικανότητα επιλογής χρεογράφων, δηλαδή προβλέψεις των διαχειριστών σε «μικρο» επίπεδο. Η ικανότητα της επιλεκτικότητας των διαχειριστών (selectivity) αναφέρεται στη δυνατότητα των διαχειριστών να προβλέψουν την κίνηση των τιμών μεμονωμένων χρεογράφων (μετοχών) σε σχέση με την κίνηση του συνόλου των τιμών των μετοχών. (β) Ικανότητα επιλογής χρονικής τοποθέτησης, δηλαδή προβλέψεις των διαχειριστών σε «μάκρο» επίπεδο. Η ικανότητα του συγχρονισμού των διαχειριστών (market timing) αναφέρεται στη δυνατότητα των διαχειριστών να προβλέψουν την πορεία των τιμών των μετοχών γενικά ως προς την πορεία των επιτοκίων των τίτλων σταθερού εισοδήματος. Στη βάση των παραπάνω διαπιστώσεων, πρόσφατα το Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης διεξήγαγε έρευνα στο θέμα της αξιολόγησης της επίδοσης των διαχειριστών των ελληνικών Α/Κ. Η έρευνα αυτή βασίστηκε σε ένα δείγμα μηνιαίων στοιχείων 33 μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων εσωτερικού την περίοδο 1/1/1999 έως 31/12/2000 (Πηγή: Ένωση Θεσμικών Επενδυτών). Σύμφωνα με την ανάλυση που διεξήχθη, χρησιμοποιήθηκαν μοντέλα ελέγχου της ικανότητας του συγχρονισμού και της επιλεκτικότητας των διαχειριστών από τη μεθοδολογία που ακολούθησε ο Fama (1972 «Components of investment performance», Journal of Finance 27(2), 551-567). Συγκεκριμένα, για την εξέταση της επι-

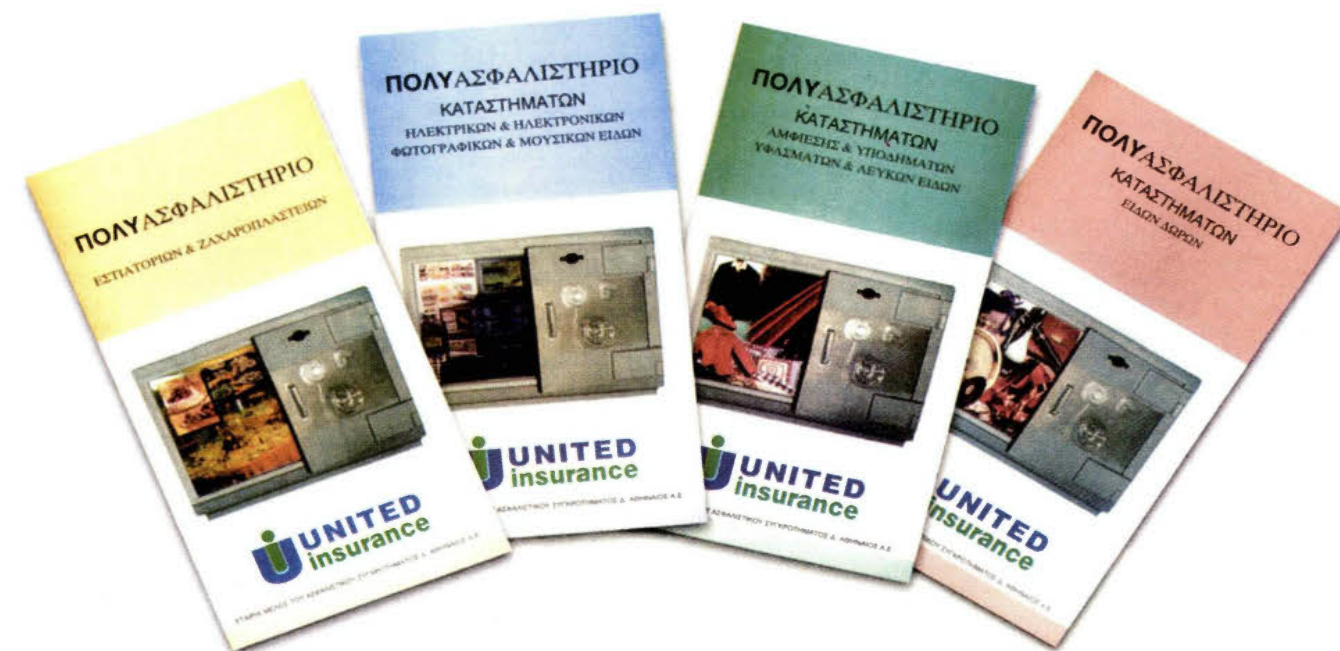
των Κ. ΖΟΠΟΥΝΙΔΗ* - Κ. ΠΕΝΤΑΡΑΚΗ**

κτικότητας των διαχειριστών (Πίνακας 1) χρησιμοποιήθηκε η εξίσωση: Net Selectivity (Καθαρή Επιλεκτικότητα) - $[R_p - R(\beta_p)] - R(\alpha_p) - R(\beta_p)$ όπου R_p = πραγματοποιηθείσα απόδοση Α/Κ, $R(\beta_p)$ = αναμενόμενη απόδοση Α/Κ με βάση τον κίνδυνο που ενσωματώνει, και $R(\alpha_p)$ = φυσιολογική απόδοση Α/Κ με βάση τον συνολικό κίνδυνο που ενσωματώνει. Για την εξέταση της ικανότητας συγχρονισμού των διαχειριστών (Πίνακας 1) χρησιμοποιήθηκε το παρακάτω υπόδειγμα: $R_p - R_f = a + \beta(R_m - R_f) + c(R_m - R_f)D + \epsilon_p$ όπου R_f = επιτόκιο χωρίς κίνδυνο, R_m = απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς, a , β , c = παράμετροι υπό εκτίμηση και c = ικανότητα των διαχειριστών για συγχρονισμό, D = ψευδομεταβλητή, η οποία λαμβάνει την τιμή 0 εάν $R_m > R_f$ (ανοδική αγορά) και την τιμή -1 εάν $R_m < R_f$ (καθοδική αγορά) και ϵ_p = τυχαία μεταβλητή (σφάλμα). Σύμφωνα με τα εμπειρικά αποτελέσματα της έρευνας αυτής το Alpha Trust Υποδομής παρουσίασε το μεγαλύτερο συντελεστή επιλεκτικότητας, ενώ αντίθετα το International Αναπτυξιακό παρουσίασε το μικρότερο συντελεστή επιλεκτικότητας. Το Α/Κ Cretafund Μετοχικό Εσωτερικού παρουσίασε το μεγαλύτερο συντελεστή συγχρονισμού, ενώ αντίθετα το ΕυρωΕλληνικό Μετοχών παρουσίασε το μικρότερο συντελεστή συγχρονισμού. Συμπερασματικά, ένας μικρός αριθμός διαχειριστών από το σύνολο των εξεταζόμενων Α/Κ παρουσιάζουν (α) ικανότητα επιλογής αξιογράφων, και (β) ικανότητα επιλογής χρονικής τοποθέτησης (οι υπό εκτίμηση παράμετροι είναι στατιστικά μη σημαντικοί). Επίσης, οι διαχειριστές των Α/Κ αντιδρούν καλύτερα σε ανοδικές αγορές σε αντίθεση με τις καθοδικές αγορές. Τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής επιβεβαιώνονται και από μελέτες της διεθνούς βιβλιογραφίας με διαφορετικά στοιχεία και μεθοδολογίες, καθώς δείχνουν μερικές μονάχα ενδείξεις για την ύπαρξη ανώτερης επίδοσης των διαχειριστών. * Καθηγητής, Διευθυντής Εργαστηρίου Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης & Πρόεδρος του Τμήματος Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης Πολυτεχνείου Κρήτης. ** Υποψήφια διδάκτωρ, Πολυτεχνείο Κρήτης - Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης ■

Πηγή: Ελευθεροτυπία 27-10-2002

UNITED
insurance

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ



Τώρα κάθε κατάστημα έχει το δικό του ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης. Τα πολυασφαλιστήρια εμπορικών κινδύνων της **UNITED** είναι προσαρμοσμένα καλύπτοντας τους ιδιαίτερους κινδύνους που διατρέχει κάθε κατάσταση.

Η **UNITED** είναι μέλος της **Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ** Ασφαλιστικό Συγκρότημα ΑΕ που συμπληρώνει φέτος 90 χρόνια δημιουργικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά.



1911

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΑΕ

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 250-254 • 15231 ΧΑΛΑΝΔΡΙ • ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 6742411-5 • FAX: 6741 826
e-mail: united@atheneos.com

90 Χρόνια Ασφαλύσεις!

Η Αγροτική Ασφαλιστική και οι ασφαλίσσεις ακινήτων

Θεωρώ καταρχήν σκόπιμο, με την ευκαιρία αυτής της παρουσίασης να υπογραμμίσω ορισμένες διαπιστώσεις, πολύ γνωστές στο χώρο των ασφαλιστικών εταιριών, που πρέπει όμως να τονίζονται με κάθε αφορμή.

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, ο Έλληνας ξοδεύει για ασφαλιστική προστασία λιγότερα από κάθε άλλον Ευρωπαίο, ενώ από τη δαπάνη αυτή το 30% και πλέον αφορά την ούτως ή άλλως υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων.

Πέρα από τη σημασία που έχει η διαπίστωση αυτή για τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρίες και οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται, η πραγματικότητα είναι ότι το επίπεδο ασφαλιστικής συνειδησης στη χώρα μας είναι ακόμα πολύ χαμηλό αφού η συμμετοχή ασφαλιστών στο ΑΕΠ μόλις που ξεπερνά το 2,0% έναντι 6% του μέσου όρου της Ε.Ε. παρά τη σχετική βελτίωση που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια.

Αν δεχθούμε ότι ένας από τους λόγους που ευθύνονται για την περιορισμένη ανταπόκριση του κοινού είναι η ελλιπής ή ανεπαρκής ενημέρωση για τα πλεονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης, το θέμα μας σήμερα αποκτά ιδιαίτερη σημασία αφού παρέχεται η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας και ενημέρωσης για το αναγκαίο αυτό ασφαλιστικό προϊόν, τονίζοντας παράλληλα τη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στον κοινωνικό και οικονομικό τομέα.

Η απελευθέρωση των ασφαλιστών στη χώρα μας κατά την τελευταία 10ετία στο πλαίσιο των Οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης αλλά και ο έντονος ανταγωνισμός που ακολούθησε, οδήγησε σε σημαντική μείωση του κόστους της ασφάλισης, κυρίως στις ασφαλίσσεις ακινήτων έναντι πυρκαγιάς και άλλων κινδύνων που απειλούν τόσο τα κτίρια όσο και το περιεχόμενό τους. Οδήγησε επίσης στην ανάπτυξη ασφαλιστικών προγραμμάτων που στόχο έχουν την παροχή ευρύτερης ασφαλιστικής προστασίας του καταναλωτή.

Πράγματι, τα τελευταία χρόνια, τόσο η Αγροτική Ασφαλιστική όσο και άλλες ασφαλιστικές εταιρίες προωθούν στην αγορά πολυασφαλιστήρια κατοικιών, εμπορικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων που παρέχουν πλήρη ασφαλιστική κάλυψη με κόστος προσιτό σε όλους και πάντως σημαντικά μειωμένο σε σχέση με αυτό παλαιότερων ετών.

Η ασφάλιση των ακινήτων αποτελεί ένα από τα



Γράφει ο **Ιωάννης Χατζιγεωργίδης**
Συντονιστής Δ/σεων Παραγωγής

βασικότερα αντικείμενα κάθε ασφαλιστικής εταιρίας και ταυτόχρονα μια απαραίτητη ανάγκη για όλες τις οικονομικές μονάδες.

Χωρίς την ύπαρξη και λειτουργία της ασφαλιστικής εταιρίας και τη δυνατότητα ασφάλισης των ακινήτων δεν θα μπορούσαν να ανεγερθούν μεγάλα και πολυώροφα κτίρια, όπως οι γνωστοί πλέον σε όλους μας δίδυμοι Πύργοι, οι αποζημιώσεις των οποίων ύστερα από την τρομοκρατική επίθεση ανέρχονται σε δεκάδες δισεκατομμύρια δολάρια και τις οποίες καλούνται να καταβάλουν οι ασφαλιστικές αλλά κυρίως οι αντασφαλιστικές εταιρίες. Δεν θα μπορούσαν να ανεγερθούν και να λειτουργούν βιομηχανίες, πολυκαταστήματα και κάθε είδους μεγάλη επένδυση χωρίς την προηγούμενη ασφάλισή της.

Σε αντίθεση με το παρελθόν, το σύνολο των μεγάλων επενδύσεων που γίνονται στη χώρα μας, είτε αυτές αφορούν κατασκευαστικά έργα είτε κτιριακές εγκαταστάσεις, ασφαλιζονται έναντι πολλών κινδύνων μεταξύ των οποίων η φωτιά, η έκρηξη και οι καταστροφικοί κίνδυνοι, όπως ο σεισμός και η πλημμύρα. Σαν συνέπεια της δομής και του τρόπου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών και της αρχής της διασποράς των κινδύνων μέσω της αντασφάλισης τους οι σημαντικές ζημιές που σημειώθηκαν τα τελευταία χρόνια σε μεγάλα κατασκευαστικά έργα, όπως το μετρό και το αεροδρόμιο, γέφυρες κ.λπ. δεν επιβάρυναν την εθνική οικονομία αλλά τη διεθνή ασφαλιστική αγορά.

Σε ό,τι αφορά τις ασφαλίσσεις ακινήτων και περιεχομένου, οι αποζημιώσεις που καταβάλλονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες κάθε χρόνο σε επιχειρήσεις και νοικοκυριά συνεπεία πυρκαγιάς ανέρχονται συχνά σε πολλά δισεκατομμύρια δραχμές, ενώ τα ποσά που καταβλήθηκαν την τελευταία δεκαετία συνεπεία ζημιών από πλημμύρες και θύελλες υπερβαίνουν τα 15 δισ.

Οι αποζημιώσεις από σεισμό, μόνο στην περι-

πτωση του τελευταίου μεγάλου σεισμού στην Πάρνηθα, ξεπέρασαν τα 40 δισ. και αφορούσαν 7.000 κατοικίες, 2.100 εμπορικές επιχειρήσεις και 600 βιομηχανίες.

Οι αποζημιώσεις όμως αυτές αποτελούν μέρος του συνόλου των ζημιών, αφού μόνο ένα μικρό ποσοστό των κατοικιών και επιχειρήσεων ήταν ασφαλισμένο για τον κίνδυνο του σεισμού. Οι αριθμοί αυτοί απλά επιβεβαιώνουν ότι οι ζημιές από τις αιτίες αυτές είναι συχνές και δεν αφορούν μόνον το διπλανό μας.

Όλοι γνωρίζουμε ότι η ασφάλιση είναι ο μοναδικός τρόπος αντιμετώπισης των οικονομικών συνεπειών μιας πυρκαγιάς ή ενός σεισμού ή μιας πλημμύρας ή μιας έκρηξης ή ακόμα και μιας τρομοκρατικής ενέργειας.

Παρ' όλα αυτά σε μια χώρα όπως η Ελλάδα όπου συγκεντρώνεται το 50% της σεισμικής ενέργειας της Ευρώπης, καθιστώντας τον καταστροφικό κίνδυνο του σεισμού διαρκή απειλή, μόλις το 5% των κατοικιών διαθέτει ασφάλιση σεισμού ενώ εκτιμάται ότι μόνον το 15% διαθέτει ασφαλιστήριο φωτιάς. Σημειώνεται ότι μεγάλο ποσοστό των ασφαλισμένων κατοικιών ασφαλιζόταν υποχρεωτικά για τους κινδύνους αυτούς, λόγω ενυπόθηκου δανείου.

Άλλα στοιχεία επίσης φανερώνουν ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων είναι μεν ασφαλισμένο (πολλές φορές λόγω δανείου), στις περισσότερες περιπτώσεις όμως η ασφάλιση είναι ανεπαρκής είτε ως προς το ύψος του ασφαλιστικού ποσού είτε ως προς τις παρεχόμενες καλύψεις. Το γεγονός όμως αυτό κατά κανόνα διαπιστώνεται μετά την επέλευση της ζημιάς.

Κατά τα άλλα ύστερα από κάθε ζημιόγγο γεγονός, καταστροφικό ή μεμονωμένο, πολλοί παθόντες, ιδιοκτήτες ακινήτων στρέφονται προς το Δημόσιο αναζητώντας την ούτως ή άλλως περιορισμένη κρατική επιχορήγηση.

Με κύριο στόχο την κατάργηση της επιχορήγησης αυτής από τον κρατικό προϋπολογισμό στρέφεται και το νομοσχέδιο που έχει κατατεθεί πρόσφατα και αφορά την ασφάλιση των ακινήτων έναντι φυσικών καταστροφών με την ίδρυση του Οργανισμού Ασφάλισης Φυσικών Καταστροφών. Εφόσον όμως λειτουργήσει με την προταθείσα μορφή, δεν εξασφαλίζει απόλυτα τους ιδιοκτήτες ακινήτων σε περίπτωση τέτοιας ζημιάς. Ο κυριότερος λόγος είναι ότι η συμβατική αξία ασφάλισης στην οποία στηρίζεται, δεν θα ανταποκρίνεται στην πραγματική κατασκευαστική αξία του ακινήτου.

Υπάρχουν βέβαια και πολλά άλλα αδύνατα σημεία στο νομοσχέδιο αυτό, δεν θεωρώ όμως ότι είναι του παρόντος να αναφερθούν αφού αναμένεται να υποστεί και νέες τροποποιήσεις μέχρι να λάβει την τελική του μορφή. Είναι ωστόσο πολύ πιθανό να συμβάλει στη βελτίωση της ασφαλιστικής συνειδησης και συμπεριφοράς του Έλληνα καταναλωτή.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Αγροτική Ασφαλιστική παρέχει τη δυνατότητα στους ιδιοκτήτες ακινήτων, έναντι μικρού κόστους, να εξασφαλίσουν την περιουσία τους έναντι πιθανών κινδύνων.

Η Αγροτική Ασφαλιστική δεν έχει ανάγκη από ιδιαίτερες συστάσεις. Ανήκει στον ισχυρό όμιλο εταιριών της ΑΤΕ και μεταξύ των τριών μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα, ενώ είναι γνωστή για τη συνέπεια και την αξιοπιστία της.

Στον περιορισμένο χρόνο της παρουσίασης αυτής δεν είναι βέβαια δυνατό να αναπτυχθούν με κάθε λεπτομέρεια τα ασφαλιστικά προγράμματα που η Αγροτική Ασφαλιστική παρέχει στις ασφαλίσσεις ακινήτων.

Μπορούμε όμως να δούμε ενδεικτικά δύο από τα βασικότερα προγράμματα που αφορούν τα κτίρια κατοικιών και τα κτίρια εμποροβιομηχανικών επιχειρήσεων. Τα προγράμματα αυτά συνεχώς φροντίζουμε να αναπροσαρμόζουμε, πάντα σύμφωνα με τις ανάγκες των καταναλωτών.

Ασφαλίσσεις κατοικιών

Με το πρόγραμμα ασφάλισης «ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ» παρέχεται η δυνατότητα στον πελάτη να ασφαλίσει τόσο το κτίριο όσο και το περιεχόμενο, με κόστος ανάλογα με την έκταση των καλύψεων που επιλέγει.

Οι καλύψεις διακρίνονται:

α) Σε αυτές που αποτελούν το minimum υποχρεωτικές ή βασικές, στις οποίες περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων η φωτιά, έκρηξη, ανεμοθύελλα, πλημμύρα, θραύση σωληνώσεων, η Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων, η απώλεια του ενοικίου, η αποκομιδή συντριμμάτων και η αστική ευθύνη του οικογενειάρχη.

β) Σε εκείνες που παρέχουν εκτεταμένη κάλυψη, αφού εκτός από τις βασικές προστίθενται και άλλες όπως η καθίζηση, η κατολίσθηση, οι τρομοκρατικές ενέργειες, η διαταραχή δημόσιας τάξης, η ακόμβουλη ζημιά, ενώ

γ) Μεταξύ των προαιρετικών καλύψεων περιλαμβάνεται και η κάλυψη του σεισμού. Πρέπει να τονισθεί ότι η ασφάλιση των κτιρίων σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος αυτού είναι με βάση την αξία αντικατάστασής τους, γεγονός που σημαίνει ότι εφόσον το ασφαλιστικό ποσό ανταποκρίνεται στην αξία αυτή, ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται με το κόστος αντικατάστασης των ζημιών κατά το χρόνο της ζημιάς χωρίς την αφαίρεση ποσού λόγω παλαιότητας.

Σε ό,τι αφορά το κόστος της ασφάλισης θα διαπιστώσετε ότι είναι σημαντικά χαμηλό, αφού για παράδειγμα το κόστος για την κάλυψη κτιρίου διαμερίσματος πολυκατοικίας ανέρχεται μόλις σε 1.000 δρχ. για κάθε 1.000.000 ασφαλισμένο ποσό (βασικές καλύψεις). Το κόστος για την ασφάλιση του σεισμού εξαρτάται από την περιοχή στην οποία βρίσκεται το ακίνητο. Η εταιρία μας, σε μια προσπάθεια αύξησης του ασφαλισμένου πληθυσμού, μελάτη τη μείωση των ασφαλιστών του προγράμματος αυτού από 1.1.2002 ταυτόχρονα με την εισαγωγή του ευρώ.

Ασφαλίσσεις εμπορικών κινδύνων

Με το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Νέα Επαγγελματική Στέγη» η εταιρία καλύπτει μια σειρά από πιθανούς κινδύνους έναντι πολύ μικρού κόστους, κάθε ακίνητο επιχείρησης και το περιεχόμενό του για ασφαλιστικό ποσό μέχρι 300.000.000 δρχ.

Οι βασικές και συμπληρωματικές καλύψεις παρέχονται εδώ υπό τη μορφή πακέτου και περιλαμβάνουν όλους σχεδόν τους πιθανούς κινδύνους που απειλούν μια επιχείρηση όπως: φωτιά, έκρηξη, διαταραχή δημόσιας τάξης, πλημμύρα, πρόσκρουση οχήματος, βραχυκύκλωμα, αστική ευθύνη, ακόμα και τη ληστεία.

Στις προαιρετικές καλύψεις περιλαμβάνεται βέβαια και η κάλυψη του σεισμού.

Το κόστος της ασφάλισης είναι και στις περιπτώσεις αυτές αρκετά χαμηλό (ανάλογα με την κατηγορία επικινδυνότητας της επιχείρησης), ενώ για το σεισμό ισχύουν τα ίδια ασφαλιστρα όπως αυτά των κατοικιών.

Ασφαλίσσεις βιομηχανικών επιχειρήσεων

Στις ασφαλίσσεις βιομηχανικών επιχειρήσεων παρέχονται χωρίς την εφαρμογή ορίων κάλυψης όλες οι προηγούμενες καλύψεις των εμπορικών επιχειρήσεων, ενώ το κόστος της ασφάλισης υπολογίζεται κατά περίπτωση, ανάλογα με το αντικείμενο δραστηριότητας της επιχείρησης.

Λόγω συνήθως της μεγάλης ασφαλισμένης αξίας των ακινήτων στις περιπτώσεις αυτές, η εταιρία μας αναλαμβάνει την επιθεώρηση και εκτίμησή τους προκειμένου η ασφαλισμένη αξία να μην υπολείπεται της πραγματικής. Επισημαίνεται πάντως ότι η κάλυψη απώλειας κερδών πρέπει να αποτελεί απαραίτητο συμπλή-

ρωμα ενώ το κόστος της ασφάλισης επηρεάζεται σημαντικά από τα μέσα και μέτρα πυροπροστασίας.

Ολοκληρώνοντας τη σύντομη παρουσίασή μου, θεωρώ σκόπιμο να αναφέρω ορισμένα σημεία που πιστεύω ότι κάθε ιδιοκτήτης ακινήτου πρέπει να λαμβάνει σοβαρά υπόψη κατά τη σύναψη μιας ασφαλιστικής σύμβασης ακινήτου.

1. Το ασφαλιστικό ποσό πρέπει να αντιπροσωπεύει την κατασκευαστική αξία του ακινήτου για την αποφυγή του κινδύνου της υπασφάλισης.
2. Σε περίπτωση ασφάλισης από πιστωτικό ίδρυμα προκειμένου να διασφαλισθεί το δάνειο, το ασφαλιστικό ποσό δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να περιορίζεται στο ποσό του δανείου.
3. Η ασφάλιση των ακινήτων συνιστάται να γίνεται σε αξία αντικατάστασης ώστε το ποσό της αποζημίωσης να επαρκεί για την αποκατάσταση των ζημιών.
4. Να καλύπτεται πάντα και ο κίνδυνος του σεισμού, έστω και αν η προσθήκη της κάλυψης αυτής αυξάνει το κόστος της ασφάλισης.
5. Το κόστος της ασφάλισης δεν πρέπει να αποτελεί το μοναδικό κριτήριο για την επι-



λογή του κατάλληλου ασφαλιστικού προγράμματος, αλλά ο συνδυασμός των καλύψεων που εξυπηρετεί καλύτερα τις ανάγκες του ασφαλισμένου.

Ορισμένα έξοδα (είτε πρόκειται για νοικοκυριό είτε για επιχείρηση) είναι δυνατό να περιορισθούν ή ακόμα και να μηδενισθούν χωρίς σοβαρές συνέπειες στη λειτουργία τους.

Η δαπάνη όμως για την ασφαλιστική προστασία της περιουσίας είναι ζήτημα που αφορά την ίδια την επιβίωση κάθε μονάδας. ■

Ήταν ένα μη «ρεαλιστικό» σενάριο, ασφαλιστικά...

Συνέπειες της 11ης Σεπτεμβρίου στην ασφαλιστική αγορά

Γράφει ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου



Λίγους μήνες πριν από τις 11 Σεπτεμβρίου οι AM Best (Rating Agency) ανακοίνωσαν ότι οι Εταιρίες Γενικών Ασφαλίσεων μπορούσαν να αντιμετωπίσουν ένα συνδυασμό των παρακάτω χωρίς να επηρεαστούν οικονομικά: \$ 30 δισ. - καταστροφικά γεγονότα, \$ 35 δισ. αποθεματική ανεπάρκεια, \$ 825 δισ. - απώλειες από επενδύσεις, \$ 20 δισ. - καινούργιων ζημιών από αμιάντο. Φάνηκε όμως πως χρειάστηκε ένα και μόνο γεγονός για να προκαλέσει όλα τα παραπάνω.

■ Μέχρι σήμερα, όποτε αναφερόμασταν για καταστροφή στην ασφαλιστική αγορά, το μυαλό του καθενός πήγαινε σε απώλειες ζωής και περιουσιακών στοιχείων που είχαν προκληθεί από φυσικά φαινόμενα.

■ Από τις 11 Σεπτεμβρίου ο όρος καταστροφή για τους ασφαλιστές έχει πάρει μια άλλη διάσταση που συνεχώς αλλάζει, όσο για το μέγεθος αυτής - αν και δύο περίπου μήνες

μετά - παραμένει άγνωστο.

■ Στο σχετικό πίνακα βλέπουμε κάποιες εκτιμήσεις ασφαλιστικών εταιριών για τις ζημιές που είχαν ανακοινωθεί μέσα στο Σεπτέμβριο σε σύγκριση με αντίστοιχες εκτιμήσεις στο διάστημα λιγότερο από ένα μήνα μετά. Όπως βλέπουμε υπήρξε μια πολύ σημαντική αναθεώρηση των αρχικών ζημιών που σε μερικές περιπτώσεις ξεπερνάει το 300%. Η εκτίμηση αυτή βασίζεται στις γνωστές μέχρι τώρα στην αγορά, ζημιές. Φαίνεται όμως πως ο παράγοντας «άγνωστος» είναι αυτός που ανησυχεί την ασφαλιστική αγορά αυτή τη στιγμή, μια και σχεδόν κάθε εβδομάδα θα υπάρχει και ένας νέος τύπος ζημιάς που θα ανακοινώνεται στους ασφαλιστές. Επίσης, η έκταση που θα πάρουν ορισμένες ζημιές είναι τρομακτική.

■ Ας δούμε όμως μερικά υποδείγματα ξεκινώντας από τις ζημιές, για τις οποίες οι ασφαλιστικές εταιρίες - αν και έχουν κάνει αρχικές και μεταγενέστερες εκτιμήσεις - φοβούνται για την εξέλιξή τους:



*** ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ**

Οι ζημιές που θα προκύψουν στον κλάδο της αστικής ευθύνης δεν θα είναι προσδιορισμένες για αρκετό καιρό ακόμα. Οι ασφαλιστικές φοβούνται πως η σκόνη από τους διδύμους πύργους του Παγκοσμίου Κέντρου Εμπορίου μπορεί να έχει μόρια αμιάντου, αφού το κτίριο είχε κατασκευαστεί στη δεκαετία του '70. Αυτά τα μόρια μπορεί να αποτελέσουν αιτία αξιώσεων, όπως αποζημίωση από ασφαλισμένους στα συνεργεία καθαρισμού της πόλης ή όσους είχαν ανάμιξη με το συμβάν.

*** ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ**

Αυτού του είδους η κάλυψη ανησυχεί ιδιαίτερα τις ασφαλιστικές εταιρίες γιατί εκτός από τους Δίδυμους Πύργους, που είχαν πρόσφατα αγοραστεί, υπάρχουν και εταιρίες που είχαν γραφεία μέσα στα κτίρια και η πλειονότητά τους είχε τη δική της ασφαλιστική κάλυψη. Η ιδιαιτερότητα και η δυσκολία σχετίζεται με τον προσδιορισμό του ποσού αποζημίωσης ειδικά όταν πρόκειται για υπηρεσιακούς οργανισμούς, όπως είναι οι τράπεζες επενδύσεων και οι ασφαλιστικοί μεσίτες. Οι αξιώσεις προς αποζημίωση που έχουν υπολογιστεί μέχρι σήμερα, γι' αυτό τον κλάδο μόνο, μπορεί να φτάσουν τα \$ 25 δισ. Έχουν ήδη υποβληθεί απαιτήσεις από παραγωγούς του Χόλιγουντ για τα έξοδα επαναγυρίσματος σε στούντιο μη ολοκληρωμένων ταινιών που περιείχαν πλάνα των Διδύμων Πύργων προ της καταστροφής τους.

- Απώλεια κερδών των εστιατορίων στα αεροδρόμια σε διάφορα σημεία των ΗΠΑ, καθώς και απώλειες χρηματοδοτών αθλητικών και πολιτιστικών γεγονότων και εκδηλώσεων.

- Απόδοση ευθυνών για τις δημόσιες ανακοινώσεις που έγιναν εντός του 2ου πύργου στους εργαζομένους ζητώντας τους να επιστρέψουν στα γραφεία τους, καθώς μόνον ο πρώτος πύργος είχε χτυπηθεί. Στο συγκεκριμένο αυτό γεγονός, αν και δεν έχει αναγγελθεί ακόμη συγκεκριμένη ζημία, οι ασφαλιστές είναι σχεδόν σίγουροι ότι θα πρέπει να την αντιμετωπίσουν.

*** ΑΠΩΛΕΙΑ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ**

Όπως όλοι μπορούμε να φανταστούμε ο όγκος εγγράφων που χάθηκαν μέσα στα κτίρια θα ήταν τεράστιος. Το ανησυχητικό όμως είναι ότι μετά την απώλεια σημαντικής αξίας χρεογράφων τόσων πολλών τραπεζικών οργανισμών, το κόστος αντικατάστασης και οι εγγυήσεις για τη μη εύρεση αυτών θα ήταν δυσβάσταχτο για την ασφαλιστική κοινότητα. Το γεγονός ότι μια αρκετά μεγάλη περιοχή είναι ακόμα κλειστή για τους πραγματογνώμονες και για τα τμήματα ζημιών των ασφαλιστικών εταιριών σίγουρα δεν βοηθάει την παραπάνω διαδικασία.

■ Ας δούμε όμως τους «τρεις τύπους ζημιών της κατηγορίας που οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν περίμεναν να αντιμετωπίσουν».

- Βιομηχανία Κινηματογράφου
Λέγεται ότι τα όρια των διαφόρων ασφαλιστηρίων που τέθηκαν δεν ήταν αρκετά. Αυτά θα αποτελέσουν αιτίες για αξιώσεις προς αποζημίωση στα συμβόλαια επαγγελματικής αστικής ευθύνης των ασφαλιστικών συμβούλων και μεσιτών που τα έθεσαν.

■ Γενικώς, τα προβλήματα που θα παρουσιαστούν στα τμήματα ζημιών των ασφαλιστικών εταιριών θα είναι πάρα πολλά. Μερικά από τα παραδείγματα είναι:

- α. Απώλεια των ασφαλιστηρίων συμβολαίων που τεκμηριώνουν τις ζημιές.
- β. Η θέση των δικαστηρίων σε μια ζημιά τέτοιου μεγέθους, ειδικά στα θέματα απώλειας ζωής και εργοδοτικής ευθύνης σε μια χώρα όπως οι ΗΠΑ.
- γ. Η άρνηση πληρωμής, έστω και μερικής τεκμηριωμένη, θα είναι πολύ δύσκολη και μπορεί να επηρεάσει τη γενική θέση στην αγορά της ασφαλιστικής εταιρίας που θα το δοκιμάσει.

■ Ας δούμε όμως και τι πρόκειται να συμβεί σε συγκεκριμένους κλάδους ασφαλείων.

A. Aviation

Μέχρι σήμερα κατά τους Lloyd's, ένα από τα καταστροφικά σενάρια για το Aviation Market θα ήταν δύο αεροσκάφη να συγκρουστούν πάνω από το Manhattan της Νέας Υόρκης. Αυτό ήταν ένα από τα, όπως χαρακτηριζόταν, «μη ρεαλιστικά» σενάρια.

Φάνηκε, πως όχι μόνο είναι ρεαλιστικό αλλά μπορεί να γίνει και ακόμα χειρότερο με δύο αεροσκάφη 767 να πέφτουν πάνω στα δύο πιο ακριβά κτίρια του Manhattan που θεωρητικά μπορούσαν να αντέξουν την πτώση αεροσκάφους μέχρι Boeing 707 χωρίς να πέσουν.

Το μη ρεαλιστικό σενάριο δεν υπάρχει πια και οι πρώτοι που το είδαν αυτό είναι οι ασφαλιστές αυτού του κλάδου με ζημιές που θα ξεπεράσουν κατά πολύ τα όρια που είχαν δοθεί.

Το θέμα που ακόμα δεν έχει ξεκαθαριστεί είναι αν ασφαλιστικά αυτό που έγινε ήταν ένα, δύο, τρία ή και τέσσερα γεγονότα, μια και τα ασφαλιστικά όρια είναι ένα γεγονός. Αυτό φυσικά σημαίνει πως εάν αποφασιστεί ότι είναι ένα (τρομοκρατικό) γεγονός, οι ασφαλιστές θα μειώσουν σημαντικά τη ζημία τους. Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει ανακοινώσει διάφορα μέτρα για να βοηθήσει τις ευρωπαϊκές αερογραμμές να επιβιώσουν μετά τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου:

■ Θα επιτραπεί στα κράτη-μέλη να πληρώσουν το επιπλέον κόστος της ασφάλειας των αερογραμμών του κράτους για τον πρώτο μήνα και ίσως και παραπάνω εάν οι συνθήκες το απαιτήσουν.

■ Έχει επιτραπεί στα κράτη-μέλη να αποζημιώσουν τις απώλειες εισοδήματος που είχαν οι αερογραμμές λόγω του κλειστού για μερικές μέρες εναέριου χώρου των ΗΠΑ.

■ Θα επιτραπεί στις αερογραμμές να κρατήσουν τα Slots για το καλοκαίρι του 2002, έστω και αν η χρήση αυτών είναι πολύ μειωμένη.

Η IATA (International Air Transport Agency) έχει υπολογίσει ότι θα χρειαστεί τουλάχιστον ένα χρόνο για να ανακάμψει ο κλάδος της αεροπλοΐας, ενώ η καθαρή ζημία του κλάδου θα ξεπεράσει τα \$ 7 δισ. και πρόσφατα ανακοίνωσε ότι από τις 11 Σεπτεμβρίου περισσότερο από 200.000 εργαζόμενοι έχουν απολυθεί από τον κλάδο.

Οι ασφαλιστές μετά την 11η Σεπτεμβρίου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΡΧΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΚΑΤ. ΔΟΛ.	ΕΚΤΙΜΗΣΗ 20-10-01 ΕΚΑΤ. ΔΟΛ.
ACE	400	550
AIG	500	800
ALLIANZ AG	637	920
AXA	300-400	550
BERKSHIRE HATHAWAY	900-1.500	2.200
CHUBB	100-200	500-600
CIGNA	25	25
CNA FINANCIAL	130-230	350
GERLING GLOBAL	46-64	202-248
GENERALI	10	20
LLOYDS	1.872	1.872
MUNICH RE	906	2.100
SWISS RE	730	1.260
ZURICH FINANCIAL	400	700-900

εξέδωσαν την επταήμερη αναγγελία ακύρωσης της κάλυψης πολέμου, ενώ το rate για τρομοκρατικές ενέργειες διπλασιάστηκε από τα μέσα της περιόδου. Τα ασφαλιστρα της αεροπλοΐας γενικά είχαν μια αύξηση της τάξεως του 15% περίπου πέρυσι, μια και ο κλάδος είχε φτάσει στο πιο χαμηλό σημείο που είχε πάει ποτέ. Υπολογίζεται ότι το γεγονός της 11ης Σεπτεμβρίου θα αναγκάσει όλους τους ασφαλιστές να ζητήσουν αυξήσεις της τάξεως του 40% και άνω, ειδικά σε ορισμένους στόλους που είχαν τριετή και διετή συμβόλαια που λήγουν τώρα.

B. Marine
Στο Hull αλλά και στο Cargo υπολογίζεται ότι θα υπάρξουν σημαντικές αυξήσεις στα ασφαλιστρα, που είχαν και αυτές αρχίσει να γίνονται αντιληπτές από πέρυσι λόγω του επιπέδου που η αγορά είχε φτάσει. Είναι όμως κάτι που δεν θα είναι τόσο ραγδαίο όσο σε άλλους κλάδους. Υπάρχει μια γενική τάση για μείωση των καλύψεων που δίνονται και για πολύ πιο προσεκτικό underwriting. Η Ένωση, που ρυθμίζει το rate για την κάλυψη πολέμου, συναντήθηκε και αποφάσισε την αύξηση από 0,0275% σε 0,05%. Συγκεκριμένα σε ανανεώσεις Hull υπάρχουν αυξήσεις της τάξεως του 30% σε στόλους που δεν είχαν ζημίες, ενώ σε άλλους με ζημίες οι αυξήσεις θα είναι μεγαλύτερες. Το μεγαλύτερο πρόβλημα βέβαια βρίσκεται στο ότι για νέες δουλειές οι ασφαλιστές είναι αρκετά αρνητικοί, αφού με τις υπάρχουσες δουλειές τους και τις αυξήσεις που γίνονται θα ξεπεράσουν τους προϋπολογισμούς τους. Εν ολίγοις αυτό σημαίνει ότι η ασφαλιστική αγορά γίνεται πολύ πιο μικρή από ό,τι ήταν, και τα περιθώρια ανταγωνισμού μικραίνουν σημαντικά.

Γ. Property
Αν και υπολογίζεται ότι αυτός ο κλάδος θα έχει τις λιγότερες ζημίες, όταν αυτές συγκρίνονται με την αστική ευθύνη και το Aviation φαίνεται ότι οι αυξήσεις είναι ήδη σε επίπεδο που πολλοί δεν περίμεναν. Η έλλειψη capacity από την αγορά (όπως είναι σύνηθες στο τέλος κάθε χρόνου) και το γεγονός ότι πολλές από τις ασφαλιστικές έχουν ήδη σταματήσει να ασκούν αυτόν τον κλάδο έχουν αναγκάσει σε αυξήσεις στα ασφαλιστρα της τάξεως του 150% και των απαλλαγών στο 300% σε ορισμένα πολυεθνικά προγράμματα. Ο λόγος είναι φυσικά ότι το μέγεθος της ζημίας της απώλειας κερδών που θα επέλθει θα είναι τεράστιο και οι ασφαλιστές έχουν από τώρα αρχίσει να κάνουν προσαρμογές για να το αντιμετωπίσουν.

Απ' ό,τι φάνηκε η κάλυψη για πτώση αεροσκαφών είχε κάποια βάση!
Δ. Αυτοκίνητο
Μια και η κυρίως κάλυψη στον τομέα του αυτοκινήτου στην Ελλάδα είναι η Αστική Ευθύνη πιστεύουμε ότι θα υπάρξει σίγουρα αύξηση στα ασφαλιστρα αυτοκινήτου που αναλόγως με τις ανανεώσεις των συμβάσεων των ελλη-

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΓΛΟΥ
Windsor Professional Indemnity Ltd

Γεννήθηκε στην Καβάλα όπου και τελείωσε το σχολείο. Το 1992 πήγε στην Αγγλία όπου φοίτησε στο University of Kent at Canterbury. Το 1994 έγινε δεκτός στο City University όπου σπούδασε Ασφάλειες και Επενδύσεις (B. Sc. Insurance & Investment), ενώ βρίσκεται ήδη στο τελευταίο έτος του Μάστερ του στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) στο Leicester University, το οποίο και ολοκληρώνει παράλληλα με την εργασία του. Κατά τη διάρκεια των σπουδών του προσπαθούσε συνεχώς να είναι δραστήριος και αναζητούσε την απόκτηση επαγγελματικών εμπειριών. Έτσι απασχολήθηκε στην Αφοί Κυριάκου, εφοπλιστική εταιρία, ως υπεύθυνος εκμισθώσεων, στη National Westminster Bank του Λονδίνου ως υπεύθυνος συναλλάγματος, και στη Link Line Limited, εφοπλιστική, στο ασφαλιστικό τμήμα. Αμέσως μετά την αποφοίτησή του από το Πανεπιστήμιο εργάστηκε στην Paul Group International, Lloyd's Brokers με εξειδίκευση στις ασφάλειες πιστώσεων και στο πολιτικό ρίσκο. Από τον Μάρτιο του 1999 εργάζεται στην Windsor Professional Indemnity, Lloyd's Brokers ως εκπρόσωπος για την ελληνική και κυπριακή αγορά, και ασχολείται με μια ευρύτατη γκάμα ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων. Παράλληλα αυτή τη στιγμή είναι εξειδικευμένος ασφαλιστικός σύμβουλος του INOGATE, το οποίο είναι ένα πρόγραμμα χρηματοδοτούμενο από την Ευρωπαϊκή Ένωση και έχει ως σκοπό την εξασφάλιση της παροχής ενέργειας στην Ευρώπη. Είναι άγαμος και ομιλεί άπταιστα την αγγλική γλώσσα και καλά την ισπανική.

νικών εταιριών θα είναι μεταξύ 15% και 25%. Αυτό φυσικά θα έχει και σχέση με την επιλογή που θα κάνουν οι ελληνικές εταιρίες ως προς το ποσοστό ίδιας κράτησης. Αν και οι ελληνικές ασφαλιστικές θα πρέπει να υποστούν τις παγκόσμιες αυξήσεις στον αντασφαλιστικό τομέα από φέτος, το πέρασμα του κόστους στον καταναλωτή μπορεί να γίνει σε μεγαλύτερο διάστημα (π.χ. 2 χρόνια).

Γενικά προβλήματα

A. Ακόμη και σήμερα φαίνεται ότι είναι πολύ νωρίς για να ξέρουν οι ασφαλιστικές το μέγεθος των ζημιών και όπως είπε και ο κύριος Warren Buffet, διευθύνων σύμβουλος της Berkshire Hathaway (ένας από τους μεγαλύτερους οικονομικούς οργανισμούς), «ακόμα

δεν κάνουμε τίποτα παραπάνω από το να ματτεύουμε το μέγεθος των ζημιών αφού θα πάρει πολλά χρόνια έως ότου μπορέσουμε να δώσουμε πραγματικά νούμερα». Οι ασφαλιστικές μετά το χτύπημα του Σεπτεμβρίου ήταν κάτω από τρομερή πίεση να εκτιμήσουν τις ζημίες που υπέστησαν, μια και αυτός ήταν ο μόνος τρόπος να σταματήσουν τη μετοχή τους να πέφτει.

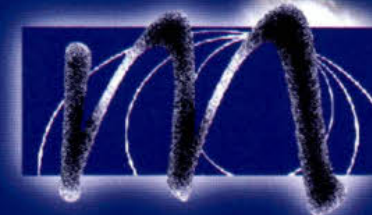
B. Η συσσώρευση ζημιών από τα διάφορα αντασφαλιστικά προγράμματα μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα την αδυναμία ορισμένων ασφαλιστικών εταιριών να επιβιώσουν. Ακόμα και αν είναι μια μόνο εταιρία αυτό θα σημαίνει πως θα επηρεαστούν όλες οι άλλες εταιρίες που η συγκεκριμένη προβληματική θα είχε αντασφαλίσει, με αποτέλεσμα και αυτές να έχουν παρόμοια προβλήματα. Τα διάφορα rating agencies έχουν γράψει πως θα χρειαστεί να κλείσουν περίπου πέντε εταιρίες για να υπάρξει σημαντικό πρόβλημα στην παγκόσμια αγορά.

Γ. Η πιθανότητα μιας ακόμα καταστροφικής ζημίας στην αγορά πριν από το τέλος του χρόνου. Αυτό είναι κάτι που ανησυχεί ιδιαίτερα τις ασφαλιστικές εταιρίες, μια και είναι γνωστό ότι με την τωρινή κατάσταση πολλές εταιρίες θα αναγκαστούν να κλείσουν αφού τα αποθεματικά τους δεν θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν αυτές τις ζημίες.

Δ. Πολλές εταιρίες, οι οποίες θα είναι οι πρώτες που θα χρειαστούν να πληρώσουν, μπορεί να αντιμετωπίσουν διάφορα προβλήματα να πληρωθούν αυτές από τους αντασφαλιστές τους. Αυτό μπορεί να είναι είτε λόγω καθυστέρησης είτε λόγω άρνησης είτε ακόμα και λόγω ανεπάρκειας των αντασφαλιστών να πληρώσουν. Αυτό θα οδηγήσει σε μια κατάσταση όπως περιγράφηκε παραπάνω στο 2.

E. Πολλές από τις εταιρίες που θεωρούνται ότι έχουν υψηλό Loss Ratio θα κινδυνέψουν να μείνουν ανασφάλιστες, μια και όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες θα εισάγουν πολύ αυστηρά κριτήρια επιλογής. Η μόνη λύση σε αυτό φυσικά θα είναι να ανέβουν πολύ σημαντικά οι απαλλαγές και η εισαγωγή αυτασφάλειας και Captives στα παγκόσμια προγράμματα.

ΣΤ. Πολλά προγράμματα έχουν ακυρωθεί από τις ασφαλιστικές εταιρίες προκειμένου να τα επανεξετάσουν από πλευράς κάλυψης και από πλευράς Rate. Ένα παράδειγμα είναι το πρόγραμμα ασφάλισης του Παγκόσμιου Πρωταθλήματος Ποδοσφαίρου το 2002. Η AXA Colonia ακύρωσε την κάλυψη που είχε δώσει λόγω των διαφορετικών κινδύνων που θα είχε να αντιμετωπίσει μετά τις 11 Σεπτεμβρίου οι οποίοι δεν υπήρχαν πριν. Η συνολική ζημιά υπολογίζεται ότι θα ξεπεράσει τα \$75 δισ. και ίσως τα 100 δισ. δολάρια. Κάτι που λέγεται ότι θα μειώσει τις ζημιές είναι τα σχέδια εκτάκτου ανάγκης των ασφαλιστικών που είχαν τεθεί για τον Ιούλιο του 2000 και τέθηκαν σε εφαρμογή μετά το χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου. ■



Le Monde
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΨΑΡΩΝ 2 & ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, 104 37 - ΤΗΛ: (01) 523 4667, FAX: (01) 523 6443
TELEX: 225397 LOYD GR., e-mail lma @ hol.gr.



ΤΡΑΓΙΚΗ η μοίρα των επιχειρήσεων που στεγάζονταν στο Παγκόσμιο Εμπορικό Κέντρο. Ο αριθμός των ανθρώπων απωλειών τους ήταν άμεση απόρροια της απόφασής τους σε ποιον όροφο να εγκατασταθούν... Η MORGAN Stanley π.χ. που είχε νοικιάσει τους ορόφους 44-74 έχασε 12 άτομα - από ένα σύνολο 2.700 εργαζομένων... ΑΝΤΙΘΕΤΑ η Cantor Fitzgerald που βρισκόταν στους ορόφους 101-105 έχασε πάνω από 700 υπαλλήλους - από ένα σύνολο 1.100.

Εξασφάλιση Ζωής - Υγείας - Σύνταξης
με την ομπρέλα προστασίας της
INTERNATIONAL LIFE



Πώς ο ελεύθερος Έγκλειστος της Κύπρου ενέπνευσε τον Γιώργο Σεφέρη

Η λέξη «έγκλειστος» χρησιμοποιήθηκε ευρέως από οικονομικούς συντάκτες εφημερίδων και τηλεόρασης για τους εγκλωβισμένους στο Χρηματιστήριο την περίοδο 2000-2001. «Έγκλειστος» η, ο είναι ο κλεισμένος, ο περιορισμένος σε κλειστό χώρο. Ακόμα ο κλεισμένος στις φυλακές, ο φυλακισμένος. Στα ταχυδρομικά δέματα και στις επιστολές λέμε ο εσωκλειστος. Έγκλεισμός, από την άλλη μεριά, είναι ο περιορισμός σε κλειστό χώρο. Στα μαθηματικά είναι η ιδιότητα ενός συνόλου A να αποτελούν όλα τα στοιχεία του μέρος ενός άλλου συνόλου B. Κατά καιρούς οι άνθρωποι νιώθουν «έγκλειστοι» κάπου: στις σχέσεις τους, τις δουλειές τους, τις σκέψεις τους, στα οικονομικά τους, τα φιλοσοφήματά τους. Υπάρχει για όλους αυτούς ο Άγιος Έγκλειστος. Το ερώτημα που βάζουμε εμείς είναι αν ήταν ποτέ «Έγκλειστος» ο Όσιος Νεόφυτος ή η ζωή του ήταν ένα ελεύθερο άσπρο περιστέρι στους γαλάζιους ουρανοίς ελευθερίας του νου που δίνει η ορθόδοξη πίστη; Τι λέτε; Ε.Σ.



Πηγή: Περιοδικό «Η Δράσις μας», Ιανουάριος 2001

Ο όσιος Νεόφυτος ο Έγκλειστος για τα δεινά της Κύπρου

Το μήνα Ιανουάριο, η Κύπρος, και μαζί της όλος ο Ορθόδοξος κόσμος, γιορτάζει τη μνήμη ενός σπουδαίου αγίου τέκνου της, του οσίου Νεοφύτου του Έγκλειστου. Ο όσιος γεννήθηκε στην Κύπρο περί τα μέσα του 1134 μ.Χ. και κοιμήθηκε σε ηλικία άνω των 80 ετών κάποια 12η Απριλίου (ίσως του 1220). Η μνήμη του όμως γιορτάζεται στις 24 Ιανουαρίου, για να μη συμπίπτει η γιορτή του στην πένθημη περίοδο της αγίας και μεγάλης Τεσσαρακοστής. Στο άρθρο αυτό τον θυμόμαστε ιδιαίτερα για τους εξής λόγους: α) Στα χρόνια του ξεκίνησε η μακράν δουλειά της Κύπρου στους Φράγκους (1191-1489). Μετά απ' αυτούς ακολούθησαν οι Βενετοί (1489-1570), οι Τούρκοι (1570-1878) και οι Άγγλοι (1878-1960). Το 1191 κατέλαβε το νησί ο Άγγλος βασιλιάς Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος. Το είχε αποσπάσει από τον σφετεριστή της εξουσίας Ισαάκιο Κομνηνό. Το ίδιο όμως έτος ο Ριχάρδος πούλησε την Κύπρο στους Ναίτες (Ιππότες του Ναού), οι οποίοι τον ίδιο χρόνο την πούλησαν

στον Φράγκο Γουίδωνα Λουζινιάν. Ο όσιος Νεόφυτος δεν ήταν μόνο έγκλειστος μοναχός, αλλά και σπουδαίος συγγραφέας εκκλησιαστικών κειμένων, πνευματικού και ερμηνευτικού χαρακτήρος, αλλά και ποιητής σε δεκαπεντασύλλαβο στίχο. Με την αγία ευαισθησία του περιέγραψε την έναρξη των τότε δεινών της Κύπρου στο επιστολιμαίο κείμενό του «Περί των κατά χώραν Κύπρον σκαιών» (=συμφωρών, δεινών). Σ' αυτό ιστορεί ότι ο Ισαάκιος Κομνηνός, φθάνοντας στην Κύπρο, ανακηρύχθηκε βασιλιάς και «εκάκωσε την χώραν επί χρόνους επτά». Κατόπιν ήλθε στην Κύπρο ο «Ιγκλίτερ» (ο Άγγλος Ριχάρδος Λεοντόθυμος), ο οποίος, αφού «διήρπασε τους πολλούς σφόδρα θησαυρούς» του Ισαακίου και «εσκόλευσε» το νησί, το πούλησε στους «Λατίνους», αντί «χρυσίου χιλιάδων λιτρών διακοσίων». «Να είναι, άραγε, τόσο μεγάλη η σύμπτωση, ώστε μόλις άρχισαν τα δεινά στην Κύπρο, από τη δεκαετία του '50 και μετά» (στις 15 Ιανουαρίου του 1950 έγινε, όπως είναι γνωστό, το ιστορικό ενωτικό δημοψήφισμα της Κύπρου, κατά το οποίον ψήφισαν «Ενωσιν και μόνον Ένωσιν» με την Ελλάδα το 96% των κατοίκων του νησιού),

«άρχισε πάλι ο Άγιος Νεόφυτος ο Έγκλειστος να μιλά;» γράφει ο Φώτης Δημητρακόπουλος. Η αρχή έγινε, όπως παρατηρεί ο ίδιος, με την επίσκεψη του Γιώργου Σεφέρη στην Έγκλειστρα του αγίου Νεοφύτου, στην Πάφο, ανήμερα των Εισοδίων της Θεοτόκου, 21 Νοεμβρίου 1953. Η επίσκεψη εκείνη και η ανάγνωση εκ μέρους του Σεφέρη του κειμένου του αγίου Νεοφύτου, που αναφέραμε, έκαναν το Σεφέρη να συντάξει μέσα σ' έναν μήνα το ποίημά του «Νεόφυτος ο Έγκλειστος μιλά». Σ' αυτό ο ποιητής παρίστα τον όσιο να μιλά παρηγορητικά, σταθερά, με ιερή καύχηση, αλλά και πόνο και καημό για το γένος των Ρωμιών.

ΝΕΟΦΥΤΟΥ ΕΓΚΛΕΙΣΤΟΥ ΠΕΡΙ ΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΧΩΡΑΝ ΚΥΠΡΟΝ ΣΚΑΙΩΝ

Υπέρογκες αρχιτεκτονικές Λαρίων Φαμαγκούστα / Μπουφαβέντο σχεδόν σκηνικά. Είμασταν συνηθισμένοι να το στοχαζόμαστε αλλιώς το / «Ιησούς Χριστός Νικά» που είδαμε κάποτε στα τείχη της Βασι-

λεύουσας, τα / φαγωμένα από γυφτοσαύνηρα και στεγνά χορτάρια, με τους μεγάλους πύργους κατάχαμα σαν ενός δυνατού / που έχασε, τα ριγμένα ζάρια. Για μας ήταν άλλο πράγμα ο πόλεμος για την πίστη του Χριστού και για την ψυχή του ανθρώπου καθισμένη στα γόνατα της Υπερμάχου Στρατηγού, που είχε στα μάτια ψηφιδωτό τον καημό της Ρωμιοσύνης, εκείνου του πέλαιου τον καημό σαν ήρε το ζύγισμα της καλοσύνης. Ας παίξουν τώρα μελοδράματα στα σκηνικά των σταυροφόρων Λουζινιάκι ας φλομώνουν με τον καημό που μας κουβάλησαν από το βοριά. Ας τους να τρώγονται και ν' ανεμοδέθουνται ωσάν το κάτεργο που δένει μούδες. Καλώς μας ήρθατε στην Κύπρο, αρχόντοι. Τράγοι και μαϊμούδες!

Έγκλειστρα, 21 Νοεμβρίου '53

Γ. Σεφέρης

Στο ποίημα αυτό ο Άγιος, διά στόματος του Σεφέρη, εκφράζει καθαρά τη διαφοροποίησή μας από τους Φράγκους ως προς «την πίστη του Χριστού» και «την ψυχή του ανθρώπου καθισμένη στα γόνατα της Υπερμάχου Στρατηγού», μέσα από το δικό μας αίσθημα, «τον καημό της Ρωμιοσύνης». Ο Σεφέρης συμβουλεύει να μην ασχολούμαστε με τους Φράγκους, τους οποίους και ει-

ρωνεύεται με τον τελευταίο στίχο. Για την πηγή της σαρκαστικής και προσβλητικής αυτής αποστροφής, με την οποία κατακλείει το ποίημά του, ο Σεφέρης έγραψε: «Όσο για τον τελευταίο στίχο: κι εδώ αντιγραφή. Δεν ξέρω ποιος έξυπνος κι αγράμματος στην Κύπρο, συγκινημένος από τον «Οθέλλο», σκέφτηκε να γεμίσει το νησί με τουριστικές επιγραφές «Welcome to Cyprus, Sir...» (=καλώς ήλθατε στην Κύπρο, κύριε). Φυσικά τα αποσιωπητικά σε κάνουν να ολοκληρώσεις το στίχο... Goats and monkeys! (=Τράγοι και μαϊμούδες). Αυτό είναι το νόημά μου».

Ακόμη ο Σεφέρης στο ποίημά του αυτό βλέπει «ως τη συλλογική ιστορική συνείδηση του κυπριακού ελληνισμού, τη φωνή που μιλάει σε πρώτο πληθυντικό», διαφοροποιείται όμως ξεκάθαρα από τους οποιοσδήποτε παρεισάκτους κατακτητές, Σταυροφόρους, Φράγκους, Βενετούς, αλλά και από τους Βρετανούς αποικιοκράτες της δεκαετίας του 1950: «Για μας ήταν άλλο πράγμα ο πόλεμος για την πίστη του Χριστού / και για την ψυχή του ανθρώπου καθισμένη στα γόνατα της Υπερμάχου Στρατηγού / που είχε στα μάτια ψηφιδωτό τον καημό της Ρωμιοσύνης / εκείνου του πέλαιου τον καημό σαν ήρε το ζύγισμα της καλοσύνης».

Πριν κλείσουμε το άρθρο αυτό πρέπει να παραθέσουμε δύο πολύ χαρακτηριστικά σχόλια του οσίου Νεοφύτου, σχετικά με τις συμφορές που χτύπησαν την Κύπρο στα χρόνια του.

α) Για την αποτυχία των σταυροφόρων του Πάπα, που πήγαν να «ελευθερώσουν» τα Ιεροσόλυμα από τον Άραβα Σαλαχαντίν (ή Σαλαδινό), τον οποίον ονομάζει άθεο, γράφει: «Ταραχθέντα δε τα έθνη και βασιλείαι κλιθείσαι (...)

ήνυσαν ουδέν (=τίποτε δεν ωφέλησαν): ουδέ γαρ ηυδόκησεν η θεία Πρόνοια κύνας εξεώσαι και λύκους αντεισάξει» (= διότι η θεία Πρόνοια δεν ευδόκησε να διώξει τους σκύλους και αντ' αυτών να φέρει λύκους.

Σκύλοι ήταν οι Άραβες μουσουλμάνοι και λύκοι «Αλαμάνιος (οι Γερμανοί), και ο Εγκλινίας (= οι Άγγλοι) και παν έθνος (= κάθε έθνος της Δύσεως).

β) Για τα δεινά της Κύπρου των χρόνων του παρατηρεί: «Ταύτα δε συγκεχώρηται γενέσθαι δι' αμαρτίας όγκον, ψήφω θεού δικαία, ίνα, ταπεινωθέντες, καταξιωθώμεν». Ο δίκαιος Θεός παραχώρησε να συμβούν όλα αυτά στην Κύπρο για τις πολλές μας αμαρτίες, ώστε αφού ταπεινωθούμε, ίσως γίνουμε άξιοι συγχωρήσεως εκ μέρους του.

Το ποίημα του Σεφέρη και τα δύο σχόλια του Οσίου, που παραθέσαμε, βοηθούν, ιδιαίτερα τον Κυπριακό Ελληνισμό, να σταθεί ορθός κι αλύγιτος, όπως στάθηκε και ο Έγκλειστος Νεόφυτος στις τόσες συμφορές της Κύπρου, «στης ηουχίας το ναό» κρατώντας «το πνεύμα ορθό με προσευχή και δάκρυα» (Αντ. Πιλλάς). Ο Κυπριακός Ελληνισμός να σταθεί ορθός, ζητώντας από το Δίκαιο Κριτή, μισό αιώνα μετά το ενωτικό δημοψήφισμα του 1950, να γίνουν οι συμφορές της Κύπρου καθαρτήριες.

Είθε ο Θεός της Δικαιοσύνης να δώσει, ώστε οι μέρες οι «φορτωμένες κακία που στάζουνε δάκρυα ωσάν βροχή» (Διομ. Πετσάλης), στις οποίες ο νέος Σαλαχαντίν στο πρόσωπο του Αττίλα «έθυσσε και απώλεσε σαν μανιασμένος ταύρος», να τελειώσουν με τις θερμές πρεσβείες του Έγκλειστου της Πάφου, και των Αποστόλων Βαρνάβα, Παύλου και Μάρκου και όλων των αγίων που άγιασαν στη μακαρία γη της Κύπρου.

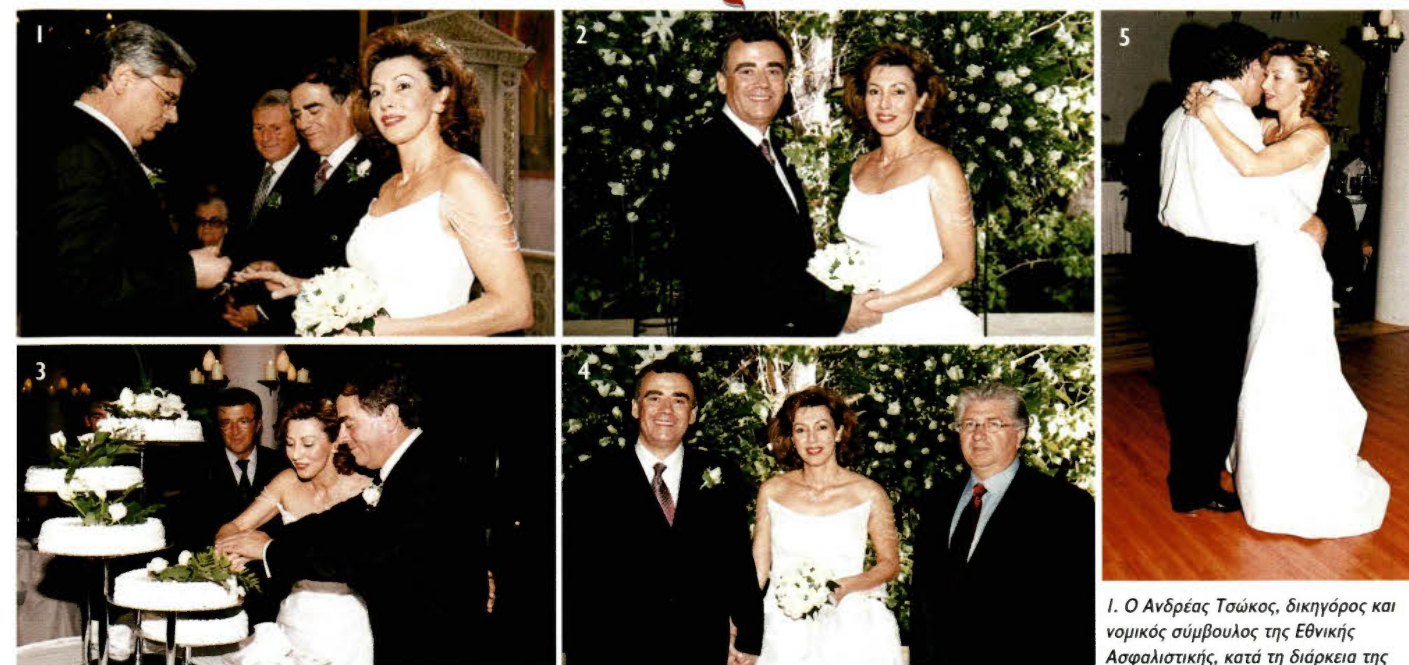
v.π.β.

Σημείωση: Τα στοιχεία για το άρθρο αυτό δανειστήκαμε από: α) Π.Ν. Τσικνοπούλου, Ο άγιος Νεόφυτος πρεσβύτερος μοναχός και έγκλειστος και η Ιερά αυτού Μονή, εν Κτήμασι Πάφου, τω 1955. β) Νεοφύτου του Έγκλειστου ποιητική επίκλησις, Εισαγωγή - επιμέλεια Φ. Δημητρακόπουλος, Περιοδ. «Ακτή», Λευκωσία 1999 (βλ. ιδιαίτερα τα άρθρα: Φ. Δημητρακόπουλου, Εισαγωγή. Γεωργίας Γαλάνη, «Νεόφυτος ο Έγκλειστος μιλά»). ■

Ο Γ. Σεφέρης με την γυναίκα του.



Βίον ανθόσπαρτον



1. Ο Ανδρέας Τσώκος, δικηγόρος και νομικός σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κατά τη διάρκεια της γαμήλιας τελετής μετά της Ελένης Παπαθανάση, καθηγήτριας στο Α' Πειραματικό Γυμνάσιο Αθηνών
2. Οι νεόνυμφοι ποζάρουν για τις καθιερωμένες φωτογραφίες έξω από την εκκλησία 3. Στιγμιότυπο από τη δεξίωση που έδωσαν οι νεόνυμφοι, για να ευχαριστήσουν τους πολυάριθμους φίλους που τους τίμησαν σ' αυτή την ξεχωριστή γι' αυτούς στιγμή
4. Ο Ανδρέας Τσώκος μετά της συζύγου του Ελένης Παπαθανάση και τον εκδότη Ευάγγελο Γ. Σπίρου, παιδικό φίλο από το Αργίριο 5. Ο Ανδρέας Τσώκος και η Ελένη Παπαθανάση επιδεικνύουν τις χορευτικές τους ικανότητες

Στις 10 Νοεμβρίου 2001, στον Ιερό Ναό Αγίου Νικολάου Χαλανδρίου, τελέστηκε ο γάμος του έγκριτου δικηγόρου και νομικού συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, Ανδρέα Τσώκου, μετά της Ελένης Παπαθανάση, καθηγήτριας στο Α' Πειραματικό Γυμνάσιο Αθηνών. Ο Ανδρέας Τσώκος για μια φορά ακόμη μας εξέπληξε με το πολυπληθές και εκλεκτό εκκλησίασμα που βρέθηκε κοντά του στην όμορφη αυτή στιγμή της ζωής του. Μεταξύ άλλων που παραβρέθηκαν στο μυστήριο του γάμου και στη δεξίωση που παρέθεσε το ζεύγος στον όμορφο χώρο των δεξιώσεων του Josey's στον Ιηπικό όμιλο Αθηνών, ξεχωρίσαμε πρώην υπουργούς, βουλευτές όλων των κομμάτων, δικηγόρους και υποδιοικητές τραπεζών, το γενικό γραμματέα του υπουργείου Υγείας και Πρόνοιας, επώνυμους δημοσιογράφους καθώς και τον οικονομικό διευθυντή της εφημερίδας «Ελευθεροτυπία». Επίσης τον πρόεδρο της Ένωσης Δικαστών και Εισαγγελέων, καθώς και αρκετούς αρεοπαγίτες, προέδρους εφετών, προέδρους πρωτοδικών, πρωτοδικές και γραμματείς όλων των δικαστηρίων, που ήλθαν να τιμήσουν τους νεόνυμφους που πάντα ξεχώριζαν για το ήθος τους και την κοινωνική αναγνώριση από το πόστο που ο καθένας προσφέρει και συμμετέχει στην κοινωνία. Παραβρέθηκαν επίσης παλιοί φίλοι από το Αργίριο, οι οποίοι αποτελούν σήμερα επίλεκτα και καταξιωμένα στελέχη της κοινωνίας, κατέχοντες υψηλές θέσεις στον κρατικό, ιδιωτικό και εκδοτικό χώρο. Ο γαμπρός μάς εξέπληξε με τις καλλιτεχνικές του ιδιότητες, ιδιαίτερα όταν πήρε ο ίδιος το μικρόφωνο και μαζί με την ορχήστρα παρουσίασε και δικό του πρόγραμμα με την ωραία φωνή που διαθέτει.

Ειδήσεις Επικοινωνία



Πρωτοβουλία της AIG για την αύξηση των αποζημιώσεων προς τις αεροπορικές εταιρίες έναντι κινδύνων πολέμου και αεροπειρατείας

Aπό την AIG (American International Group, Inc.), μητρική εταιρία της Alico AIG Life, ανακοινώθηκε πρωτοβουλία στο χώρο της ασφάλισης αεροπορικών εταιριών, με σκοπό την αύξηση σε πολύ μεγάλο βαθμό του ύψους των αποζημιώσεων σε περιπτώσεις κινδύνων πολέμου και αεροπειρατείας. Το ποσό της κάλυψης μπορεί να φθάσει πλέον μέχρι το ποσό του ενός δισεκατομμυρίου δολαρίων ανά εταιρία.

Συνασφαλιστές στην πρωτοβουλία αυτή της AIG είναι οι εταιρίες Ace, Axa, Chubb, Everest Re, GE Frankona, Glencoe, Hannover Re, Kemper, Liberty Mutual, St. Paul Group, Tokio Marine, TransReCo, Travelers, XL και Zurich Re.

Από τη στιγμή της σχετικής ανακοίνωσης, η κάλυψη έχει ήδη τεθεί σε ισχύ για αρκετές αεροπορικές εταιρίες στον κόσμο, δίνοντας τους κατ' αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα να συνεχίσουν να παρέχουν τις υπηρεσίες τους χωρίς διακοπή.

Σε δηλώσεις του, ο πρόεδρος της AIG M. R. Greenberg τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής: «Οι αεροπορικές εταιρίες σε όλον τον κόσμο διαδραματίζουν έναν κρίσιμο ρόλο στην προώθηση του διεθνούς εμπορίου, βοηθώντας παράλληλα τα έθνη να συμμετέχουν στην παγκόσμια οικονομία. Η AIG πρωτοστατεί στην ανταπόκριση της ασφαλιστικής βιομηχανίας απέναντι στην επείγουσα ανάγκη για μια επαρκή κάλυψη των αεροπορικών εταιριών. Μαζί με τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες που συμμετέχουν, παρέχουμε την ασφαλιστική κάλυψη που είναι απαραίτητη έτσι ώστε να συνεχίσουν τη λειτουργία τους σε ένα περιβάλλον που δεν έχει προηγουμένως».

Η AIG είναι μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες στον κόσμο και κατέχει, σήμερα, σύμφωνα με την κατάταξη των κορυφαίων εταιριών που δημοσίευσε η The Wall Street Journal την 7η θέση, με βάση την αξία αγοράς σε παγκόσμιο επίπεδο, ανάμεσα σε εταιρίες από όλους τους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η σχετική κατάταξη δημοσιεύεται στο φύλλο της έγκυρης εφημερίδας «The Wall Street Journal» που εκδόθηκε την 1η Οκτωβρίου 2001 και βασίζεται στα στοιχεία Ισολογισμών με το κλείσιμο του οικονομικού έτους 2000.

Σύμφωνα με τον πίνακα η αξία αγοράς της AIG ανέρχεται σε 203,846 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ αξίζει να τονισθεί ότι σημείωσε άνοδο κατά 9 ολόκληρες θέσεις σε σχέση με το προηγούμενο έτος, κατά το οποίο κατείχε την 16η θέση στη σχετική κατάταξη. Στην πρώτη βρίσκεται, όπως και πέρυσι, η General Electric, ενώ την πρώτη δεκάδα συμπληρώνουν οι εταιρίες Microsoft, Exxon Mobil, Pfizer, Citigroup, Wal-Mart Stores, AIG, Royal Dutch/Shell, BP και Intel.

Εταιρία	Αξία Αγοράς (σε δισ. δολάρια)
1. General Electric	406,961
2. Microsoft	304,384
3. Exxon Mobil	279,138
4. Pfizer	242,219
5. Citigroup	236,128
6. Wal-Mart Stores	214,607
7. AIG	203,846
8. Royal Dutch/Shell	202,714
9. BP	191,254
10. Intel	188,171



Ετήσια εκδήλωση των διοικητικών υπαλλήλων του ING Ελλάδος

Hετήσια εκδήλωση του ομίλου για τους διοικητικούς υπαλλήλους του ING Ελλάδος, φέτος ήταν μια διήμερη εκδρομή που πραγματοποιήθηκε σε παραλιακό ξενοδοχείο στην Ερέτρια.

Στην εκδήλωση αυτή για πρώτη φορά συμμετείχαν οι διοικητικοί υπάλληλοι του ομίλου από όλη την Ελλάδα.

Με μεγάλη συμμετοχή και πρωτοφανή ενθουσιασμό όλος ο κόσμος είχε την ευκαιρία να ξεκουραστεί, απολαμβάνοντας τις ανέσεις του ξενοδοχείου. Ασχολήθηκαν με διάφορα προσφερόμενα σπορ και διασκέδασαν στους χώρους του συγκροτήματος.

Ακολούθησε το βράδυ το επίσημο δείπνο με χαιρετισμό του προέδρου του ομίλου Παναγιώτη Καραλή όπου καλωσόρισε όλο τον κόσμο για τη συμμετοχή τους σ' αυτή την ετήσια εκδήλωση.

Η Ασφαλιστική εταιρία



Ζητά για άμεση πρόσληψη

επιθεωρητή δικτύου πωλήσεων Κλάδου Ζωής

Ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει:

1. να έχει προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση
2. να είναι ηλικίας άνω των 27 ετών

Προσφέρεται τεχνική και εκπαιδευτική υποστήριξη και πολύ ικανοποιητικό πακέτο αμοιβών (μισθός και προμήθειες).

Στείλτε πλήρες βιογραφικό σημείωμα στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ (Υπόψη κ. Β.Μ.)

Λεωφ. Μεσογείων 71

115 26 Αθήνα

θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια

Reinsurance solutions in a changing world...

Anticipates risk. Finds solutions.

Eliminates obstacles between you and your vision.

Aon Turner Reinsurance Services S.A.
Aon Re Cyprus Limited (Aon Viggas)
7 Granikou Street, 15 125 Maroussi, Athens, Greece
tel: +301 6107025 fax: +301 6107702

www.aon.com

AON
Insure your vision



Η Alpha Ασφαλιστική ταξιδεύει στο Μαρόκο

Το Μαρόκο...

«Χίλιες και μία»... περίπου νύχτες, στο Μαρόκο, την Πύλη της Ανατολής, τη χώρα με τους μιναρέδες και τα εντυπωσιακά παλάτια ζήσαμε με τους κορυφαίους συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής και τους προσκεκλημένους μας στο ταξίδι που οργανώθηκε από την εταιρία για την επιβράβευση των ετήσιων προσπαθειών των ανθρώπων μας.

Η εμπειρία στη μαγευτική χώρα ξεκίνησε από την Καζαμπλάνκα, την πόλη που ντύθηκε το μυστήριο, τον εξωτισμό και την κινηματογραφική γοητεία του Χάμφρεϊ Μπόγκαρτ και της Ινγκριντ Μπέργκμαν. Οι Μαροκίνοι θεωρούν απαραίτητο το πέρασμα του ξένου από αυτή την πόλη (!).

Αλλαγή σκηνικό, στη διοικητική πρωτεύουσα του Μαρόκο, το Ραμπάτ. Υπέροχη πόλη στις ακτές του Ατλαντικού, τεράστιες επαύλεις με καταπράσινο κήπου. Εκεί βρίσκεται το Παλάτι - κύρια κατοικία του βασιλιά, το μουσείο του Mohamed V, ο πύργος του Hassan, η κάσμη των Oudaya. Εκεί βρίσκεται και η πρεσβεία μας.

Αποχαιρετισμός της Καζαμπλάνκα και διαδρομή προς το Μαρακές, το «Μαργαρίτα του Νότου», όπως αποκαλούν οι Μαροκίνοι την παραμυθένια πόλη. Θερμή υποδοχή με δείπνο στο (πραγματικό!) παλάτι Gharnata του XVI αιώνα, που κάποτε δειπνήσαν η Ζακελίν Κένεντι, ο πρίγκιπας Αγά Χαν και άλλοι διάσημοι.

Πρώτο σημείο γνωριμίας με την πόλη που κτίστηκε τον IX αιώνα από τους Almoravides, η Κουτουμπία, το πιο ψηλό και ξακουστό Τζαμί του Μαρακές και πρότυπο για τα τζαμιά που κτίστηκαν αργότερα. Στη συνέχεια, επίσκεψη στους τάφους της περίφημης δυναστείας των Saadian, στο παλάτι και τους κήπους των Μπάια, στους κήπους της Μενάρα, με κατάληξη στη Μεδίνα, την παλιά πόλη του Μαρακές. Αποβίβαση στην Τζεμά Ελ Φνα, την τεράστια πλατεία με τους κάθε λογής πλανόδιους: ζογκλέρ, γητευτές φιδιών, μάγους, παραμυθάδες και μικροπωλητές παντός είδους, περιπλάνηση στα σουκ (τα στενά σοκάκια) για αναζήτηση της «ευκαιρίας» σε παραδοσιακά χαλιά, κεραμικά, ξυλόγλυπτα και άλλα πολλά.

Ανάπαυλα μέχρι το επόμενο πρωινό και... εξόρμηση 4x4 στο Asni/Ouirgane. Διαδρομή σε δρόμους ανώμαλους και ασφαλοστρωμένους, με πρώτη στάση σε ένα χωριό Berber και υποδοχή από τον αρχηγό των κατοίκων με τσάι μέντα και νόστιμο ψωμί.

Η συνέχεια της διαδρομής αποκαλύπτει το «άλλο» Μαρόκο. Εδώ ο χρόνος έχει σταματήσει, η φτώχεια δείχνει το μεγαλείο της στα μάτια των παιδιών που τρέχουν δίπλα από τα jeep, λαχταρώντας για την καραμέλα ή το μολύβι που θα τους πετάξει ο ταξιδιώτης.

Μαρόκο, η χώρα που εντυπωσιάζει, ξαφνιάζει, γοητεύει, παραπλανεί... Ακόμα κι αν δεν ξαναπάς, οι

γουρα δεν την ξεχνάς! Χίλιες και μία νύχτες... το παραμύθι που ζωντάνεψε μπροστά μας κατά τη διάρκεια του αποχαιρετιστήριου δείπνου μας στο Μαρακές. Και ζήσαν αυτοί καλά... κι εμείς καλύτερα!

Το συνέδριο της Alpha Ασφαλιστικής

Το συνέδριο της εταιρίας πραγματοποιήθηκε στο Συνεδριακό Κέντρο του Μαρακές Palais des Congres, που έχει φιλοξενήσει σημαντικά διεθνή συνέδρια. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο πρόεδρος της Ελλάδας στην Καζαμπλάνκα Α. Γαβαλιάς.

Εκ μέρους της Διοικήσεως της Alpha Ασφαλιστικής, συμμετείχαν ο διευθυντής ομολογίας Δ. Παλαιολόγος και ο γενικός διευθυντής Ι. Γαλανόπουλος. Από τα διοικητικά στελέχη της εταιρίας, ο διευθυντής Πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτης, ο τεχνικός διευθυντής γενικών ασφαλίσεων Α. Μπάρδας, ο διευθυντής τεχνικών υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής Κ. Κουγιουμουτζής, ο διευθυντής Οικονομικού ασφαλίσεων Ζωής Ι. Βασιλάτος, ο αναπληρωτής διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Ζωής και γενικών ασφαλίσεων Κ. Κοντοθανάσης, ο σύμβουλος Τεχνικών Θεμάτων Ζωής και Αναλογιστικής Π. Μάρτης, ο υποδιευθυντής πωλήσεων Agency System Π. Λεοπούλος, η υποδιευθύντρια γραμματείας και δημοσίων σχέσεων Χ. Τζαμάλα και ο βοηθός της υποδιεύθυνσης Ε. Μυλωνάκης, ο προϊστάμενος Marketing Bancassurance Ν. Βιολάκης και η προϊσταμένη Διοικητικού Agency System και εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών Φ. Βαρελά.

Ως προσκεκλημένοι της Alpha Ασφαλιστικής συμμετείχαν από την Alpha Bank ο διευθυντής διευθύνσεως εκπαιδευόμενων Μ. Τσοούργιαννης και ο διευθυντής διεύθυνσης Καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος Δ. Παπαδόμας.

Ο Α. Γαβαλιάς, πρόεδρος της Ελλάδος στην Καζαμπλάνκα, απηύθυνε χαιρετισμό στους συνέδρους, καλωσόρισε την Alpha Ασφαλιστική στο Μαρόκο και ευχήθηκε την επιτυχία των εργασιών του συνεδρίου καθώς και κάθε επιτυχία στην πορεία της εταιρίας.

«Το σύστημα των πωλήσεων της Ασφαλίσεως Ζωής με βάση τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη, δεν μπορεί να γίνει παρά μόνο με την προσωπική παρέμβαση του ασφαλιστικού συμβούλου. Ο καλύτερος πωλητής είναι αυτός της ασφαλίσεως Ζωής. Κάνει την πιο δύσκολη πώληση - το ιδεώδες του μοντέρνου marketing» είπε ο Γ. Στράφτης, διευθυντής πωλήσεων Agency System, στην έναρξη της ομιλίας του.

Αναφερόμενος στα μεγέθη του κλάδου Ζωής της εταιρίας, ανακοίνωσε με ικανοποίηση τα κατώτε-

■ Το σύνολο Νέας Παραγωγής για την περίοδο από 1/1 έως 30/7/2001 ανήλθε σε 2.462.000.000 δρχ. έναντι 2.070.000.000 δρχ. για την αντίστοιχη περίοδο 2000, σημειώνοντας αύξηση 19%.

■ Το ετησιοποιημένο χαρτοφυλάκιο κλάδου Ζωής στα τέλη του α' εξαμήνου 2001 ανήλθε σε 11.820.000.000 δρχ. έναντι 8.335.000.000 δρχ. το 2000, σημειώνοντας αύξηση 40%.

■ Το ανθρώπινο δυναμικό του δικτύου πωλήσεων αριθμεί σήμερα 1.300 συνεργάτες έναντι 1.200 στα τέλη του 2000, ενώ τα σημεία διάθεσης των προϊόντων της Alpha Ασφαλιστικής σε όλη την Ελλάδα ανέρχονται σε 800 έναντι 700 στα τέλη του 2000.

Ο Ι. Βασιλάτος, διευθυντής Οικονομικού Ασφαλίσεων Ζωής, τόνισε την οικονομική ευρωστία της Alpha Ασφαλιστικής και το γεγονός πως η άριστη πολιτική επενδύσεων της επιτρέπει να ξεπερνά τη χρηματοπιστωτική κρίση σχεδόν αλώβητη. Επίσης αναφέρθηκε στους στόχους και στις προκλήσεις της εταιρίας για το 2002, που αφορούν στην ολοκλήρωση του συστήματος Alice, στην κατάκτηση μεγαλύτερου υγιούς μεριδίου της αγοράς, στη μείωση του κόστους λειτουργίας και στην περαιτέρω αξιοποίηση του δικτύου πωλήσεων εντός των καταστημάτων της Alpha Bank.

Ο Κ. Κοντοθανάσης, αναπληρωτής διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, παρουσίασε συνοπτικά το χρονοδιάγραμμα της εισαγωγής στο ευρώ και στη συνέχεια αναφέρθηκε στη σημασία των εισπράξεων για την κάλυψη των υποχρεώσεων της εταιρίας, τονίζοντας ότι οι αυτόματοι τρόποι εισπράξεων που χρησιμοποιούνται από την Alpha Ασφαλιστική έχουν αποδώσει εξαιρετικά αποτελέσματα στη διαδικασία αυτή έως σήμερα.

Ο Α. Μπάρδας, τεχνικός διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων, αναφέρθηκε στην εξαιρετική σύνθεση χαρτοφυλακίου της Alpha Ασφαλιστικής, όπως αυτή παρουσιάζεται στα αποτελέσματα του α' εξαμήνου 2001 με συμμετοχή των κλάδων: 47% - Πυρός, 34% - Αυτοκινητών, 10% - Διαφόρων Ατυχημάτων, 7% - Μεταφορών και 2% - Σκαφών. Ειδικά στον πλέον κερδοφόρο κλάδο Πυρός, ανακοίνωσε ότι η παραγωγή α' εξαμήνου 2001 ανήλθε σχεδόν σε 4,5 δις δρχ., σημειώνοντας αύξηση 22% έναντι του αντίστοιχου εξαμήνου 2000.

Ο Δ. Παπαδόμας, διευθυντής διεύθυνσης καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος Alpha Bank, αναφέρθηκε στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών του ομίλου Alpha Bank, τονίζοντας το ενδιαφέρον των Διοικήσεως για συντονισμένη προώθηση των προϊόντων όλων των εταιριών του. Ειδικά για τις ασφαλιστικές εργασίες, επεσήμανε ότι αποτελούν βασικό άξονα των εργασιών του ομίλου και, επιπλέον, ότι οι ασφαλιστικοί συνεργάτες αποτελούν το εναλλακτικό δί-

κτυο προώθησης των τραπεζικών προϊόντων.

Ακόμη επεσήμανε ότι η μεγάλη χορηγία της Alpha Bank για τους Ολυμπιακούς Αγώνες 2004, καθώς και το Γ' ΚΠΣ, θα συντελέσουν σημαντικά στην ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του ομίλου. Ο Μ. Τσοούργιαννης, διευθυντής της Διευθύνσεως Εκπαιδύσεως Alpha Bank, επεσήμανε στην ομιλία του τη συμβολή της Διευθύνσεως Εκπαιδύσεως της τράπεζας στη διεύρυνση του ρόλου του ασφαλιστικού συμβούλου και ανέπτυξε το σχεδιασμό για την αποτελεσματικότερη συνεργασία μεταξύ ασφαλιστικής και τράπεζας, που αποσκοπεί στην παράλληλη και ταυτόχρονη προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων και τραπεζικών υπηρεσιών με αποτέλεσμα την ενιαία και ταυτόχρονη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Με την ομιλία του γενικού διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής Ι. Γαλανόπουλου έκλεισε το πρώτο μέρος του συνεδρίου.

Ο κ. Γαλανόπουλος εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη θετική εξέλιξη της προώθησης των ασφαλιστικών εργασιών από τα καταστήματα της Alpha Bank. «Υπάρχουν ακόμα μεγάλα περιθώρια για την ανάπτυξη της συνεργασίας των στελεχών της Τράπεζας με το δίκτυο των ασφαλιστικών συνεργατών, η οποία κατά τα δύο έτη εφαρμογής της έχει δημιουργήσει σημαντικά αμοιβαία οφέλη. Ήδη, το 30% των συνολικών εσόδων της Alpha Ασφαλιστικής προέρχεται από τα καταστήματα και ο στόχος μας είναι να αυξηθεί το ποσοστό αυτό στο 50%».

Όσον αφορά στο μερίδιο αγοράς της εταιρίας, ο κ. Γαλανόπουλος ανακοίνωσε ότι στις Γενικές Ασφαλίσεις ανέρχεται σε 4,8%, που διαμορφώνεται από μερίδιο 13% στον Κλάδο Πυρός, 10% στον Κλάδο Μεταφορών και μόνο 2,5% στον Κλάδο Αυτοκινητών. Στις ασφαλίσεις Ζωής το μερίδιο αγοράς της Alpha Ασφαλιστικής ανέρχεται σε 3,1%.

Έτσι, στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, το μερίδιο της εταιρίας ανέρχεται σήμερα περίπου στο 4%. «Επιδιώξής μας για τα επόμενα χρόνια είναι η περαιτέρω επικεντρωμένη αύξηση του μεριδίου μας στους ανωτέρω κλάδους και ιδιαίτερα η αύξηση των εργασιών μας μέσω των καταστημάτων».

Αυτό θα επιτευχθεί με την εντονότερη δραστηριοποίηση, τόσο των ασφαλιστικών συνεργατών όσο και των καταστημάτων της τράπεζας και, ειδικότερα, με την ενίσχυση της συνεργασίας των δύο δικτύων, που αποτελεί βασικό στόχο του Σχεδίου Επιχειρηματικής Ανάπτυξης του ομίλου μας.



Με την έναρξη του δεύτερου μέρους του συνεδρίου, ο Κ. Κουγιουμουτζής, διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής, παρέθεσε τις πρόσφατες βελτιώσεις που έκανε η εταιρία και αφορούν στις καλύψεις Νοσοκομειακής Περιθάλψης:

■ Το εξαρτώμενο μέλος που θα παραμείνει επί τουλάχιστον δέκα (10) έτη στο ασφαλιστήριο, εξασφαλίζει δικαίωμα ασφαλιστικότητας, ανεξάρτητα από την πορεία του βασικού ασφαλιστηρίου από το οποίο καλύπτεται.

■ Η πληρωμή των εξόδων νοσηλείας γίνεται απευθείας στο άμεσα συμβεβλημένο νοσηλευτικό ίδρυμα, είτε ο ασφαλισμένος είναι κάτοχος κάρτας νοσηλείας είτε όχι.

Στη συνέχεια, με μεγάλη ικανοποίηση, οι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής άκουσαν την απόφαση της εταιρίας να προβεί σε ακόμα περισσότερες βελτιώσεις των νοσοκομειακών καλύψεων:

■ Σε όλες τις νοσοκομειακές καλύψεις θα προστεθεί η κάλυψη επείγουσας αερομεταφοράς.

■ Στην Απεριόριστη Νοσοκομειακή Περιθάλψη θα καλύπτονται και πιο ειδικές διαγνωστικές εξετάσεις ανεξάρτητα από το αν υπάρχει νοσηλεία ή όχι.

■ Θα θεσπιστεί στην Απεριόριστη Νοσοκομειακή Περιθάλψη επίδομα σε περίπτωση μη έγερσης αποζημιώσεως, όταν γίνεται χειρουργείο, από την κάλυψη που θα ισούται με το ποσό που καλύπτεται για δωμάτιο και τροφή ημερησίως με μέγιστο όριο 5 φορές δωμάτιο και τροφή.

■ Το ελάχιστο ασφάλιστρο βασικής ασφάλισης Ζωής, που απαιτείται για την παροχή του Alpha Διάγνωσης, μειώνεται από 50.000 δρχ. σε 35.000 δρχ.

Ο Κ. Κουγιουμουτζής τόνισε ότι με την ισχύ των ανωτέρω ρυθμίσεων το ασφάλιστρο των καλύψεων θα συνεχίσει να είναι το ίδιο ανταγωνιστικό!

Ο Π. Λεοπούλος, υποδιευθυντής πωλήσεων Agency System, ανέπτυξε τη φιλοσοφία και τη δομή του νέου εκπαιδευτικού προγράμματος των Managers Πωλήσεων, που στοχεύει στην ποιοτική και ποσοτική ανάπτυξη του δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας. Επίσης, παρουσίασε το νέο πρόγραμμα Ζωής για ηλεκτρονικούς υπολογιστές, που αποτελεί ένα ολοκληρωμένο εργαλείο για τη δουλειά του ασφαλιστή και του εξασφαλίζει ποιότητα, ταχύτητα και ευελιξία στη διαδικασία των πωλήσεων. Το Δίκτυο Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής εκπροσώπησε με

τις ομιλίες τους ο περιφερειακός διευθυντής Π. Σολωμίδης, η πρόεδρος Ασφαλίσεων Α. Νταλιάνη και ο agency manager Α. Παυλίδης, παρουσιάζοντας τις απόψεις τους στο θέμα των «σταυροειδών πωλήσεων», που εφαρμόζεται συστηματικά από τον όμιλο Alpha Bank με σημαντικά αποτελέσματα για τις εταιρίες του και αναμφισβήτητα οφέλη για τον πελάτη.

Για το «πελατοκεντρικό σύστημα και τη σημασία της ποιότητας στην πώληση» μίλησαν και ο υπήκοος manager Μ. Αγγελόπουλος, καθώς και ο ασφαλιστικός σύμβουλος Δ. Κότσουφας. Τις εργασίες του συνεδρίου έκλεισε με την ομιλία του ο Δούκας Παλαιολόγος, διευθύνων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής.

Ο κ. Δ. Παλαιολόγος συνεχάρη τους συνεργάτες της εταιρίας για τις προσπάθειες και τα αποτελέσματά τους, που συμβάλλουν καθοριστικά στη δυναμική ανάπτυξη της Alpha Ασφαλιστικής. «Πρέπει να φροντίζουμε διαρκώς για την άνοδο του επιπέδου της δουλειάς μας και της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχουμε στους πελάτες μας. Αυτό επιτυγχάνεται μόνο με τη συνεχή εκπαίδευση και τη βελτίωση του δυναμικού του δικτύου Πωλήσεων».

Ο κ. Δ. Παλαιολόγος επισήμανε τη σημασία των καλών αποτελεσμάτων που πέτυχε η Alpha Ασφαλιστική σε μια εποχή που πολλές εταιρίες του κλάδου αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα και τόνισε την άμεση ανάγκη εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς.

Κλείνοντας την ομιλία του πρόσθεσε: «Ποτέ δεν πρέπει να παραβλέπουμε την πραγματικότητα, ότι αυτή είναι η δουλειά μας. Είναι δουλειά ανθρώπων: Διοικητικού Προσωπικού - Δικτύου Πωλήσεων - Πελατών. Με σωστή επικοινωνία, αμοιβαία εμπιστοσύνη, συνεχή συνεργασία και διακεκριμένη εξυπηρέτηση ανεβάζουμε τον πήχη της ποιότητας των εργασιών μας και το κύρος της εταιρίας μας».

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Μετά τις διαδικασίες των αρχαιρεσιών του 21ου συνεδρίου της Ομοσπονδίας, το νεοεκλεγμένο Εκτελεστικό Συμβούλιο συνεδρίασε την Τρίτη 13.11.2001 και συγκροτήθηκε σε σώμα με την παρακάτω σύνθεση:

Πρόεδρος: Καραμήτρου Αθηνά (ΠΑΣΚΕ), Αντιπρόεδρος: Λευθερίωτης Σπύρος (ΔΑΚΕ), Γεν. Γραμματέας Οικονομίου Σωτήρης (ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ), Αν. Γεν. Γραμματέας: Τρίφας Σπύρος (ΔΑΚΕ), Οργ. Γραμματέας: Αγγελή Ολυμπία (ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ), Ταμίας: Τσόγκα Όλγα (ΠΑΣΚΕ), Εφ. Δημ. Σχέσεων: Μπαρμπαρής Αντώνης (ΠΑΣΚΕ), Μέλη: Νικήτας Γρηγόρης (ΠΑΣΚΕ), Θεοχάρης Θανάσης (ΠΑΣΚΕ), Νικολάου Άγγελος (ΠΑΣΚΕ), Πετροαλάκης Γιάννης (ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ), Κανδηλιώτης Γιάννης (ΔΑΚΕ), Σουκαμιάς Γιώργος (ΠΑΣΚΕ ΤΡΑΠΕΖΩΝ-ΑΣΦ/ΚΩΝ), Αναγνώστου Κώστας (ΠΑΣΚΕ ΤΡΑΠΕΖΩΝ-ΑΣΦ/ΚΩΝ), Μήλιος Νίκος (ΠΑΣΚΕ ΤΡΑΠΕΖΩΝ-ΑΣΦ/ΚΩΝ).

Rich Club μόνο για επιτυχημένους
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"
 το δικό σας club υπηρεσιών παροχής

- ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ • ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΩΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΩΝ • ΚΙΛΚΙΣ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΟ, ΤΕΡΤΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΙΔΑ, ΚΑΠΙΝΟΧΩΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΣΤΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΛΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΠΛΑΝΟΝΙΑ, ΕΛΑΣΣΟΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΙΔΗΦΟΣ, ΨΑΧΝΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΟΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ: ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΒΟΥΡΛΑ • ΑΙΤΩΛΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΜΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΟΚΙΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΠΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΙΛΑΪΝΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΙΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΞΙΣ - ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΟ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΙΟ, ΣΚΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.

GENERAL UNION
 Ομίλος Ασφαλιστικών Εταιρειών
 Οι Ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου μας, **General Union** ΑΕΕΓΑ & **General Trust** ΑΕΕΓΑ, θα σας εξυπηρετούν στα νέα ιδιόκτητα γραφεία μας.
 → Νέο διευθυνση: ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51-53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ ΓΟΝΙΑ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ
 → Νέο τηλ. κέντρο General Union: 010.4063.333 → Νέο τηλ. κέντρο General Trust: 010.4063.350
 Βαδίζοντας σε νέους δρόμους κερδίζουμε το Μέλλον!!!



Ο ρόλος της εκπαίδευσης στη δημιουργία επαγγελματιών

Την έλλειψη επαγγελματισμού εντοπίζει ο Κώστας Χομόντζης, νέος προϊστάμενος εκπαίδευσης της Generali, ως βασικότερη αδυναμία στο χώρο των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων. «Πιστεύω ότι εμείς είμαστε υπεύθυνοι για την εικόνα που δίνουμε προς τα έξω, και η εικόνα μας είναι και θέμα εκπαίδευσης» επισημαίνει.

Πρωταρχικός στόχος της Generali, όπως δήλωσε σε πρόσφατη συνέντευξη του ο Πάνος Δημητρίου, γενικός διευθυντής της εταιρίας, είναι να καθιερωθεί η Generali ως εταιρία ποιότητας. Αυτόν τον σκοπό θέλει να εξυπηρετήσει και ο κ. Χομόντζης μέσω της εκπαίδευσης, περνώντας το μήνυμα της ποιοτικής εργασίας σε όλους τους συνεργάτες με την εφαρμογή συγκεκριμένων τρόπων λειτουργίας, σε ό,τι αφορά την επαφή του συνεργάτη με τον πελάτη.

Το τμήμα εκπαίδευσης προσφέρει γνώσεις για την αύξηση των πωλήσεων και την αναβάθμιση του δικτύου. «Δεν είναι αυθύπαρκτο», όπως τονίζει ο κ. Χομόντζης. Αντιθέτως αποτελεί ένα κομμάτι του τμήματος πωλήσεων και ως εκ τούτου η συνεργασία μεταξύ των δύο τμημάτων θα είναι στενή και άμεση. Αυτό σημαίνει ότι το τμήμα εκπαίδευσης θα προσφέρει και θα εφαρμόζει εκπαιδευτικές λύσεις στις ανάγκες που έχουν διαπιστωθεί από κοινού.

Στη συνέχεια το πρόγραμμα εκπαίδευσης θα απευθύνεται σε τέσσερις διαφορετικές ομάδες: των ασφαλιστικών συμβούλων, των managers, των διοικητικών υπαλλήλων, και των ανεξάρτητων συνεργατών. Θα διερευνώνται οι εκπαιδευτικές ανάγκες της κάθε ομάδας ώστε να εφαρμοστούν λύσεις οι οποίες θα αναπτύξουν τις ικανότητες που χρειάζονται για την καλύτερη παραγωγή της κάθε ομάδας. Η εκπαίδευση θα γίνεται κυρίως μέσω εγχειριδίων, σεμιναρίων, και ημερίδων με σαφή στόχο την ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων, εφόσον η ασφαλιστική εργασία είναι μια διαπροσωπική σχέση.

Ένα άλλο βασικό προτέρημα της Generali είναι ότι μέσω της Σχολής του ομίλου Generali στην Τεργέστη, η εταιρία έχει πρόσβαση σε ένα άριστο διεθνές εκπαιδευτικό σύστημα.

«Χρησιμοποιώντας τα παραπάνω μέσα, σκοπός μας είναι η συνεχής επαγγελματική επάρκεια των υπαλλήλων και συνεργατών μας, να μπορούν να στέκονται στην αγορά από πλευράς ποιότητας όπως πρέπει να στέκονται πάντα» συνοψίζει ο κ. Χομόντζης.

Η εκπαίδευση λοιπόν είναι το αντίδοτο στην έλλειψη επαγγελματισμού. Όμως προς αυτή την κατεύθυνση θα βοηθήσει και το νομοσχέδιο, το οποίο τίθεται σε εφαρμογή το 2002 και καθιστά υποχρεωτική την παρακολούθηση σεμιναρίων και την επιτυχία σε γραπτές εξετάσεις όσων επιθυμούν να αποκτήσουν άδεια ασκήσεως επαγγέλματος ασφαλιστικού συμβούλου. Η καθιέρωση αυτών των προϋποθέσεων θα έχει ως αποτέλεσμα την αναβάθμιση του επαγγέλματος σε μεγάλο βαθμό, καθώς θα αποτρέπεται η συμμετοχή ανθρώπων που θεωρούν το ρόλο αυτό προσωρινό ή ευκαιριακό. Επίσης θα συμβάλει στην ποιότητα των γνώσεων των ασφαλιστικών συμβούλων και κατ'επέκταση στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, συνεχίζοντας έτσι τη θετική εξέλιξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Θετική εξέλιξη του κλάδου είχε προβλέψει ο κ. Χομόντζης πριν από 13 χρόνια όταν ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία στο χώρο αυτό. Για την προσφορά του στην εκπαίδευση έχει ανταμειφθεί με την ικανοποίηση που του χαρίζει αυτός ο ρόλος. Όπως υπογραμμίζει ο ίδιος «η εκπαίδευση είναι μία δημιουργία. Παίρνω μεγάλη ικανοποίηση όταν βλέπω ανθρώπους που ξεκινάνε με μεράκι, μαθαίνουν, και προκόβουν. Στο μέτρο που συμμετέχει η εκπαίδευση σ'αυτή τη διαδικασία το θεωρώ ένα πάρα πολύ σημαντικό πρότερημα της δουλειάς μου».

Εγκαίνια νέων γραφείων στην Καβάλα



Στις 25 Οκτωβρίου έγιναν τα εγκαίνια των νέων γραφείων του κυρίου Δ. Αναστασίου στην Καβάλα.

Τον αγιασμό των εγκαίνιων τέλεσε ο Μητροπολίτης Φιλίππων Νεάπολης και Θάσου Προκόπιος, ο οποίος ευχήθηκε ανοδική πορεία και συνέχιση της δυναμικής ανάπτυξης του γραφείου.

Από τη Διοίκηση της εταιρίας παρέστησαν οι Ε. Τριανταφύλλου, διευθυντής πωλήσεων, Αφ. Πόλκας, προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας και Θράκης, Δημ. Νικολάου, προϊστάμενος Τμήματος Πωλήσεων και Βασ. Καραθάνος, επιθεωρητής πωλήσεων.

Από το γραφείο Καβάλας παρόντες ήταν ο Δημ. Αναστασίου, διευθυντής του Γραφείου Ζωής και ο Γεώργιος Αναστασίου, υπεύθυνος του Γραφείου. Επίσης παρευρέθησαν πελάτες, άνθρωποι από τον επιχειρηματικό κόσμο και πολλοί τοπικοί φορείς, όπως οι κ.κ. Καλλινοτζής, νομάρχης Καβάλας, Α. Νικολαΐδης, αντιδήμαρχος πολιτισμού, Απ. Μαρδύρης, πρόεδρος του Εμπορικού Επιμελητηρίου, Ευθ. Πέγιου, πρόεδρος Θρακικής Εστίας, ο κ. Κατσιγιάννης, δήμαρχος Ελευθερούπολης, Στ. Παπαδάκης, διευθυντής του υποκαταστήματος Καβάλας της Εθνικής Ασφαλιστικής με το προσωπικό του και πολλοί άλλοι.

Η επιτυχημένη ανταπόκριση των καλεσμένων ήταν η καλύτερη απόδειξη ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η ηγέτιδα της ασφαλιστικής αγοράς, με τεράστια πείρα και ποιοτικό ανθρώπινο δυναμικό.

Le Monde

6 δισ. δρχ. το συνολικό ποσό αποζημίωσης της Jumbo A.E.

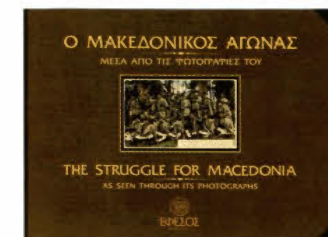
Την 6η Ιουλίου 2000 πυρκαγιά κατέστρεψε ολοσχερώς τις αποθήκες και τα γραφεία της γνωστής εταιρίας «Jumbo A.E.» στη Λεωφόρο Θηβών στο Αιγάλεω Αττικής.

Η ασφαλιστική εταιρία «Le Monde A.E.» που κάλυπτε τον κίνδυνο μέσω της Διεθνούς Εταιρίας Μεσιτών Ασφαλίσεων «Καβαλάρης», βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει την πλήρη αποπληρωμή και εξόφληση της ζημιάς του πελάτη της, της «Jumbo A.E.». Η ζημιά έφτασε στο ύψος των 6.000.000.000 δρχ., αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες αποζημιώσεις που έχουν πληρωθεί στη χώρα μας στον κλάδο πυρός και πληρώθηκε ολοσχερώς, σε χρόνο ρεκόρ για τα ασφαλιστικά χρονικά (μόλις 17 μήνες μετά το συμβάν), από τη «Le Monde Ασφαλιστική».

Έτσι σήμερα ο πελάτης μας, η εταιρία «Jumbo A.E.», λειτουργεί και πάλι επιτυχώς και απρόσκοπτα, χάρη στη βοήθεια και την εξασφάλιση που είχε από την ασφαλιστική εταιρία «Le Monde» και τη Διεθνή Εταιρία Μεσιτών Ασφαλίσεων «Καβαλάρης», οι οποίοι πρόσφεραν κάθε δυνατή βοήθεια στην εταιρία για να μπορέσει να αντιμετωπίσει αυτήν την παροδική και άνευ άλλων ευτυχώς επιπτώσεων, δυσκολία.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Με σκοπό τη διάσωση της ιστορικής μνήμης και σπάνιων αρχείων, οι εκδόσεις ΕΦΕΣΟΣ και ο όμιλος ΑΣΠΙΣ προχώρησαν στην έκδοση του βιβλίου «Ο Μακεδονικός Αγώνας μέσα από τις φωτογραφίες του». Πρόκειται για την αρτιότερη τεχνολογικά και την πληρέστερη θεματικά παρουσίαση της περιόδου 1903-1908 με σημαντικό φωτο-



γραφικό υλικό του Μουσείου του «Μακεδονικού Αγώνα» και των ιδιωτικών συλλογών των Σπύρου Μανουσάκη, Άγγελου Παπαϊωάννου. Επισημαίνεται ότι το έργο, το οποίο κυκλοφορεί δίγλωσσο, περιλαμβάνει και σπάνια επιστολικά δελτάρια που τυπώθηκαν το 1908. Τα κείμενα, τα οποία συνέγραψε ο αναπληρωτής καθηγητής του ΑΠΘ, Βασίλης Γούνα-

ρης, βασίζονται σε πολυετείς έρευνες, μελέτες και εκδόσεις, που υλοποιήθηκαν στο ερευνητικό κέντρο του Μουσείου Μακεδονικού Αγώνα. Η παρουσίαση του βιβλίου «Ο Μακεδονικός Αγώνας, μέσα από τις φωτογραφίες του» πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο της Παλαιάς Βουλής την Πέμπτη 15 Νοεμβρίου.

Ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς Παύλος Ψωμιάδης, στην ομιλία του τόνισε ότι κάθε προσπάθεια καταγραφής της ιστορίας της Ελλάδας και περισυλλογής σχετικών πληροφοριών αποτελεί σημαντική προσφορά για τις επερχόμενες γενεές, ιδιαίτερα μάλιστα όταν συναντάμε εκδόσεις με σπάνια ντοκουμέντα όπως «Ο Μακεδονικός Αγώνας μέσα από τις φωτογραφίες του». Υπογράμμισε ότι το εν λόγω έργο δεν αποτελεί μια στεγνή καταγραφή γνωστών γεγονότων, αλλά επιπλέον επιχειρεί να διεισδύσει στην ουσία του Μακεδονικού Αγώνα και να επαναπροσεγγίσει το Μακεδονικό Ζήτημα. Ο κ. Ψωμιάδης σημείωσε ότι ο όμιλος Ασπίς είναι χορηγός της σπουδαίας αυτής έκδοσης στην προσπάθειά του να υποστηρίξει το ελληνικό στοιχείο στο πλαίσιο της νέας διεθνούς πραγματικότητας, όπου η παγκοσμιοποίηση απειλεί να αποδυναμώσει τις εθνικές μνήμες. Κλείνοντας την εισήγησή του ο κ. Ψωμιάδης πρόσθεσε: «ο όμιλος Ασπίς συμβάλλει από την πλευρά του, σε μια προσπάθεια να διασωθεί η εθνική ταυτότητα που είναι τόσο σημαντική και απαραίτητη για τα παιδιά μας και τις επόμενες γενεές».

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137 & ΘΗΣΕΩΣ, 176 75 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΤΗΛ.: (01) 9401300, FAX: (01) 9404777

δυναμικά στη νέα χιλιετία
με διπλάσια περιθώρια φερεγγυότητας
και με

νέα αντίληψη *νέα προϊόντα* *ενεργησία* *συνέπεια* *αξιοπιστία* *εξυπηρέτηση*



Η λειτουργία του Medisystem βασίζεται σε ένα εκτεταμένο δίκτυο 760 άριστων γιατρών όλων των ειδικοτήτων, 112 σύγχρονων διαγνωστικών κέντρων και 31 ιδιωτικών κλινικών, τα οποία υποστηρίζονται από τη «Γραμμή Υγείας - 1010» και παρέχουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, απλά και γρήγορα χωρίς περιττές διαδικασίες.

Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται στους ασφαλισμένους συστηματική πρόληψη, έγκαιρη διάγνωση και σωστή θεραπεία με απόλυτο συντονισμό 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο. Το Δίκτυο Υγείας του Medisystem αυτή τη στιγμή καλύπτει τους ασφαλισμένους σε 23 νομούς της Ελλάδας, ενώ συνεχώς επεκτείνεται. Στα τρία χρόνια λειτουργίας του, το Medisystem έχει δαπανήσει περισσότερα από 5 δισεκατομμύρια δρχ. για την υγεία των ασφαλισμένων του, εξασφαλίζοντάς τους περισσότερες από 41.000 επισκέψεις σε γιατρούς, 25.000 επισκέψεις σε διαγνωστικά κέντρα και 3.000 θεραπείες σε νοσοκομεία. Αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τον ποιοτικό έλεγχο που διεξάγεται καθημερινά, η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλισμένων στο Medisystem δηλώνουν ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από το σύστημα.

10 χρόνια προσφοράς

Μία δεκαετία έντονης παρουσίας και συνεχούς ανάπτυξης συμπλήρωσε πρόσφατα η Interamerican Υγείας, εταιρία του ομίλου Interamerican, η οποία αποτελεί βραχίονα των δραστηριοτήτων του στον ευαίσθητο τομέα της υγείας. Δίπλα στο σκέλος της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, που από την ίδρυσή της παρέχει, οργάνωσε και αναπτύσσει ένα αποτελεσματικό, πρωτοποριακό στον χώρο της ιδιωτικής υγείας, σύστημα παροχής ιατρικών υπηρεσιών, το Medisystem.

Έτσι σήμερα η εταιρία – πέρα από την άμεση υποστήριξη που μπορεί να προσφέρει με τα εξοπλισμένα μέσα υγειονομικής μεταφοράς που διαθέτει, αλλά και με μια σειρά άλλων ουσιαστικών παροχών ιατρικής βοήθειας – έχει να προσφέρει με το Medisystem μια ολοκληρωμένη φροντίδα στους ασφαλισμένους της, από την πρόληψη μέχρι τη σωστή και έγκαιρη αντιμετώπιση οποιουδήποτε περιστατικού ασθένειας ή ατυχήματος. Το Medisystem εφαρμόζεται μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο συμβεβλημένων ιατρών και διαγνωστικών κέντρων, που επεκτείνεται συνεχώς. Παράλληλα, η Interamerican Υγείας συνεργάζεται με την Interamerican Ζωής στη δημιουργία και εφαρμογή προγραμμάτων υγείας για ευπαθή τμήματα του πληθυσμού, όπως είναι το πρόγραμμα Special Care για ασθενείς με στεφανιαία νόσο, ενώ ετοιμάζεται να δραστηριοποιηθεί και σε άλλες σύγχρονες μορφές υπηρεσιών, όπως το home care, το long term health care, το e-care κ.ά. Η εταιρία έχει εντυπωσιακή δυναμική ανάπτυξης και δικαιώνει τη μεγάλη επένδυση που ο όμιλος Interamerican έχει ξεκινήσει στον τομέα της υγείας. Συγκεκριμένα, η Interamerican Υγείας κατά το πρώτο εννεά-



μηνο του 2001 ξεπέρασε σε παραγωγή τα 5,5 δισ. δρχ., επιτυγχάνοντας αύξηση σε σχέση με το αντίστοιχο εννεάμηνο του 2000 κατά 50%. Η νέα παραγωγή Medisystem σημείωσε για το διάστημα Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2001 αύξηση 27,2% συγκριτικά με το 2000, φθάνοντας τα 1,9 δισ. δρχ. Εξάλλου,



το χαρτοφυλάκιο Medisystem έχει αυξηθεί κατά 62,5% από πέρυσι, πλησιάζοντας τα 6,2 δισ. δρχ. Στα 10 χρόνια της λειτουργίας της, η Interamerican Υγείας έχει να επιδείξει χιλιάδες υγειονομικές μεταφορές ασφαλισμένων της, μερικές από τις οποίες – αερομεταφορές κυρίως – ήταν σωτήριες για τη ζωή ασθενών και τραυματιών. Επίσης, κατά τα τρία χρόνια της λειτουργίας του Medisystem, έχει πραγματοποιηθεί πλήθος επισκέψεων σε ιατρούς του δικτύου, σε διαγνωστικά κέντρα και σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία. Ένα μικρό χαρακτηριστικό δείγμα τέτοιων περιστατικών, αλλά και αρκετές πληροφορίες για την εταιρία, περιλαμβάνει το καλαίσθητο έντυπο που εξέδωσε η Interamerican Υγείας με αφορμή τη συμπλήρωση μιας 10ετίας υπηρεσιών, με τίτλο «10 ΧΡΟΝΙΑ ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ».



Την Εθνική ομάδα πάλης επέλεξε η Διοίκηση του ομίλου των εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας για να στηρίξει υλικά και ηθικά εν όψει των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004. Η παρουσίαση της χορηγίας έγινε στο Ζάππειο από τη Διοίκηση του ομίλου, παρουσία Ολυμπιονικών και παγκόσμιων πρωταθλητών πάλης.



Συγκεκριμένα η Αγροτική Τράπεζα και οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου θα στηρίξουν τις αθλητικές δραστηριότητες της Εθνικής ομάδας πάλης και ιδιαίτερα στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα, το οποίο διεξήχθη στις 6 και 7 Δεκεμβρίου στην Πάτρα. Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ο Διοικητής της ΑΤΕ Π. Λάμπρου τόνισε ότι αρχίζει μια νέα σελίδα με τη χορηγική πρωτοβουλία του ομίλου της ΑΤΕ προς την Ομοσπονδία πάλης και ότι η συνεργασία αυτή θα είναι ωφέλιμη και για τις δύο πλευρές. Ο Α. Χασιώτης, υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου, τόνισε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του τις βαθιές ιστορικές ρίζες που έχει η πάλη στην πατρίδα μας, αλλά και τα μηνύματα που εκπέμπει ακόμη και σήμερα στους Έλληνες. Από την πλευρά του ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής και της Αγροτικής Ασφαλιστικής, έκανε λόγο για την κοινωνική προσφορά των εταιριών του ομίλου, ενώ τόνισε ότι η κίνηση αυτή σηματοδοτεί καινούργιες εξελίξεις στο χώρο. Τέλος, την παρουσίαση έκλεισαν με τις ομιλίες του ο αντιπρόεδρος της Παγκόσμιας Ομοσπονδίας Πάλης κ. Χαμάκος και ο Ολυμπιονίκης κ. Θάνος. Η συγκεκριμένη χορηγία περιλαμβάνει ένα σεβαστό ποσό, το οποίο όμως δεν ανακοινώθηκε, ασφάλιση των αθλητών και τέλος υψηλό πριμ για όσους διακριθούν.

Συμμετοχή στην 4η διεθνή έκθεση αυτοκινήτου

Ιδιαίτερα φροντισμένο ήταν και αυτή τη χρονιά το περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην 4η διεθνή έκθεση αυτοκινήτου που διοργανώθηκε στις 20-28 Οκτωβρίου 2001. Η μαζική συμμετοχή όλων των εταιριών του αυτοκινητιστικού κλάδου, η ποιοτική εμφάνιση των εκθεσιακών χώρων, αλλά και η σημαντική προσέλευση επισκεπτών στην έκθεση, την ανέδειξαν σε ένα σημαντικό πολιτιστικό γεγονός. Η Εθνική Ασφαλιστική, στο καλόγουστο περίπτερό της, παρουσίασε το πρόγραμμά της «Εθνική & Αυτοκίνητο». Ένα εξελιγμένο πρόγραμμα που προσφέρεται σε τρεις επιλογές - πακέτα, βασισμένο στη φιλοσοφία της μεγαλύτερης δυνατής κάλυψης, με τον οικονομικότερο τρόπο. Το πρόγραμμα προσφέρει, επίσης, στους ασφαλισμένους της Οδική - Ταξιδιωτική - Ιατρική Βοήθεια, καθώς και φροντίδα ατυχήματος σε συνεργασία με μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες Οδικής Βοήθειας στην Ευρώπη. Η έκθεση ήταν άλλη μία ευκαιρία για την εταιρία να πείσει όσον αφορά τη συνέπειά της στο χώρο, αλλά και την ποιότητα των υπηρεσιών που αυτή προσφέρει.



Στην σημερινή παγκοσμιοποίηση, οι ορίζοντες είναι απέραντοι

Όταν ο ήλιος ανατέλλει σε μία χώρα, δύει σε κάποια άλλη. Κάθε νέα ημέρα είναι ένας κόσμος γεμάτος δυνατότητες.

Αν οι συναλλαγές σας είναι διεθνείς, χρειάζεστε έναν συνεργάτη, ο οποίος αφ' ενός θα είναι σε θέση ν' αναγνωρίζει και ν' ανταπεξέρχεται στις ιδιαιτερότητες της αγοράς σας και αφ' ετέρου θα έχει την εμπειρία, σε συνεργασία με σας, να ανακαλύπτει τις δυνατότητες, να περιορίζει τους κινδύνους και να επεξεργάζεται λύσεις ανάλογες των αναγκών του πελάτη.

Όπου κι αν βρισκόσθε, το παγκόσμιο δίκτυο των εταιριών της Gerling, είναι εκεί για σας. Είναι εξειδικευμένοι συνεργάτες του κάθε υποκαταστήματος κατανοούν τους οικονομικούς και νομικούς όρους, που ισχύουν στην αγορά σας. Κατά συνέπεια, μπορούμε να σας προσφέρουμε την ίδια υψηλή ποιότητα, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα, όσο τις παροχές των υπηρεσιών μας – ανεξαρτήτως τόπου και χρόνου.





1.000 κορυφαίοι ασφαλιστές στα εκπαιδευτικά ταξίδια της Nationale - Nederlanden σε ΗΠΑ - Μεξικό, Ταϊλάνδη, Μαρόκο και Ρώμη

Η Nationale - Nederlanden πραγματοποίησε και φέτος τα εκπαιδευτικά ταξίδια με τη συμμετοχή 1.000 managers, ασφαλιστών, ασφαλιστριών και στελεχών της.



Η Διοίκηση της εταιρίας επιβράβευσε τις προσπάθειες των αξίων συνεργατών της προσφέροντάς τους τέσσερα μαγευτικά ταξίδια, σε Ηνωμένες Πολιτείες - Μεξικό, Ταϊλάνδη, Μαρόκο και Ρώμη. Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Παναγιώτης Καραλής, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing Κώστας Χαχλαδάκης και στελέχη του ομίλου.

Με μεγάλο ενθουσιασμό 150 διακεκριμένοι ασφαλιστές, ασφαλιστριές και managers ξεκίνησαν το ταξίδι τους μέσω Φρανκφούρτης για το Πουέρτο Βαγιάρτα. Μετά την εγκατάσταση του γκρουπ στο παραμυθένιο ξενοδοχείο ακολούθησε περιπατητική βόλτα γνωρίζοντας τις ομορφιές της περιοχής. Απήλαυσαν τις όμορφες παραλίες του κόλπου, ξεκούραση, μπάνιο αλλά και θαλάσσια σπορ, όπως καταδύσεις, ανακαλύπτοντας τα θαύματα του κοραλλιογενή βυθού της περιοχής που τους άφησε μια αξέχαστη εμπειρία.

Επόμενος σταθμός η εκπληκτική πόλη των Αγγέλων, το Λος Άντζελες, η τρίτη μεγαλύτερη πόλη της Αμερικής, που εντυπωσιάζει με τα μοντέρνα κτίρια και τους φαρδείς δρόμους. Επισκέφθηκαν τη Μέκκα της έβδομης τέχνης, το Χόλιγουντ. Περιηγήθηκαν στο Sunet Strip, τη Walk of Fame και το Man's Chinese Theater, με γιγαντιαία σκηνικά, καμαρίνια διάσημων ηθοποιών, ανακάλυψαν τον εσωτερικό κόσμο του θεάματος.

Στη συνέχεια είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν στο κέντρο της πόλης τη βιβλιοθήκη και το Music Center. Επίσης επισκέφθηκαν τη μυθική Σάντα Μόνικα με αρκετό ελεύθερο χρόνο για να απολαύσουν την περιοχή.

Όλο το γκρουπ επέστρεψε στην Αθήνα με τις καλύτερες εντυπώσεις και με όρεξη για καινούργιες επιτυχίες και κατακτήσεις.

Με τη συμμετοχή 170 επιτυχημένων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και managers της εταιρίας πραγματοποιήθηκε το ταξίδι στην Ταϊλάνδη.

Προορισμός το εξωτικό Μπανγκόκ με κατάληξη στο Τσα-Άμ. Είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τον ήλιο, τις ανέσεις του ξενοδοχείου και τη θάλασσα με τις ατέλειωτες παραλίες.

Έπειτα από πολύ ξεκούραση αναχώρησαν για το

Μπανγκόκ με ενδιάμεσο σταθμό τον Κήπο των Ρόδων. Ο κήπος των Ρόδων είναι ένα καταπράσινο πάρκο με εξωτικά λουλούδια, δίπλα στον ποταμό. Μέσα στο πάρκο είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν το υπέροχο ταϊλανδέζικο χωριό με διάφορα καταστήματα και να παρακολουθήσουν το τυπικό ταϊλανδέζικο πρόγραμμα στο αμφιθέατρο του πάρκου στο οποίο συμμετείχαν πάνω από 150 άτομα με παραδοσιακούς χορούς, γαμήλιες τελετές, θρησκευτικές τελετουργίες, ταϊλανδέζικο μποξ, ακόμα και εκπαιδευμένους ελέφαντες με τους οποίους μετά τη λήξη του προγράμματος όποιος ήθελε μπορούσε να κάνει μια σύντομη βόλτα.

Τελικός προορισμός το Μπανγκόκ. Πρωινή ξενάγηση στο Ναό Βατ Φρα Καέο, το «Μεγάλο Παλάτι» που συμβολίζει την ίδρυση της δυναστείας Τσακρί. Ο ναός στεγάζει την ιερότερη μορφή του Βούδα στην Ταϊλάνδη, το Σμαραγδένιο Βούδα. Στη συνέχεια η «Ανώ Αυλή» το πιο εντυπωσιακό από τα τέσσερα κτίρια του παλατιού με τις πλάκες χρυσού που διακοσμούν τον εξωτερικό χώρο.

Επίσης πολλοί είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την περιοχή του Θον Μπουρί, το οποίο ενώνεται με την Μπανγκόκ με 5 γέφυρες. Διατηρεί την παλιά εικόνα με τα χαρακτηριστικά ξύλινα σπίτια στηριζόμενα σε πασσάλους μέσα στο νερό με πολλά κανάλια, στον μεγαλύτερο ποταμό της χώρας τον Τσάο Πράγια.

Επιστροφή στην Αθήνα με ανεπανάληπτες εμπειρίες και εντυπώσεις. Όλοι έτοιμοι για καινούργιους στόχους και επιτυχίες.

Με τη συμμετοχή 200 επιτυχημένων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και managers της Nationale - Nederlanden πραγματοποιήθηκε το ταξίδι της εταιρίας στο παραμυθένιο Μαρόκο.

Πρώτος σταθμός το γοητευτικό Μαρακές. Πρωινή ξενάγηση για να θαυμάσουν τα αξιοθέατα της πόλης, το ξακουστό τζαμί της πόλης το Koutoubia, κτίριο σπάνιας αρχιτεκτονικής.

Στη συνέχεια επισκέφθηκαν το παλάτι Al Bahia, αριστούργημα του 10ου αιώνα, κατοικία του βασιλιά Ba Hmad με τα όμορφα διακοσμημένα δωμάτια του παλατιού.

Επίσης είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τη νε-

κρόπολη της Δυναστείας και τον Τύμβο των Σαυντί, όπου η διακόσμηση είναι φανερά επηρεασμένη από την Αλάμπρα της Ισπανίας, ενώ ο μυστικισμός και το μυστήριο της ατμόσφαιρας δεν αφήνουν κανέναν ασυγκίνητο. Συνεχίζοντας επισκέφθηκαν την παλιά πόλη της Μεδίνα, με τα αμέτρητα στενά σοκάκια και τα souks αποτελούν σημείο αναφοράς για τα αριστουργήματά τους.

Επόμενος σταθμός η πλατεία Djema el Fna με διάφορους πωλητές, ζογκλέρ, παραμυθιάδες, γητευτές φιδιών, μάγους και ακροβάτες ενθουσιάζουν το πλήθος με το φαντασμαγορικό θέαμα που προσφέρουν.

Τελευταίος σταθμός στη μυθική Καζαμπλάνκα, πρωινή ξενάγηση στη μεγαλύτερη πόλη του Μαρόκου, τη λεωφόρο Mohammed V, με μεγάλα εμπορικά, τράπεζες και νυχτερινές ατραξιόν. Το πιο μαγευτικό σημείο της πόλης, το παζάρι της Μεδίνας όπως ονομάζεται η παλαιά πόλη, εντυπωσίασε με την καθαριότητα και την τάξη της. Επισκέφθηκαν το περίφημο τζαμί του Hassan B', ένα αρχιτεκτονικό αριστούργημα με τον υψηλότερο μιναρέ στον κόσμο.

Όλο το γκρουπ έμεινε με τις καλύτερες εντυπώσεις και με την επιστροφή τους στην Αθήνα για μεγαλύτερες επιτυχίες.

Η Ρώμη φιλοξένησε φέτος 480 πετυχημένους ασφαλιστές, ασφαλιστριές και managers της Nationale - Nederlanden.

Στην «Αιώνια Πόλη», τη Ρώμη, όλος ο κόσμος είχε την ευκαιρία να απολαύσει τα πιο αξιόλογα αξιοθέατα της πόλης. Το Κολοσσαίο, τις κατακόμβες, την αρχαία ρωμαϊκή αγορά, το Καπιτώλιο, την εκκλησία του Σαν Πιέτρο in Βίνκολι και τις πλατείες Ρεπουμπλικα και Βενέτσια. Επίσης την ξακουστή Φοντάνα ντι Τρέβι, το Πάνθεον και τη βίλα Μποργκέζε.

Επόμενη ξενάγηση στο Τίβολι και τη Βίλα Ντ' Έστε με τους μεγαλόπρεπους εκπληκτικής διαρρύθμισης κήπους και τα 1.100 διαμορφωμένα με ιδιαίτερο τρόπο σιντριβάνιά της.

Ένα μοναδικό ταξίδι στη Ρώμη με πλούσιες εντυπώσεις για τον κόσμο της Nationale - Nederlanden για να αντλούν δύναμη ώστε να θέτουν νέους στόχους για μεγαλύτερες κατακτήσεις στο μέλλον.



Ασφάλιση της συλλογής «Αλέξανδρος 2000»

Στην ασφάλιση της συλλογής «Αλέξανδρος 2000» του καθηγητή Βαρλάμη, προχώρησε η Εθνική Ασφαλιστική για την παρουσίαση της συλλογής αυτής, σε έκθεση στις Βρυξέλλες, στις αίθουσες του Ευρωκοινοβουλίου και στο Βασιλικό Μουσείο των Βρυξελλών, έπειτα από πρόταση του Κέντρου Τέχνης Βεργίνας.

Οι ημερομηνίες της παρουσίασης ήταν 5-9.11.2001 όσον αφορά το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, ενώ η συλλογή θα εκτεθεί στο Βασιλικό Μουσείο στο διάστημα 5-16.12.2001.

Η ιδέα και η πρωτοβουλία παρουσίασης της έκθεσης στο Ευρωκοινοβούλιο ανήκε σε ομάδα Ευρωβουλευτών που την επισκέφθηκαν στο μουσείο Sculpturhalle στην Ελβετία με σκοπό να ενισχυθεί το Κοινοτικό πνεύμα.

Η ασφάλιση της έκθεσης από την εταιρία αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για το ανθρωπινό δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ εκφράζει απόλυτα τη φιλοσοφία που η εταιρία αυτή αντιπροσωπεύει.

Το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο για τις δύο εκθέσεις ανήλθε σε 542.000.000 δρχ.



Ταξίδι στην Πράγα των καλύτερων ασφαλιστικών συμβούλων

Περιπάτους σε λιθόστρωτους δρόμους, επίσκεψη σε ιστορικά και καλλιτεχνικά μνημεία, και γεύσεις παραδοσιακές τσέχικης κουζίνας είχαν την ευκαιρία να βιώσουν οι καλύτεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali Life, στο τετραήμερο ταξίδι που πραγματοποιήθηκε στην «Πόλη των 100 Πύργων», την Πράγα.

Το πρόγραμμά τους ήταν πλούσιο σε δραστηριότητες συμπεριλαμβάνοντας επισκέψεις σε μνημεία, όπως στον Πύργο της Πυριτίδας, τον καθεδρικό ναό του Αγίου Νικολάου, και στην πέτρινη γέφυρα του Καρόλου. Όμως οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali Life δεν έμειναν μόνο στην Πράγα. Επισκέφθηκαν και την πανέμορφη λουτρόπολη Κάρλοβυ Βάρου, στις όχθες του ποταμού Τέμπλα, καθιερωμένη ως ένα από τα πιο γνωστά κέντρα υγείας και ανανώωσης στην Κεντρική Ευρώπη. Πριν την αναχώρηση για την Αθήνα απόλαυσαν τις πλούσιες συλλογές του Φερδινάνδου που στεγάζονται στο Βοημικό Κάστρο Kontopiste. Το επίσημο αποχαιρετιστήριο δείπνο πραγματοποιήθηκε στο Melnik Castle.

Από το ταξίδι δεν έλειψαν και οι ευκαιρίες για ψώνια, αφού η Τσεχία έχει να προσφέρει πολλά σε είδη πορσελάνης, κρυστάλλων, πολύτιμων λίθων, και αντίκες. Με το ταξίδι, που τους επιβράβευσε για τις υψηλές αποδόσεις τους, οι καλύτεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali Life διαπίστωσαν τους λόγους που η πόλη κάποτε έφερε τον τίτλο «Χρυσή Πόλη».

Banking

Το γεγονός της συγχώνευσης Εθνικής - Alpha Πίστωσης παρουσιάζει το περιοδικό Bancassurance και Banking στο τεύχος Νοεμβρίου που κυκλοφόρησε. Η ιστορική συνεργασία Alpha - Εθνικής αποτελεί όρο επιβίωσης για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα, το οποίο μπήκε σε μια νέα περίοδο ύπαρξης και λειτουργίας επισημάνει σε άρθρο του ο Αθαν. Παπανδρόπουλος.

Τι δήλωσαν για το γεγονός οι κ. Καρατζάς, Κωστόπουλος, Πανταλάκης, Μιχαήλ και ο πρόεδρος του ΣΕΒ Λευτέρης Αντωνακόπουλος.

Επίσης, στις σελίδες του τεύχους Νοεμβρίου μπορείτε να διαβάσετε:

- Άρθρο του δημοσιογράφου - συγγραφέα Περικλή Κοροβέση: «Η αλήθεια σκοτώνεται αμαχητί».
- Άρθρο του Κωστή Παπαϊωάννου, προέδρου του ελληνικού τμήματος της Διεθνούς Αμνηστίας.
- «Οδοιπορικό στο Πακιστάν», του δημοσιογράφου Γιώργου Αυγερόπουλου.
- Αποκλειστική συνέντευξη του βουλευτή Γιώργου Αλογοσκούφη, συντονιστή ΟΔΕ Οικονομικών Νέας Δημοκρατίας: «Μπορούμε περισσότερα... αλλά με άλλη πολιτική».
- Αποκλειστική έρευνα της Eurostat. Τα γρήγορα βήματα ανάπτυξης των ελληνικών τραπεζών, όπως προκύπτουν από τα πιο πρόσφατα επεξεργασμένα στοιχεία της στατιστικής υπηρεσίας της Ε.Ε.
- Venture Capital. Ένας θεσμός ξεκινάει και στην Ελλάδα. Αποκλειστική συνέντευξη στο Β+Β του Γεώργιου Δουκίδη, προέδρου Δ.Σ. του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας.
- Αποκλειστική συνέντευξη του Κ. Μητσότακη, διευθύνοντα συμβούλου της Εθνικής Συμμετοχών: «Πώς μπορεί η Inven να "ξυπνήσει" τον ανταγωνισμό».
- Ασφάλειες κατοικιών: μια αγορά με ανάπτυξη 25% το χρόνο. Ποιες είναι οι καλύτερες που προσφέρουν οι εταιρίες;
- Web Bank: Πού πονάει το ηλεκτρονικό εμπόριο. Το χρονοδιάγραμμα της Κομισιόν. Οι βασικές αρχές της νέας νομοθεσίας, οι στόχοι και τα case studies της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.



Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός Για βρέφη από 2 μηνών και νήπια έως 6 ετών

...Για μια Χαρούμενη ματιά στη ζωή!

MANTAPINI: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 80.12.761 - 62.33.243 - FAX 62.33.243

Εγκαίνια των νέων γραφείων στο Παλαιό Φάληρο

Στις 15 Νοεμβρίου έγιναν τα εγκαίνια των νέων γραφείων του Ζώη Κοτσαρίνη, της επιθεώρησης του Γ. Παϊκόπουλου, στο Παλαιό Φάληρο. Τον αγιασμό των εγκαίνιων τέλεσε ο Εφημέριος του Ναού Αγίων Αποστόλων, Δημήτριος, ο οποίος ευχήθηκε κάθε επιτυχία στις εργασίες του γραφείου.

Από την εταιρία παρέστησαν ο γενικός διευθυντής Κων/νος Φιλίππου, ο Ευάγ. Τριανταφύλλου, διευθυντής πωλήσεων, ο Β. Θεοχάρης, διευθυντής Marketing, η Γ. Βαμβάκα, προϊσ/νη του Τομέα Ανάπτυξης Πωλήσεων Γραφείων Παραγωγής, ο Δ. Νικολάου και η Δ. Βασιλοπούλου, προϊσ/νοι Τμημάτων Ανάπτυξης Γραφείων Παραγωγής, η Χ. Βρεττού, προϊσ/νη Τμήματος Διαχείρισης Γραφείων Παραγωγής και οι Παν/της Γλεντής και Π. Καμίτσης, επιθεωρητές πωλήσεων.



Από το γραφείο παρόντες ήταν ο Γεώργιος Παϊκόπουλος, επιθεωρητής πωλήσεων, ο Χρ. Χρυσολόγος προϊστάμενος Γραφείου Πωλήσεων, καθώς και ο Ζώης Κοτσαρίνης, προϊστάμενος του νέου γραφείου, με τους συνεργάτες του. Επίσης με την παρουσία τους τίμησαν την εκδήλωση ο δήμαρχος Παλαιού Φαλήρου Δημήτριος Καψάνης και εκδότες του κλαδικού Τύπου. Η μεγάλη ανταπόκριση των καλεσμένων ήταν η καλύτερη απόδειξη ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η ηγέτιδα της ασφαλιστικής αγοράς και το ανθρώπινο δυναμικό της εγγύηση για την επιτυχημένη συνέχιση της πορείας της.



Η Executive Insurance Brokers (Όμιλος Εταιριών Σφακιανάκη)
ενδιαφέρεται να προσλάβει
2 έμπειρους
Ασφαλιστικούς Συμβούλους.
Αποστείλατε βιογραφικό με email:
insbrk@executive.gr
ή με fax: **3461378**



Ιστορική συγχώνευση

Ιστορικής σημασίας γεγονός για τον όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας αποτελεί η συγχώνευση των δύο ασφαλιστικών εταιριών, της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, την οποία ανακοίνωσαν πρόσφατα, κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου, ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος των δύο εταιριών Αντώνης Χασιώτης και ο διευθύνων σύμβουλος Τριανταφύλλος Λυσιμάχου.

Ο κ. Χασιώτης δήλωσε ότι οι δύο εταιρίες ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, με την είσοδό τους στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, συνέβαλαν στην ενίσχυση του κύρους του ομίλου και στη δημιουργία υπεραξιών.

Με το νέο σχήμα, τόνισε, οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και ο όμιλος γενικότερα, δημιουργούν τις προϋποθέσεις προκειμένου να αξιοποιήσουν ακόμα πιο αποτελεσματικά τις δυνατότητες για μια πιο επιθετική πορεία τόσο στην εγχώρια όσο και στην ευρωπαϊκή αγορά.

Ο κ. Λυσιμάχου επισήμανε ότι οι συνθήκες της αγοράς επέβαλαν μια τέτοια εξέλιξη, καθώς ο ανταγωνισμός, ιδιαίτερα μετά την είσοδο στην ΟΝΕ, επεκτάθηκε στον ευρωπαϊκό στίβο και ο επιμερισμός των δυνάμεων αποτελεί πάντοτε τροχοπέδη στις όποιες προσπάθειες για ανάπτυξη και επέκταση.

Η απόφασή μας αυτή, πρόσθεσε ο κ. Λυσιμάχου, σκοπό έχει:

- Τη δημιουργία μιας νέας εταιρίας, σχεδιασμένης στη βάση σύγχρονων αντιλήψεων, οι οποίες έχουν πλέον επικρατήσει στη διεθνή αγορά, για την ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών.
- Την αύξηση της παραγωγής και του μεριδίου αγοράς, με την υλοποίηση σειράς ακόμα πιο ευέλικτων αναπτυξιακών προγραμμάτων και τις συνεργείες όλων των εταιριών του ομίλου.
- Την εκμετάλλευση οικονομικών κλίμακας και τη μείωση του κόστους, οι οποίες θα επιτρέψουν την περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Την εκμετάλλευση φορολογικών και νομικών ευκαιριών.
- Την επέκταση της πελατειακής βάσης.

Το ισχυρό πλεονέκτημα και του ενιαίου πλέον ασφαλιστικού φορέα του ομίλου της ΑΤΕ παραμένει η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού της, των στελεχών και των συνεργατών της, τόνισε ο κ. Λυσιμάχου. Η νέα εταιρία, η οποία θα προκύψει από την απορρόφηση της Αγροτικής Ζωής από την Αγροτική Ασφαλιστική σύμφωνα με το ν.δ. 2166/93, θα δώσει έμφαση σε μια πελατοκεντρική προσέγγιση της αγοράς, στην πλήρη αξιοποίηση της τεχνολογίας της πληροφορικής και στην αποκέντρωση των δραστηριοτήτων της.

Η λειτουργία των δύο νέων εξειδικευμένων εταιριών, πρόσθεσε ο κ. Λυσιμάχου, της bancassurance που θα γίνει με τη συνεργασία της ιταλικής San Paolo και της εταιρίας πιστώσεων σε συνεργασία με τη γερμανική Gerling, όπως επίσης και των υποκαταστημάτων στη Γερμανία και της ρουμανικής εταιρίας, που προβλέπεται να λειτουργήσει μέσα στο 2002, θα αποτελέσουν, μεταξύ άλλων, σημαντική «προϊκα» για το νέο φορέα.

Τέλος αναφερόμενος σε διαδικαστικά θέματα της συγχώνευσης ο κ. Λυσιμάχου δήλωσε ότι η ημερομηνία του ισολογισμού μετασχηματισμού θα είναι η 31η Δεκεμβρίου 2001. Η νομική συγχώνευση των εταιριών προβλέπεται να ολοκληρωθεί τον Ιούνιο του 2002.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε επίσης στην ιδιαίτερα ικανοποιητική πορεία των δύο εταιριών το εννεάμηνο του 2001 σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Τόσο η Αγροτική Ασφαλιστική όσο και η Αγροτική Ζωή εμφάνισαν σημαντική αύξηση εργασιών αλλά και κέρδη σε μια περίοδο κατά την οποία το σύνολο σχεδόν της ασφαλιστικής αγοράς εμφανίζει πτώση. Το γεγονός ότι οι δύο εταιρίες αντιστάθηκαν σθεναρά στο πλήγμα που δέχθηκε η χρηματαγορά τον τελευταίο χρόνο αποτελεί απόδειξη των ισχυρών βάσεων που διαθέτουν, αλλά και της ορθότητας των μέχρι τώρα επιλογών του μετόχου και των διοικήσεών τους.



ΕΥΝΑΤΙΑ
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Για ασφαλιστές με στόχους...

ΚΑΪΡΟ - ΒΙΕΝΝΗ - ΠΑΡΙΣΙ - ΛΟΝΔΙΝΟ
ΚΟΠΕΝΧΑΓΗ - ΜΑΔΡΙΤΗ - ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ
ΡΩΜΗ - ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ - ΠΡΑΓΑ - ΜΑΛΤΑ - ΚΥΠΡΟ

Η ΕΥΝΑΤΙΑ
σας δείχνει το δρόμο...

ΚΕΡΔΙΣΤΕ
2 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ
ΚΑΙ
12 ΤΑΞΙΔΙΑ
σε προορισμό της επιλογής σας

ΤΗΛ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: 01-95.77.802

The Contact Center

Το δύσκολο πέρασμα στις ενοποιημένες υπηρεσίες και το μεγάλο στοίχημα

Αν θεωρήσουμε την επικοινωνία ως το ρόδο των πάσης φύσεως επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, θα λέγαμε ότι δεν θα μπορούσε παρά να έχει και τα δικά της αγκάθια. Όπως μάλιστα δείχνουν τα μηνύματα από το εξωτερικό τα πρώτα – επενδυτικά – «τσιμπήματα» θα τα δεχτεί σύντομα και ο ασφαλιστικός κλάδος. Ένας κλάδος ο οποίος τα προηγούμενα χρόνια επένδυσε ένα μεγάλο μέρος του προϋπολογισμού του στην όσο το δυνατό καλύτερη αποκατάσταση των επικοινωνιών του, ρίχνοντας εν πολλοίς το βάρος σε σύγχρονα τηλεπικοινωνιακά κέντρα και βέβαια σε όσα συνεπάγονται αυτά. Ανθρώπινο δυναμικό, εκπαίδευση και υποδομή βρέθηκαν στις υψηλότερες θέσεις του συστήματος προτεραιοτήτων του κλάδου, με την τελευταία μάλιστα να διπλασιάζει τα επενδυτικά της νούμερα στις Ηνωμένες Πολιτείες από το 1998 μέχρι και σήμερα. Δύσκολα όμως ένας έμπειρος παρατηρητής δεν θα αναγνώριζε στο πρόσωπο αυτών των επενδύσεων τη μελλοντική τους εξέλιξη. Το Internet είχε ήδη κάνει την εμφάνισή του στον επιχειρηματικό κόσμο και η – ούτως ή άλλως θεμελιώδης – αναζήτηση για ένα συνολικό επικοινωνιακό μοντέλο έβλεπε να ανοίγει μπροστά της ένας δύσκολος πλην όμως ουσιαστικός δρόμος. Και η γέφυρα γι' αυτόν δεν θα μπορούσε παρά να είναι η ενοποίηση των τηλεπικοινωνιακών συστημάτων σε αυτό που σταδιακά καλείται «Contact Center». Το integration των ήδη υπάρχοντων κέντρων με τα καινούργια κανάλια επικοινωνίας (Non traditional channels) έχει ήδη γίνει ο μόνιμος πονοκέφαλος των IT – και όχι μόνο – managers, σε έναν κλάδο που στράφηκε αναπόφευκτα στην αναζήτηση λύσεων μιας μεγάλης σειράς προβλημάτων. Είναι άλλωστε εμφανείς δύο σημαντικές παράμετροι που η κάθε μία απαιτεί τη δική της αντιμετώπιση. Η

πρώτη αφορά τον συνδυασμό που απαιτείται τόσο από την πλευρά των εταιριών παροχής υπηρεσιών τηλεφωνίας όσο και από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιριών. Η δεύτερη η αναγκαιότητα για όχι μια απλή συνδυαστική παλαιών και νέων τεχνολογιών, αλλά η επιδίωξη της ενοποίησής τους σε μια πελατοκεντρική βάση που να θυμίζει στην εφαρμογή της – όσο είναι δυνατό – απλές φιλικές μεθόδους. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι ο δρόμος για την αποδοτικότερη διαχείριση πελατών και ένα ολοκληρωμένο CRM (Customer Relationship Management) περνάει μέσα από την ενοποίηση των συστημάτων και οι ειδικοί αναλυτές δείχνουν να συμφωνούν σε δύο λύσεις. Όπως επισημαίνει μάλιστα ο Brad Adrian, ειδικός αναλυτής της Gartner Financial Services, «οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν βασικά δύο δρόμους. Να επιλέξουν ένα έτοιμο σύστημα ή να επιλέξουν τις καλύτερες εφαρμογές - λύσεις από πωλητές και να τις συνενώσουν σε ένα ενιαίο σύνολο». Στο ίδιο πνεύμα, οι εταιρίες που προσφέρουν λύσεις CRM προσθέτουν ήδη στοιχεία στα προγράμματά τους προκειμένου να υποστηρίξουν και όχι παραδοσιακές μεθόδους, όπως το web, το e-mail, χωρίς την αναμενόμενη όμως στιγμή επιτυχία ειδικά για τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες - οι οποίες στην πλειονότητά τους διαθέτουν

μεγάλα mainframe συστήματα κατασκευασμένα ειδικά γι' αυτές. Τα πρώτα αισιόδοξα μηνύματα και παράλληλα οι πρώτες λύσεις δείχνουν να έρχονται από το web και τις εφαρμογές που συνδέονται άμεσα με το συγκεκριμένο περιβάλλον. Ήδη, κάποιες εταιρίες στις Ηνωμένες Πολιτείες στρέφονται στις screen - scraping*, όπως ονομάζονται, τεχνολογίες προκειμένου να πετύχουν μια πρώτη ενοποίηση, με χαρακτηριστικότερο παράδειγμα αυτό του Blue Cross Blue Shield of South Carolina, το οποίο χρησιμοποιεί με ιδιαίτερη επιτυχία δύο τέτοια προϊόντα όπως είναι το Direct Talk της IBM. Αν και η παραπάνω λύση δείχνει μέχρι στιγμής να σκοντάφτει στην ταχύτητα, δεν είναι λίγοι οι υποστηρικτές τους καθώς φέρνουν σαν επιχείρημα μια σαφώς διαδικτυακή θέση. Τη θέση που λέει ότι οι υπηρεσίες που παρέχει μια εταιρία μέσω Internet δεν είναι στιγμιαίες αλλά στην πραγματικότητα αποτελούν τον θύλακα όλων των δραστηριοτήτων που έχει ο πελάτης με την εταιρία. * Screen - scraping: Καλούνται επίσης και «frontware», και αποτελούν τις λύσεις σε επίπεδο προγραμμάτων προκειμένου, μέσω ενός φιλικού (γραφικού συνήθως) περιβάλλοντος, να δίνουν στοιχεία που προέρχονται από mainframe συστήματα τα οποία λειτουργούν κατά κόρον σε μη γραφικά περιβάλλοντα (character - based systems).

Insurance Call Center Spending By Category (in millions)

Service	Telephony	Middleware	Customer
2000	\$63	\$61	\$53
2001	\$110	\$146	\$98
2002	\$189	\$331	\$197
2003	\$345	\$707	\$393
2004	\$497	\$1.285	\$580
2005	\$589	\$1.929	\$654

Portnet:

Ανανέωση για το portal της ναυτιλίας

Με στόχο τις αυξημένες δυνατότητες επικοινωνίας και τη χρηστικότητα, το πρώτο πολυσυλλεκτικό - portal site για τη ναυτιλία και τον Πειραιά πραγματοποίησε μια ριζική ανανέωση και έδωσε πρόσφατα στη δημοσιότητα την καινούργια έκδοσή του. Ο λόγος για το web site Portnet.gr (<http://www.portnet.gr/>) το οποίο μετά την τελευταία αναβάθμισή του εξελίσσεται σε ένα πραγματικό σημείο αναφοράς τόσο για τον όγκο των πληροφοριών του όσο και για την – επιτυχημένη μέχρι στιγμής – προσπάθειά του να καλύψει όλες τις παραμέτρους της θεματολογίας του. Η ενδυνάμωση της πλοήγησης του site συνδυάστηκε με την παροχή ακόμη περισσότερων ειδικών πληροφοριών για τη ναυτιλία και τον Πειραιά, καθώς και με τον εμπλουτισμό των θεματικών καταλόγων του. Παράλληλα, μαζί με τις νέες προτάσεις για τους επισκέπτες του το Portnet περιλαμβάνει πλέον μια μεγάλη γκάμα υπηρεσιών και ενοτήτων που αναβαθμίζονται και ανανεώνονται συνεχώς, ενώ παρέχει ολοκληρωμένη online ενημέρωση, από έμπειρους ναυτιλιακούς, πολιτικούς, αλλά και αθλητικούς συντάκτες. Στις επιμέρους κατηγορίες του site, ο επισκέπτης μπορεί να ενημερωθεί για όλες τις εξελίξεις στον χώρο της ναυτιλίας, των επιχειρήσεων, του τουρισμού, της εκπαίδευσης, της τεχνολογίας, των σπορ, να αναζητήσει πληροφορίες μέσω των μηχανών αναζήτησης ή ακόμη να επικοινωνήσει μέσω του συστήματος ζωντανής ανταλλαγής μηνυμάτων (chat) και να ανταλλάξει τις απόψεις του. Ιδιαίτερη δε μνεία θα πρέπει να κάνουμε στους ειδικούς καταλόγους του Portnet, οι οποίοι περιλαμβάνουν χρήσιμα στοιχεία για όλο το δήμο και τις επιμέρους υπηρεσίες του βοηθώντας έτσι σημαντικά τον όποιο ενδιαφερόμενο και ενισχύοντας με τον τρόπο αυτό το περιεχόμενό του και ενδεχομένως την επισκεψιμότητά του - γεγονός που έχει ήδη επηρεάσει θετικά τη διαφημιστική του αξιοποίηση. Τον ανασχεδιασμό και την ανάπτυξη του site επιμελήθηκε η εταιρία ΑΠΩΗ Α.Ε., η οποία δραστηριοποιείται στον χώρο παροχής υπηρεσιών Internet μέσω του Internet Service Provider APOPSINET. (<http://apopsinet.gr/>)

Nimda. Συνέχεια με τον καινούργιο ιό

Οίος Nimda, ο οποίος χτύπησε το Internet στις αρχές Οκτωβρίου αναστατώνοντας για μια ακόμα φορά τους χρήστες αλλά και τους διαχειριστές συστημάτων, φαίνεται ότι ενδέχεται να ξαναεμφανιστεί, καθώς ειδικοί σε θέματα ασφαλείας και ιών από το κέντρο ARIS (Attack Registry and Intelligence Service - <http://aris.securityfocus.com/>) ανακάλυψαν στον κώδικα προγραμματισμού του ιού στοιχεία που δείχνουν ότι ο κατασκευαστής του είχε προβλέψει και μια δεύτερη επίθεση. Όπως έχει γραφτεί κατ' επανάληψη, το θέμα των ιών στους υπολογιστές δεν είναι απλό και απαιτεί ιδιαίτερη αντιμετώπιση. Οι ειδικοί φοβούνται ότι οι νέοι ιοί θα γίνονται όλο και πιο «έξυπνοι» και ότι η αντιμετώπισή τους δεν θα είναι τόσο απλή - αν θεωρείται σήμερα απλή. Ως εκ τούτου οι χρήστες θα πρέπει να αντιμετωπίσουν πλέον σοβαρά το θέμα της διαρκούς ανανέωσης του αντι-ικού λογισμικού τους, ενώ θα είναι φρόνιμο να εντάξουν στο πρόγραμμά τους κάποιες επισκέψεις από τα web sites εταιριών που σχεδιάζουν τα ανάλογα προγράμματα (χαρακτηριστικότερο παράδειγμα το αντι-ικό κέντρο της εταιρίας Symantec στη διεύθυνση <http://www.symantec.com/avcenter/>), οι οποίες μπορούν να εξασφαλίσουν καλύτερη ενημέρωση και προστασία.

News

■ Τρεις από τις εταιρίες του χώρου του Internet σημείωσαν σημαντική παρουσία στη 15η έκθεση Infosystem, την έκθεση τεχνολογίας πληροφορικής που φιλοξενείται στο χώρο της ΔΕΘ. Οι εταιρίες ήταν οι FORTHnet (<http://www.forthnet.gr/>), OTEnet (<http://www.otenet.gr/>) και Compulink (<http://www.compulink.gr/>) οι οποίες παρουσίασαν νέα προϊόντα και υπηρεσίες, καθώς και τη συνολική τους πορεία στον επιχειρηματικό χώρο της Ελλάδας και των Βαλκανίων.

■ Με πρότυπο ποιότητας ISO 9001:2000 πιστοποιήθηκε η Internet Hellas AE (<http://www.internet.gr/>), μέλος των ομίλων Δέλτα Singular και Space Hellas. Η πιστοποίηση αφορά την εφαρμογή συστήματος ποιότητας στο σύνολο των δραστηριοτήτων της εταιρίας (σχεδιασμός, ανάπτυξη και διάθεση προϊόντων/υπηρεσιών και λύσεων Διαδικτύου και συστημάτων επικοινωνιών, μελέτη και διαχείριση έργων πληροφορικής σχετικών με το διαδίκτυο, εγκατάσταση, συντήρηση και υποστήριξη των παραπάνω και εκπαίδευση).

■ Δύο ακόμα ηλεκτρονικές παρουσίες ανέλαβε να εγκαταστήσει στο διαδίκτυο η Compulink (<http://www.compulink.gr/>). Τα δύο νέα έργα προέρχονται από το χώρο της ναυτιλίας και το χώρο της εκπαίδευσης, με την υλοποίηση μιας πρωτοποριακής στην Ελλάδα εφαρμογής για λογαριασμό της εταιρίας προμηθειών ναυτιλιακού υλικού «Vanos» και τη δημιουργία ενός δυναμικού site του ομίλου «ΚΟΡΕΛΚΟ», αντιστοίχως.

■ Μια από τις πρώτες όψεις της τεχνολογίας που πρόκειται να υποφέρει τις συνέπειες της τρομοκρατικής επίθεσης στις ΗΠΑ είναι η τεχνολογία κρυπτογράφησης. Ήδη έχουν ξεκινήσει οι πρώτες ανακοινώσεις για περιορισμό των αλγορίθμων κρυπτογράφησης, καθώς οι δικαστικές αρχές των ΗΠΑ έχουν πλέον ισχυρά επιχειρήματα για το πόσο οι τεχνολογίες αυτές δυσχεραίνουν την παρακολούθηση των επικοινωνιών των τρομοκρατών.

■ Την πιο εύκολη ενεργοποίηση του συστήματος Carnivore, το οποίο επιτρέπει την παρακολούθηση των e-mail στο δίκτυο, πρότεινε ο υπ. Δικαιοσύνης των ΗΠΑ, στο πλαίσιο του νέου νόμου περί κινητοποίησης κατά της τρομοκρατίας. Οι ανακοινώσεις των γερουσιαστών οι οποίοι εξετάζουν το θέμα πάντως αναφέρουν ότι «σε τέτοιες στιγμές δεν μπορεί να υπάρχει ευαισθησία σε θέματα απορρήτου των δεδομένων».

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Κοινωνικές προσφορές από το Ινστιτούτο Ψηφιακής Ιατρικής

Στη χορηγία ομάδων ψηφιακών ιατρικών προχώρησε το Ινστιτούτο Ψηφιακής Ιατρικής (<http://www.asklipios.org>), προκειμένου να διευκολύνει τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας αλλά και τη διάδοση των νέων τεχνολογιών στην Ιατρική. Οι ομάδες ψηφιακών ιατρικών θα βοηθήσουν στην αξιολόγηση σε ειδικές κατηγορίες ιατρών και συγκεκριμένες περιοχές, ενώ μέσω των ήδη υλοποιημένων προσφορών καλύπτεται η δωρεάν προσφορά από το IatroClub σε όλους τους αγροτικούς ιατρούς της χώρας, του προσωπικού τους ψηφιακού ιατρείου και της σύνδεσής τους με το Ψηφιακό Ιατρικό Δίκτυο καθώς και μια σειρά ακόμα προ-

σφορών. Μεταξύ αυτών, η άμεση εισαγωγή των νέων ιατρών στις νέες τεχνολογίες, η βελτίωση στην παροχή ιατρικών υπηρεσιών, μέσω των αγροτικών ιατρών (περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση <http://freespeech.org/iatroclub/vo.htm>) καθώς και η χορηγία από την Polyplano Euroconsultants μέσω του δήμου Θεσσαλονίκης 50 αδειών ψηφιακών ιατρικών για εγκατάσταση στην πόλη της Θεσσαλονίκης (<http://www.ergani.gr/diktyo/polyplano>). Θα πρέπει επίσης να αναφέρουμε την εγκατάσταση από την IMCA σε τουριστικές περιοχές του δικτύου Host Medicine Network με παροχή απεριόριστου αριθμού ψηφιακών ιατρικών

στην αγγλική γλώσσα κατόπιν σύμβασης για την εξυπηρέτηση των επισκεπτών (<http://www.travelmed.asklipios.org/>), την ανάληψη εκ μέρους του πρότυπου κέντρου αποκατάστασης KIBΩΤΟΣ της διεύθυνσης του Access Kozani Network, το οποίο είναι και το δεύτερο δίκτυο της σειράς Access για την ολοκληρωμένη υποστήριξη των ατόμων με ειδικές ανάγκες, καθώς και την εγκατάσταση από τον «Ασκληπιό» – και έπειτα από συμφωνία με το Κέντρο Τηλεκαρδιολογίας Teleheart – σε ιατρεία σε όλη την Ελλάδα των τερματικών του Teleheart. Ειδικά δε το τελευταίο αφορά τον φορητό ψηφιακό καρδιογράφο με άμεση αποστολή σήματος και διάγνωση σε πραγματικό χρόνο.

Superfast Ferries.

Καινούργιο site με τη σφραγίδα της Box Up Solutions

Η εταιρία Box Up Solutions (<http://www.boxupsolutions.com/>) υπογράφει την καινούργια web παρουσία της SuperFast Ferries (<http://www.superfast.com/>). Πρόκειται για ένα από τα πλέον φιλόδοξα εταιρικά sites, καθώς η ριζική του ανανέωση και ο επανασχεδιασμός του δεν κατευθύνθηκαν σε μια απλή – ή έστω τεχνολογικά εξελιγμένη – βιτρίνα της εταιρίας στο Internet, αλλά διαθέτει όλα τα στοιχεία που απαιτούνται για να κινηθεί προς την κατεύθυνση αυτού που έχει καθιερωθεί να αποκαλείται portal. Οι επισκέπτες του site μπορούν να βρουν όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται όσον αφορά τις τιμές, τα δρομολόγια, τους προορισμούς, τις ειδικές προσφο-

ρές, τη διαδικασία επιβίβασης καθώς επίσης και τη δυνατότητα online κρατήσεων θέσεων και την πληρωμή με πιστωτική κάρτα. Αξίζει να σημειωθεί δε ότι το site καλύπτει την Αδριατική και τη Βαλτική θάλασσα όπου η εταιρία εκτελεί δρομολόγια, καθώς και τη Βόρειο θάλασσα, όπου θα ξεκινήσει δρομολόγια, μεταξύ Σκωτίας και Βελγίου, το Μάιο του 2002. Για τη δημιουργία του web site η Box Up Solutions χρησιμοποίησε προϊόντα ανάπτυξης Microsoft που περιλαμβάνουν το Visual InterDev 6, τη βάση δεδομένων SQL Server 2000 και τεχνολογίες HTML, Active Server Pages, ADO και Java Script. Το σύστημα ηλεκτρονικών συναλλαγών είναι πιστοποιημένο από την κορυφαία στο χώρο αυτό, Veri-

Sign, ενώ το εργαλείο αναζήτησης υπογράφει η μηχανή αναζήτησης Atomz. Όσον αφορά δε τη διαχείρισή του, θα γίνεται απευθείας από την ίδια τη Superfast Ferries μέσω του εργαλείου eHive, το οποίο έχει δημιουργήσει η Box Up Solutions και το οποίο δίνει τη δυνατότητα στην κάτοχο εταιρία να διαμορφώνει το περιεχόμενο του web site διαρκώς σύμφωνα με τις εξελίξεις. Οι σελίδες του site επιβεβαιώνουν σαφώς Internet-ικά τη θέση της εταιρίας στον τομέα της ελληνικής ναυτιλίας και έχουν ήδη αναπτυχθεί στα αγγλικά και γερμανικά, ενώ σύντομα θα είναι έτοιμες και σε τέσσερις ακόμα γλώσσες (ελληνικά, ιταλικά, φινλανδικά και σουηδικά).

Η πρώτη έρευνα στην Ελλάδα για το CRM

Ραγδαία ανάπτυξη του CRM στην ελληνική αγορά προβλέπεται σύμφωνα με online έρευνα που διενεργήθηκε από το www.CRM2day.com ανάμεσα σε 557 στελέχη επιχειρήσεων από τη Νότια, Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Λίγες ημέρες ύστερα από την παρουσίαση του νέου CRM2day.com, που έχει σαν στόχο πλέον να πρωταγωνιστήσει σε παγκόσμιο επίπεδο, η δημοσίευση αυτής της έρευνας έρχεται να επιβεβαιώσει τις προβλέψεις για την ανάδειξη μιας νέας αγοράς προϊόντων και υπηρεσιών στην Ελλάδα. Τα κύρια σημεία της έρευνας, όπως θα δούμε, συγκλίνουν προς την κατεύθυνση που φωτογραφίζει ότι το Customer Relationship Management αποτελεί μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις τους τα προσεχή χρόνια. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι με ποσοστό 58%, οι Έλληνες επαγγελματίες θεωρούν πολύ σημαντικό θέμα για την επιχείρησή τους να υιοθετήσει την CRM προσέγγιση εντός των επόμενων 12 μηνών, ενώ ο σημαντικότερος στόχος (24%) που επιδιώκουν να επιτύχουν οι ελληνικές επιχειρήσεις μέσα από το CRM είναι η διατήρηση των υφιστάμενων πελατών, καθώς και η αποτελεσματική διαχείριση των αιτημάτων τους (21%). Οι παραπάνω στόχοι διαφοροποιούνται σε μεγάλο βαθμό στις υπόλοιπες χώρες. Βασικότερες αιτίες γι' αυτά τα ποσοστά αποτελούν το υψηλό επίπεδο ωριμότητας της ελληνικής αγοράς και ο σχετικός κορεσμός που παρουσιάζεται σε μεγάλες αγορές (π.χ. τηλεπικοινωνίες). Ένα άλλο σημείο που αξίζει να επισημάνουμε είναι η παγκόσμια αναγνώριση του World Wide Web σαν ένα νέο, αποδοτικό και εναλλακτικό δίκτυο παροχής υπηρεσιών και μείωσης του λειτουργικού κόστους των επιχειρήσεων, καθώς αποδεικνύεται ότι σταδιακά υιοθετείται και από τις ελληνικές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με την έρευνα, η παροχή online υπηρεσιών υποστήριξης και εξυπηρέτησης της πελατειακής βάσης (online customer service & support) αποτελεί έναν από τους άμεσους στόχους για το 62% των ελληνικών επιχειρήσεων, στοιχείο που συνηγορεί στην προσδοκία αύξησης των επενδύσεων σε νέες τεχνολογίες και διαδικτυακές εφαρμογές. Η έρευνα διενεργήθηκε και αναλύθηκε από το www.CRM2day.com μέσω online εφαρμογής, κατά την περίοδο 5 Ιουνίου έως 5 Σεπτεμβρίου 2001, ενώ τα αναλυτικά αποτελέσματα, συγκριτικά στοιχεία, πίνακες και διαγράμματα της έρευνας παρουσιάζονται αναλυτικά στη διεύθυνση <http://www.crm2day.com/survey-zone/survey.shtml>

■ Στη νέα εκδοχή της διάσημης σουίτας γραφείου Office της Microsoft (<http://www.msoffice.com/>) φαίνεται πως έχει εναποθέσει πολλές ελπίδες η Apple Computer (<http://www.apple.com/>). Ο ιστορικός κατασκευαστής υπολογιστών προσδοκά το πακέτο της Microsoft να υποστηρίξει το νέο λειτουργικό σύστημά του, το OS X, καθώς και το νέο Office θα χρησιμοποιεί πολλά χαρακτηριστικά του OS X.

■ Μια νέα τεχνολογία, η οποία φιλοδοξεί να βελτιώσει τη χρήση των μηχανών αναζήτησης του Internet (Altavista, Lycos κ.λπ.), εισάγει η εταιρία H5 Technologies (<http://www.h5technologies.com/>). Η τεχνολογία αυτή θα στηριχτεί στη λογική της συγκρίσεως μεταξύ παρόμοιων ερευνών διαφορετικών χρηστών, καθώς οι ειδικοί συμφωνούν ότι χρήστες που διεξάγουν παρόμοιες έρευνες, ικανοποιούνται με παρόμοια αποτελέσματα.

■ Το Ανώτατο Δικαστήριο των ΗΠΑ απέρριψε προσφυγή της Microsoft (http://www.microsoft.com) να διακοπεί η δικαστική διαδικασία κατά της μεγάλης εταιρίας. Η προσφυγή της εταιρίας στηρίχθηκε στο ότι το Εφετείο απέρριψε κάποια από τα ευρήματα του δικαστή T. Π. Τζάκσον (ο οποίος δίκασε την πρώτη φάση της διαδικασίας), καθώς και την απόφαση διάσπασης της εταιρίας.

■ Μέσω της επιστημονικής κοινότητας ανανεώνεται το ενδιαφέρον για τη γλώσσα VRML (Virtual Reality Modeling Language), η οποία επιτρέπει στα web sites να περιλαμβάνουν στις σελίδες τους τρισδιάστατα περιβάλλοντα. Τα Πανεπιστήμια του Μίσιγκαν και του Μάντσεστερ, καθώς και το Εθνικό Ιστορικό Μουσείο των ΗΠΑ, ήδη προσφέρουν στους επισκέπτες των sites τους τη δυνατότητα να δουν σε περιβάλλον VRML, θέματα σχετικά με την αρχαιολογία και τη γεωλογία.

■ Η παράνομη ανταλλαγή ψηφιοποιημένων κινηματογραφικών ταινιών μέσω Internet έρχεται μετά τα MP3 να ταραξεί τους φορείς προστασίας πνευματικών δικαιωμάτων. Η συγκεκριμένη δραστηριότητα παρουσιάζει και ένα ακόμα πρόβλημα - την τεράστια κατανάλωση δικτυακών πόρων. Οι ταινίες είναι τεράστια αρχεία και η ανταλλαγή τους δημιουργεί κυκλοφοριακές συμφουρήσεις στα δίκτυα τόσο των ΗΠΑ όσο και του υπόλοιπου κόσμου.

Μόνο στο «ΝΑΙ»

Καλό 2002! Για έναν τυχερό χρόνο κάθε χρόνο!

«Τυχερά» είναι τα χρόνια μας αν και εμείς κάνουμε κάτι για να είναι τυχερά. Κυρίως αν προσέχουμε τη ζωή μας, αν έχουμε αξίες να πιστεύουμε, αν έχουμε ιδανικά, πειθαρχία σε κανόνες ηθικούς, πατροπαράδοτους αυτού του τόπου, αν έχουμε οδηγούς στη ζωή μας που δεν θα μας οδηγήσουν σε κακά μονοπάτια. Χέρι-χέρι έφτασε και στα δικά μας χέρια κάτι ενδιαφέρον, ο πίνακας που δημοσιεύουμε. Πού, πώς, ποιος κ.λπ. δεν ψάξαμε παραπέρα. Αντιγράψαμε το κιτρινωμένο χαρτί που φύλαγε κάποιος Αγιορείτης μοναχός και το δημοσιεύουμε. Οι μυστικές οδηγίες χρήσεως ζωής διαβάζονται ξεκινώντας από το «Μη» και προχωρούν με το αραβικό σύστημα πάνω-κάτω... Πάμε παρέα:



Ηθικά παραγγέλματα των Αράβων ιερέων, ευρεθέντα επί τινος πλακόσ
εν τοις ερειπίοις της εν Αγιωνύμω Ορει Περσεπόλεως

Λέγεις	Γιγνώσκεις	Ο λέγων	Γιγνώσκει	Είπει	Δεν αρμόζει
Πράττεις	Δύνασαι	Ο πράττων	Δύναται	Ποιήσει	Δεν πρέπει
Πιστεύεις	Ακούεις	Ο πιστεύων	Ακούει	Πιστεύσει	Δεν είναι
Εξοδεύεις	Έχεις	Ο εξοδεύων	Έχει	Εξοδεύσει	Δεν έχει
Κρίνεις	Βλέπεις	Ο κρίνων	Βλέπει	Κρίνει	Δεν υπάρχει
Μη	Παν ότι	Διότι	Παν ότι	Συχνάκις θέλει	ό,τι

* Πηγή: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ

- Μη λέγεις παν ότι «γιγνώσκεις διότι ο Λέγων παν ότι γιγνώσκει συχνάκις θέλει είπει ό,τι δεν αρμόζει.
 - Μη πράττεις παν ότι δύνασαι, διότι ο πράττων παν ότι δύναται συχνάκις θέλει ποιήσει ό,τι δεν πρέπει.
 - Μη πιστεύεις παν ότι ακούεις, διότι ο πιστεύων παν ότι ακούει συχνάκις θέλει πιστεύσει ό,τι δεν είναι.
 - Μη εξοδεύεις παν ότι έχεις, διότι ο εξοδεύων παν ότι έχει συχνάκις θέλει εξοδεύσει ό,τι δεν έχει.
 - Μη κρίνεις παν ότι βλέπεις, διότι ο κρίνων παν ότι βλέπει συχνάκις θέλει κρίνει ό,τι δεν υπάρχει.
- Ίσως να κρύβονται και άλλοι συνδυασμοί μέσα στον πίνακα. Παίξτε μόνοι σας...

Βέβαια αυτό είναι ένα μικρό «κάτι» μπροστά στους κανόνες των ιερών βιβλίων της Αγίας Γραφής, που είναι ο μεγάλος ΟΔΗΓΟΣ ζωής. Όμως, επειδή όλα χρειάζονται, πιστεύουμε ότι χωρίς κανόνες δεν υπάρχει δημιουργία και αρμονία. Το χαρτί αυτό, που μου έδωσε ο καλός φίλος Παναγιώτης Ρούσσος μια Κυριακή στα Μελίσσια, ίσως βοηθήσει πολύ κάποιους που νιώθουν μέσα τους το χάος της αμφιβολίας και του αποπροσανατολισμού, να φθάσουν σε μεγαλύτερους οδηγούς. Χρειάζονται και οι πυξίδες όταν το καράβι της ζωής μας χάνει τους δρόμους του στα πέλαγα.

Τότε που πρέπει «κάτι» να κάνεις, δεν μπορείς να πεις «είμαι αμέτοχος», «είμαι εκτός», «είμαι ανεξάρτητος». Μα πρέπει να κάνεις κάτι οπωσδήποτε. Είναι στιγμή του «Γεννηθήτω». Διάβασα κάπου ότι ένα ολόψυχο «γεννηθήτω το θέλημά Σου» είπε η Παναγία και κατέβηκε ο Θεός στη Γη. Ένα πρόθυμο γεννηθήτω το θέλημά Σου είπε και ο Χριστός στο Γολγοθά και σηκώθηκε μαζί του ο άνθρωπος στον ουρανό».

Με την προϋπόθεση ότι ισχύει το ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ του «ΝΑΙ» και αναφέρεται η πηγή, βγάλτε φωτοτυπίες ή αντιγράψτε τον πίνακα και βάλτε τον στον πίνακα ανακοινώσεων, στο τζάμι, στο γραφείο, στον καθρέφτη, στο πορτοφόλι, στην τσάντα, στην αίθουσα εκπαίδευσης, στο ημερολόγιο και κυρίως στην καρδιά σας και στην πράξη. Ισχύει και για νομικά πρόσωπα και εταιρίες. Καλό 2002!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΣΤΟΧΑΣΜΟΙ ΚΑΙ ΑΝΑΤΑΣΕΙΣ

Το «παρόν»

“ Ζούμε το σήμερα (το παρόν), ονειρευόμαστε το αύριο και μαθαίνουμε από το χθες. ”

Τα χθεσινά Χριστούγεννα, που τα περιμέναμε με τόση λαχτάρα, είναι πια περσινά. Η φαντασμαγορία της Πρωτοχρονιάς χάθηκε κιόλας στην αχλύ του χρόνου. Είδαμε και πάλι την Πρωτοχρονιά να λάμπει και να σβήνει σαν φωτεινό μετέωρο. Αρχίσαμε κιόλας τη νέα δωδεκάμηνη κούρσα μας. Έτοιμοι να εκμεταλλευθούμε, ο καθένας με το δικό του τρόπο, το μέλλον. Θα 'χουμε κάνει ασφαλώς ένα σχέδιο προοπτικής για την καλύτερη εκμετάλλευσή του. Σχέδια και προγραμματισμοί είναι απαραίτητα για κεί-

νον, που βλέπει τον χρόνο όχι απλώς ως χρήμα, αλλά ως κάτι πολύ πιο σπουδαίο. Ως δωρεά του Θεού στον προσωρινό άνθρωπο. Ή, αν θέλετε, ως χρήμα, με το οποίο μπορεί να εξαγοράσει την αιωνιότητα!

Οι νέοι είναι όλο προσδοκία. Νέος χωρίς σχέδια για το μέλλον, έντονη λαχτάρα και ακράτητη ανυπομονησία για το αύριο, δεν υπάρχει. Αν υπάρχει, δεν είναι νέος. Μονάχα όσο προχωρεί κανείς στα χρό-

νια, γίνεται περισσότερο ανάμνηση και λιγότερο προσδοκία.

Θαρρώ όμως, πως πολλοί νέοι μ' αυτή την προσδοκία —τη φυσική και δικαιολογημένη— χάνουν συχνά κάτι πολύ πιο σημαντικό για τη ζωή μας. Κοιτάζοντας στο βάθος του ορίζοντα, κολυμπώντας στο όνειρο, αναζητώντας συνεχώς κάτι καινούργιο, χάνουν αυτό που είναι μπροστά μας. Αυτό που είναι στα χέρια μας. Χάνουν το «παρόν».

Πολλά λέμε για το «μέλλον». Είναι φορές, που το μέλλον γίνεται δυνάστης μας. Το «αύριο» πάλι, γίνεται ένας γόης. Του αρέσει να μας βαυκαλίζει με όμορφες υποσχέσεις. Κι όλα αυτά τη στιγμή, που οι μέρες γλιστρούν και φεύγουν συνεχώς από τα χέρια μας. Το «παρόν» δεν το πολυλογαριάζουμε!

Κι όμως το «παρόν» έχει απροσμέτρητη αξία.

Πρώτα-πρώτα, γιατί η ζωή μας είναι περιορισμένη σ' αυτό το σύντομο παρόν. Στη μια και μόνη στιγμή. Αυτό το «δριμύ παρόν» —όπως το χαρακτήρισε κάποιος— είναι το μόνο, που βρίσκεται ουσιαστικά στα χέρια μας. Το παρελθόν έχει φύγει από την εξουσία μας μια - για - πάντα. Το κατάπιε η άβυσσος. Δεν μπορούμε να το ξαναζήσουμε.

Το μέλλον; Μα, ούτε κι αυτό το ξέρουμε. Απλώς το προσμένουμε. Είναι αόρατο και αβέβαιο. Η αυριανή ημέρα είναι ένα ερωτηματικό. Το μέλλον όλο και μας προσφέρει ένα κύπελλο με το γλυκό νέκταρ της ζωής. Κι εμείς απλώνουμε τα χέρια να το πιάσουμε. Αυτό όμως όλο κι αποτραβιέται και ξεμακραίνει. Το μέλλον αρέσκειται να παίζει μαζί μας ένα άχαρο παιχνίδι. Κι εμείς, χωρίς να το καταλαβαίνουμε, συνεχίζουμε μαζί του το ατέλειωτο κυνηγητό.

Έλεγε κάποιος: «Είναι όμορφο να συλλογίζεται ο νέος πως η ζωή αρχίζει αύριο». Μπορεί να 'ναι όμορφο· δεν είναι όμως καθόλου βοηθητικό. Και καθόλου αληθινό. Είναι πλάνη. Η ζωή αρχίζει την κάθε στιγμή!

Σ' αυτή τη στιγμή, τη σύντομη, μπορούμε να δουλέψουμε, να μελετήσουμε, να μοχθήσουμε. Τώρα είναι η ευκαιρία να σκύψουμε στην ψυχή μας για να ξεριζώσουμε αυτό που καταπνίγει τον καλό σπόρο. Τώρα μπορούμε να θεμελιώσουμε τη ζωή μας. Τώρα, που το μυαλό είναι ξεκούραστο και καθαρό, μπορούμε ν' αποταμιεύσουμε γνώσεις. Τώρα, που κτυπά γερά, σταθερά η καρδιά, μπορούμε ν' ανεβούμε τον ανηφορικό δρόμο της αρετής. Τώρα, που είμαστε όλο σφρίγος. Αύριο... Μα, αύριο ίσως να μην έχουμε τίποτε απ' αυτά, που διαθέτουμε σήμερα.

Δεύτερο· το «παρόν» έχει ανυπολόγιστη αξία, γιατί είναι θαυμάσια ευκαιρία ηθικού αθλήματος και ευκαιρία υπεύθυνης δημιουργίας. Το μέλλον μας καταξιώνεται από το παρόν. Από το «παρόν» εξαρτάται η πορεία μας, η ζωή μας. Ό,τι σπεύουμε τούτη τη στιγμή, αυτό θα βλαστήσει και θα καρποφορήσει αύριο. Αυτό θα γεμίσει τις αποθήκες μας, όταν έλθει ο καιρός των «ισχνών αγελάδων». Το «παρόν» είναι το βάθρο από το οποίο θα κάνουμε το μεγάλο άλμα για το μέλλον.

Το «παρόν», πάλι, είναι εκείνο που θα δώσει αξία στο παρελθόν. Αν εκμεταλλευθούμε το «παρόν», τότε κάθε φορά που θα γυρίζουμε πίσω, δεν θα βλέπουμε σειρές με σβησμένα κεριά και πένθιμους κληνούς, όπως εκείνος ο εξοφλημένος ποιητής. Θα βλέπουμε πλατιές λεωφόρους λουσμένους στο φως. Βραβεία, που θα μιλούν για κάποιες μυστικές μάχες και θα θυμίζουν κάποιες μυστικές νίκες, που τις κερδήσαμε στην ώρα τους.

Οραία είπε ένας σύγχρονος Κινέζος: «Ζούμε το σήμερα (το παρόν), ονειρευόμαστε το αύριο και μαθαίνουμε από το χθες».

Γράφει ο Πασκάλ στις «Σκέψεις» του: «Είναι φρικτό να νιώθεις πως όσα βρίσκονται στην κατοχή σου χάνονται και πάνε». Νομίζω πως είναι φρικτότερο να βλέπει ο νέος, πως ο χρόνος —αυτό το αγαθό του Θεού, που βρίσκεται στην κατοχή του και είναι αποκλειστικά δικό του— φεύγει και χάνεται. Και πάει ανεκμετάλλευτος.

Γεμίζουμε με λύπη, όταν βλέπουμε ότι μέσα από μια στεγνή περιοχή, διψασμένη και

χέρσα, τρέχει ένα ορμητικό και πλούσιο σε νερό ποτάμι, το οποίο κανείς δεν εκμεταλλεύεται. Τρέχει το νερό, χύνεται στον πλατύ ωκεανό, και κανείς δεν το αξιοποιεί, για να ποτίσει τη γη, ώστε να ανθοφορήσει και να καρπίσει. Ο «λευκός άνθρακας» κυλάει χωρίς να κινεί μηχανές, που μπορούν να παράγουν φως ή να προσφέρουν ενέργεια στον άνθρωπο.

Αίσθημα οδυνηρότερο νιώθω, σαν βλέπω κάποιους νέους ν' αφήνουν το χρόνο να γλιστρά και να φεύγει ανεκμετάλλευτος. Λυπούμαι, σαν βλέπω αυτά τα νέα κορμιά, τις νέες ψυχές, να στέκονται ακίνητες, άπραγες. Και γι' αυτό να μένουν χέρσες και άκαρπες. Ενώ μπορούσαν να κάνουν τη ζωή τους μια συνεχή πνευματική ανθοφορία. Και να βρίσκονται σε αδιάκοπη ψυχική ευφορία.

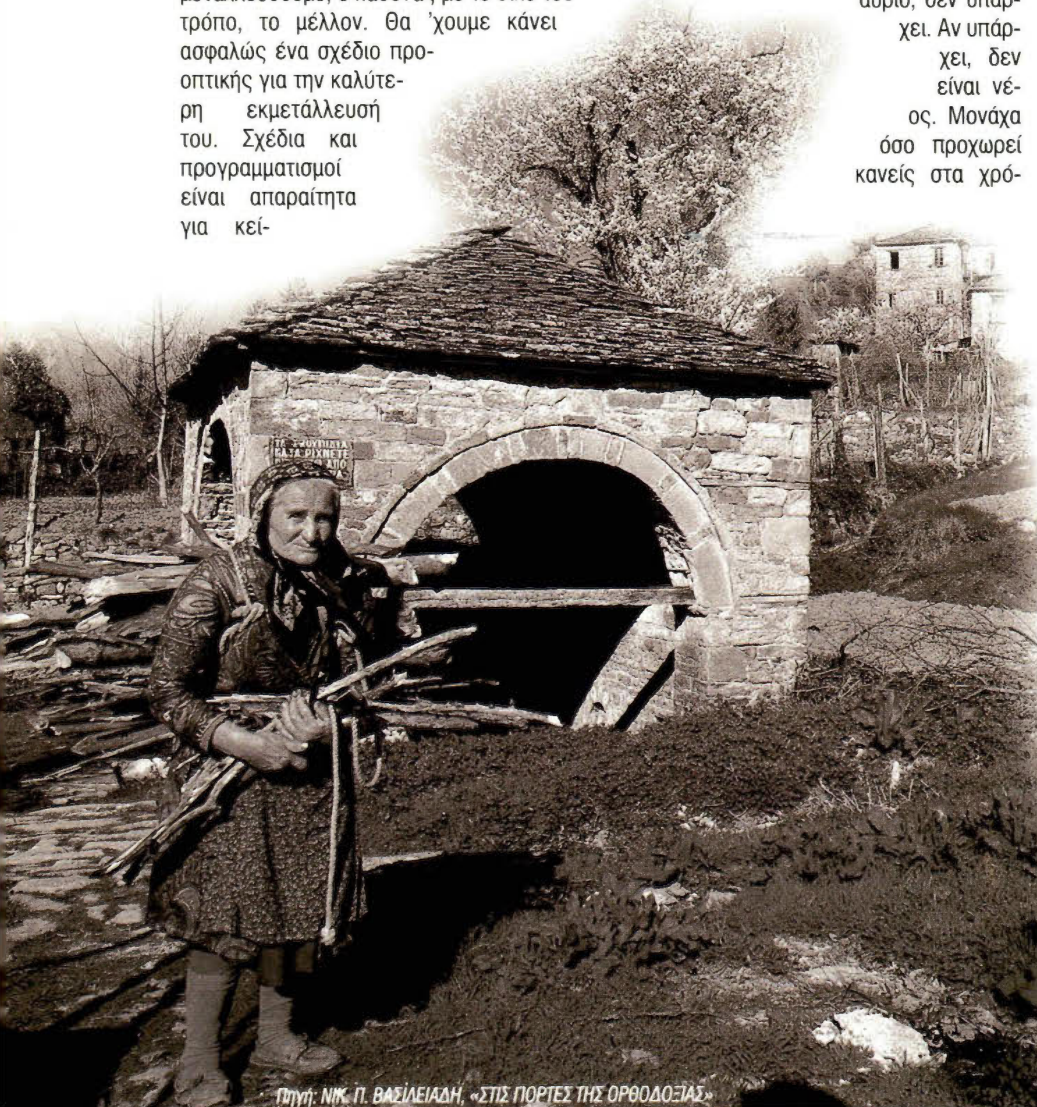
Ζούμε σε μία εποχή, που το χαρακτηριστικό της είναι η ταχύτητα και η αλλαγή. Κάθε στιγμή αλλάζει μορφή. Κάθε στιγμή κάνει άλματα μεγάλα. Κάθε στιγμή της αντιστοιχεί μ' έναν αιώνα περασμένων εποχών.

Οι νέοι άνθρωποι τι κάνουν σ' αυτή την εποχή, της οποίας κάθε στιγμή έχει τόση αξία; Αξιοποιούν το παρόν; Ή μήπως το αφήνουν να γλιστρά και να φεύγει; Για μας η κάθε στιγμή πρέπει να 'ναι το τέρμα και η αρχή γενναίων πράξεων.

Έτσι, καθώς τα χρόνια θα στοιβάζονται το ένα πάνω στ' άλλο σαν θημωνιές, θα 'χουμε τη συνείδηση ήρεμη. Το παρελθόν μας —ας βάλω εδώ και μια πινελιά κάπως μελαγχολική, μα αληθινή— όταν πια θ' αλλοιώνεται το κορμί, κι η ψυχή θα 'χει αποκτήσει πια τραύματα, κι η καρδιά θα 'χει μάθει μαθήματα πικρά, δε θα 'ναι καθόλου σκιερό, άμορφο και χαώδες. Το παρελθόν μας θα 'ναι λαμπρό και χαρούμενο. Αλλά και το μέ-

λον —ας βάλω ακόμη μια πινελιά ρεαλιστική, πιο αληθινή από την προηγούμενη— το μέλλον το γήινο, κυρίως όμως το αιώνιο, όταν πια θα σταματήσει το ξεδίπλωμα τούτης της ζωής, θα 'ναι μια χαρμόσυνη λογοδοσία. Ένα πανηγύρι ανθρώπων, που θα στέκονται μπροστά στον Δίκαιο Κριτή με παρρησία. Θα παίρνουν για βραβείο ένα άφθαρτο στεφάνι και θα αρχίζουν μια απερίγραπτα όμορφη κι αφάνταστα ευφρόσυνη ζωή, στην οποία δεν υπάρχει ούτε παρελθόν ούτε μέλλον!

Θα 'ναι η αιώνια ζωή με το αιώνιο παρόν!...



Πηγή: ΝΙΚ. Π. ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ, «ΣΤΙΣ ΠΟΡΤΕΣ ΤΗΣ ΟΡΘΟΔΟΞΙΑΣ»



Η Ανθρώπινη Αξιοπιστία για τη δική σας Σιγουριά και Ασφάλεια

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

Με κεφάλαια και αποθεματικά πάνω από 4 δις και εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής σ' όλη την Ελλάδα, εκσυγχρονισμένη και δυναμική, καλύπτει απόλυτα όλες τις ασφαλιστικές σας ανάγκες.

Εμπιστευθείτε τη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ!** Για ασφάλειες ζωής, για κάθε κίνδυνο κλοπής, πυρός, αστικής ευθύνης, ατυχημάτων, μεταφορών καθώς και ασφαλίσεων αυτοκινήτων - γεωργικών μηχανημάτων, κ.λπ.

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



20 ΧΡΟΝΙΑ

Πλάι σου



Γνωρίζω πράγματι αυτά που λέω;

Αξιολογήστε τον εαυτό σας: Σημειώστε ΝΑΙ ή ΟΧΙ για κάθε ερώτηση.

	ΝΑΙ	ΟΧΙ
1. Μελετώ τακτικά ώστε να βελτιώνω την ικανότητά μου;
2. Οι υποψήφιοι και οι πελάτες με θεωρούν ειδικό;
3. Γνωρίζω τουλάχιστον τρεις καλούς, βασικούς λόγους γιατί ένας υποψήφιος θα ήθελε ν' αγοράσει αυτό που προτείνω;
4. Γνωρίζω τι πουλούν οι ανταγωνιστές μου;
5. Γνωρίζω γιατί είναι καλύτερο ν' αγοράσει ο υποψήφιος από εμένα αντί από τους ανταγωνιστές μου;
6. Γνωρίζω τα πάντα για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της εταιρίας μου;
7. Γνωρίζω το διαφημιστικό πρόγραμμα που υποστηρίζει τις προσπάθειές μου για πωλήσεις;
8. Διαβάζω επιχειρησιακές εκδόσεις για να παραμένω ενήμερος σχετικά με τις τάσεις που μπορούν να επηρεάσουν τις ασφάλειες;
9. Μελετώ βιβλιογραφία πωλήσεων και ακούω κασέτες πωλήσεων σε μόνιμη βάση;
10. Ψάχνω αδιάληπτα για ιδέες και πληροφορίες που μπορεί να είναι χρήσιμες στους πελάτες μου ή μπορεί να με βοηθήσουν να τους εξυπηρετήσω πιο αποτελεσματικά;

Πώς να αξιολογήσετε τον εαυτό σας σ' αυτό το θέμα.
Προσθέστε τις απαντήσεις με ΟΧΙ, πολλαπλασιάστε επί 10 και αφαιρέστε από το 100.
Παράδειγμα: Αν έχετε 3 απαντήσεις με ΟΧΙ, πολλαπλασιάστε επί 10 παίρνετε 30.
Αφαιρέστε 100-30 και παίρνεται βαθμό 70 τοις εκατό σ' αυτό το θέμα.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

Πηγή: Χ. Τσιμπούρου «Τα μυστικά του πετυχημένου ασφαλιστή»

Πώς σας ξέφυγε και δεν κάνατε μια αυτοανάλυση;

Μήπως πρέπει να πάτε συνεργείο για αυτοανάλυση και διάγνωση των αποτελεσμάτων σας για βελτίωση;

Το ερωτηματολόγιο αυτό θα σας βοηθήσει να αναλύσετε και να διακρίνετε τα σημεία της δραστηριότητας σας στην εργασία που έχετε ανάγκη βελτίωσης προκειμένου να αυξήσετε την παραγωγή σας.

ΤΜΗΜΑ 1ο - ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

- Έχετε προσφάτως αναλύσει τα αποτελέσματα πώλησης σας, για να προσδιορίσετε πόσες προσεγγίσεις και επισκέψεις είναι απαραίτητες για να αποφέρουν τις ανάλογες συνεντεύξεις πωλήσεων, κλεισίματα και συμβόλαια που θα σας αποδώσουν τις προμήθειες που έχετε προγραμματίσει;
- Πραγματοποιήσατε τις επαφές πωλήσεως που γνωρίζετε ότι πρέπει να κάνετε;
- Χρησιμοποιείτε όλες τις εργάσιμες ώρες σας παραγωγικά;
- Έχετε φροντίσει οι προσωπικές σας δουλειές να μην εισχωρούν στο επαγγελματικό σας ωράριο;

ΝΑΙ ΟΧΙ

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΜΗΜΑ 2ο - ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

- Έχετε αρκετούς υποψήφιους πελάτες για να πραγματοποιήσετε τις επαφές που θέλετε;
- Είσατε πεπεισμένοι ότι δεν μπορείτε να επιζητήσετε αποτελεσματικά σε αυτό το επάγγελμα εάν δεν έχετε μία σταθερή ροή υποψηφίων πελατών;
- Κάνετε τακτική και συστηματική εξεύρεση νέων υποψηφίων πελατών χωρίς να περιμένετε να εξαντλήσετε τους πρώτους;
- Εκμεταλλεύεστε όλες τις πιθανές πηγές των υποψηφίων πελατών;
- Κάνετε τακτική ανασκόπηση του αρχείου των ήδη πελατών σας για να βρείτε νέες ευκαιρίες για καινούργιες πωλήσεις;
- Συνηθίζετε να ζητάτε από τους πελάτες σας ονόματα νέων υποψηφίων πελατών;
- Έχετε κάποιο σύστημα καταγραφής, αρχειοθέτησης και αξιολόγησης των στοιχείων των υποψηφίων πελατών;
- Κάνετε αξιολόγηση των στοιχείων εκάστου υποψηφίου πελάτη;
- Έχετε τουλάχιστον 10 ενδιαφέρουσες περιπτώσεις υποψηφίων πελατών που μπορείτε να επισκεφθείτε σήμερα;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΜΗΜΑ 3ο - Η ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

- Ένας μεγάλος αριθμός των προσεγγίσεών σας στον πελάτη, καταλήγουν σε συνεντεύξεις;
- Πιστεύετε ότι η προσέγγιση έχει παρά μόνον ένα σκοπό, την εξασφάλιση της συνέντευξης;
- Χρησιμοποιείτε μια καλά οργανωμένη και προσεκτικά προετοιμασμένη προσέγγιση;
- Η προσέγγισή σας από τηλεφώνου, διά επιστολής ή διά της προσωπικής επίσκεψης, διεγείρει απορία και ενδιαφέρον;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΝΑΙ ΟΧΙ

- Όταν ο υποψήφιος πελάτης έχει αντίρρηση, χρησιμοποιείτε καμία κατάλληλη μέθοδο αντιμετώπισης της αντίρρησης;
- Είστε ήρεμος, θετικός και συμπεριφέρεστε φιλικά; Αποφεύγετε τους μη παραδεκτούς τρόπους συμπεριφοράς και στάσεως;
- Χρησιμοποιείτε επιστολές προσέγγισης για να καταστρώσετε τον δρόμο για την προσέγγισή σας από τηλεφώνου ή διά της προσωπικής επίσκεψης;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΜΗΜΑ 4ο - Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΠΩΛΗΣΗΣ

- Γνωρίζετε την ανάπτυξη μιας καλής παρουσίασης - και ακολουθείτε αυτή ανεξάρτητα από το είδος της πώλησης;
- Η παρουσίασή σας, ανταποκρίνεται στην υπόσχεσή σας να παρέχετε «μια αξιόλογη ιδέα» στον πελάτη και μάλιστα σε σύντομο χρονικό διάστημα;
- Διευκολύνετε τον πελάτη να αναγνωρίσει μια ασφαλιστική ανάγκη πριν του προτείνετε τη λύση του προβλήματος της ανάγκης του;
- Παρεμβάλλετε τη λογική και το συναίσθημα κατά τη διάρκεια της παρουσίασης χρησιμοποιώντας ιστορίες τρίτων, δυναμικές φράσεις και ιδέες που προσεγγίζουν το μυαλό και την καρδιά;
- Επειδή οι άνθρωποι αγοράζουν για να καλύψουν διάφορες ανάγκες, εξηγείτε όλους τους λόγους αγοράς, ώστε να μην υπάρχει περίπτωση για να μην βρείτε το «κουμπί» του πελάτη;
- Παρεμβάλλετε «ανησυχίες» στην παρουσίασή σας για να παρακινήσετε τον υποψήφιο να πάρει μια ευνοϊκή απόφαση;
- Όταν έχετε τελειώσει την παρουσίασή σας, αντιλαμβάνεται ο υποψήφιος το πρόβλημά του και τα οφέλη που προκύπτουν από τη λύση που του προτείνετε;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΜΗΜΑ 5ο - Η ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- Έχετε πετύχει στο να κλείσετε δύο από τις τελευταίες πέντε συνεντεύξεις;
- Δίνετε στον υποψήφιο πελάτη αρκετές ευκαιρίες για να πει «Ναι»;
- Κατά τη διάρκεια της συζήτησής σας, ξεφεύγετε από το θέμα της ασφάλειας ζωής;
- Μπορείτε να καταλάβετε εάν χάνετε ή όχι την ώρα σας με έναν υποψήφιο πελάτη;
- Αφήνετε τον πελάτη να αποφασίσει τα ασήμαντα πράγματα - τρόπος πληρωμής ασφαλιστρών, δικαιούχοι, ραντεβού με τον γιατρό - πριν του ζητήσετε να αγοράσει;
- Πηγαίνετε στη συνέντευξη πωλήσεως με κάποια συγκεκριμένη λύση του ασφαλιστικού προβλήματός του;
- Αποφεύγετε να νιώθετε λύπη για τον πελάτη και να συμφωνείτε μαζί του για τους λόγους της μη αγοράς ασφάλειας ζωής;
- Είστε γνώστης τουλάχιστον πέντε προτάσεων κλεισίματος;
- Έχετε συγκινητικές ιστορίες που μπορείτε να πείτε αποτελεσματικά;
- Γνωρίζετε τις βασικές αρχές, απαντήσεις και μεθόδους αντιμετώπισης αντιρρήσεων;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΜΗΜΑ 6ο - ΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ ΚΑΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

- Κάνετε «καλή εντύπωση» στον πελάτη και του μεταδίδετε τον ενθουσιασμό σας;
- Η επαγγελματική σας στάση διακρίνεται με το δικό σας «πιστεύω» στις ασφάλειες ζωής;
- Η συναλλαγή σας με τον υποψήφιο πελάτη στηρίζεται σε φιλική και επαγγελματική βάση;
- Νομίζετε ότι θα πρέπει και ότι μπορείτε να βελτιώσετε τις ικανότητες της προσωπικότητάς σας;

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΑΚΟΥΤΕ ΛΕΞΕΙΣ Ή ΙΔΕΕΣ;

Οδηγός καλού ακροατή

1. ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΟΜΙΛΙΑ ΣΑΣ

Δεν μπορείτε να μιλάτε και να ακούτε ταυτόχρονα.

2. ΣΚΕΦΘΕΙΤΕ ΟΠΩΣ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ

Τα προβλήματα και οι ανάγκες του είναι σημαντικά... και θα τα καταλάβετε και θα τα συγκρατήσετε καλύτερα αν έχετε υπόψη σας τον τρόπο σκέψης του.

3. ΚΑΝΤΕ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Αν δεν καταλαβαίνετε κάτι... ή νομίζετε ότι χάσατε κάποιο σημείο της συζήτησης... διευκρινίστε το τώρα πριν αυτό σας φέρει σε αμηχανία αργότερα.

4. ΜΗ ΔΙΑΚΟΠΤΕΤΕ... ΙΣΩΣ ΠΕΙ ΚΑΤΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ

Έστω κι αν είναι μακροσκελής η απάντησή του, ή κι αν ακόμη κάνει μια παύση μην τον διακόψετε. Αφήστε τον να ολοκληρώσει μέχρι να πάρετε τις απαραίτητες ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.

5. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΘΕΙΤΕ:

Να ακούτε τον πελάτη προσεκτικά και υπομονετικά. Ασκηθείτε στο να μην περιπτώσθε από εξωτερικούς παράγοντες.

6. ΝΑ ΑΚΟΥΤΕ ΤΙΣ ΙΔΕΕΣ... ΟΧΙ ΑΠΛΩΣ ΤΙΣ ΛΕΞΕΙΣ

Θέλετε να πάρετε την πλήρη εικόνα... και όχι μεμονωμένα κομμάτια.

7. ΠΑΡΕΜΒΟΛΕΣ (ΕΠΙΦΩΝΗΜΑΤΑ)

Με ένα «Ναι»... «Κατάλαβα» κ.λπ. ... δείχνετε στον πελάτη ότι είστε ακόμη μαζί του... αλλά μην το παρακάνετε, ώστε να γίνει αυτό σαν παρατήρηση χωρίς σημασία.

8. ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΕΤΕ ΤΙΣ ΣΚΟΤΟΥΡΕΣ ΣΑΣ

Αυτό δεν είναι πάντα εύκολο... απλά προσωπικοί φόβοι, ανησυχίες, προβλήματα που δεν έχουν σχέση με την επαφή, δημιουργούν ένα είδος φραγμού που εξουδετερώνει το μήνυμα του πελάτη.

9. ΕΤΟΙΜΑΣΘΕΙΤΕ ΑΠΟ ΠΡΙΝ

Παρατηρήσεις και ερωτήσεις εκ των προτέρων προετοιμασμένες συνήθως ελευθερώνουν το μυαλό σας για να μπορέσει να ακούσει.

10. ΜΗ ΣΠΕΥΔΕΤΕ ΝΑ ΣΥΜΠΕΡΑΝΕΤΕ

Αποφεύγετε να προεξοφλείτε αβάσιμα τι θα πει ο πελάτης... ή να προσπαθείτε διανοητικά να του συμπληρώσετε τις προτάσεις του.

11. ΠΡΟΣΕΧΕΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ ΤΟΥ

Σημαδιακές ή συναισθηματικές λέξεις ή ορισμένα επιχειρήματα του πελάτη σας οδηγούν στον εντοπισμό των ΑΝΑΓΚΩΝ του, πράγμα που μας ενδιαφέρει.

12. ΣΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΚΡΑΤΑΤΕ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

Αν η συζήτηση διακοπεί από κάποια παρέμβαση να θυμάστε την τελευταία του φράση. Εσείς κι όχι εκείνος είστε υποχρεωμένος να θυμάστε που είχε μείνει η συζήτηση. Γι' αυτό κρατάτε σημειώσεις. Να μην σας λείπει ποτέ το μπλοκ και το μολύβι.



Banking Solutions
Banking Solutions
Banking Solutions

e - Payment
EFT / POS
TCD / TCR
Smart Cards
Custom Applications
Consulting

Printec

Εφαρμόζει το Μέλλον

Παναγή Τσαλδάρη 11, 176 76 Καλλιθέα, Αθήνα

Τηλ.: 92 09 101 Fax: 92 12 308

www.printecgroup.com

Επόμενο



**Μην αμελήσετε, πάρτε μαζί σας νερό.
Το Μέλλον έχει πολύ ξηρασία.**

(Μιχ. Κατσαρός, NET - Παρασκευή 21-11-2001)



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810
FAX: 3611545

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,
Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,
Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,
Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Γ. Κατσώνη

ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Ε. Κάτσορα

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Θ. Αποστολοπούλου,

Β. Ζαχαρίας

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ

Ιωάννα Λάμπρου

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

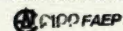
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,
FAX: 3611545 e-mail: nextdeal@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE
DES ASSURANCES



ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.500 Δρχ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

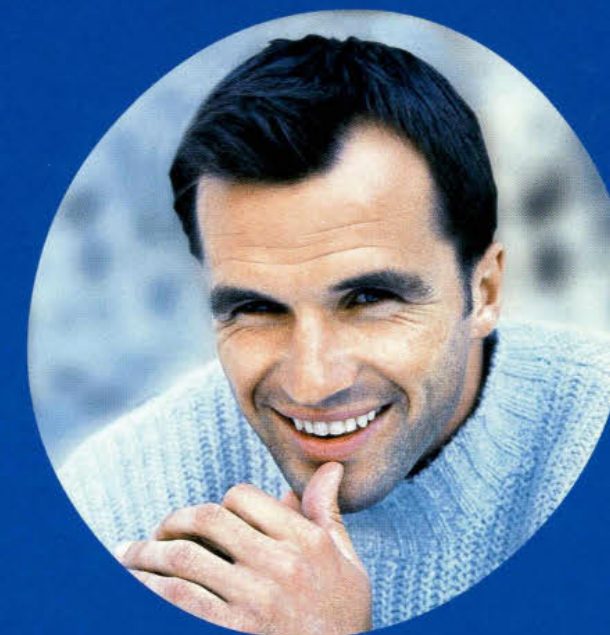
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες
Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

Φωτο Ε. Σπύρου

ΒΒDO

Σ Τ Α Δ Ι Ο Δ Ρ Ο Μ Η Σ Τ Ε Σ Τ Η Ν Ε Θ Ν Ι Κ Η



ΕΛΑΤΕ ΣΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ

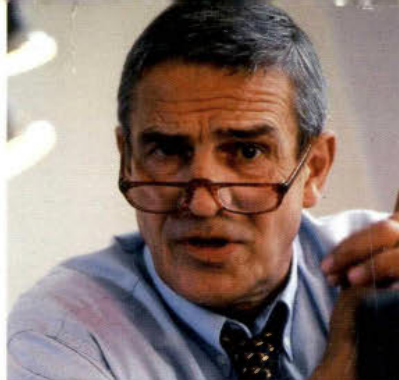
Ο κύκλος μας τώρα διευρύνεται και προσφέρει σε εσάς τη μοναδική ευκαιρία της άμεσης επαγγελματικής αποκατάστασης και αναγνώρισης. Ελάτε να μοιραστούμε τα προνόμια, τις επιτυχίες και τις δυνατότητες της Πρώτης Ασφαλιστικής και του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας. Η ιστορία και η αξιοπιστία του ονόματός μας, το εκτεταμένο δίκτυο, τα προγράμματα συνεχούς εκπαίδευσης και κατάρτισης και η επιτυχία των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών μας προϊόντων, είναι δεδομένα. Από 'κει και πέρα ο κύκλος μας δεν έχει όρια. Όπως και η σταδιοδρομία σας... Ελάτε, λοιπόν, στον κύκλο της Εθνικής. Και γίνετε εσείς, το επίκεντρο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

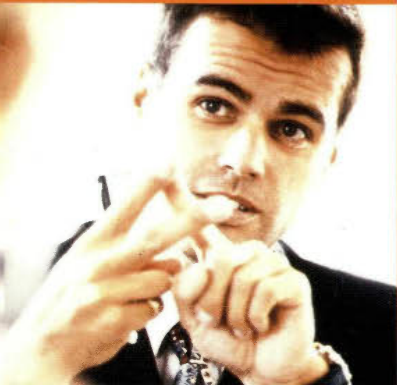
Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.



Θέλω ένα σύγχρονο,
ευέλικτο ασφαλιστικό
πρόγραμμα που
να με καλύπτει απόλυτα.



Θέλω σύγχρονα
προγράμματα
με υψηλές αποδόσεις.



Θέλω το μέλλον μου
να είναι καλύτερο
από το παρόν.



Οι εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά τρέχουν... Αυτό που χθες ήταν καινούργιο, σήμερα είναι ήδη παλαιό. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ το αντιληφθήκαμε νωρίς και προσαρμόσαμε εγκαίρως το σύνολο των δραστηριοτήτων μας στα νέα δεδομένα. Με την εκπαιδευτική υποστήριξη των Πανεπιστημίων Πειραιώς, Μακεδονίας και του College For Financial Planning (Denver, USA) επιμορφώνουμε τα Στελέχη πωλήσεων - τους Financial Planners - ώστε με τις εξειδικευμένες γνώσεις που αποκτούν να είναι σε θέση να καλύπτουν άρτια όλες τις ανάγκες σας που έχουν σχέση με τον ευρύτερο Χρηματοοικονομικό και Ασφαλιστικό Τομέα.

Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ έχουμε ήδη κατακτήσει το μέλλον, προσθέτοντας την τραπεζική διάσταση στο εταιρικό μας προφίλ. Σήμερα, με ένα επιτελείο έμπειρων και κυρίως εξειδικευμένων συνεργατών - Financial Planners - είμαστε έτοιμοι να σας προσφέρουμε ασφαλιστικο-επενδυτικές λύσεις υψηλής ποιότητας που σχεδιάζονται για να καλύπτουν αποκλειστικά και μόνο τις δικές σας ανάγκες.

Ζητήστε μας περισσότερα.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ