

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 76 • 3-4/2002 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

*Δ. Λινός-
Συνέντευξη*

**Να τα βρουν γιατροί -
ασφαλιστικές εταιρίες**



Κωνσταντίνος Φιλίππου:

Το λόγο έχει ο ασφαλιστής

**Πωλήσεις:
Τα αντιβιοτικά
της ύφεσης**



All Pension



Εξασφαλίστε το μέλλον, απολαύστε το σήμερα!

Όλοι θέλουμε να ζούμε με άνεση σήμερα, αλλά και να εξασφαλίσουμε ένα σίγουρο μέλλον. Τώρα ο Όμιλος Allianz, δημιουργήσε το πρωτοποριακό συνταξιοδοτικό και επενδυτικό πρόγραμμα ALL Pension. Για να ζούμε με σιγουριά το παρόν και το μέλλον.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 6905 500, Fax: 6911 150, 6916 614
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 2326 40, Fax: 031 2297 02
<http://www.allianz.gr>

Allianz 
Η δύναμη στο πλευρό σας

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ.

Δεν θα νιώθατε
πιο ασφαλείς
αν πίσω από
την ασφαλιστική σας εταιρία
βρισκόταν
η μεγαλύτερη Τράπεζα
του ιδιωτικού τομέα;

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία

και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησής της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.alpha-insurance.gr

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Δύναμη και Δράση

Τώρα!

HOTEL ATHENAEUM INTER • CONTINENTAL ΑΘΗΝΑ 10-11 ΜΑΪΟΥ 2002

ING 



↑ Συνέντευξη
Κωνσταντίνος Φιλίππου:
Το λόγο έχει ο ασφαλιστής

24



↑ Εικονικές πωλήσεις

38



← Δημήτρης Λινός
Γιατροί-ασφαλιστές
πρέπει να τα «βρουν»

34



↑ INTERAMERICAN
Έτοιμοι με γνώση και δύναμη
για τη νέα εποχή

28



← Πωλήσεις:
Τα αντιβιοτικά
της... ύφεσης

60

Γλυκιά μου πατρίδα
σε λατρεύω

8



Περιεχόμενα

6 Άρθρο του εκδότη.
Κύριε Γενικέ,
μήπως δεν μας
ξέρουν καλά οι Έλληνες;

8 Γλυκιά μου πατρίδα
σε λατρεύω

14 Ασφαλιστικό
underwriting

24 Συνέντευξη
Κωνσταντίνος Φιλίππου:
Το λόγο έχει ο ασφαλι-
στής

28 Συνέδριο Πωλήσεων
της INTERAMERICAN
Έτοιμοι με γνώση και
δύναμη για τη νέα εποχή

34 Δημήτρης Λινός
Γιατροί-ασφαλιστές
πρέπει να τα «βρουν»

38 Εικονικές
πωλήσεις

48 Νέα συνταξιοδοτικά
προϊόντα φέρνει
η φορολογική
μεταρρύθμιση

52 Συνέδριο Ομίλου
International
Η αλήθεια είναι
εκεί έξω

58 Είστε σίγουροι ότι
πλησιάζετε σωστά
τους ανθρώπους;

60 Πωλήσεις
Τα αντιβιοτικά
της... ύφεσης

66 6ο Συνέδριο Rich Club
Ενωμένοι και δυνατοί
προς την κορυφή!

74 Συνέδριο
Με «νέο πρόσωπο»
η Ιντερσαλόνικα

80 Κύπρος
Μάχη για τα μερίδια
αλλά και... την κάλυψη
των ζημιών

118 Το χαμόγελο της
Allianz του χρόνου
θα είναι διπλάσιο



Όλοι έχουν κάποιον
να τους προσέχει

Εμείς έχουμε την
Εθνική

Με μια ιστορία που διατρέχει δυο αιώνες... Με το ανθρωποκεντρικό όραμά της, που έχει εφαρμόσει στην πράξη... Με τη δημιουργία ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης, που μας προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη... Με ένα πλήθος καταρτισμένων συνεργατών και συμβούλων, που βρίσκονται κοντά μας κάθε φορά που τους χρειαζόμαστε... Με τη δυναμική που της παρέχει η ιδιότητά της ως μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, η Εθνική Ασφαλιστική επιβεβαιώνει καθημερινά την κυρίαρχη θέση της και μας δίνει σιγουριά για το μέλλον. Σ' ένα κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, εμείς έχουμε μια σταθερή αξία.

Την Εθνική. Την Πρώτη Ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.

Κύριε Γενικέ, μήπως δεν μας ξέρουν καλά οι Έλληνες;

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»



Πριν δύο μήνες, τον Μάρτιο του 2002, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, μας έστειλε ένα τεύχος της μελέτης «Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα το 2000» στα πλαίσια της προσπάθειάς της για ενημέρωση επί της πορείας του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας. Με ζήλο και υπευθυνότητα ο υπεύθυνος της Υπηρεσίας Μελετών κ. Ιωάννης Φασόης και οι συνεργάτες του παραθέτουν αρκετά χρήσιμα

στοιχεία για έναν αναλυτή και ανάμεσα στα άλλα αναφέρουν τα εξής ενδιαφέροντα: Η συνολική παραγωγή το 2000 έφθασε τα 876,6 δισ. (αύξηση 3,54% σε πραγματικές τιμές) από 110 ασφ. επιχειρήσεις (78 Ανώνυμες Ασφ. Εταιρίες και 32 υπ/ματα Αλλοδαπών Ασφ. Εταιριών). Το 51,3% του συνόλου ήταν Παραγωγή Ζωής και το 48,7% παραγωγή Ασφαλίσεων Ζημιών. Οι αποζημιώσεις όλων των κλάδων ήταν 540,1 δισ. Το σύνολο των επενδύσεων έ-

φθασε τα 1,69 τρισ. δρχ., τα ίδια κεφάλαια 493,3 δισ. δρχ., το σύνολο ενεργητικού τα 2,67 τρισ. δρχ. και τα κέρδη χρήσεως τα 57,1 δισ. δρχ. (118,4 δισ. το '99). Οι αριθμοί αυτοί έχουν τη μεγάλη σημασία τους αν τους δει ένας αναλυτής σε σχέση με τους αντίστοιχους αριθμούς της ευρωπαϊκής αγοράς και σε σχέση με τις αλλαγές και όσα γίνονται και θα γίνουν με την καθιέρωση της ενιαίας αγοράς και του ευρώ που μπήκε στη ζωή μας από 1.1.2002. Το ποσοστό της Ελλάδας στο σύνολο του αντίστοιχου μεγέθους της Ευρωπαϊκής Ενώσεως είναι 0,35%! Είναι 2.573 εκατομμύρια ευρώ έναντι 735.799 εκατομμυρίων ευρώ της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι 0,28 ασφάλιστρα Ζωής και 0,47% κλάδου Ζημιών. Το ποσοστό της Ελλάδας στην ευρύτερη περιοχή της Ευρώπης (GEA) είναι 0,3%!

Ο αριθμός απασχολούμενων στις ασφ. επιχειρήσεις (υπάλληλοι) στην Ελλάδα είναι 1,07% σε σχέση με την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Με αυτά τα επιτεύγματα βαδίζουμε προς το μέλλον ζητώντας μια θέση στον ήλιο και ένα ρόλο στη λύση του ασφαλιστικού ζητήματος της Ελλάδας.

Ενδιαφέρον έχει και μια έρευνα της Tradelink σε συνεργασία με το Reputation Institute της Νέας Υόρκης και την Harris Interactive ηγετικής εταιρίας ερευνών, με στόχο της να ανιχνεύσει τους παράγοντες φήμης και τη φήμη επιχειρήσεων και επιχειρηματιών στην Ελλάδα σε δείγμα 2.000 ατόμων (1.800 κοινή γνώμη, 200 διαμορφωτές γνώμης).

Η έρευνα έδειξε ότι καλύτερη φήμη διαθέτουν σύμφωνα με την κοινή γνώμη οι εταιρίες: AB Βασιλόπουλος, Coca - Cola, Cosmote, Δέλτα, Eurobank, Goody's

Interamerican, Intracom, Panafon και ΦΑΓΕ. Οι διαμορφωτές γνώμης (επιχειρηματίες, εκπρόσωποι ΜΜΕ, κυβερνητικών οργανισμών κ.λπ.) ξεχώρισαν τις εταιρίες: Αθηναϊκή Ζυθοποιία, Άλφα Bank, Γερμανός, Cosmote, Δέλτα, Eurobank, Τιτάν, 3Ε, Panafon και ΦΑΓΕ. Δηλαδή, οι 6 ήταν κοινής αποδοχής. Όσον αφορά τους managers κοινό και διαμορφωτές γνώμης είχαν διαφορετικές απόψεις. Η κοινή γνώμη ότι καλή φήμη έχουν οι κ.κ.: Γιάννα Δασκαλάκη, Γ. Αποστολόπουλος, Β. Βαρδινογιάννης, Π. Γιαννακόπουλος, Δ. Κοντομηνάς, Μ. Κυριακού, Γ. Κωστόπουλος, Χ. Λαμπράκης, Γ. Λάτσης και Γ. Φιλίππου. Οι διαμορφωτές γνώμης ξεχώρισαν τους: Δ. Δασκαλόπουλο, Γ. Δαυίδ, Σ. Θεοδωρόπουλο, Γ. Κορωνιά, Γ. Κωστόπουλο, Σ. Λάτση, Μ. Μαΐλη, Π. Παναγόπουλο, Ν. Στασινόπουλο και Μ. Τανέ. Η διάσταση απόψεων βασίζεται στα διαφορετικά κριτήρια που προσεγγίζουν το θέμα οι δύο ομάδες. Η κοινή γνώμη επέλεξε τους αγαπημένους των ΜΜΕ. Οι διαμορφωτές γνώμης, ως πιο ειδικοί, επέλεξαν προσωπικότητες διακεκριμένες της οικονομίας. Και οι δύο ομάδες συμφωνούν ότι παράγοντες καθοριστικοί στην καλή φήμη επιχείρησης είναι πρώτον, η ποιότητα των προϊόντων και δεύτερον, η εξυπηρέτηση στους πελάτες. Άλλα στοιχεία για την κοινή γνώμη είναι οι καλές τιμές, η αξιοπιστία της εταιρίας, το πόσο γνωστή είναι, η κοινωνική και περιβαλλοντική υπευθυνότητα, το ικανό, ικανοποιημένο και εκπαιδευμένο προσωπικό και οι καινοτομίες. Οι διαμορφωτές γνώμης αναφέρουν την αξιοπιστία, την αναγνώριση, την οικονομική ευρωστία, τις προοπτικές, το ικανοποιημένο προσωπικό, την καλή ηγεσία, το όραμα, τις καινοτομίες και την κοινωνική ευαισθησία. Και για τις δύο ομάδες το βασικό προσόν του καλού επιχειρηματία είναι πρώτον το ήθος του και δεύτερον το πόσο καλός εργοδότης είναι.

Με όλα αυτά θα μπορούσαμε να περιγράψουμε και το πλαίσιο στόχων καλών επιχειρήσεων και ηγετών για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είναι όμως σημαντικό πριν, να επισημάνουμε ότι τα στοιχεία του παρόντος άρθρου μάς δείχνουν ότι δεν καθιερώθηκε ακόμα στη συνείδηση του ελληνικού λαού η ασφάλιση παρ' όλον ότι σε όλα τα σπίνια μπήκε σχεδόν ένας ασφαλιστής να μιλήσει για ασφάλιση. Οι 6 καλύτερης φήμης εταιρίες κοινής αποδοχής στην κοινή γνώμη και τους διαμορφωτές γνώμης δεν περιλαμβάνουν ασφαλιστική εταιρία ή επι-

χειρηματία ασφαλιστή αλλά άλλα προϊόντα ευρείας κατανάλωσης όπως γάλατα (ΦΑΓΕ - ΔΕΛΤΑ), κινητά (Cosmote - Panafon) αναψυκτικά (3Ε - Coca - Cola) και τραπεζικά προϊόντα (Eurobank). Παρών δίνει ο Δ. Κοντομηνάς και ως επιχειρηματίας και ως εταιρία (Interamerican) μόνο στην ομάδα της κοινής γνώμης, επίτευγμα κορυφαίο γι' αυτόν και την εταιρία του και ξεχωριστής σημασίας σωτηρία σήμερα του υπερβολών και υπερεκτιμήσεων. Ας σταματήσουν πια οι «τενεκεδένιοι κτύποι».

«Είμαστε πρώτοι των πρώτων», είμαστε οι καλύτεροι, οι σιγουρότεροι, οι υπεραϊωνόβιοι, οι ψηλότεροι, οι ομορφότεροι κ.λπ...

Υπογραμμίζουμε πάλι ότι η ασφάλιση είτε ως δημόσια είτε ως ιδιωτική υπάρχει σε όλους σχεδόν τους Έλληνες ως γεγονός, δεν έχει όμως τη φήμη που θα 'πρεπε να έχει ως υπηρεσία υψίστης σημασίας. Η καταγραφή είναι καθοριστική.

Η βελτίωση όλων είναι προτεραιότητα. Στα επόμενα χρόνια η ιδιωτική ασφάλιση έχει μπροστά της πολλά να κάνει μέχρι να αυξήσει το μερίδιό της στην Ευρωπαϊκή Αγορά και να κατακτήσει την αποδοχή της κοινής γνώμης και των διαμορφωτών γνώμης. Ο Δ. Κοντομηνάς έδειξε πώς κερδίζεις την επιβράβευση του κοινού. Μένει ακόμα η σύμφωνη γνώμη και αυτών που παίρνουν αποφάσεις ή διαμορφώνουν την κοινή γνώμη ως διαμορφωτές σκέψης και γνώμης. Τώρα είναι η κατάλληλη ώρα να μας μάθουν καλύτερα οι Έλληνες ως κλάδο ιδιωτικής ασφάλισης. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έχει ευθύνη να εργασθεί για την εικόνα και το κύρος του επαγγελματία ασφαλιστή και της Ασφ. Εταιρίας. Το κράτος είναι καιρός να δώσει κίνητρα (κυρίως φορολογικά) και κύρος (ισχυρή εποπτεία) που ευνοούν την εξασφάλιση των πολιτών του. Πώς να το κάνουμε, δεν μας ξέρουν καλά γιατί και ο ασφαλιστής θέλει τη φήμη του. Ναι, κύριε Γενικέ της κάθε εταιρίας που εδράζεται στην Ελλάδα, είναι θέμα επιβίωσης του κλάδου να μας μάθουν οι Έλληνες καλύτερα. Το 0,3% είναι πολύ λίγο για να επιβιώσουμε τα χρόνια που έρχονται. Υπάρχουν και άλλοι πολλοί λόγοι. Τώρα!

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Γλυκιά μου πατρίδα σε λατρεύω

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Κάθε φορά που λέω τη λέξη ΕΥΡΩ, κάθε φορά που πιάνω στα χέρια μου ΕΥΡΩ, κάθε φορά που βλέπω πραγματικά ή σε φωτογραφίες ΕΥΡΩ, κάθε φορά που ακούω να μιλούν για ΕΥΡΩ, σκέπτομαι πως όλη αυτή η ιστορία της Ευρώπης με τα ΕΥΡΩ της είναι υπόθεση της πατρίδας μου Ελλάδας.

Η Ευρώπη και το ΕΥΡΩ, η όμορφη βασιλοπούλα, αδελφή του βασιλιά Κάδμου των Θηβών, που την ερωτεύτηκε ο Δίας μεταμορφωμένος σε ταύρο, που μαζί του έφερε στον κόσμο τον Μίνωα, τον Ραδάμανθυ και τον Σαρπηδόνα.

Η Ευρώπη, σημαντική μορφή της ελληνικής μυθολογίας. Μέσα στην οποία ελληνική μυθολογία, οι πρόγονοί μας έβαλαν ένα σωρό ερμηνείες και εξηγήσεις για τη δημιουργία του κόσμου και των θεών. Η αρχαιότερη μαρτυρία για τη γέννηση του κόσμου προέρχεται από τον Όμηρο όπου στην ΙΛΙΑΔΑ του μιλά για τον ΩΚΕΑΝΟ ως γεννήτορα και πατέρα των πάντων.

Με διαφορετικό τρόπο ερμηνεύει τη δημιουργία του κόσμου ο ΗΣΙΟΔΟΣ:

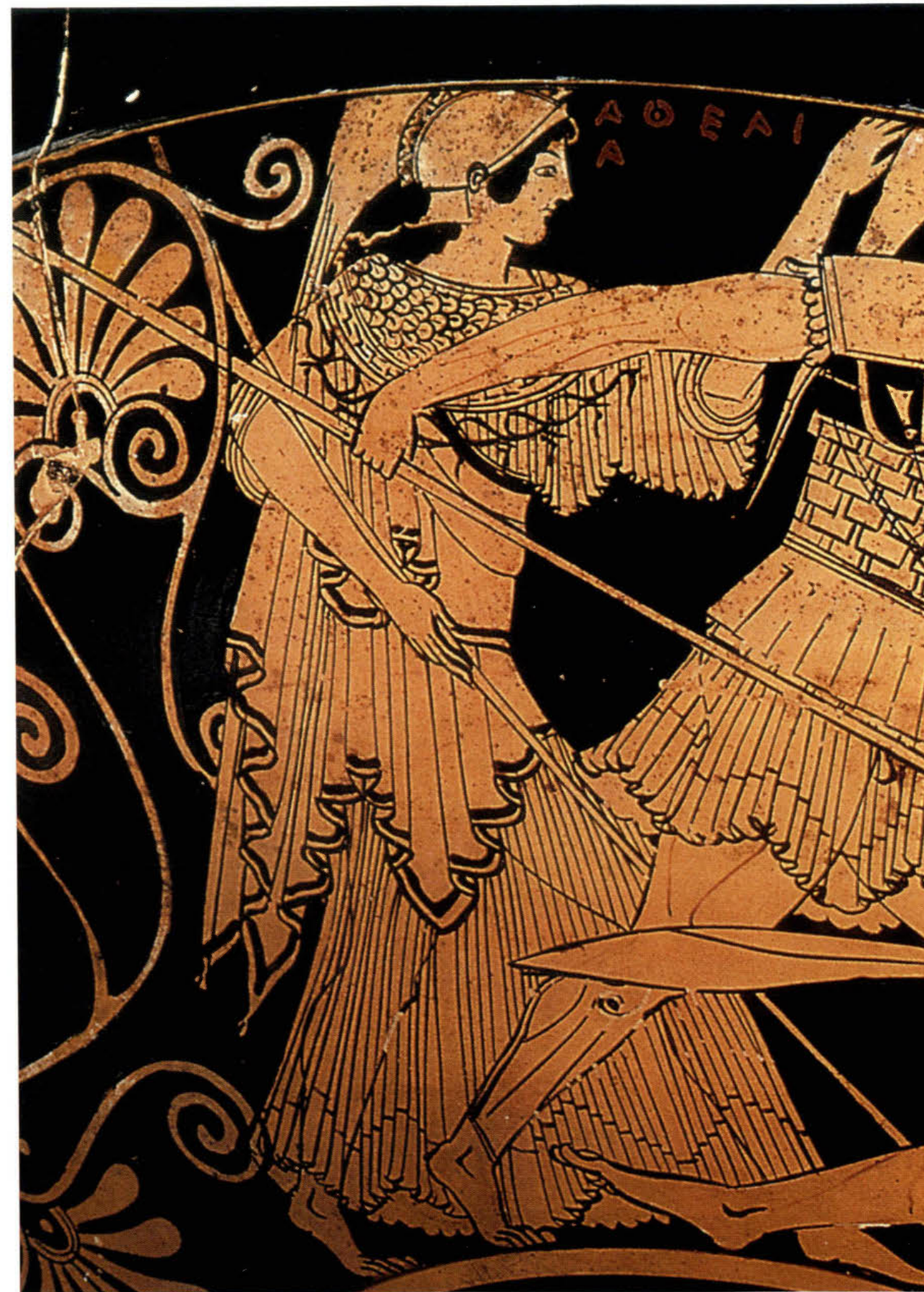
Με διαφορετικό τρόπο ερμηνεύει τη δημιουργία του κόσμου ο ΗΣΙΟΔΟΣ:

Στην Αρχή γεννήθηκε το Χάος· έπειτα έγινε η Γη και μετά ο ΕΡΩΣ που σταλάζει το γλυκό του πόθο σε θνητούς και αθανάτους. Από το Χάος έγινε το Έρεβος και η Νύχτα, που με τη σειρά τους έδωσαν ζωή στον Αιθέρα και την Ημέρα. Η Γη γέννησε τον έναστρο Ουρανό, τα Όρη και τον Πόντο. Η Γη με τον Ουρανό γέννησαν τους Τιτάνες, τους Κύκλωπες, τους Εκατόγχειρες. Ο Ουρανός δεν είχε καλές σχέσεις με τα παιδιά του και ο Κρόνος τον ευνούχισε πετώντας τα γεννητικά όργανα στο πέλαγος και από αυτά στον αφρό της θάλασσας γεννήθηκε η Αφροδίτη. Αρχηγός έγινε ο Κρόνος που έτρωγε τα παιδιά του μην του πάρουν την εξουσία αλλά και η γυναίκα του, Ρέα, το τελευταίο παιδί της, τον Δία, τον έκρυψε σε σπηλιά της Κρήτης να σωθεί δίνοντας στον Κρόνο μια πέτρα τυλιγμένη. Οι Κουρήτες βοήθησαν να μεγαλώσει ο Δίας που έπινε γάλα της κασίικας Αμάλθειας (κέρας της Αμάλθειας σημαίνει αφθονία αγαθών) και εκείνος (ο Δίας) ονόμασε έναν αστερισμό με τ' όνομά της.

Όταν μεγάλωσε ο Δίας αναμετρήθηκε με τον πατέρα του σε δύναμη και σοφία και τον νίκησε. Τον ανάγκασε μάλιστα να βγάλει κι όλα τα παιδιά μέσ' απ' την κοιλιά του και την πέτρα που την πήγε στο μαντείο των Δελφών σαν παντοτινό σύμβολο υπερηφίας του. Τα παιδιά του Κρόνου με αρχηγό τον Δία θέλησαν να τιμωρήσουν τον Κρόνο κι έτσι έγινε μια τιτανομαχία μεταξύ Τιτάνων και Κρόνου εναντίον των κατοπινών Ολύμπιων Θεών. Νίκησαν οι Ολύμπιοι θεοί κι ανέβηκαν στο φωτεινό ουρανό, ενώ οι άλλοι φρουρούμενοι από τους Εκατόγχειρες, φυλακίστηκαν στον Τάρταρο.

Κάποτε οι θεοί –λένε κάποιοι συγγραφείς – αποφάσισαν να κάνουν τους ανθρώπους και τα πλάσματα από γη και φωτιά και ανέθεσαν αυτό το έργο στους γιους του Τιτάνα Ιαπετού, Επιμηθέα και Προμηθέα, και να τους στολίσουν με χαρίσματα και δυνάμεις. Ο Επιμηθέας, παρασυρμένος απ' τη φροντίδα για τα άλλα πλάσματα, παρέλειψε να δώσει δώρα στους ανθρώπους και τους άφησε γυμνούς και χωρίς εφόδια. Ο Προμηθέας λυπήθηκε τον άνθρωπο, έκλεψε από τον Ήφαιστο τη φωτιά και από την Αθηνά τη σοφία και τα έδωσε στο ανθρώπινο γένος. Τον δίδαξε ακόμα τις τέχνες και επιστήμες και του εμφύσησε την ελπίδα για να νικά στις δυσκολίες της ζωής.

Ο Δίας τιμώρησε τον Προμηθέα και τον έδωσε στην άκρη του κόσμου, όπου τον έδεσε σ' έναν πάσαλο και ένας αητός κάθε πρωί του έσκιζε τα σπλάχνα και του 'τρωγε το συκώτι που κάθε νύχτα ξανά γεννιόταν, ώστε να πονά συνεχώς. Ο Ηρακλής, τριάντα χρόνια αργότερα, σκότωσε τον αητό και λύτρωσε τον Προμηθέα. Μαζί με τον Προμηθέα τιμωρήθηκε και το ανθρώπινο γένος. Ο Δίας διέταξε τον Ήφαιστο με χώμα και νερό να φτιάξει μια γυναίκα σαν θεά και να την στολίσουν όλοι οι θεοί με δώρα

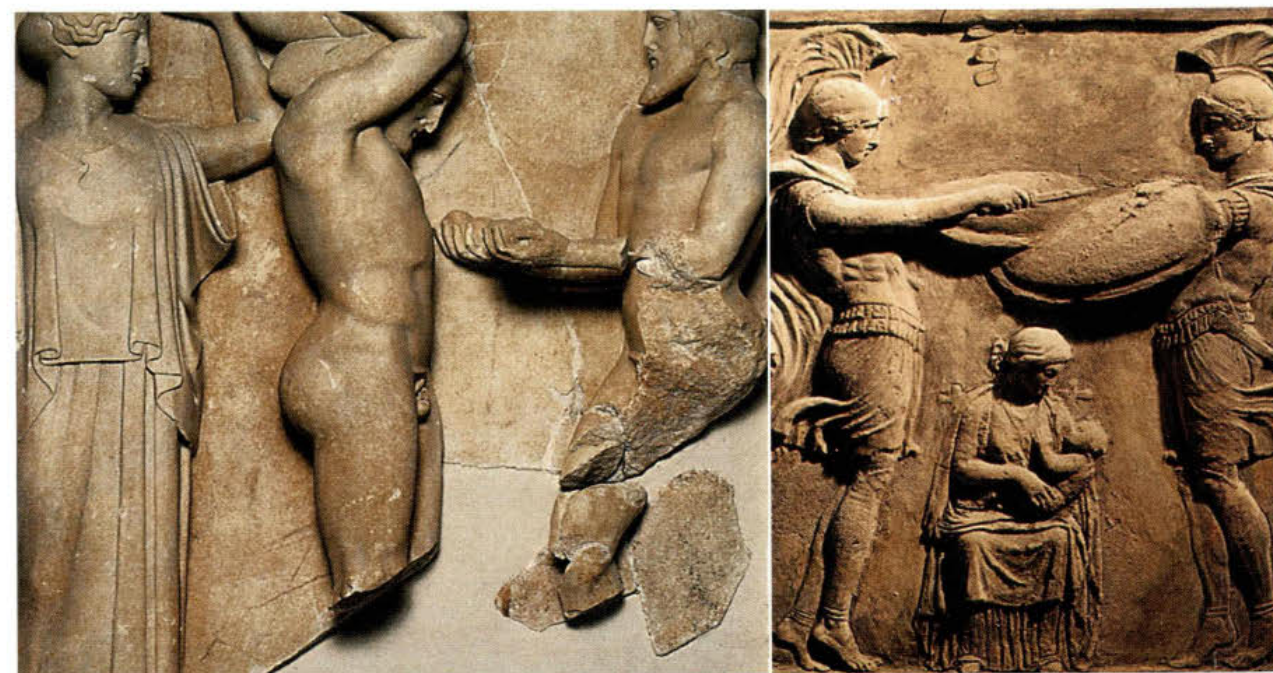




γι' αυτό και την ονόμασαν ΠΑΝ-ΔΩΡΑ και εν συνεχεία την έστειλε στον Επιμηθέα και την ερωτεύτηκε και την έστειλε στους ανθρώπους. Εξαιτίας της γέμισε η ανθρωπότητα δεινά και κακά, επειδή άνοιξε ένα καπάκι πιθαριού μέσα στο οποίο ήταν όλες οι συμφορές του κόσμου, οι αρρώστιες και οι θάνατοι. Μόνο η Ελπίδα έμεινε στο πιθάρι, επειδή πρόλαβε και το έκλεισε, κι έτσι οι άνθρωποι πάντα ελπίζουν! Οι άνθρωποι τιμωρημένοι απ' τους θεούς ζούσαν άθλια και έγιναν τόσο κακοί που ο Δίας θέλησε να τους εξαφανίσει απ' τη Γη με κατακλυσμό και να μη ζήσει κανένας. Ο Προμηθέας όμως, γνωρίζοντας τα σχέδια του ΔΙΑ, πρόλαβε και ειδοποίησε τον γιο του, τον Δευκαλίωνα και εκείνος μαζί με τη γυναίκα του, Πύρρα, κόρη του Επιμηθέα και της Πανδώρας,



έφτιαξαν μια κιβωτό και κλείστηκαν μέσα να γλιτώσουν απ' τον κατακλυσμό που όταν σταμάτησε η κιβωτός άραξε κάπου στον Παρνασσό ή στην Όρθρυ ή στον Άθω ή στην Αίτνα... Δεν έζησε κανένας άλλος και ο Δευκαλίων με την Πύρρα ευχαρίστησαν τον Δία που σώθηκαν και τον παρακάλεσαν να δημιουργήσει και πάλι ανθρώπους. Άκουσε τις προσευχές τους ο Δίας και τους συμβούλεψε να μαζέψουν πέτρες, να καλύψουν τα πρόσωπά τους και να τις ρίξουν πίσω τους χωρίς να κοιτάζουν. Όσες πέτρες πέταξε ο Δευκαλίων έγιναν άνδρες και της Πύρρας έγιναν γυναίκες. Η Πύρρα και ο Δευκαλίων απέκτησαν και δικά τους παιδιά, τον Έλληνα, τον Αμφικτύονα, την Πρωτογένεια,



την Μελάνθεια, την Πανδώρα και την Θυία. Ο πρωτότοκος γιος τους, ο Έλληνας, ήταν ο γενάρχης των Ελλήνων. Σύμφωνα με μύθους κάποιων, ήταν γιος του Δία. Όλα αυτά και πολλά άλλα θα ξανάρθουν στο φως με αφορμή το ΕΥΡΩ και τους Ολυμπιακούς αγώνες! Σχετικά βιβλία για την Ελληνική μυθολογία και λατρεία κυκλοφορούν σε όλα ανεξαιρέτως τα περίπτερα, καταστήματα τουριστικών ειδών και σχετικά στέκια και ξενοδοχεία όλης της χώρας σε στεριά και νήσους. Όλοι οι επισκέψιμοι τουριστικοί προορισμοί έχουν σχέση με κάποιο τόπο λατρείας και ιερά των Αρχαίων Ελλήνων που δίδαξαν

το Φως των Γραμμάτων της Επιστήμης και Φιλοσοφίας από χιλιάδες χρόνια πριν.

Μέρες του καλοκαιριού που έρχεται και που θα ξεχυθούν σε πόλεις και χωριά της Ελλάδας μας εκατομμύρια εντόπιοι και ξένοι, ίσως είναι μια ευκαιρία να σκύψουμε να διαβάσουμε για τις ρίζες μας, για την ιστορία μας, για τη συνέχεια, για το παρελθόν, για το παρόν, για το μέλλον αυτού του ευλογημένου τόπου.

Ανοίξτε τους χάρτες της γλυκιάς μας πατρίδας και δείτε σκόρπια μαργαριτάρια παντού, τους παλιούς και στη συνέχεια τους σύγχρονους τόπους λατρείας. Βάλτε ερωτήματα, βγείτε απ' τη σημερινή υποβάθμιση, πετάξτε στους ουρανούς του πνεύματος. Τι σημαίνουν και τι προετοιμάζαν για τον άνθρωπο οι μύθοι και τα

ιερά των Ελλήνων στην Αθήνα, στους Δελφούς,

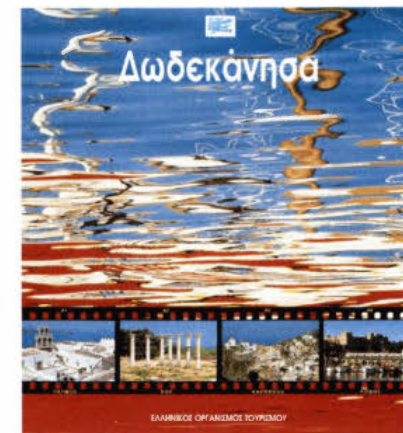
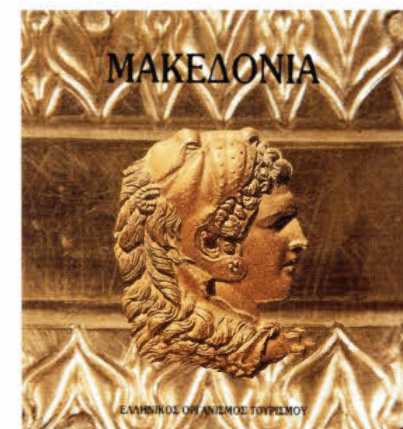
στη Δωδώνη, στην Ελευσίνα, στην Ολυμπία, στη Δήλο, στην Κρήτη, στην Πύλο, στον Όλυμπο, στο Άργος, στη Ρόδο, στη Χίο, στην Αρκαδία, στη Σαμοθράκη, στην Αίγινα, στην Ερέτρια,



στην Επίδαυρο, στην Έφεσο, στην Αυλίδα, στην Κύπρο, στη Θήβα, στην Ικαρία, στη Σάμο, στα Τρίκαλα, στην Κω, στη Θράκη, στη Νάξο, στη Σαντορίνη, στην Κόρινθο, στην Ιθώμη Μεσσηνίας, στην Ιθάκη, στην Κέρκυρα, στη Θεσσαλονίκη, στην Όλυνθο, στα Στάγειρα, στη Βεργίνα, στο Δίον, στην Πέλλα, στην Αμφίπολη Σερρών, στους Φιλίππους Καβάλας, στο Θέρμο Αιτωλίας, στο Στράτος Αχελώου, στην Αμβρακία Άρτας... και παντού σ' όλα τα μήκη και πλάτη του Ελληνισμού.



ΕΛΛΑΔΑ ΚΡΗΤΗ



Τόσοι τόποι λατρείας και τόσα μηνύματα που αντί σιωπής σε οδηγούν να ανακράξεις «γλυκιά μου πατρίδα σε λατρεύω με την τόση ιστορία ψυχικών ανατάσεων»! Γλυκιά μου πατρίδα σε λατρεύω που προετοίμασες τον κόσμο με τη γλώσσα σου να μάθει και να καταλάβει αυτά που φαίνονται και αυτά που δεν φαίνονται.

Σε άλλο άρθρο μας σ' αυτό το τεύχος με τίτλο «Γλώσσα άνευ ορίων η Ελληνική» αναφέρεται ότι οι ελληνικοί λεκτικοί τύποι της γλώσσας μας ξεπερνούν τα ενενήντα εκατομμύρια (90 εκατ.) έναντι εννέα εκατομμυρίων της λατινικής γλώσσας και έναντι (500.000) πεντακοσίων χιλιάδων της αγγλικής γλώσσας και ότι το «Hellenic Quest» είναι ένα πρόγραμμα ηλεκτρονικής εκμάθησης της ελληνικής από το CNN σε παγκόσμια εκπομπή με χρήματα της «Apple».

Οι χριστιανικοί λαοί του κόσμου και κυρίως οι λαοί της Ηνωμένης Ευρώπης, λαοί κατά βάση χριστιανικοί, είναι αφορμή να θυμηθούν ότι η Καινή Διαθήκη γράφτηκε και διαδόθηκε μέσω της ελληνικής γλώσσας και ότι πάνω από χίλιες γλώσσες του κόσμου που μετέφρασαν τα Ευαγγέλια από την Ελληνική ελκύουν το πρωτότυπο και από εκεί πήραν τα υπέροχα νέα νοήματα που αναγεννούν τον κόσμο.

Αλλά και σε ποια άλλη γλώσσα θα μπορούσε να γραφεί ο ύμνος της αγάπης καλύτερα ή ποια γλώσσα θα έβρισκε λέξεις πιο εκφραστικές για να αποδώσει το Αναστάσιμο Ευαγγέλιο του Ιωάννου: «Εν Αρχή ην ο Λόγος και ο Λόγος ην προς τον Θεόν και Θεός ην ο Λόγος. Ούτος ην εν αρχή προς τον Θεόν. Πάντα διαυτοῦ ἐγένετο και χωρίς αυτού ἐγένετο ουδέ εν ο γέγονεν. Εν αυτώ ζωή ην και η ζωή ην το φως των ανθρώπων... Και ο Λόγος σαρξ ἐγένετο...».

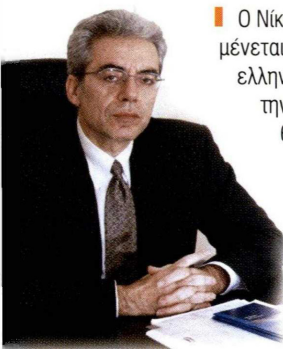
Ταπεινός προσκυνητής το 1972 σ' ένα ξεκλήσι στο νησάκι της Λίμνης των Ιωαννίνων, μπαίνοντας στη χορταριασμένη αυλή διέκρινα στον προναό σε βυζαντινή, λιτή αγιογραφία τις μορφές του Σωκράτη, του Αριστοτέλη, του Πλάτωνα... Από τότε ως σήμερα νιώθω «χασασμό» μέσα μου σαν σκέφτομαι ότι τα Ελληνόπουλα δεν γνωρίζουν καλά την ιστορία του τόπου μας. Μου 'μεινε όμως κάθε φορά που κάνω τον σταυρό μου, μπαίνοντας σε εκκλησίες και τόπους λατρείας, να

προσθέτω μια προσευχή ακόμα ζητώντας να γίνει κι αυτό. Όταν πιάνετε στα χέρια σας ΕΥΡΩ, σας παρακαλώ «μη ξεχνάτε τη χώρα μου». Καθιερώστε επιτέλους την γλώσσα της, την ελληνική.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Ο Νίκος Νανόπουλος μπήκε πρόσφατα στο σχήμα της Allianz η οποία αναμένεται να συγκεντρώσει και άλλα εξειδικευμένα και έμπειρα στελέχη της ελληνικής αγοράς. Όλοι συμφωνούν στο στόχο να διπλασιάσει σύντομα την παραγωγή γενικών Ασφαλίσεων και να συντονίσει το μεγάλο ανθρωπικό δυναμικό της Allianz και προς την ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων. Εκτός των μεγάλων έργων που η μεγάλη εταιρία ασφαλίζει, πεδίο δράσεως υπάρχει και στις μικρές ασφαλίσεις πυρός, κατοικιών και καταστημάτων. Ο κ. Νανόπουλος στις πρώτες του συναντήσεις με τα δίκτυα πωλήσεων ζητά να ασφαλίσουν τους ήδη υπάρχοντες σε άλλους κλάδους πελάτες. Και όλα αυτά επειδή στο πλαίσιο των αλλαγών στην οργανωτική δομή των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου της Allianz, τη γενική διεύθυνση της Allianz Γενικών Ασφαλίσεων ανέλαβε ο κ. Νίκος Νανόπουλος. Πολιτικός Μηχανικός με ειδικευμένες ασφαλιστικές

σπουδές και με επιτυχή διαδρομή ως ανώτατο στέλεχος στον «Αστέρ» και τα τελευταία χρόνια ως Τεχνικός διευθυντής της INTERAMERICAN EEAZ, ο κ. Ν. Νανόπουλος, ως γενικός διευθυντής της Allianz γενικών ασφαλίσεων, επωμίζεται την ευθύνη της λειτουργίας της εταιρείας σύμφωνα με τις πιο σύγχρονες διοικητικές και τεχνολογικές μεθόδους, ώστε να καλύπτονται με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο οι διαρκώς διευρυνόμενες αλλά και εξειδικευμένες ανάγκες του κοινού και των επιχειρήσεων. Σύμμαχός του στη νέα του αποστολή η καλά οργανωμένη μηχανογράφηση της ALLIANZ η οποία θέτει σε εφαρμογή σύγχρονες μεθόδους οργάνωσης. Η παρουσία του κ. Καραγιάννη εκεί είναι μια ακόμα εγγύηση για σύγχρονη ανάπτυξη και πρωτοπορία, σύντομα και στο ΝΑΙ θα παρουσιάσουμε το έργο που συντελείται και εκεί και κάνει τον κ. Σαρρηγεωργίου να είναι πιο σίγουρος για το μέλλον αλλά και πολύ περήφανος για την «νεανική ορμή» των έμπειρων στελεχών του.

Με κεντρικό μήνυμα «Το Λόγο έχει ο Ασφαλιστής» έγινε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων 2002 της Εθνικής Ασφαλιστικής για τις περιφέρειες Αττικής, Κρήτης και Νήσων Αιγαίου στις 22/4, στις 9/4 για την Δυτική Ελλάδα και στις 2/4 για τη Βόρειο Ελλάδα. Με τον τρόπο αυτό η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής προσπάθησε να τιμήσει τους Ασφαλιστές της, που είναι ο κύριος μοχλός της παραγωγής των 200 δισ. ετησίως και μάλιστα με διάθεση ο αριθμός των συμμετεχόντων να είναι όσο το δυνατόν μεγαλύτερος. Ο κ. Φιλίππου και οι συνεργάτες του εκπροσωπώντας την πρώτη ασφαλιστική δύναμη της χώρας έδειξαν ποιος έχει το λόγο στις ασφάλειες, αν και δεν λένε ότι τον πρώτο λόγο έχουν οι πωλήσεις, το λέμε εμείς επειδή σ' αυτές τις συγκυρίες αν δεν έρθει χρήμα στις εταιρίες απ' τις πωλήσεις τίποτα δεν θα πάει σωστά στα υπόλοιπα. Πάντως, η επιλογή του συνθήματος αλλά και της στρατηγικής που ακολουθεί ο κ. Φιλίππου είναι σε σωστό δρόμο. Οι πωλήσεις έχουν τον λόγο, ο ασφαλιστής έχει το λόγο, τα δίκτυα πωλήσεων είναι το κλειδί για να ανοίξει η πόρτα της επιβίωσης των ασφαλιστικών εταιριών.

Εκεί γύρω στο Μαρούσι, στη γειτονιά του ψάχνει (λένε) ο Παύλος Ψωμιάδης να αγοράσει ακόμα μία εταιρία. Καλά κάνει και μην παθιάξετε. Γέμισε ο τόπος ασφαλιστικές ταμπέλες με γραφεία χωρίς παραγωγή και χωρίς ασφαλιστές. Είναι και αυτό μια προσφορά στη μείωση εταιριών που πρέπει να συγχωνευθούν.

Ο 50χρονος δ/νων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Παλαιολόγος Δούκας - Παύλος με πολύ απλό τρόπο στην ετήσια συνάντηση των στελεχών πωλήσεων στις 8-3-2002 περιέγραψε το σημείο στο οποίο βρίσκεται η εταιρία που διευθύνει: «Βάλαμε την Άλφα σε καλό δρόμο για το μέλλον, την χτίσαμε με γερές βάσεις, έχει σωστά και επαρκή αποθεματικά και το 2002 είμαστε έτοιμοι να σηκώσουμε το κεφάλι μπροστά στους ανταγωνιστές μας και να τους πούμε είμαστε εδώ έτοιμοι να πρωταγωνιστήσουμε στο μέλλον. Κατάπιε όλες τις αντιξοότητες, έχουμε αληθινά κέρδη και τα βήματά μας μας πάνε πιο γρήγορα στο μέλλον το δικό μας και των συνεργατών μας. Το πολυπληθές και παλλόμενο από επιτυχίες δίκτυό μας που φέρνει την αξιόλογη δουλειά μας μάς κάνει να μεγαλώνουμε συνέχεια...». Άλλωστε και ο γενικός διευθυντής της Alpha Bank κ. Κ. Κυριακόπουλος το ίδιο επεσήμανε: Στις δύσκολες περιόδους οι καλοί γίνονται καλύτεροι. Το 2002 μπορεί να έχει δυσκολίες, θα έχει και ευκαιρίες για την Άλφα που είναι εταιρία AAA. Είναι βέβαιο ότι οι άνθρωποι του Ι. Κωστόπουλου σύντομα θα παρουσιάσουν στον Έλληνα και Ευρωπαϊό καταναλωτή μια ασφαλιστική εταιρία-κόσμημα. Μια εταιρία που μετά τις εύλογες προετοιμασίες αναμονής πέρασε στην παρουσίαση κερδών ταυτόχρονα με αύξηση παραγωγής.



✓ Στη γιορτή υποκαταστήματος 2002 του υποκαταστήματος της ΝΝ Στέφανου Ψαρράκη και μέσα σ' ένα κλίμα ευφρόσυνου, λόγω των επιτυχημένων προσώπων που με τους και τις συζύγους γιόρταζαν τα καλά αποτελέσματά τους, κάποια στιγμή, που ο κ. Καραλής σχολίαζε θετικά το γεγονός ότι στο υποκατάστημα Ψαρράκη δόθηκαν στην πενταετία 2,5 δισ. αποζημιώσεις και μάλιστα τακτοποιήθηκε το 99,4% των αιτήσεων για αποζημίωση, σκύβει η σύζυγός μου και μου λέει για τον κ. Τάκη Καραλή: αυτός ο άνθρωπος ξεχωρίζει, έχει ένα στυλ «ευγένειας και αξιοπρέπειας». Φεύγοντας στο δρόμο της είπα ότι έχει όντως κάτι αρχοντι-

κό διαφορετικό, αφού, εκτός των άλλων, είναι και μορφωμένος άνθρωπος, είναι Μαθηματικός και Αναλογιστής, σπούδασε μάλιστα και στην Ελβετία πριν 30 χρόνια! Ο κ. Τάκης Καραλής είναι σήμερα (για όσους μπορούν να αναλύσουν καλύτερα τα γεγονότα), ένας επιτυχημένος ηγέτης της Ελληνικής Εθνικής Οικονομίας, αφού το επίτευγμά του, η ΝΝ και οι άνθρωποί της, είναι ο δημιουργός εξελίξεων θετικών για την ασφαλιστική αγορά και την εθνική μας οικονομία, αφού οι Ολλανδοί της ING παίρνοντας σαν παράδειγμα του Τάκη Καραλή και τη ΝΝ Ελλάδος έκαναν την Ελλάδα ένα από τα 25 σημεία προτεραιότητάς τους. Η επιτυχία αυτή οδήγησε κατ' αρχάς στην στρατηγική συμμαχία του Ομίλου ING με την Τράπεζα Πειραιώς για εργασίες εντός και εκτός Ελλάδος (Βαλκάνια - Τουρκία κ.λπ.). Ακολουθεί το ενδιαφέρον του ING για την Εθνική Τράπεζα ή την Αγροτική Τράπεζα, όπως έκανε κάποιους υπαινιγμούς ο πρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς Μιχ. Σάλλας. Οι εξελίξεις αυτές φέρνουν πολύ θετικές αλλαγές για την ελληνική οικονομία στα πλαίσια της Ενωμένης Ευρώπης. Ο κ. Τάκης Καραλής, ο ευγενής και αξιοπρεπής ηγέτης της ΝΝ Ελλάδος, έφτασε τους ανθρώπους του στο τυχερό σημείο να είναι το κέντρο των εξελίξεων, να είναι λιοντάρια στις μάχες και να νικούν, να είναι αστέρια που λάμπουν, να είναι άλογα που καλπάζουν, να είναι με καρδιά γεμάτη ικανοποίηση και τσέπες γεμάτες πλούτη και ευρώπουλα... Συγχαίρουμε τον κ. Τάκη Καραλή που ύψωσε την ελληνική σημαία εκτός ελληνικών συνόρων και κάθε μέρα αγωνίζεται και στα επιτελεία σε «μάχες επί χάρτου» για να κατοχυρώσει τους ανθρώπους του αλλά και στην πρώτη γραμμή πυρός, στα υποκαταστήματα, κοντά στον manager, κοντά στον ασφαλιστή για να του δώσει το συν ένα, το επιπλέον σε «μπράβο» και σε χρήμα. Είναι ο μόνος που υποστήριζε δημόσια το Agency System και το έκανε πράξη, είναι ο μόνος που έδωσε προτεραιότητα στον ασφαλιστή μέσα στο τραπεζικό υποκατάστημα όταν οι ανταγωνιστές του έπαιζαν και παίζουν ακόμα με λόγια τη θέση των ασφαλιστών τους σε σχέση με εναλλακτικές μεθόδους πωλήσεων. (Και μην τολμήσει κάποιος ανταγωνιστής να συγκριθεί μαζί του σ' αυτή του τη θέση υπέρ των ασφαλιστών γιατί θα γράψουμε στοιχεία εμείς). Και στο κάτω-κάτω της γραφής, τα αποτελέσματα της 20ετίας είναι γραμμένα τα πεπραγμένα του καθενός και η ασφαλιστική ιστορία Ελλάδος έχει χρυσά γράμματα για τους ανθρώπους της ΝΝ και τον Τάκη Καραλή που αυτή τη στιγμή, ΤΩΡΑ, είναι έτοιμη για δράση με δύναμη ακατανίκητη. Τώρα ήρθε η στιγμή. Τώρα η ΝΝ έχει τη μεγάλη δύναμη. Τώρα μπορούν οι ασφαλιστές ΝΝ να συλλέξουν τους καρπούς του ιδρώτα μιας 20ετίας και πλέον. Τώρα ο αρχηγός τους Τάκης Καραλής μπορεί να τους δώσει ακόμα περισσότερα. Τώρα

όποιος βλέπει με τα γυαλιά της ΝΝ μπορεί να δει την ασφαλιστική σταδιοδρομία να έχει σηκωθεί ακόμα ψηλότερα, ακόμα μακρύτερα ακόμα πιο δυνατή. Η επιτυχία περνά από την πόρτα της ΝΝ και έχει υπογραφή Τάκης Καραλής. Ας είναι καλά να υλοποιήσει το όνειρό του για καλύτερες μέρες των ασφαλιστών και πελατών τους. Έτσι που αλλάζουν οι καιροί όλα είναι πιθανά.



■ Με κάλεσε ο φίλος Δημήτρης Μπάτρης, εμπορικός δ/ντής της ALLIANZ, να παραβρεθώ στις βραβεύσεις για το 2001 των συνεργατών του υποκαταστήματος Ιωάννη Κωτσαρίνη, Λ. Κηφισίας 180 της εμπορικής του διεύθυνσης στις 2 Απριλίου 2002 και πήγα. Πήγα και χάρηκα πάρα πολύ που έζησα 2 ώρες γεμάτες αέρα επιτυχίας, ατμόσφαιρα προσφοράς και συναδελφικότητας, υποκατάστημα που πλημμύριζε από άμλλα, από ανθρωπιά, από συναισθήματα, από ιδέες. Πόσο χαριτωμένος ήταν ο δ/ντής Γιάννης Κωτσαρίνης, απ' το Πολύδροσο Άρτας, όταν έλεγε «Μπράβο Χαρά, μπράβο Μαρία! Μπράβο Γιάννη! Και αυτοί με πόση ευγνωμοσύνη και ευγένεια τόνιζαν ότι όλα τα χρωστούσαν στον κ. Κωτσαρίνη, που και αυτόν τον βοήθησε ο Δημήτρης Μπάτρης κάπου στο 1990 βοηθό αναισθησιολόγου, με 3 παιδιά, που ψαχνότανε κι αυτός και τον έκανε ασφαλιστή και τον έβγαλε απ' το «δυναράκι» και τον βοήθησε να αναπτύξει τις δυνάμεις του και να προσδεύσει και να πάρει οικόπεδο και σπίτι και καλό αμάξι και καλύτερο μέλλον! Κάπως έτσι είναι γεμάτη ιστορίες επιτυχίας η αγορά μας. Απ' το 1982 δουλεύει ο Δημήτρης Μπάτρης για να φτιάχνει επιτυχημένους και να έχει κάπου 20 υποκαταστήματα, με περίπου 20 δισ. παραγωγή, να διευθύνει και μεταξύ αυτών τον πρώτο της ALLIANZ Γ. Κωτσαρίνη, που δεν καταλαβαίνει από κρίσεις και υφέσεις, απλά βλέπει παντού ευκαιρίες δημιουργίας και κάνει περί τα 2,5 δισ. συνολική παραγωγή για την ALLIANZ το χρόνο με ανθρώπους γεμάτους μέλλον! «Ήταν η πρώτη μου φορά που βραβεύτηκα στη ζωή μου! Και μου άρεσε!», είπε μία ασφαλίστρια. «Δεν ήταν εύκολο αλλά προσπάθησα και όταν έλεγα δεν μπορώ, ο κ. Κωτσαρίνης ήταν δίπλα μου και μου 'λεγε προ-



χώρα, μπορείς!». Τι μεγαλείο! «Η επιτυχία κάθε ονείρου προϋποθέτει σκληρή δουλειά!», έλεγε αυτός. «Είναι εύκολο να είσαι πρώτος σ' ένα χώρο που η πρωτιά είναι καθημερινός στόχος», απαντούσε η πρώτη Μαρία Μανιού.



«Μ' αρέσει αυτή η δουλειά που σε θέλουν πρώτη, που σε βραβεύουν, που σε πληρώνουν κι από πάνω!».

«Όμως χωρίς δέσμευση και στόχο δεν υπάρχει προοπτική στο χώρο μας», ανταπαντούσε ο δ/ντής τους και στα πρόσωπα της ηγεσίας της ALLIANZ, που ήταν όλοι εκεί, παρόντα, αντανακλούσε το ρόδινο φως της ανατολής μιας νέας ALLIANZ που θέλει κι είναι πρώτη και στην Ελλάδα! Αυτό έβλεπα εκείνο το βράδυ στις 2

Απριλίου 2002 και δεν ήταν ψέμα, η πρωταπριλιά ήταν παρελθόν και το ρόδινο χρώμα δεν ήταν από την απέναντι φωτεινή κόκκινη επιγραφή, ήταν απ' τις κορφές ψηλά που οι αετοί της ALLIANZ πετάνε και βλέπουν ν' ανατέλλει ένα καλύτερο αύριο. Άλλωστε, το είπαν και τα ηγετικά στελέχη που παραβρέθηκαν, ο κ. Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος και οι συνεργάτες του κ. Νανόπουλος, ο κ. Α. Πολίτης, ο κ. Παπανικολάου, ο κ. Γούσκος, ο κ. Ν. Δελένδας, ο κ. Μελακοπίδης κ.ά. Η ALLIANZ είναι στην κορυφή. Ευχόμαστε συνεχίσει της προόδου και το ΝΑΙ έχει διαθεσίμο χώρο για καταγραφή αυτού του έργου.



■ Η όμορφη Ξανθιά (που είχε μαύρα μαλλιά) κούκλα SHAKIRA, από την Κολομβία, που μονοπωλεί αυτόν τον καιρό τα όνειρα και τις πωλήσεις πολλών εκατομμυρίων θαυμαστών της σ' όλο τον κόσμο, σε συνέντευξή της στο περιοδικό MUSIC LIFE (ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2002) με δίδαξε πάρα πολλά και μερικά θα 'θελα να τα μοιραστώ μαζί σας. Η Jennifer Lopez είπε ότι «Κολομβία είναι η Shakira» και ο Antonio Banderas, ο ηθοποιός είπε ότι είναι «μια από τις λίγες Latin καλλιτέχνιδες που κατόρθωσαν να στείλουν μαγεία και ενέργεια στο διάστημα. Η απλότητα και το χάρισμα της τοποθετούν τον κόσμο στα πόδια της». Λέει, λοιπόν, η SHAKIRA στον Μιχάλη Λήμνιο: «Η διαδικασία της έμπνευσης είναι κάτι που δεν μπορώ να ελέγξω. Ο Θεός είναι σύμμαχός μου σ' αυτόν τον αγώνα... Η έμπνευση έχει τη δική της θέληση και εμφανίζεται στις πιο απρόβλεπτες στιγμές... Το νέο μου album Laundry service, το ονόμασα έτσι για να εκφράζει την τελευταία χρονιά μου, όπου κατάφερα δυο σημαντικά πράγματα στη ζωή μου: την αγάπη και τη μουσική. Ξαναγεννηθήκα. Η αγάπη και η μουσική είναι κάτι σαν υπηρεσία πλυντηρίου (Laundry Service) και με ξέπλυνε από κάθε κακό... Πιστεύω ότι η φήμη είναι το καλύτερο μέσο να διαδώσεις τις ιδέες σου... Θαυμάζω τους ανθρώπους που διαφέρουν!...

Θέλω να παντρευτώ. Ανυπομονώ να κάνω παιδιά και ξέρω πως κάποτε θα πεθάνω αλλά όλα αυτά δεν γίνονται μονομιάς! Το album ήταν καλό γιατί άφησα στην άκρη όλα τα άλλα και αφιέρωσα τον εαυτό μου σ' αυτό που ξέρω να κάνω καλά, στη μουσική. Αφιέρωσα την ψυχή μου στην αγάπη και όλα ήταν μια πολύ υγιής διαδικασία. Πιστεύω ότι η ανάγκη να θέλω να ελέγχω τα πάντα έχει προκληθεί από μια έντονη φοβία ή αποτυχία και πίσω απ' αυτό κρύβεται ανασφάλεια.

Όταν προσπαθώ να βελτιώσω τα πράγματα τότε έρχεται η ασφάλεια που χρειάζομαι... Μερικές φορές η ζωή ενός καλλιτέχνη τον ωθεί να θυσιάσει πολλά πριν φτάσει σ' ένα καθοριστικό σημείο της καριέρας του όπως π.χ. έκαναν η Madonna και ο Michael Jackson. Δεν ξέρω αν επιθυμώ πολύ κάτι τέτοιο... Ωραία λόγια από μια Ξανθιά διάσημη πολλών βραβείων...



■ Αξιώσεις ΙΚΑ για τροχαία ατυχήματα ασφαλισμένων του και μελών οικογενείας τους από υπαιτιότητα τρίτων ασφαλισμένων σε ασφαλιστικές εταιρίες. Προκειμένου να συζητηθεί το παραπάνω θέμα με τη Διοίκηση του ΙΚΑ, η Ε-ΔΕΕ παρακαλεί τις εταιρίες -μέλη της να γνωστοποιήσουν τις πραγματικές καταβολές που έγιναν από την εταιρία τους στο ΙΚΑ για ικανοποίηση αναγωγικών του αξιώσεων κατά την τριετία 1999-2000-2001 και συγκεκριμένα για κάθε ένα από αυτά τα τρία έτη χωριστά, ανεξαρτήτως του χρόνου του ατυχήματος.

■ Αρχές Φθινοπώρου, εκεί στον Σεπτέμβριο 2002, κάτι δυνατό ετοιμάζει ο Κώστας Μπερταιάς της INTERAMERICAN Ζημιών που θα κάνει αίσθηση στο χώρο αυτοκινήτων. Οι ανταγωνιστές τους δεν ξέρουν αν πρέπει να χαρούν ή να φοβηθούν, αφού ό,τι και να κάνει η INTERAMERICAN θα είναι καλά τεκμηριωμένο, εύκολο και απλό ΠΡΟΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΗ. Λεφτά δεν έχουν μερικοί να το εφαρμόσουν αλλά αυτό είναι λεπτομέρειες στην εποχή των ασύδοτων εντυπώσεων... Τώρα που όπου να 'ναι περίπου ένα εκατομμύριο κάτοχοι ασφαλιστηρίων αυτοκινήτων θα μετακινηθεί αφού θα κλείσουν οι εταιρίες τους - είναι αρκετές στο κόκκινο - συμβουλευόμαστε τους ασφαλιστές και πράκτορες, εκτός του ονόματος των εταιριών που θα ψάχνουν, να ψάχνουν και το παρόν και παρελθόν των επικεφαλής. Γιατί όπως όλοι λένε (και λέτε) εταιρίες είναι οι άνθρωποι τους. Επιπλέον, στενούς, φίλους, εργατικούς, ανθρώπινους. Ένας που αξίζει να εμπιστευτείτε είναι ο Κώστας Μπερταιάς, που όταν μιλάς μαζί του είσαι ΣΙΓΟΥΡΟΣ για το αύριο, σε κοιτάει ίσια στα μάτια, έχει γελαστό πρόσωπο και «αναρχικό μυαλό», όπως είπε ο Σ. Τζούμας, που καθεφτίζει απλό αγαπητό άνθρωπο και αγαπάει χωρίς διάκριση τους ασφαλιστές. Στο πρόσφατο συνέδριο INTERAMERICAN τόλμησε και ζήτησε από τους επώνυμους υπαλλήλους, στελέχη και βραβευμένους ασφαλιστές να θυμηθούν και να τιμήσουν και τους ΑΝΩΝΥΜΟΥΣ, αυτούς που καθημερινά ιδρώνουν για να μεγαλώσει η παραγωγή. Δεν είναι τυχαίο που ο Δ. Κοντομηνάς τον έχει εκ δεξιών του...

■ Δεν αγοράστηκε από ιδιώτη επιχειρηματία αλλά από το τουρκικό κράτος η Τράπεζα που αγόρασε η Nova Bank στην Τουρκία. Ο Δ. Κοντομηνάς, 3ος μέτοχος τη τάξει στην ιεραρχία και 1ος μέτοχος ως άτομο στην Ευεκο, είναι ένας ενεργός για πολλά πρόεδρος αρχίζει να παίζει τον ευρύτερο ρόλο του και για τα ελληνικά συμφέροντα. Το κλείσιμο συμφωνίας για θέματα υγείας με το ρουμανικό δημόσιο είναι ένα παράδειγμα. Βέβαια, μέσα στις πρώτες προσπάθειες του επιχειρηματία Δ. Κοντομηνά δεν μπορεί να φανεί η σημασία κάποιων ενεργειών του - έτσι είναι η μοίρα των πρωτοπόρων αλλά σίγουρα όσοι βλέπουν μακριά μπορούν να δουν τι σημαίνει η λαχτάρα αυτού του Έλληνα να κλείσει δουλειές στη Ρουμανία, στην Ουκρανία, στη Βουλγαρία, στην Αλβανία, στην Τουρκία, στην Αίγυπτο, στην Κύπρο, στο Ισραήλ, στη Γερμανία, στη Νέα Υόρκη... Οι άλλοι που κάθονται στην κερκίδα, οι χωρίς έργο κριτές, οι κρατικοδίαιτοι, οι δυσκίνητοι από την μη άθληση στα σπορ του επιχειρείν, οι κηφήνες του νου και νεοβάρβαροι Σκύθες της Δημόσιας Ζωής, ψάχνουν μην τάχα και έχει κάποιο πρόβλημα, κάποιο λάθος συνεργάτου, κάποια ατυχία, κάτι που στράβωσε από χίλιες - δυο συγκυρίες για να αποθαρρύνουν, να ψέξουν, να κουτσομπολεύσουν στην πλάτη του, στα κρυφά, κάτω απ' τη μέση, κάτι προσωπικό του κάτι που ίσως και τον μικρύνει, αλλά φευ! Οι αετοί πετάνε ψηλά και τα χοντροστοιχία δεν τον φτάνουν, οι μεγάλοι παίκτες θα βρουν τη στιγμή στο 91' να βάλουν γκολ! Ο Δ. Κοντομηνάς όπου περνά αφήνει και το ελληνικό σημαϊκό και το ελληνικό όνομα σαν ένας καλός πρεσβευτής των ελληνικών συμφερόντων... Κρίμα που το φτωχό στυλό μου δεν μπορεί να περιγράψει την πλήρη εμπιστοσύνη που του δείχνουν οι άνθρωποι του, κρίμα που δεν μπορώ να γράψω για τις τεράστιες δυνατότητες που ανοίγονται ΤΩΡΑ για τους συνεργάτες και τα παιδιά τους. Και είδα πολλά παιδιά παρόντα, όπως και ο δικός μου γιος, να τον ακολουθούν πιστά σαν τους συντρόφους του Οδυσσέα στα πολυπάθα ταξίδια των ονείρων του. Κι ήταν και μια στιγμή που μου φάνηκαν πολλά παιδιά σαν τα ανυπόμονα μπουμπούκια στις τριανταφυλλίες του Απριλίου. Έρχεται καλοκαίρι Δημήτρη Κοντομηνά, γιε της Άνοιξης. Και να γράψω και κάτι σκληρό; Τα νέα παιδιά των επιτυχημένων συνεργατών του είναι «βλαστήρια μολυσμένα στις πωλήσεις και τη δημιουργία». Οι γονείς τους δεν ζητιάνεψαν ούτε «ζητιανεύουν» μια θεσούλα στην INTERAMERICAN όπως σε κάποιες κρατικές. Οι INTERAMERICANΟΙ ρίχνουν τα παιδιά τους στη «φωτιά» στην αγορά στα μαρμαρένια αλώνια να παλέψουν και όσοι βγουν «ζωντανοί»!

Για παράδειγμα, ο Θωμάς Θωμόπουλος, ο Δημάκης, ο Κουβελιώτης, η Παπαδοπούλου, ο Κοντογιάννης, ο Ζερβός, ο Γεωργουλέας, ο Ανδρέου, ο Καζανάς, ο Νίνος, ο Καντερές, ο Κοκκόλης, ο Δημητρώπουλος, ο Ρέλλιος, ο Γεωργόπουλος, ο Χαμουζάς, ο Αναγνώπουλος, ο Αυλικός - αλλά τι να συνεχίσω δεν μου φτάνει ο χώρος! Είναι τα παιδιά που ο Γιώργος Ψαρράς λέει ότι η πρώτη λέξη τους ήταν «μαμά», η δεύτερη «μπα-μπα» και η τρίτη INTERAMERICAN! Αυτά τα παιδιά θα σώσουν την «υλική και πνευματική περιουσία» του Δ. Κοντομηνά και της INTERAMERICAN και (δυστυχώς επειδή κάποιοι δεν το αξίζουν) θα σώσουν και κάποιους «τεχνοκράτες» που αναγκαστικά χρειάζεται ο όμιλος που δουλεύουν «για πάρτι» τους, μέχρι «να την κάνουν» για κάπου αλλού που δίνουν κάτι «ΕΥΡΩπουλα» πάρα πάνω...

Όρες - ώρες μου 'ρχεται να γράψω ονόματα και να τους καταπιεί η γη κάποιους που δεν αξίζει να στέκονται δίπλα στον Δ. Κοντομηνά για πολλούς λόγους... Ήταν και αλλού μερικοί, και τι έκαναν; Μια τρύπα στο νερό. Ναι, η νέα γενιά παντός καιρού είναι έτοιμη και παρούσα σαν τα «λαίμαργα» βλαστήρια που βγαίνουν σε απίθανα σημεία πάνω στους γέρικους κορμούς των δένδρων την άνοιξη... Α ρε Κοντομηνά γιατί να μην ήσουν σχολείο, να μαθαίνουν γράμματα στα θρανία σου όσοι θέλουν το «επιχειρείν»...





Γενικός Δ/της Πωλήσεων της ALLIANZ ανέλαβε ο 52χρονος Θάνος Μελακοπίδης με πολυετή θητεία στον Ασφ. χώρο. Ξεκίνησε το 1969 στην εταιρία ΠΟΣΕΙΔΩΝ και συμμετείχε πολλές φορές σε θέσεις Δ.Σ. της Ένωσης Ασφ. Εταιριών, στην διοικούσα επιτροπή της ΥΣΑ στο σύνδεσμο εκπροσώπων Ασφ. Εταιριών, στο Επικουρικό Κεφάλαιο, σε διάφορες επιτροπές κ.λπ.

Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης, μέχρι τώρα γενικός διευθυντής της Allianz ΑΕΓΑ, ανέλαβε γενικός διευθυντής της νέας ενοποιημένης γενικής διεύθυνσης πωλήσεων της Allianz, στην οποία υπάγονται οι διευθύνσεις Πωλήσεων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, η Διεύθυνση Εκπαίδευσης και τα Τμήματα Αναλογισμού και Μελετών, Υποστήριξης Πωλήσεων και Συμβάσεων.

Το έργο του που πρέπει να εκφραστεί σε αποτέλεσμα είναι μέσα σε τρία χρόνια η Allianz να είναι στις 3 πρώτες θέσεις με ποιοτική ανάπτυξη. Αυτό είναι το μεγάλο στοίχημα για τον Θάνο, που η ευγένεια και καλοσύνη του ξέρει να ζητά «έξυπνα» σκληρούς στόχους και η αγάπη του για τους ανθρώπους θα εφεύρει τρόπους ώστε τα οράματα να γίνουν πραγματικότητα. Πιστεύουμε ότι άνθρωποι που ξέρουν να σε κοιτάνε ίσια στα μάτια αξίζει να τους εμπιστευτείς και θα τον εμπιστευτούν οι άνθρωποι της Allianz τον Θάνο για να αγωνισθούν μαζί προς τις κορυφές... Κύριε Μελακοπίδη, προχωρήστε δείχνοντας αγάπη στους ανθρώπους των πωλήσεων και θα δείτε ότι αυτοί θα σας φέρουν για την Allianz «τον ουρανό με τ' άστρα»! Καλή επιτυχία!

ΕΚΤΕΛΕΣΤΗΚΕ στις 14/9/2000 στη Κίνα με συνοπτικές διαδικασίες ο *Τσεγκ Κεϊτζί*, πρώην ανώτατος κυβερνητικός αξιωματούχος, που είχε την κακή συνήθεια, όταν ήταν κυβερνήτης της υποβαθμισμένης νοτιοδυτικής επαρχίας Κουανγκτσάι από το 1992 έως το 1998, να παίρνει χοντρές μίζες από δουλειές που τακτοποιούσε. Η τιμωρία του, καθ' όλα βάρβαρη και απαράδεκτη, έγινε στο πλαίσιο μεγάλης εκστρατείας της κινεζικής κυβέρνησης για την πάταξη της διαφθοράς. Σε ισόβια κάθειρξη καταδικάστηκε η ερωμένη του *Τσεγκ, Λι Πιγκ*, με την κατηγορία ότι τον βοηθούσε στην απόσπαση χρημάτων από φτωχούς ανθρώπους και στη μεταφορά μεγάλων ποσών από τις δωροδοκίες σε τράπεζες. Δυστυχώς δεν συμβαίνει πάντα και παντού αυτό. Μπορεί να πνίγονται στις τύψεις και τον φόβο κάποιοι αλλά η τιμωρία είναι κρυφή αν και οδυνηρή...

Υπάρχει και το «μηδένά προ του τέλους μακάρισε» που ισχύει γι' αυτούς που νομίζουν ότι «την γλίτωσαν» και κάνουν τους μεγαλοπαράγοντες με ξένο χρήμα... Προσοχή.

Στην AIG GREECE ασφαλίστηκαν η **Τράπεζα Πειραιώς**, καθώς και όλες οι συνδεδεμένες με αυτήν επιχειρήσεις, με τις καλύψεις **Bankers Blanket Bond (BBB) & Electronic Computer Crime, Directors and Officers Liability (D&O)** και **Financial Institutions Professional Indemnity (FIPI)**, μέσω του πρακτορείου **Β. Μαρτέν**, συνεργάτη του υποκαταστήματος Αθηνών.

Τη νέα υπερπαραγωγή του **Θ. Αγγελόπουλου «Το Λιβάδι που δακρύζει»** ασφαλίσε η AIG GREECE **πολυκλαδικά** με την ενεργό σύμπραξη του **κ. Ν. Ναρδή**.

Το κομμάτι που παραθέτω το ξανάγραψα στο ΝΑΙ, αλλά αυτή τη φορά θα το ξαναβάλω αφιερωμένο σε κάποιον: στο πρωτότυπο και σε μετάφραση. Μην ψάχνετε ποιος είναι. Ίσως για άλλο λόγο να μας αφορά όλους, που ξέρετε...

«Ζηλούτε δε τα χαρίσματα τα κρείττονα.

Και έτι καθ' υπερβολήν οδόν υμίν δείκνυμι. Εάν τας γλώσσας των ανθρώπων λαλώ και των αγγέλων, αγάπην δε μη έχω, γέγονα χαλκός ηχών ή κύμβαλον αλαλάζον. Και εάν έχω προφητείαν και ειδώ τα μυστήρια πάντα και πάσαν την γνώσιν, και εάν έχω πάσαν την πίστιν, ώστε ό-ρη μεθιστάνειν, αγάπη δε μη έχω, ουδέν ειμι. Και εάν ψωμίωσ πά-ντα τα υπάρχοντά μου, και εάν παραδώ το σώμα μου ίνα καυθήσο-μαι, αγάπην δε μη έχω, ουδέ ωφελούμαι. Η αγάπη μακροθυμεί, χρη-στεύεται, η αγάπη ου ζηλοί, η αγάπη ου περπερεύεται, ου φυσιού-ται, ουκ ασημονεί, ου ζητεί τα εαυτής, ου παροξύνεται, ου λογίζε-ται το κακόν, ου χαίρει επί τη αδικία, συγχαίρει δε τη αληθεία· πά-ντα στέγει, πάντα πιστεύει, πάντα ελπίζει, πάντα υπομένει. Η αγά-πη ουδέποτε εκπίπτει.

Να έχετε ζήλο για τα χαρίσματα τα ανώτερα. Και τώρα θα σας δείξω έναν υπέροχο δρόμο. Εάν μιλώ τις γλώσσες των ανθρώπων και των Αγγέλων, αλλά δεν έχω αγάπη, έγινα χαλκός που δίνει ήχους ή κύμ-βαλο που βγάζει κρότους. Και εάν έχω χάρισμα προφητείας και γνω-ρίζω όλα τα μυστήρια και όλη τη γνώση, και εάν έχω όλη την πίστη, ώ-στε να μεταθέτω βουνά, αλλά δεν έχω αγάπη, δεν είμαι τίποτε. Και ε-άν μοιράσω σε ελεημοσύνες όλη μου την περιουσία, και εάν παρα-δώσω το σώμα μου για να καεί, αλλά δεν έχω αγάπη, καμία ωφέλεια δεν έχω. Η αγάπη δεν καυχάται, δεν είναι υπερήφανη, δεν κάνει α-σχήμες, δεν ζητά το συμφέρον της, δεν ερεθίζεται, δε λογαριάζει το κακό, δε χαίρει για την αδικία, αλλά συγχαίρει στην αλήθεια, όλα τα ανέχεται, όλα τα πιστεύει, ελπίζει για το καθετί, υπομένει το καθετί. Η αγάπη ποτέ δε θα παύσει να υπάρχει» (Α' Κορινθ. ιβ'-ιγ' 8)

Το ποσοστό ασφαλίσεων της ελληνικής ασφ. αγοράς επί του Α-ΕΠ το 1989 ήταν 1,11% με 120,4 δισ. παραγωγή και δέκα χρόνια με-τά στο 2000 ήταν 2,13% με 876,5 δισ. ασφάλιστρα. Τα κατά κεφαλή ασφάλιστρα ήταν το 1989 11.942 δρχ. (66,78 ευρώ) και το 2000 82.932 (243,38 ευρώ). Ειδικότερα στον κλάδο ζωής το '89 ήταν 4.814 δρχ. (26,92 ευρώ) και το 2000 42.581 (124,96 ευρώ). Έχουμε δρόμο αρκετό μπροστά μας.

Κύριοι συνδικαλιστές όλων των χρωμάτων και ιδιοτήτων, ΣΑΣ ΠΑ-ΡΑΚΑΛΩ κάντε κάτι ώστε το υπουργείο να δώσει φορολογικά κίνητρα στον κλάδο... Αντιγράψτε αυτό που έκαναν και άλλοι λαοί συνέταιροί μας και πείτε το στον κ. Πρωτόπαπα που έχει πολλούς λόγους να σας ακούσει... Σας έχει ανάγκη, δεν τον έχετε εσείς τόσο πολύ... Αυ-τός πιστεύει στον συνδικαλισμό και είναι ο μόνος που ξέρει τι λέμε και γράφουμε.

Πολλά (προκλητικά) λεφτά παίρνουν μερικοί των κρατικών εται-ριών και ως εργαζόμενοι και ως συνταξιούχοι και ως εφάπαξ φεύγο-ντας από μια δουλειά με όχι ανάλογη προσφορά... Και γκρινιάζουν και από πάνω... Αλλά κοιμούνται οι συνάδελφοί τους του ιδιωτικού τομέα που τους ξεζουμίζουν, που προσφέρουν και που από τα λίγα προσφέ-ρουν φορολογούμενοι αγρίως για τα εφάπαξ των σκανδαλωδώς ευ-νοημένων... Τουλάχιστον να έκαναν τη δουλειά τους σωστά. Το κακό παράγινε και σύντομα θα επανέλθουμε... Επιτέλους, τέλος, που έλε-γε κάποτε και ο Λαλιώτης για τη μαύρη δεξιά...



Η 27η Νοεμβρίου 2002 είναι η ημερομηνία λήξης υποβολής αιτήσεων για τις εθελοντικές παροχές του Αυστριακού Ταμείου Συμφιλίω-σης για πρώην εργάτες δουλείας ή εργάτες καταναγκαστικής εργασίας του Ναζιστικού καθεστώτος στην επικράτεια της σημερινής Δημο-κρατίας της Αυστρίας. Σύμφωνα με ανακοίνωση στις 21-12-2001 στον Τύπο του αυστριακού αυτού ταμείου (υπάρχει ανάλογα και το γερ-μανικό ίδρυμα «Ανάμνηση, Υπευθυνότητα και Μέλλον») δικαίωμα παροχών έχουν: «.....».

Το να θυμούνται μερικοί λαοί χάριν συμφιλίωσης κάποια λάθη και εγκλήματα ώστε να πάμε με υπευθυνότητα στο μέλλον είναι καλό, το ε-πικροτούμε και είναι θετική κίνηση. Θα θέλαμε όμως να μας απαντήσει η αυστριακή κυβέρνηση αν θυμάται και άλλες περιπτώσεις του πα-ρελθόντος για τις οποίες θα ήθελε να εκφράσει τουλάχιστον συγγνώμη στους σημερινούς Έλληνες για την πολιτική που άσκησε εναντίον του ελληνικού αγώνος για ανεξαρτησία. Η Βιέννη ίσως θυμάται ακόμα για τη δίωξη Ελλήνων Αγωνιστών και για το αίμα που χύθηκε στο χώ-μα της των ηρώων μας Ρήγα Φεραίου, Υψηλάντου κ.ά. Όταν επιθυμεί να αποζημιώσει εργάτες καταναγκαστικής εργασίας δεν θα επιθυ-μούσε να αποζημιώσει μ' ένα συγγνώμη και όσους εθανατώτησαν, εκτός των άλλων, και για πολιτικούς λόγους όχι πολύ μακριά αλλά τόσο κοντά στη σύγχρονη ιστορία μας; Περιμένουμε απάντηση από την Αυστρία. Να ήταν αυτό που λέμε «τρομοκράτες» ή εθνικοί ήρωες;

Ε.Σ.

ΑΥΣΤΡΙΑΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΣΥΜΦΙΛΙΩΣΗΣ

Παροχές για πρώην εργάτες δουλείας ή εργάτες κατανα- γκαστικής εργασίας του ναζιστικού καθεστώτος στην επικράτεια της σημερινής Αυστρίας

Το Αυστριακό Ταμείο Συμφιλίωσης προβλέπει εθελοντικές παροχές για πρώην εργάτες δουλείας ή εργάτες κατανα-γκαστικής εργασίας του ναζιστικού καθεστώτος στην επικράτεια της σημερινής Δημοκρατίας της Αυστρίας.

Δικαίωμα παροχών έχουν:

α) εργάτες καταναγκαστικής εργασίας

Άτομα, τα οποία εξαναγκάστηκαν από το ναζιστικό καθεστώς να εργαστούν στην επικράτεια της σημερινής Αυστρίας στη βιομηχανία, την οικονομία, σε δημόσιες υπηρεσίες ή στη γεωργία.

Άτομα, τα οποία εξαναγκάστηκαν από το ναζιστικό καθεστώς να εργαστούν στην επικράτεια της σημερινής Αυστρίας για πολιτικούς λό-γους, για λόγους καταγωγής, θρησκείας, εθνικότητας, σεξουαλικού προσανατολισμού, εξαιτίας σωματικής ή πνευματικής αναπηρίας, με την κατηγορία της λεγόμενης αντικοινωνικής συμπεριφοράς ή σε σχέση με ιατρικά πειράματα.

β) εργάτες δουλείας

Δικαιούχοι είναι άτομα τα οποία εξαναγκάστηκαν να εργαστούν ως εργάτες δουλείας σε στρατόπεδα κράτησης, όμοια με τα στρατόπεδα συ-γκέντρωσης στην επικράτεια της σημερινής Αυστρίας. Αυτά τα στρατόπεδα, όμοια με στρατόπεδα συγκέντρωσης, αφορούν κυρίως σε στρατό-πεδα στην επικράτεια της σημερινής Αυστρίας στα οποία μεταφέρθηκαν Εβραίοι εργάτες δουλείας το 1944 και το 1945 από την Ουγγαρία και χρησιμοποιήθηκαν στην περιοχή της Βιέννης ή στη διάνοιξη των νοτιοανατολικών χαρακωμάτων.

Δεν δικαιούνται παροχών οι πρώην φυλακισμένοι των στρατοπέδων συγκέντρωσης Μαουτχάουζεν και των γειτονικών στρατοπέδων του Νταχάου, παρ' όλο που αυτά βρίσκονται σε εδάφη της σημερινής Αυστρίας. Αυτά τα άτομα δικαιούνται παροχών από το γερμανικό ίδρυ-μα «Ανάμνηση, Υπευθυνότητα και Μέλλον».

Παιδιά, τα οποία εκτοπίστηκαν με τους γονείς τους ή με έναν εξ αυτών και παιδιά τα οποία γεννήθηκαν στη διάρκεια καταναγκαστι-κής εργασίας της μητέρας τους, έχουν επίσης δικαίωμα παροχών.

Εάν ο δικαιούχος απεβίωσε στις 15 Φεβρουαρίου 2000 και μετά, τότε τη θέση του παίρνουν οι κληρονόμοι σύμφωνα με το ε-κάστοτε εθνικό δίκαιο».

Η ημερομηνία λήξης υποβολής αιτήσεων είναι η 27ης Νοεμβρίου 2002.

Αυστριακό Ταμείο Συμφιλίωσης
Osterreichischer Versohnungsfonds

Postfach 44

A-1011 Wien

Τηλ.: 0043-1-5136016

Φαξ: 0043-1-513601615

http://www.versoehnungsfonds.at

Η οικονομική ευρωστία είναι η πρώτη απαραίτητη προϋπόθεση για μια υγιή ασφαλιστική επιχείρηση. Ήδη η Ε.Ε. έχει δρομολογήσει προτάσεις Οδηγιών για αυξήσεις των ισχυόντων κατωτάτων ορίων Εγγυητικού Κεφαλαίου και Περιθωρίου Φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Για τη χώρα μας, είναι σκόπιμο να αυξηθούν, το συντομότερο, τα κατώτατα όρια ιδίων κεφαλαίων των νεοϊδρυθέντων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Με βάση τις προαναφερόμενες προτάσεις οδηγιών θα πρέπει να προβλεφθούν ως κατώτερα όρια για τη σύσταση ασφαλιστικής επιχείρησης:

- το ποσόν των 3 εκατ. ευρώ για τον Κλάδο Ζωής και Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου.
- το ποσόν των 2 εκατ. ευρώ για τους λοιπούς κλάδους.



Πάνω από 1 δισ. νέα παραγωγή έκανε και φέτος η Σοφία Ρατσιώτου της ΝΝ. Δέκα χρόνια πριν, ο εκδότης του ΝΑΙ είχε «δει» την «σύρα» της Σοφίας, που είναι γέννημα-θρέμμα της ΝΝ, στην οποία μπήκε στις 10 Νοεμβρίου το

1984, στη Σχολή Βαμβουνάκη, Μαιάνδρου 19 στα Ιλίσια. – «Θα 'θελα κι εγώ πολύ να προσφέρω συν ένα στην ασφ. αγορά», δήλωνε τότε στον εκδότη του ΝΑΙ. Σίγουρα ούτε αυτή ούτε ο εκδότης αυτό το συν ένα δεν το εννοούσαν και σε δισεκατομμύρια. Και ευτυχώς έκαναν λάθος επειδή η Σοφία, που σπούδασε κοινωνιολογία στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών, εννοούσε πολλά μαζί που κάνουν αυτή τη διαφορά του «και κάτι παραπάνω» από αυτά τα συνηθισμένα που κάνουν οι άλλοι... «Ποια είναι τα δυνατά σημεία της ΝΝ;» και η απάντηση: «Η διοίκηση της εταιρίας είναι κοντά στο συνεργάτη, δίνει άμεση λύση οιοδήποτε προβλήματος. Υποστήριξη. Δουλεύοντας στη ΝΝ αισθάνεσαι ασφάλεια. Τα στελέχη των κεντρικών πάντα πρόθυμα, ενημερωμένα και με διάθεση για διαρκή βελτίωση. Και το μεγάλο ατού της ΝΝ, οι ασφαλιστές! Μοναδικοί! Ξεχωριστοί!». Οι ασφάλεις της φάνηκαν βουνό στο ξεκίνημα αλλά το κατέκτησε. Ήταν γεννημένη για την κορυφή!

Στα τέλη της δεκαετίας του 1960 ήμουν φοιτητής στην Αθήνα και εκείνη την εποχή γνώρισα πολλούς φίλους Κυπρίου που μ' έκαναν ν' αγαπήσω πιο πολύ και την Κύπρο και την Ελλάδα. Ένας από αυτούς τους ξεχωριστούς και αγαπημένους ήταν ο Μιχάλης Ζένιου από τους Τρούλλους Λάρνακας. Τρέμει το χέρι μου και δάκρυα μού 'ρχονται στα μάτια καθώς προσπαθώ να γράψω για ένα τόσο μεγάλο άνθρωπο, τον Μιχάλη Ζένιου, που στις σκληρές μέρες του Αττίλα στα 1974 έπεσε ηρωικά μαχόμενος υπέρ πατρίδος την παραμονή της Παναγίας στις 14 Αυγούστου 1974. Έμαθα πως ενώ μπορούσε να οπισθοχωρήσει φεύγοντας και να γλιτώσει τη ζωή του, αυτός παρέμεινε πολεμώντας να καλυπτερεί τους εισβολείς Τούρκους για να γλιτώσουν οι άνθρωποι του που ως έφεδρος Ανθυπολοχαγός διοικούσε. Οι άλλοι σώθηκαν, αυτός όχι. Αρχές του 2002 διάβασα στο ορθόδοξο περιοδικό φοιτητών και επιστημόνων «Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ» ότι ύστερα από 27 ολόκληρα χρόνια μετά τον Αττίλα στην Κύπρο, αναγνωρίστηκαν τα οστά του Μιχάλη Ζένιου, του ηρωικού ανθυπολοχαγού και την 27η Οκτωβρίου 2001 στον ιερό ναό Παναγίας Παλουριώτισσας στη Λευκωσία εψάλη η νεκρώσιμη ακολουθία που δεν έγινε το '74 λόγω των γεγονότων. Παρόντες ήταν συγγενείς και φίλοι, η ηγεσία της Εθνικής Φρουράς, η ηγεσία της Εκκλησίας διά του προκαθημένου και πολλών ιεραρχών και κληρικών, η κυπριακή κυβέρνηση διά του υπουργού Εξωτερικών, συμμαθητές του απ' το Παγκύπριο Γυμνάσιο και συνεργάτες από το ιεραποστολικό του έργο. Ο Μιχάλης Ζένιου απέδειξε εμπράκτως ότι οι ΗΡΩΕΣ δεν τελείωσαν και ότι δίπλα στη γραμμή των «σβηστών ΚΕΡΙΩΝ» αυτών που φεύγουν και σβήνουν ως μηδέν κάμνοντες, υπάρχει και η μεγάλη σειρά «φάρων και κεριών» που λάμπουν ακατάπαυστα στο σκοτάδι μας. Οι τηλεοράσεις της τηλετύφλας και τα ΜΜΕ του Big Brother και Bar δεν έδειξαν τίποτα από αυτούς τους ήρωες, αφού οι λυχνίες τους είναι «καμένες»... Δεν αναγνωρίζουν αυτή την Ελλάδα, των αγίων και ηρώων οι «σύγχρονοι Αττίλες πολιτισμού» του Antenna, του Mega, του Tempo και Alter και Σία που κακώς βρωμίζουν τον ουρανό μας παίρνοντας μερίδιο χρημάτων από τον ελληνικό λαό με ψεύτικα κόλπα δήθεν τηλεθέας αμφίβολων μετρήσεων διαπολής.

Όμως είναι ψεύτικη αυτή η εικόνα. Ο λαός μας δεν τα θέλει αυτά, θέλει ήρωες αγνούς, ξέρεi να τιμά, ξέρεi και πιστεύει σε αρχές και ιδανικά και περιμένει κάποτε να «ξεβρωμίσει» ο τόπος από αυτή τη σαπίλα και μετείλα της «τραβεστί» υποκοιλούρας των καναλιών που προσπαθούν να γκρεμίσουν ό,τι ιερό και όσιο είναι αυτός ο τόπος... Αισιοδοείτε αδελφια, ήρωες σαν τον Μιχάλη Ζένιου θα τους χαλάνε συνέχεια τα σχέδια με την άγια ηρωική μορφή τους δείχνοντας τι είναι αληθινό και ωραίο. Οι αετοί θα πετάνε πάνω στους καθαρούς ουρανούς. Δεν πάει χαμένο το αίμα της θυσίας αυτών που επιτελούν το ύψιστο χρέος τους με το πιο ακριβό τίμημα, τη ζωή τους. Αιώνια σου η μνήμη Μιχάλη. Νοερά αφήνω ένα λουλούδι στον τάφο σου, την ενθύμηση εκείνης της βραδιάς στο 1968-69 που βρήκαμε έναν κοινό φίλο συμφοιτητή γεμάτο προβλήματα και όταν χωρίσαμε μου 'πες να πέσουμε στα γόνата και να προσευχηθούμε στο θεό να του πάνε όλα καλά. Δεν είχαμε λεφτά, δεν μπορούσαμε ν' αλλάξουμε εμείς κάτι, είχαμε όμως φίλο μας τον Χριστό και εκείνος μπορούσε να βοηθήσει τον συνάνθρωπό μας... Ναι, τέτοια πίστη είχαμε... Α, ρε Μιχάλη... τι ψυχή που είχες και ομόρφυνες τον κόσμο μας. Αχ ρε Μιχάλη, να 'ξερες πόσοι θέλουν να σου μοιάσουν...



Κοιτάζοντας τα προγράμματα της τηλεόρασης και νιώθοντας αυτή την απογοήτευση να μη βρίσκεις κάτι να δεις μέσα σ' αυτή την πληθώρα των καναλιών της μονοτονίας και παρακμής, έκλεισα το κουμπί και σκεπτόμουν πόσο αισιόδοξο είναι αυτό. Δηλαδή; Να η ίδια η TV βρήκε τρόπο να εκδικηθεί. Τους βαρεθήκαμε και περάσαμε να μην τους βλέπουμε «ολόκληρους» στα θέματά τους κάνοντας συνέχεια «ζάπινγκ», ψάχνοντας κανάλια... Μέχρι να γυρίσεις έχει τελειώσει η «βλακεία» που έδειχνε και ξεκίνησε νέα «βαρεμάρα» κι άντε πάλι απ' την αρχή... Πρώτη φάση. Στη δεύτερη φάση κλείνεις το κουμπί και πας για κάτι άλλο... μουσική, βόλτα, εφημερίδα ή... δορυφορική τηλεόραση... Γιατί τι νόημα έχει να βλέπεις όλα αυτά τα «μεταξύ μας» και τις «ενέσεις» πρωταγωνιστών διαφόρων εκπομπών του ίδιου καναλιού... Τόσο πολύ στέρεψαν που δεν βρίσκουν άνθρωπο... Τα γράφω αυτά επειδή στον ασφαλιστικό χώρο και συγκεκριμένα στα συνέδρια ασφαλιστικών εταιριών αυτό «το μεταξύ μας» κυριαρχεί, με αποτέλεσμα να βαριούνται όλοι και να βγαίνουν για... ταίγιο, παρά τις προσπάθειες κάποιων να μαζέψουν τους «πολλούς» που βγήκαν έξω να μπουν μέσα, να ακούσουν σοφίες των ιδίων και ιδιών για τα ίδια και τα ίδια... Αλλαγή επιπέδους... Ανοιχθείτε προς τα έξω, ακούστε και κάτι διαφορετικό, ακούστε και κάτι άλλο... Βάλτε και κάποιο διαφορετικό οπτικοακουστικό... Αφήστε και τον Πύρρο Δήμα ήσυχο που τον ξετινάξατε... Μη γίνεστε σαν τα κανάλια που μια βδομάδα μας «πρήζουν» με το «προσεχώ» που τίποτα δεν λέει...



Από μόνες τους οι εταιρίες ψάχνουν τρόπους να αλλάξουν κίνητρα, προμήθειες, συμβάσεις, bonus κ.λπ. Καμιά φορά για τα μάτια καλούν και κάποιους που δεν έχουν δικαίωμα να δεσμεύουν με τις προτάσεις τους συναδέλφους τους... Δυστυχώς η αλυσίδα σιγά - σιγά σπάει... εταιρίες - ασφαλιστές - πελάτες είναι μια αλυσίδα που θέλει προσοχή και δεν βλέπουμε πολλούς προσεκτικούς... Και πιο δυστυχώς οι σύλλογοι (άραγε μερικοί υπάρχουν για να σπαταλάνε το προϊόν των συνδρομών των μελών τους;) δεν βρήκαν ακόμα το ρόλο τους. Είναι ακόμα στα «σύννεφα»... Ο ΠΣΑΣ βλέπει μείωση προμηθειών. Οι συντονιστές διά του προέδρου τους δεν βλέπουν να γίνει καμία συρρίκνωση! Οι Σύλλογοι πρακτόρων είναι σε σύγχυση για πολλά και οι μεσίτες δέχονται ότι έγιναν μειώσεις και ότι δεν πάει άλλο... Προτείνουμε να ενωθούν κάποτε επειδή όλοι είναι διαμεσολαβούντες, αλλά...

Δεν ξέρω γιατί οι Έλληνες λένε ότι ο Τάδε «θα κατέβει» στην πολιτική για βουλευτής. Μάλλον έχει δίκιο ο σοφός αυτός λαός να λέει ότι όσοι μπαίνουν στην πολιτική «κατεβαίνουν» όπως είναι τα πολιτικά πράγματα σήμερα. Είναι σίγουρο ότι ο όρος «κατεβαίνουν» ταιριάζει σ' αυτούς που κατεβαίνουν απ' τον εαυτό τους, και σκύβουν στην υπηρεσία των άλλων. Μαθαίνω πως και ο αγαπητός Σωτήρης Τζούμας, επιτυχημένος επικοινωνιολόγος και ο άνθρωπος Δημοσίων Σχέσεων που συνέβαλε τα μέγιστα στο μέγιστο της INTERAMERICAN, κατεβαίνει στην πολιτική με τη Νέα Δημοκρατία. Έχει όλα τα προσόντα και την ικανότητα να είναι χρήσιμος στα κοινά. Το απέδειξε η διαχείριση του ονόματος INTERAMERICAN και η υπεραξία που του πρόσθεσε σε ό,τι αυτή η λέξη σημαίνει ως εταιρία και ως ταύτιση με το δημιουργό της. Ο Σωτήρης Τζούμας έχει ΠΑΙΔΕΙΑ, γνώσεις, εμπειρία και την αρετή της διακριτικότητας που μπορούν κάποιον που «κατεβαίνει» στην πολιτική να τον «ανεβάσουν» λίγο ψηλότερα μέσω της προσφοράς και της υπηρεσίας των άλλων. Του ευχόμαστε να πάνε όλα καλά. Στη χειρότερη περίπτωση ελπίζουμε ότι σε σχέση με άλλους πολιτικούς «ίσως βλάψει τον τόπο ολιγότερο» όπως έλεγε και ο Καβάφης για κάποιους πολιτικούς...



Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η συνεργασία της AIG GREECE με την ΕΛΛΗΝΙΚΗ Τράπεζα (Κύπρου). Οι διευθύνσεις των δύο Συγκροτημάτων μελετούν και θα υποβάλουν μέσα στον Απρίλιο ένα σχέδιο δράσης για την προώθηση της συνεργασίας αυτής με κατάλληλη στελέχωση της θυγατρικής ασφαλειομεσιτικής εταιρίας της Τράπεζας με ουσιαστική σύμπραξη της ALICO AIG Life.

Ευχαριστούμε την καλή εφημερίδα Η ΓΝΩΜΗ ΤΗΣ ΧΙΟΥ που την Πέμπτη 7 Μαρτίου 2002 είχε πάνω από το μισό χώρο της στήλης της ΓΝΩΜΟΤΥΠΟΣ αφιερώμενο στο αφιέρωμα του περασμένου μας ΝΑΙ για τη ΧΙΟ. Μας δίνει ώθηση να συνεχίσουμε σε παρουσίαση και άλλων περιοχών της Ελλάδος μας όπως κάναμε και στο παρελθόν... Ευχαριστούμε και τον κ. Γιάννη Πολίτη της Allianz που μας το έστειλε.

Στις χώρες - μέλη της CEA στο 2000 δραστηριοποιήθηκαν 5.384 ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στην Ευρωπαϊκή Ένωση 4.786. Οι εργαζόμενοι υπάλληλοι ήταν 1.056.727 στην CEA και 891.043 από αυτούς στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Στην Ελλάδα είχαμε το 2000 110 εταιρίες με 9.500 απασχολούμενους. Σαν ποσοστό οι ελληνικές εταιρίες μέσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελούν το 2,3% και οι υπάλληλοι το 1,07%. Τα ασφαλιστικά κλάδου Ζωής της Ελλάδος αποτελούν το 0,28% της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των κλάδων ζημιών το 0,47% της Ε.Ε. Αχ, αυτοί οι αριθμοί πόσο σκληροί είναι για κάποιους που «κοκορεύονται» ότι κάτι είναι...!

Στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά η παραγωγή ασφαλιστών Ζωής ξεπερνά το 50% της συνολικής παραγωγής Ασφαλίσεων (από 48,7% το 1992 έφθασε στο 64,1% το 2000).

Στις πρόσφατες χιονοπτώσεις, αρχές του έτους, η ΟΔΙΚΗ βοήθεια INTERAMERICAN εξυπρέτησε 13.284 πελάτες μόνο στο νομό Αττικής σ' ένα 3ήμερο. Πόσοι μπορούν να δώσουν τέτοια στοιχεία;

■ Με το κλείσιμο του 2001 έκλεισε και μια εποχή που οι ασφάλειες έρχονταν με αυτοσχεδιασμούς, παρεούλες, συναισθηματικές προαγωγές, με φιλαράκια που ξεκίνησαν μαζί και διάφορα παρεϊστικά. Καθώς προσπαθώ να αναλύσω τι έγινε και τι θα γίνει, θυμάμαι αυτά τα νέα παιδιά που μπήκαν στον κλάδο κάπου εκεί στις δεκαετίες του '60 και '70 κι έφεραν το επάνω κάτω με έξοδο στα γραφεία και τα σπίτια των πελατών, με πολυτελή ταξίδια και συνέδρια που κανείς δεν ήξερε αν ήταν σεμινάρια ή εκπαίδευση ή τουρισμός ή απολογισμός ή προγραμματισμός ή ντοπάρισμα ή όλα μαζί! Η εποχή είχε κάτι το νεανικό που έχουν οι σχολικές παρέες στις πενταήμερες εκδρομές. Ο Δημ. Κοντομηνάς μπήκε στις ασφάλειες στα 23 του χρόνια, ο Δούνας Παλαιολόγος στα 20, ο Π. Ψωμιάδης στα 28, ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου στα 28, ο Φ. Μπράβος στα 15 του, ο Γ. Κωτσάλος στα 23, ο Κώστας Μπερτσιάς στα 22, ο Θάνος Μελακοπίδης στα 19, ο Γιάννης Λαπάτας στα 22, η Μαργαρίτα Αντωνάκη στα 25, ο Νίκος Σταματόπουλος στα 20, ο Τάκης Καραλής στα 28, ο Γαβριήλ Αντωνιάδης στα 21 του, ο Νίκος Καμβουνιάκης στα 23, ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος στα 22, ο Άρης Ζανής στα 28, ο Σωτήρης Ταγκόπουλος στα 28, ο Γ. Στράφης στα 25, ο Π. Γκρέτσικας στα 24, ο Δ. Δημάκης στα 27, ο Βαγ. Σπύρου στα 25, ο Π. Λιβάς στα 26, ο Α. Κατσαράς στα 23, ο Γ. Κλόγκας στα 22, ο Γιάννης Κοσμέας στα 23, ο Γ. Καπουράνης στα 33, ο Απέρης Δομένικος στα 22, ο Χρ. Γεωργακόπουλος στα 30, ο Γ. Γρίβας στα 29, ο Τάσος Κασκαρέλης στα 28, ο Δ. Κελεσιδής στα 27, ο Λάμπρου ο Κώστας στα 23, ο Δημ. Ρουχωτάς στα 18, ο Μ. Ανδρόνικος στα 29, ο Γιώργος Ψαρράς στα 19, ο Τάκης Αμπιτζιδής στα 23, ο Κώστας Λουλουδάκης στα 30, ο Γιάν. Μακρυμύχας στα 25, ο Φ. Μωράκης στα 28, ο Ν. Νιργιαννάκης στα 16, ο Ανδρ. Παπαδάτος ο Γ. Πριγκόπουλος στα 28, ο Β. Τερζιόγλου, η Μαρία Παπαδοπούλου στα 25, ο Παπακωνσταντίνου Θεωνάς στα 22, ο Γιάννης ο Περιστερής στα 25, ο Ν. Πλακίδης στα 19, ο Αλεξ. Ραφαηλίδης στα 20, ο Ρόγαρης Παναγ. από τα 24, στα 25, ο Γιώργος Τζανής στα 18, ο Τ. Τερνέρ από τα 26, ο Κώστας Τσίρος από τα 18, ο Χατζηιωσήφ από τα 25, ο Ανδρ. Χουρδάκης από τα 18.

Τα ασφαλιστικά δρώμενα άλλαξαν σήμερα, νέοι κανόνες παιχνιδιού μπαίνουν, οι νεαροί άλλαξαν, γέρασαν, πάχυναν, κουράστηκαν, μερικοί έγιναν αγνώριστοι και εκείνο το «παιδιάστικο» έγινε γεροντίστικο, σοβαρό, βαρύ σαν το χρώμα των κουστουμιών που φοράνε στις επίσημες εκδηλώσεις και που τους δυσκολεύει... Πολλοί απέκτησαν παραπάνω χρήματα αλλά κακά τα ψέματα θα τα έδιναν όλα να γυρίσουν πίσω στα νιάτα... Καθώς σκεφτόμουν αυτά και τις νέες «καρμέλες» περί αλλαγής και περικοπής εξόδων και σχέσεων παραγωγής-κόστους ένας συμμαθητής μου, ο Γιώργος Νταρίλης, από το Γυμνάσιο στο Αγρίνιο που πήγαινα '60-'66, μου 'δωσε μια φωτογραφία από εκδήλωση το 1996 όπου ξαναβρέθηκαν οι συμμαθητές μου... Συγχωρέστε με που θα βάλω αυτή τη φωτογραφία, είναι οι συμμαθητές μου, όχι παιδιά αλλά μεγαλωμένοι. Είναι σαν τους φίλους ασφαλιστές συναδέλφους που ήταν μικροί και μεγάλωσαν. Ας μη βάλω φωτογραφίες τότε και τώρα των φίλων μου από την ασφαλιστική αγορά. Ίσως μελαγχολήσουν μερικοί. Θα βάλω αυτή των συμμαθητών μου, που έπαιζα μαζί τους ή χτυποκαρδούσα στα διαγωνίσματα και τώρα μερικούς δεν τους αναγνωρίζω καν. Για εκείνους και τους τωρινούς φίλους που μεγαλώσαμε μαζί αφιερώνω το τραγούδι του Μιχάλη Σουγιούλ, σε στίχους Χρ. Γιαννακόπουλου Αλέκου Σακελλάριου, «Βρε πώς μπατιρίσαμε». Τους αγαπώ όλους και τώρα πιο πολύ.

«Βρε πώς μπατιρίσαμε, που σαρανταρίσαμε!
Τι γοργά περνούν τα χρόνια μήτε που καλά το ξέρεις
πάει έσπασε ο Γρηγόρης, να τος σπάει και ο Λευτέρης
κι ο Βασίλης, ρε μαράζι, τηνε βγάζει – δεν την βγάζει!



Βρε πώς μπατιρίσαμε που σαρανταρίσαμε στο νεφρό του ο Νικολάκης οικοδόμησε μια πέτρα ο Ηλίας έχει στρώσει μια φαλάκρα τρία μέτρα κι ο αφράτος ο Σωτήρης έχει φέξει σαν μπατίρης!



Βρε πώς μπατιρίσαμε που σαρανταρίσαμε! Ο Κωστάκης πήρε σπύτι, Γερμανίδα νοσοκόμα, ο Γιωργάκης ο τσαχπίνης κλείστηκε στη γηροκόμα κι ο σπαθάτος ο Ανδρέας έγινε ένα μάτσο κρέας!

Βρε πώς μπατιρίσαμε, που σαρανταρίσαμε! Του Γιαννάκη τα δυο μάτια κρεμάσανε σακούλες ο Μιχάλης είναι τίγκα με κοιλάρες και προγούλες κι έτσι στο παλιό μας στέκι, μόνο ο Χρήστος καλοστεκεί!..»

■ Το ζεύγος Γιαννιώτη ήταν άφογοι οικοδεσπότες στο πρόσφατο συνέδριο Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Θεσ/νίκη όπου όχι μόνο φιλοξένησαν τον εκδότη του ΝΑΙ αλλά και φρόντισαν να μεταφερθεί με ελικόπτερο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ από την Αθήνα. Ήταν και η μοναδική δημοσιογραφική παρουσία από την Αθήνα του κ. Ε. Σπύρου που σε άλλες στήλες γράφει για το τι έγινε εκεί. Το ζεύγος Γιαννιώτη, ελληνικό και παραδοσιακό, κατάφερε να συμπεριφέρεται προς όλους με την αίσθηση ότι καλούσαν έναν - έναν σαν στο σπίτι τους και όχι σε μια επαγγελματική συνάντηση... Να τους έχει ο Θεός καλά...



“ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΣΤΗΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΡΙΣΤΕΙΑ”

Μεγάλη Τιμητική Διάκριση για τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό για τη Διοίκηση της Ποιότητας (EFQM)

Η μεγάλη τιμητική διάκριση επιβεβαιώνει ότι η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ανταποκρίθηκε με επιτυχία σε προγράμματα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού για τη Διοίκηση της Ποιότητας (EFQM), προσανατολισμένα σε θέματα προσωπικού και πελατών. Οι δύο αυτοί παράγοντες αποτελούν τα σημαντικότερα σημεία ανάπτυξης και προόδου ενός οργανισμού με επίκεντρο τον Άνθρωπο. Η ανώτατη αυτή διάκριση αποτελεί για την Εταιρία μας μια ακόμη δέσμευση για συνεχή βελτίωση τόσο των υπηρεσιών μας όσο και του εργασιακού μας περιβάλλοντος.

**METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

Το δίκτυο είναι η πρώτη γραμμή μάχης για μια ασφαλιστική

Συνέντευξη στον ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ

Αθόρυβα αλλά σταθερά και παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον, ο Κώστας Φιλίππου, με την αποφασιστική συμβολή της Εθνικής Τράπεζας και ιδιαίτερα του υποδιοικητή της και προέδρου της εταιρίας κ. Θ. Πανταλάκη, οδηγεί από τη θέση του γενικού διευθυντή, την Εθνική Ασφαλιστική, σε δρόμους ανάπτυξης και παγίωσης της ηγετικής της θέσης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ψύχραιμος, υπομονετικός και νηφάλιος, ιδιότητες που συστήνει να αποκτήσουν και οι ασφαλιστές, ο κ. Φιλίππου, σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», λίγες ώρες μετά την ολοκλήρωση των συνεδρίων της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας, τονίζει ότι στην παρούσα περίοδο το λόγο έχει ο ασφαλιστής και γενικότερα το δίκτυο πωλήσεων, το οποίο αποτελεί, όπως χαρακτηριστικά υπογραμμίζει, την πρώτη και τελευταία γραμμή μάχης μίας ασφαλιστικής εταιρείας. Η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να έκλεισε με μείωση κερδών, λόγω της χρηματιστηριακής συγκυρίας, ωστόσο κατάφερε να βελτιώσει τα τεχνικά της αποτελέσματα, γεγονός που της επιτρέπει να βλέπει με μεγαλύτερη αισιοδοξία το 2002, το οποίο θα εξακολουθεί να είναι μία δύσκολη χρονιά, όπως εκτιμά ο κ. Φιλίππου. Σε κάθε περίπτωση ο γενικός διευθυντής της εταιρίας αισθάνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική κινείται στη σωστή κατεύθυνση, κάτι που αποτυπώθηκε και στην αναβάθμισή της από τη διεθνή εταιρία αξιολόγησης Standard & Poors. Για το παρόν και το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Κώστας Φιλίππου στη συνέντευξη που ακολουθεί:

ΝΑΙ: Κύριε Φιλίππου, τα τελευταία χρόνια η Εθνική Ασφαλιστική διατηρεί τα πρωτεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ποιες είναι οι βασικές προϋποθέσεις που πρέπει να ισχύουν σε μία εταιρία για να διατηρείται πάντα στην κορυφή; Και ακόμη ποιος είναι ο δικός σας απολογισμός για το έργο που κάνατε από την ανάληψη των καθηκόντων σας;

Κ.Φ.: Οι μεγάλες και υπεραιωνόβιες εταιρίες είναι αλήθεια ότι σπανίζουν στην Ελλάδα σε σύγκριση με τον λοιπό δυτικό κόσμο. Συνήθως στη χώρα μας η πλειοψηφία τους συναντάται στον τραπεζικό χώρο. Η ασφαλιστική εταιρία όμως είναι μια οντότητα που από τη

φύση των παρεχομένων υπηρεσιών της πρέπει να παρέχει μακροχρόνια εγγύηση στον καταναλωτή, αφού αναλαμβάνει να καλύψει όχι μόνον τρέχουσες αλλά και σε βάθος χρόνου ανώτερες κοινωνικές ανάγκες του. Πιστεύω ότι το μυστικό αυτής της μακροζωίας, όχι μόνον της Εθνικής αλλά και όλων των μεγάλων εταιριών, έγκειται στη στρατηγική που ακολουθούν με συνέπεια και επιμονή.

Φρονώ ότι στον αιώνα που ανέτειλε οι άξονες της εταιρικής επιτυχίας που θα πρέπει να ακολουθηθούν συμποσούνται σε δύο στρατηγικές. Στην κατάκτηση της πρωτοπορίας κόστους και στη διαφοροποίηση του ασφαλιστικού προϊόντος ή/και του τρόπου παροχής, από τον λοιπό ανταγωνισμό. Η Εθνική ιστορικά ακολουθεί και τις δύο αυτές προσεγγίσεις. Άλλοτε πιο εντατικά, άλλοτε πιο «χαλαρά», πάντα όμως με συνέπεια. Από την ημέρα που ανέλαβα τη θέση του γενικού διευθυντή της παλαιότερης και μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας δεν σας κρύβω ότι δεν αφίσταμαι της παγιωμένης μας στρατηγικής. Η



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κωνσταντίνος Φιλίππου:

Το λόγο έχει
ο ασφαλιστής

έμφαση από πλευράς μου δόθηκε στην εξυγίανση και βελτιστοποίηση των μεγεθών του ισολογισμού μας. Στη μείωση του λειτουργικού κόστους με σκοπό την παγίωση της πρωτοπορίας μας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικής μας θέσης που συνεπάγονται και αναβάθμιση της κερδοφορίας μας. Στην ποσοτική και ποιοτική βελτίωση του οργανικού αποτελέσματος. Στον εκσυγχρονισμό και την επανατιμολόγηση των παραδοσιακών προϊόντων μας. Δεν θα πρέπει να θεωρείται τυχαία η αναβάθμισή μας το 2001, σε παγκόσμιο επίπεδο από την Standard & Poors, τη διεθνή εταιρία αξιολόγησης και κατάταξης. Πιστεύω ότι ήταν αποτέλεσμα της σκληρής και επίμονης προσπάθειας που καταβλήθηκε και καταβάλλεται από τη διοίκηση και τους εργαζομένους της εταιρίας.

ΝΑΙ: Μπροστά στις δύσκολες συνθήκες που επικρατούν την περίοδο αυτή στην αγορά τι θα συμβουλευάτε τους ασφαλιστές; Σε ποιο προϊόν και σε ποιες αγορές βρίσκεται η οδός της επιτυχίας σήμερα;

Κ. Φ.: Εκείνο που θα συμβούλευα όλους στον κλάδο είναι να είναι ψύχραιμοι, υπομονετικοί, νηφάλιοι και άκρως «δεοντολογικοί» απέναντι στον πελάτη. Εμείς εδώ στην Εθνική με τα χρόνια που κουβαλάει η εταιρία έχουμε μάθει να μην υποκύπτουμε στον πειρασμό των εφήμερων εντυπωσιασμών, ειδικά όταν οι συνθήκες της αγοράς «σκληραίνουν». Πιστεύω ότι η υφιστάμενη κατάσταση απαιτεί περισιλλογία και συγκέντρωση δυνάμεων. Δεν χρειάζονται βιαστικές κινήσεις. Χρειάζονται μελετημένες κινήσεις. Στις σημερινές συνθήκες, και ειδικά μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου στις ΗΠΑ και την έλωση του ευρώ, η παγκόσμια οικονομία ευρίσκεται ακόμη σε ένα σταυροδρόμι. Έχουν δε διαμορφωθεί δύο σχολές ανάλυσης θα έλεγα. Η πρώτη θεωρεί ότι η παγκόσμια οικονομία εισήλθε σε μία ύφεση που μόνον βραχεία δεν θα είναι και ότι τα σημεία ανάκαμψης που εκπέμπονται και στα οποία δίνει σημασία η αντίπαλη σχολή είναι όχι προπομποί ανάκαμψης αλλά μεθεόρτια της εντυπωσιακής αναπτυξιακής πορείας της τελευταίας δεκαετίας. Η άλλη σχολή πιστεύει ότι βρισκόμαστε σε πορεία ανάκαμψης και ότι στην ουσία η μίνι-ύφεση, για την οποία γίνεται λόγος, δεν συνέβη ποτέ. Απλώς η οικονομία παρουσίασε μία απλή διακύμανση προς τα κάτω και τώρα ανέρχεται στο φυσιολογικό της μακροχρόνιο μονοπάτι. Δεν γνωρίζω τι από τα δύο ισχύει. Ο χρόνος θα δείξει. Εκείνο που γνωρίζω στην ελληνική πραγματικότητα αλλά και στο ευρω-

παϊκό γίνεσθαι είναι ότι η πραγματική σύγκλιση των οικονομιών των 15 για μας τους ασφαλιστές δείχνει το δρόμο για τόνωση του επιχειρείν μας στους κλάδους της Υγείας και των Συντάξεων. Δεν πιστεύω ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να υποκαταστήσει το κοινωνικό σύστημα πρόνοιας. Φρονώ όμως ότι είναι σε θέση να το επιβοηθήσει και να το συμπληρώσει. Οι προσπάθειές μας, λοιπόν, λογικό είναι σε αυτούς τους δύσκολους για όλους μας καιρούς να επικεντρωθούν σε σύγχρονα προϊόντα Υγείας και Σύνταξης.

ΝΑΙ: Η μεγάλη δύναμη μίας ασφαλιστικής εταιρίας είναι αναμφισβήτητο το δίκτυο πωλήσεων που διαθέτει. Μπορείτε να αναφερ-

“ Εκείνο που θα συμβούλευα όλους στον κλάδο είναι να είναι ψύχραιμοι, υπομονετικοί, νηφάλιοι και άκρως «δεοντολογικοί» απέναντι στον πελάτη. ”

θείτε στα βασικά μέτρα που έλαβε η διοίκηση της εταιρίας για την ενίσχυσή του;

Κ. Φ.: Φυσικά, και το δίκτυο είναι η πρώτη γραμμή μάχης για μία ασφαλιστική. Εγώ μάλιστα θα προχωρούσα παραπέρα, λέγοντας ότι στην εποχή μας ίσως να είναι και η τελευταία. Η Εθνική, όπως γνωρίζετε, έχει το μεγαλύτερο και εμπειρότερο δίκτυο πωλήσεων στη χώρα. Η διοίκηση μας ενέτεινε τις προσπάθειες όχι μόνον για διατήρηση αλλά και ποιοτική ανακύκλωση και αναπλήρωση του υφιστάμενου Δικτύου. Εντατικοποιήσαμε την εκπαίδευση, η οποία σε μας είναι συνεχής. Δημιουργούμε μηχανογραφική πλατφόρμα πωλήσεων που θα έχει περαιωθεί μέχρι το τέλος του χρόνου. Εκπαιδεύουμε τα στελέχη του δικτύου μας σε σύγχρονες τακτικές management σε θέματα διοίκησης, διαχείρισης, κοστολόγησης και marketing. Δώσαμε έμφαση και πλήρη υποστήριξη στη στρατολό-

γηση νέων μελών με ανώτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά. Το εκπαιδευτικό μας κέντρο έχει πιστοποιηθεί σαν ΚΕΚ για να αναλάβει την εκπαίδευση για τις εξετάσεις του πανευρωπαϊκού πτυχίου διαμεσολαβούντων που θα γίνουν για πρώτη φορά στη χώρα μας τον Σεπτέμβριο.

ΝΑΙ: Κύριε Φιλίππου το 2001 ήταν αναμφισβήτητο μία δύσκολη χρονιά για την αγορά. Πιστεύετε ότι το 2002 η εικόνα θα είναι διαφορετική;

Κ. Φ.: Φρονώ ότι το 2002 θα είναι «μία από τα ίδια» αν όχι και ίσως χειρότερο για όλους. Μην υποτιμάτε το σοκ της ελληνικής οικονομίας από το ευρώ. Ο αγώνας για την πραγματική σύγκλιση μπορεί να αποδειχθεί πολύ δυσκολότερος από εκείνον για την ονομαστική και ίσως να είναι και μακροχρόνιος. Σε τέτοιες συνθήκες απαιτείται σταθερότητα και συνέπεια στις επιχειρηματικές αποφάσεις και ίσως και θυσιές. Πιστεύω ότι η Εθνική Ασφαλιστική και οι άλλες μεγάλες εταιρίες του κλάδου θα τα καταφέρουν για το συμφέρον τους και για τη συνεπή και συνεχή εξυπηρέτηση του πελάτη.

ΝΑΙ: Μέσα στο πλαίσιο αυτό τι πέτυχε η εταιρία το 2001;

Κ. Φ.: Το 2001 η Εθνική, παρά τις αντίξοες συνθήκες που αντιμετώπισε, είδε τη συνολική παραγωγή της να αυξάνεται. Κατόρθωσε να σταθεροποιήσει τις άμεσες και έμμεσες λειτουργικές δαπάνες της και να βελτιώσει ειδικά στους γενικούς κλάδους τα τεχνικά της αποτελέσματα. Το 2002 η προσπάθεια θα ενταθεί πάνω στις ίδιες γραμμές επιχειρηματικής δράσης.

ΝΑΙ: Παρά τη δύσκολη χρονιά που διήνυσε το 2001 η ασφαλιστική αγορά η Εθνική Ασφαλιστική παρουσίασε, έστω και μειωμένη, κερδοφορία. Ωστόσο, την ίδια στιγμή προχώρησε και σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας. Μπορείτε να αναφερθείτε στην απόφαση αυτή και τι σηματοδοτεί για την εταιρία;

Κ. Φ.: Ναι, το 2001 μας απέφερε κέρδη 10,5 δισ. δρχ. περίπου. Πριν από πέντε χρόνια και κάτι τέτοιο θα θεωρούνταν επιτυχία. Μετά από τις αυξημένες κερδοφορίες των τελευταίων τριών ετών, που οφείλονταν κατά κύριο λόγο και σε χρηματιστηριακά κέρδη, βλέπουμε το αποτέλεσμα του 2001 σαν «μειωμένη κερδοφορία σε δύσκολες συνθήκες». Θα συμφωνήσω σε γενικές γραμμές με αυτή τη θεώρηση. Θα επισημάνω από την άλλη ότι νιώθω με μία τέτοια

χρηματιστηριακή και μακροοικονομική συγκυρία άνετα που τα οργανικά μας αποτελέσματα στήριξαν αποφασιστικά τα λειτουργικά μας κέρδη. Όσο για τη μείωση των ιδίων κεφαλαίων, ο νόμος προβλέπει ότι οι υπαζίες από υποτίμηση χαρτοφυλακίου τίτλων εισηγμένων σε κεφαλαιαγορά μπορεί να συμψηφισθεί με αποθεματικά και ίδια κεφάλαια με σκοπό την απόσβεση της αποτιμητικής ζημιάς. Πράξη που οδηγεί, έστω και πρόσκαιρα, σε μείωση της καθαρής θέσης της εταιρίας. Σε μια τέτοια περίπτωση αυτομάτως δεν επιτρέπεται η διανομή μερίσματος. Πέραν όμως των επιταγών του νόμου, σας απαντώ ότι ακόμη αν και δεν υπήρχε νομική τέτοια υποχρέωση η ορθή απόφαση στις σημερινές συνθήκες και πάλι θα ήταν η πρότασή μας για μη διανομή μερίσματος και η μεταφορά των κερδών χρήσης σε αποθεματικά και συμψηφισμό, προς τόνωση της καθαρής μας θέσης. Το 2002 φρονώ ότι η εταιρία θα είναι σε θέση να μοιράσει και πάλι μέρισμα.

ΝΑΙ: Όμως την ίδια περίοδο η Εθνική Ασφαλιστική παρουσιάζει σημαντική αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος, καθώς επίσης και μικρή αύξηση των λειτουργικών εξόδων. Πού οφείλεται η εξέλιξη αυτή;

Κ. Φ.: Όπως ανέφερα και ανωτέρω, νιώθω δικαιωμένος για την έμφαση που δώσαμε στις λειτουργικές μας δομές. Φαίνεται ότι οι ενέργειές μας έφεραν αποτέλεσμα στην πρωτογενή λειτουργία μας, την ασφάλιση. Οι επενδύσεις κατά τους καλούς χρηματιστηριακούς καιρούς βοήθησαν και στήριξαν την κερδοφορία μας. Τώρα στην κακή χρηματιστηριακή συγκυρία ήλθε ο καιρός τα μέτρα που πήραμε να αποδώσουν και να αποτυπωθούν στα τεχνικά μας αποτελέσματα. Γίναμε, δηλαδή, πάλι ακραιφνής ασφαλιστική εταιρία βασισμένοι στην πρωτογενή εργασία μας, που είναι η διασφάλιση του πελάτη από παντοίους φυσικούς και βιολογικούς κινδύνους σε βάθος χρόνου.

ΝΑΙ: Ποιοι είναι οι βασικοί στόχοι της διοίκησης για το 2002, σε ό,τι αφορά την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας; Ειδικότερα ποια είναι η άποψή σας για το bancassurance;

Κ. Φ.: Το 2002 είναι για την Εθνική Ασφαλιστική χρονιά Μηχανογράφησης. Το ολοκληρωμένο μηχανογραφικό «πακέτο» Αίον θα έχει εφαρμοσθεί και θα λειτουργεί μέχρι τέλους του έτους και στους υπόλοιπους τεχνικούς κλάδους. Η απόφασή μας για αποκέ-

ντρωση εξουσιών προς το δίκτυο θα έχει εφαρμοσθεί μέχρι τέλους του έτους. Η μηχανογραφική ολοκλήρωση επιβοηθεί την κατεύθυνση αυτή. Έχουν δρομολογηθεί οι εφαρμογές διοίκησης γραφείου και το εργαλείο πωλήσεων και πιστεύω ότι θα έχουν περατωθεί μέχρι τον Οκτώβριο. Το Banc assurance στην Ελλάδα πιστεύω ότι ευρίσκεται ακόμη στη νηπιακή του περίοδο. Από πλευράς μας έχουν δρομολογηθεί εδώ και δύο χρόνια οι ενέργειες και οι δράσεις εκείνες που θα επιτρέψουν τη διασταύρωση πωλήσεων τραπεζικού και ασφαλιστικού προϊόντος. Διαβλέπω ένταση εργασιών Banc assurance στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων και των διαφόρων δανείων.

ΝΑΙ: Οι βασικοί ανταγωνιστές σας δρομολογούν εξελίξεις στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή εκτός των ελληνικών συνόρων. Τον προηγούμενο αιώνα ανάλογες κινήσεις έκανε και η Εθνική Ασφαλιστική. Σήμερα, όμως, δεν βλέπουμε τόσο έντονα αυτό τον εθνικό της ρόλο. Υπάρχουν κάποιες νεότερες στρατηγικές στον τομέα αυτό που διαφοροποιούν όσα γνωρίζαμε;

Κ. Φ.: Νομίζω ότι θα πρέπει να αντιδράσω στην ερώτησή σας. Ναι, είναι αλήθεια ότι για παράδειγμα στη διάρκεια του Μακεδονικού Αγώνα τα υποκαταστήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής στις υπό Οθωμανική Αυτοκρατορία ελληνικές επαρχίες ήταν σημαντικός πόλος συλλογής πληροφοριών, συντονισμού και διείσδυσης Μακεδονομάχων κ.λπ. Σήμερα, δεν νομίζω ότι η Εθνική Ασφαλιστική έπαυσε να διαδραματίζει τον εθνικό ρόλο που από το μέγεθος, την ιστορία της και τη φύση θα μπορούσε να διαδραματίσει. Σας επισημαίνω ότι πρώτοι από τον υπόλοιπο ανταγωνισμό εγκατασταθήκαμε στη Ρουμανία με αυτόνομη θυ-

γατρική μας και με αξιόλογους Ρουμάνους εταίρους. Η εταιρία μας στη Ρουμανία, η Garanta SA, διανύει εφέτος επιτυχώς τον πέμπτο χρόνο λειτουργίας της. Στην Κύπρο, το υποκατάστημα του Αστέρα το μετασχημάτισαμε σε δύο χωριστές ασφαλιστικές εταιρίες, μια Ζημιών και μία Ζωής. Σχεδιάζουμε η μία εκ των δύο να εισαχθεί στο εκεί Χρηματιστήριο μόλις το επιτρέψουν οι τοπικές συνθήκες. Επί του παρόντος ερευνούμε σοβαρά την αγορά της Βουλγαρίας. Στο μέλλον διαβέπουμε επέκταση στην Αλβανία και τα Σκόπια. Σας δηλώνω ότι ο εθνικός ρόλος που διαδραμάτιζε η Εθνική Ασφαλιστική δεν συρρικνώθηκε, απλώς προσαρμόσθηκε στις σήμερα επικρατούσες συνθήκες. Η Εθνική Ασφαλιστική «πάει όπου πάει και η Εθνική Τράπεζα», εφόσον το απαιτούν οι συνθήκες, το εθνικό συμφέρον και το ειδικό συμφέρον του Ομίλου της Εθνικής.

ΝΑΙ: Πώς ζήσατε το σύνθημα «το λόγο έχει ο ασφαλιστής» στο πρόσφατο συνέδριο της εταιρίας σας και ακόμη ποια είναι η άποψή σας για το πώς μπορεί να υλοποιηθεί το σύνθημα αυτό;

Κ. Φ.: Το δικτύό μας όχι μόνον έχει προεξάρχοντα λόγο αλλά και ζωντανός οργανισμός που συνεχώς εξελίσσεται και προσαρμόζεται στις εκάστοτε αγοραίες συνθήκες. Όσοι δεν αφογκράζονται τον πωλητή δεν ακούν τους τριγμούς της αλλαγής και τη δύναμη της αγοράς. Η δυνατότητα που δόθηκε στο Συνέδριο όπου ακούστηκαν καλές ιδέες και απόψεις από τους ανθρώπους του Δικτύου μας, σκοπεύουμε να συνεχισθεί μέσα από δημο-ρίδες που θα οργανωθούν με τα ανώτερα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων. Πιστεύω ότι οι σχέσεις διοίκησης και δικτύου πρέπει να είναι αμφίδρομες και άμεσες.



Έτοιμοι

με γνώση και δύναμη για τη νέα εποχή

Συνέδριο Πωλήσεων της INTERAMERICAN

Με ιδιαίτερο θεματικό ενδιαφέρον διεξήχθησαν την Τετάρτη, 27 Μαρτίου 2002, στο ξενοδοχείο Intercontinental στην Αθήνα, οι εργασίες του Συνεδρίου Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN

Το Συνέδριο, στο οποίο συμμετείχαν περίπου 1.500 συνολικά συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων και διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN, σηματοδοτεί την εισαγωγή της κορυφαίας εταιρίας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε μία νέα περίοδο ανάπτυξης.

Οι εισηγητές ομιλητές, υπό το γενικό εύγλωττο τίτλο του συνεδρίου «Νέα Εποχή - Νέες προκλήσεις: Έτοιμοι με γνώση και δύναμη», έδωσαν το στίγμα της νέας πορείας που χαράσσει η INTERAMERICAN στην τοπική και ευρύτερα στην ενιαία

ευρωπαϊκή αγορά, μετά την προσχώρησή της στο μεγάλο ευρωπαϊκό όμιλο εταιριών EUREKO.

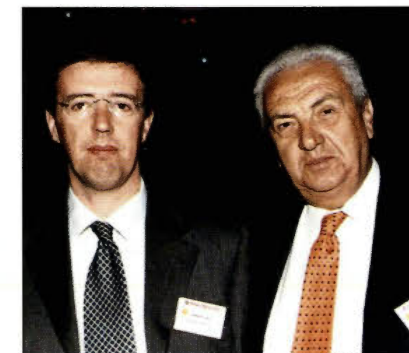
Είναι χαρακτηριστικό το συμπέρασμα ότι οι σχεδιασμοί για το μέλλον της INTERAMERICAN στηρίζονται στις μέχρι σήμερα πολύ σημαντικές κατακτήσεις και στο ισχυρό brand name που έχει κτισθεί στην ελληνική αγορά. Από την άλλη πλευρά, οι σχεδιασμοί ως προς την επίτευξη του στόχου της περαιτέρω δυναμικής ανάπτυξης στηρίζονται στην κεφαλαιακή δύναμη, στη μεταφορά τεχνογνωσίας, στις εταιρικές συνέργιες και σε άλλα οφέλη που θα προκύψουν για την INTERAMERICAN, ως μέλους του Ομίλου EUREKO.

Ειδικότερα, οι ομιλητές επισήμαναν τον εξευρωπαϊσμό στη διαχείριση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN μέσω της F&C, εταιρίας του Ομίλου EUREKO, την ανάπτυξη και

τις μεγάλες προοπτικές στον τομέα της υγείας, τα νέα προγράμματα συντάξεων που απαντούν στις σύγχρονες και μελλοντικές ανάγκες του πολίτη και τη νέα φιλοσοφία οργάνωσης και προώθησης των πωλήσεων, που θέτει σε εφαρμογή η INTERAMERICAN.

Το Συνέδριο ξεκίνησε με την ομιλία του κ. Γ. Ψαρρά έως σήμερα γενικού διευθυντή πωλήσεων & Marketing, ο οποίος δίνει πλέον τη «σκυτάλη» της Διεύθυνσης στον κ. Νέλσον Μασάντου. Ο κ. Ψαρράς έδωσε μεταξύ άλλων το στίγμα του Συνεδρίου επισημαίνοντας ότι είναι «ένα συνέδριο ουσιαστικό, παραγωγικό, με νέες ιδέες, διαδικασίες και νέα όπλα δουλειάς».

Ακολούθησε η θεματική ενότητα για τα Αμοι-



Αριστερά ο κ. Γ. Ψαρράς, δεξιά ο κ. Δ. Κοντομηνάς με τον κ. Ν. Μασάντου και κάτω οι κορυφαίοι συντονιστές με τον κ. Δ. Κοντομηνά



βαία Κεφάλαια, με ομιλητές τον κ. Κ. Αποστολίδη, διευθύνοντα σύμβουλο της F&C GREECE (πρώην INTERTRUST) και Μ. Φραγκουλόπουλο, γενικό διευθυντή, που παρουσίασαν αντίστοιχα την ευρωπαϊκή προοπτική στις επενδύσεις και το ξεκίνημα της συνεργασίας με την F&C, με τα «Europortfolios». Ο κ. Κ. Μπερτοιάς, γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Ζημιών, παρουσίασε τα σταθερά βήματα ανάπτυξης στις Γενικές Ασφάλειες.

Στον τομέα της υγείας, η κ. Πόλυ Ζηροπούλου, διευθύνουσα σύμβουλος της Ευρωκλινικής Αθηνών και ο κ. Ε. Θωμόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN Υγείας, μίλησαν για τις δυνατότητες και τους σχεδιασμούς του Ομίλου στην υγεία, όπου τόσο με τις κλινικές – την Ευρωκλινική, την Αθηναϊκή και από το Μάιο την Παιδιατρική – όσο και με την ανάπτυξη του συστήματος Medisystem και τη βελτίωσή του με νέα προγράμματα, η INTERAMERICAN δραστηριοποιείται δυναμικά.

Ο κ. Δ. Κουνελάκης, διευθυντής Marketing της εταιρίας, παρουσίασε τη νέα φιλοσοφία Marketing που στηρίζεται σε συστήματα υπη-

ρεσιών προς ομάδες πελατών και όχι σε πώληση μεμονωμένων προϊόντων. Το σύστημα συντάξεων ανέπτυξε ο κ. Γ. Μαρκολέφας, διευθυντής Σχεδιασμού Ανάπτυξης, παρουσιάζοντας και το νέο προϊόν εγγυημένης απόδοσης «Σύνταξη Ζωής». Στη συνέχεια, ο κ. Μ. Μωυσής, γενικός διευθυντής INTERAMERICAN Ζωής, ανέλυσε με σαφήνεια γιατί ο Όμιλος είναι έτοιμος για τη νέα εποχή, με «γνώση και δύναμη». Ο κ. Τσίρος, διευθυντής Υποστήριξης Πωλήσεων, παρουσίασε το νέο σύστημα αμοιβών των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων, που έτυχε ευμενούς υποδοχής από το ακροατήριο.

Ο νέος γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Νέλσον Μασάντου, έδωσε στην πρώτη δημόσια ομιλία του απαντήσεις σε αίρια ερωτήματα, όπως: Γιατί η INTERAMERICAN είχε κάμψη αποτελεσμάτων τα 2 τελευταία χρόνια, γιατί πωλήθηκε στην EUREKO και γιατί βρίσκεται ο ίδιος στην INTERAMERICAN, τονίζοντας ότι ο Όμιλος διαθέτει «το όραμα, τη δύναμη, τα εργαλεία, τις καλύτερες ευρωπαϊκές διασυνδέσεις και τους καλύτερους ασφαλιστικούς συμβού-

λους». Στο πνεύμα της προετοιμασίας του δικτύου για τις απαιτήσεις του μέλλοντος, μίλησε και ο κ. Κ. Σμπιλής, διευθυντής Πωλήσεων. Το συντονισμό-παρουσίαση των ομιλητών έκανε ο κ. Σ. Τζούμας, διευθυντής Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων.

Οι εργασίες του Συνεδρίου έκλεισαν με ομιλία του προέδρου της INTERAMERICAN, κ. Δημήτρη Κοντομηνά, ο οποίος περιέγραψε με σαφήνεια τη θέση και τη δυναμική ανάπτυξης της εταιρίας μέσα στο ραγδαία μεταβαλλόμενο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον. Όπως επεσήμανε ο κ. Κοντομηνάς, «η INTERAMERICAN ανταποκρίνεται με έγκαιρες και αποφασιστικές κινήσεις στα κελεύσματα των καιρών για αλλαγές. Όποιος δεν μπορεί να αλλάξει παρακολουθώντας τις εξελίξεις, θα είναι ο χαμένος», τόνισε, δίνοντας με αυτό τον τρόπο το νόημα της προσχώρησης της INTERAMERICAN στον Όμιλο EUREKO.

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με το εορταστικό μέρος των τιμητικών βραβεύσεων για τους διακεκριμένους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων.

Αποιελέσματα - Βραβεύσεις 2001

Π. ΣΙΩΡΗΣ



1ος Νέας Παραγωγής Ζωής
1ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Μ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ



1η Ενεργητικού Αμοιβαίων Κεφαλαίων
2η Νέας Παραγωγής Ζωής
2η Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
2η Συμβολαίων Medisystem
15η Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών

Ι. ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ



3ος Νέας Παραγωγής Ζωής
3ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
7ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών
12ος Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Μ. ΔΕΝΔΡΙΝΟΣ



4ος Νέας Παραγωγής Ζωής
4ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Κ. ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ



5ος Νέας Παραγωγής Ζωής
6ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
4ος Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ



6ος Νέας Παραγωγής
5ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
1ος Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
3ος Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών Επαρχίας

Θ. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ



7ος Νέας Παραγωγής Ζωής
7ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
3ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών 3ος Συμβολαίων Medisystem

Α. ΝΙΝΟΣ



8ος Νέας Παραγωγής Ζωής
10ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
4ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών
13ος Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ



9ος Νέας Παραγωγής Ζωής
9ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
9ος Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Κ. ΚΙΤΣΟΥ



10η Νέας Παραγωγής Ζωής
14η Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Ν. ΧΑΜΟΥΖΑΣ



1ος Συμβολαίων Medisystem

Ι. ΖΕΡΒΟΣ



1ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών
13ος Νέας Παραγωγής Ζωής
12ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Ι. ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ



2ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών

Π. ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ



2ος Ενεργητικού Α/Κ
14ος Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών

Ηράκλειο: **ΕΜΜ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΑΚΗΣ, Ν. ΙΕ-ΡΑΠΕΤΡΙΤΗΣ, Κ. ΣΑΡΙΔΑΚΗΣ**



3οι Αμοιβαίων Κεφαλαίων
5οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών
4οι Συμβολαίων Medisystem
4οι Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
1οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών Επαρχίας
1οι Ενεργητικού Α/Κ Επαρχίας



3οι Αμοιβαίων Κεφαλαίων
5οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών
4οι Συμβολαίων Medisystem
4οι Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
1οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών Επαρχίας
1οι Ενεργητικού Α/Κ Επαρχίας



3οι Αμοιβαίων Κεφαλαίων
5οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών
4οι Συμβολαίων Medisystem
4οι Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
1οι Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών Επαρχίας
1οι Ενεργητικού Α/Κ Επαρχίας

Αποιελέσματα του 2001 ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ



1. Σύρμας Χρήστος (Σιώρη)



2. Μαγγίνας Ιωάννης (Σιώρη)



3. Κρετσόβαλης Χρήστος (Παπαδόπουλου Ι.)



4. Οικονομάκος Γεώργιος (Δενδρινού)



5. Μπητιάς Κωνσταντίνος (Μάλτου)



6. Λεβέντης Μιχαήλ (Κίτσου)



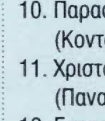
7. Σχιστοχειλής Γρηγόριος (Λάμπρου)



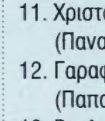
8. Καντίκας Ιωάννης (Δενδρινού)



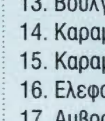
9. Μαντός Γεώργιος (Λάμπρου)



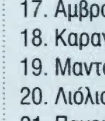
10. Παρασκευόπουλος Γεώργιος (Κοντογιάννη)



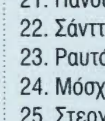
11. Χριστουλάτου Μαργαρίτα (Παναγόπουλου)



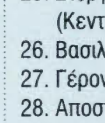
12. Γαραφαλίδης Δημήτριος (Παπαδοπούλου Ι.)



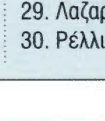
13. Βουλγαρέλλη Μαρία (Νίνου)



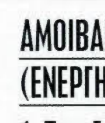
14. Καραμπάλης Απόστολος (Ματανά)



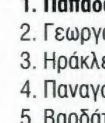
15. Καραμπάς Ανδρέας (Μαμέα)



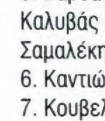
16. Ελεφαντής Γεώργιος (Κίτσου)



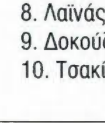
17. Αμβροσιάδου Εγνώσια (Νικολόπουλου)



18. Καραγεώργος Θεόδωρος (Αντωνίου)



19. Μαντάς Νικόλαος (Σιώρη)



20. Λιόλιος Παναγιώτης (Βαρκάρη)



21. Πανούση Μαρία (Σιώρη)

22. Σάντας Χαράλαμπος (Γιαννουδάκου)

23. Ραυτόπουλος Δημήτριος (Μπουζίκας)

24. Μόσχος Νικόλαος (Λάμπρου)

25. Στεργιόπουλος Νικόλαος (Κεντρ. Θεσ/νίκης)

26. Βασιλειάδου Χρυσούλα (Ματανά)

27. Γέροντας Αναστάσιος (Λάμπρου)

28. Αποστολιώτης Λάμπρος (Κοντογιάννη)

29. Λαζαράκης Γεώργιος (Αυγίκου)

30. Ρέλλιας Χρυσόστομος (Ρέλλια)

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ



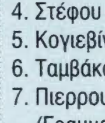
1. Ζερβού Αικατερίνη (Ζερβού)



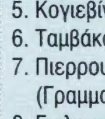
2. Κονταξής Νικόλαος (Γραμματικού)



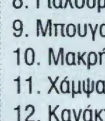
3. Κάρλοβιτς Νικόλαος (Φαραντούρη)



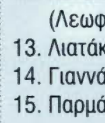
4. Στέφου - Χαϊτόγλου Βασιλική (Τσιαπάρη)



5. Κογιεβίνα Μικαέλα (Κασκάμπα)



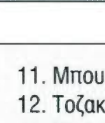
6. Ταμβάκος Γεώργιος (Γραμματικού)



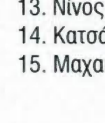
7. Πιερρουστάκος Θεμιστοκλής (Γραμματικού)



8. Γιαλουμής Σωτήριος (Δημάκη)



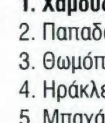
9. Μπουγατσάς Πέτρος (Μαρκόπουλου)



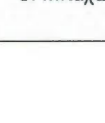
10. Μακρή Μαρία (Τοζακίδη)



11. Χάμφας Περικλής (Καντιώτη)



12. Κανάκης Άγγελος (Λεωφ. Ποσειδώνος 42)



13. Λιατάκης Εμμανουήλ (Νίνου)



14. Γιαννάκη Σταματίνα (Μαγουλά)

15. Παρμάκης Αθανάσιος (Τσαμπαρλή)

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. Σιώρης Πέτρος
2. Παπαδοπούλου Μαρία
3. Τοζακίδης Ιωάννης
4. Δενδρινός Μιχαήλ
5. Παναγόπουλος Κωνσταντίνος
6. Λάμπρου Κωνσταντίνος
7. Θωμόπουλος Θωμάς
8. Νίνος Αχιλλέας
9. Δοκούζης Απόστολος
10. Κίτσου Κωνσταντίνος
11. Σαραντέας Νίκος
12. Παπαδόπουλος Ιωάννης
13. Ζερβός Ιωάννης

14. Χατζηευθυμιάδης Κωνσταντίνος
15. Αυγίκος Διομήδης
16. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ
17. Ηράκλειο
18. Χαλκίδα 333
19. Καζάνας Γεράσιμος
20. Γιαννουδάκος Δημήτριος

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ

1. Σιώρης Πέτρος
2. Παπαδοπούλου Μαρία
3. Τοζακίδης Ιωάννης

4. Δενδρινός Μιχαήλ
5. Λάμπρου Κωνσταντίνος
6. Παναγόπουλος Κωνσταντίνος
7. Θωμόπουλος Θωμάς
8. Σαραντέας Νίκος
9. Δοκούζης Απόστολος
10. Νίνος Αχιλλέας
11. Παπαδόπουλος Ιωάννης
12. Ζερβός Ιωάννης
13. Αυγίκος Διομήδης
14. Κίτσου Κωνσταντίνος
15. Χατζηευθυμιάδης Κωνσταντίνος

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

1. Ζερβός Ιωάννης

2. Γραμματικός Ιωάννης
3. Θωμόπουλος Θωμάς
4. Νίνος Αχιλλέας
5. Ηράκλειο
6. Φαραντούρης Δημήτριος
7. Τοζακίδης Ιωάννης
8. Τσιφτσής Λεωνίδας
9. Βαρδάτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ
10. Λεωφ. Ποσειδώνος 42
11. Καντιώτης Δημήτριος
12. Στεφανίδης Γεώργιος
13. Ανδρουλιδάκης Μιχαήλ
14. Γεωργουλέας Παναγιώτης
15. Παπαδοπούλου Μαρία

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)

1. Παπαδοπούλου Μαρία
2. Γεωργουλέας Παναγιώτης
3. Ηράκλειο
4. Παναγόπουλος Κωνσταντίνος
5. Βαρδάτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ
6. Καντιώτης Δημήτριος
7. Κουβελιώτης Κωνσταντίνος
8. Λαϊνάς Βασίλειος
9. Δοκούζης Απόστολος
10. Τσακίρης Γεώργιος

11. Μπουζίκας Χαράλαμπος
12. Τοζακίδης Ιωάννης
13. Νίνος Αχιλλέας
14. Κατσάνος Γιώργος
15. Μαχαιρίδης Χρήστος

ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ MEDISYSTEM

1. Χαμουζάς Νικόλαος
2. Παπαδοπούλου Μαρία
3. Θωμόπουλος Θωμάς
4. Ηράκλειο
5. Μπαχάς Μαρίνος

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)



1. Γεωργουλέας Ηλίας
(Γεωργουλέα)

4. Ποντικάκης Κωνσταντίνος (ΒΚΣ)
5. Βασιλείου Δημήτριος (Λαϊνά)
6. Δάγγα Ευαγγελία (Παπαδοπούλου)
7. Ζωγόπουλος Μιχάλης (Ζωγόπουλου).
8. Μακαρώνης Νικόλαος



2. Βούκα Σοφία
(Παπαδοπούλου)

9. Στεργίου Ήβη (Σαραντέα)
10. Μαντζιάρια Ευάγγελος (Παπαδοπούλου)
11. Σταθόπουλος Ευάγγελος (Τσακίρη)



3. Αδαμόπουλος Νικόλαος
(Γεωργουλέα)

12. Ζολώτας Γεώργιος (Κουβελιώτη)
13. Ρούσσος Ιωάννης (Σύρος)
14. Πανταζής Βασίλειος (Παπαδοπούλου)
15. Γουργούλη Θεοδώρα (Λίσση)

Τα ανωτέρω αποτελέσματα έχουν εκδοθεί βάσει των μηνιαίων **Δελτίων Παραγωγής**, στα οποία, όπως είναι γνωστό, δεν συμπεριλαμβάνονται τα υποκαταστήματα των κ.κ. **Δημάκη** και **Κοντογιάννη**, που συνεχίζουν όμως τις υψηλές παραγωγικές επιδόσεις.

ΑΝΑΠΗΡΩΤΕΣ & ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. Μαχαίρας Άρης (Τοζακίδη)
2. Στεργίου Ήβη (Σαραντέα)
3. Αργυράκη Ελ. (Δενδρινού)
4. Δεμοιράκος Ιωάννης (Κοντογιάννη)
5. Ζερβός Εμμανουήλ (Ζερβού)

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ

1. Σύρμας Χρήστος (Σιώρη)
2. Μαγγίνας Ιωάννης (Σιώρη)
3. Κρετσόβαλης Χρήστος (Παπαδόπουλου Ι.)
4. Μηττιάς Κωνσταντίνος (Μάλτου)
5. Οικονομάκος Γεώργιος (Δενδρινού)
6. Καντίκας Ιωάννης (Δενδρινού)
7. Σχιστοχειλής Γρηγόριος (Λάμπρου)
8. Λεβέντης Μιχαήλ (Κίτσου)
9. Παρασκευόπουλος Γεώργιος (Κοντογιάννη)
10. Γαραφαλίδης Δημήτριος (Παπαδόπουλου Ι.)
11. Καραμπάλης Απόστολος (Ματανά)
12. Καραμπάς Ανδρέας (Μαμέα)
13. Ελεφαντής Γεώργιος (Κίτσου)
14. Πανούση Μαρία (Σιώρη)
15. Καραγεώργος Θεόδωρος (Αντωνίου)
16. Μαντάς Νικόλαος (Σιώρη)
17. Βουλγαρέλλη Μαρία (Νίνου)
18. Αμβροσιάδου Εγνωσία (Νικολοπούλου)
19. Ραυτόπουλος Δημήτριος (Μπουζίκια)
20. Λιόλιος Παναγιώτης (Βαρκάρη)

21. Τούντας Γρηγόριος (Ζερβού)
22. Μόσχος Νικόλαος (Λάμπρου)
23. Σάντας Χαράλαμπος (Γιαννουδάκου)
24. Δημακοπούλου Βασιλική (Σιώρη)
25. Βασιλειάδου Χρυσούλα (Ματανά)
26. Στεργιόπουλος Νικόλαος (Κεντρ. Θεσ/νίκης)
27. Τασόπουλος Παναγιώτης (Αυγίκου)
28. Σταυράκης Δημήτριος (Τοζακίδη)
29. Αποστολιώτης Λάμπρος (Κοντογιάννη)
30. Τσακλής Αναστάσιος (Παναγόπουλου)

FINANCIAL PLANNING

1. Τριανταφύλλου Κώστας (Μαρκουλιδάκη)

Χ. ΣΥΡΜΑΣ

- 1ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 1ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Ι. ΜΑΓΓΙΝΑΣ

- 2ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 3ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Χ. ΚΡΕΤΣΟΒΑΛΗΣ

- 3ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 1ος Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
- 3ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Γ. ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ

- 4ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 5ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Κ. ΜΠΗΤΙΑΣ

- 5ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 2ος Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
- 4ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Μ. ΛΕΒΕΝΤΗΣ

- 6ος Νέας Παραγωγής Ζωής

8ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Γ. ΣΧΙΣΤΟΧΕΙΛΗΣ

- 7ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 7ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
- 3ος Ν.Π. Ζωής Επαρχίας
- 3ος Εισπρ. Γεν. Ασφ. Επαρχίας

Ι. ΚΑΝΤΙΚΑΣ

- 8ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 6ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής

Γ. ΜΑΝΤΟΣ

- 9ος Νέας Παραγωγής Ζωής
- 4ος Ν.Π. Ζωής Επαρχίας

Α. ΖΕΡΒΟΥ

- 1η Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών

Ν. ΚΟΝΤΑΞΗΣ

- 2ος Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών

Ν. ΚΑΡΛΟΒΙΤΣ

- 3ος Εισπρ. Γεν. Ασφαλειών

Η. ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ

- 1ος Ενεργητικού Α/Κ

Σ. ΒΟΥΚΑ

- 2η Ενεργητικού Α/Κ

Ν. ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΣ

- 3ος Ενεργητικού Α/Κ

ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. Μονοκρούσος Στάθης (Τοζακίδη)
2. Καρατζά Αικατερίνη (Σιώρη)
3. Ιωσηφέλλης Παναγιώτης (Σιώρη)
4. Δημακοπούλου Βασιλική (Σιώρη)
5. Κοκκίνου Αργυρώ (Σιώρη)
6. Μποχώρη Βασιλική (Σιώρη)
7. Κασαλιά Κυριακή (Σιώρη)



Οι τρεις κορυφαίοι συντονιστές σε εισπραχθέντα ασφαλίστες Ζωής για το 2001, Π. Σιώρης (1ος), Μ. Παπαδόπουλου (2η), και Ι. Τοζακίδης (3ος), με τους κ.κ. Δ. Κοντομηνά και Γ. Ψαρρά

8. Λαζόπουλος Β. (Παπαδοπούλου)
9. Συράκης Αντώνιος (Μουρτιάδη)
10. Λάππα Βασιλική (Φαραντούρη)

ΕΠΑΡΧΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. Λάμπρου Κων/νος (Θεσ/νίκη)
2. Παπαδόπουλος Ιωάν. (Θεσ/νίκη)
3. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, (Θεσ/νίκη)
4. Ηράκλειο
5. Χαλκίδα 333
6. Ξάντας Ευστάθιος (Θεσ/νίκη)
7. Μάλτσος Δημήτριος (Θεσ/νίκη)
8. Τσαμπάρλης Παν. (Θεσ/νίκη)

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

1. Ηράκλειο
2. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ (Θεσ/νίκη)
3. Λάμπρου Κων/νος (Θεσ/νίκη)
4. Αντωνίου Ηλίας (Καρδίτσα)
5. Χαλκίδα 333
6. Τσαμπάρλης Παν. (Θεσ/νίκη)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)

1. Ηράκλειο

2. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ (Θεσ/νίκη)
3. Λαϊνάς Βασίλειος (Θεσ/νίκη)
4. Μαχαιρίδης Χρήστος (Αγγίνιο)
5. Ιωάννινα

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. Κρετσόβαλης Χρήστος (Παπαδόπουλου Ι.)
2. Μηττιάς Κων/νος (Μάλτου)
3. Σχιστοχειλής Γρηγόριος (Λάμπρου)
4. Μαντός Γεώργιος (Λάμπρου)
5. Γαραφαλίδης Δημήτριος (Παπαδόπουλου Ι.)
6. Καραμπάλης Απόστολος (Ματανά)
7. Καραμπάς Ανδρέας (Μαμέα)
8. Αμβροσιάδου Εγνωσία (Νικολόπουλου)

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

1. Γιαννάκη Σταματίνα (Μαγουλά)
2. Παρμάκης Αθαν. (Τσαμπάρλη)
3. Σχιστοχειλής Γρηγ. (Λάμπρου)

4. Λυμπερόπουλος Β. (Αντωνάκου)
5. Τσακίρης Παύλος (Ηράκλειο)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)

1. Ποντικάκης Κωνσταντίνος (ΒΚΣ)
2. Βασιλείου Δημήτριος (Λαϊνά)
3. Ρούσσος Ιωάννης (Σύρος)
4. Ιεραπετρίτης Γεώργιος (Ηράκλειο)
5. Τσιαβίκος Γεώργιος (Μαχαιρίδη)

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

1. Τσιώτας Δημήτριος
2. Χωλίδης Γεώργιος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

1. Πάκος Λάμπρος (Τσιώτα)
2. Σαββίδης Παν. (Βασιλειάδη)
3. Κόκορης Ιωάννης (Τσιώτα)
4. Κρικέλης Δημήτριος (Χωλίδη)
5. Κανάκογλου Χρήστος (Χωλίδη)

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΙΝΟΣ

Γιατροί και ασφαλιστές θα πρέπει να τα «βρουν»

Συνέντευξη στον Α.Ι. Πολύζο

Ο Δημήτρης Λινός είναι ένας από τους γνωστούς Αθηναίους γιατρούς και σύμμαχος των ασφαλιστών σε πολλές περιπτώσεις, με εκπαιδευτικό έργο, αλλά και άποψη για τα θέματα που απασχολούν το χώρο της υγείας. Πανεπιστημιακός, με πολύχρονη εμπειρία αναγνώριση θεραπευτικού έργου είναι ένα κατ' εξοχήν αρμόδιο πρόσωπο να εκφράσει άποψη και να διατυπώσει προτάσεις για όσα συμβαίνουν σήμερα στην αγορά υγείας. Συναντήσαμε τον κύριο Λινό μια μέρα με φορτικές υποχρεώσεις στο γραφείο του στο Θεραπευτήριο Υγείας και του ζητήσαμε την άποψή του για την μεταρρύθμιση που προωθεί η κυβέρνηση, για τις λεπτές ισορροπίες μεταξύ των φορέων παροχής υγείας κρατικών και ιδιωτικών, καθώς και το «δέον γενέσθαι», προς όφελος όλων των εμπλεκομένων και προπαντός του πάσχοντος ανθρώπου. Ο κ. Λινός απάντησε στα ερωτήματά μας, διατυπώνοντας επιπλέον μια πρόταση που νομίζουμε ότι από τις λίγες φορές που έρχεται σε δημόσιο διάλογο και αφορά τις σχέσεις θεραπόντων και ασφαλιστών εταιριών. Με δύο λόγια ο Καθηγητής Δημήτρης Λινός προτείνει να συγκλίνουν ασφαλιστικές εταιρίες και γιατροί, να διερευνηθεί ο κύκλος των αποφασίζοντων για θέματα στρατηγικής σημασίας στο χώρο της αγοράς υγείας.

Α.Ι. Πολύζος: Μία πρώτη ερώτηση θα μπορούσε να γίνει σε σχέση με τη δημόσια υγεία, τις παρεχόμενες καλύψεις, αλλά νομίζω ότι και μόνο του το κεφάλαιο ασφαλιστικές εταιρίες και υγεία είναι αρκετά μεγάλο.

Δ. Λινός: Έτσι νομίζω. Νομίζω ότι πρώτα βασικά θα πρέπει πρώτα να έχετε το καλό του ασθενούς. Δηλαδή αρχή δικιά μου είναι τι εξυπηρετεί τον ασθενή. Και φυσικά

επειδή οι ασθενείς οπωσδήποτε στη ζωή θα είμαστε όλοι μας, είναι και λίγο εγωκεντρικό, αλλά έρχεται το πρώτο. Πρέπει δηλαδή να είναι προσωποκεντρικό το σύστημα είτε δημόσιο είτε ιδιωτικό είτε ασφαλιστικό. Μετά πρέπει να κοιτάμε και αυτούς που παρέχουν τις υπηρεσίες υγείας, και ας περιοριστούμε στους γιατρούς σήμερα. Και το τρίτο είναι να προσέξουμε πώς θα μπορέσουν να επιβιώσουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες, να επιβιώσει και το κράτος, δηλαδή θα χρειάζεται όλοι και κάτι να δώσουμε για να πάρουμε κάτι περισσότερο και εκεί χρειάζεται η ισορροπία, και πώς θα μπορέσουμε να τους έχουμε όλους ικανοποιημένους ή κατά το μεγαλύτερο ποσοστό.

Α.Ι. Πολύζος: Προφανώς εσείς, κύριε Λινέ, έχετε τη γνώση συστημάτων υγείας και άλλων χωρών, όχι μόνο της Ελλάδας.

Δ. Λινός: Ακριβώς, η δική μου εκπαίδευση στη χειρουργική έγινε στις ΗΠΑ, όπου εκεί βέβαια από πλευράς ιατρικής και παροχών υγείας είναι σαφώς ό,τι καλύτερο υπάρχει στον κόσμο. Αλλά από πλευράς δημόσιας προσφοράς του αγαθού αυτού

της υγείας υστερεί. Με άλλα λόγια, στις ΗΠΑ έχει αναπτυχθεί στο έπακρον η ασφαλιστική νοοτροπία, σε όλους τους κατοίκους και έχοντας αυτή την κάλυψη και βέβαια με την τεχνολογία παρέχονται υψηλότερες γνωστές υπηρεσίες υγείας. Από την άλλη μεριά όμως, το κράτος δεν εγγυάται την υγεία σαν αγαθό δικαιωματικό σε όλους τους πολίτες, οπότε βλέπεις άτομα τα οποία μπορούν ακόμα και να πεθάνουν στο δρόμο, που λέμε, χωρίς να είναι υποχρεωμένο το κρατικό νοσοκομείο, το κοινωνικό περιβάλλον να τα αντιμετωπίσει, σε αντίθεση με την κοινωνική ασφάλεια που υπάρχει στις ευρωπαϊκές χώρες βέβαια στη χώρα μας υπάρχει ένα αλαλούμ. Δηλαδή, τα λόγια για κοινωνική ασφάλιση, για δημόσια υγεία καλύψεις κ.λπ. δεν έχουν καμία σχέση με αυτό το ίδιο σύστημα που φροντίζει τον πάσχοντα, παραδείγματος χάριν στη Σουηδία ή στις σκανδιναβικές χώρες όπου εκεί πραγματικά ο κάθε πολίτης πληρώνει μεγάλο ποσοστό φόρων, αλλά έχει και ένα υψηλότερο επιπέδου κάλυψη στα θέματα υγείας. Με άλλα λόγια, εδώ λέμε για δημόσια υ-

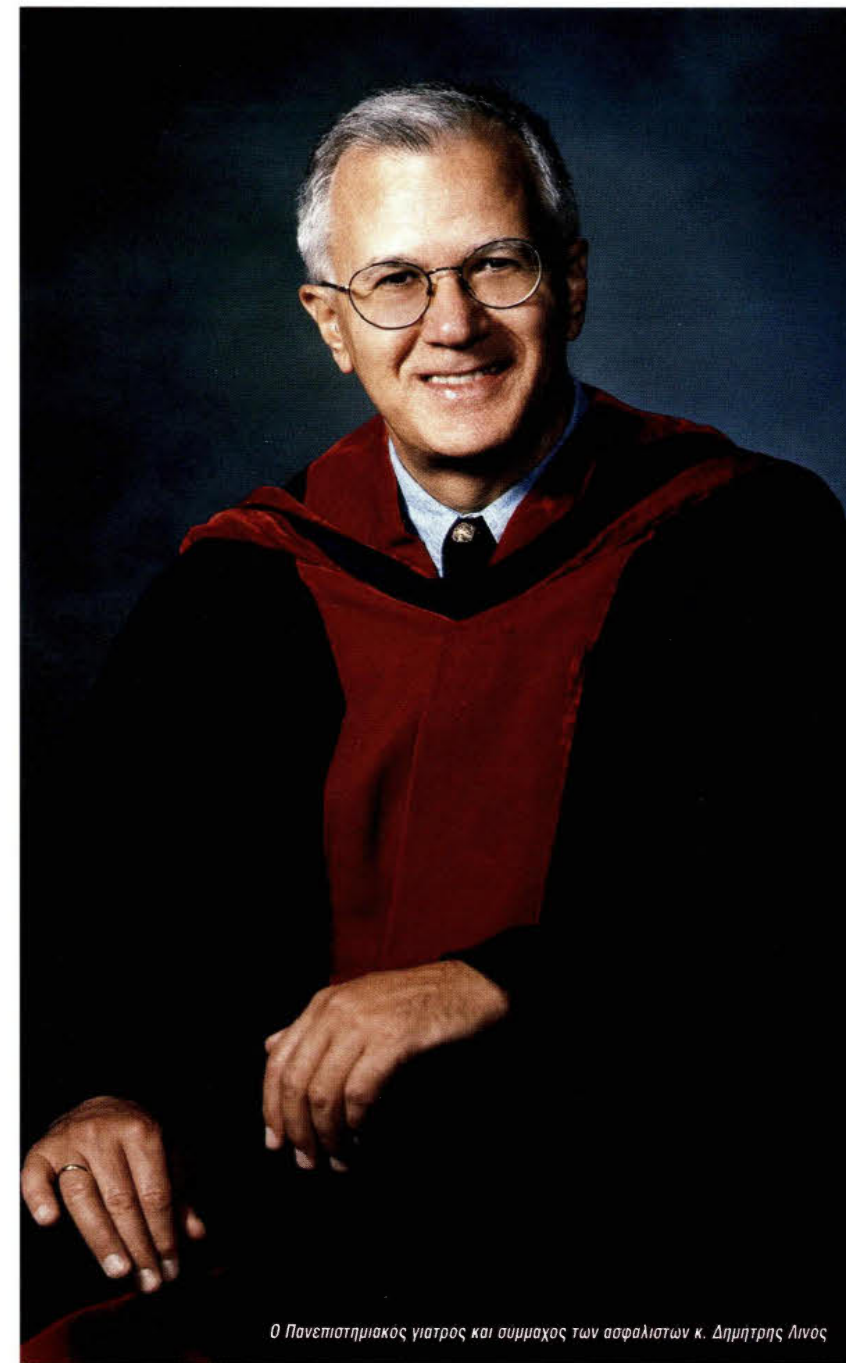
γεία, για κοινωνική ασφάλεια, αλλά δεν έχουμε την ανάλογη ανταπόκριση. Φοβάμαι πως πολλά χρήματα πετιούνται από πολύ κόσμο με ελάχιστη ανταπόδοση, χωρίς αντίκρυσμα. Και για αυτό είναι τεράστιος ο ρόλος των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών.

Α.Ι. Πολύζος: Υπάρχει κάποια αντιπαλότητα, θα μπορούσε να καταλάβει κανένας, στη σχέση μεταξύ των δύο συστημάτων, αν τα λέγαμε έτσι;

Δ. Λινός: Κανονικά υπάρχει, αλλά υπάρχει αντιπαλότητα συμφερόντων και όχι των συστημάτων. Γιατί τα συστήματα θα έπρεπε το ένα να υποβοηθεί το άλλο, να αλληλοκαλύπτονται. Σε κανένα μέρος του κόσμου, πουθενά δεν μπορεί από μόνο του το κράτος να αντεπεξέλθει στα ραγδαία αυξανόμενα κόστη υγείας και βεβαίως και κανένας ιδιωτικός ασφαλιστικός Οργανισμός δεν μπορεί να εγγυηθεί την υγειονομική κάλυψη, την ασφάλιση υγείας όλου του πληθυσμού. Άρα λοιπόν πρέπει το ένα σύστημα πρέπει να συμπληρώνει το άλλο και να συνεργάζονται. Στη χώρα μας δεν γίνεται αυτό διότι πια γίνεται ένας πόλεμος συμφερόντων και της κρατικής νοοτροπίας και της ιδιωτικής, και γι' αυτό έχουμε αυτά τα «κλισέ» τα λαθεμένα, τα οποία πόρρω απέχουν από την πραγματικότητα. Δωρεάν υγεία, δωρεάν παιδεία, ενώ συμβαίνει εντελώς το αντίθετο.

Α.Ι. Πολύζος: Τίποτα δεν είναι δωρεάν και μάλλον πολλά είναι για πέταμα ίσως.

Δ. Λινός: Ενώ το ενδιαφέρον είναι ότι δίδονται χρήματα— όταν δει κανείς τους προϋπολογισμούς, π.χ. του υπουργείου Υγείας, είναι τόσο μεγάλος— το σωστό, κατά κάποιο τρόπο ή αν θέλεις κατά τον απόλυτο αριθμό, ο οποίος δίνεται από τον κρατικό προϋπολογισμό και από τη φορολογία, απορεί κανείς πόσο κακά γίνεται αυτή η διαχείριση των χρημάτων. Δηλαδή, η σπατάλη που υπάρχει στο δημόσιο τομέα είναι τραγική. Να σας δώσω ένα παράδειγμα. Το δημόσιο καλύπτει πλήρως τα αναλώσιμα υλικά. Αναλώσιμα είναι τα υλικά εκείνα τα οποία χρησιμοποιούνται μία φορά και μετά πετιούνται. Και ενώ τα καλύπτει 100% όταν χρειάζεται να αμείψει π.χ. τον γιατρό, ο οποίος θα κάνει τη χρήση αυτών των αναλωσίμων, εκεί δίνει αμοιβές τραγικά χαμηλές. Και βεβαίως αυτό δεν έχει καμία ιατρική λογική, αλλά πάει το μυαλό σε άλλες σχέσεις που επικρατούν γενικότερα στο



Ο Πανεπιστημιακός γιατρός και σύμμαχος των ασφαλιστών κ. Δημήτρης Λινός

δημόσιο χώρο και πολύ περισσότερο στο χώρο της υγείας.

Α.Ι. Πολύζος: Θα λέγαμε ότι νοσεί το σύστημα υγείας;

Δ. Λινός: Το σύστημα υγείας είναι αδύνατο και οι διάφοροι σχεδιασμοί που έχουν γίνει κατά καιρούς πάσχουν και από σχεδιασμό και από ανθρώπους που θα το εφαρμόσουν. Άρα από νοοτροπία γενικότε-

ρη και εκπαίδευση του κόσμου.

Α.Ι. Πολύζος: Αν καταλαβαίνω καλά δεν πιστεύετε ότι και οι τελευταίες προτάσεις - Παπαδόπουλου βρίσκονται προς μία κατεύθυνση δραστηκών και ουσιαστικών αλλαγών που θα βοηθούσαν.

Δ. Λινός: Ο υπουργός σαν άτομο, σαν προσωπικότητα είναι πολύ καταξιωμένος στην κοινή γνώμη και πιστεύω ότι οι προθέσεις



του είναι πάρα πολύ καλές. Από και πέρα μέχρι την εφαρμογή αυτών των όποιων θα ήθελε να εφαρμόσει, υπάρχει μια τεράστια απόσταση η οποία βεβαίως εξαρτάται από τους ενδιάμεσους. Ενδιάμεσοι, οι οποίοι έχουν άλλου είδους νοοτροπία. Οπότε φοβάμαι ότι θα αποτύχει και επιπλέον διότι οι μηχανισμοί, οι νομοθεσίες είναι τραγικές. Δηλαδή, διαχωρίζουν π.χ.

“Είναι προς το συμφέρον και των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών και των ασφαλιστικών εταιριών και των νοσοκομείων και των γιατρών και τελικά μόνον του ασθενούς, να υπάρχει μια λογική συνεργασία και ένας προγραμματισμός”

για τους γιατρούς του ΕΣΥ, γιατρούς των ασφαλιστικών εταιριών, ιδιώτες, γιατρούς, με άλλες τιμές για τον έναν, άλλες τιμές για τον άλλον, με άλλες συνθήκες εργασίας. Δεν υπάρχει δηλαδή μια ενιαία πολιτική υγείας για τη χώρα μας.

Λ.Ι. Πολύζος: Εσείς, κύριε Λινέ, ζείτε τον πόνο, ζείτε τον άρρωστο, τον πόνο, τα προβλήματά του. Ποιες πιστεύετε αλλαγές θα ανακούφιζαν τα προβλήματα των ανθρώπων αυτών στη χώρα μας;
Δ. Λινός: Να πούμε πρώτα ότι αυτά τα θέματα τα τόσο σοβαρά πρέπει να αντιμετωπίζονται από εκπαιδευμένους ανθρώπους. Δηλαδή υπάρχουν στην Αμερική, και πιθανόν και στην Ευρώπη σχολές,

πανεπιστήμια που κανείς πάει 4-6-8-10 χρόνια και ασχολείται μόνο με αυτό το θέμα. Ενώ στη χώρα μας προσπαθούν όλοι να γίνουν ξαφνικά ειδικοί χωρίς να έχουν τις απαραίτητες επιστημονικές γνώσεις. Γι' αυτό και το προϊόν το οποίο βγαίνει, ακόμη και των αγνοτέρων προθέσεων, είναι πάρα πολύ φτωχό. Το δεύτερο αφορά το πολιτικό πνεύμα που υπάρχει στην Ελλάδα, ότι δηλαδή το κρατικό είναι το καλό, το ιδιωτικό είναι το κακό. Αυτές οι διαχωριστικές, οι ψευδείς γραμμές οι οποίες συμφέρουν και τους μεν και τους δε για να κερδοσκοπούν εις βάρος του ασθενούς τελικά πρέπει να αμβλυνθούν. Και τέλος, θα πρέπει να υπάρχουν οι λογικές αρχές τόσο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών όσο και των ανθρώπων που παρέχουν υγεία: μια λογική συνύπαρξη για το καλό όλων. Αυτό το πράγμα δεν υπάρχει.

Λ.Ι. Πολύζος: Δεδομένου, κύριε Λινέ, ότι οι εταιρίες, οι ιδιώτες κινούνται πάντα με γνώμονα το κέρδος, με γνώμονα μια επιχειρηματικότητα που κατατείνει εκεί, πώς θα μπορούσε να γίνει και να συνυπάρξει μια επιχειρηματική αντίληψη αποτελεσματική με αυτή τη λογική την οποία λέτε εσείς;
Δ. Λινός: Νομίζω ότι το νόμιμο κέρδος είναι κάτι το ηθικό αποδεκτό για όλους. Δηλαδή, πρέπει και η ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία να έχει ένα νόμιμο και λογικό κέρ-

δος για να μπορέσει να επιβιώσει, για να μπορέσει να παρέχει τις υπηρεσίες και όλοι οι εμπλεκόμενοι θα πρέπει να μπορέσουν να έχουν ένα κέρδος για να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Δηλαδή, δεν μπορεί να βασίζεται ένα θέμα υγείας στον πατριωτισμό των ολίγων και την εκμετάλλευση των πολλών. Άρα λοιπόν μία τεχνοοικονομική μελέτη για να λειτουργήσει το σύστημα αυτό επαρκώς είναι απαραίτητη. Εκεί χρειαζόμαστε τους επιστήμονες. Χρειάζεται κατά δεύτερον μια καταπάτηση της διαφθοράς που υπάρχει στο χώρο κυρίως της δημόσιας υγείας. Εκεί γίνεται με το κάλυμμα του δημόσιου του συμφέροντος του κόσμου, εκεί γίνεται η μεγαλύτερη κατασπατάληση του δημοσίου χρήματος, η μεγαλύτερη διαφθορά. Και βεβαίως και στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες να υπάρχει η επιστημονική και επιχειρηματική επάρκεια και η αίσθηση του κοινωνικού ρόλου ώστε να μην υπάρχουν οι μικρές ασφαλιστικές εταιρίες, οι χωρίς την υποστήριξη την επιστημονική ή ακόμα καθαρά την οικονομική δυνατότητα οι οποίες έχουν παρεισφρήσει και προσπαθούν να πάρουν από την αγορά, χωρίς να προσφέρουν. Δηλαδή, χρειάζεται μια σοβαρότης και στον ιδιωτικό και στο δημόσιο χώρο.

Λ.Ι. Πολύζος: Από το ρεπορτάζ που κάναμε εμείς οι δημοσιογράφοι μερικές



φορές μας προκύπτει μια σύγκρουση – σαν να το λέμε – συμφερόντων μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και των ιδιωτικών νοσηλευτηρίων. Θα έλεγα ότι αυτή η σύγκρουση, εν πάση περιπτώσει αυτός ο διάλογος, ο έντονος αν θέλετε μερικές φορές, υπάρχει πάντα με σκοπό την αποκλιμάκωση κάποιων αμοιβών, κάποιων καλύψεων κάποιου κόστους. Εσείς, ως γιατρός, που παρέχετε έργο επηρεάζετε στο έργο σας από αυτή την ένταση, που κατά καιρούς υπάρχει;
Δ. Λινός: Νομίζω πως είπα και προηγουμένως είναι προς το συμφέρον και των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών και των νοσοκομείων και των γιατρών και τελικά μόνον του ασθενούς, να υπάρχει μια λογική συνεργασία και ένας προγραμματισμός από πριν για μια λογική συνύπαρξη. Το λάθος των ιδιωτικών εταιριών στην Ελλάδα είναι ότι κάνατε και κάνουν συνεννοήσεις απευθείας με τους επιχειρηματίες των ιδιωτικών κλινικών και αγνόησαν κατά κάποιο τρόπο έτσι παράλογο τους ιατρούς και τους άλλους ανθρώπους που προσφέρουν την υγεία. Δηλαδή, πρέπει να υπάρχει μια αποδοχή μιας λογικής κοινής πρότασης και από της πλευράς των ιδιωτικών κλινικών που πρέπει σαν επιχειρήσεις να επιβιώσουν και των ασφαλιστικών εταιριών που πρέπει να επιβιώσουν, αλλά και των ανθρώπων που ρυθμίζουν τα κόστη της υγείας. Συγκεκριμένα των ιατρών, ούτως ώστε όλοι να είναι ευχαριστημένοι με μία λογική προσέγγιση, δια-

φορετικά θα υπάρξει αυτή η εχθρότης-αντιπαλοτής που τελικά θα την πληρώσουν όλοι. Με άλλα λόγια, προτείνω οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι μεγάλες, τέλος πάντων, να σκεφθούν πώς θα πλησιάσουν ουσιαστικά και τους γιατρούς των διαφόρων ειδικοτήτων, οι οποίοι έχουν κάθε συμφέρον να επιτύχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, κάθε συμφέρον να υπάρχουν τα νοσοκομεία του ιδιωτικού χαρακτήρα διότι εξ αντικειμένου δεν υπάρχουν πια τα κρεβάτια και οι χώροι για να δοθεί η ιατρική κάλυψη στους πάσχοντες. Πάντοτε με σκέψη όλοι να είναι ικανοποιημένοι. Δεν μπορεί να γίνονται δηλαδή μονομερώς αυτά τα πράγματα ή μεμονωμένα χωρίς αρχές.

Λ.Ι. Πολύζος: Θέλετε να μου πείτε δυο λόγια για σας. Σπουδάσατε στην Αμερική.
Δ. Λινός: Παρόλο ότι αποφεύγω αυτά τα προσωπικά, εγώ είμαι χειρουργός στη λεγόμενη γενική Χειρουργική, η οποία σήμερα περιλαμβάνει τον τράχηλο, την κοιλιά, το μαστό και έχω ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον ερευνητικό στη λεγόμενη ενδοκρινική χειρουργική που είναι οι παθήσεις θυρεοειδών, παραθυρεοειδών, παγκρέατος, επινεφριδίων κ.λπ. και στο μαστό. Η εκπαίδευσή μου έγινε στην Mayo Clinic αλλά και στο Πανεπιστήμιο Χάρβαρντ, στο Γενικό Νοσοκομείο της Μασσαχουσέτης όπου έκανα την κλινική μου έρευνα. Μετά ήμουν για ένα διάστημα επίκουρος καθηγητής της Χειρουργικής. Ήρθα στην Ελλάδα σαν επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Αθηνών.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Δημήτριος Α. Λινός
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Λεωφόρος Κηφισίας 227
ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 7125.001-3
ΗΜ/ΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ: 17 Ιουνίου 1951
ΟΙΚΟΓ. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ: Έγγαμος
ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ: Χειρουργός Consultant in Surgery Massachusetts General Hospital, Harvard University Αμ. Επ. Καθηγητής Χειρουργικής Πανεπιστημίου Αθηνών

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

1969-75: Ιατρική Σχολή Πανεπιστημίου Αθηνών
1975-76: Clinical and Research Fellow in Surgery Massachusetts General Hospital Boston, Harvard University
1976-81: Resident (and Chief Resident) in Surgery Mayo Clinic, Mayo Medical School, Rochester, Minnesota
1978: Διδάκτωρ Ιατρικής Σχολής Παν/μίου Αθηνών.

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΜΑΚΡΑΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ

1981-83: Staff Surgeon, Cleveland Metropolitan General Hospital Asst. Professor Χειρουργικής Παν/μίου CWRU, Cleveland, Ohio
1983-: Επίκ. Καθηγητής Χειρουργικής, Παν/μίου Αθηνών
1989-: Δ/ντής Α' Χειρουργικής Κλινικής Δ.Θ.Κ.Α. «Υγεία»
2002-: Consultant in Surgery Massachusetts General Hospital, Harvard University

ΜΕΛΟΣ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μέλος 13 Ιατρικών Επιστημονικών Εταιριών μεταξύ των οποίων:
– American College of Surgeons
– American Gastroenterological Association
– International Association of Endocrine Surgeons

ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΕΙΣ

Πάνω από 150 δημοσιεύσεις και περιλήψεις.
Περισσότερες από 1.000 βιβλιογραφικές αναφορές
Κεφάλαια σε 8 ιατρικά βιβλία
3 βιβλία με τίτλους:
«Ενδοκρινολογική Χειρουργική» 1984
«Λαπαροσκοπική Γενική Χειρουργική» 1992
«Μετεκπαιδευτικά Σεμινάρια Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής» 1994



Συμβάσεις Προσέξτε στις συμβάσεις τους όρους που υπογράφετε...

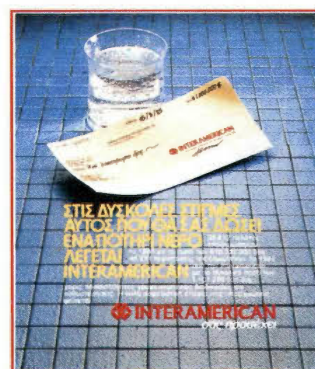
«Όταν οι Ρωμαίοι νίκησαν τον βασιλέα της Συρίας Αντίοχο, του επέβαλαν μεταξύ άλλων να τους παραδώσει και το μισό στόλο του. Ο Αντίοχος χάρηκε που θα του έμενε ο άλλος μισός. Όταν όμως ήλθε η στιγμή να εφαρμοσθεί αυτός ο όρος, είδε με έκπληξη του τους Ρωμαίους να πριονίζουν στη μέση κάθε του πλοίο. Μ' αυτό το σκληρό τρόπο οι νικητές έκαναν τον ηττημένο βασιλιά να ταπεινωθεί πιο πολύ».

Αυτό το πριόνισμα των πλοίων - προμηθειών των ασφαλιστών το ακούω κάθε φορά που οι εταιρίες «τυλίζουν σε μια κόλλα χαρτί» τους πρώην συνεργάτες τους, όταν κάτι δεν πάει καλά και βρίσκεται σε αδυναμία ο ασφαλιστής. Οι εταιρίες, που με τους δικηγόρους για μήνες και χρόνια επεξεργάζονται σχέδια άμυνας και επίθεσης, έχουν φτιάξει συμβάσεις προσχώρησης για όλους και όταν θελήσουν σε «στήνουν στον τοίχο» χωρίς να το καταλάβεις... Είναι κάτι δικηγόροι-αλεπούδες, πονηροί (δεν πρόκειται να πάνε ποτέ στην παράδεισο!). Ευτυχώς, που οι δικαστές δεν καταλαβαίνουν πάντα τα νομικά τεχνάσματα και δικαιώνουν τους ασφαλιστές... Και αυτά μέχρι να αποκτήσει και η Ελλάδα καλή εποπτεία για να προφυλάσσονται και οι εταιρίες απ' τους κακούς ασφαλιστές και τους απατεώνες αλλά και να μη μπαίνουν όλοι στο ίδιο τσουβάλι... Μέχρι τότε προσέξτε τις συμβάσεις, τα bonus, τις πρόσθετες πράξεις, τις συμβάσεις δανείων, τα στεγαστικά, τα έναντι, όλα... Αλλιώς, ο τρόπος των νικητών είναι σκληρός.

Ε. Σπύρου

Τα μισά παιδικά μου χρόνια, απ' τα 9 ως τα 18, τα έζησα στο Αργίνο, όπου πήγα 2 χρόνια στο Δ' Δημοτικό Σχολείο Αργινίου και 6 χρόνια Γυμνάσιο-Λύκειο στα Παπαστράτεια Εκπαιδευτήρια. Μέχρι τα εννιά μου χρόνια έζησα σ' ένα μικρό χωριό στο Δίστρατο Άρτας. Εκεί στο Αργίνο, κάπου στο 1960-62, πήραμε ψυγείο πάγου για να πίνουμε κρύο νερό. Όταν η INTERAMERICAN έβγαλε μια διαφήμιση μ' ένα ποτήρι παγωμένο νερό που απ' έξω το γυαλί του ποτηριού «ίδρωνε» και «θάμπωνε», θυμήθηκα πώς κάναμε την πρώτη φορά που αξιωθήκαμε να πίνουμε και εμείς κρύο νερό, τα παιδιά του μάστορα οικοδόμου... Κάθε καλοκαίρι μ' αρέσει να βλέπω ποτήρια με κρύο νερό. Θυμάμαι που πήγαινα στα καφενεία και ζητάγα ένα ποτήρι νερό κρύο, πριν γυρίσω σπίτι που το νερό ήταν ζεστό. Ήταν κι ένα καφενείο του Ε. Λέρη δίπλα απ' το κουρείο που εγώ δούλευα και αναγάλλιαζε η ψυχή μου σαν έβλεπα πάνω σ' ένα δίσκο πολλά ποτήρια, 9-10, γεμάτα παγωμένο νερό, όλα «θαμπωμένα». «Να πω ένα;», έλεγα παιδιάστικα και 'κείνος δεν γύριζε ούτε να δει... Θεός σχωρέστον, «πιες», έλεγε και συνέχιζε σκυφτός τους καφέδες... Τότε τα ψυγεία ήταν με πάγο, αργότερα άρχισε ο πολύς κόσμος να αγοράζει ψυγεία, ΙΖΟΛΑ, ΠΙΤΣΟΣ, ΜΠΟΣ, ΖΙΜΕΝΣ κ.λπ. Μερικά μεσημέρια που ήταν κλειστό το κουρείο, για να κάνω δωρεάν ποδήλατο, πήγαινα σ' αυτόν που πουλάγε πάγο - παγοκολόνες, ορθογώνια μικρά να χωράνε στο ψυγείο και τον βοηθούσα να πηγαίνω στα σπίτια πάγο. Αυτός είχε ένα πράσινο τρίτροχο ποδήλατο με «κόντρα» για φρένα και μπροστά ένα ξύλινο μεγάλο κουτί για τον πάγο που τον πήγαινα στο σπίτι που παράγγελνε, χτύπαγα το «ρόπτρον», το «χεράκι» το σιδερένιο, με ταυτόχρονη δυνατή φωνή: «ΠΑΓΟΣ!»! «Πάγοοοοο!».

Ο παγοπώλης, ο Κώστας ο Κουφιοπούλος, που είχε και ταβερνοκαφενείο, είχε γάντια κι ένα σιδερένιο πιαστήρι. Εμάς όμως παγώνανε τα χεράκια απ' τον πάγο και κοκκίνιζαν αλλά η γλύκα της βόλτας με ποδήλατο τα παράβλεπε τα βάσανα... Πολλές φορές, συνήθως Κυριακές, πήγαινα πρωί μετά την εκκλησία και αφήναμε τον πάγο στα σκαλιά έξω απ' την πόρτα των σπιτιών. Πολλοί νοικοκυραίοι αργούσαν και ο πάγος έλιωνε κάνοντας ένα αυλακάκι νερό στα σκαλιά και το πεζοδρόμιο... Διαμαρτύρονταν τότε ότι δεν πήγαμε τον πάγο και ο παγοπώλης μας κυνηγούσε ότι τάχα κάναμε βόλτες με το τρίτροχο ποδήλατο...



Σήμερα, όλοι έχουν και ένα και δύο και τρία ψυγεία και δεν έχει κάνει αίσθηση η έλλειψη ενός ποτηριού κρύου νερού. Υπάρχουν όμως παιδάκια που έχουν ψυγείο αλλά είναι άδαιο ή δεν έχει τυράκια, φρούτα, αναψυκτικά και παγωτά και η θέα ενός άδειου ψυγείου με πονάει, επειδή ξέρω ότι η στέρηση αυτή έγινε εξαιτίας της ανεργίας, μιας αρρώστιας, ενός θανάτου. Κακό πράγμα η ορφάνια... Φίλοι ασφαλιστές, η μεγάλη καταξίωσή σας έρχεται όταν μπορείτε να ασφαλίσετε οικογένειες για να μη μείνουν παιδιά με άδεια ψυγεία... Δεν έρχεται με τα χρηματιστήρια. Η ασφάλιση είναι όντως ένα ποτήρι νερό στην κάψα της κακιάς ώρας... Η ασφάλιση είναι για την προστασία της γαλήνιας ανάπτυξης παιδιών, δεν είναι πολυτέλεια... Μην αφήσετε παιδικά μάτια ν' ανοίξουν ένα ψυγείο και να το δουν «άδαιο» από φαγητά... Θα είναι πολύ πικραμένα όταν τα άλλα παιδιά θα παίζουν στις αυλές των σχολείων και θα μαθαίνουν ανέμελα γράμματα. Μην τα αφήσετε να πονέσουν για ένα άδαιο ψυγείο.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Κοινόχρηστοι

Είναι φορές που περιμένουμε σαν τα ρούχα που κρεμάνε αδειανά οι γυναίκες για μέρες. Είμαστε ΚΩΔΙΚΟΙ.

Λείπουν τα σώματα και τα επώνυμά μας κι είναι όλα τα ίδια, όμοια παλτά, ίδια πουκάμισα, ίδια κοστούμια ξεκούμπωτα στις βιτρίνες εταιριών, αταίριαστα και ανώνυμα με πρόσωπα, κορμιά και χέρια. Είναι φορές που δεν μας θυμούνται, όπως τα ρούχα στις ντουλάπες.

Ξεχνάνε πόσο όμορφα μας πηγαίνει στον καθρέφτη του κόσμου η ύπαρξή μας και πόσο ταιριάζουμε στα άδεια ρούχα μας.

Εμείς περιμένουμε με τάξη το χέρι που θα μας ξεχωρίσει στο νούμερό μας, στο δικό μας συρτάρι και τη δική μας κρεμάστρα. Για λίγο. Γιατί από αύριο δεν θα μας ξαναπουν με το νούμερό μας. Από αύριο θα είμαστε επώνυμα ρούχα σημαντικών ανθρώπων. Θα είμαστε σε χρήση μυαλών συνανθρώπων μας. Κοινόχρηστοι.

Επειδή βαφτίσαμε εμείς την ύπαρξή μας με το χρώμα κοινωνιολόγους έργου. Επειδή δεν μας βόλευαν οι κωδικοί.

26.2.2002
Ε.Σ.



ΩΧ!

Ζόρικη που 'ναι κάποιες στιγμές η ζωή. Έρχονται φορές που 'ναι πολύ δύσκολη η ανηφόρα, με πολύ πόνο.

Λίγο ακόμα λες και θα φτάσω... κι ας ξέρεις πως δεν σε πολυνοιάζει το φτάσιμο, επειδή θα το πουν «ξεκίνημα» οι δήθεν σοφοί. Γυρνάς πίσω και ξανακούς τα ωχ! του πόνου σου και των αναστεναγμών σου. Ξεφεύγει προς τα κάτω ο νους και ξανακούς τα πελεκητά του πόνου στο κορμί σου. Ξανανιώθεις τις στιγμές που χαρακτήκαν οι ρυτίδες και σφίγγεις τα χείλη σου. Δύσκολες στιγμές σαν τον γδούπο του σακιού που ξεφορτώνεις στο χώμα... Πού θα πάει, θα φτάσουμε. Υπομονή... αν και σε πειράζει που κάποιοι περιμένουν «άνευ αποδείξεως» να επαληθεύσουν εκ των υστέρων τις «θεωρίες» τους!

Δύσκολα χρόνια σαν σκόρπια ωχ! στην αιωνιότητα!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Μεγαλώνοντας την αγορά σας

Μια ασφαλίστρια κατάφερε να ελαττώσει το χαμένο χρόνο των μετακινήσεων και να δημιουργήσει ένα γεωγραφικό «κύκλωμα». Κατάφερε να εξασφαλίσει συστάσεις που αποδείχθηκαν πολύ χρήσιμες για το κλείσιμο ραντεβού μεταξύ 9 και 5 μ.μ. Άρχισε την «εν ψυχρώ» αναζήτηση, διαλέγοντας το ψηλότερο και νεότερο κτίριο μιας κεντρικής περιοχής. Κάθε πρωί και για δύο εβδομάδες, άρχιζε στις 8.15 π.μ. την αναζήτηση υποψηφίων σε αυτό το κτίριο. Σε λίγο καιρό, είχε γνωρίσει τους χειριστές του ασανσέρ, τον άνθρωπο που είχε τον πάγκο με τα τσιγάρα και ακόμα τον επιστάτη του κτιρίου. Μετά από μερικές πωλήσεις μπόρεσε να αποκτήσει περισσότερες συστάσεις. Γνωρίζοντας και τους πελάτες της και τα κέντρα επιρροής στο κτίριο, μάθαινε νωρίτερα από άλλους τις αλλαγές που γίνονταν στο κτίριο όπως προαγωγές, νέοι υπάλληλοι κ.λπ. Με την πάροδο των χρόνων, η ασφαλίστρια έγινε γνωστή σαν «Η» ασφαλίστρια ζωής του μεγάλου αυτού κτιρίου και σύντομα έγινε η ασφαλίστρια και των διπλανών κτιρίων. Όλοι ήξεραν την ασφαλίστρια και τελικά γνώρισε και άλλα άτομα έξω από αυτή την περιοχή.

Ε. Σπύρου



Πάρτε πέντε συστάσεις απ' τον κάθε πελάτη σας και θα γίνετε πλούσιοι...

Οι καλύτερες πηγές σας είναι οι ήδη ασφαλισμένοι και οι συστάσεις. Μπορείτε να δείτε τους ασφαλισμένους σας κατά την διάρκεια της ημέρας. Ελέγξτε τα αρχεία πελατών σας και θα δείτε πόσους λίγους πρέπει να διαγράψετε από τα πρωινά ραντεβού.

Με μια καλή σύσταση, μπορείτε να δείτε σχεδόν οποιονδήποτε μέσα στην ημέρα. Καλό είναι να εξασφαλίσετε περισσότερους ασφαλισμένους και περισσότερα κέντρα επιρροής για να αποκτήσετε συστάσεις και περισσότερη δραστηριότητα.

«Μήπως πρέπει να ερωτήσω τον ασφαλισμένο μου για συστάσεις;»

Η LUTC και η LIMRA έκαναν μια διεθνή έρευνα σε περισσότερα από 4.000 νοικοκυριά.

Το πρώτο πράγμα που οι ασφαλισμένοι είπαν στους ερευνητές είναι ότι οι ασφαλιστές δεν ζητάνε συστάσεις!

Μάλιστα, σχεδόν 2 από τους 3 ανθρώ-

πους που βλέπετε λένε ότι ποτέ δεν τους ζητήσατε συστάσεις.

Ο αριθμός είναι μεγάλος. Πολλοί μπορεί να ξεχάσαν ότι κάποτε τους είχαν ζητήσει συστάσεις. Αλλού, ίσως εσκεμμένα να μην τις ζητήσατε. Όπως και να είναι, υπάρχουν πολλοί που δεν τους έχετε ζητήσει συστάσεις.

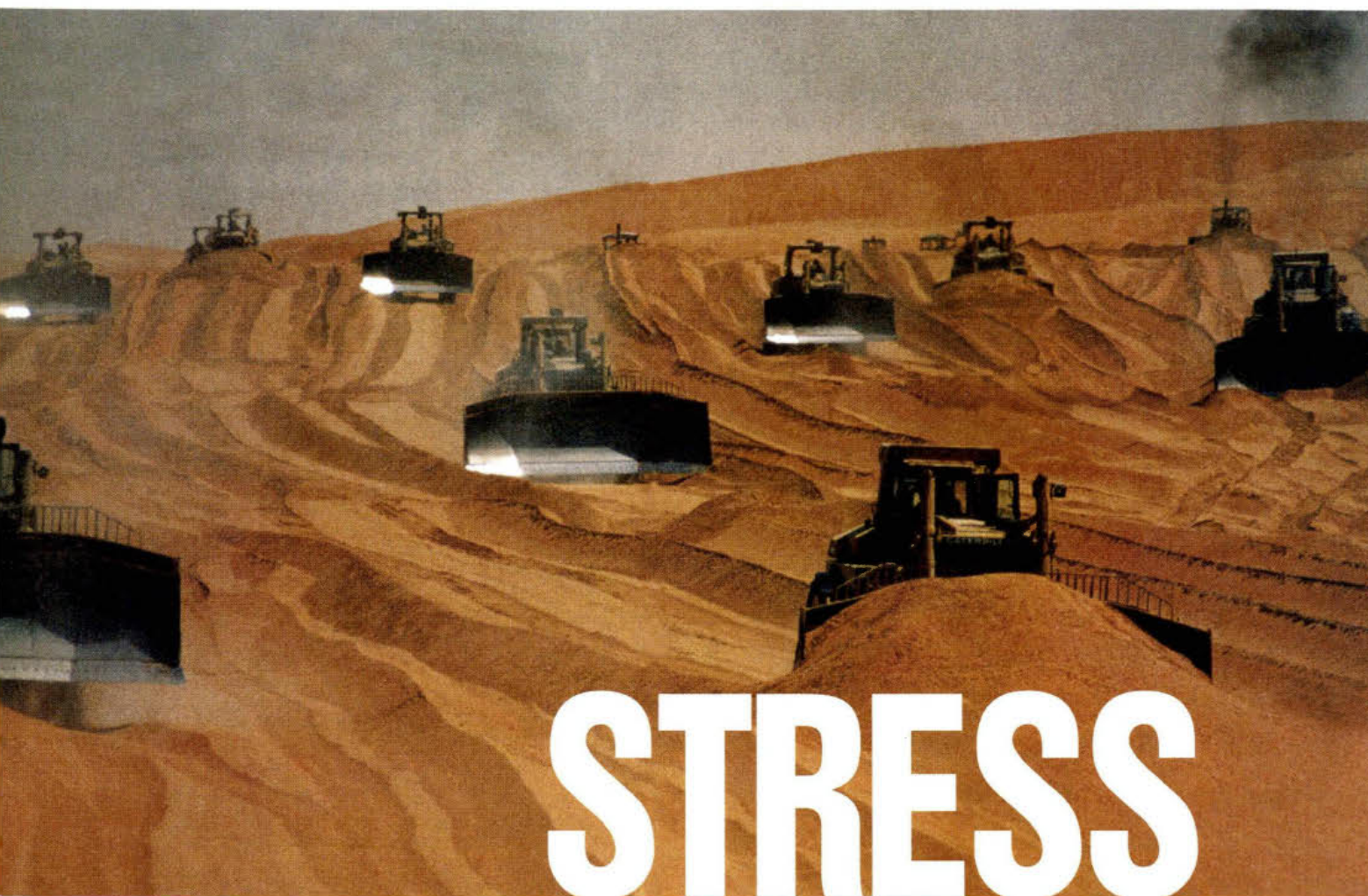
Και που θα σας έδιναν ονόματα ευχαρίστως, αν τους το ζητούσατε. Από αυτούς που απάντησαν ότι τους ζητήθηκαν συστάσεις, μόνο 60% είπαν ότι έδωσαν ονόματα υποψηφίων πελατών.

Γιατί έδωσαν ονόματα; Το 59% είπε ότι το έκαναν γιατί είχαν φίλους που χρειάζονταν ή θέλανε να ασφαλιστούν.

Το 23% είπε ότι το έκανε γιατί συμπάθουσαν τον ασφαλιστή τους. Το άλλο 10% είπε ότι εμπιστευόταν τον ασφαλιστή και την εταιρία του. Και το υπόλοιπο 10% είπε ότι ο ασφαλιστής τους είχε προτείνει μια καλή κάλυψη.

Ε. Σπύρου





Είναι φορές που θέλεις πολλές μπουλντόζες να διώξουν τα σωρούς προβλήματα, που έχεις μέσα σου σαν λόφους χώματα... θέλεις και ιατρεία. Ιατρεία ψυχής και σώματος υπάρχουν πολλά γύρω μας, όπως υπάρχουν και πολλοί άρρωστοι. Έχω ακούσει πολλούς να λένε «ξέρω έναν καλό γιατρό, κορυφή». Να σου δώσω τη διεύθυνσή του. Είναι γιατρός του τάδε και του τάδε, με διακόσια διπλώματα σε Αμερική και Αγγλία. Κρίμα όμως, που όλοι για γιατρούς αναγνωρίζουν μόνο αυτούς που έχουν μεγαλοϊατρεία στους δρόμους του Κολωνακίου (δυστυχώς η αξία των γιατρών μερικές φορές μετριέται και με τη γεωγραφική περιοχή του γραφείου!) και δεν συστήνουν για ιατρεία τα πνευματικά ιδρύματα, τα ταβερνάκια και τις εκκλησίες, για διαφορετικούς λόγους και διαφορετικές ώρες το καθένα.

Μπερ καμμένε σ' ένα απλό ταβερνάκι με ανθρώπους που αγαπάς να δεις τι ιατρείο ψυχής που είναι σαν πιεις λίγο κρασάκι και σιγοτραγουδήσεις από καρδιάς τραγούδια λαϊκά και φέρεις και δυο στροφές σ' ένα χορό ζεϊμπέκικο... Πρόσεξε να δεις πώς χαλαρώνεις απ' το στρες και πώς «στέλνεις στο διάολο» ιεραρχίες και προϊστάμενους και «υπηρεσίες» και θέσεις και άγχος που σου μαραζώνουν την ζωή και σου κάνουν «αρτηριοσκληρυνση» και φράζουν αρτηρίες και σου ανεβάζουν την πίεση και παίρνεις χάπια για υπέρταση... Όλες οι αρ-

ρώστιες ψυχοσωματικές είναι... Μπερ καμμένε σε μια εκκλησία κάνε το σταυρό σου, κοίτα στα ιερά τέμπλα τους Αγίους και θυμήσου ότι οι πιο πολλοί αμαρτωλοί σαν κι εσένα ήτανε άλλοι πρόδωσαν, άλλοι ήταν μοιχοί, άλλοι φονιάδες, άλλοι εγκληματίες, άλλοι πολέμιοι και είχαν ένα «ελεήσόν με Κύριε» και πέταξαν από πάνω τους λάθη κι αμαρτίες και ηρέμησαν με «ήρεμον και ησυχίον βίον διάγοντες». Ιατρεία ψυχής - εκκλησίες είναι γεμάτη η Ελλάδα.

Τι ψάχνεις τους παπάδες, τι ήταν και τι έκαναν, κάποτε. Γιατί ρώτησες ποτέ τι είναι οι γιατροί που σε χειρουργούν ή ζητάς να σε κάνουν καλά; Σε έφαγαν καμμένε οι ψευτοκουλουριάρηδες από δω και οι υποκριτές θρησκοθήπτοι από κει και αντί να μπεις στην εκκλησία την Κυριακή παίρνεις τα βουνά και τα λαγκάδια να χαλαρώσεις και γυρίζεις «αφίσιος», αφού κουβαλές μέσα του την «θανάτιλα»... Τόσοι φιλόσοφοι και τόσα πνεύματα μεγάλα που μίλησαν για θεούς και θρησκείες και την αναγκαιότητά τους και την ύπαρξή τους ήταν χαζοί κι είσαι συ έξυπνος επειδή έπιασες πέντε δραχμές και δέκα ευρώ στην τσέπη σου κι έγινε διευθυντής τρομάρα σου... Κακομοίρη... Άρρωστε... Αν γιατρεύτηκε κόσμος σε μια λειτουργία, σ' έναν εσπερινό, σε μια Ανάσταση, σε μια Μεγάλη Εβδομάδα δεν ρωτάς... Ποιος γιατρός ρίχνει τις πέτρες στα νεφρά ρωτάς... Και σε ενδιαφέρει και ποιος θα φύγει στο Bar και τον Μπιγκ μπράδερ... Καλά σου λέω είσαι άρρωστος και δεν βλέπεις τα ιατρεία ψυχής... Και όταν λέω ταβερνάκια δεν εννοώ να γλεντοκοπάτε κάθε μέρα στις υπερβολές. Εννοώ να κάνετε παρεούλες, να μιλάτε, να εκφράζεστε, να επικοινωνείτε, να

μοιράζεστε, να συμμετέχετε, να έχετε φίλους... Και υπάρχουν «οικογενειακές ταβέρνες» παντού. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες πληρώνουν ακριβά τις ψυχοσωματικές αρρώστιες. Οι αποζημιώσεις που πληρώνουν είναι αποτέλεσμα «ασθενειών» ψυχής. Η Ελλάδα μας με τον πολιτισμό της, τα έθιμά της, τις γιορτές Ορθοδοξίας και τις λαϊκές παραδόσεις της είναι ένα «φαρμακείο ψυχής» με φάρμακα για κάθε νόσον... Και όχι μόνο είναι φαρμακείο ανοικτό ώρες καταστημάτων, αλλά είναι φαρμακείο για όλο το 24ωρο. Εάν ασφαλιστές που μπαίνετε στα σπίτια τα ελληνικά να σέβεσθε τις παραδόσεις του Έλληνα και τα έθιμά του. Και να δίνετε δώρα βιβλία ελληνικά και ειδικά των Αρχαίων προγόνων μας που ήταν οι καλύτεροι γιατροί του κόσμου.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Υπάρχουν ασφαλιστές με STRESS;

Θεέ μου, σε παρακαλώ, βοήθησε όλους αυτούς τους φίλους ασφαλιστές και τις φίλες ασφαλιστρίες που τρέχουν μέρα - νύχτα στην αγορά να κάνουν πωλήσεις και είναι γεμάτοι αγωνίες, stress, άγχος. Κάνε σε παρακαλώ να δουν τι ζημιές και τι συμπτώματα έχει το θανατηφόρο στρες και να προσέχουν. Φώτισέ τους το μυαλό να δουν πως όσα κι αν φέρουν, όσα κι αν πάρουν κάποτε δεν έχει σημασία αν σακατέψουν τη ζωή τους. Και δυστυχώς κανένας δεν θα τους καταλαβαίνει όταν πονάνε, όταν έχουν αλλεργικές εκδηλώσεις και άλγος στο στήθος ή ταραγμένο ύπνο... Οι άλλοι θα παράγουν, θα φτιάχνουν εταιρίες, θα αγορά-

ζουν σπίτια, οικόπεδα και κότερα, θα πωλούν και θα αγοράζουν μετοχές, θα συγχωνεύονται, θα στέλνουν όμορφα Δελτία Τύπου «ο κόσμος να χαλάει»... Τι να πω, «μη εισενέγκεις αυτούς εις πειρασμόν STRESS αλλά ρύσαι αυτούς από του πονηρού άγχους... Ε.Σ.

Τι ζημιές προκαλεί

* Μαλλιά

Απώλεια μαλλιών και σε ορισμένες μορφές εμφάνιση φαλάκρας

* Εγκέφαλος

Αϋπνία, πονοκέφαλοι, ψυχικές διαταραχές, εκνευρισμό, άγχος και κατάθλιψη

* Στόμα

Έλκη της στοματικής κοιλότητας

* Επιδερμίδα

Μερικά άτομα αντιδρούν στο στρες με δερματικά συμπτώματα (εκζέματα και ψωρίαση)

* Μύες

Σπασμωδικοί πόνοι στο λαιμό και στους ώμους. Μυοσκελετικοί πόνοι, οσφυαλγίες, μυϊκές συσπάσεις και νευρικά τικ

* Καρδιά

Καρδιαγγειακές ασθένειες και υπέρταση

* Πνεύμονες

Επιδείνωση της κατάστασης σε άτομα που υποφέρουν από άσθμα

* Πεπτικό σύστημα

Το στρες μπορεί να προκαλέσει ή να επιδεινώσει ασθένειες του νευρικού συστήματος, να οξύνει έλκη, κολιτίδες και μορφές υπερεναισθησίας στο κόλον

* Αναπαραγωγικό σύστημα

Διαταραχές της περιόδου και κολπικές μολύνσεις στις γυναίκες, ανικανότητα και πρόωγη εκσπερμάτωση στους άνδρες

50 πιθανά συμπτώματα

1. Συχνοί πονοκέφαλοι
2. Τρίξιμο των δοντιών
3. Τραύλισμα
4. Τρεμούλιασμα στο στόμα και στα χέρια
5. Συχνά κρουολογήματα και έρπη
6. Αδυναμία, ίλιγγοι
7. Βούισμα στα αυτιά
8. Κρύα ή ιδρωμένα άκρα
9. Συχνό κοκκίνισμα, εφίδρωση
10. Στεγνό στόμα, δυσκολία στην κατάποση
11. Πιασίματα στον αυχένα, πόνοι στην πλάτη, μυϊκοί σπασμοί
12. Κνησμός, εξανθήματα, κνίδωση
13. Ανεξηγητες ή επανειλημμένες αλλεργικές εκδηλώσεις
14. Ναυτία, καούρες και πόνοι στο στομάχι
15. Αεροφαγία και μετεωρισμός
16. Δυσκολιότητα, διάρροια, ακράτεια
17. Δυσκολία στην αναπνοή, κοφτές ανάσες
18. Απώλειες μνήμης, αποπροσανατολισμός, σύγχυση

19. Αίσθηση πολλών ευθυνών ή ξεπεράσματος από τα γεγονότα
20. Συχνά ξεσπάσματα σε κλάμα, αυτοκτονικές σκέψεις
21. Ελάττωση της σεξουαλικής επιθυμίας, δυσκολία στην επαφή
22. Υπερβολικό άγχος, ανησυχία, αισθήματα ενοχής
23. Απογοήτευση, οργή, εχθρότητα
24. Κατάθλιψη, κυκλοθυμική διάθεση
25. Αύξηση ή ελάττωση της όρεξης
26. Αϋπνία, εφιάλτες, ταραγμένος ύπνος
27. Δυσκολία αυτοσυγκέντρωσης
28. Προβλήματα κατανόησης
29. Ξαφνικές κρίσεις πανικού
30. Δυσκολία στη λήψη αποφάσεων
31. Πόνοι στο στήθος, ταχυκαρδίες
32. Συχνουρία
33. Αίσθηση απομόνωσης ή αχρηστίας
34. Παραμέληση της εξωτερικής εμφάνισης και ασυνέπεια
35. Καταφυγή στο ψέμα για κάλυψη της

36. «Μάσημα» των λέξεων στη διάρκεια μιας συζήτησης
37. Υπερβολικές αντιδράσεις στις αναποδιές
38. Αύξηση των μικροατυχημάτων
39. Συμπεριφορά που χαρακτηρίζεται από εμμονές
40. Καχυποψία, διαρκής αμυντική στάση
41. Φάγωμα των νυχιών
42. Ιδιαίτερη ευερεθιστότητα
43. Μειωμένη απόδοση στη δουλειά
44. Προβλήματα επικοινωνίας
45. Τάση για απομόνωση
46. Αίσθηση κόπωσης και αδυναμίας
47. Υπερβολική χρήση φαρμάκων που δίνονται χωρίς συνταγή
48. Ακαταμάχητη ανάγκη για αγορές
49. Αλλαγή στις συνήθειες του καπνίσματος και του ποτού
50. Αύξηση ή απώλεια βάρους χωρίς δίαιτα

Ανακατέψτε τα μυαλά

Προτάσεις για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης ζητά το Ελληνικό Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και οι άνθρωποι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το ψάχνουν το θέμα.

Ειδικότερα γνώσεις και εμπειρίες ψάχνουν για λύσεις στα παρακάτω 6 σημεία:

- Ισχυρή Επιτοπική Αρχή για αποτελεσματικό έλεγχο.
- Εισαγωγή του θεσμού του Ασφαλιστικού Μεσολαβητή.
- Παροχή φορολογικών κινήτρων για τον κλάδο Ασφαλείων Ζωής.
- Αναβάθμιση των Διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις προσώπων.
- Παροχή κινήτρων για συγχωνεύσεις Ασφαλιστικών Εταιριών.

στ) Βελτίωση της Φερεγγυότητας των νεοϊδρυομένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Η εικόνα της φωτογραφίας που κάποιο μίξερ ανακατεύει τα μυαλά κάποιου, είναι μια καλή ιδέα για να «ξεκολλήσουν» και κάποιων τα μυαλά και να φτιάξουν έναν καλό χυμό που να ευκολοπίνεται απ' το καταναλωτικό κοινό μας. Μια λύση εύκολη είναι και η αγορά «τυποποιημένων» προϊόντων «εκ του εξωτερικού» ή η αντιγραφή τους.

Τι βασανίζεσθε τόσο αφού όλοι οι συνέταιροί μας βρήκαν εδώ και τόσο καιρό τον δρόμο που ψάχνετε... Κάντε μια αντιγραφή, δεν πειράζει. *Ε. Σπύρου*



Τι κάνεις όταν σου λένε: «Δεν υπάρχουν χρήματα»;

Θα ήταν σωστό να παραδεχτούμε από την αρχή ότι υπάρχουν μερικές αντιρρήσεις οι οποίες απλά δεν έχουν απάντηση. Παρά τις καλύτερες προσπάθειες ενός ασφαλιστή να προσδιορίσει τους υποψήφιους, θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου υποψήφιοι που δεν μπορούν να πληρώσουν δεν έχουν διαγραφεί. Σε αυτές τις περιπτώσεις η αντίρρηση «δεν υπάρχουν χρήματα» είναι έγκυρος λόγος για να μην αγοράσει και δεν υπάρχει τίποτα που μπορεί να κάνει ο ασφαλιστής. Πολλοί όμως υποψήφιοι χρησιμοποιούν την δικαιολογία «δεν υπάρχουν χρήματα» για να αποθαρρύνουν τον ασφαλιστή, και σε αυτές τις περιπτώσεις, οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να είναι χρήσιμες:

– (Όνομα υποψήφιου), αυτός είναι ο τρόπος που μιλάμε για είδη πολυτελείας «δεν μπορώ να σηκώσω το οικονομικό βάρος». Αλλά εδώ μιλάμε για είδη πρώτης ανάγκης – τροφή, στέγη, μόρφωση και εισόδημα.

– (Όνομα υποψήφιου), αν ξυπνήσετε αύριο το πρωί με φοβερό πονόδοντο, δε θα χάνετε πολύ χρόνο για να πάτε στον οδοντογιατρό, έτσι δεν είναι; Και αν ο οδοντογιατρός σας έλεγε ότι η μόνο θεραπεία είναι κάποια αρκετά ακριβή, δεν θα λέγατε στον οδοντογιατρό ότι δεν μπορείτε να σηκώσετε το οικονομικό βάρος, έτσι δεν είναι;

– (Όνομα υποψήφιου), αν είχα τη δυνατότητα να προφητεύω, αν μπορούσα να σας πω ότι δεν θα γυρίσετε στο σπίτι σας την επόμενη Τρίτη και ότι δεν θα ξαναγυρίσετε ποτέ στο σπίτι σας, θα βρίσκατε τα χρήματα; (Όνομα υποψήφιου), το θέμα είναι τόσο ζωτικής σημασίας που δεν μπορείτε να ρισκινδυνεύετε. Μπορείτε να ρισκινδυνεύετε με την οικογένειά σας; Τι θα χρησιμοποιούν για χρήματα;

– Αν ο μισθός σας μειωνόταν κατά... δραχμές την εβδομάδα, σύντομα θα προσαρμόζατε ανάλογα τα έξοδά σας. Μπορείτε να κάνετε το ίδιο βάζοντας αυτό το ποσό σε αυτό το πρόγραμμα. Η θυσία θα είναι προσωρινή – τα οφέλη μόνιμα. *Ε. Σπύρου*

Όχι στους λαβύρινθους, επανασχεδιάστε τα κίνητρά σας!

Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες στην πορεία ανάπτυξής τους έφτιαξαν διάφορους κανονισμούς με πολλά κίνητρα, προϋποθέσεις, όρους και συμβάσεις που από αναπτυξιακές μέθοδοι κατέστησαν «φρένο» και εμπόδιο στην παραγωγή και παραγωγικότητα.

Ένας αξιόλογος manager της ελληνικής Ασφ. αγοράς, ο κ. Θωμάς Θωμόπουλος, έλεγε συχνά ότι «κομπλικέ» συστήματα και κανονισμοί μπερδεμένοι δεν βοηθούν στην ανάπτυξη πωλητών και ανα-

στέλλουν τον ενθουσιασμό στην πράξη. Συζητώντας με πολλούς διευθυντές υποκαταστημάτων παρατηρώ ότι αυτή τη στιγμή στην αγορά πολλές εταιρίες έπεσαν σ' αυτό το πρόβλημα και «ρίχτηκαν» στη μάχη του 2002 με αναχρονιστικά κίνητρα που αλληλοαναιρούνται ή το ολιγότερον δεν είναι απλά και αναπτυξιακά. Οι ασφαλιστές θέλουν μετρημένα πράγματα. Ένα κι ένα δύο. Κάνε αυτά και εγώ σου δίνω αυτά.



Ένα, δύο, τρία. Μέχρι εκεί. Οι ασφαλιστές δεν ενθουσιάζονται με πολλές παραγράφους, όρους, ποσοστά επί ποσοστών κ.λπ., κ.λπ... Ακόμα οι ασφαλιστές θέλουν αρκετό χρόνο να είναι ήρεμοι και ασφαλείς. Υπαναχωρήσεις, κρίσεις, αλλαγές και τροποποιήσεις συνεχείς σκοτώνουν τους ασφαλιστές... Ειδικά κάθε αλλαγή στην σύμβασή τους και τα «κεκτημένα» τους είναι «σπάσιμο» σχέσης, ρήγμα εμπιστοσύνης, επανασχεδιασμός επιλογής εταιρίας και επαγγέλματος.

Το «ΝΑΙ» κοντά στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής γνωρίζει όλα αυτά τα παράπονα και πικρίες των ανθρώπων της Ελληνικής Ασφαλιστικής α-

γοράς και με αίσθημα ευθύνης προτείνει οι εταιρίες να επανασχεδιάσουν τις σχέσεις τους κάνοντας απλούς κανονισμούς και δίνοντας ουσιαστικά κίνητρα που θα δεσμευθούν να λειτουργήσουν επί μακρόν στη βασική τους ιδέα. Η διεθνής πρακτική έχει καταγράψει τι πρέπει να δίδονται στους ασφαλιστές.

Είναι παρατηρημένο ότι έναν μεγάλο αριθμό κινήτρων, bonus κ.λπ. οι ασφαλιστές δεν τον γνωρίζουν. Ακόμα πολλά κίνητρα λόγω πολυπλοκότητας δεν εφαρμόζονται ή επιτυγχάνονται τυχαίως. Λειτουργούν ερήμην των ασφαλιστών.

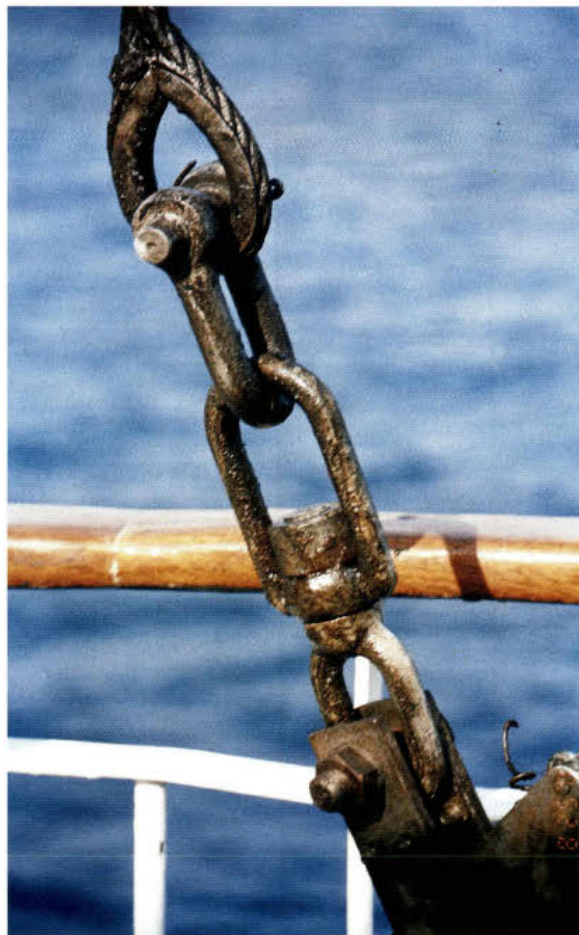
Οι εταιρίες είναι αποφασισμένες να πληρώνουν κάθε χρόνο πολλά εκατομμύρια για την ανάπτυξή τους.

Ας κάνουν τα κίνητρά τους απλά και κατανοητά, μετρήσιμα και εφαρμόσιμα. Σήμερα που το έχουν ανάγκη ΕΠΕΙΓΟΝΤΩΣ για την επιβίωσή τους. Ας επανασχεδιάσουν τα πάντα ΤΩΡΑ σε μια φάση που ΟΛΑ και ΟΛΟΙ κρίνονται με πνεύμα ΖΩΗΣ ή θανάτου και ευτυχώς ΟΛΟΙ χρειάζονται. Στους λαβύρινθους πάντα ο ΜΙΝΩΤΑΥΡΟΣ νικάει. Δώστε το σχοινί της Αριάδνης στους ασφαλιστές σας που είναι απλά ΜΙΑ καλή ΑΜΟΙΒΗ ως βάση και 1, 2, 3 κίνητρα απλά. Καλή επιτυχία.

Ε. Σπύρου

ΠΟΙΟΤΗΤΑ = ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟΣ

Η υποχρέωση στην ποιοτική δουλειά είναι υποχρέωση στον επαγγελματισμό. Ένας σημαντικός τρόπος για να εξασφαλίσετε ότι είστε στο δρόμο του επαγγελματισμού είναι να συνεχίσετε να μελετάτε. Παρακολουθήστε επαγγελματικά σεμινάρια, παρακολουθήστε μαθήματα στο πανεπιστήμιο. Η συνεχής μελέτη θα σας βοηθήσει να χειρίζεστε και πιο περίπλοκες υποθέσεις. Αυτές οι περίπλοκες υποθέσεις είναι συνήθως μεγαλύτερες από τον μέσο όρο, έχουν μεγαλύτερη προμήθεια, είναι πολύ ικανοποιητικές και μεγάλη πρόκληση. Όλες οι δουλειές σας δεν θα είναι ποιοτικές δουλειές. Αλλά αν μάθατε ένα πράγμα διαβάζοντας αυτό το περιοδικό, αυτό είναι το εξής: Δεν μπορείτε να βασίσετε την επαγγελματική σας επιτυχία σε μη ποιοτικές δουλειές. Από τη στιγμή που κάνετε υποχρέωσή σας την ποιοτική πώληση, τον επαγγελματισμό, την επιτυχία, μπορείτε να είστε σίγουροι ότι θα έχετε περισσότερη ποιοτική δουλειά και πολύ λιγότερη προχειρότητα. Θα ανταμειφθείτε με μεγαλύτερο εισόδημα και με την ικανοποίηση μιας δουλειάς που έγινε σωστά. Θα έχετε πουλήσει «τη σωστή ασφάλιση στο σωστό πρόσωπο, με το σωστό τρόπο».



Ποιοτική πώληση Ένας κατάλογος μεθόδων που θα παράγουν υψηλής ποιότητας πωλήσεις

Ποιοτική πώληση Φτωχή πώληση

A. Μέθοδοι αναζήτησης

Ψάχνει υποψήφιος με ικανοποιητικό εισόδημα	*	Υποψήφιοι με περιορισμένο εισόδημα	*
Λαμβάνει υπόψη την επαγγελματική σταθερότητα	*	Οποιοσδήποτε είναι καλός υποψήφιος πελάτης	*
Διατηρεί υποψήφιους όλων των ηλικιών	*	Ικανότες περιορίζονται στην προσέγγιση νέων	*
Επαναλαμβάνει δουλειές με τους ήδη πελάτες	*	Δεν ξανασχολεύεται με τους ήδη πελάτες	*
Πουλάει ασφάλειες που ταιριάζουν στις ανάγκες της αγοράς	*	Πουλάει πολλά μικρά συμβόλαια	*

B. Μέθοδοι πώλησης

Πουλάει μεγάλο ποσοστό ασφαλειών με ετήσια ή εξαμηνια ασφάλιστρα	*	Πουλάει κυρίως ασφάλειες με τρίμηνα ασφάλιστρα	*
Πουλάει ανάγκες	*	Πουλάει συμβόλαια	*
Παίρνει την πρώτη πληρωμή με την αίτηση	*	Δεν πληρώνεται με την αίτηση	*
Πουλάει κυρίως ισόβια ασφάλιση	*	Μεγάλο ποσοστό ασφάλισης περιορισμένης διάρκειας	*
Εξηγεί και πουλάει ξανά τις καλύψεις με την παράδοση του συμβολαίου	*	Απλώς ταχυδρομεί ή παραδίδει το συμβόλαιο	*
Εξυπηρετεί σε τακτά διαστήματα τους ασφαλισμένους πελάτες του	*	Δεν έχει τακτική επαφή παρά μόνο για να πουλήσει	*

Γ. Αποτελέσματα

Καλή διατηρησιμότητα	*	Χαμηλή διατηρησιμότητα	*
Λίγες ακυρώσεις	*	Πολλές ακυρώσεις	*
Μικρό ποσοστό άρνησης συμβολαίων	*	Μεγάλη συχνότητα άρνησης συμβολαίων	*
Μεγάλη παραγωγή ανά συνέντευξη	*	Χαμηλή παραγωγή ανά συνέντευξη	*
Λίγες αναβολές πληρωμών	*	Συχνές αναβολές πληρωμών	*
Υψηλές προμήθειες ανά πώληση	*	Χαμηλές προμήθειες ανά πώληση	*
Λιγότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου	*	Περισσότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου	*
Υψηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων	*	Χαμηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων	*
Πρόσθετες δουλειές μέσω υπάρχοντων πελατών	*	Λίγες νέες δουλειές με ήδη υπάρχοντες πελάτες	*

Υψηλό εισόδημα

Χαμηλό εισόδημα

Οστεοπόρωση

Οστεοπόρωση είναι η ελάττωση της οστικής πυκνότητας, σε τόσο σημαντικό βαθμό ώστε, λόγω της συνεπαγόμενης ελάττωσης της μηχανικής αντοχής του οστού, να προκαλούνται αναίτια κατάγματα (κυρίως στη σπονδυλική στήλη, στο κάτω πέρασ της κερκίδας και στο άνω άκρο του μηριαίου).

Οι κοινωνικοοικονομικές επιπτώσεις της νόσου είναι υπερβολικά μεγάλες. Πρόκειται για νόσημα που, ενώ φαίνεται αρχικά αθώο, δημιουργεί σοβαρά προβλήματα υγείας, με αποτέλεσμα την αύξηση της νοσηρότητας και της θνησιμότητας, κυρίως στην τρίτη ηλικία. Το πρόβλημα αυτό αφορά τις αναπτυγμένες χώρες, στις οποίες έχει διαπιστωθεί επήρεια αύξηση των καταγμάτων του άνω άκρου του μηριαίου οστού κατά **7,6%**. Στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι **400.000** άτομα έχουν υποστεί τις συνέπειες της οστεοπόρωσης, ενώ υπολογίζεται ότι οι υποψήφιοι για να τις υποστούν στο μέλλον ανέρχονται σε αριθμό σημαντικά μεγαλύτερο.

Η νόσος προσβάλλει περισσότερο τις γυναίκες και ιδιαίτερα μετά την εμμηνόπαυση, ενώ ως παράγοντες κινδύνου έχουν εντοπισθεί το χαμηλό σωματικό βάρος σε σχέση με το ύψος, το κάπνισμα, η καφεΐνη, η κατανάλωση οινοπνευματωδών ποτών, η διαίτα που είναι χαμηλή σε ασβέστιο, η καθιστική ζωή, η Καυκάσια φυλή, φάρμακα (κορτιζόνη, θυροξίνη κ.ά.) και άλλα νοσήματα (ρευματοειδής αρθρίτις, νεοπλασматы, χρόνια νεφρική ανεπάρκεια κ.ά.).

Σήμερα θεωρείται ότι η πρόληψη αποτελεί την καλύτερη θεραπεία της νόσου. Διατροφή πλούσια σε ασβέστιο (γάλα και γαλακτοκομικά), ιδιαίτερα στην παιδική και στην εφηβική ηλικία, άσκηση, αποφυγή καπνίσματος και κατανάλωσης καφεΐνης είναι τα πρώτα μέτρα που προτείνονται. Νέα φαρμακευτικά σκευάσματα (ραλοξιφαίνη), αλλά και βελτίωση των παλαιότερων (καλσιτονίνη, διφωσφωνικά), υπόσχονται μείωση των καταγμάτων που οφείλονται στη σύγχρονη αυτή μάστιγα που λέγεται οστεοπόρωση.

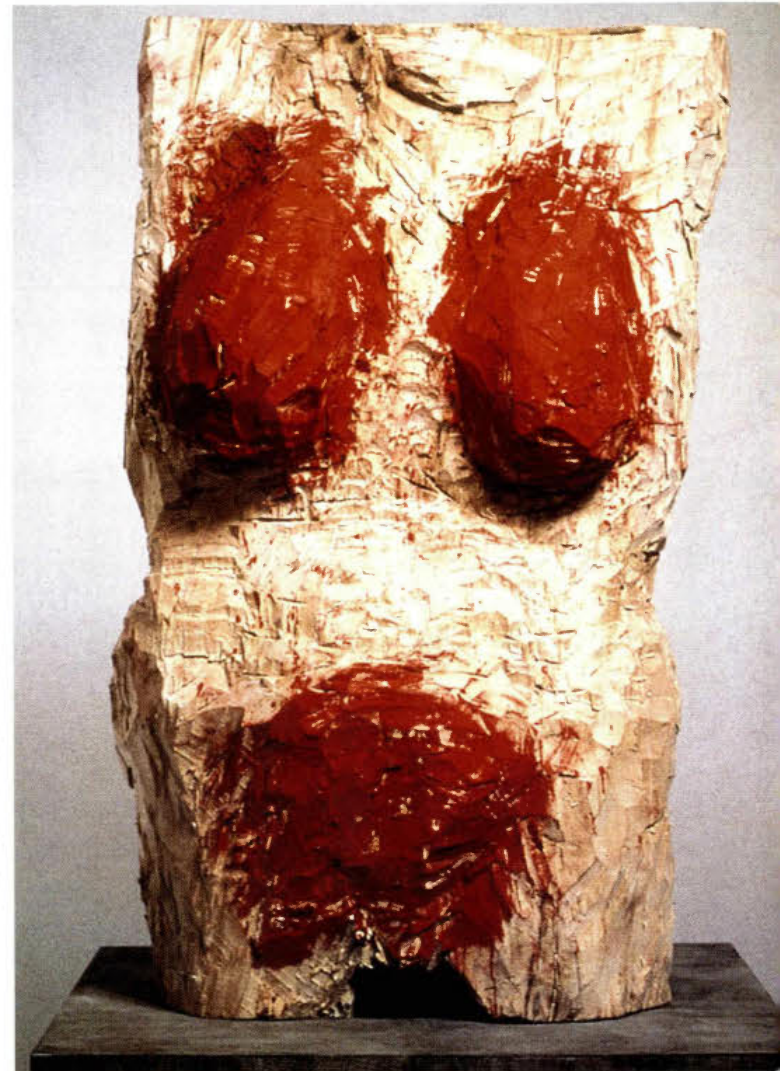
Αναστάσιος Β. Δάρας

Ορθοπαιδικός

Ακόμη περισσότερες πληροφορίες στα ακόλουθα sites

* www.osteoporosis.ca * www.osteofound.org

Πηγή: «ΕΚ ΤΩΝ ΕΣΩ» - INTERAMERICAN



«Μια Χαρούμενη Ημέρα»

Ενας ασφαλιστής αφήνει την τελευταία Παρασκευή του μήνα για αναζήτηση πελατών. Και την ονομάζει «μια χαρούμενη ημέρα».

Αυτός ο ασφαλιστής προετοιμάζει μια μεγάλη λίστα με τους ασφαλισμένους του, τα κέντρα επιρροής του και φίλους που θέλει να δει. Η λίστα έχει κάποιον σκοπό μόνο αν έχει σχεδιαστεί κατά περιοχές. Ο ασφαλιστής ξεκινάει με τη λίστα και τις τσέπες του γεμάτες από κάρτες υποψηφίων πελατών. Και τίποτα άλλο!

Δεν έχει μαζί του ούτε τιμολόγια ούτε διαφημιστικά. Ο σκοπός του είναι να επισκεφτεί, να κουβεντιάσει, να πει καφέ, και να κάνει ερωτήσεις. Δεν έχει αιτήσεις, και δεν δελεάζεται να πουλήσει. Αυτός ο ασφαλιστής αναφέρει ότι σε μια τέτοια μέρα αποκτά κατά μέσο όρο 30 καλές συστάσεις. Η καλύτερη μέρα του απέφερε 95 τέτοιες συστάσεις. Και το 60% από τις πωλήσεις προήλθε από τις συστάσεις αυτής της «χαρούμενης ημέρας».



Νέα συνταξιοδοτικά προϊόντα φέρνει η φορολογική μεταρρύθμιση

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Στις ελληνικές καλές μετατέθηκε η ουσιαστική αναμόρφωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης στη χώρα μας, όπως δείχνουν οι κυβερνητικές εξαγγελίες. Στην εκτίμηση αυτή καταλήγουν τόσο οι άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς, όσο και του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών. Ειδικότερα ο ΣΕΒ εκτιμά ότι και αυτή η «κουτσά» μεταρρύθμιση στηρίζεται σε μελλοντικές «ακάλυπτες» επιταγές, όπως χαρακτηρίζονται τα ομόλογα που θα καλύπτουν τη χρηματοδότηση του συστήματος. Η κυβέρνηση, για μία ακόμη φορά, δεν τόλμησε να προχωρήσει στη ριζική μεταρρύθμιση του συστήματος, εισάγοντας κεφαλαιοποιητικά στοιχεία σ' αυτό, όπως κάνουν όλες οι ευρωπαϊκές χώρες. Η ασφαλιστική αγορά παρακολουθεί τις εξελίξεις, και ευελπιστεί ότι τουλάχιστον θα είναι σε θετική κατεύθυνση τα μέτρα φορολογικού χαρακτήρα που προτίθεται να λάβει το οικονομικό επιτελείο της κυβέρνησης, στο πλαίσιο της φορολογικής μεταρρύθμισης. Αυτό προκύπτει και από τις τοποθετήσεις στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» κορυφαίων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς. Οι εκπρόσωποι των εταιριών, απαντούν στο πώς οι εταιρίες θα «εκμεταλλευθούν» με τον καλύτερο τρόπο την περίοδο αυτή για την αύξηση των πωλήσεών τους.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- 1. Ο διάλογος για το ασφαλιστικό άρχισε. Η εταιρία σας πώς σχεδιάζει να «εκμεταλλευθεί» την περίοδο του διαλόγου για να αυξήσει τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων;**
- 2. Σχεδιάζετε να προωθήσετε κάποια νέα συνταξιοδοτικά ή άλλα προγράμματα ζωής την περίοδο αυτή;**
- 3. Πώς σχεδιάζετε να παρέμβετε στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων;**

ALICO AIG LIFE

«Ανάλυση αναγκών»

1 Όπως γνωρίζετε, η ALICO AIG Life είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία Ζωής στη χώρα μας που, εδώ και περισσότερο από δύο δεκαετίες, συστηματοποίησε και εφάρμοσε στην πράξη τη διαδικασία που ονομάζουμε «Ανάλυση Αναγκών». Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, ο ασφαλιστικός σύμβουλος, σε συνεργασία με τον υποψήφιο προς ασφάλιση, προσδιορίζουν τις πραγματικές ασφαλιστικές του ανά-

γκες και στη συνέχεια σχεδιάζεται ένα πρόγραμμα το οποίο να ανταποκρίνεται πλήρως στις ανάγκες αυτές. Η απλή και λογική αυτή προσέγγιση, η οποία βέβαια απαιτεί έναν ολοκληρωμένο επαγγελματία ασφαλιστή για να υλοποιηθεί, συμβάλλει κατά τρόπο ουσιαστικό στη δυνατότητά μας να προσφέρουμε στην πράξη υπηρεσίες κορυφαίου επιπέδου. Δεν υπάρχει, λοιπόν, ανάγκη διαφορο-



Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life

ποίησης των πρακτικών μας κατά την παρούσα περίοδο, παρά μόνον ανάγκη περαιτέρω προώθησης της εξυπηρέτησης του «καταναλωτικού κοινού», ικανοποιώντας ταυτόχρονα και την ανάγκη περισσότερων πληροφοριών/επεξηγήσεων των διαδραματιζόμενων στο χώρο της Κοινωνικής Ασφάλισης, όπως το νιώθει ο κόσμος με ακόμη μεγαλύτερη ένταση.

2 Τα υπάρχοντα ασφαλιστικά προγράμματα της ALICO AIG Life έχουν σχεδιαστεί με τρόπο ώστε να είναι σε θέση να καλύπτουν αποτελεσματικά τις διαφορετικές ανάγκες των υποψηφίων προς ασφάλιση. Η δομή του και η φιλοσοφία σχεδιάσής τους είναι έτσι μελετημένες ώστε να

τους δίνουν την απαιτούμενη ευελιξία, που είναι και ένα από τα βασικότερα ζητούμενα στις μέρες μας. Παράλληλα, δεν θα σταματήσουμε ποτέ να αναζητούμε συνεχώς νέους τρόπους περαιτέρω βελτίωσης και ανάπτυξης των ασφαλιστικών μας προγραμμάτων. Ιδιαίτερα αν το θεσμικό πλαίσιο ή άλλες ρυθμίσεις δημιουργήσουν τη δυνατότητα για ανάπτυξη νέων προγραμμάτων, όπως έγινε σε άλλες χώρες με αντίστοιχες ρυθμίσεις, είμαστε έτοιμοι για την ανάπτυξη των αναγκαίων προϊόντων / λύσεων.

3 Η ALICO AIG Life, από το ξεκίνημα της παρουσίας της στη χώρα μας, είχε πολύ σοβαρή παρουσία και δρα-

στηριότητα, μεταξύ άλλων και στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Με το πέρασμα του χρόνου, αυτή η παρουσία γινόταν ολοένα και πιο έντονη και σήμερα η Εταιρία μας είναι ο αδιαμφισβήτητος leader της αγοράς των Ομαδικών Ασφαλίσεων, με ένα υψηλότατο μερίδιο αγοράς, σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία. Έχουμε την ευθύνη να παρακολουθούμε τις εξελίξεις και να λειτουργούμε ως σύμβουλοι προς τους πελάτες. Εκ των πραγμάτων, λοιπόν, αν και δεν σχεδιάζεται κάποιου είδους «παρέμβαση», μπορεί να λεχθεί ότι με το κύρος και την υψηλού επαγγελματικού επιπέδου παρουσία της στο χώρο, η ALICO AIG Life δίνει το στίγμα και την κατεύθυνση στην αγορά.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αναμένουμε φορολογικές ελαφρύνσεις

1 Η ασάφεια που χαρακτηρίζει το πλαίσιο του διαλόγου για τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού δημιουργεί ανασφάλεια στις τάξεις των εργαζομένων, οι οποίοι στρέφονται πλέον στην ιδιωτική ασφάλιση με έμφαση στα συνταξιοδοτικά και επενδυτικά προγράμματα. Η Alpha Ασφαλιστική παρακολουθεί με μεγάλο ενδιαφέρον τις εξελίξεις και, ταυτόχρονα, αξιοποιεί την τάση αυτή του κοινού με τα προγράμματα που διαθέτει στους τομείς της συνταξιοδοτικής και των παροχών υγείας.

2 Σε ό,τι αφορά στο σχεδιασμό νέων προϊόντων, η Εταιρία προτιμά να περιμένει την τελική διαμόρφωση του

τοπίου, τον προσδιορισμό των φορολογικών ελαφρύνσεων, -εφόσον υπάρξουν- και την οριστικοποίηση του περιβάλλοντος, εντός του οποίου θα λειτουργήσει ο ιδιωτικός ασφαλιστικός τομέας για να προωθήσει τα κατάλληλα προϊόντα.

3 Στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων, η Alpha Ασφαλιστική διαθέτει την τεχνογνωσία και την εμπειρία να στηρίξει και να συμπληρώσει το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης και ιδιαίτερα όταν θεσμοθετηθεί, εκτός του φορολογικού, και το νομικό πλαίσιο και διασφαλισθούν αυτά διά του αυστηρού ελέγχου, ειδικά σε ό,τι αφορά στα συνταξιοδοτικά προγράμματα.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γ. Στράφτης, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System ALPHA Ασφαλιστικής

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα προϊόντα

Όσον αφορά την έρευνα του περιοδικού σας, που αφορά την Ασφαλιστική Μεταρρύθμιση, η εταιρία μας πιστεύει σταθερά ότι η ιδιωτική ασφάλιση δεν υποκαθιστά την Κοινωνική Ασφάλιση και ως εκ τούτου δεν σκοπεύει να εκμεταλλευθεί με κανέ-

ναν τρόπο την κρίσιμη περίοδο του διαλόγου για το ασφαλιστικό. Αντίθετα, παρακολουθεί προσεκτικά τις εξελίξεις γιατί πιστεύει στο συμπληρωματικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Πρόθεσή της είναι ο σχεδιασμός ατομικών

και ομαδικών συνταξιοδοτικών προϊόντων που θα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες που θα προκύψουν μετά την κατάληξη του κοινωνικού διαλόγου, ώστε να καλύψουν με την ευελιξία τους όλες τις απαιτήσεις των εργαζομένων.

INTERAMERICAN ΖΩΗΣ

Σύστημα Συντάξεων Interamerican

1 Η αναταραχή που έχει δημιουργηθεί τους τελευταίους μήνες γύρω από την κοινωνική ασφάλιση, καθώς και ο διάλογος για το ασφαλιστικό, ο οποίος τυπικά ξεκίνησε πριν από μερικές εβδομάδες, έφεραν στο προσκήνιο το φλέγον θέμα των συντάξεων και ενεργοποίησαν το ενδιαφέρον του κόσμου. Οι συζητήσεις γύρω από το θέμα πληθαίνουν, ο κόσμος ανησυχεί και αρχίζει επιτέλους να ενημερώνεται και να αναζητά ο ίδιος τις πιο ενδεδειγμένες λύσεις.

Η εταιρία μας αντέδρασε με την ευαισθησία και την ταχύτητα που τη χαρακτηρίζουν στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται αυτή τη στιγμή επιτυγχάνοντας όχι απλά να αυξήσει το πελατολόγιό της (κάτι τέτοιο είναι πολύ εύκολο στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται) αλλά να σχεδιάσει και να προωθήσει μια σειρά ολοκληρωμένων λύσεων, οι οποίες θα περιλαμβάνουν τόσο νέα προϊόντα όσο και πολύτιμες εξατομικευμένες υπηρεσίες που θα υποστηρίζουν τους ασφαλισμένους μας.

Συνειδηση όλων μας είναι ότι ο άνθρωπος που θα εμπιστευθεί στην εταιρία μας το σχεδιασμό της σύνταξής του έχει ανάγκη συνεχούς βοήθειας, υποστήριξης και ενημέρωσης. Γι' αυτό το λόγο θέτουμε στη διάθεσή του ένα ευρύτατο δίκτυο χρηματοοικονομικών συμβούλων εξειδικευμένων σε θέματα συντάξεων αλλά και μια σειρά υποστηρικτικών εξατομικευμένων υπηρεσιών που όλα μαζί θα λειτουργούν προς ό-

φελος του ασφαλισμένου μας και θα συνθέσουν το ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ INTERAMERICAN.

2 Όσον αφορά καθαρά το θέμα των προϊόντων, συνεχίζουμε το σχεδιασμό νέων προϊόντων, τα οποία θα λειτουργήσουν συμπληρωματικά στα συνταξιοδοτικά προγράμματα που είχαμε μέχρι σήμερα και θα δώσουν απάντηση τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας.

Σε λίγες ημέρες ξεκινάει η διάθεση ενός νέου εγγυημένου συνταξιοδοτικού προγράμματος, της ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΖΩΗΣ, που έρχεται να καλύψει την ανάγκη που έχει δημιουργηθεί τελευταία για εγγυημένες παροχές. Το νέο μας πρόγραμμα προσφέρει στον ασφαλισμένο τις ανώτατες επιτρεπτές από τη νομοθεσία εγγυήσεις, αλλά και μια σειρά ιδιαίτερων χαρακτηριστικών που το μετατρέπουν σε ένα πρόγραμμα πλήρες και ευέλικτο που έχει τη δυνατότητα να καλύψει μια πληθώρα διαφορετικών ασφαλιστικών αναγκών. Η ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ είναι το πρώτο από μια σειρά εγγυημένων προϊόντων που θα ακολουθήσουν σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Όσον αφορά αποκλειστικά τον τομέα των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων της εταιρίας μας μπορούμε να περηφανευτούμε ότι καλύπτουν ένα ευρύτατο φάσμα επενδυτικών δυνατοτήτων με αποτέλεσμα να καλύπτουν σήμερα κάθε επενδυτικό προφίλ.



Γιώργος Μαρκόλας Διευθυντής Σχεδιασμού & Ανάπτυξης της Interamerican

3 Πιστεύουμε στις ομαδικές ασφαλίσεις. Η INTERAMERICAN ήταν από τις πρώτες εταιρίες που εισήγαγε την έννοια της ομαδικής ασφάλισης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σχεδόν πριν από 30 χρόνια. Όπως είναι φυσικό, λοιπόν, παρακολουθούμε με εξαιρετικό ενδιαφέρον τις εξελίξεις και σε αυτόν τον τομέα, στον οποίο αναμένεται ραγδαία ανάπτυξη μέσα στα επόμενα χρόνια.

Αυτή τη στιγμή, ωστόσο, που το τοπίο δεν έχει ακόμα ξεκαθαρίσει, περιμένουμε υποχρεωτικά την κατάληξη του κοινωνικού διαλόγου για να κινηθούμε. Πολλά θα εξαρτηθούν από τα φορολογικά κίνητρα που θα δοθούν σε σχέση με τη φοροαπαλλαγή των ασφαλιστρών, κάτι που θα αλλάξει ριζικά το τοπίο και θα οδηγήσει το χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων σε μεγάλη ανάπτυξη.

ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ
ΥΠΕΡΑΞΙΑ
ΖΩΗΣ

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!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

NATIONALE - NEDERLANDEN

Νέο τεχνικό επιτόκιο 3,35%

1 Η αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος θα αποτελέσει κορυφαίο γεγονός για τη χώρα μας, καθώς ανατρέπει τα δεδομένα και δημιουργεί νέες προοπτικές για την ασφαλιστική αγορά. Με δεδομένο το υπάρχον κλίμα, η αύξηση των πωλήσεων θα προέλθει μέσα από την παροχή καλύτερων φορολογικών κινήτρων για τους υποψήφιους προς ασφάλιση πελάτες.

2 Ο Όμιλος ING - Nationale Nederlanden εισήγαγε πρόσφατα,

για τα υπάρχοντα συνταξιοδοτικά προγράμματα εφάπαξ καταβολής, τεχνικό επιτόκιο 3,35% έναντι του 2,5% που ίσχυε μέχρι τον μήνα Μάρτιο του 2002.

Επιπλέον δημιουργήσαμε το νέο πρόγραμμα «ING VALUE PLUS» ένα πρόγραμμα unit linked εφάπαξ καταβολής με ελάχιστο ποσό συμμετοχής ευρώ 3.000 και ελάχιστη διάρκεια επένδυσης 10 έτη.

Αναμφίβολα η δημιουργία νέων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων στο μέλλον,

θα επηρεασθεί από τα πορίσματα του ασφαλιστικού διαλόγου.

3 Όσον αφορά το χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων, αναμένουμε τις εξελίξεις του διαλόγου για το ασφαλιστικό καθώς και τα νέα κίνητρα για την πώληση των ομαδικών ασφαλειών και των employee benefits. Σε αυτή την περίπτωση θα προβούμε στη δημιουργία νέων εξειδικευμένων προγραμμάτων που θα απευθύνονται σε επιμέρους τμήματα της αγοράς.

Η αλήθεια είναι εκεί έξω

Του: Α. Καραγεώργου

Η αλήθεια είναι εκεί έξω. Με το σύνθημα αυτό και με το διασημότητα του Ομίλου να «εκτοξεύεται» το ασφαλιστικό διάστημα αμέσως μετά τις υπογραφές τιμής που έθεσαν οι κορυφαίοι της εταιρίας, συμφωνώντας έτσι ότι θα τα δώσουν όλα για την επίτευξη των στόχων, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία το 32ο Συνέδριο του Ομίλου International. Ένα συνέδριο σταθμός για την πορεία της μεγάλης αυτής αμιγώς ελληνικών συμφερόντων ασφαλιστικής εταιρίας.

Ένα συνέδριο-γιορτή, όπως επισήμανε συγκινημένος ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Φωκίωνας Μπράβος στην ομιλία του. 32 συνέδρια δεν είναι λίγα για μία ελληνική ασφαλιστική εταιρία που βρίσκεται στις πρώτες θέσεις μίας αγοράς που όλα αυτά τα χρόνια κυριαρχείται από κρατικές και πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Ο κ. Μπράβος μπορεί να ισχυριστεί ότι πέτυχε ένα μεγάλο επίτευγμα. Μετά από 46 χρόνια σκληρών αγώνων και προσπαθειών – από το 1956 που ξεκίνησε η συνεργασία με την Ras – βλέπει σήμερα τον όμιλό του να αποτελείται από εννέα εταιρίες που δραστηριοποιούνται με επιτυχία σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών. Έναν όμιλο που στηρίζεται σε αμιγώς ελληνικά κεφάλαια και την εργατικότητα και τον ενθουσιασμό των 2.000 και πλέον συνεργατών του.

Το 2001 δεν ήταν και από τις καλύτερες χρονιές για την παγκόσμια οικονομία και τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η ύφεση των οικονομιών και το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου σημάδεψαν με μελανά χρώματα την οικονομία και την ασφαλιστική βιομηχανία.

Στη χώρα μας την ίδια περίοδο είχαμε την ένταξη στην ΟΝΕ αλλά και την εμφάνιση, μέσω αυτής της διαδικασίας, όλων των εγγενών προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας, που οφείλονται, όπως εύστοχα παρατήρησε στην ομιλία του στο συνέδριο ο πρόεδρος της International κ. Φωκίωνας Μπράβος, στην έλλειψη αποφασιστικότητας

και οξυδερκειας που διακατέχει την ελληνική πολιτεία.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο κινήθηκε η International Life, επιτυγχάνοντας μία σταθερή πορεία που σε αντίθεση με την υπόλοιπη αγορά οδήγησε και σε κερδοφόρα αποτελέσματα.

Στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας αναφέρθηκε με σαφήνεια ο κ. Μπράβος, ο οποίος τόνισε μεταξύ άλλων:

«Αγαπητοί φίλοι, κυρίες και κύριοι, αγαπητοί συνάδελφοι.

32ο Συνέδριο του Ομίλου μας. 32 χρόνια – μια μακρά ιστορία – ξεκινήσαμε νέοι και γίναμε αυτό που είμαστε σήμερα. Δεν είπα γέροι, αυτό που είμαστε. Στα 32 χρόνια αυτά, χαράξαμε μια πορεία, μια πορεία

με αγώνες, με προσπάθειες, με μόχθο και ιδρώτα, με νίκες και με ήττες. Τα συνέδριά μας αποτέλεσαν πάντα ένα σταυροδρόμι της πορείας μας, ένα σταυροδρόμι το οποίο το είχαμε για τρεις λόγους:

- 1) Για να κάνουμε μια ανασκόπηση της χρονιάς που πέρασε και της πορείας μας μέχρι σήμερα – να καθορίσουμε το στίγμα μας,
- 2) Για να καθορίσουμε τους στόχους και το όραμα του μέλλοντος και
- 3) Και κυρίως όμως, για να συναντηθούμε – γιατί το συνέδριο είναι μια γιορτή.

Να συναντηθούμε όλοι εμείς απ' όλη την Ελλάδα και να συσφίξουμε τις σχέσεις μας, να αισθανθούμε ο ένας πιο κοντά στον άλλο και πάνω απ' όλα, να γνωρίσουμε τους πρωταγωνιστές της χρονιάς που πέρασε – τους κορυφαίους των πωλήσεων του Ομίλου – και να είναι μια

στιγμή αναγνώρισης, μια στιγμή επιτυχίας, μια στιγμή που δείχνουμε το σεβασμό, την αγάπη μας σ' αυτούς τους κορυφαίους.

Στην Ελλάδα, στη χώρα μας, και εδώ δεν ήταν μια σπουδαία χρονιά, παρ' όλο που υπήρξε μια χρονιά η οποία είχε κάτι συναρπαστικό: Είχε την είσοδό μας στην ΟΝΕ, κάτι το οποίο ώρες-ώρες το ξεχνάμε και ξεχνάμε ότι μπήκαμε στο club των ισχυρών, ότι μπήκαμε στη 2η οικονομική δύναμη του κόσμου. Παρά ταύτα όμως, η ΟΝΕ δεν μπόρεσε να συγκαλύψει τα προβλήματα και την ύφεση και τ' αρνητικά στοιχεία που υπήρχαν στην ελληνική αγορά. Αρνητικά στοιχεία, τα οποία υπάρχουν κυρίως λόγω έλλειψης από την πολιτεία, αποφασιστικότητας και οξυδερκειας. Το αποτέλεσμα είναι, χρόνια προβλήματα της οικονο-

μίας να παραμένουν όπως είναι, να μη λύνονται και πάνω απ' όλα, τα θέματα της κοινωνικής ασφάλισης, θέματα τα οποία είναι καυτά, παρά ταύτα, να μην έχουν λυθεί μέχρι σήμερα. Απλώς μόνο να θυμηθούμε ότι επανέτεθησαν προ εξαιτίας με τις μελέτες του καθηγητού Σπράου. Πέρασαν έξι χρόνια και τίποτα δεν κάναμε...

Το θέμα, λοιπόν, της κοινωνικής ασφάλισης παραμένει χρονίζον, περνούν οι μήνες, περνούν τα χρόνια, επιδεινώνεται η κατάσταση και δεν υπάρχει κάποιος να πάρει μία απόφαση και να καθορίσει κάποια καινούρια βήματα.

Έτσι, λοιπόν, η χώρα μας βρίσκεται, από πλευράς ασφαλιστικής, σε μια λανθάνουσα κατάσταση. Θα σας πω τρία νούμερα, έτσι πολύ γρήγορα: το 2,2% του ΑΕΠ (του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος), προέρχεται από την ιδιωτική ασφάλιση, όταν ο Μέσος Όρος της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι 8,2%, όταν η χειρότερη άλλη χώρα της Ευρώπης, η Πορτογαλία, είναι στο 6,5%. Εμείς είμαστε 2,2% δηλαδή το 1/3 της Πορτογαλίας, το 1/4 του Μέσου Όρου της Ε.Ε. ή το 1/6 της Μ. Βρετανίας, που είναι στο 12%. Γιατί αυτό; Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να προσφέρει πολλά.

Ένας άλλος συντελεστής, με ιδιαίτερη βαρύτητα θα έλεγα, είναι αυτό το οποίο διαβάζουμε μονίμως σε εφημερίδες και αυτό το οποίο όλες οι κυβερνήσεις το επιδιώκουν και λένε: «Χρειαζόμαστε επενδύσεις». Ξεχνάμε, μήπως, ότι οι επενδύσεις δεν είναι μόνο οι εισαγόμενες επενδύσεις, αλλά μπορούν να υπάρχουν και εγχώριες; Ξεχνάμε ότι ένα μέρος του Ιαπωνικού θαύματος προήλθε από την αποταμίευση, που δημιουργήθηκε από τις ασφαλιστικές εταιρίες της Ιαπωνίας στις δεκαετίες '50, '60, '70 και ανεπτύχθηκε η Ιαπωνική οικονομία; Το αποτέλεσμα ποιο είναι: στην Ελλάδα να έχουμε 1,7 τρισ., μόνο, επενδύσεις όλη η ιδιωτική ασφάλιση, όταν αυτό είναι το 4,2% του ΑΕΠ και όταν σε μέσο όρο Ευρώπης είναι 54%. Δηλαδή, είμαστε το 1/14 του μέσου όρου της Ευρώπης.

Υπάρχουν χώρες, πάλι η Μεγάλη Βρετανία, που είναι στο 115% του ΑΕΠ – δηλαδή τι θα πει αυτό: Αν εμείς είχαμε τις επενδύσεις της Μ. Βρετανίας, το 115% του ΑΕΠ, θα έπρεπε οι ασφαλιστικές εταιρίες να είχαμε 50-55 τρισ. αποθέματα, αντί 1,7.

Ο Όμιλός μας, κινούμενος στα πλαίσια το 2001, δεν είχε καμιά καταπληκτική χρονιά. Ήταν μια χρονιά με κάποιο βήμα προόδου, αναμφισβήτητο, αλλά από τη στιγμή που το σύνολο των ασφαλιστρών ζωής στη χώρα μας, από περίπου 400 δισ. που είναι, πέρασε μειώθηκε κατά 4% (πρώτη φορά στα τελευταία χρόνια που έχουμε μείωση) αντιλαμβάνεστε ποιες είναι οι πιέσεις που έχουν δεχθεί οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής. Εμείς κατορθώσαμε να προχωρήσουμε μπροστά, έστω με ένα μικρό βήμα, και κατορθώσαμε ίσως και κάτι άλλο: ενώ όλη η αγορά κινήθηκε – το μεγαλύτερο μέρος τουλάχιστον – με μεγάλες ζημιές, εμείς να έχουμε ένα θετικό αποτέλεσμα αφού είχαμε κέρδη. Και αυτό εγώ το θεωρώ μια σπουδαία επιτυχία.

Αυτές όμως οι αρνητικές συγκυρίες, αυτά τα αρνητικά δεδομένα δεν θα πρέπει, πιστεύω, να μας ρίξουν το ηθικό. Θα πρέπει να είναι κάποια στοιχεία, τα οποία πρέπει να μας προβληματίσουν, να μας προκαλέσουν και να μας προσκαλέσουν σε κάποια αντίδραση. Μπορούμε να δούμε το πρόβλημα είτε μισο-γεμάτο το ποτήρι, είτε μισο-άδειο το ποτήρι. Εγώ όμως ανήκω στους ανθρώπους που βλέπουν τα ποτήρια μισο-γεμάτα και πιστεύω ότι εάν τη δούμε με αισιοδοξία όλη αυτή την κατάσταση, ίσως είναι μία ευκαιρία να κάνουμε αναπτυξιακές προσπάθειες.

Οι ελλείψεις που παρουσιάζει το ελληνικό κοινωνικό σύστημα στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης είναι μια πρόκληση, εάν θελήσουμε ν' αντιδράσουμε εμείς οι 60 εταιρίες της ιδιωτικής ασφάλισης που δουλεύουμε στη χώρα μας και να μπορέσουμε ν' ανοίξουμε νέους δρόμους.

Ίσως αυτό που λείπει είναι ο καταλύτης. Μία ουσία, μία λεπτομέρεια, κάτι πολύ μικρό, το οποίο θα διαμορφώσει και θα τροποποιήσει ένα κλίμα ηττοπάθειας ή παθητικότητας, αν θέλετε, που κυριαρχεί σε πολλούς χώρους της αγοράς.

Κυρίες και κύριοι, εγώ αισθάνομαι ότι τα δεδομένα της υπασφάλισης είναι μία πρόκληση. Και πρέπει να καταλάβουμε ότι ο Όμιλος International με τις 7 εταιρίες μας, με τα δεδομένα και τα back offices και την οργάνωση και τη στρατηγική την οποία χαράσσουμε, με τις δυνάμεις των πωλήσεων τις οποίες έχουμε στα 55 γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, τα 50 πρακτορεία, τα χρηματοπιστωτικά γραφεία μας, τους εκατοντάδες ασφαλιστές-στελέχη, οι οποίοι είναι ετοιμοπόλεμοι και μάχιμοι και έτοιμοι να δώσουν τις καθημερινές μάχες και αγώνες, οι οποίοι διψούν γι' αναγνώριση, για επιτυχίες και για έντονες προσπάθειες. Εγώ αισθάνομαι ότι όλοι αυτοί υπάρχουν και ότι είμαστε έτοιμοι σε μια αφετηρία και περιμένουμε το «μπαμ» της εκκίνησης. Το «μπαμ» θα πρέπει να το δώσουμε σήμερα. Σήμερα θα πρέπει να καταλάβουμε, ότι οι μάχες δίδονται έξω. Δεν δίδονται μέσα στα γραφεία. Δεν δίδονται μες στις ωραίες πολυθρόνες μας. Δίδονται έξω, γιατί η αλήθεια είναι... ΕΚΕΙ ΕΞΩ! ».



Στα πλαίσια των εργασιών του 32ου Συνεδρίου Πωλήσεων της International Life και μέσα σε μια πανηγυρική ατμόσφαιρα ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου International Life κάλεσε τους κορυφαίους να υπογράψουν μαζί του για την επιτυχία της χρονιάς που διανύουμε. Λέγοντας ότι αυτός ο πίνακας με τις υπογραφές όλων των κορυφαίων αποτελεί δέσμευση για όλους μας για την υπερκάλυψη των στόχων που έχουμε θέσει για το 2002.





ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

Βαθμίδα: Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΕΠΙΤΡΟΠΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Από Αριστερά Διακρίνονται:
Κος Π. Λίβας: Γενικός Διευθυντής International Life
Κος Γ. Σταμούλης: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών - Κρήτης - Αιγαίου - Δυτικής Ελλάδας και Ιονίων νήσων.
Κος Θ. Γούναρης: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Πελοποννήσου
Κος Σ. Ξανθόπουλος: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Κεντρικής Ελλάδας
Κος Α. Τριανταφύλλου: Διευθυντής Πωλήσεων Μακεδονίας - Θράκης & Διευθυντής υποκαταστήματος κεντρικών υπηρεσιών Μακεδονίας - Θράκης

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

Κος Παναγιώτης Μικάλεφ: 10ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κος Δημήτρης Πλουμάκης: 9ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κα Βασιλική Παναγιώτου: 8η Ασφαλιστική Σύμβουλος
Κος Αχιλλέας Παπαζήσης: 7ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κα Σοφία Παπαδιώτη: 6η Ασφαλιστική Σύμβουλος
Κος Δημήτριος Τζανής: 5ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
Κα Νίκη Νόμπελιη: 4η Ασφαλιστική Σύμβουλος
Κα Μαρία Ραίου: 3η Ασφαλιστική Σύμβουλος
Κος Λουκάς Καρανίκης: 2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε ασφάλιστρα

κανονισμού για το 2001:

Κος Μανώλης Τριανταφύλλου

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΒΑΘΜΙΔΑ: UNIT MANAGERS

6ος Unit Manager: Κος Σωτήρης Ψωμάδης
5η Unit Manager: Κα Εύη Θανοπούλου
4ος Unit Manager: Κος Σταύρος Χριστίδης
3ος Unit Manager: Κος Στάθης Λουραντάκης
2η Unit Manager: Κα Αναστασία Κωστοπούλου
1ος Unit Manager: Κος Χρήστος Γούναρης

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΒΑΘΜΙΔΑ: ASSISTANT AGENCY MANAGERS

5η Assistant Agency Manager: Κα Κατερίνα Τζοάννου
4ος Assistant Agency Manager: Κος Γιώργος Λημναίος

3ος Assistant Agency Manager: Κος Χρήστος Λεμούσιος
2ος Assistant Agency Manager: Κος Αντώνης Φουκαράκης
1ος Assistant Agency Manager: Κος Γεράσιμος Γιαννόπουλος

ΑΣΦ. ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1ος Agency Manager: Κος Θάνος Νικογιάννης

ΑΣΦ. ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

2ος Agency Manager: Κος Κλέαρχος Πεφάνιος

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΒΑΘΜΙΔΑ: AGENCY MANAGERS

3ος Agency Manager: Κος Χρήστος Γαληρόπουλος



ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Άλμπερτ Μπάρρυ: Γενικός Διευθυντής International Hellaw
Κος Νίκος Παυλόπουλος: Διευθυντής Ανάπτυξης Γενικών Ασφαλειών

ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ

* Κ. Ράινερ Μάλετσεκ
* Κ. Γεώργιο Ελευθεριάδη από το πρακτορείο Ε. Κυριακίδου & Σία Ο.Ε.
* Κ. Μάνο Ιατρόπουλο εκπρόσωπο του χρηματοοικονομικού & ασφαλιστικού ομίλου Brokins

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Θ. Γούναρης: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Πελοποννήσου
Κος Σ. Ξανθόπουλος: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Κεντρικής Ελλάδας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

6ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Λουκάς Καρανίκης
5ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Γιάννης Σκαρίμπας
4ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Αλέξανδρος Καρδακάρης
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Ηλίας Γκουντινούδης
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Δημήτρης Μωραΐτης
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: κ. Παναγιώτης Μικάλεφ

UNIT MANAGERS

3ος Unit Manager: κ. Μάκης Γιώρας
2ος Unit Manager: κ. Απόστολος Μποζατζίδης
1ος Unit Manager: κ. Παναγιώτης Δημητρίου

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

3ος Assistant Agency Manager: κ. Παναγιώτης Παππάς
2ος Assistant Agency Manager: κ. Χρήστος Τρικαλιάρης
1ος Assistant Agency Manager: κ. Χρήστος Λεμούσιος

AGENCY MANAGERS

3ος Agency Manager: κ. Γεώργιος Τάκος
2ος Agency Manager: κ. Χρήστος Γαληρόπουλος
1ος Agency Manager: κ. Παναγιώτης Μέγκος

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΟΛΥΕΤΙΩΝ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Φ. Μπράβος: Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Εταιριών International Life

15ΕΤΙΑ

* Κ. Φώτης Γαλανούλης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος
* Κ. Θεόδωρος Φραγγεδάκης: Assistant Agency Manager

20ΕΤΙΑ

* Κα Μαίρη Αθανασούλη: Γραμματεύς του υποκαταστήματος Κορίνθου
* Κος Γιάννης Κρικελόπουλος: Ασφαλιστικός Σύμβουλος
* Κα Κατερίνα Μάρκου: Ασφαλιστική σύμβουλος
* Κος Απόστολος Μποζατζίδης: Υπεύθυνος του υποκαταστήματος Ορεστιάδας, Unit Manager.
* Κος Γιάννης Ρήγας: Δικηγόρος της Νομικής Υπηρεσίας
* Κος Μενέλαος Στίγκας: Διευθυντής της

Νομικής Υπηρεσίας

25ΕΤΙΑ

* Κος Νικόλαος Άθυρος: Unit Manager
* Κος Δημήτρης Βαφειδής: Διευθυντής Εκπαίδευσης
* Κα Φανή Γούναρη: Προϊσταμένη Τμήματος Προμηθειών και Συμβάσεων
* Κος Θωμάς Δέσπος: Υποδιευθυντής Ζωής & Συστημάτων Υγείας
* Κα Νότα Ιντζέ: Διοικητική Υπάλληλος
* Κος Νίκος Κανακάκης: Προϊστάμενος Παραγωγής Πληροφορικής
* Κα Σοφία Καραγιάννη: Προϊσταμένη Διευθύνσεως Ανθρωπίνου Δυναμικού
* Κος Αθανάσιος Πούλιος: Ασφαλιστικός Σύμβουλος
* Κος Γεώργιος Τραβεζέας: Διευθυντής Διοικητικών Υπηρεσιών

30ΕΤΙΑ

* Κος Απόστολος Τριανταφύλλου: Διευθυντής Πωλήσεων Μακεδονίας & Θράκης
* Κος Γιάννης Μπράβος: Ασφαλιστικός Σύμβουλος
* Κος Μπάμπης Φουκαράκης: Επιθεωρητής Πωλήσεων Θεσσαλίας





ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Α. Τριανταφύλλου: Διευθυντής Πωλήσεων Μακεδονίας - Θράκης & Διευθυντής υποκαταστήματος κεντρικών υπηρεσιών Μακεδονίας - Θράκης
Κος Γ. Σταμούλης: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών - Κρήτης - Αιγαίου - Δυτικής Ελλάδας και Ιονίων νήσων

ΒΑΘΜΙΔΑ: AGENCY MANAGERS

3ος Agency Manager: Κος Χρήστος Γαληρόπουλος
2ος Agency Manager: Κος Κλέαρχος Πεφάνιος
1ος Agency Manager: Κος Θάνος Νικογιάννης

ΒΑΘΜΙΔΑ: ASSISTANT AGENCY MANAGERS

3ος Assistant Agency Manager: Κος Γεράσιμος Γιαννόπουλος
2ος Assistant Agency Manager: Κος Παναγιώτης Παππάς
1ος Assistant Agency Manager: Κος Χρήστος Λεμούσιος

ΒΑΘΜΙΔΑ: UNIT MANAGERS

3ος Unit Manager: Κος Θωμάς Χατζηγιάννου
2η Unit Manager: Κη Εύη Θανοπούλου
1η Unit Manager: Κη Αναστασία Κωστοπούλου



ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΟΛΥΝΙΚΩΝ

ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΙΤΥΧΕΙ ΚΑΠΟΙΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΑΥΤΗ ΤΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΒΡΑΒΕΥΕΤΑΙ ΣΕ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ:

1. ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
2. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
3. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Π. Λίβας: Γενικός Διευθυντής International Life
Κος Α. Γούναρης: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Πελοποννήσου
Κος Σ. Ξανθόπουλος: Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Κεντρικής Ελλάδος

ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ

ASSISTANT AGENCY MANAGER: Κος ΧΡΗΣΤΟΣ ΛΕΜΟΥΣΙΟΣ
AGENCY MANAGER: Κος ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Περικλής Λίβας: Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος International ΑΕΔΑΚ
Κος Διονύσης Λιναράς: Γενικός Διευθυντής International ΑΕΔΑΚ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Κος Βαγγέλης Σακελαρίου
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Κος Νίκος Γαβριάς
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Κος Λουκάς Καρανίκης

UNIT MANAGERS

3η Unit Manager: Κη Μαριάννα Τσαρή
2ος Unit Manager: Κος Μάκης Γιώρας
1ος Unit Manager: Κος Σταύρος Χριστίδης

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

3ος Assistant Agency Manager: Κος Αντώνης Φουκαράκης
2ος Assistant Agency Manager: Κος Θεόδωρος Φραγγελάκης

1ος Assistant Agency Manager: Κος Κωνσταντίνος Μικάλεφ

AGENCY MANAGERS

3ος Agency Manager: Κος Γεώργιος Μιχαηλίδης
2ος Agency Manager: Κος Τάσος Κούτσιος
1ος Agency Manager: Κος Νικόλαος Ρίτης

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ

Κος Π. Λίβας: Γενικός Διευθυντής International Life
Κος Α. Μπάρρυ: Γενικός Διευθυντής International Hellas
Κος Δ. Λιναράς: Γενικός Διευθυντής International ΑΕΔΑΚ
Κος Δ. Παπαριστείδης: Διευθύνων Σύμβουλος Praxis International

ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ

Από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου βραβεύονται:

Κος Θωμάς Δέσπος: Υποδιευθυντής Παροχών Ζωής και Συστημάτων Υγείας της International Life
Κος Απόστολος Μαντάς: Διακανονιστής στο τμήμα ζημιών γενικών ασφαλίσεων της International Hellas
Κος Θεόδωρος Τραβεζέας: Υπάλληλος στο τμήμα συμβάσεων και προμηθειών της International Life
Κη Σοφία Καραγιάννη: Προϊσταμένη Διεύθυνσης Ανθρωπίνου Δυναμικού της International Life

Από την εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων

International ΑΕΔΑΚ βραβεύονται:
Κη Βίκυ Κούσια: Γραμματέας στη Διεύθυνση Ανάπτυξης International ΑΕΔΑΚ

Από την εταιρία Praxis International βραβεύονται:

Κος Χρήστος Βεργιόλας: Υπάλληλος Πιστωτικής πολιτικής της Praxis
Κη Τίνα Δαλιάνη: Γραμματέας Διοίκησης Praxis

Από τα περιφερειακά καταστήματα βραβεύονται:

Κη Μαίρη Αθανασούλη: Γραμματέας στο Υποκατάστημα Κορίνθου
Κη Σοφία Μαρίδου: Υπεύθυνη εισπρακτικού κέντρου Βορείου Ελλάδος
Κη Ελένη Μπιτοπούλου: Γραμματέας στο Υποκατάστημα Κατερίνης

Οι συμφωνίες αυξάνονται συνεχώς! Χρειαζόμαστε χέρια!...



Δώσε νέα προοπτική στην καριέρα σου!

Η **International Life**, εταιρία με δυναμισμό, όραμα και συνεχή άνοδο των κερδών της, βρίσκεται συνεχώς στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων στον χρηματοπιστωτικό τομέα.

Κατακτήστε την επαγγελματική καταξίωση σε έναν χώρο διαρκούς ανάπτυξης, σε μία εταιρία με άριστο περιβάλλον εργασίας, πλούσιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων, μέλος ενός από τους μεγαλύτε-

ρους και πιά αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς Ομίλους της Ελλάδας.

Αν θέλετε να κάνετε καριέρα στον χώρο των ασφαλειών τότε η **International Life** είναι αναμφισβήτη η εταιρία που σας προσφέρει τις καλύτερες προοπτικές, με συνεχή προγράμματα επιμόρφωσης, δυνατότητα εξέλιξης και επιβραβεύσεις για κάθε σας επιτυχία.

ΕΔΡΑ: Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2,
151 23 Μαρούσι • **ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ:** (01) 81.19.000
FAX: (01) 81.19.309 • **http:** www.inlife.gr

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Β. ΕΛΛΑΔΑΣ:

Τσιμισκή 54, 546 23 Θεσσαλονίκη
ΤΗΛ.: (031) 263.025, 261.221, 269.627-9
FAX: 274.322

INTERNATIONAL LIFE

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

επένδυση

στον

άνθρωπο

Είστε σίγουροι ότι πλησιάζετε σωστά τους ανθρώπους;



ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

■ Στην προσέγγιση, η μεγάλη αξία είναι το ότι, έχοντας αποστηθεί μια τυποποιημένη παραλλαγή, μπορούμε να τη χρησιμοποιήσουμε σε όλες τις προσεγγίσεις που ταιριάζει. Το κλειδί αυτής της έννοιας είναι η ιδέα περισσότερο παρά οι ακριβείς λέξεις που θα χρησιμοποιηθούν. Οι φράσεις της τυποποιημένης προσέγγισης που αναφέρονται σε αυτό το περιοδικό χρησιμοποιούνται από πολλούς ασφαλιστές σήμερα. Ο μοναδικός σκοπός τους είναι να κερδίσουμε μια ευκαιρία ακούσματος.

1. Άμεση προσέγγιση

«(Όνομα υποψηφίου), λέγομαι (Ασφαλιστής) και συνεργάζομαι με την (Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής). Δεν γνωρίζω αυτή τη στιγμή αν οι υπηρεσίες που προσφέρω σαν ασφαλιστής θα είναι χρήσιμες σε σας. Σίγουρα όμως ξέρω ότι έχουν αποδειχθεί πολύ χρήσιμες σε άλλους ανθρώπους στην ίδια κατάσταση με σας και νομίζω ότι μπορούν να φανούν χρήσιμες και σε σας. Αυτό μπορείτε να το αποφασίσετε πολύ γρήγορα απαντώντας σε τρεις απλές ερωτήσεις. Δεν το βρίσκετε λογικό;»

2. Προσέγγιση μέσω κοινού φίλου

«(Όνομα υποψηφίου), λέγομαι (Ασφαλιστής) και συνεργάζομαι με την (Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής). Ο (Όνομα φίλου) είναι ένας κοινός μας φίλος. Ακούγοντας να αναφέρει το όνομά σας σε πολλές περιπτώσεις, του είπα ότι θα ήθελα να σας συναντήσω και μου επέτρεψε να χρησιμοποιήσω το όνομά του με το ίδιο πνεύμα σαν να

μας συνέστηνε ο ίδιος αν είχαμε συναντηθεί στο δρόμο τυχαία. Δεν γνωρίζω αυτή τη στιγμή αν οι υπηρεσίες που προσφέρω σαν ασφαλιστής θα είναι χρήσιμες σε σας. Σίγουρα όμως ξέρω ότι έχουν αποδειχθεί πολύ χρήσιμες σε άλλους ανθρώπους στην ίδια κατάσταση με σας και νομίζω ότι μπορούν να φανούν χρήσιμες και σε σας. Αυτό μπορείτε να το αποφασίσετε πολύ γρήγορα απαντώντας σε τρεις απλές ερωτήσεις. Δεν το βρίσκετε λογικό;

3. Προσέγγιση με γραπτή σύσταση

«(Όνομα υποψηφίου), λέγομαι (Ασφαλιστής) και συνεργάζομαι με την (Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής). Για να συστηθώ σε σας, σας φέρνω αυτήν την κάρτα από τον κοινό μας φίλο (Όνομα φίλου). Σας ενημερώνω ότι δεν ήταν ιδέα του (Όνομα φίλου) να έρθω να σας δω. Του είπα ότι εγώ θα ήθελα να σας συναντήσω και έτσι μου έδωσε αυτήν την κάρτα με το ίδιο πνεύμα σαν να μας συνέστηνε ο ίδιος αν είχαμε συναντηθεί στο δρόμο τυχαία. Δεν γνωρίζω αυτή τη στιγμή αν οι υπηρεσίες που προσφέρω σαν ασφαλιστής θα είναι χρήσιμες σε σας. Σίγουρα όμως ξέρω ότι έχουν αποδειχθεί πολύ χρήσιμες σε άλλους ανθρώπους στην ίδια κατάσταση με σας και νομίζω ότι μπορούν να φανούν χρήσιμες και σε σας. Αυτό μπορείτε να το αποφασίσετε πολύ γρήγορα απαντώντας σε τρεις απλές ερωτήσεις. Δεν το βρίσκετε λογικό;»

Αυτές είναι τρεις τυπικές καταστάσεις με τις οποίες μπορούν να γίνουν προσεγγίσεις. Η φρασεολογία είναι σχεδόν όμοια εκτός από την αυτοσύσταση του ασφαλιστή σαν φίλος του... Ήδη είναι φανερό η ευκολία της χρήσης μια τυποποιημένης προσέγγισης, η οποία ταιριάζει σε πολλές περιπτώσεις. Η ομιλία είναι σύντομη, αλλά οι περισσότεροι τη βρίσκουν ικανοποιητική για τις περισσότερες περιπτώσεις. Υποβοηθάει το διάλογο με τη χρήση των τριών ερωτήσεων, οι οποίες οδηγούν στην κατάλληλη παρουσίαση. Στις περισσότερες περιπτώσεις είναι το ίδιο κατάλληλες είτε πρόκειται για ένα μικρό πακέτο καλύψεων είτε για ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα. Δεν περιέχουν κανένα τέχνασμα ή πρόφαση.

Ένα από τα πλέον βασικά χαρακτηριστικά αυτών των τύπων προσέγγισης είναι η εύκολη προσαρμογή σε μια προσωπική συνάντηση ή σε τηλεφωνική επαφή. Από τη στιγμή που είναι σχεδιασμένοι απλά για να κλείσουν

με μια συνέντευξη μπορούν να χρησιμοποιηθούν με οποιοδήποτε μέσο επικοινωνίας (τηλέφωνο ή προσωπική παρουσία).

Άρνηση μιας συνέντευξης

Είναι πολύ πιθανό ο ασφαλιστής να βρεθεί αντιμέτωπος με μια άρνηση. Αυτή η άρνηση μπορεί να μην είναι άρνηση αγοράς ασφάλειας ζωής. Μπορεί πιθανότατα να είναι άρνηση της συνέντευξης και μπορεί να εντάσσεται σε μια από τις παρακάτω στερεότυπες κατηγορίες: «Ήδη αξίζω περισσότερο νεκρός παρά ζωντανός» ή «Έχω κάποιο συγγενή ασφαλιστή» ή «Αγόρασα πρόσφατα ασφάλεια ζωής» ή «Δεν σκέπτομαι να αγοράσω ασφάλεια ζωής αυτή τη στιγμή».

Ένα άτομο σπάνια σκέφτεται να αγοράσει ασφάλεια ζωής πριν φθάσει στο σημείο να το σκεφθεί σοβαρά και αυτό συνήθως συμβαίνει όταν κλειστεί μια συνέντευξη. Είναι απαραίτητο λοιπόν να πουλήσουμε τη συνέντευξη και κάθε αντίρρηση, είτε είναι πραγματική είτε φανταστική, πρέπει να αντιμετωπιστεί. Δεν είναι σκοπός αυτού του βιβλίου να ασχοληθεί με αντιρρήσεις και απαντήσεις, αλλά παρακάτω περιγράφεται ένας τύπος απάντησης που είναι κατάλληλος γι' αυτό το σημείο: «(Όνομα υποψηφίου), λέτε ότι δεν σκέφτεστε να αγοράσετε ασφάλεια ζωής αυτή τη στιγμή. Το καταλαβαίνω απόλυτα. Σε περίπτωση μάλιστα που μου λέγατε ότι το σκέφτεστε, θα ήταν έκπληξη για μένα.

Αλλά, όπως ακούσατε, εγώ δεν έκανα καμία νύξη για να σας πουλήσω ασφάλεια ζωής. Είπα ότι δεν γνωρίζω αν οι υπηρεσίες μου σαν ασφαλιστής μπορούν να σας φανούν χρήσιμες. Απλά ότι ξέρω ότι έχουν πράγματι αποδειχτεί χρήσιμες σε άλλους ανθρώπους και σκέφτηκα ότι ίσως να ήταν και σε σας. Θα πάρει μόνο μια στιγμή από το χρόνο σας για να αποφασίσετε αν η ιδέα μου μπορεί να σας φανεί χρήσιμη. Για να σας βοηθήσω να πάρετε την απόφαση, θα ήθελα να σας κάνω τρεις ερωτήσεις. Μπορώ να το κάνω;»

ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕ ΕΝΑΛΛΑΓΕΣ

Έχοντας ανοίξει τη συζήτηση και αφού έχουμε τη συγκατάθεση του υποψηφίου για να κάνουμε τις τρεις ερωτήσεις, δεν έχουμε ακόμη κλείσει την συνέντευξη. Είμαστε ακόμη στο στάδιο της προσέγγισης. Ο υποψήφιος δεν έχει ακόμη πει το «ναι»

στο να ακούσει την παρουσίαση, απλά είναι πρόθυμος να ακούσει. Σε αυτό ακριβώς το σημείο η τυποποιημένη διαδικασία, και όχι οι ακριβείς λέξεις, βοηθάει τον ασφαλιστή. Πρέπει να γίνουν ερωτήσεις που θα προκαλέσουν το ενδιαφέρον του υποψηφίου. Θα είναι αστειό να παρουσιάσουμε ένα πρόγραμμα σπουδών σε ένα ζευγάρι χωρίς παιδιά ή να μιλήσουμε για συνταξιοδοτικό πρόγραμμα σε ανθρώπους με μεγάλη εισοδήματα από πολλές και διαφορετικές πηγές, εκτός της εργασίας του. Εδώ βλέπουμε την αναγκαιότητα της αξιολόγησης των υποψηφίων πριν τους πλησιάσουμε. Είναι φανερό ότι μπορεί να γίνει πολύ καλύτερη δουλειά όταν η προσέγγιση κατευθύνεται αμέσως στις ανάγκες κάθε μεμονωμένου υποψηφίου. Με σκοπό να εκθέσουμε τη μεγάλη ποικιλία των παρουσιάσεων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν, αναφέρουμε εδώ μερικές ομάδες ερωτήσεων. Είναι ολοφάνερο ότι όλες ταιριάζουν σε κάθε πλαίσιο και ακολουθούν μια βασική αρχή. Είναι όλες ερωτήσεις ίδιου τύπου αν και χρησιμοποιούνται διαφορετικές λέξεις.

Ο αριθμός των ερωτήσεων επίσης μπορεί να μην είναι δεδομένος και αυτό εξαρτάται από το πόσες χρειάζονται για να πετύχουμε το σκοπό μας. Γι' αυτό είναι προτιμότερο να λέμε στην αρχή: «Μπορείτε να αποφασίσετε πολύ γρήγορα απαντώντας σε δύο-τρεις ερωτήσεις. Δεν το βρίσκετε λογικό;»

Κοινωνική ασφάλιση

«Υποθέτω ότι, όπως οι περισσότεροι άνθρωποι, πληρώνετε εισφορές για κάποιο ταμείο κοινωνικής ασφάλισης. Σωστά; Επίσης υποθέτω ότι όπως οι περισσότεροι με τους οποίους συζητώ, ποτέ δεν είχατε τον χρόνο να γνωρίσετε τις παροχές που έχετε από το ταμείο σας, εσείς και η οικογένειά σας. Σωστά; Από τη στιγμή λοιπόν που πληρώνετε εισφορές και δεν έχετε βρει το χρόνο να μάθετε τι σας προσφέρει το ταμείο σας, πιστεύω ότι ενδιαφέρεστε για δύο πράγματα: Πρώτον, για το τι παροχές έχετε εσείς και οι οικογένειά σας από το ταμείο σας, και, δεύτερον, κάτω από ποιες συνθήκες εσείς και η οικογένειά σας δεν καλύπτεστε καθόλου. Θα θέλατε να τα γνωρίζετε αυτά, έτσι δεν είναι κ. (Όνομα υποψηφίου);»

ΠΕΝΤΕ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΑΣ

Τα αντιβιοτικά... της ύφεσης

Δώστε χρώμα στα προϊόντα που πουλάτε

“Μιλούν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» τέσσερις επιτυχημένοι managers της ελληνικής αγοράς για τις δυσκολίες αλλά και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στις πωλήσεις την περίοδο αυτή”

Είμαστε σε μια εποχή που συμβαίνουν όλα. Οι δυσκολίες που παρουσιάζονται στην ασφαλιστική αγορά είναι γνωστές, αφού βρισκόμαστε σε μια περίοδο ύφεσης. Τα οικονομικά μεγέθη συρρικνώνονται, με ελάχιστες εξαιρέσεις, οι πωλήσεις γίνονται δύσκαμπτες, ακόμη και μεγάλες εταιρίες του χώρου μαζεύουν και επαναπροσδιορίζουν τις δυνάμεις τους. Βέβαια, αυτό δεν είναι ένα εγγώριο φαινόμενο αλλά σχετίζεται προφανώς με την ευρύτερη διεθνή κατάσταση.

Αυτή είναι η μία πλευρά των γεγονότων με δύο λόγια. Απ' την άλλη βρίσκονται οι άνθρωποι της αγοράς, αυτοί που εργάζονται στην ασφάλιση και που αγωνιούν για το επάγγελμά τους. Αν και αναγνωρίζουν το δυσχερές κλίμα εντούτοις είναι αισιόδοξοι και θετικοί στις εξελίξεις. Δηλώνουν πως το αρνητικό κλίμα είναι αντιμετωπίσιμο, με προσεκτικές και διερευνητικές κινήσεις και προσωρινό. Μέσα από μια σειρά «μέτρων» επιδιώκουν την ενίσχυση των πωλήσεών τους, αναζητούν τις ευκαιρίες και τις χρησιμοποιούν, αφουγκράζονται και ερευνούν τα αιτήματα της αγοράς. Παράλληλα, η διαρκής ανοιχτή συζήτηση για την πορεία του ασφαλιστικού στη χώρα μας αναμένεται να ανοίξει νέους δρόμους και πεδία δράσης για τον κλάδο.

Είμαστε, λοιπόν, σε μια εποχή όπου μπορούν να συμβαίνουν όλα. Απ' τη μια η ύφεση της αγοράς με ό,τι αυτή συνεπάγεται και απ' την άλλη οι άνθρωποι της που βιώνουν την πραγματικότητα και αντιμετωπίζουν με θετικό τρόπο την πραγματικότητα βλέποντας ευκαιρίες και τρόπους αύξησης των πωλήσεων. Υπάρχει, βέβαια, και ο πελάτης που αντιμετωπίζει τις οικονομικές επιβαρύνσεις και που δεν έχει χρήματα για να επενδύσει. Μπροστά σ' αυτούς τους πελάτες βρίσκονται καθημερινά οι ασφαλιστές μας, οι οποίοι όμως, όπως δείχνει και το σχετικό θέμα που ακολουθεί, δηλώνουν έτοιμοι να αντεπεξέλθουν, στον... ιό της ύφεσης, χρησιμοποιώντας τα κατάλληλα αντιβιοτικά.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τις απόψεις τους πάνω στο ερωτηματολόγιο που τους απηύθυνε:

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Α) Ποια είναι τα μέτρα που πήρατε, καθώς και οι κατευθύνσεις που δώσατε προκειμένου να ενισχυθούν οι πωλήσεις σε μια εποχή που όλοι γνωρίζουμε τις δυσκολίες της;

Β) Υπάρχουν ευκαιρίες μέσα στην ύφεση της αγοράς και πώς τις αξιοποιείτε;

Γ) Ποιες είναι οι πρώτες 5 συμβουλές που θα δίνετε για μια επιτυχημένη πορεία στις πωλήσεις μέσα σε μια αρνητική συγκυρία;

ALICO AIG LIFE

Η διορατικότητα φέρνει τις ευκαιρίες

“Προσπαθούμε και βρίσκουμε διέξοδο στο αδιέξοδο. Ενθαρρύνω τους συνεργάτες μου να επεκτείνουν το όραμά τους όσον αφορά στο τι μπορούν να πετύχουν!”



Φώτης Γκαϊτατζής, διευθυντής υποκαταστήματος Alico AIG Life στη Βέροια

Οι άνθρωποι που θέλουν να είναι νικητές αναζητούν και βρίσκουν τις ευκαιρίες, επισημαίνει ο κ. Φώτης Γκαϊτατζής, ξεκαθαρίζοντας ότι η νοοτροπία αντιμετώπισης των πραγμάτων είναι αυτή που κάνει τη διαφορά. Ο διευθυντής υποκαταστήματος της Alico AIG Life στη Βέροια, που βραβεύτηκε ως πρώτος για το 2001, ρίχνει το «βάρος» της επιτυχίας στη θέληση για δουλειά, στην αυτοπειθαρχία, στη γνώση και στο ήθος. Μετά από 20 χρόνια δουλειάς ελπίζει για το μέλλον, ενώ μαζί με τους συνεργάτες του και μέσα από μια

συστηματική διαδικασία ανακαλύπτει και αξιοποιεί κάθε ευκαιρία.

1. Ο καθένας διοικεί μ' έναν προσωπικό τρόπο, ο οποίος περιέχει τα βασικά στοιχεία του χαρακτήρα του. Όμως δεν φαίνεται να υπάρχει άλλη συνταγή επιτυχίας από τη ΘΕΛΗΣΗ, την ΤΑΧΥΤΗΤΑ και την ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ στις διαρκώς μεταβαλλόμενες καταστάσεις. Αυτά τα μαθαίνει κανείς στην πράξη μέσα από τα λάθη του ή τα λάθη των άλλων. Αρκεί να έχει τα μάτια του ανοιχτά και να επεξεργάζεται όλα αυτά που συμβαίνουν γύρω του.

Από μόνη της αυτή η ικανότητα προσαρμογής δεν είναι ικανή για την επιτυχία. Χρειάζονται γνώσεις και αρχές. Οι εργασιακοί κανόνες αλλάζουν. Δεν αρκεί μόνο το πόσο έξυπνοι είμαστε ή πόση εκπαίδευση και πείρα διαθέτουμε. Έχει μεγάλη σημασία για μένα ο τρόπος με τον οποίο αντιμετωπίζουμε τόσο τον εαυτό μας όσο και τους άλλους. Αυτοί, λοιπόν, οι κανόνες ελάχιστα σχετίζονται με όσα μας έμαθαν στο σχολείο και θεωρούμε σημαντικά. Οι ακαδημαϊκές επιδόσεις λίγο έχουν να κάνουν με τα νέα μέτρα και σταθμά.

Στη ζωή μου γενικά – όχι μόνο επαγγελματικά – δεν περίμενα ώστε να μου συμβεί κάτι. Δεν προτίμησα να έχω μια ήσυχη ζωή. Αυτοί που περιμένουν στη ζωή θα πάρουν μόνο εκείνα που έχουν αφήσει αυτοί που δεν περιμένουν. Προκαλούσα τη ζωή εγώ ο ίδιος, αναλαμβάνοντας το οποιοδήποτε ρίσκο. Η όποια επιτυχία δεν είναι θέμα τύχης. Απαιτεί αρκετή προετοιμασία και ισχυρό χαρακτήρα. Απαιτεί ΘΥΣΙΕΣ και ΑΥΤΟΠΕΙΘΑΡΧΙΑ. Προτιμώ την πρόληψη από τη θεραπεία. Προσπαθώ να βλέπω λίγο πιο μακριά, πιο μπροστά από την εποχή μου, όσο αυτό είναι εφικτό και νομίζω ότι είναι.

Όλα αυτά τα χρόνια με αρκετή υπομονή και επιμονή, βοήθησα στο να εμφανιστούν στην αγορά ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ και ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΩΝ. Αυτή είναι η απάντησή μου. Δημιούργησα και προώθησα ένα όραμα: Ποσότητα μέσα από την ποιότητα. Τους έδωσα να καταλάβουν ότι το όραμα αυτό θα τους ωφελήσει. Διαπιστώνω ότι εμπνέονται από αυτό. Έχουμε ενισχυμένες πωλήσεις κάθε χρόνο. Μεγαλώνουμε τόσο οριζόντια όσο και κάθετα. Οι κατευθύνσεις είναι κατευθύνσεις αισιοδοξίας. Προσπαθούμε και βρίσκουμε διέξοδο στο αδιέξοδο. Ενθαρρύνω τους συνεργάτες μου να επεκτείνουν το όραμά τους όσον αφορά στο τι μπορούν να πετύχουν! Τους ενθαρρύνω να αντιληφθούν τις μεγαλύτερες δυνατότητες της ζωής τους και να ενεργήσουν ώστε να τις επιδιώξουν.

2. Δεν υπήρξαν ούτε και θα υπάρξουν ποτέ ιδεατές συνθήκες. Οι άνθρωποι που θέλουν να είναι νικητές αναζητούν τις ευκαιρίες. Ευκαιρίες υπήρξαν και θα υπάρχουν για όλους. Και όχι μόνο στη διάρκεια της ύφεσης που αναφέρετε. Δεν τις αντιλαμβάνονται όλοι, διότι ο καθένας βλέπει τα πράγματα από τη δική του οπτική γωνία. Πιστεύω ότι η διαφορά εντοπίζεται στο ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ. Συγκέντρωσα ανθρώπους γύρω μου που βλέπουν τα πράγματα όπως περίπου τα βλέπω κι εγώ. Δεν επιβάλλω μια συγκεκριμένη οπτική. Είναι και υπόθεση ΝΟΟΤΡΟΠΙΑΣ. Πιστεύω ότι η δουλειά μας παρέχει τη δυνατότητα για να δημιουργήσει κάποιος.

Όλα αυτά τα χρόνια μέχρι τώρα – ελπίζουμε και στο μέλλον – μέσα από συνεργασιακή διαδικασία αξιοποιούμε τις ευκαιρίες αυτές. Μυστικά δεν υπάρχουν. Υπάρχει πειθαρχία, αλληλοϋποστήριξη και αρμονικές σχέσεις.

3. Όσο ζω θα αισθάνομαι μαθητευόμενος. Θα τολμήσω να σας πω – μετά από 20 χρόνια στην αγορά – πώς αντιλαμβάνομαι εγώ τα πράγματα καθώς εργάζομαι στα «χαρακώματα»:

- 1. ΗΘΟΣ.** Χωρίς αυτό δεν πας πουθενά.
- 2. ΓΝΩΣΗ.** Πολύ εύκολα σήμερα γίνεται αντιληπτό εάν δεν την έχεις. Είναι ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ.
- 3. ΠΟΛΛΗ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΕΞΥΠΝΗ ΔΟΥΛΕΙΑ.**
- 4. ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ.**
- 5. ΦΙΛΟΔΟΣΙΑ.**

Σε όλα αυτά μπορούμε να προσθέσουμε και άλλα, όπως την πρωτοβουλία, την προσαρμοστικότητα, την πειθώ, την αφοσίωση

που πρέπει να έχει κάποιος προς τους πελάτες του, στην εταιρία του, στο υποκατάστημά του. Όταν αγωνίζεσαι για να πετύχεις, αγωνίζεσαι με αφοσίωση και ενθουσιασμό. Υπάρχει μεγάλη διαφορά ανάμεσα στο να αγωνίζεσαι για να κερδίσεις και στο να αγωνίζεσαι για να μη χάσεις. Αν καταφέραμε μέσα σε μια αρνητική συγκυρία να επιβραβευτούμε σαν υποκατάστημα είναι γιατί ανήκουμε στην πρώτη κατηγορία, αγωνιζόμαστε για ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΜΕ. Είμαστε πολύ αισιόδοξοι για τη συνέχεια. Αυτές είναι οι σκέψεις μας και οι αποφάσεις μας. Στοχεύουμε ψηλά. Είναι προϊόν της νοοτροπίας μας. Η νοοτροπία και η διάθεσή μας είναι αυτή που καθορίζει το «πεπρωμένο» μας.

GENERALI LIFE

Τα μηνύματα είναι θετικά

“Είμαστε επαγγελματίες ασφαλιστές και πρέπει να συνεχίσουμε να μεγαλουργούμε σ' αυτόν το χώρο που σεβόμαστε και μας σέβεται.”



Άννα Σαρρή, διευθύντρια ανάπτυξης γραφείου Generali Life στη Χίο

Το Αιγαίο είναι ένας μόνιμος προορισμός για όσους επιθυμούν να απολαύσουν τις ομορφιές της χώρας μας. Η κα Άννα Σαρρή είναι ιδιαίτερα τυχερή γιατί ζει και εργάζεται στη Χίο. Μαζί με τους συνεργάτες της δραστηριοποιείται στην ευρύτερη περιοχή του ΒΑ Αιγαίου παρουσιάζοντας ικανοποιητικά αποτελέσματα κερδίζοντας την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της. Το 2001 πέτυχε να αναδειχθεί ως η 1η Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου για την εταιρία της, την Generali Life.

Όπως όλοι οι άνθρωποι της αγοράς, παρακολουθεί τις εξελίξεις, αφουγκράζεται τις ανησυχίες, αγωνίζεται με συνέπεια για την πρόοδο του επαγγέλματός της. Πάνω απ' όλα όμως είναι αισιόδοξη για το μέλλον και πιστεύει ότι ευκαιρίες υπάρχουν για περαιτέρω άνοδο αρκεί να γίνεται σωστή προσέγγιση των αναγκών του πελάτη.

Η ίδια απολαμβάνει τους κόπους της σκληρής δουλειάς, ενώ όχι μόνο δεν φοβάται αλλά εύχεται να βρίσκεται μπροστά σε μεγάλους στόχους, δύσκολους και κουραστικούς.

1. Το να προλαμβάνει κάποιος είναι σίγουρα καλύτερο από το να χρειαστεί να θεραπεύει.

Πριν από 15 χρόνια πήρα, μαζί με τους συνεργάτες μου, κάποιες δύσκολες αλλά και γενναίες αποφάσεις, που μας δίνουν σήμερα τη δυνατότητα να απολαμβάνουμε, με ασφάλεια, καρπούς εμπιστοσύνης και να συνεχίζουμε να δραστηριοποιούμαστε με ικανοποιητικά αποτελέσματα στο χώρο του ΒΑ Αιγαίου όπου εργαζόμαστε (Χίο - Μυτιλήνη - Σάμο).

1) Αντιμετωπίζουμε τον ασφαλισμένο μας με σεβασμό, υπευθυνότητα και συνέπεια.

2) Ακούμε και αναλύουμε τις επιθυμίες των πελατών μας και οι λύσεις που προτείνουμε γίνονται πάντοτε με γνώμονα την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τους.

3) Η στρατηγική πώλησης που ακολουθούμε έχει ως κυρίαρχο

σημείο την ανταπόκριση στις ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών μας και όχι τις υποσχέσεις για κάποιες αποδόσεις. Έχουμε ενημερώσει τους πελάτες μας για το σκοπό και τις δυνατότητες των ασφαλιστικών προγραμμάτων που έχουν αγοράσει και έχουν μείνει ευχαριστημένοι εφόσον οι προσδοκίες τους συμβαδίζουν με τις παροχές των προγραμμάτων. Έτσι, έχουμε καταφέρει να κερδίσουμε ευχαριστημένους πελάτες, οι οποίοι, με τη λήξη των συμβολαίων τους κατά τα τελευταία 4-5 χρόνια, διαθέτουν όλο το ποσό ή μέρος αυτού για την αγορά νέου ασφαλιστικού ή αποταμιευτικού προγράμματος.

4) Διαφοροποιήσαμε από την υπόλοιπη αγορά δίνοντας έμφαση στην «ασφάλιση» των πελατών μας σε ένα περιβάλλον όπου πολλοί προχώρησαν σε ριψοκίνδυνες κινήσεις. Οι εξελίξεις που ακολούθησαν δικαίωσαν την απόφασή μας αυτή.

5) Σεβαστήκαμε και σεβόμαστε τον ανταγωνισμό κρατώντας χαμηλούς τόνους ακόμα και σε περιπτώσεις που αυτός είναι αθέμιτος.

6) Δημιουργήσαμε δικλίδες ασφαλείας μέσα στα γραφεία μας ώστε να διασφαλίζεται η προσεκτική επιλογή και διατήρηση των ανθρώπων που εκπροσωπούν το θεσμό και την ευκαιρία.

2. Τα μηνύματα που προέρχονται από οποιοδήποτε φορέα σε ελληνικό, ευρωπαϊκό, αλλά και παγκόσμιο επίπεδο μόνο ευκαιρίες μπορούν να δώσουν για τους ανθρώπους που εργάζονται στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ας σκεφτούμε:

- Μείωση επιτοκίων
 - Προβλήματα ασφαλιστικού συστήματος σε Ελλάδα και Ευρώπη
 - Ανασφάλεια σε οικονομικό επίπεδο (χρηματιστήριο, ανεργία κ.λπ.)
 - Ανασφάλεια σε κοινωνικό επίπεδο (π.χ. τρομοκρατία)
- Σήμερα σε όλο τον κόσμο παίρνονται αποφάσεις που διευκολύνουν τις δικές μας δραστηριότητες. Ας θυμηθούμε ότι στα κινέζικα η λέξη κρίση, εάν διαβαστεί με άλλο τρόπο, σημαίνει και ευκαιρία, φτάνει εμείς να παραμείνουμε ασφαλιστές και να είμαστε ικανοί να εντοπίζουμε ασφαλιστικές ανάγκες, αφού και σήμερα υπάρχουν πολλές.

3. Μία ειδοποιός διαφορά ανάμεσα σε εμάς και άλλες εταιρίες είναι ότι δεν μας αρέσει να δίνουμε συμβουλές. Συνεργαζόμαστε με τον κόσμο, ακούμε τις απόψεις του, συζητάμε. Στην προκειμένη περίπτωση θα προτιμούσα να δώσω κάποιες ευχές σε όσους εργάζονται στο χώρο μας και θεωρούν τον εαυτό τους ασφαλιστή.

- Εύχομαι, λοιπόν, σε όλους μας να βρεθούμε μπροστά σε μεγάλους στόχους, δύσκολους, κουραστικούς, επίπονους στόχους και σε προσωπικό και σε επαγγελματικό επίπεδο (και δεν βρεθούν τέτοιοι στόχοι να τους δημιουργήσουμε εμείς).
- Εύχομαι τους περισσότερους από αυτούς τους στόχους να τους φέρουμε εις πέρας με επιτυχία (όχι όλους αφού και από τις αποτυχίες μαθαίνουμε).
- Εύχομαι επίσης σε κάποιους από τους επιτυγχόντες στόχους να υπάρχει υπέρβαση.
- Ακόμα εύχομαι να είμαστε όλοι υγιείς και να καταφέρουμε να εξοικονομήσουμε κάποιο ελεύθερο χρόνο ώστε να απολαύσουμε τους καρπούς της υπέρβασης.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να θυμίσω σε όλους μας ότι είμαστε επαγγελματίες ασφαλιστές και πρέπει να συνεχίσουμε να μεγαλουργούμε σ' αυτόν τον χώρο που σεβόμαστε και μας σέβεται.

N-N

Οι ευκαιρίες... μόνο για τους επαγγελματίες

“Η δουλειά φέρνει και την επιτυχία. Χρειάζεται, λοιπόν, αυξημένη αντοχή γιατί οι ρυθμοί μας είναι ρυθμοί «εργοστασίου»”



Σοφία Ρασιότου, διευθύντρια Υποκαταστήματος N-N στη Γλυφάδα

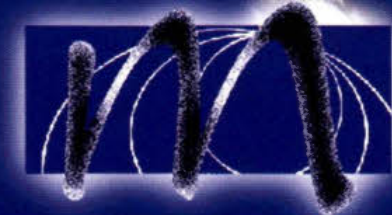
Με έναν συνδυασμό επιλογών και δραστηριοτήτων η κυρία Σοφία Ρασιότου, διευθύντρια υποκαταστήματος της N-N στη Γλυφάδα, κατευθύνει τους συνεργάτες της σε μια εποχή που οι δυσκολίες είναι αντιληπτές απ' όλους. «Υπάρχουν ευκαιρίες» υποστηρίζει, αλλά αυτές είναι μόνο για τους επαγγελματίες. Ιδιαίτερα αυστηρή απέναντι στους αλεξιπτωτιστές του χώρου, δίνει μεγάλη σημασία στην κατάρτιση και την ειδίκευση. Παράλληλα, όμως, τονίζει ότι η σκληρή και πολύωρη εργασία είναι αναγκαία καθώς ο ανταγωνισμός εί-

ναι μεγάλος και τα προϊόντα πολλά.

1. Τα μέτρα και οι κατευθύνσεις που δίνουμε, όχι μόνο σε δύσκολες εποχές αλλά σε μια γενικότερη φιλοσοφία είναι διευρυμένα και αφορούν σε πολλούς τομείς. Πρώτα πρώτα η επιλεκτική στρατολόγηση με αυστηρά κριτήρια. Η συνεχής εκπαίδευση, προκειμένου να δημιουργήσουμε ικανά στελέχη είναι επίσης βασικός στόχος μας. Παράλληλα, πρωταρχική επιδίωξή μας είναι η όσο το δυνατόν αρτιότερη οργάνωση σ' όλους τους τομείς. Απ' την άλλη πλευρά, σημαντικό ρόλο παίζει η «ζωντανή» σχέση που δημιουργούμε μεταξύ μας, με την ενίσχυση δηλαδή ενός ομαδικού κλίματος, ενός κλίματος χαράς, θα έλεγα, στο υποκατάστημά μας. Επίσης, ενθαρρύνουμε τους συνεργάτες μας να πιστεύουν στον εαυτό τους. Αυτό γίνεται με την προώθηση τους cross selling δηλαδή της πώλησης όλων των προϊόντων και ειδικότερα αυτών στα οποία ο συνεργάτης είναι καλός και έχει επιτυχία. Επίσης διατηρούμε το καλό επίπεδο service. Αυτή η διαδικασία είναι ιδιαίτερα σημαντική γιατί όταν προσφέρεις service στον πελάτη βρίσκεσαι σε επαφή με τον πελάτη. Αυτό σημαίνει ότι ερευνάς τις ανάγκες του, οι οποίες συνεχώς ανανεώνονται συνεπώς ανακαλύπτεις και τις νέες ευκαιρίες δραστηριοποίησης που παρουσιάζονται.

Όπως καταλαβαίνουμε, όλα αυτά δεν χρειάζεται να ενεργοποιούνται μόνο σε περιπτώσεις ύφεσης αλλά να αποτελούν μια γενικότερη φιλοσοφία την οποία εμείς υπηρετούμε σε όλες τις... «εποχές». Τέλος, θα ήθελα να επισημάνω και τη σκληρή και πολύωρη εργασία που απαιτείται. Όπως όλοι γνωρίζουμε, ο ανταγωνισμός είναι αυξημένος και τα προϊόντα πολλά άρα πρέπει και εμείς να προσπαθούμε περισσότερο και πολλές φορές να ξεχνάμε ακόμη και το σπίτι μας.

2. Υπάρχουν ευκαιρίες ακόμη και μέσα σε μια περίοδο ύφεσης της αγοράς. Χρειάζεται όμως φαντασία και αντίληψη ώστε να αναγνωριστούν και να αξιοποιηθούν κατάλληλα. Πρέπει κανείς να αναγνωρίζει ποιες είναι οι υγιείς περιπτώσεις για την αγορά αυτή την περίοδο. Για παράδειγμα, να εντοπίζει αν η ασφάλιση κατοικίας ή οι φόροι κληρονομιάς ή οτιδήποτε άλλο είναι σε προτεραιότητα στο πεδίο δράσης μας. Όλα αυτά όμως προϋποθέτουν γνώση και επαφή με ειδικούς ανθρώπους που θα μας τη μεταδώσουν. Συνεπώς, ευκαιρίες μέσα σε



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.

περιόδους ύφεσης υπάρχουν, αλλά μόνο για τους επαγγελματίες, δηλαδή τους ειδικευμένους και καταρτισμένους ανθρώπους του χώρου μας. Είναι σαφές ότι ο αλεξιπτωτιστής δεν μένει στη δουλειά αυτή.

3. Θα μπορούσα να δώσω αρκετές συμβουλές με άξονα βέβαια πάντα τη δική μου πείρα και το πώς εγώ αντιλαμβάνομαι τα πράγματα. Πιστεύω, λοιπόν, ότι μεταξύ αυτών θα ήταν σωστό να συμπεριλάβουμε πρώτα απ' όλα την πολλή δουλειά. Η δουλειά φέρνει και την επιτυχία. Χρειάζεται, λοιπόν, αυξημένη αντοχή γιατί οι ρυθμοί μας είναι ρυθμοί εργοστασίου.

Παράλληλα, χρειάζεται συνέπεια και πειθαρχία γιατί κανείς δεν μπορεί να λειτουργεί σαν... κομάντος. Επίσης, αναγκαία είναι και η φαντασία του ίδιου του ασφαλιστή. Εμείς δίνουμε το περίγραμμα της εργασίας, την σπονδυλική στήλη αλλά ο ασφαλιστής πρέπει να πάει και παραπέρα, να ψάξει, να προτείνει, να υλοποιήσει.

Επιπλέον, επιδίωξη του θα πρέπει να είναι η τοποθέτησή του απέναντι σε σαφείς στόχους, δηλαδή, να ξέρει πού πάει και τι θέλει να πετύχει. Τέλος, βασική προϋπόθεση για πετυχημένες πωλήσεις, κι ως σταθούμε σ' αυτό, είναι η δυνατότητα προσαρμογής στο κλίμα μιας ομάδας, της δικής μας ομάδας.

INTERSalONIKA

Οι ευκαιρίες... δημιουργούνται

“Όταν εντοπιστούν οι ευκαιρίες, η αξιοποίησή τους μπορεί να επιτευχθεί με άμεσες αποτελεσματικές κινήσεις στην επιχειρηματική σκακιέρα σωστά συνδυασμένες.”



Δημήτρης Γιαννιώτης, περιφερειακός διευθυντής της Intersalonika

Ο Δημήτρης Γιαννιώτης έχει την ευθύνη της Περιφερειακής Διεύθυνσης Αθηνών και για το 2001 ήταν ο βραβευμένος ως 1ος Περιφερειακός Διευθυντής της Intersalonika. Συμμετέχοντας στο σχετικό θέμα του περιοδικού μας παρουσιάζεται ιδιαίτερα αισιόδοξος και υπερθεματίζει στον τρόπο δράσης – στο χώρο των πωλήσεων – που εφαρμόζει η εταιρία του. Βασική κατεύθυνση που δόθηκε ήταν η προσωπική πώληση, ενώ και ο ίδιος τονίζει ότι ευκαιρίες εμπορικού ενδιαφέροντος υπάρχουν ακόμα και σε περιόδους οικονομικής ύφεσης στις οποίες εκτός από το να τις αναζητήσει κανείς μπορεί και να τις προκαλέσει.

(Απαντήσεις)

1. Τα μέτρα που πήραμε και οι κατευθύνσεις που δώσαμε στην Περιφερειακή Δ/ση Αθηνών είναι η στόχευση στην προσωπική πώληση καθώς και η ανάπτυξη ενός νέου πλάνου πωλήσεων για τον όμιλό μας. Οι λόγοι του μας οδήγησαν στην προώθηση της προσωπικής πώλησης είναι οι εξής:

- η προσωπική πώληση είναι ευέλικτη
- ελαχιστοποιεί το χαμένο χρόνο
- φέρνει πωλήσεις
- είναι μία από τις βασικότερες λειτουργίες του marketing

• οι πωλήσεις είναι πολύμορφη και πολύπλοκη διαδικασία με πολλές απαιτήσεις και μεγάλη προσπάθεια εκ μέρους «όλων» όσων «πουλάνε»

• στη σύγχρονη επιχείρηση όλοι πρέπει να «πουλάνε»

• κάθε άτομο που εργάζεται στην επιχείρηση δίνει την εικόνα της εταιρείας προς τα έξω

• κάθε καταναλωτής είναι μελλοντικός πελάτης

• δουλεύουμε ως ομάδα για την επιτυχία των πωλήσεων

Σε ό,τι αφορά στο νέο πλάνο πωλήσεων, το επιλέξαμε για να διαφοροποιηθούμε απ' τις απαρχαιωμένες μεθόδους. Συγκεκριμένα, αν ο παλιός τρόπος πώλησης επιχειρούσε τα εξής:

- επιθετική πώληση (να πουλήσουμε αδιαφορώντας για τις ανάγκες του πελάτη)
- ομιλητική πώληση (οι πωλητές μιλούσαν πολύ)
- εφάπαξ πώληση (πωλήσεις χωρίς δημιουργία σχέσεων - service)
- ποσοτικές πωλήσεις (πώληση προϊόντων με ενδιαφέρον για όγκο πωλήσεων)
- με το νέο πλάνο ανάπτυξης πωλήσεων της εταιρείας επιχειρούμε συγκριτικά με τα παραπάνω τα εξής:
- ενημερωτική πώληση (πώληση πληροφορώντας τον πελάτη βάσει των αναγκών του)
- ερωτηματική πώληση (οι πωλητές ρωτάνε πολύ)
- μακροχρόνιες σχέσεις (ενδιαφέρον για τον πελάτη μετά την πώληση)
- πουλάμε ωφέλειες (πουλάμε τα περιεχόμενα πλεονεκτήματα των προϊόντων μας προς αμοιβαίο όφελος)

2. Παντού και πάντα θα υπάρχουν «ευκαιρίες» εμπορικού ενδιαφέροντος ακόμα και σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. Η αξιοποίηση αυτών των ευκαιριών προϋποθέτει τον εντοπισμό τους και εδώ είναι η επιτυχία ενός manager που θα μπορεί να προβλέψει τις εξελίξεις ή ακόμα καλύτερα να τις προκαλεί. Όταν εντοπιστούν οι ευκαιρίες, η αξιοποίησή τους μπορεί να επιτευχθεί με άμεσες αποτελεσματικές κινήσεις στην επιχειρηματική σκακιέρα σωστά συνδυασμένες.

3. Για να πετύχεις σ' ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον και για να έχεις μια πετυχημένη πώληση ειδικά μέσα σε αρνητικές οικονομικά και πολιτικά συγκυρίες θα πρέπει να υλοποιήσεις τα παρακάτω 5 βήματα:

- Προετοιμασία πώλησης, που σημαίνει σαφείς στόχοι, αυτοπεποίθηση, επαγγελματισμός και αισιοδοξία.
- Γνώση πελάτη, που σημαίνει κατανόηση του ιστορικού του, των εργαλείων πώλησης, παροχή ποιοτικών - ποσοτικών πληροφοριών.
- Η πρώτη επαφή με τον πελάτη, που σημαίνει τα εξής:
 - οι σκέψεις μιλάνε πιο πολύ απ' αυτά που λέμε
 - λέξεις 30% + υπόλοιπα 70% = μήνυμα
 - αρμονία λέξεων και φυσικής συμπεριφοράς
 - επιδιώκουμε ο πελάτης να θέλει να ακούσει
 - επικέντρωση στις ανάγκες του
 - καλή διάθεση του πωλητή
- Χειρισμός αντιρρήσεων. Η αντίρρηση του πελάτη είναι σύμμαχος του πωλητή, αφού προκαλεί διάλογο. Δεν χρειάζεται να καμουφλάρει κανείς τις αντιρρήσεις, γιατί αν δεν αντιμετωπισθούν δεν γίνεται πώληση.
- Κλείσιμο πώλησης. (Πίεση για θετική απάντηση, προσδιορισμό συγκεκριμένων χρόνων, προθεσμίες προσφορών, ανανέωση του ραντεβού).

Λάμπρος Καραγεώργος

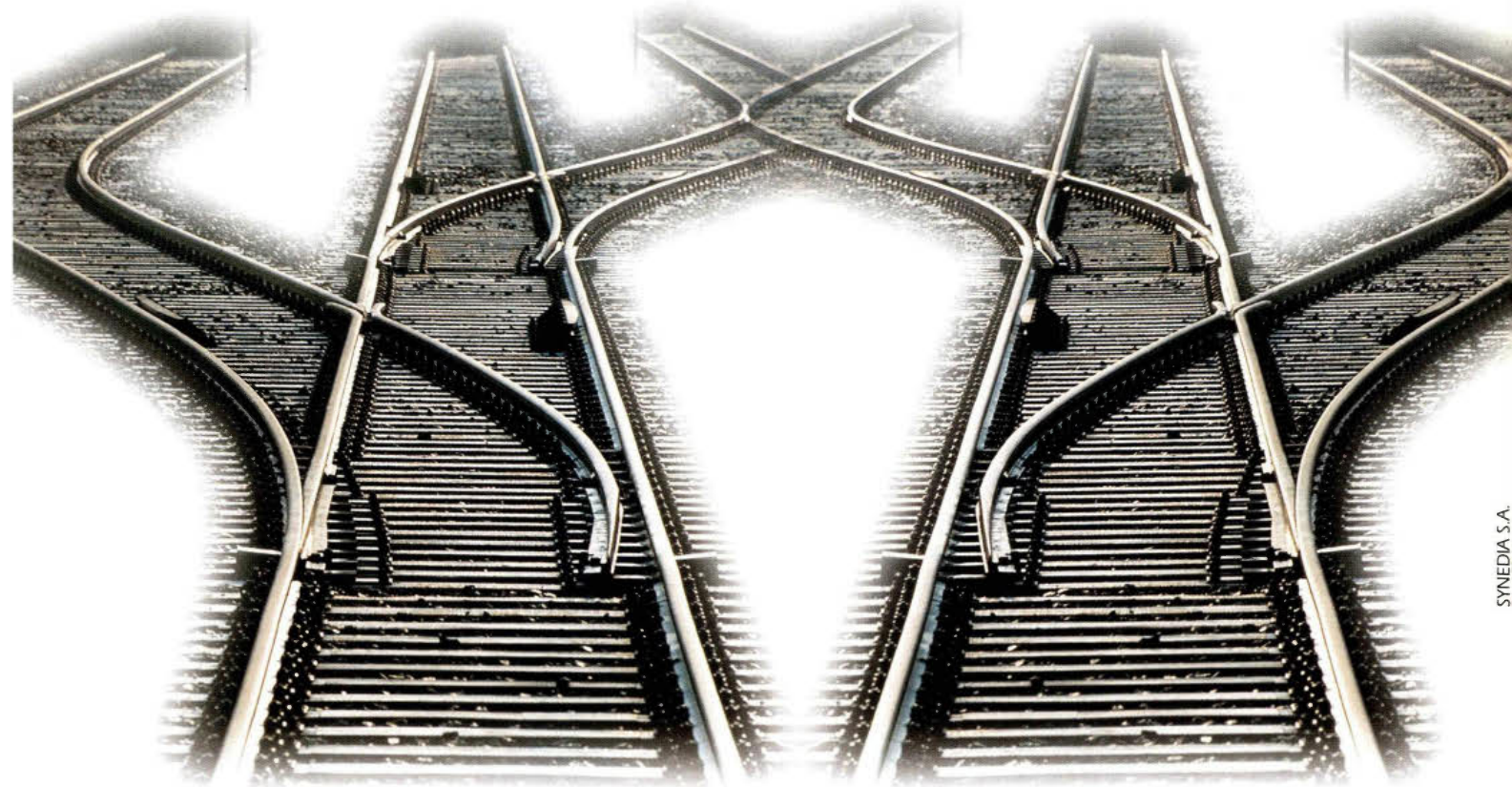
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Δύο

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΙΛΙΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ανοίγουν τους ορίζοντες των ασφαλιστικών σας επιλογών, με πολλές και συμφέρουσες δυνατότητες ασφάλισης.

Εξειδικευμένα, πρωτοποριακά προγράμματα για πλήρη κάλυψη της ζωής, της υγείας και της περιουσίας σας, σύγχρονα, αποδοτικά και ευέλικτα χρηματοοικονομικά / συνταξιοδοτικά πακέτα, εξασφαλίζουν μοναδική προστασία απέναντι σε κάθε κίνδυνο.

Έχετε να επιλέξετε! Οι δύο μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ σας παρέχουν χίλιες δύο ασφαλιστικές λύσεις και τη δυνατότητα να διαλέξετε αυτή που σας ταιριάζει.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟ ΤΟ 6ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ RICH CLUB ΣΤΑ ΤΡΙΚΑΛΑ

Ενωμένοι και δυνατοί προς την κορυφή!

Συνεχώς αυξανόμενη δυναμική παρουσιάζει το δίκτυο ασφαλιστών και πρακτόρων Rich Club που ιδρύθηκε από τον κ. Βασίλη Λιάγκα, κάτι που διαπιστώνεται από την πολύχρονη παρουσία του και τονίστηκε ιδιαίτερα κατά τις εργασίες του 6ου Πανελληνίου Συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε στα Τρίκαλα, παρόντος και του υφυπουργού Ανάπτυξης κ. Χρ. Θεοδώρου.

Τις εργασίες του συνεδρίου, το οποίο έλαβε χώρα στο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Τρικκαίων, κήρυξε ο αντιδήμαρχος κ.

Ευάγ. Γεωργολόπουλος, ο οποίος δήλωσε αρωγός στην προσπάθεια του Rich Club να προσφέρει στον τόπο, επιμένοντας να διατηρεί την έδρα του στα Τρίκαλα, στηρίζοντας την αποκεντρωμένη ιδέα. Σύντομη αναφορά στην πορεία του Rich Club έκανε ο πρόεδρος κ. **Βασ. Λιάγκας**, στην ομιλία του που είχε ως θέμα «Ο ρόλος του Rich Club στην ασφαλιστική αγορά».

«Η εμπειρία μας μεγάλωσε και το δίκτυό μας αποτελεί μία εξαιρετική πρόκληση για το μέλλον, με όραμα να μεγαλώσουμε την ασφαλιστική μας δύναμη», σημείωσε ο κ. Λιάγκας, κάνοντας ειδική αναφορά στο νέο εγχείρημα του Rich Club να μετατραπεί σε Ανώνυμη Εταιρεία.

Στη σημαντικότητα του ασφαλιστικού κλάδου στον χρηματοοικονομικό τομέα, αναφέρθηκε ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. **Χρ. Θεοδώρου**, στην εισήγηση του που είχε ως θέμα «Ο ρόλος των διαμεσολαβούντων στη ιδιωτική ασφάλιση».

Ο υφυπουργός μίλησε για τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που έχει η χώρα μας προκειμένου να αναπτύξει τον τομέα των υπηρεσιών, ενώ δεν παρέλειψε να αναφερθεί στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά, η οποία στηρίζεται, όπως είπε, κατά ένα μεγάλο μέρος, στον ασφαλιστικό τομέα, τον οποίο πρέπει να εμπιστευθούν οι κα-



Ο κ. Βασίλης Λιάγκας μιλώντας στην εκδήλωση του 6ου Πανελληνίου Συνεδρίου του Rich Club στα Τρίκαλα

ταναλωτές.

«Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς συμβάλλει μεταξύ άλλων στην ανάπτυξη της ευρωπαϊκής οικονομίας και κατά συνέπεια της εθνικής, ενώ οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποτελούν ένα σημαντικό τμήμα για τον τομέα των ασφαλειών», πρόσθεσε μεταξύ άλλων ο κ. Θεοδώρου. Να σημειωθεί ότι σημαντική ήταν και η εισήγηση από τη νομική σύμβουλο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. **Εύα Βαρουχάκη**, ενώ κατά τις εργασίες του

συνεδρίου απονεμήθηκαν βραβεία σε διακεκριμένους ασφαλιστές και επιθεωρητές του Δικτύου Rich Club, σε ειδικές τελετές που διοργανώθηκαν στο Πνευματικό Κέντρο και σε κέντρο της πόλης, όπου μάλιστα έγινε ειδικό αφιέρωμα στον αντιπρόεδρο και διευθύνονται σύμβουλο της D. **Uni Versa** κ. **Κάρολο Σαΐα** και απονεμήθηκαν ειδικά βραβεία σε επιτυγχόντες ΑΕΙ και ΤΕΙ της χώρας μας. Στις εργασίες του συνεδρίου παρευρέθησαν μεταξύ άλλων οι βουλευτές **κ.κ. Σκρέκας, Λέγκας,**



Μαγκούφης, Μάτης καθώς και πολλοί εκπρόσωποι της πολιτικής και επιχειρηματικής ζωής του τόπου, οι οποίοι γέμισαν την αίθουσα του Πνευματικού Κέντρου. Με το πέρας των εργασιών ακολούθησε διασκέδαση στο κέντρο «Μέγαρον». Ειδικότερα ο κ. Λιάγκας είπε στην έναρξη: Το δίκτυό μας, το RICH CLUB, πιστεύοντας στο θέμα της αποκέντρωσης, πεισματικά επιμένει στη διατήρηση των κεντρικών του γραφείων στα Τρίκαλα.

Υιοθέτησε και έκανε πραγματικότητα το σύνθημα «Η ΙΣΧΥΣ ΕΝ ΤΗ ΕΝΩΣΕΙ». Είναι αυτό το σύνθημα που, όπως αποδεικνύει καθημερινά η πραγματικότητα, ταιριάζει απόλυτα στο όραμα που ενσαρκώνουν και στους ανθρώπους που το στελεχώνουν. Ανθρώπους που έχουν τη διάθεση να επινοήσουν, να φανταστούν, να δημιουργήσουν, να προσφέρουν με επιστέγασμα όλων αυτών την άριστη επικοινωνία μεταξύ τους.

Το 2001 ήταν η καλύτερη παραγωγική χρονιά για το Δίκτυό μας, αφού καταφέραμε και ξεπεράσαμε και το 100% της παραγωγής του προηγούμενου έτους, κλείνοντας έτσι στα 6,2 δισ. καθαρά ασφάλιστρα σε αντίθεση με την υπόλοιπη αγορά, που η αύξηση κυμάνθηκε περίπου στο 20%. Όλοι οι δείκτες φανερώουν πως τα καταφέραμε.

Προσπαθούμε να καλύψουμε τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των πελατών μας, προσφέροντάς τους πάντα την ποιότητα υπηρεσιών που δικαιωματικά τους ανήκει. Και είναι πολλές οι καθημερινές ανάγκες, της αυτού εξοχότητας που λέγεται πελάτης μας, για τις οποίες εμείς καλούμαστε να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας. Γι' αυτό το δίκτυό μας, το Rich Club, όπως και το όνομά του φανερώνει, θα είναι το Club με τις πιο πλούσιες παροχές υπηρεσιών.

Ενδεικτικά θα μπορούσα να αναφέρω την καθιέρωση του σήματος του Rich Club στην πιστωτική κάρτα VISA της Γενικής Τράπεζας, την προώθηση νέων προϊόντων στους πελάτες μας, όπως η πιστοποίηση με ISO, η συνεργασία μας με το Metropolitan Hospital, τα Τουριστικά και τις Χρονομισθώσεις, επιτεύγματα που σηματοδοτούν ένα εντελώς νέο πρόσωπο για το δίκτυό μας. Θα τολμούσα να πω ότι όλοι μας προσέχουν. Και όλα αυτά παρά το μεγάλο «εξαθάρισμα» των συνεργατών, που συνεπάγεται απώλεια ανθρώπινου δυναμικού και χάσιμο παραγωγής. Όπως καταλαβαίνετε, το δίκτυό μας δεν αντιλαμβάνεται το σύνθημα «Η ΙΣΧΥΣ ΕΝ ΤΗ ΕΝΩΣΕΙ» μόνο ως ποσοτικό άθροισμα μελών, ατόμων και συνεργατών. Και αυτό, αλλά, ο κάθε συνεργάτης θεωρείται κυρίως, ως ποιοτική συνένωση των δυνάμεων όλων μας.

Το τόσο μεγάλο και πολυσυζητημένο δίκτυό μας αποτελεί μια εξαιρετικά ελκυστική πρόταση για το μέλλον:

- Παρέχει τη δυνατότητα στους συνεργάτες του να ελίσσονται στην αγορά και να συνεργάζονται με πολύ μεγάλες εταιρίες.
- Τα μέλη του Rich Club έχουν φωνή στις αποφάσεις της ασφαλιστικής αγοράς.
- Μεταξύ παρόμοιων σχημάτων, το δικό μας δίκτυο είναι το πλέον ισχυρό λόγω του μεγέθους του (το μεγαλύτερο στην Ελλάδα).
- Το Rich Club ακούει κάθε ανησυχία, την κάθε πρόταση την επεξεργάζεται, τη βιώνει, την αξιοποιεί.

Όραμά μας είναι να μεγιστοποιήσουμε την ασφαλιστική μας δύναμη μέσα από την ποικιλία και την ποιότητα των προϊόντων που θα προωθούμε για να συνεχίζουμε να παίζουμε πρωταγωνιστικό ρόλο. Είναι αναγκαίο το χαρτοφυλάκιό μας να ε-



RICH CLUB: ΒΡΑΒΕΙΑ 2001



μπλουτιστεί με νέα προϊόντα. Η παραδοσιακή τακτική της ασφάλισης αυτοκινήτων είναι μία πεπατημένη οδός, αναγκαία και χρήσιμη οπωσδήποτε, αλλά όχι και επαρκής για ένα δίκτυο με πρωτοποριακές και σύγχρονες προτάσεις. Η ανανέωση και ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου μας με τα νέα προϊόντα που ήδη το δίκτυο προωθεί θα πρέπει να μας προβληματίσει και να μας ενεργοποιήσει όλους μας.

Όλοι εσείς, όλοι εμείς, είμαστε επαγγελματίες που στηρίζουμε τις εταιρίες με τις οποίες συνεργαζόμαστε, τις καλύτερες που υπάρχουν στο χώρο. Το Rich Club στηρίζει, στηρίζει και θα στηρίζει την ελληνική ασφαλιστική αγορά, γιατί είναι ό,τι καλύτερο υπάρχει σ' αυτή σήμερα. Οφείλω, όμως, να αναγνωρίσω ότι και οι εταιρίες από την πλευρά τους προσβλέπουν με αισιοδοξία και εμπιστοσύνη σε μας, γιατί μας αναγνωρίζουν ως ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ σ' αυτό το χώρο.

Υπάρχουν και δυσκολίες. Όμως, παρά τις δυσκολίες, εμείς πρέπει να προχωρήσουμε και να ανοίγουμε δρόμους. Σ' αυτή τη λογική το Rich Club πρότεινε και προχώρησε στην εξής καινοτομία. Δηλαδή:

- Τη μετατροπή του Rich Club σε Α.Ε. Είναι ένα αποφασιστικό βήμα του δικτύου μας η απόφαση αυτή που βρίσκεται ήδη στη διαδικασία υλοποίησής της. Προσκαλούμε όλους σας να συμμετάσχετε στο εγχείρημα αυτό.

Κυρίες και κύριοι, Στη σημερινή εποχή, για τον άνθρωπο, που είναι βυθισμένος στις αναλύσεις του και δεμένος, κυριολεκτικά, στη μαγεία αλλά και στην ψυχρότητα του προσωπικού του υπολογιστή, που είναι απορροφημένος από τα βασανιστικά καθημερινά του προβλήματα και μην μπορώντας να δώσει

πειστική απάντηση στις ανασφάλειές του, υπάρχει ορατός ο κίνδυνος της απομόνωσης και της χαλάρωσης των κοινωνικών σχέσεων.

Αρκεί να σκεφτούμε ότι οι «πολιτισμένοι» άνθρωποι, σήμερα, περπατάμε πια για άσκηση, όχι για ανάγκη. Λένε πως ο άνθρωπος, ως λογικό ον, μπορεί να καθορίσει τη μοίρα του. Μπορεί όμως μόνος του; Μπορούμε να συσφίξουμε τις σχέσεις μας; Μπορούμε, επιτέλους, όλοι να χαμογελάσουμε;

Ο σύγχρονος άνθρωπος δεν μπορεί, δεν πρέπει να είναι ένας απομονωμένος και εσωστρεφής άνθρωπος. Πρέπει να ξανοίγεται και να αγγίζει και το διπλανό του. Να μορφώνεται, να εκπαιδεύεται, να εξειδικεύεται, διαρκώς να μαθαίνει και να εξελίσσεται. Άλλωστε, ο άνθρωπος – εμείς όλοι – είναι ο μόνος ζωντανός οργανισμός που διψά για αλλαγές και κατακτήσεις.

ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΠΙΟ ΠΕΡΑ, ΠΙΟ ΨΗΛΑ.

Ίσως μέσα από δοκιμασίες και δυσχέρειες. Σίγουρα, όμως, μέσα από την προσπάθεια, τη φαντασία, την τόλη και, προπάντων, τη διαρκή ενημέρωση και επιμόρφωση. Ο επόμενος αιώνας είναι εδώ. Τον διανύουμε. Είναι ο 21ος αιώνας. Κάντε μια νέα αρχή στη ζωή σας. Στοχεύστε πιο ψηλά. Ήρθατε σ' ένα διαφορετικό κόσμο, στον κόσμο του Rich Club. ΜΟΝΑΔΙΚΟ, ΞΕΧΩΡΙΣΤΟ, ΓΙΑ ΛΙΓΟΥΣ ΚΙ ΕΚΛΕΚΤΟΥΣ. Σ' έναν κόσμο πολυτέλειας και ΣΤΥΛ. ΤΟ ΑΞΙΖΕΤΕ.

Σας καλωσορίζω στο 6ο συνέδριο μας και πιστεύω ακράδαντα πως το δίκτυό μας, μέσα από το Συνέδριο αυτό, θα βγει ανανεωμένο και ενισχυμένο. Η ελεύθερη έκφραση της γνώμης όλων μας είναι εγγυηση γι' αυτό».

ΒΡΑΒΕΙΑ ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΩΝ

- 1ος Επιθεωρητής στον κλάδο Ζωής κ. Ευάγγελος Καντζούρης
- 2ος Επιθεωρητής στον κλάδο Ζωής κ. Μάρκος Κατσουλάκης
- 3ος Επιθεωρητής στον κλάδο Ζωής κ. Νίκος Αλεξανδρής
- 1ος Επιθεωρητής στον κλάδο Πυρός κ. Γιάννης Σταμάτης
- 2ος Επιθεωρητής στον κλάδο Πυρός κ. Νάσος Λιάγκας
- 3ος Επιθεωρητής στον κλάδο Πυρός κ. Έφη Σκούρα
- 1ος Επιθεωρητής στη Γενική Καρτών Visa κ. Νώντας Τσαουρδής
- 1ος Επιθεωρητής σε Αμοιβαία Κεφάλαια της Allianz κ. Μίλτος Βλάχος
- 1ος Επιθεωρητής σε Πωλήσεις ISO κ. Δημήτρης Παππάς
- 1ος Επιθεωρητής σε Σύνθεση Χαρτοφυλακίου κ. Νίκος Αλεξανδρής
- 1ος Επιθεωρητής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Τζένη Λιάγκα
- 2ος Επιθεωρητής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Γεώργιος Κούτσικος
- 3ος Επιθεωρητής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Νώντας Τσαουρδής
- 4ος Επιθεωρητής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Βασίλης Ζαφειρόπουλος
- 5ος Επιθεωρητής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Μάρκος Κατσουλάκης
- 1ος Επιθεωρητής στη D. UniVersa κ. Νώντας Τσαουρδής
- 1ος Επιθεωρητής στην Allianz κ. Τζένη Λιάγκα
- 1ος Επιθεωρητής στην Astra κ. Νώντας Τσαουρδής
- 1ος Επιθεωρητής στη Le Monde κ. Γεώργιος Κούτσικος
- 1ος Επιθεωρητής στη Metrolife κ. Νίκος Λημναίος
- 1ος Επιθεωρητής στην ΟΜΕΓΑ κ. Ευσταθία Τσάτση

ΒΡΑΒΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ - 2001

- 1ος Ασφαλιστής στον κλάδο Ζωής κ. Κων/νος Ιωσιφίδης
- 2ος Ασφαλιστής στον κλάδο Ζωής κ. Θεοδώρα Καντζούρη
- 3ος Ασφαλιστής στον κλάδο Ζωής κ. Μάρκος Κατσουλάκης
- 1ος Ασφαλιστής στον κλάδο Πυρός

- κ. Βασιλική Ρούσου
- 2ος Ασφαλιστής στον κλάδο Πυρός κ. Θεοδώρα Σταμάτη
- 3ος Ασφαλιστής στον κλάδο Πυρός κ. Ανδρέας Καραμάνης
- 1ος Ασφαλιστής στη Γενική Καρτών Visa κ. Ιωάννης Σταμάτης
- 1ος Ασφαλιστής στον Οδική Βοήθεια της Astra κ. Βάσω Γεωργίου
- 1ος Ασφαλιστής σε Σύνθεση Χαρτοφυλακίου κ. Θεοδώρα Σταμάτη
- 1ος Ασφαλιστής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Αθανάσιος Μαρίνος
- 2ος Ασφαλιστής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Νικόλαος Αχλαδιώτης
- 3ος Ασφαλιστής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Ηλίας Σκόνδρας
- 4ος Ασφαλιστής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Νώντας Τσαουρδής
- 5ος Ασφαλιστής σε Χαρτοφυλάκιο κ. Κων/να Σαββοπούλου
- 1ος Ασφαλιστής στη D. UniVersa κ. Νικόλαος Αχλαδιώτης
- 1ος Ασφαλιστής στην Allianz κ. Αριστείδης Ψαρουδάκης
- 1ος Ασφαλιστής στην Astra κ. Ηλίας Σκόνδρας
- 1ος Ασφαλιστής στη Le Monde κ. Γεώργιος Λούβαρης
- 1ος Ασφαλιστής στη Metrolife κ. Μαργαρίτα Δημητρίου
- 1ος Ασφαλιστής στην ΟΜΕΓΑ κ. Νικόλαος Μαραγκός
- 1ος Ασφαλιστής σε Πωλήσεις ISO κ. Κωνσταντίνος Φαλούτσος
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Μιχ. Αλαφοστεργίου
- κ. Κωνσταντίνος Αλαφοστεργίου
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ν. Αλεξανδρή
- κ. Χρυσόστομος Ρέλιας
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ν. Αχλαδιώτη
- κ. Σταματία Καμπισέλη
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Μ. Βλάχου
- κ. Νικόλαος Κάντας
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Σπ. Δαφνίη
- κ. Σπύρος Δαφνής
- 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Β. Ζαφειρόπουλου
- κ. Κωνσταντίνα Σαββοπούλου

28. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ευαγγελ. Καντζούρη
- κ. Ελένη Παυλίδου
29. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Χρ. Καρυπίδη
- κ. Χαράλαμπος Σαλβαράς
30. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Μ. Κατσουλάκη
- κ. Αδάμ Τζουρμπάκης
31. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Λ. Κουκόσια
- κ. Χρήστος Κοσκινάς
32. 1ος Ασφαλιστικής Επιθεώρησης Γ. Κουτρομπή
- κ. Μανώλης Μαρσέλος
33. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Γ. Κούτσικου
- κ. Γεώργιος Λούβαρης
34. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ν. Λημναίου
- κ. Δημήτριος Σιδηρόπουλος
35. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Τζ. Λιάγκα
- κ. Ηλίας Σκόνδρας
36. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Αθ. Μαρίνου
- κ. Αργυρώ Χαλαστάρα - Μπαρσάκη
37. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Δ. Παππά
- κ. Νικόλαος Σκαρμούτσος
38. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Μιχ. Σίσκα
- κ. Μαρία Τσιλιγιάννη
39. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ηλ. Σκανδάλη
- κ. Μπούκας Ευάγγελος
40. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ευστ. Σκούρα
- κ. Χρήστος Γαλανός
41. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Γ. Σταμάτη
- κ. Δημήτριος Ακουμιανάκης
42. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ν. Τσαουρδής
- κ. Χρήστος Ψύλιας
43. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Μ. Τσάτση
- κ. Παναγιώτης Αβραμίδης
44. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ευαγ. Τσαλούκα
- κ. Χρυσούλα Παππά
45. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Τ. Θέμου
- κ. Σπύρος Μπέκας
46. 1ος Ασφαλιστής Επιθεώρησης Ηλ. Κουτσόκερα
- κ. Πολύβιος Τσιουλής



Δράση



**Γράφει
ο Κλέαρχος
Πεφάνιος**

*Χάσε αυτή τη μέρα χασομερώντας
- το ίδιο θα γίνει και αύριο -
την επόμενη θα είσαι ακόμη πιο νωθρός.
Κάθε αναποφασιστικότητα φέρνει μαζί της την αναβολή
και οι μέρες χάνονται θρηνώντας τις χαμένες μέρες.
Θέλεις στα αλήθεια αυτό που θέλεις;
Άδραξε τούτη τη στιγμή.
Η τόλμη έχει μέσα της μεγαλοφυΐα, δύναμη και μαγεία.
Μόνο μπες στη δράση και το μυαλό θα ανάψει.
Ξεκίνα και το έργο θα ολοκληρωθεί.
Γιόχαν Βόλφγκανγκ φον Γκαίτε (1749 - 1832)
Απόσπασμα από τον Φάουστ*



Ο Γιόχαν Γκαίτε είναι παγκόσμια αναγνωρισμένος ως ένας από τους γίγαντες της δημιουργικότητας. Ασχολήθηκε με ένα ενεργητικά ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων. Κατάφερε να αποκτήσει κατά τη διάρκεια της ζωής του διεθνές κύρος ως δραματουργός, μυθιστοριογράφος, ποιητής, δημοσιογράφος, ζωγράφος, πολιτικός παιδαγωγός, και φιλόσοφος. Το έργο του αποτελείται από 133 ογκώδεις τόμους. Έγραψε περίφημα έργα πάνω σε μια τεράστια ποικιλία θεμάτων που έφτασε στο αποκορύφωμα του έργου της ζωής του με τον «Φάουστ», ένα από τα αριστουργήματα της σύγχρονης λογοτεχνίας. Το μήνυμά του Γκαίτε σήμερα, δεν βρίσκεται τόσο στο ογκώδες δημιουργικό του έργο, όσο στο τρόπο που έζησε. Έδειξε μια έντονη προθυμία να ζήσει μια γεμάτη και περιλαμπρή ζωή, να καταπιαστεί με μια ποικιλία επιδιώξεων και να επιτρέψει στην έκσταση να διαποτίσει κάθε του δραστηριότητα. Ο Γκαίτε ήταν ένας υπέροχα ζωντανός άνθρωπος με τεράστια δημιουργική ενέργεια, όπου εκείνο που τελικά κατάφερε ήταν να είναι γεμάτος όλες οι μέρες της ζωής του. Το μεγαλύτερο πρόβλημα του πωλητή είναι το πως θα είναι γεμάτος με ραντεβού οι μέρες του. Συνήθως ένας πωλητής επικεντρώνει την προσοχή του σε 3-4 ζεστές «περιπτώσεις», ευελπιστώντας μέσα από αυτές να φτάσει στον στόχο του. Ουσιαστικά έτσι θέλει χωρίς κόπο, χωρίς προσπάθεια να φτάσει στο αποτέλεσμα. Τις περισσότερες φορές το σχέδιο αποτυγχάνει, το αποτέλεσμα δεν έρχεται, ο πωλητής «πέφτει», και αδρανοποιείται. Περνάει μια περίοδο ακινησίας - αδράνειας -, συνειδητοποιώντας ότι πρέπει να ξεκινήσει ξανά από την αρχή. Όμως η αρχή - όπως κάθε αρχή - φαντάζει δύσκολη. Έτσι εφευρίσκει πάλι 3-4 «ζεστές περιπτώσεις» για να αποφύγει ουσιαστικά «τον πόνο» της αλλαγής και πάει λέγοντας. Έτσι δημιουργείται ένας κύκλος όπου 2,3 μήνες το χρόνο είναι καλά, και τους υπόλοιπους βουλιάζει μέσα στο άγχος, την ανασφάλεια, την αμφιβολία και τη μη παραγωγικότητα. Πολλές φορές και τους μήνες που έχει πάει καλά, πάλι δεν είναι ευχαριστημένος. Έχει φόβο και ανασφάλεια. Δεν το απολαμβάνει γιατί κατά βάθος ξέρει ότι δεν έλυσε το πρόβλημα αλλά το μετέθεσε για πιο κάτω. Η δράση είναι το πιο σημαντικό κεφάλαιο στη δουλειά μας. Κατ' αρχήν υπάρχει η σκέψη. Σκέφτομαι π.χ. ποιος θα είναι ο μηνιαίος μου στόχος. Τον δημιουργώ μέσα στο μυαλό μου και φτάνω στο σημείο να τον έχω ξεκάθαρο. Η διαδικασία της δημιουργίας αρχίζει με την σκέψη. Μετά τη σκέψη ακολουθεί ο λόγος. Τα λόγια είναι εκφρασμένες σκέψεις. Ο λόγος είναι πιο δυναμικός από τη σκέψη και επομένως

και πιο δημιουργικός. Ο πωλητής λοιπόν εκφράζει τον στόχο που είχε στο μυαλό του με λόγια. Δεσμεύεται έτσι δημόσια να κάνει τη σκέψη του πράξη. Πολλές φορές οι διαφωνίες στα meeting μεταξύ κάποιων πωλητών και του manager για το τι στόχο θα έχει το μήνα έχει να κάνει με αυτή «την άρνηση δέσμευσης» απέναντι στον εαυτό του. Να μετατρέψει δηλαδή τη σκέψη του σε λόγο. Μετά έρχεται η δράση. Η δράση είναι λόγια σε κίνηση. Τα λόγια είναι εκφρασμένες σκέψεις. Οι σκέψεις μας είναι διαμορφωμένες ιδέες και επιθυμίες. **Οι επιθυμίες μας γίνονται πραγματικότητα, μέσα από τη δράση.** Το ξεκίνημα είναι το δυσκολότερο εμπόδιο που πρέπει να ξεπεράσει ο πωλητής για να μπει στη δράση. Είναι ο νόμος της αδράνειας. Ένα σταματημένο αντικείμενο χρειάζεται πολύ μεγαλύτερη ποσότητα ενέργειας για να κινηθεί από ότι όταν βρίσκεται ήδη σε κίνηση. Το ίδιο συμβαίνει και με τον πωλητή. Ο πωλητής που έχει πολλά ραντεβού, πολλούς υποψήφιους πελάτες είναι πολύ εύκολο να βρει ακόμα περισσότερους. Γιατί βρίσκεται καθημερινά μέσα σε κίνηση. Μιλάει με πολλούς υποψήφιους και μοιραία είναι πιο πολλά τα ναι. Είναι σημαντικό να κάνουμε τις σκέψεις μας λόγια. Για κάποιους ακόμα και αυτό φαντάζει τολμηρό. Τα λόγια όμως όσο σημαντικά και αν είναι, κινδυνεύουν να ξεχαστούν, αν δεν συνοδεύονται από δράση. Τα λόγια που δεν συνοδεύονται από δράση, γίνονται απλώς ένα κήρυγμα και τίποτα περισσότερο.

Είναι ολοφάνερο ότι δε θα μάθεις ποτέ να κολυμπάς, ακούγοντας περιγραφές για το τι είναι το κολύμπι ή βλέποντας τους άλλους να κινούνται μέσα στο νερό. Πρέπει να πέσεις μέσα στο νερό εσύ ο ίδιος για να μάθεις να κολυμπάς.

Ποτέ μη νομίζεις ότι αυτό που σκέφτεσαι, αυτό που πραγματικά επιθυμείς είναι δύσκολο και απραγματοποίητο. Απλώς ξεκίνα το. Άδραξε την στιγμή. Το μακρινότερο ταξίδι ξεκινάει με το πρώτο μέτρο. Ο Τόμας Έντισον είχε πει:

«Η μεγαλοφυΐα αποτελείται από 1% έμπνευση και 99% ιδρώτα».

Εξάλλου μέσα από τη δράση θα μπορέσεις να βιώσεις τη δική σου πραγματικότητα. Δεν είναι δυνατόν να μάθεις τίποτα μέσα από τις προσπάθειες των άλλων. Η γνώση από μόνη της είναι θεωρητική. Αν προσπαθούσε κανείς να σε πείσει για την νοστιμιά κάποιου ψαριού πιθανόν να τον ά-

κουγες αλλά να είχες τις αμφιβολίες σου. Αν σου έδειχνε φωτογραφίες αυτού του ψαριού και έβαζε και άλλους να πιστοποιήσουν την αλήθεια των λόγων σου, μπορεί να σε έπειθε λίγο περισσότερο. Όμως κάποια αμφιβολία θα έμενε μέσα σου επειδή ακριβώς **εσύ ο ίδιος δεν δοκίμασες το ψάρι.**

Η δουλειά είναι δράση. Η επιτυχία είναι δράση. Η επιτυχία δεν είναι το αποτέλεσμα. Δεν μπορεί να είναι αυτό. Η επιτυχία είναι δημιουργία.

Αυτό που εσύ ο ίδιος καταφέρνεις. Η δημιουργία είναι το αποτέλεσμα της δράσης. Ο φόβος και η αγωνία «να μην εκτεθώ» σε εμποδίζει να μπεις στη δράση. Ο φόβος φαίνεται μεγάλος και δυνατός. Δείχνει να σε εξουσιάζει. Κι όμως είναι ένα συναίσθημα. **Μόνο ένα συναίσθημα.** Από τα πολλά που έχεις. Εσύ όμως είσαι κάτι περισσότερο, κάτι μεγαλύτερο από αυτό. Ο φόβος είναι μία από τις καταστάσεις που μπορούν να σε σταματήσουν, να είσαι εκείνος που έχει αναλάβει την

πλήρη ευθύνη της ζωής του. Δεν αποκλείεται κιόλας να προσπαθήσεις, κάποιες στιγμές, να πείσεις τον εαυτό σου ότι είναι δυσάρεστο και αποκρουστικό να είσαι δραστήριος.

«Αυτό που κάνεις φωνάζει τόσο δυνατά που δεν ακούω τι λες»

Οι άνθρωποι της δράσης, εκείνοι που βάζουν τη σφραγίδα τους στον κόσμο, εκείνοι τους οποίους θαυμάζουμε περισσότερο, φαίνεται να γνωρίζουν καλύτερα από τον καθένα την αλήθεια που κρύβει μέσα της η φράση:

Όταν νιώθεις ότι τα λόγια σου δεν έχουν κανένα αντίκτυπο και καταλήγουν στις ίδιες συζητήσεις και στα ίδια αποτελέσματα, όταν αισθάνεσαι ότι φταίνε όλοι οι άλλοι εκτός από εσένα τότε αποφάσισε να γίνεις δημιουργός και να περάσεις από τα λόγια στην πράξη. Δημιούργησε νέους τρόπους δράσης και δεσμεύσου να μείνεις πιστός σ' αυτή τη δράση παρ' όλο που θα μπαίνεις στον πειρασμό να γυρίσεις πάλι στον πόλεμο των λέξεων.

Οι άνθρωποι της δράσης αντιμετωπίζουν προβλήματα και δυσκολίες, αλλά τολμούν να δίνουν λύσεις άμεσες. Ο Λι Αϊακόκα, πρόεδρος δύο εκ των μεγαλύτερων αυτοκινητοβιομηχανιών της Αμερικής, της Ford και της Chrysler, είχε καταφέρει να κάνει και τις 2 εταιρίες πρώτες σε πωλήσεις στην Αμερική. Είχε τη φήμη ανθρώπου πολύ δραστήριου από τη μια, και από την άλλη δεν είχε καμιά υπομονή με τις δικαιολογίες.

Όταν ζήτησε από τους μηχανικούς να του σχεδιάσουν ένα πρότυπο ανοικτού αυτοκινήτου, πράγμα το οποίο δεν είχε γίνει για δεκαετίες, άκουσε ένα σωρό λόγους για τους οποίους δεν ήταν εφικτή η παραγωγή ενός τέτοιου αυτοκινήτου καθώς και όλα τα προβλήματα που είχαν οι μηχανικοί. Τελικά αγανακτισμένος τους έδωσε την εντολή **«να πάρουν ένα αυτοκίνητο να κόψουν την καταρμέντη την οροφή του και να του τη δείξουν».**

Θα μπορούσαμε να λέγαμε ότι η δράση είναι το πιο νευραλγικό κομμάτι της δουλειάς μας. Είναι η ραχοκοκαλιά – ο σκελετός της.

Ο πωλητής πρέπει να είναι δραστήριος, πρέπει να προκαλεί τη δουλειά. Όσο περισσότερες επαφές κάνουμε καθημερινά με υποψήφιους πελάτες, τόσο περισσότερα ραντεβού θα δημιουργούνται. Όσο περισσότερο κόσμο θα συναντάμε καθημερινά, τόσο περισσότερο κόσμο θα γνωρίζουμε. Είναι πολύ απλό και όμως πολλές φορές το κάνουμε να φαίνεται τόσο δύσκολο.

Σταμάτα τις δικαιολογίες στις οποίες στηρίζεσαι για να εξηγήσεις, εκείνα που είναι αληθινά και σημαντικά για σένα. Ο κυριότερος λόγος που δεν έχεις ολοκληρώσει εκείνο, που λες ότι θα ήθελες να κάνεις, είναι ότι έχεις

αρνηθεί να αδράξεις την στιγμή και να ξεκινήσεις. Όλες οι δικαιολογίες είναι αυτό ακριβώς: δικαιολογίες. Μέσα σου εσύ ξέρεις ότι αυτή είναι η αλήθεια.

Η τόλμη έχει μέσα της μεγαλοφυΐα, δύναμη και μαγεία.

Μόνο μπες στη δράση και το μυαλό θα ανάψει.

Ξεκίνα και το έργο θα ολοκληρωθεί.

Σταμάτα να αναβάλλεις τη ζωή άλλο πια. Μη ζεις τη ζωή στα όνειρα. Άδραξε τούτη τη στιγμή και ξεκίνα να ζεις. Ξεκίνα να είσαι ζωντανός. Η ζωή είναι το τώρα. Αυτό που ζεις αυτή τη στιγμή. Ατή η στιγμή είναι μοναδική. Απόλαυσέ την. Το παρελθόν σου και το μέλλον σου είναι μακριά. Η ζωή είναι το παρόν σου. Η ζωή είναι τώρα, σήμερα. Η ζωή είναι απροσδόκητη. Δεν ξέρεις ποτέ τι σου ξημερώνει το αύριο. Μην αφήνεις τη στιγμή να περνάει και να χάνεται.

Ένας πωλητής γύρισε σπίτι του απροσδόκητα μια μέρα και οι πρώτες λέξεις που είπε στη γυναίκα του όταν έφτασε στην πόρτα ήταν: «Πού τον έκρυψες; Το νιώθω πως είναι εδώ».

Η γυναίκα του που έπλενε τα πιάτα εκείνη τη στιγμή του αποκρίθηκε: «Μα ποιον ψάχνεις;».

Εκείνος τότε της απάντησε: «Μη λες ανοησίες. Ξέρεις καλά ποιον ψάχνω και θα τον βρω!».

Έψαξε στην ντουλάπα, κάτω από το κρεβάτι, ακόμα και στο πατάρι. Κοιτάζοντας τυχαία από το παράθυρο του πάνω ορόφου το μάτι του έπεσε σε έ-

ναν νεαρό που έμπαινε σε ένα κόκκινο καμπριολέ. «Να τος!», σκέφτηκε και αρπάζοντας το ψυγείο, το έσπρωξε στο παράθυρο και το πέταξε έξω συντρίβοντας τον άνθρωπο μέσα στο αυτοκίνητο. Την ίδια στιγμή ο ίδιος πέθανε από καρδιακή προσβολή...

Άγιος Πέτρος: «Τι σου συνέβη νεαρέ μου;».

Νεαρός: «Με συντρίψε ένα ψυγείο και πέθανα».

Άγιος Πέτρος: «Κι εσύ;».

Πωλητής: «Την ώρα που έσπρωχνα ένα ψυγείο από ένα παράθυρο πέθανα από καρδιακή προσβολή».

Ο Άγιος Πέτρος σε ένα τρίτο άνδρα: «Κι εσύ; Τι συνέβη;».

Τρίτος Άνδρας: «Καθόμουν μέσα σε αυτό το ψυγείο, ήμουν απασχολημένος με τα δικά μου και...».

Η ζωή είναι πολύ απρόβλεπτη. Ποτέ δεν ξέρει κανείς από που θα πέσει το ψυγείο. Κάποιος μπορεί να κάθεται μέσα ασχολούμενος με τα δικά του...

Αυτή είναι η μοναδική στιγμή για να ζήσεις και δεν υπάρχει άλλη!

Κλέαρχος Πεφάνιος
Διευθυντής Υποκαταστήματος
International Life.
e-mail: pefanios@inlife.gr



Με «νέο πρόσωπο» η Ιντερσαλόνικα



Πάνω ο υφυπουργός Εξωτερικών κ. Γιάννης Μαγκριώτης κατά την κήρυξη της έναρξης των εργασιών του οήμερου Συνεδρίου του Ομίλου INTERSALONIKA. Δεξιά του ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος και του Ομίλου INTERSALONIKA, κ. Μελάς Γιαννιώτης.

Κάτω δεξιά ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δημήτρης Κοντομηνάς κατά τη 2η ημέρα του διήμερου Συνεδρίου.

Κάτω αριστερά διακρίνονται ο νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Κώστας Παπαδόπουλος, έχοντας αριστερά του τον κ. Μελά Γιαννιώτη με τη σύζυγό του Κλεοπάτρα και στελέχη του Ομίλου.



telemarketing, επεκτάθηκε και σε απογευματινές βάρδιες προσωπικού, το οποίο ξεπέρασε τους 330 υπαλλήλους και επεκτείνεται σύντομα στη δημιουργία ιατρείων μιας ημέρας. Μπήκαν ήδη σε εφαρμογή και ειδικά προγράμματα Περίθαλψης Οικονομικών Μεταναστών.

Ο πρόεδρος του ομίλου INTERSALONIKA Μελάς Γιαννιώτης τόνισε ότι ο όμιλός του, που αλλάζει πρόσωπο για να κερδίσει το μέλλον, έχει σήμερα τις αποδείξεις δύναμης και δημιουργίας, είναι ο μεγαλύτερος αποκεντρωμένος όμιλος της Ελλάδος χωρίς καμιά κρατική ή κοινοτική επιδότηση, που στην τελευταία 5ετία πλήρωσε 27,6 δισ. αποζημιώσεις, 14 δισ. σε αμοιβές συνεργατών, πραγματοποίησε 252.500 επεμβάσεις βοήθειας και πάνω από 100 επεμβάσεις σωτηρίας συνανθρώπων μας.

Στο συνέδριο ενδιαφέρον είχαν και τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν για την ελληνικότητα του θεσμού των ιδιωτικών ασφαλίσεων, από αρχαιοτάτων ελληνικών χρόνων.

ΝΕΟΣ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ Το Συνέδριο

Το διήμερο του Σαββάτου 30/3/02 και της Κυριακής 31/3/02, ο Όμιλος Επιχειρήσεων INTERSALONIKA παρουσίασε και εντυπωσίασε με το νέο πρόσωπό του.

Το πρωί του Σαββάτου 30/3/02 και με παρουσία 400, περίπου, συνέδρων ξεκίνησαν οι εργασίες του διήμερου Συνεδρίου διακεκριμένων συνεργατών, στο ξενοδοχείο HYATT. Την κήρυξη της έναρξης των εργασιών έκανε ο υφυπουργός Εξωτερικών κ. Γιάννης Μαγκριώτης, τονίζοντας ιδιαίτερα το διαβαλκανικό χαρακτήρα του Συνεδρίου, καθώς υπήρχαν Εκπρόσωποι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Γιουγκοσλαβίας και του Γιουγκοσλαβικού Γραφείου Πρασίνων Καρτών, αλλά και της Κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, με ένθερμα μηνύματα από Εκπροσώπους Βουλγαρικών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.

Κατά την 1η ημέρα του Συνεδρίου παρέστη-

σαν οι βουλευτές Θεσ/νίκης κ.κ. Σπηλιόπουλος και Ορφανός, ο γεν. γραμματέας του Υ.ΜΑΘ κ. Γ. Λυσσαρίδης, ο Νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Κ. Παπαδόπουλος, ο νομάρχης Κοζάνης κ. Π. Μητλιόγκας και ο εκπρόσωπος του δημάρχου Θεσ/νίκης κ. Δημητρίου, αντιδήμαρχος.

Παρέστησαν επίσης εισηγητές-εκπρόσωποι του Υπουργείου Ανάπτυξης και συγκεκριμένα η διευθύντρια Δ/νσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής κα Μαρία Κορωναίου, η τμηματάρχης-νομικός του Υπουργείου Ανάπτυξης κα Κ. Λόντου, καθώς και οι κ.κ. Κ. Κόντος και Κ. Τσενίδης της ίδιας Διεύθυνσης.

Η έναρξη των θεμάτων έγινε με αποκαλύψεις και αποδείξεις για την ελληνομακεδονικότητα του πανάρχαιου και παγκόσμιου θεσμού των ασφαλίσεων, από τον ειδικό εισηγητή οικονομολόγο-μελετητή κ. Γρ. Ζώρζο και ακολούθησαν ενημερώσεις από τους εκπροσώπους της Εποπτεύουσας Αρχής, τους εκπροσώπους των Γιουγκοσλαβικών Οργανώσεων κ. Milan Cerovic και κα Snezana Sremcevic, καθώς επίσης και από τον κ. Α-

Με κάθε επισήμότητα και λαμπρότητα το Σαββατοκύριακο 30-31 Μαρτίου 2002 παρουσιάστηκε στη Θεσ/νίκη το νέο πρόσωπο του ομίλου INTERSALONIKA, στη διάρκεια διήμερου συνεδρίου διακεκριμένων συνεργατών του. Παράλληλα, έγιναν και τα εγκαίνια των νέων γραφείων και τμημάτων υποδοχής και εξυπηρέτησης των υπηρεσιών Ζωής, Υγείας και Ιατρικής Βοήθειας στο νέο ιδιόκτητο κτίριο δίπλα στα άλλα ιδιόκτητα κτίρια του ομίλου, που αναμένεται άμεσα να επεκταθούν ακόμα περισσότερο με νέες πτέρυγες. Ήταν παρόντες επίσημες Αρχές, εκπρόσωποι του ιατρικού ασφαλι-

στικού και τραπεζικού χώρου, συνεργάτες ασφαλιστές διοικητικοί, πελάτες και πλήθος εκλεκτών προσκεκλημένων εντός και εκτός ασφαλιστικού χώρου Ελλάδος, Κύπρου, Βουλγαρίας και Γιουγκοσλαβίας. «Η νέα INTERSALONIKA» ξεκινά με δεδομένη την επιτυχία λόγω των προσώπων που τη διοικούν και τα οποία έχουν «πείρα και νεανικό σφρίγος» με εγγύηση από το παρελθόν για ένα καλύτερο μέλλον, δήλωσε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δημ. Κοντομηνάς, τονίζοντας ακόμα ότι η INTERSALONIKA έπαυσε να είναι περιφερειακή δύναμη και έγινε πανελλαδική. Στοιχεία που σηματοδοτούν το νέο πρόσωπο της INTERSALONIKA είναι η νέα δομή της εταιρίας που βασίζεται σε πολυπρόσωπο επιτελείο για διείσδυση στο χώ-

ρο υγείας και εξυπηρέτηση του ανθρώπου και των αναγκών του και όχι στην εξυπηρέτηση μηχανών και αυτοκινήτων. Η εταιρία έχει πετύχει τον στόχο της κι έχει πάνω από 300.000 ασφαλισμένα οχήματα (4η σε πλήθος συμβολαίων στην Ελλάδα) και 250.000 πελάτες στον κλάδο οδικής βοήθειας. Στοιχείο να αξιοποιήσει τα νέα ιδιόκτητα γραφεία της στην Αθήνα, να μπει στο Χρηματιστήριο, να αγοράσει νέα γραφεία και να ιδρύσει υποκαταστήματα σε πολλές περιοχές της Ελλάδος, εξασφάλισε επτά άδειες ασθενοφόρων οχημάτων, αγόρασε νέο ελικόπτερο, εξέδωσε νέα ασφαλιστικά προγράμματα υγείας, δημιούργησε τη νέα εταιρία INTERSALE για πωλήσει σχετικές με πιστωτικές κάρτες και χρονομισθώσεις, αυξάνει τον στόλο οχημάτων της, δημιουργεί νέα τμήματα



Η κοπή της κορδέλας των εγκαίνιων του νέου κτιρίου ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, στις εγκαταστάσεις του Ομίλου στο 15ο χλμ. Θεσ/νίκης-Περαίας, όπου διακρίνονται (από αριστερά προς τα δεξιά) οι βουλευτές Θεσ/νίκης κ. Β. Γερασιμίδης, κ. Α. Ρεγκούζας (όπισθεν), ο επιχειρηματίας κ. Αλ. Μπακατσέλος (όπισθεν), ο δήμαρχος Θέρμης κ. Θ. Παπαδόπουλος, ο πρόεδρος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελάς Γιαννιώτης, ο αντιπρόεδρος του Ομίλου κ. Κώστας Γιαννιώτης, ο νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Κ. Παπαδόπουλος, η κα Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, σύζυγος του προέδρου του Ομίλου (όπισθεν), ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου κ. Ν. Τσαρούχας (όπισθεν), ο βουλευτής Θεσ/νίκης κ. Σ. Κούβελας, ο τ. βουλευτής Θεσ/νίκης κ. Γ. Σφενδόνης και ο βουλευτής Κοζάνης κ. Ν. Τσιαρταζιώτης.

Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια, όπου διακρίνονται (από αριστερά προς τα δεξιά) ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελάς Γιαννιώτης, ο επιχειρηματίας κ. Αλ. Μπακατσέλος και ο νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Κ. Παπαδόπουλος και ο βουλευτής Σερρών κ. Ευγ. Χαϊτίδης.



ντ. Ιωαννίδη, Διευθυντή Κυπριακής Ασφαλιστικής Επιχείρησης και τον κ. Ι. Δρούλια, Πρόεδρο της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων. Η μεγάλη επιτυχία του Συνεδρίου συνεχίστηκε και ολοκληρώθηκε τη 2η ημέρα, Κυριακή 31/3/02, με την παρουσία του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ο οποίος ανέλυσε την Εθνική και Διεθνή Ασφαλιστική Αγορά και απάντησε σε ερωτήσεις των Συνέδρων. Ακολούθησε ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων της ΕΑΕΕ κ. Κ. Μπερτσιάς, που αναφέρθηκε σε θέματα αρμοδιότητάς του και απάντησε σε ερωτήσεις. Παρέστησαν επίσης και οι κ.κ. Σκόντζος και Γκρέτσικος του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών INTERAMERICAN.

Χαιρετισμούς απηύθυναν επίσης ο γενικός διευθυντής της AIG HELLAS κ. Λυκούργος Πέτροβας, καθώς και ο εκπρόσωπος μεσιτών Lloyd's κ. Δημ. Τσεσμετζόγλου. Η παρουσία των ειδικών προσκεκλημένων έληξε με ανταλλαγή αναμνηστικών δώρων. Όλοι οι εκλεκτοί ομιλητές-εισηγητές δέχθηκαν σειρά ερωτήσεων από τους συνέδρους και έγινε γόνιμος διάλογος. Τους εισηγητές παρουσίασε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος και πρόεδρος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελάς Γιαννιώτης. Η κορυφαία στιγμή του πρωτοφανούς σε εκπροσώπηση και παρουσία ασφαλιστικού αυτού Συνεδρίου στη Θεσ/νίκη ήταν όταν τέθηκαν επί τάπητος τα φλέγοντα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς, με διάλογο μεταξύ ό-

λων των εκπροσώπων αυτής. Και αυτή ήταν η μεγαλύτερη επιτυχία του πρωτοφανούς αυτού Συνεδρίου στη Θεσ/νίκη, όπως επισημάνει ο κ. Μελάς Γιαννιώτης. Στη συνέχεια αναπτύχθηκε το νέο πρόσωπο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ από τον αντιπρόεδρο του Ομίλου κ. Κων/νο Γιαννιώτη, καθώς και τα νέα προγράμματα του Συστήματος Υγείας και της Ιατρικής Βοήθειας INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ από άλλους εισηγητές του πολυπρόσωπου επιτελείου στελεχών του Ομίλου. Μετά από μία αναλυτική παρουσίαση και των νέων προϊόντων των γενικών κλάδων, το διήμερο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών στη μεγάλη αίθουσα Συνεδρίων (400 θέσεων) του Ξενοδοχείου HYATT, που είχε κατακλυστεί από το μεγάλο αριθμό παρευρισκομένων επιτεκτων συνεργατών, στελεχών και ασφαλιστών άλλων εταιριών, έκλεισε το απόγευμα της Κυριακής, με απόδοση βραβείων και εύφημης μνείας σε συνεργάτες και στελέχη του Ομίλου. Το καθ' όλα επιτυχημένο αυτό Συνέδριο χαιρέτισαν με αποστολή εγγράφων μηνυμάτων η πολιτική ηγεσία της χώρας και ιδιαίτερα του αρμόδιου Υπουργείου Ανάπτυξης, πολλοί βουλευτές, εκπρόσωποι αρχών, οργανώσεων, εκπρόσωποι ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ασφαλιστές.

Τα εγκαίνια

Το απόγευμα του Σαββάτου 30/3/02 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου ιδιόκτητου κτιρίου ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, στις κτιριακές εγκαταστάσεις της Έδρας του Ομίλου, στο 15ο χλμ. Θεσ/νίκης-Περαίας. Ο χώρος των εγκαταστάσεων υπερπληρώθηκε ασφυκτικά από πλήθος κό-

σμου, που από νωρίς συνέρρεε, παρά τις δυσμενείς καιρικές συνθήκες. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους αρχές και εκπρόσωποι αρχών, επιχειρηματίες, ασφαλιστές, συνεργάτες, πελάτες και φίλοι. Την κορδέλα των εγκαίνιων έκοψαν ο νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Κ. Παπαδόπουλος και ο δήμαρχος Θέρμης κ. Θ. Παπαδόπουλος, με τον πρόεδρο και αντιπρόεδρο του Ομίλου Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ.κ. Μελά και Κώστα Γιαννιώτη. Κατά γενική ομολογία, το νέο πρόσωπο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, που παρουσιάστηκε από τις εκδηλώσεις αυτές και που επισημάνει ανεπιφύλακτα ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και της INTERAMERICAN κ. Δημ. Κοντομηνάς, επιβεβαιώνει και καταδικνύει ότι ο μεγαλύτερος αποκεντρωμένος Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων της χώρας μας βρίσκεται στο σωστό δρόμο ανόδου και είναι ο νέος πρωταγωνιστής στα ασφαλιστικά δρώμενα.

Τι είπαν οι Ξένοι για την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

α) Από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Γιουγκοσλαβίας.

«Αγαπητέ μας φίλε κ. Γιαννιώτη, Ειλικρινά εκτιμούμε την πρόσκληση και φροντίδα της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και τη δική σας για την παρακολούθηση και συμμετοχή μας στο Συνέδριό σας. Θέλουμε να εκφράσουμε τη βαθιά μας ευγνωμοσύνη για την προσοχή και φροντίδα που είχαμε από όλους όσους εργάζονται στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, από εσάς τον ίδιο, αλλά και τους στενούς συνεργάτες σας.

Αισθανθήκαμε περικυκλωμένοι από πραγματικούς φίλους και ήταν πραγματική ευχαρίστηση για εμάς που περάσαμε δύο αξέχαστες ημέρες μαζί σας. Για τη μεγάλη προσοχή και εργασία, ευχαριστούμε ιδιαίτερως τον κ. Ανέστη Κεφαλή, το διερμηνέα μας, καθώς και τους πιλότους, που κατέστησαν δυνατό για εμάς να δούμε, να γνωρίσουμε και να αισθανθούμε την Ελλάδα και τους Έλληνες, τους στενούς και αγαπημένους φίλους μας, με τους οποίους μας ενώνουν δεσμοί φιλίας, που δεν πρόκειται ποτέ να σπάσουν. Ειλικρινά ανυπομονούμε να σας συναντήσουμε στο Βελιγράδι.

Με αδελφικούς και φιλικούς χαιρετισμούς.
Snezana Sremcenic, διευθύντρια.
Milan Cerovic, γενικός γραμματέας».

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Δύναμη Ανάπτυξης και Δημιουργίας

Όταν μιλούν οι αριθμοί, τα λόγια περριτεύουν!

Δείτε, πίσω, και τη Δύναμη των Αριθμών Δημιουργίας!

β) Από την Ασφαλιστική Εταιρία Σόφιας Βουλγαρίας BULGARSKI IMOTI PLC

«Αγαπητέ κ. Γιαννιώτη, Σας ευχαριστώ πολύ για την ευγενική σας πρόσκληση και την τιμή που μου κάνετε να παρακολουθήσω το Συνέδριο και τα εγκαίνια των νέων μας γραφείων. Χαίρομαι για τα ευχάριστα αποτελέσματα και την ανάπτυξη εργασιών σας. Είμαι στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσω ότι η Ασφαλιστική Εταιρία BULGARSKI IMOTI έκλεισε το απερχόμενο έτος με πολύ καλά αποτελέσματα και αύξηση σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς της. Ως εκ τούτου, στις 30 Μαρτίου οργανώνουμε και εμείς ένα μεγαλεπήβολο συνέδριο, με συμμετοχή πολλών υπαλλήλων ασφαλιστικών εταιριών και ασφαλιστικών πρακτόρων των εταιριών μας, για να γίνει απολογισμός του απερχόμενου έτους και να βραβευθούν οι καλύτεροι. Δυστυχώς, λόγω του ότι συμπίπτουν οι ημερομηνίες των δύο γεγονότων, δεν θα μπορέσουμε να αποδεχθούμε την πρόσκλησή σας και να παρακολουθήσουμε το Συνέδριό σας. Χαιρετούμε όλους τους συνέδρους και προσκεκλημένους σας, ευχόμενοι στους ίδιους επιτυχία και κερδοφορία στις εργασίες τους στο μέλλον! Ευχόμαστε ευημερία στις επιχειρήσεις του Ομίλου σας καθώς και σε όλους συνεργάτες σας! Από πλευράς μας, σας προσκαλούμε να παραστείτε στο cocktail που θα δοθεί με την ευκαιρία του εορτασμού της όγδοης επετείου της BULGARSKI IMOTI από την ίδρυσή της, που θα πραγματοποιηθεί στις 8 Απριλίου, ώρα 19.00, στο εστιατόριο Vrnja του Ξενοδοχείου Rila, στη Σόφια.

Με εκτίμηση Angel Kraychev,
Διευθύνων Σύμβουλος».





ΕΛΛΗΝΙΚΗ: ΓΛΩΣΣΑ ΑΝΕΥ ΟΡΙΩΝ

«**Η** *ellenic Quest*» λέγεται ένα πρόγραμμα ηλεκτρονικής εκμάθησης της Ελληνικής, που το CNN άρχισε να διανέμει παγκοσμίως και προορίζεται σε πρώτο στάδιο για τους αγγλόφωνους και ισπανόφωνους. Το πρόγραμμα παράγεται από τη μεγάλη εταιρία Η/Υ «Apple», της οποίας ο πρόεδρος Τζον Σκάλι είπε σχετικά: «Αποφασίσαμε να προωθήσουμε το πρόγραμμα εκμάθησής της Ελληνικής, επειδή η κοινωνία μας χρειάζεται ένα εργαλείο, που θα της επιτρέψει ν' αναπτύξει τη δημιουργικότητά της, να εισάγει νέες ιδέες και που θα της προσφέρει γνώσεις περισσότερες από όσες ο άνθρωπος μπορούσε ως τώρα ν' ανακαλύψει». Με άλλα λόγια, πρόκειται για μια εκδήλωση της τάσεως για επιστροφή στις ρίζες του παγκοσμίου πολιτισμού, που είναι το πνεύμα και η γλώσσα των Ελλήνων.

Άλλη συναφής εκδήλωση: Οι Άγγλοι επιχειρηματίες προτρέπουν τα ανωτέρω στελέχη τους να μάθουν αρχαία ελληνικά, επειδή αυτά «εμπεριέχουν μια φιλοσοφία με ξεχωριστή σημασία για τους τομείς οργανώσεως και διαχειρίσεως επιχειρήσεων». Σ' αυτό το συμπέρασμα οδηγήθηκαν μετά από διαπιστώσεις Βρετανών ειδικών ότι η ελληνική γλώσσα ενισχύει τη λογική και τονώνει τις ηγετικές ικανότητες. Γι' αυτό έχει μεγάλη αξία όχι μόνο στην πληροφορική και στην υψηλή τεχνολογία αλλά και στον τομέα οργάνωσης και διοίκησης.

Αυτές οι ιδιότητες της ελληνικής ώθησαν το πανεπιστήμιο Ιρβάν της Καλιφόρνια να αναλάβει την αποθησαύριση του πλούτου τους. Στον Η/Υ «Ιβυκο» αποθησαυρίστηκαν 6 εκατομμύρια λέξεις και 78 εκατομμύρια λεκτικοί τύποι της γλώσσας μας – όταν η Αγγλική έχει συνολικώς 490.000 λέξεις και 300.000 τεχνικούς όρους, δηλαδή ως γλώσσα είναι μόλις το 1/100 της δικής μας. Στον «Ιβυκο» ταξινομήθηκαν 8.000 συγγράμματα 4.000 αρχαίων Ελλήνων και το έργο συνεχίζεται. Μιλώντας γι' αυτό ο καθηγητής Μπρούνερ είπε: «Σε όποιον απορεί γιατί τό-

σα εκατομμύρια δολάρια για την αποθησαύριση των λέξεων της Ελληνικής, απαντούμε: Μα πρόκειται για τη γλώσσα των προγόνων μας και η επαφή μας μ' αυτούς θα βελτιώσει τον πολιτισμό μας». Οι υπεύθυνοι του προγράμματος υπολογίζουν ότι οι ελληνικοί λεκτικοί τύποι θα φθάσουν στα 90 εκατομμύρια έναντι 9 εκατομμυρίων της Λατινικής.

Το ενδιαφέρον για την Ελληνική προέκυψε από τη διαπίστωση των επιστημόνων ότι οι Η/Υ προχωρημένης τεχνολογίας δέχονται ως «νοηματική» γλώσσα μόνον την Ελληνική. Όλες τις άλλες γλώσσες τις χαρακτηρίσαν «σημειολογικές». «Νοηματική» είναι η γλώσσα στην οποία το «σημαίνον», δηλαδή η λέξη και το «σημαινόμενον» δηλαδή αυτό που η λέξη εκφράζει (πράγμα, ιδέα, κατάσταση), έχουν μεταξύ τους πραγματική πρωτογενή σχέση. Ενώ «σημειολογική» είναι η γλώσσα, όπου αυθαίρετως ορίζεται ότι το α «πράγμα» (σημαινόμενον) εννοείται με το α «σημείον» (σημαίνον). Με άλλα λόγια, η Ελληνική είναι η μόνη γλώσσα της οποίας οι λέξεις έχουν «πρωτογένεια», ενώ σε όλες τις άλλες είναι «συμβατικές» – σημαίνουν κάτι απλώς επειδή έτσι συμφωνήθηκε μεταξύ εκείνων που τη χρησιμοποιούν (π.χ. στην Ελληνική ενθουσιασμός = εν θεώ, γεωμετρία = γη + μετρώ, προφητεία = προ + φημί, άνθρωπος = ο αναθρών οπωπός = ο αρθρώρων λόγος) *.

Έχουμε δηλαδή αιτιώδη σχέση μεταξύ λέξεως-πράγματος, πράγμα το οποίο είναι ανύπαρκτο στις άλλες γλώσσες.

Τα πιο τέλεια προγράμματα Η/Υ «Ιβυκος», «Γνώσις» και «Νεύτων» αναπαριστούν τους λεκτικούς τύπους της Ελληνικής σε ολοκληρώματα και σε τέλεια σχήματα παραστατικής, πράγμα που αδυνατούν να κάνουν για τις άλλες γλώσσες. Και τούτο διότι η Ελληνική έχει μαθηματική δομή, που επιτρέπει την αρμονική γεωμετρική της απεικόνιση. Ιδιαίτερως χρήσιμα στους Η/Υ είναι τα ελληνικά προσφύματα τηλε-, -λάνδη, μικρο-, μεγα-

σκοπώ-, -ισμός, συν- κ.λπ. Οι Η/Υ θεωρούν την Ελληνική «μη οριακή γλώσσα», δηλαδή ότι μόνο σ' αυτήν δεν υπάρχουν όρια και γι' αυτό είναι αναγκαία στις νέες επιστήμες, όπως η πληροφορική, η ηλεκτρονική, η κυβερνητική κ.ά. Αυτές μόνον στην Ελληνική βρίσκουν τις νοητικές εκφράσεις που χρειάζονται, χωρίς τις οποίες η επιστημονική σκέψη αδυνατεί να προχωρήσει.

Γι' αυτούς τους λόγους οι Ισπανοί ευρωβουλευτές ζήτησαν να καθιερωθεί η Ελληνική ως η επίσημη της Ε.Ε., διότι «το να μιλά κανείς για Ε.Ε. χωρίς την Ελληνική, είναι σαν να μιλά σ' έναν τυφλό για χρώματα».

(ΑΠΟ ΤΟΝ ΤΥΠΟ)

* Κατ' άλλην δε ερμηνεία οι λέξεις αποδίδονται διαφορετικά

Πηγή: Περιοδικό «Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ», Τεύχος 396, ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2002



Πού οδεύει η κυπριακή ασφαλιστική αγορά

Μάχη για τα μερίδια αλλά και... την κάλυψη των ζημιών

Του Στ. Κοτζαμάνη

Τις αρνητικές συνέπειες από την ελεύθερη πτώση των τιμών των μετοχών στο χρηματιστήριο υφίσταται η κυπριακή ασφαλιστική αγορά, καθώς οι εταιρίες του κλάδου έχουν υποχρεωθεί σε μεγάλες ζημιές χαρτοφυλακίου, ενώ πτωτικά έχει επηρεαστεί και η ζήτηση για προϊόντα τύπου

unit linked, που όμως εξακολουθούν να κατέχουν βαρύνουσα θέση στην αγορά. Χαρακτηριστικό αποτέλεσμα αυτών ήταν τα ζημιογόνα αποτελέσματα, στα οποία υποχρεώθηκαν οι περισσότερες εταιρίες του κλάδου ζωής, αλλά και η πτωτική πορεία (γύρω στο 10%) που είχε η παραγωγή του ίδιου κλάδου. Αντίθετα, ο γενικός κλάδος που κυ-

ριαρχείται από τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, επηρεάστηκε λιγότερο και κύκλοι της αγοράς εκτιμούν ότι διατηρήθηκε σε σταθερά περίπου επίπεδα. Η ραγδαία άνοδος των μετοχών το 1999 αύξησε δραστικά τη ζήτηση για προϊόντα τύπου unit linked, με δεδομένο μάλιστα ότι στην Κύπρο δεν έχει ακόμη ψηφιστεί ο θεσμός των αμοιβαίων κεφαλαίων, άρα σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία υποκαθίστανται από προϊόντα τύπου unit linked των ασφαλιστικών εταιριών. Οι μεγάλες απώλειες που ακολούθησαν επέδρασαν πτωτικά στη ζήτηση για ανάλογα προϊόντα, ιδίως για αυτά της εφ' άπαξ καταβολής. Προβλήματα επίσης υπήρξαν στον κλάδο, γιατί οι εταιρίες με εγγύηση τα προϊόντα unit linked προχώρησαν σε δανειοδοτήσεις και σήμερα μετά την κάθετη υποχώρηση του χρηματιστηρίου το ποσό της εγγύησης εξανεμίστηκε, με ό,τι αυτό σημαίνει για τις εταιρίες.

Παρ' όλα αυτά, οι μακροπρόθεσμες προοπτικές του κλάδου παραμένουν σαφώς θετικές, κυρίως για τους παρακάτω λόγους:

- Πρόκειται για μια ανταγωνιστική αγορά με πολλά εξειδικευμένα στελέχη.
- Η κυπριακή οικονομία αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια με υψηλούς ετήσιους ρυθμούς ανάπτυξης, της τάξεως του 4,5%. Το κατά κεφαλήν εισόδημα της χώρας είναι ανώτερο αρκετών χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μεταξύ των οποίων της Ελλάδας, της Ισπανίας και της Πορτογαλίας.
- Η επικείμενη ένταξη της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση θα αυξήσει τις σχέσεις της χώρας με την Κοινότητα και έτσι θα αυξήσει τη ζήτηση για νέες κατηγορίες ασφαλίσεων.
- Οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας δρομολογούν σταδιακά την επέκτασή τους στην ελληνική αγορά. Ήδη, οι θυγατρικές της Τράπεζας Κύπρου έχουν δημιουργήσει γραφεία αντιπροσωπείας στην Ελλάδα, ενώ εταιρία προϊόντων bancassurance (πιθανότατα με το όνομα Λαϊκή Life) προτίθεται να δημιουργήσει και ο Όμιλος της Λαϊκής Τράπεζας. Τέλος, η MarkeTrends έχει εξαγοράσει την ελληνική εταιρία του γενικού κλάδου Γαλαξίας, την οποία μετονόμασε σε MarkeTrends Ελλάς. Οι δύο μεγάλες τράπε-

ζες της Κύπρου είναι ιδιαίτερα συγκρατημένες σε ό,τι αφορά τους στόχους τους για το ορατό μέλλον, στην ελληνική αγορά. Θα στηριχτούν αρχικά στο δίκτυο των τραπεζικών τους καταστημάτων, διατηρώντας σε χαμηλό επίπεδο το λειτουργικό κόστος. Αν και είναι σαφώς περιορισμένη η πιθανότητα για τις κυπριακές εταιρίες να καρπωθούν ένα αξιοσημείωτο ποσοστό της ελληνικής αγοράς στο ορατό μέλλον, η ελληνική αγορά είναι τόσο μεγαλύτερη σε σχέση με την κυπριακή, έτσι ώστε – μακροπρόθεσμα – να μπορούν μέσω της εδώ παρουσίας τους να αυξήσουν σημαντικά τα μεγέθη τους.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα των ασφαλιστικών εταιριών της χώρας έχει να κάνει με το πολύ μικρό τους μέγεθος σε σχέση με τους πολυεθνικούς κολοσσούς που μάλιστα συγχωνεύονται μεταξύ τους. Το μικρό μέγεθος όχι μόνο δεν επιτρέπει την εκμετάλλευση οικονομικών κλίμακας, αλλά υποχρεώνει τις κυπριακές εταιρίες σε πολύ μικρή δυνατότητα κάλυψης κινδύνων (capacity) σε σχέση τουλάχιστον με τις ξένες εταιρίες. Το συγκεκριμένο πρόβλημα επιτείνεται από το γεγονός ότι στη Μεγαλόνησο δεν φαίνεται πιθανόν στο ορατό μέλλον να γίνει κάποια συγχώνευση που να «ταράξει τα νερά» στον κλάδο.

Οι «μεγάλοι» της αγοράς

Η δομή της κυπριακής αγοράς είναι ολιγοπωλιακή ιδίως στον κλάδο ζωής, με τρεις εταιρίες να ελέγχουν το μεγαλύτερο τμήμα της. Ηγετικό ρόλο έχει ο Όμιλος της Λαϊκής Τράπεζας, καθώς στα τέλη του 1998 είχε εξαγοράσει τον Όμιλο της Πανευρωπαϊκής (Interamerican, Φιλική) από τον επιχειρηματία **Νίκο Σιακόλα**. Οι εταιρίες που εξαγόρασε απορροφήθηκαν από τις ήδη υ-

πάρχουσες ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου, η Interamerican από τη **Cyprialife** και η Φιλική από τη Λαϊκή Ζημιών. Η παραπάνω κίνηση που χαρακτηρίστηκε ως το «deal του αιώνα», τελικά δεν ήταν «αναίμακτη», για δύο λόγους.

Πρώτον, γιατί μέρος του δικτύου αποχώρησε και κατευθύνθηκε προς την αμελητέα τότε Αίτνα, που μετονομάστηκε σε Interlife (προφανώς για να θυμίζει **Interamerican**, σύμφωνα με τις «κακές γλώσσες» της Μεγαλόνησου) και εκ των υστέρων εξαγοράστηκε από την **BCP**, του Ομίλου **Eureko**.

Και δεύτερον, γιατί οι εταιρίες του Ομίλου της Πανευρωπαϊκής που εξαγοράστηκαν στα τέλη του 1998 είχαν μεγάλη έκθεση στο χρηματιστήριο, μέσω των πολλών προγραμμάτων κλασικού τύπου, όπου από την πτώση του χρηματιστηρίου δεν επιβαρύνεται μόνο ο πελάτης (όπως συμβαίνει στα unit linked), αλλά σε μεγάλο βαθμό οι ασφαλιστικές εταιρίες. Έτσι, ενώ το 1999 οι ασφαλιστικές αυτές εταιρίες έβγαλαν τόσο υψηλά κέρδη – ο Γενικός Δείκτης είχε εκτοξευθεί από τις 100 στις 830 μονάδες – έτσι ώστε να υπερκαλύψουν το σύνολο του τιμήματος της εξαγοράς τους. Έτσι άλλωστε εξηγείται σε μεγάλο βαθμό γιατί το 1999 ο Όμιλος της Λαϊκής Τράπεζας ξεπέρασε σε κέρδη το συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου που ελέγχει μεγαλύτερα μερίδια αγοράς στο χρηματοοικονομικό τομέα της Μεγαλόνησου. Εκ των υστέρων όμως, η ραγδαία υποχώρηση των χρηματιστηριακών τι-

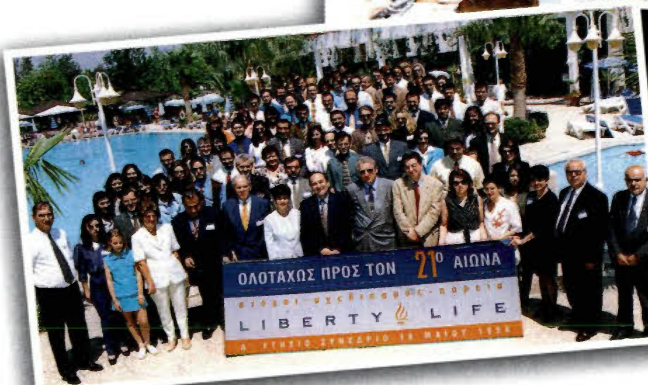
μών υποχρέωσε τη Cyprialife σε μεγάλες ζημιές που πολύ πιθανόν να επαναληφθούν και φέτος σε περίπτωση που συνεχιστεί η υποχώρηση στην «οδό Κάμπου» (όπως εμείς λέμε «οδός Σοφοκλέους»).

Η δεύτερη σε μερίδιο αγοράς κυπριακή ασφαλιστική εταιρία είναι η **Universal**, που διαθέτει υψηλή τεχνογνωσία, εκτεταμένο δίκτυο και ισχυρή παράδοση. Αποτελεί μάλιστα την πρώτη κυπριακή – και μοναδική μέχρι σήμερα – κυπριακή εταιρία που επεκτάθηκε αυτόνομα στην Ελλάδα. Παρ' όλα αυτά, η εταιρία αντιμετωπίζει έντονο μετοχικό πρόβλημα, καθώς οι δύο μεγαλύτεροι μέτοχοί της (η Λαϊκή Τράπεζα και η Τράπεζα Κύπρου) έχουν δικές τους θυγατρικές εταιρίες και ουσιαστικά δεν ενδιαφέρονται για την ενίσχυσή της. Οι αντιθέσεις μάλιστα συμφερόντων μεταξύ των δύο μεγάλων μετόχων της έθεσε τη Universal Life εκτός χρηματιστηρίου (λόγω έλλειψης της απαιτούμενης διασποράς). Σήμερα, η εταιρία διοικείται ουσιαστικά από τον Α. Γεωργίου που ελέγχει το 20% και έχει την «ανοχή» του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου. Θετικό στοιχείο για τη Universal Life είναι η θυγατρική της τράπεζα Universal Bank, το μερίδιο αγοράς όμως της οποίας είναι περιορισμένο.

Ο Όμιλος της Τράπεζας Κύπρου κατέχει την τρίτη θέση στην τοπική αγορά, διαθέτοντας τη **Eurolife** στον κλάδο ζωής και την **Κύπρου Ζημιών** στις γενικές ασφαλίσεις. Οι εταιρίες αυτές δεν εξετέθησαν αξιοσημείωτα σε χρη-

ματιστηριακό κίνδυνο και κατέφεραν πέρυσι να κλείσουν τη χρήση με κερδοφόρο αποτέλεσμα, διευρύνοντας μάλιστα το μερίδιο αγοράς τους.

Από τις υπόλοιπες εταιρίες της Κύπρου στον κλάδο ζωής, ξεχωρίζουν η **Alico**, η **Interlife** οι δύο ελληνι-



κές **Alpha** και **Εθνική**, η **Marketrends**, που δραστηριοποιείται τόσο στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων όσο και στον κλάδο ζωής μέσω της εισηγμένης στο ΧΑΚ Liberty Life και οι εισηγμένες στο χρηματιστήριο **Minerva**, **Atlantic**, **Cosmos** και **Liberty**. Η **Alico** κατέχει αξιοσημείωτο μερίδιο αγοράς, το οποίο κατά την τελευταία διετία έχει διευρύνει, επιτυγχάνοντας μάλιστα αλματώδη αύξηση παραγωγής. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται επίσης και στο ότι η εταιρία απέφυγε με ιδιαίτερη επιμέλεια το 1999, να εμπλακεί στη χρηματιστηριακή τρέλα και έτσι όχι μόνο απέφυγε τις συνεπακόλουθες ζημιές, αλλά κέρδισε παράλληλα και σε αξιοπιστία. Η **Alico** επίσης δημιούργησε κοινή εταιρία σε συνεργασία με την **Ελληνική Τράπεζα**, προκειμένου να δραστηριοποιηθούν από κοινού στο bancassurance. Στόχος ήταν η **Alico** να προσφέρει την τεχνογνωσία της και η **Ελληνική Τράπεζα** το εκτεταμένο δίκτυο των καταστημάτων της. Οι μέχρι τώρα επιδόσεις της νέας εταιρίας είναι σαφώς ικανοποιητικές.

Η **Interlife** αναπτύχθηκε ουσιαστικά από το 1999, όταν προσείλκυσε στελέχη και δίκτυο από την **Interamerican**. Σήμερα, η εταιρία ελέγχεται από τη **BCP** και αναζητά την επόμενη κίνηση ανάπτυξης της, κάτω από το νέο ιδιοκτησιακό καθεστώς και τις τρέχουσες συνθήκες στην αγορά. Οι ανταγωνιστές της εταιρίας φοβούνται το ενδεχόμενο ενίσχυσης της **Interlife** με την τεχνογνωσία του Ομίλου **Eureko** και ειδικότερα της **Interamerican** και της Ευρωκλινικής στα προγράμματα υγείας και νοσοκομειακής περίθαλψης.

Συμπερασματικά, λοιπόν, στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά φαίνεται να έχει παγιωθεί η υπεροχή των τριών μεγάλων παικτών, η οποία θα μπορούσε να ανατραπεί, κάτω από δύο προϋποθέσεις: Πρώτον, να ολοκληρωνό-

ταν το deal μεταξύ **Εθνικής Τράπεζας και Alpha Bank στην Ελλάδα**, οπότε οι δύο όμιλοι στην Κύπρο θα έλεγχαν κοντά στο 8%-9% της αγοράς με δυναμική προοπτική ανόδου. Και δεύτερον, η ενεργός και επιτυχημένη δραστηριοποίηση του **συνεργατικού (συνεταιριστικού) κινήματος** στην Κύπρο, σε συνεργασία με την **Alliance**. Το συνεργατικό κίνημα στην Κύπρο διαθέτει ευρύτατο δίκτυο καταστημάτων και ελέγχει περίπου το ένα τρίτο των συνολικών καταθέσεων και χορηγήσεων.

Η παρουσία των ελληνικών εταιριών

Η παρουσία των ελληνικών ασφαλιστικών στην Κύπρο δεν είναι μεγάλη και περιορίζεται – αθροιστικά – σε επίπεδα χαμηλότερα του 10%. Η **Εθνική Ασφαλιστική** έχει πολυετή παρουσία (ως **Αστέρας**) χωρίς όμως να έχει επιτύχει ιδιαίτερες επιδόσεις. Σήμερα ελέγχει γύρω στο 3,5% τόσο στον κλάδο ζωής, όσο και στις γενικές ασφαλίσεις και αυτό λόγω της μεγάλης προόδου που έχει σημειωθεί κατά τα τελευταία δύο - τρία χρόνια. Η **Alpha Ασφαλιστική** προέκυψε από την εξαγορά μιας μικρής εταιρίας (της τώως **Metropolitan**) που αναπτύχθηκε με τη συνδρομή της μητρικής της **Alpha Τράπεζας Ltd**. Το μερίδιο αγοράς της έχει ανοδική τάση (σε συνδυασμό με τα μερίδια της μητρικής τράπεζας) και η ανακοίνωση του deal μεταξύ της **Εθνικής Τράπεζας** και της **Alpha Bank** είχε δημιουργήσει προσδοκίες ότι ένας νέος σημαντικός ασφαλιστικός πόλος θα δημιουργείτο στην Κύπρο. Τελικά το deal ναυάγησε.

Η **Ασπίς Πρόνοια** διαθέτει πολυετή παρουσία στη Μεγαλόνησο, πλην όμως το μερίδιό της κυμαίνεται γύρω στο 1%. Κατά καιρούς έχει επιχειρήσει κάποιες κινήσεις εξαγορών τοπικών εταιριών του κλάδου, όμως χωρίς τελικό αποτέλεσμα. Η εταιρία κατέχει επίσης το 4,5% της ασφαλιστικής **Market Trends**. Τέλος, η **International**, σε συνεργασία με την τοπική (και εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου) εταιρία **Cosmos**, έχει ιδρύσει από κοινού εταιρία που θα δραστηριοποιηθεί στον κλάδο ζωής. Στόχος είναι η νέα εταιρία να εκμεταλλευθεί την τεχνογνωσία της **International** και το δίκτυο της κυπριακής εταιρίας που μέχρι σήμερα δραστηριοποιείται στο χώρο των γενικών κλάδων.

Τέλος, στα γενικότερα σχέδια του Ομίλου της **Εμπορικής Τράπεζας** είναι να διευρύνει το φάσμα των δραστηριοτήτων της στην Κύπρο, προσφέροντας και ασφαλιστικά προϊόντα, αυτά της εταιρίας που θα προκύψει από τη συγχώνευση μεταξύ του **Φοίνικα** και της



Γιάννης Βιολάρης, διευθυντής marketing της EUROLIFE

Metrolife. Στην τοπική αγορά, σημείο αιχμής αποτελούν τα ασφαλιστικά δίκτυα, χωρίς φυσικά σε καμία περίπτωση να παραγνωρίζεται το κύρος της εταιρίας και το κατά πόσο τα προϊόντα ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών.

«Σημείο αιχμής» τα δίκτυα

Τα ασφαλιστικά δίκτυα, μάλιστα, στην Κύπρο ήταν εκείνα που πρωτοστάτησαν και στην ανάπτυξη και διάδοση του χρηματιστηριακού θεσμού, καθώς γνωστά ονόματα του ασφαλιστικού χώρου (π.χ. Νίκος Εφραίμ, Λάμπρος Χριστοφής) δημιούργησαν χρηματιστηριακά γραφεία.

Από την άλλη πλευρά βέβαια, η περίοδος της χρηματιστηριακής τρέλας που ξεκίνησε στις αρχές του 1999 και διατηρήθηκε μέχρι και τα μέσα του 2000, επηρέασε σαφώς και τον ασφαλιστικό κλάδο. Ασφαλιστικές εταιρίες – ενόψει της επικείμενης τότε εισόδου τους στο χρηματιστήριο – προσέφεραν σημαντικό ύψους ιδιωτικές τοποθετήσεις σε όσους έλεγχαν εκτεταμένα δίκτυα ασφαλιστών και είχαν τη δυνατότητα να τα «μεταγράψουν», προφανώς μαζί με το πελατολόγιό τους.

Παράλληλα και ορισμένοι χρηματιστές επεδίωξαν να επεκταθούν στον ασφαλιστικό χώρο, δημιουργώντας ευρύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους, με στόχο την επίτευξη συνεργιών στα δίκτυα: οι ασφαλιστές να προσελκύουν πελάτες στα χρηματιστηριακά γραφεία και οι χρηματιστές να μεσολαβούν προκειμένου να πουλήσουν ασφαλιστικά προϊόντα στους πελάτες - επενδυτές. Το εκ των υστέρων όμως «ξεφούσκωμα» της χρηματιστηριακής αγοράς, άφησε τα περισσότερα από τα παραπάνω σχέδια στη μέση.



Μ. Μιχαηλίδης, διευθυνών σύμβουλος της INTERLIFE

Δημιουργήσαμε έναν Όμιλο από 14 εταιρίες. Για να καλύπτουμε απόλυτα κάθε σας ανάγκη.

- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Ζωής)
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Ζημιών)
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Κύπρου)
- ▲ **ASPIS BANK**
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ**
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ**
- ▲ **ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ**

e-v@lley

ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ

Nordstern Colonia Hellas

Nordstern Colonia Hellas Life

COMMERCIAL UNION
Life

SCOP LIFE



Όμιλος **ΑΣΠΙΣ**. Ένας κόσμος απόλυτης σιγουριάς και ασφάλειας. Από το 1944 ως σήμερα, με πίστη στις αξίες, δημιουργήσαμε για σας έναν πανίσχυρο Όμιλο 14 εταιριών, που επεκτείνεται δυναμικά στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έναν Όμιλο, που καλύπτει όλο το φάσμα των χρηματοασφαλιστικών δραστηριοτήτων και σας προσφέρει τις πιο εξελιγμένες και σύγχρονες ασφαλιστικές, τραπεζικές και επενδυτικές υπηρεσίες. Για ό,τι σχεδιάζετε και ονειρεύεστε, ο Όμιλος **ΑΣΠΙΣ** είναι πάντα δίπλα σας. Με το κύρος και την αξιοπιστία μιας μεγάλης δύναμης, της δύναμης που δημιουργεί έναν κόσμο αξιών.

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Κόσμος αξιών

2ο συνέδριο MARIS HOTELS

**Μαζί, με έγνοια για τον άνθρωπο,
για: ποιότητα - ανάπτυξη - κερδοφορία**



Στο πλαίσιο της πολιτικής για αειφόρο εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού και με στόχο την αναβάθμιση των επαγγελματικών δεξιοτήτων του, πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το 2ο Συνέδριο Maris Hotels, 25 και 26 Φεβρουαρίου 2002, στο Συνεδριακό Κέντρο του ξενοδοχείου Creta Maris στη Χερσόνησο Ηρακλείου, παρουσία τοπικών παραγόντων. Η βασική θεματική συνισταμένη του Συνεδρίου ήταν «Μαζί, με έγνοια για τον άνθρωπο, για: ποιότητα - ανάπτυξη - κερδοφορία».

Η βαθιά πεποίθηση ότι θεμέλιο λίθο κάθε

προσπάθειας βελτίωσης στον τουριστικό τομέα αποτελούν το ανθρώπινο δυναμικό, ο συνεχής εστιασμός στην ποιότητα και στον αιέν αριστεύειν, οδήγησε τα Maris Hotels στην καθιέρωση ετήσιου συνεδρίου καθώς και σε ένα σύνολο άλλων εκπαιδευτικών προγραμμάτων που πραγματοποιούνται, όπως εκμάθηση ξένων γλωσσών, ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.α.

«Το πιο ουσιαστικό στοιχείο της επιχειρησής μας, είναι η έγνοια για τον άνθρωπο: τον άνθρωπο πελάτη, τον άνθρωπο μέλος της κοινωνίας που μας περιβάλλει, τον εργαζόμενο που είναι η κινητήριος δύναμη των Maris Hotels» δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου κ. Ανδρέας Μεταξάς κατά την εναρκτήρια ομιλία του και πρόσθεσε ότι η ποιότητα οδηγεί στην επιτυχία και στο κέρδος η επανεπένδυση του οποίου εξασφαλίζει την ανάπτυξη, την εργασία και καριέρα για όλου μας.

ΕΘΝΙΚΗ 20 χρόνια Δημήτρης Κελεσιδης

Εφέτος η κοπή της πίτας της Επιθεώρησης Δημήτρη Κελεσιδή συνέπεσε με τα επαγγελματικά γενέθλια του Δημήτρη Κελεσιδή που συμπλήρωσε τα 20 του χρόνια στην Εθνική Ασφαλιστική. Με την παρουσία τους τον τίμησαν ο Αναπληρωτής Γενικός δ/ντης κος Λ. Τζόλδος, ο δ/ντης Πωλήσεων κος Ε. Τριανταφύλλου, ο δ/ντης Κλάδου Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής κος Σ. Γριβογιάννης, ο διευθυντής Κλάδου Ομαδικών κος Γ. Γρίβας, συνάδελφοι του Κλάδου, του Δικτύου, του υποκαταστήματος Πειραιά, δημοσιογράφοι, φίλοι και πελάτες.



Η International Life για το DNA στην ασφαλιστική αγορά

Πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η ημερίδα που διοργάνωσε ο Όμιλος International Life τη Δευτέρα 8 Απριλίου 2002 στο Ξενοδοχείο Intercontinental με θέμα «Οι Συνέπειες της Αποκωδικοποίησης του Ανθρώπινου DNA στην Ασφαλιστική Αγορά».

Το θέμα ανέπτυξαν οι Ελληνοαμερικανός Δόκτωρ Αριστείδης Πατρινός, Διευθυντής Βιολογικών & Περιβαλλοντικών Ερευνών στον τομέα επιστημών του αμερικανικού Υπουργείου Ενέργειας και ο Πρόεδρος του Ομίλου International Life κ. Φωκίων Ι. Μπράβος. Συντονιστής της ημερίδας ήταν ο κ. Αθ. Χ. Παπανδρόπουλος, Πρόεδρος της Ένωσης Συντακτών Περιοδικού & Ηλεκτρονικού τύπου. Στην ομιλία του ο Δρ Α. Πατρινός σημείωσε τους κινδύνους που κρούει το ενδεχόμενο διάκρισης των ανθρώπων βάσει του γενετικού τους κώδικα στην απασχόληση και την ασφάλεια. «Όταν βγει το τζίνι από το μπουκάλι δεν ξαναμπάνει», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Πατρινός. Από την πλευρά του ο Πρόεδρος του Ομίλου International Life κ. Φ. Μπράβος, τόνισε ότι η ιδιωτική ασφάλιση δεν πρέπει να προχωρήσει στη διερεύνηση των γενετικών καταβολών των υποψηφίων για ασφάλιση διότι έτσι «δημιουργούμε μονάδες κοινωνικού ρατσισμού». Ο κ. Μπράβος σημείωσε ότι σύμφωνα με τη Σύμβαση για την Προστασία των

Ανθρώπων Δικαιωμάτων και της αξιοπρέπειας του ανθρώπου σε σχέση με τις εφαρμογές της βιολογίας και ιατρικής, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο θέσπισε το 1998 σχετικό νόμο, τον οποίο έχει υιοθετήσει και η χώρα μας, ο οποίος ορίζει ότι γενετικές εξετάσεις επιτρέπεται να διενεργούνται μόνο για λόγους υγείας ή για επιστημονική έρευνα που σχετίζεται με λόγους υγείας.



Εντυπωσιακά κέρδη για τη CGU Insurance

Καθαρά κέρδη 4,95 εκ. ευρώ πραγματοποίησε η CGU Insurance στην Ελλάδα κατά το 2001 επί συνολικής παραγωγής ασφαλιστών 20,2 εκατ. ευρώ. Ακόμη εντυπωσιακό είναι το γεγονός ότι από τα καθαρά κέρδη μόνο το 40% προέρχεται από τις επενδύσεις, ενώ το υπόλοιπο 60% είναι τεχνικό κέρδος μετά την αφαίρεση όλων των αποζημιώσεων, εξόδων, προμηθειών και προβλέψεων.

Κατά το 2001 η CGU Insurance πέτυχε στην Ελλάδα combined ratio 85,5%, όταν η συντριπτική πλειοψηφία της ελληνικής, αλλά και της παγκόσμιας αγοράς είχε αντίστοιχα ποσοστά αρκετά πάνω από 100% και επομένως πολύ αρνητικά τεχνικά αποτελέσματα. Αξιοσημείωτη είναι επίσης η επίτευξη ποσοστού εξόδων 18,1%, που είναι σημαντικά χαμηλότερο του μέσου όρου της εγχώριας αγοράς γενικών ασφαλίσεων.

Η παραγωγή ασφαλιστών αυξήθηκε το 2001 κατά 9,4% και η σύνθεσή της κατά κλάδο ήταν η εξής:

Ασφαλίσεις Πειριουσίας	53,9%
Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων	35,2%
Ασφαλίσεις Μεταφορών και Σκαφών	7,8%
Λοιπές ασφαλίσεις	3,1%

Η αύξηση της παραγωγής κατά το πρώτο τρίμηνο του 2002 υπήρξε 26,2%, με τις ασφαλίσεις Περιουσίας να σημειώνουν ιδιαίτερα θεαματική άνοδο κατά 41,9%.

Ο Ασφαλιστικός όμιλος CGNU προήλθε από τη συγχώνευση των εταιριών Commercial Union, General Accident και Norwich Union. Η CGNU είναι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος της Βρετανίας, συγκαταλέγεται στους 5 πρώτους ασφαλιστικούς ομίλους της Ευρώπης και κατέχει σημαντικές θέσεις σε διάφορες άλλες αγορές ανά τον κόσμο.

Η CGNU είναι ο έβδομος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στον κόσμο με βάση τα ετήσια μικτά ασφάλιστρα. Οι κύριες δραστηριότητες της CGNU είναι οι μακροπρόθεσμες αποταμιεύσεις, η διαχείριση κεφαλαίων και οι γενικές ασφαλίσεις, με έσοδα από ασφαλιστικές και επενδυτικές υπηρεσίες που υπερβαίνουν τα 28 δισεκατομμύρια λίρες Αγγλίας (46 δισεκατομμύρια ευρώ) και με κεφάλαια τρίτων υπό διαχείριση περισσότερα των 200 δισεκατομμυρίων λιρών Αγγλίας (328 δισεκατομμυρίων ευρώ) στις 31/12/2001.

Ο Όμιλος CGNU έχει ιστορία 300 ετών. Στην Ελλάδα ο όμιλος έχει συνεχή και συνεπή παρουσία από το 1883. Ασκεί όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και έχει αντιπροσώπους σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας.

Ευρωπαϊκή Πίστη: πιστοποιήθηκε ως εκπαιδευτικός φορέας ασφαλιστών

Η Ευρωπαϊκή Πίστη αναγνωρίστηκε πρόσφατα ως φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων Προσώπων στην ιδιωτική ασφάλιση, σύμφωνα με απόφαση της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων (Υπουργείο Ανάπτυξης - Γενική Γραμματεία Εμπορίου). Αξίζει να σημειωθεί ότι μεταξύ των εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, την πιστοποίηση αυτή έλαβαν 11 ασφαλιστικές εταιρίες.

Όπως είναι γνωστό, για την εφεξής άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου και των παρεμφερών αυτού δραστηριοτήτων, απαιτείται η παρακολούθηση ειδικού εκπαιδευτικού προγράμματος και η επιτυχής δοκιμασία σε εξετάσεις που διενεργούνται ενώπιον της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων. Για τη συμμετοχή στις παραπάνω εξετάσεις οποιουδήποτε προσώπου που διαμεσολαβεί στην ιδιωτική ασφάλιση απαιτείται να έχει περάσει πρόγραμμα κατάρτισης από πιστοποιημένο εκπαιδευτικό φορέα.

Ο βασικός λόγος που οδήγησε την Εταιρία στη συμμετοχή στην αντίστοιχη προκήρυξη είναι η φιλοσοφία της προσφοράς στην ασφαλιστική αγορά που έχει η Ευρωπαϊκή Πίστη, και η παροχή Εκπαίδευσης κύρους η οποία οδηγεί στη δημιουργία σωστά καταρτισμένων - επαγγελματιών Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Η πιστοποίηση αυτή παρέχει τη δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους ασφαλιστικούς συμβούλους της Ευρωπαϊκής Πίστης να συμμετάσχουν στις εξετάσεις που θα προκηρύσσονται από την αρμόδια κρατική επιτροπή και κατόπιν επιτυχίας να κατοχυρώνονται ως «πιστοποιημένοι επαγγελματίες».

Η Εταιρεία βρίσκει το γεγονός αυτό ιδιαίτερα ενθαρρυντικό, καθώς το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου θεσμοθετείται και αναβαθμίζεται περαιτέρω, δεδομένου ότι η ώριμη πλέον ασφαλιστική αγορά ζητά επαγγελματίες, με πλήρη κατάρτιση και αντίληψη ποιότητας εξυπηρέτησης του Πελάτη, στοιχεία, που χαρακτηρίζουν ανέκαθεν τη φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Πίστης.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΖΗΤΑ
ΕΜΠΕΙΡΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ Ή UNIT MANAGER
Για να αναλάβει ομάδα ασφαλιστών

Προσφέρεται:

- Πολύ ικανοποιητικό πακέτο αποδοχών.
- Συνεχής εκπαίδευση και επιμόρφωση.
- Άριστο περιβάλλον εργασίας που συντελεί στην ανάπτυξη και τη δημιουργία.

Απαραίτητα προσόντα:

- Διετής προϋπηρεσία στο χώρο.
- Διάθεση για δημιουργική εργασία.
- Ικανότητες επικοινωνίας και επίτευξης στόχων
- Ηλικία κατά προτίμηση 25-50 ετών.

Οι υποψήφιοι μπορούν να αποστείλουν βιογραφικό σημείωμα στο e-mail: GR0490@inlife.gr
Τηλέφωνα επικοινωνίας: 010-9537.098, 0945-591.430. Υπεύθυνη: κα Σπυράτου Ναυσικά.
Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

Αύξηση Εισπραγμένων Ασφαλιστρών για τον Όμιλο Generali το 2001

Με αύξηση εισπραγμένων ασφαλιστρών και καλύτερα τεχνικά αποτελέσματα έκλεισε το 2001 για τον Όμιλο Generali. Συγκεκριμένα, τα εισπραγμένα ασφαλιστρα σε ενοποιημένο επίπεδο ανήλθαν στα ευρώ 45 δισ., σημειώνοντας αύξηση 4,7% έναντι του 2000. Στον κλάδο ζωής τα εισπραγμένα ασφαλιστρα ανήλθαν στα ευρώ 27,5 δισ., δηλ. 4,6% υψηλότερα απ' ό,τι το 2000, ενώ τα εισπραγμένα ασφαλιστρα στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων διαμορφώθηκαν στα ευρώ 17,5 δισ., σημειώνοντας αύξηση 4,9% συγκριτικά με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.

Εκτός από την αύξηση παραγωγής, ο Όμιλος Generali σημείωσε καλύτερα τεχνικά αποτελέσματα και στους δύο κλάδους ασφαλίσεων. Η πρόοδος που πέτυχε στις κύριες δραστηριότητές του μέσα από επιλεκτική ανάλυση κινδύνου και το κόστος σύμπτωσης που προέκυψε από την αναδιάρθρωση του Ομίλου, συνέβαλε στη μείωση του combined ratio (loss ratio συμπεριλαμβανομένου γενικών εξόδων).

Η βελτιωμένη απόδοση του Ομίλου επιτεύχθηκε μέσα σε ένα αρκετά δύσκολο περιβάλλον, όπως διαμορφώθηκε από τις τρομοκρατικές επιθέσεις του Σεπτεμβρίου, οι οποίες όμως δεν επηρέασαν ιδιαίτερα αρνητικά τα καθαρά αποτελέσματα του Ομίλου εξαιτίας της προσεκτικής στρατηγικής που ακολουθήσε. Περισσότερο αρνητική επιρροή

για την Generali είχαν οι χρηματοοικονομικές αγορές.

Με την πρόβλεψη ευρώ 200 εκατ. για τα οικονομικά συμφέροντα που διατηρεί ο Όμιλος στην Αργεντινή, τα κέρδη του Ομίλου για το 2001 αναμένονται να κινηθούν σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα απ' ό,τι τα κέρδη του 2000 τα οποία ανήλθαν στα ευρώ 1,15 δισ.

Ο Όμιλος Generali είναι ένας από τους σημαντικότερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο, ο οποίος κατέχει την τρίτη θέση στην Ευρώπη, δραστηριοποιείται σε 50 χώρες μέσω 450 εταιριών, απασχολεί 70.000 εργαζομένους και εξυπηρετεί πάνω από 30 εκατομμύρια πελάτες. Στην Ελλάδα έχει μακρόχρονη παρουσία ξεκινώντας από το 1886.



Ασφάλισε το Μέγαρο Μουσικής Θεσσαλονίκης

Το Μέγαρο Μουσικής Θεσσαλονίκης και η HELEXPO-ΔΕΘ Α.Ε. εμπιστεύτηκαν και πάλι την Generali για την ασφάλιση των εγκαταστάσεών τους. Συγκεκριμένα, το Διοικητικό Συμβούλιο του Οργανισμού Μεγάρου Μουσικής Θεσσαλονίκης αποφάσισε την πλειοψηφική συμμετοχή της Generali στην ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων του Μεγάρου μετά από διαγωνισμό. Με τη σύμβαση αυτή, η οποία ισχύει για ένα χρόνο (2/2002 έως 2/2003) η Generali ασφαλίζει το κτίριο του Μεγάρου έναντι όλων των κινδύνων εκτός από τρομοκρατικές ενέργειες.

Νέες ασφαλιστικές προτάσεις από την AIG GREECE

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ

Α.Ε. προχώρησαν στη δημιουργία νέων ασφαλιστικών Προγραμμάτων που ανταποκρίνονται εύστοχα στις σημερινές ανάγκες του οικογενειάρχη και της μικρομεσαίας τουριστικής επιχείρησης.

Το **ΣΧΟΛΕΙΟ PLUS** και το **ΣΠΟΥΔΕΣ PLUS** Πρόκειται για δύο ασφαλιστικά πακέτα που σκοπό έχουν να εξασφαλίσουν στην οικογένεια την ομαλή συνέχιση της μόρφωσης των παιδιών σε περίπτωση ατυχήματος του γονέα. Στην περίπτωση που αυτό επιφέρει μόνιμη ανικανότητα για εργασία ή και ακόμα απώλεια ζωής, τα ασφαλιστικά πακέτα **ΣΧΟΛΕΙΟ PLUS** και **ΣΠΟΥΔΕΣ PLUS** έρχονται και αναλαμβάνουν τη συνέχιση της χρηματοδότησης, τόσο της μόρφωσης όσο και του επιπέδου διαβίωσης των παιδιών, για όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσής τους, από το νηπιαγωγείο μέχρι την ηλικία των 24 ετών. Οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν ένα από τα τρία Προγράμματα (JUNIOR - SENIOR - MASTER) που περιλαμβάνει το κάθε πακέτο.

Το **ΣΚΑΦΟΣ PLUS**

Το Πρόγραμμα **ΣΚΑΦΟΣ PLUS** είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων για τα σκάφη αναψυχής (φουσκωτά και πολυεστερικά ταχύπλοα, ιστιοπλοϊκά, μικρά cruisers). Το Πρόγραμμα εξασφαλίζει τον ιδιοκτήτη ενός σκάφους αναψυχής, από τους κινδύνους που απειλούν τον ίδιο, αλλά και το σκάφος.

Το **SMALL HOTELS PLUS**

Το πολύ - ασφαλιστήριο ξενοδοχείων και ενοικιαζομένων δωματίων, είναι ένα εξειδικευμένο Πρόγραμμα ασφάλισης πολλαπλών κινδύνων που απευθύνεται σε μικρομεσαίες ξενοδοχειακές μονάδες και ενοικιαζόμενα δωμάτια με ασφαλιζόμενα κεφάλαια από 150.000 - 750.000 ευρώ. Στο σημείο αυτό, αξίζει να σημειωθεί ότι η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** διαθέτουν ήδη στην τουριστική - ξενοδοχειακή αγορά το ευρύ ασφαλιστικό Πρόγραμμα **HOTEL PLUS** που καλύπτει τουριστικές/ξενοδοχειακές μονάδες και συγκροτήματα με ασφαλιζόμενα κεφάλαια από 750.000-3.000.000 ευρώ.

Ο Μ Ι Λ Ο Σ G E N E R A L I



Ασκήσεις ετοιμότητας για υποψήφιους Ασφαλιστές!

...σας φαίνονται ρουτίνα; Τότε είστε γεννημένοι πρωταθλητές! Ενταχθείτε άμεσα στην ομάδα GENERALI, ανταμειφθείτε για τις ικανότητές σας και καταρρίψτε ρεκόρ. Σας "προπονεί" με κύρος και αξιοπιστία, ο τρίτος μεγαλύτερος Ευρωπαϊκός ασφαλιστικός όμιλος στον κόσμο.



www.generali.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ: 010 8096 409, FAX: 010 6142 054
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: 0310 523704, FAX: 0310 552282

Έρχεται ο Ασφαλιστικός Μεσολαβητής

Ο γενικός γραμματέας του υπουργείου Οικονομίας κ. Γ. Ζαννιάς ζήτησε να του υποβληθούν επειγόντως και εγγράφως οι απόψεις της Ένωσης για το θεσμό του Ασφαλιστικού Μεσολαβητή (Ombudsman) και για

τη λήψη μέτρων ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς. Όσον αφορά το θεσμό του Ασφαλιστικού Μεσολαβητή, διαπιστώνεται ότι το θέμα πρέπει να μελετηθεί στις λεπτομέρειές του πριν διατυπωθούν συγκεκρι-

μένες προτάσεις στο υπουργείο.

Αποφασίσθηκε να συσταθεί ειδική Επιτροπή εκ των κ.κ. Ι. Δελένδα, Δ. Παλαιολόγου, Ν. Αδαμαντιάδη, Γ. Σκούρη και Κ. Μπερτσιά για το θέμα αυτό, και να γίνει απάντηση.

Σε δικό τους σπίτι η Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής

Η Αγροτική Ασφαλιστική, η Αγροτική Ζωής και οι θυγατρικές τους εταιρίες, αποκτούν πλέον ιδιόκτητη στέγη, σε ένα ενιαίο αρχιτεκτονικό σύνολο υψηλής αισθητικής και λειτουργικής αξίας, συνολικής έκτασης 20.000 τ.μ.

Το Μέγαρο Ασφαλιστικών Εταιριών Ομίλου ΑΤΕ αποτελεί μέρος του επενδυτικού προγράμματος των δύο εταιριών.

Οι συμβάσεις ανάθεσης των αρχιτεκτονικών, ηλεκτρομηχανολογικών και στατικών μελετών, υπεγράφησαν κατά τη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης, μεταξύ του Διευθύνοντος Συμβούλου των ασφαλιστικών εταιριών κ. Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου, του επικεφαλής του αρχιτεκτονικού γραφείου, διαπρεπή αρχιτέκτονα κ. Νικόλαου Βαλσαμάκη, των εκπροσώπων των επί μέρους μελετητικών γραφείων κ.κ. Σταύρου Λειβαδά, Γεώργιου Μπαμπίλη και Αθανάσιου Σπανού και του κ. Παναγιώτη Βουρνά, Διευθύνοντος Συμβούλου της ΑΤΕ Αξιοποίησης Ακινήτων, η οποία ανέλαβε σύμβουλος διοίκησης του έργου.

Το σύνολο του έργου (μελέτη και κατασκευή), το κόστος του οποίου έχει προϋπολογιστεί στα 16.141.000 ευρώ (5,5 δισ. δρχ.), θα ολοκληρωθεί σε δύομισι



χρόνια περίπου και περιλαμβάνει 14.000 τ.μ. χώρους γραφείων και 6.000 τ.μ. χώρους υποδομής (αίθουσα εκπαίδευσης και εκδηλώσεων, χώρους αρχείων, πάρκινγκ κ.λπ.).

Το Μέγαρο Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ, θα δημιουργηθεί στο επί της Λ. Συγγρού 173 ιδιόκτητο οικόπεδο επιφάνειας 4,5 στρεμμάτων και θα περιλαμβάνει ανακατασκευή του υφιστάμενου κτιρίου και ανέγερση κτιρίου και ανέγερση ενός ακόμα νέου κτιρίου. Με την ολοκλήρωσή του θα στεγάσει το νέο σχήμα του ενιαίου φορέα, δίδοντας έμφαση στην πλήρη αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Η εσωτερική αρχιτεκτονική θα ακολουθήσει πιστά όλους τους κανόνες εργονομίας, εξασφαλίζοντας στα στελέχη και τους υπαλλήλους χώρους εργασίας υψηλών προδιαγραφών και απαιτήσεων.

ALICO AIG Life: Νέο γραφείο στις Σέρρες

Η ALICO AIG Life δημιούργησε και νέο Γραφείο στις Σέρρες, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο την παρουσία της στην πόλη και στην ευρύτερη περιοχή. Η Διεύθυνση του νέου Γραφείου έχει ανατεθεί στον διακεκριμένο ασφαλιστικό σύμβολο της ALICO AIG Life κ. Χρήστο Αδαμίδη, ο οποίος επί σειρά ετών συγκαταλέγεται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Εταιρίας.

Νέα δάνεια από την Τράπεζα Αττικής

Προσωπικό Δάνειο Πάσχα

Δύο εναλλακτικές, δελεαστικές μορφές εορταστικού δανείου, προσφέρει η Τράπεζα Αττικής για το Πάσχα.

Η πρώτη αφορά προσωπικό δάνειο με:

- Ιδιαίτερα χαμηλό επιτόκιο 9,25%
- Διάρκεια 12 έως 48 μήνες
- Ποσό χορήγησης 1.500-3.000 ευρώ
- Αυθημερόν χορήγηση

Η δεύτερη μορφή προσωπικού δανείου της Τράπεζας για το Πάσχα, απευθύνεται σε οικογένειες και άτομα των οποίων ο προϋπολογισμός υπαγορεύει την έναρξη της πληρωμής δόσεων και τόκων μετά από 6 μήνες.

Τα χαρακτηριστικά του δανείου αυτού είναι:

- Άτοκη περίοδος χάρης 5 μηνών
- Διάρκεια 24 έως 48 μήνες
- Ποσό χορήγησης 1.500 - 3.000 ευρώ
- Επιτόκιο 10,6%
- Αυθημερόν χορήγηση

Πληροφορίες στα καταστήματα της Τράπεζας Αττικής και στο www.bankofattica.gr.

Ασφαλιστικό συνέδριο στην Ύδρα

Τα θέματα που επελέγησαν από την Οργανωτική Επιτροπή του 4ου Συνεδρίου Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο (Ύδρα, 26-29 Σεπτεμβρίου 2002) είναι τα εξής:

1. Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (CRM) και Τεχνολογία στις Ασφαλίσεις.
2. Επαναπροσδιορισμός της Αντασφάλισης.
3. Συμπληρωματικές Επαγγελματικές Συντάξεις στην Ευρώπη.
4. Κλάδος Αυτοκινήτων: - Οδική Ασφάλεια - Τιμολόγια.
5. Χερσαίες Μεταφορές στις Βαλκανικές χώρες.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ



ΣΥΝΤΑΞΗ



ΥΓΕΙΑ



ΕΠΕΝΔΥΣΗ



ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

ΓΙΑ ΝΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑΤΕ ΠΑΝΤΑ...

...Ο,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ !

Γίνεται να χαμογελάτε πάντα, ό,τι κι αν συμβεί; Με την **Ευρωπαϊκή Πίστη** γίνεται! Την ασφαλιστική εταιρεία η οποία βρίσκεται πάντα δίπλα σας σε κάθε δύσκολη στιγμή. Με σύγχρονα κι ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν τη **Ζωή**, τη **Σύνταξη**, την **Υγεία**, τις **Επενδύσεις** και την **Περιουσία** σας. Έτσι, με την Ευρωπαϊκή Πίστη μπορείτε να απολαμβάνετε το σήμερα ξέγνοιαστοι, χωρίς αγωνία για το αύριο, ξέροντας πως, ό,τι κι αν συμβεί, θα υπάρχει πάντα κάποιος δίπλα σας. **Για να χαμογελάτε πάντα ό,τι κι αν συμβεί!**

«Η Ελληνική Κοινότητα του Καΐρου»

Η ελληνισμός της Αιγύπτου αποτελεί σημαντικό μέρος της νεότερης ιστορίας της πατρίδας μας, με συνέχεια και διάρκεια έως τις μέρες μας. Αυτή η ιστορική πραγματικότητα καταδεικνύεται μέσα από τις σελίδες του βιβλίου «Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΚΑΪΡΟΥ», του καθηγητή Ευθυμίου Σουλγιάννη, ομότιμου διευθυντή Ερευνών στην Ακαδημία Αθηνών, παλιού Αλεξανδρινού με πολυσχιδή δραστηριότητα σε θέματα σχέσεων των χωρών της Μεσογείου και μάλιστα των αποδήμων Ελλήνων, όπου Γης.

Το βιβλίο, στο οποίο καταγράφονται με επιστημονική μεθοδολογία και αξιολογούνται τα στοιχεία της ιστορίας της ελληνικής παροικίας στην αιγυπτιακή πρωτεύουσα, παρουσιάστηκε σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην «Αίγλη», την Τετάρτη 27 Φεβρουαρίου. Πρόκειται για μαρτυρία, έργο ζωής του συγγραφέα, αποτέλεσμα 15ετούς έρευνας και μελέτης, που δεν έχει προηγούμενο από επιστημονικής πλευράς, αλλά εκδοτικά.

Στο καλαίσθητο, μεγάλου σχήματος βιβλίο που εξέδωσε η «ΚΟΤΙΝΟΣ Α.Ε.», χάρη στην ευγενική χορηγία της «ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ» προς τη σημερινή Κοινότητα των Ελλήνων του Καΐρου, καταγράφονται τα σημαντικότερα ιστορικά στοιχεία που συνθέτουν τη μακρά και λαμπρή πορεία μιας κοινότητας του απόδημου ελληνισμού που, μαζί με την ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑΣ και φυσικά το παλαιό ΕΛΛΗΝΟΡΘΟΔΟΞΟ ΠΑΤΡΙΑΡΧΕΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑΣ, αποτελούν σήμερα τους ακρογωνιαίους λίθους της ελληνικής παροικίας στην Αίγυπτο. Η ελληνική παρουσία στη χώρα του Νείλου περνά στη νεότερη και σύγχρονη ιστορία αρχίζοντας από την αρχαία παράδοσή της και στη συνέχεια, στα ελληνιστικά χρόνια του Μεγάλου Αλεξάνδρου και των Πτολεμαίων.

Όπως σημειώνει στον πρόλογο του βιβλίου ο συγγραφέας, το έργο βασίστηκε στην υπάρχουσα βιβλιογραφία και σε ανέκδοτες πηγές. Ο κ. Σουλγιάννης ερευνά τις ρίζες του νεότερου Ελληνισμού στην Αίγυπτο ανατρέχοντας στο 18ο αιώνα και τον παρακολουθεί την πορεία της διαμόρφωσης και εξέλιξής του έως σήμερα.

Η Ελληνική Κοινότητα του Καΐρου ιδρύθηκε σε πρώτη φάση το 1856, υπό την αιγίδα του Πατριαρχείου Αλεξανδρείας και επανιδρύθηκε το 1904 υπό άλλη μορφή, με τη συνδρομή μεγάλων ευεργετών του Ελληνισμού της Αιγύπτου, όπως υπήρξαν οι ιδρυτές της Αχιλλόπουλος, Τσανακλής, Ξενάκης, Ρόστοβιτς, Σπετσέρόπουλος, Αθανασάκης και άλλοι ομογενείς ευπατριδες. Στο βιβλίο, που περιλαμβάνει πλούσιο ανέκδοτο φωτογραφικό υλικό, περικλείεται η ιστορική πορεία της Κοινότητας μέσα από τη δραστηριότητα των εκπαιδευτηρίων, των ιδρυμάτων κοινής ωφελείας, όπως είναι το Ελληνικό Νοσοκομείο, τους ναούς και κάθε είδος προσφοράς της στο κοινωνικό σύνολο. Παρέχονται ονόματα και στατιστικά στοιχεία του έργου που συνεχίζει ακόμη και σήμερα να προσφέρει η Κοινότητα μέσω της λειτουργίας τέτοιων ιδρυμάτων.

Αποφασιστικής σημασίας ήταν, για την έκδοση του βιβλίου «Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΚΑΪΡΟΥ», η στήριξη του έργου από την Κοινότητα, το ενδιαφέρον και η συνδρομή του κ. Δ. Κοντομηνά, προέδρου του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN, καθώς και η εξαιρετική συνεργασία των εκδόσεων «ΚΟΤΙΝΟΣ Α.Ε.» και του κ. Κ. Στάικου.

Από το Γραφείο Τύπου
της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ
τηλ.: 010-6416.731

Αποκριάτικες εκδηλώσεις των διοικητικών υπαλλήλων του ING στη Β. Ελλάδα...

Στις 2 Μαρτίου, έγινε με πολύ μεγάλη επιτυχία η ετήσια αποκριάτικη εκδήλωση για τα παιδιά των υπαλλήλων στη Β. Ελλάδα στην παιδική αίθουσα εκδηλώσεων «PLAYMANIA».

Το παιχνίδι και το κέφι – για παιδιά και γονείς – διατηρήθηκε αμείωτο για πολλές ώρες με αποκορύφωμα τη στιγμή που οι φιγούρες του Disney – Μίκυ και Μίνι – και ο μοναδικός Πικατσού, μοίρασαν στους μικρούς τα δώρα τους. Η χαρά, τα γέλια και η ικανοποίηση στα πρόσωπα όλων απέδειξαν για άλλη μία φορά την επιτυχία της εκδήλωσης που οργάνωσε η εταιρία.

Στο τέλος της εκδήλωσης τα παιδιά περίμενε η έκπληξη που δεν ήταν άλλη από πλούσια δώρα όπου τα παρελάμβαναν με πολλή χαρά.

Στην Αθήνα

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος, μέσα σε ένα τρελό αποκριάτικο γλέντι σε αίθουσα του ξενοδοχείου Intercontinental γιορτάστηκε η Αποκριά από τα παιδιά των υπαλλήλων της εταιρίας.

Η συμμετοχή των παιδιών ήταν μεγάλη με εντυπωσιακές αποκριάτικες φορεσιές. Στην υποδοχή τα περίμεναν οι επτά Νάνοι για τις καθιερωμένες φωτογραφίες και στη συνέχεια απόλαυσαν όλοι μαζί, γονείς και παιδιά, την καταπληκτική παράσταση και το πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα.

Κατά την αποχώρηση τα παιδιά περίμενε η έκπληξη, που δεν ήταν άλλο από πλούσια δώρα.

Την εκδήλωση παρακολούθησε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Παναγιώτης Καραλής, όπως και άλλα στελέχη.

Η διοργάνωση ήταν, για άλλη μια χρονιά, άψογη και τα χαρούμενα φωτεινά προσωπάκια των παιδιών ήταν η καλύτερη ανταμοιβή.



Υδρόγειος: Συνέδριο στην Πελοπόννησο

Το Σάββατο 9 Μαρτίου 2002, στο «AMALIA HOTEL» του Ναυπλίου, η «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρία», πραγματοποίησε το 4ο ετήσιο Συνέδριο των Συνεργατών της Πελοποννήσου.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν 140 συνεργάτες από την Πελοπόννησο, καθώς και στελέχη της εταιρίας.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Α. Αναστάσιος Κασκαρέλης, αφού καλωσόρισε τους συνέδρους, αναφέρθηκε στα παραγωγικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία: ο στόχος για το 2001 επετεύχθη, η παραγωγή ξεπέρασε τα 10 δισ. Καθαρά Ασφάλιστρα και Δικαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 45% σε σχέση με το 2000.

Ο κ. Κασκαρέλης ανέφερε ότι μέσα στους στόχους της εταιρίας είναι:

– Η παραγωγή για το 2002 να ξεπεράσει τα 15 δισ. δρχ., με την ίδια γεωγραφική κα-

τανομή, αλλά και με τους ίδιους περιορισμούς στην ανάληψη των ασφαλιζόμενων οχημάτων.

– Η συνεργασία με τράπεζα του εσωτερικού για τη διάθεση τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων μέσω του δικτύου της εταιρίας.

– Η αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρία έχει αξιολογήσει παραγωγή.

Ο κ. Παρίσης Νικολάου, γενικός και οικονομικός διευθυντής της εταιρίας, αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία:

Τα κέρδη για το 2001 θα ανέλθουν στο ποσό των 550.000.000 δρχ. (ευρώ 1.614.000), για το 2002, προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 750.000.000 δρχ. (ευρώ 2.201.000).

Οι επενδύσεις στα μεν ακίνητα έφθασαν το 2001 στα 2,3 δισ. δρχ. (ευρώ 6.750.000), ενώ για το 2002 προβλέπεται να φθάσουν

τα 3,5 δισ. δρχ. (ευρώ 10.270.000), για δε τα χρεόγραφα, το 2001 έφθασαν τα 3,5 δισ. δρχ. (ευρώ 10.270.000), ενώ για το 2002 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 5,5 δισ. δρχ. (ευρώ 16.140.000).

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυναν ο κ. Μάκης Σταματοπούλος, διευθυντής Πωλήσεων και ο Πέτρος Δούμας, επιθεωρητής Πωλήσεων.

Η κ. Δήμητρα Κωτσοπούλου - τεχνικός διευθυντής των Λοιπών Γενικών Κλάδων, αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρίας στον κλάδο Πυρός και των συμπληρωματικών κινδύνων καθώς και σε θέματα αντασφαλείων.

Η κ. Γιάννα Ηλιοπούλου - διευθύντρια του Τμήματος Ζημιών, ανέλυσε τα αποτελέσματα ζημιών του κλάδου αυτοκινήτων την τελευταία πενταετία.

Η κ. Τζένη Αναγνωστάκη - διευθύντρια του Κλάδου Αυτοκινήτων, αναφέρθηκε στις προαιρετικές καλύψεις του κλάδου.

Τα BONUS της AIG GREECE

Με το κλείσιμο του 2001, ολοκληρώθηκε με επιτυχία η πρώτη ετήσια εφαρμογή του προγράμματος κινήτρων αύξησης παραγωγής AIG GREECE BONUS που θέσπισε το Τμήμα Υποστήριξης Πρακτορείων. Στην πρώτη χρονιά πιλοτικής εφαρμογής του AIG GREECE BONUS, τα παρακάτω πρακτορεία πέτυχαν ή/και ξεπέρασαν τον συμφωνημένο στόχο τους:

1. ΑΛΜΠΕΛΑΝΣΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ - Λάρισα
2. ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΓΚΑΝΑΣΟΣ - Ρόδος
3. EGS INSURANCE BROKERS ΣΕΡΑΦΕΙΜΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. - Αθήνα
4. INCONSULT ΕΠΕ Σ. ΜΑΝΟΥΗΛΙΔΗΣ - Αθήνα
5. ΓΡΑΦΕΙΟ ΚΟΥΝΙΝΙΩΤΗ - Αίγιο
6. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΜΑΣΤΑΚΑ - Ιω-

- άννινα
7. Μ&S Χ. ΜΩΡΑΪΤΗΣ - Ε. ΣΤΑΣΗΣ - Αθήνα
8. Α. ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ - Θεσσαλονίκη
9. ΡΙΣ ΠΑΠΑΛΑΖΑΡΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ - Θεσσαλονίκη
10. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΑΠΑΝΑΓΗ - Αθήνα
11. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ Γ. ΧΡΗΣΤΟΥ - Αθήνα



INTERAMERICAN

Επιμορφωτικό ταξίδι στις ΗΠΑ των Συνεργατών

Το ταξίδι μετά του ωφελίμου έχει συνδυάσει για τους συνεργάτες του ο Όμιλος INTERAMERICAN, πριμοδοτώντας την παραγωγικότητά τους με επιμορφωτικά ταξίδια, σαν αυτό που έγινε πρόσφατα στο Ορλάντο της Φλόριντα για την παρακολούθηση των εργασιών του Συνεδρίου LAMP 2002. Το Συνέδριο LAMP οργανώνεται κάθε χρόνο από την GAMA (General Agents Management Association) και είναι μια ετήσια συνάντηση ανοιχτή στη συμμετοχή όλων των μελών της, από όλο τον κόσμο.

Το LAMP θεωρείται κορυφαία επιμορφωτική συνάντηση και προσελκύει περισσότερους από 2.500 συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων από τις Ασφάλειες Ζωής και τη βιομηχανία των Χρηματοασφαλιστικών Υπηρεσιών από όλο τον κόσμο. Το θέμα του συνεδρίου ήταν: «Γιορτάζοντας την Ιστορία μας, Χτίζοντας το Μέλλον μας». Η GAMA International γιόρτασε τα 50 της χρόνια από την ίδρυσή της. Για τέταρτη χρονιά, 20 συντονιστές της INTERAMERICAN, μέλη της GAMA, συμμετείχαν στο LAMP που έγινε από 17 έως 20 Μαρτίου 2002 στο Ορλάντο. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης και σε ειδική τελετή βραβεύθηκαν 11 συντονιστές της INTERAMERICAN με το διεθνές βραβείο NATIONAL MANAGEMENT AWARD, ενώ ειδική τιμητική διάκριση έγινε στην κα Μ. Παπαδοπούλου με το FIRST IN CLASS AWARD. Η INTERAMERICAN είναι συνεργάτης Διοικητικής Ανάπτυξης της GAMA (Partner in Management Growth) και έχει φέτος 45 εγγεγραμμένα μέλη συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων. Από πλευράς INTERAMERICAN, εκτός των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων συμμετείχαν ακόμη οι κ.κ. Γιώργος Ψαρράς και Δροσιά Καρδάση.

Η «ΕΙΚΟΝΑ - ΗΧΟΣ» ασφάλισε στην INTERAMERICAN το ανθρώπινο δυναμικό της

Ενα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης προσφέρει στο ανθρώπινο δυναμικό της η εισηγμένη στο χρηματιστήριο εταιρία «ΕΙΚΟΝΑ - ΗΧΟΣ ΑΕΕ», σε συνεργασία με την INTERAMERICAN.

Το πρόγραμμα αυτό με πρόβλεψη για Ασφάλεια Ζωής, Μόνιμη και Μερική Ανικανότητα, Νοσοκομειακή και Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη, θεωρείται από τα πληρέστερα της αγοράς και ισχύει από τον Ιανουάριο του 2002. Παράλληλα, στα μέλη του προγράμματος δίνεται η δυνατότητα της πρόσθετης εθελοντικής ασφάλισης των οικογενειών τους με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους.

Η διοίκηση της «ΕΙΚΟΝΑ - ΗΧΟΣ» επέλεξε την INTERAMERICAN εκτιμώντας την αξιοπιστία της εταιρίας, αλλά και την πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία της στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων.

Η επιχείρηση «ΕΙΚΟΝΑ - ΗΧΟΣ», στα 22 χρόνια ανοδικής πορείας της, εξελίχθηκε σε μια δυναμική αλυσίδα με 20 σύγχρονα πολυκαταστήματα. Η φιλοσοφία, ο στόχος και η επιδίωξη της εταιρίας εκφράζεται καθημερινά μέσα από την υλοποίηση νέων αναπτυξιακών προγραμμάτων.

Κατά την υπογραφή του συμβολαίου παρευρέθησαν εκ μέρους της «ΕΙΚΟΝΑ - ΗΧΟΣ ΑΕΕ» οι Κ. Σιώπης, διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού και Α. Τσιαντά, υπεύθυνη Marketing και εκ μέρους της INTERAMERICAN οι Ι. Αρβανιτάκης, στέλεχος πωλήσεων Βορ. Ελλάδος της εταιρίας και Γ. Κουνής, εξειδικευμένος ασφαλιστικός σύμβουλος επιχειρήσεων, στον οποίο και οφείλεται η εν λόγω συμφωνία.

INTERAMERICAN MASTERCARD, η νέα ταξιδιωτική κάρτα από την INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN Cards, εταιρία του Ομίλου INTERAMERICAN, εξέδωσε μία νέα πιστωτική κάρτα με πολλά πλεονεκτήματα για τους καταναλωτές.

Πρόκειται για την INTERAMERICAN MASTERCARD, που δημιουργήθηκε για να προσφέρει σιγουριά και άνεση στις συναλλαγές και ταυτόχρονα να διευκολύνει τους κατόχους της στα ταξίδια τους.

Κυκλοφορεί σε δύο τύπους –Gold, Standard– παρέχει, εκτός των βασικών χαρακτηριστικών μιας πιστωτικής κάρτας, μια σειρά από ξεχωριστά πλεονεκτήματα, όπως:

- Δωρεάν συνδρομή για τον πρώτο χρόνο
- Μηνιαίες κληρώσεις δωροεπιταγών για ταξιδιωτική χρήση
- Προνομιακό επιτόκιο για την εξόφληση των ταξιδιωτικών υπηρεσιών του INTERAMERICAN CARDS TRAVEL CLUB
- Δωρεάν πρόσθετες οικογενειακές κάρτες για πάντα

Ειδικά για τους κατόχους INTERAMERICAN VISA, η INTERAMERICAN MASTERCARD χορηγείται **χωρίς συνδρομή για πάντα!** Την κάρτα εκδίδει η NOVABANK και διαχειρίζεται η INTERAMERICAN CARDS A.E., η εξειδικευμένη εταιρία του Ομίλου με χαρτοφυλάκιο που σήμερα αγγίζει τις 100.000 κάρτες.

ATHENS ADVERTISING

ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ Η ΕΥΘΥΝΗ ΜΕΛΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

... με το νέο συμβόλαιο **ΕΥΘΥΝΗΣ ΣΤΕΛΕΧΩΝ & ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ (D & O)** της **AIG GREECE**.

Σύμφωνα με την Ελληνική νομοθεσία, τόσο τα στελέχη επιχειρήσεων όσο και τα μέλη Διοικητικών Συμβουλίων έχουν **προσωπική ευθύνη** για οικονομικές απώλειες που μπορεί να υποστούν "τρίτοι", όπως οι μέτοχοι, οι πελάτες, οι εργαζόμενοι της επιχείρησης, ακόμη και το ίδιο το κράτος.

Με το **συμβόλαιο D & O** καλύπτονται τα νομικά και δικαστικά έξοδα υπεράσπισης καθώς και η τελική αποζημίωση που θα υποχρεωθεί να καταβάλει ο ασφαλιζόμενος σε περίπτωση τελεσίδικης δικαστικής απόφασης ή ακόμη και εξωδικαστικού συμβιβασμού.

Αυτό όμως, δεν είναι το μόνο

συμβόλαιο του **Κλάδου Χρηματοοικονομικών Κινδύνων** της **AIG GREECE**. Στα νέα προγράμματα του Κλάδου περιλαμβάνονται ακόμη καλύψεις:

- **Τραπεζών** (Banker's Blanket Bond)
- **Οικονομικών Απωλειών Επιχειρήσεων** (Commercial Crime)
- **Επαγγελματικών Αστικών Ευθυνών** (Λογιστών, Συμβούλων Επιχειρήσεων, Εταιριών EDP, Franchisors, Multimedia Εκδοτικών Επιχειρήσεων, Ταξιδιωτικών Πρακτόρων κ.α.)
- **Πιστωτικών Καρτών.**

AIG GREECE

Ο υψηλός βαθμός τεχνογνωσίας σε συνδυασμό με τις δυνατότητες ανάληψης σημαντικών ορίων που διαθέτει η **AIG GREECE**, της δίνουν το πλεονέκτημα ασφαλιστικής κάλυψης ακόμη και των πλέον **εξειδικευμένων** αναγκών του πελάτη, ασφαλώς...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

**AIG
GREECE**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 010 8127 600, TELEX: 21 52 26 NACA GR, FAX: 010 8027 189, E-Mail: naca@hol.gr, http://www.aig-greece.gr

Επιτυχημένο συνέδριο της «Υδρόγειος» στη Θεσσαλονίκη

Στις 26 Ιανουαρίου 2002 στο ξενοδοχείο «MEDITERRANEAN» της Θεσσαλονίκης, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική Εταιρία πραγματοποιήσε το 4ο Ετήσιο Συνέδριο των Συνεργατών της Βορείου Ελλάδος.

Στο συνέδριο συμμετείχαν 170 συνεργάτες από τη Βόρειο Ελλάδα και τα στελέχη της εταιρίας.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, αφού καλωσόρισε τους συνέδρους, αναφέρθηκε στα παραγωγικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία: ο στόχος για το 2001 επιτεύχθηκε η παραγωγή ξεπέρασε τα 10 δις. Καθαρά Ασφάλιστρα και Δικαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 45% σε σχέση με το 2000.



Ασφαλιστική Συνεργασία

Κατά την εκλογή Διοικητικής Επιτροπής του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών που έγινε στις 4/3/2002 εξελέγησαν οι κάτωθι:

Σοφία Οικονομάκου	Πρόεδρος
Φίλιππος Καραγιαννίδης	Α' Αντιπρόεδρος
Ιωάννης Δρούλιας	Β' Αντιπρόεδρος
Γεώργιος Χαμπηλομάτης	Έφορος
Ιωάννης Ρεκλίτης	Γενικός γραμματέας

Με την εκλογή και εκπροσώπηση του κλάδου των διαμεσολαβούντων από τον κ. Ιωάννη Δρούλια, που είναι πρόεδρος Δ.Σ. της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων, θα υπάρξει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τα προβλήματα και τις επιδιώξεις μας, τις οποίες είχαν κα-

ταγράψει στη Διακήρυξή τους οι 27 συνάδελφοι που αποτελούσαν την ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ και εξέλεξαν κατά τις εκλογές του Επιμελητηρίου 5 συμβούλους τους κ.κ. Παναγιώτη Αμπατζίδη, Ιωάννη Δρούλια, Νικόλαο Λεβετσοβίτη, Βασίλειο Μουινιάκη και Γεώργιο Πρέκα και θα προχωρήσει για νέες επιτυχίες.

Με την εκλογή νέου προεδρείου ο κ. Σαράντης Σερελέας, αφού απέτυχε στην προσπάθεια επανεκλογής του υπέβαλε τις παραίτησεις όλων των εκλεγέντων συμβούλων του συνδυασμού του, που ήταν 27, και των αναπληρωματικών.

Κατόπιν τούτου και αφού ο Νόμος προβλέπει επαναληπτικές εκλογές για την πλήρωση-εκλογή των 27 παραιτηθέντων είμαστε έτοιμοι όλοι οι διαμεσολαβούντες να διεκδικήσουμε έναν μεγάλο αριθμό από τους 27.

Ο όμιλος INTERAMERICAN στην ιππασία

Ο Όμιλος Interamerican, με επιμέρους χορηγούς τη Novabank, την Ευρωκλινική και τον Alpha TV ως χορηγό επικοινωνίας, είναι έως και το 2004 ο επίσημος Εθνικός Χορηγός της Ελληνικής Ιππασίας. Ο Όμιλος Interamerican, ως αποκλειστικός Εθνικός χορηγός, συνδέει και ταυ-

τίζει το όνομά του με την Ελληνική Ομοσπονδία Ιππασίας, το άθλημα της ιππασίας και φυσικά με τις Εθνικές Ομάδες και στα τρία Ολυμπιακά ιππικά αθλήματα, την Υπεριππήδηση Εμποδίων, την Ιππική Δεξιότητα και το Ιππικό Τρίαθλο. Η Ελληνική Ομοσπονδία Ιππασίας, πιστή στα κελύσματα των καιρών, προχωρή-

σε στον καταρτισμό ενός προσεκτικού καθ' όλα χορηγικού προγράμματος καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα δυνατοτήτων προβολής, μέσω όλων των επίσημων διοργανώσεων της Ομοσπονδίας, των Εθνικών Ομάδων, καθώς και την αποκλειστικότητα στην Κατηγορία «Επίσημος Εθνικός χορηγός».

ALICO AIG Life Κύκλος επιτυχημένων ασφαλιστών 2002

Τα ονόματα των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (ΚΕΑ) για το έτος 2002 ανακοινώθηκαν πρόσφατα από την ALICO AIG Life. Η ανάδειξη ενός Ασφαλιστικού Συμβούλου σε Μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών γίνεται με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα που επέτυχε κατά το προηγούμενο έτος, σε συνδυασμό με την εκπλήρωση μιας σειράς ποιοτικών κριτηρίων.

Σε μήνυμά του ο περιφερειακός βοηθός αντιπρόεδρος marketing της εταιρίας κ. Γ. Μάνδηλας, αναφέρει: «Η μακροχρόνια παράδοση του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, τα μέλη του οποίου χαρακτηρίζονται από το υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού της αγοράς, επιβάλλει σε όλα τα μέλη του ΚΕΑ αυξημένες ευθύνες άσκησης επαγγελματικής συμπεριφοράς σε όλα τα επίπεδα, ποσοτικά και ποιοτικά, σε ένα περιβάλλον όπου η ανάγκη για ασφάλεια συνεχώς αυξάνεται για όλους τους συνανθρώπους μας ανεξάρτητα από την οικονομική ή/και κοινωνική τους κατάσταση. Όλοι οι συμμετέχοντες στις δραστηριότητες του ΚΕΑ θα πρέπει, κατά το 2002, να προσπαθήσουμε ακόμα περισσότερο έτσι ώστε η συμβολή του ΚΕΑ να γίνει ακόμα πιο ουσιαστική σε όφελος όλων των ασφαλιστών της εταιρίας αλλά και των ασφαλισμένων μας.

Αξίζουν συγχαρητήρια σε όλα τα μέλη του Κύκλου, παλαιά και νέα, και στους διευθυντές τους που συνέβαλαν στην επιτυχημένη τους προσπάθεια».

ΚΥΚΛΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ 2002

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| 1. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Α. | Υποκ/μα κ. Σ. Δουλγεράκη |
| 2. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ Δ. | Υποκ/μα κ. Μ. Μάρκογλου |
| 3. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ. | Υποκ/μα κ. Μ. Πιατόπουλου |
| 4. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΗΣ Π. | DSF Αθηνών |
| 5. ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ Β. | Υποκ/μα κ. Μ. Μάρκογλου |
| 6. ΣΟΥΣΗΣ Ζ. | Υποκ/μακ. Α. Μόρντο |
| 7. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π. | Υποκ/μα κ. Β. Σμυρνίου |
| 8. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Ι. | Υποκ/μα κ. Σ. Δουλγεράκη |
| 9. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ ΣΤ. | Υποκ/μα κ. Γ. Πετρίδη |
| 10. ΤΣΕΤΣΟΣ Δ. | DSF Αθηνών |
| 11. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤ. | Υποκ/μα κ. Α. Μόρντο |

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| 12. ΘΕΟΔΩΡΙΣΗΣ Θ. | Υποκ/μα κας Τ. Αναγνωστοπούλου |
| 13. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ Σ. | DSF Αθηνών |

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 14. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Τ. | Υποκ/μα κ. Β. Αβεντισιάν |
| 15. ΑΔΑΜΙΔΗΣ Χ. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 16. ΚΑΡΑΤΖΑΣ Χ. | DSF Αθηνών |
| 17. ΚΑΡΟΥΣΗΣ Κ. | Υποκ/μα κ. Β. Σμυρνίου |
| 18. ΚΑΤΡΑΝΤΙΣΙΩΤΗΣ Μ. | Υποκ/μα κ. Μ. Μανίσαλη |

- | | |
|------------------------|----------------------------|
| 19. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Μ. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 20. ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ Κ. | DSF Αθηνών |
| 21. ΜΙΧΟΥ Ο. | Υποκ/μα κας Κ. Ξυδιά |
| 22. ΜΠΑΒΕΛΗΣ Δ. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 23. ΝΕΣΤΩΡ Σ. | Υποκ/μα κ. Σ. Δουλγεράκη |
| 24. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ Μ. | Υποκ/μα Σ. Παπαθανασίου |
| 25. ΠΙΕΝΚΟΣ Ε. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 26. ΤΖΕΛΕΠΗ ΦΛ. | Υποκ/μα κ. Δ. Μπαντούνα |
| 27. ΤΣΑΚΙΡΙΔΟΥ Μ. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 28. ΧΑΤΖΗΜΑΝΩΛΗΣ Μ. | Υποκ/μα κ. Α. Δουλγεράκη |
| 29. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ. | Υποκ/μα κ. Σ. Παπαθανασίου |

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| 30. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ Κ. | Υποκ/μα κ. Μ. Μάρκογλου |
| 31. ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑ Ε. | Υποκ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| 32. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Γ. | Υποκ/μα κ. Μ. Μάρκογλου |
| 33. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Γ. | Υποκ/μα κ. Α. Γεωργιάδη |
| 34. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Δ. | Υποκ/μα κ. Σ. Δουλγεράκη |
| 35. ΤΣΟΥΜΠΟΣ Μ. | Υποκ/μα κ. Β. Κυριακίδη |

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ ΓΕΝΙΚΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 36. ΔΕΛΑΡΟΚΑ Κ. | Υποκ/μα κας Κ. Βασιλάκη |
| 37. ΚΑΛΑΜΠΑΛΙΚΗ ΟΛ. | Υποκ/μα κ. Γ. Ιορδανίδη |
| 38. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ Δ. | Υποκ/μα κ. Α. Μόρντο |
| 39. ΤΡΙΒΥΖΑ Μ. | Υποκ/μα κ. Α. Δουλγεράκη |

ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ – NN VISA CLASSIC



Η πιστωτική κάρτα NN Visa CLASSIC είναι αποδεκτή σε όλες τις επιχειρήσεις της Ελλάδας και του εξωτερικού που φέρουν το σήμα Visa. Το ονομαστικό επιτόκιο είναι 16,8%*.

Η NN Visa Classic προσφέρει:

- Ανάλυση μετρητών σε όλα τα ATMs με το σήμα Visa μέχρι 1.000 ευρώ
- Αναλυτική ενημέρωση μέσω της Μηνιαίας Κατάστασης Λογαριασμού
- Δωρεάν συνδρομή για τους πρώτους έξι μήνες
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση
- Δωρεάν άμεση αντικατάσταση της κάρτας σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής σε όλο τον κόσμο
- Ταξιδιωτική ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος σε όλο τον κόσμο που προσφέρεται χωρίς καμία χρέωση από την ING Bank σε συνεργασία με τη Nationale-Nederlanden και καλύπτει τους κατόχους NN Visa και την οικογένειά τους
- Κάλυψη ταξιδιωτικής βοήθειας (ιατρικής ή νομικής φύσεως) σε όλο τον κόσμο που προσφέρεται χωρίς καμία χρέωση από την ING Bank

* Το ανωτέρω ονομαστικό επιτόκιο επιβαρύνεται με την εισφορά Ν. 128/75 0,6%

ING BANK

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Για βρέφη από 2 μηνών και νήπια έως 6 ετών

...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 80.12.761 - 62.33.243 - FAX 62.33.243

Ο όμιλος Σαρακάκη ασφαλίστηκε στην Εθνική Ασφαλιστική

Ο Όμιλος των Εταιριών ΣΑΡΑΚΑΚΗ συνήψε με την Ανώνυμο Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», από 01.01.02, Σύμβαση Ομαδικής Ασφάλισης του Προσωπικού του, για τους κινδύνους Ατυχημάτων, Ζωής και Υγείας.

Κατά την υπογραφή των συμβολαίων παρευρέθησαν:

Από τον Όμιλο ΣΑΡΑΚΑΚΗ, οι κ.κ. Ιωάννης και Αλέξανδρος Σαρακάκης, καθώς και ο διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Θεόδωρος Παπαφωτόπουλος.

Από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ οι κ.κ. Γεώργιος Γρίβας, δ/ντής Ομαδικών Ασφαλίσεων, Γεώργιος Τσαγκάρης, τομεάρχης Ανάπτυξης Εργασιών Ομαδικών Ασφαλίσεων και Βασίλειος Πανουτσόπουλος, ασφαλιστικός σύμβουλος.



Η Εθνική στην «Αιώνια Πόλη»

Στην «Αιώνια Πόλη», την πανέμορφη Ρώμη, ταξίδεψαν από 15/02/02-17/02/02, επίλεκτοι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής για ένα τριήμερο ξεκούρασης και διασκέδασης.

Επισκέφθηκαν τα πιο αξιολογά αξιόθεατα της Ρώμης: το Κολοσσαίο, τις Κατακόμβες, την

Αρχαία Ρωμαϊκή Αγορά, το Καπιτώλιο κ.ά. Περιπάτησαν στις φημισμένες πλατείες της, Piazza Di Spagna, Fontana Di Trevi, Piazza Navona και έκαναν τα ψώνια τους στη Βία Κοτότι και τη Βία Ντελ Κόρσο.

Την ομάδα των συνεργατών συνόδευσαν:

- Ο κ. Ευάγγελος Τριανταφύλλου, διευθυντής

Πωλήσεων

- Ο κ. Γεώργιος Γρίβας, διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής
- Ο κ. Σπύρος Γριβογιάννης, διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και
- Ο κ. Δημήτρης Ζάννης, διευθυντής Αυτοκινήτων

LAIKI CYPRIALIFE Η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου ασφαλίζεται στη Laiki Cyprialife

Η Laiki Cyprialife ανακοινώνει ότι για δεύτερη συνεχή τριετία, έχει ανανεώσει την Ομαδική Ασφάλιση Ζωής και Ατυχημάτων, για τα 293 και πλέον μέλη του προσωπικού της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου.

Η εξασφάλιση της ομαδικής ασφάλισης από τη Laiki Cyprialife, πραγματοποιήθηκε μετά από ανοικτό διαγωνισμό με όλες τις ενδιαφερόμενες εταιρίες. Η επιτυχία αυτή σηματοδοτεί την κυριαρχία της εταιρίας μας στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας και ταυτόχρονα θέτει τα θεμέλια για ψηλότερους στόχους.

θουν από την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά 2.025.280,00 ευρώ με έκδοση 2.531.600 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας 0,80 ευρώ η κάθε μία.

Η αύξηση αυτή θα προέλθει:

α) κατά το ποσό των 1.379.751,32 ευρώ με κεφαλαιοποίηση μέρους αποθεματικών της

εταιρίας.

β) κατά το ποσό των 645.528,68 ευρώ με κεφαλαιοποίηση της υπερδότησης από την αναπροσαρμογή της αξίας των παγίων της εταιρίας που έγινε στη χρήση 2000.



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Δωρεάν μετοχές από την Αγροτική Ασφαλιστική

Τη μετατροπή του μετοχικού κεφαλαίου της Αγροτικής Ασφαλιστικής σε ευρώ και την αύξηση της ονομαστικής αξίας των μετοχών της από 0,7336757 ευρώ σε 0,80 ευρώ, με κεφαλαιοποίηση μέρους των αποθεματικών της ύψους 839.532,80 ευρώ, αποφάσισε η έκτακτη γενική συνέλευση της εταιρείας η οποία πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 22 Φεβρουαρίου.

Αποφάσισε επίσης:

- Τη δωρεάν διανομή στους μετόχους δύο (2) νέων μετοχών για κάθε δέκα (10) παλαιές που θα προέλ-

Επενδυτικά προϊόντα από την Ελληνική Τράπεζα

Δύο νέα καταθετικά και επενδυτικά προϊόντα, με υψηλές αποδόσεις, προστίθενται στη μεγάλη γκάμα υπηρεσιών που προσφέρει η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ στο συναλλασσόμενο κοινό.

Πρόκειται για δύο προγράμματα προθεσμιακών καταθέσεων και γερο αντίστοιχα, δύο ή τριών ετών, με υψηλό σταθερό ή κυμαινόμενο επιτόκιο αντίστοιχα, σε ΕΥΡΩ ή USD.

Αναλυτικά, τα δύο νέα καταθετικά προϊόντα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, είναι:

«ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΙΕΤΕΣ ΣΤΑΘΕΡΟ», προθεσμιακή κατάθεση ή γερο δύο ετών σε ΕΥΡΩ και προθεσμιακή κατάθεση σε USD. Το πρόγραμμα δίνει σταθερό επιτόκιο 7,5% σε κατάθεση ή γερο ΕΥΡΩ και 6,2% σε κατάθεση USD, με ελάχιστο ποσό επένδυσης 15.000 ΕΥΡΩ ή 14.000 USD. Οι τόκοι των εκτοκιστικών περιόδων, που διαμορφώνονται ανάλογα με την επιθυμία του πελάτη (3μηνο, 6μηνο ή 12μηνο) πιστώνονται είτε στον υφιστάμενο, είτε σε άλλο λογαριασμό, που ενδεχομένως θα ήθελε ο πελάτης.

«ΕΛΛΗΝΙΚΗ EURIBOR PLUS», προθεσμιακή κατάθεση ή γερο, τριών ετών, με (κυμαινόμενο) επιτόκιο, βασισμένο στο εκάστοτε επιτόκιο Euribor έξι μηνών συν 0,10%. Η κατάθεση ή το γερο γίνεται αποκλειστικά σε ΕΥΡΩ και το ελάχιστο ποσό επένδυσης είναι 15.000. Η περίοδος εκτοκισμού ανά εξάμηνο και οι τόκοι, όπως και στο προηγούμενο προϊόν, μπορούν να πιστώνονται είτε στον υφιστάμενο είτε σε άλλο λογαριασμό, ανάλογα με την επιθυμία του πελάτη.

Με τα δύο νέα καταθετικά προϊόντα η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ εμπλουτίζει τις υπηρεσίες της και διατηρεί τη δυναμική της παρουσίας στον τραπεζικό χώρο, προσφέροντας στο συναλλασσόμενο κοινό μεγαλύτερες δυνατότητες για αποδοτικότερες επενδύσεις.

Στρατηγική συμμαχία Europ Assistance με SKEYE Hellas

Σε συμφωνία συνεργασίας προχωρούν οι εταιρίες Europ Assistance και Skeye Hellas, με κύριο αντικείμενο την εφαρμογή των τηλεματικών υπηρεσιών στους τομείς της ιατρικής και οδικής βοήθειας.

Με βάση το σχετικό προσύμφωνο οι δύο εταιρίες θα αρχίσουν τη συνεργασία τους την 1η Μαΐου 2002, αφού ολοκληρωθούν οι απαιτούμενες προπαρασκευαστικές εργασίες και αφορά στους παρακάτω τομείς:

Εφαρμογή των τηλεματικών υπηρεσιών που προσφέρει η Skeye Hellas στους τομείς δραστηριότητας της Europ Assistance (παροχή ιατρικής και οδικής βοήθειας).

Παροχή αντικλεπτικής προστασίας στα οχήματα, σκάφη, οικίες, κ.λπ. των πελατών της Europ Assistance, με τη χρήση των δορυφορικών υπηρεσιών (GPS) που παρέχει η Skeye. Παροχή υπηρεσιών βοήθειας (οδικής και ιατρικής) σε ειδικές ομάδες ατόμων, μέσω των συστημάτων τηλεματικής της Skeye.

Διερεύνηση της δυνατότητας δημιουργίας ενός κοινού κέντρου Control/Alarm.

Οι δύο εταιρίες θα προχωρήσουν στη δημιουργία εξειδικευμένου Control Center, το οποίο θα λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, 365 ημέρες το χρόνο.

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

1η Παγκύπρια Ημερίδα INTERLIFE για το 2002

Μέσα σε κλίμα έντονου ενθουσιασμού διεξήχθη την Πέμπτη, 17 Ιανουαρίου 2002 στο αμφιθέατρο του Συνεδριακού Κέντρου Λευκωσίας, η 1η Παγκύπρια Εκπαιδευτική Ημερίδα της Ασφαλιστικής Εταιρείας INTERLIFE για το 2002. Στη συνάντηση συμμετείχε το σύνολο του δυναμικού πωλήσεων της εταιρείας.

Μεταξύ των ομιλητών ήταν οι κ.κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Ξάνθος Χατζησάββας Επιθεωρητής Πωλήσεων και Χρίστος Σταυρίδης, Διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN Ελλάδας και Πρόεδρος του Δ.Σ. του ΙΧΟΣ.

Στην εισαγωγική του ομιλία, ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, αφού καλωσόρισε τους παρευρισκομένους, έκανε μια σύ-

ντομη αναδρομή για τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα της εταιρείας καθώς και για τους στόχους και φιλοδοξίες που έχει θέσει η εταιρεία για το 2002.

Στη συνέχεια έγιναν οι βραβεύσεις των συνεργατών της εταιρείας που πρώτευαν σε παραγωγικά αποτελέσματα κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2001.

Το κλείσιμο της ημερίδας έκανε ο προσκεκλημένος της εταιρείας κ. Χρίστος Σταυρίδης, ο οποίος με έναν πολύ ξεχωριστό τρόπο παρουσίασης κατάφερε να εμψυχήσει τον ενθουσιασμό σ' όλους τους παρευρισκομένους μέσω της ομιλίας του με θέμα «Η Ελληνική Φωνή ως μέσον για την προσέγγισιν της αντιλήψεως του όντως όντος».



Ο κ. Χρίστος Σταυρίδης Διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN Ελλάδας κατά την ομιλία του στην ημερίδα.



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

«ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ» από την INTERLIFE

Σε μια εταιρία όπου το Δίκτυο Πωλήσεων κατέχει εξέχουσα θέση, απαραίτητη προϋπόθεση είναι οι επικεφαλής του Δικτύου να προετοιμάζονται κατάλληλα και να έχουν λόγο στη διαμόρφωση των εξελίξεων. Μέσα στα πλαίσια της στρατηγικής ορθολογιστικής ανάπτυξης της, η INTERLIFE διοργάνωσε τριήμερο εκπαιδευτικό σεμινάριο, στο ξενοδοχείο HOLIDAY INN, στις 18/2-20/2/02. Το θέμα του σεμιναρίου ήταν «ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ» με κύριους ομιλητές δύο από τα πιο καταξιωμένα στελέχη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, τους κ.κ. Χρίστο Σταυρίδη, Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (ΙΧΟΣ) και Διευθυντή Πωλήσεων της INTERAMERICAN Ελλάδας και Κώστα Παπαδόπουλο, Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών του ΙΧΟΣ.

Κατά την έναρξη του σεμιναρίου χαιρετισμό απηύθυνε ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης τονίζοντας τη σημασία και την υποστήριξη της Διεύθυνσης της Εταιρείας προς το θεσμό του Διευθυντή Υποκαταστήματος.



Από την πρώτη μέρα του σεμιναρίου.

ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας

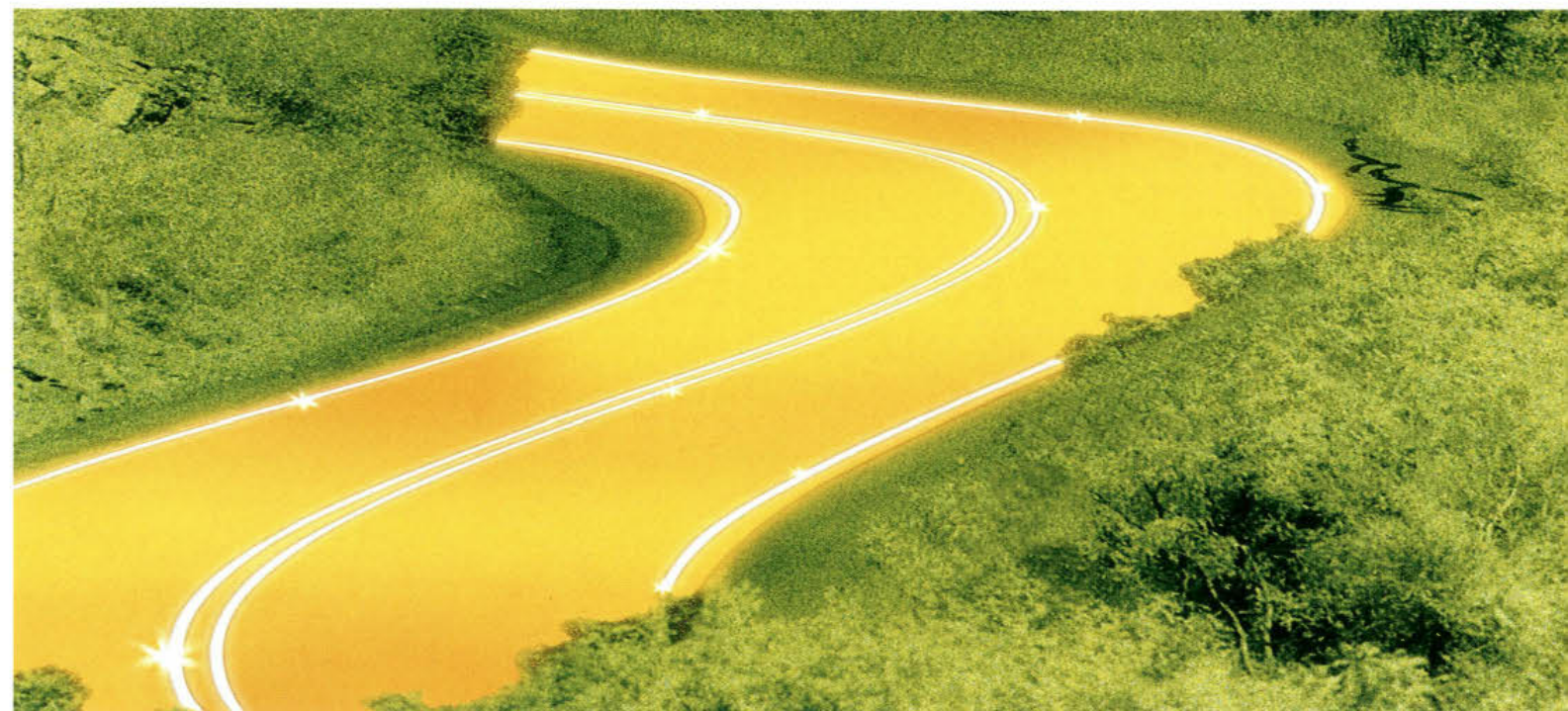
Η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος πραγματοποίησε την **Δευτέρα 11 Φεβρουαρίου 2002** στο ξενοδοχείο METROPOLITAN την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης Πίτας.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με μια σύντομη αναδρομή του **Πρόεδρου κ. Αλέξανδρου Ραφαηλίδη** για τα όσα έχει καταφέρει μέχρι σήμερα η **ΕΕΑΕ** για την τάξη των ασφαλιστικών πρακτόρων αλλά και για τους διαμεσολαβούντες γενικότερα.

Στη συνέχεια, παρουσίασε τους υψηλούς στόχους αλλά και το όραμα του νέου Δ.Σ. για την προσπάθεια εξυγίανσης, ανάπτυξης αλλά και ανύψωσης του χώρου των διαμεσολαβούντων.



Στο Δρόμο του Χρυσού



CGU

Μην κουράζεστε.

Δεν χρειάζεται άλλο "σκάψιμο" και "κοσκίνισμα" για να ανακαλύψετε το "χρυσό" πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου.

Ο χρυσός είναι εδώ, δίπλα σας!

Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου **Gold** της **CGU Insurance**, με:

- ✓ 903.000 Ευρώ όριο αποζημίωσης Αστικής Ευθύνης και με τις λιγότερες εξαιρέσεις
- ✓ κάλυψη φωτιάς, ολικής ή μερικής κλοπής
- ✓ οδική βοήθεια
- ✓ παγκόσμια ταξιδιωτική βοήθεια
- ✓ επιτόπου επέμβαση σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος
- ✓ προσωπικό ατύχημα οδηγού και επιβαινόντων
- ✓ ειδικές εκπώσεις για οδηγούς άνω των 40 ετών
- ✓ ειδικές εκπώσεις για παντρεμένα ζευγάρια
- ✓ ειδικές εκπώσεις για ταυτόχρονη ασφάλιση μονού και ζυγού και πολλά άλλα...

είναι το "χρυσό" πρόγραμμα της αγοράς!

Ζητήστε αμέσως να ενημερωθείτε για το **Gold** και τα άλλα ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου (**Basic, Bronze, Silver** και **Diamond**) της **CGU Insurance**. Θα εκπλαγείτε!

Επικοινωνήστε τώρα μαζί μας*

...και μπείτε στο δρόμο του χρυσού.

*για να συζητήσουμε τους όρους της συνεργασίας μας
(Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Πωλήσεων τηλ.: (010) 77 28 849-50)



CGU Insurance

(Υποκ/μα Ελλάδας: Μικαλακοπούλου 91, 115 28 Αθήνα. Τηλ.: (010) 77 28 800, e-mail: info@cgu.gr)

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κοπή πίτας και βραβεύσεις στο γραφείο του περιφερεια- κού διευθυντή της ALPHA Ασφαλιστικής κ. Β. Μουντάκη



Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο γραφείο του Περιφερειακού Διευθυντή κ. Βασιλείου Μουντάκη και των συνεργατών του, εκδήλωση για την κοπή της πίτας και της επιβραβεύσεως του πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου της Διευθύνσεώς του. Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος αναδείχθηκε ο κ. Γ. Αντωνίου, με παραγωγή Ζωής ευρώ 80.704 ή Δρ. 27.500.000, και δεύτερος ο κ. Π. Αλεξόπουλος. Πρώτος στην προώθηση Τραπεζικών Προϊόντων ήρθε ο κ. Α. Δαμαλίτης, ενώ στη διάθεση μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων η κ. Μ. Σακελλαριάδου. Την εκδήλωση τίμησαν με τη παρουσία τους τα περισσότερα Διοικητικά Στελέχη της Εταιρίας: Οι Διευθυντές και Υποδιευθυντές, αφού συνεχάρησαν τους βραβευθέντες, ανέλυσαν τους παραγωγικούς στόχους του 2002 και ευχήθηκαν στους συνεργάτες προσωπική και επαγγελματική επιτυχία. Ο κ. Β. Μουντάκης, αφού ευχαρίστησε τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας, της Τραπεζής και τους λοιπούς προσκεκλημένους για την παρουσία τους στην εκδήλωση, συνεχάρηκε τους Διακεκριμένους Συνεργάτες του και ευχήθηκε σε όλους καλή και παραγωγική χρονιά!

Η Περιφερειακή του κ. Γ. Μπέλογλου κατακτά την κορυφή του Καϊμακτσαλάν!

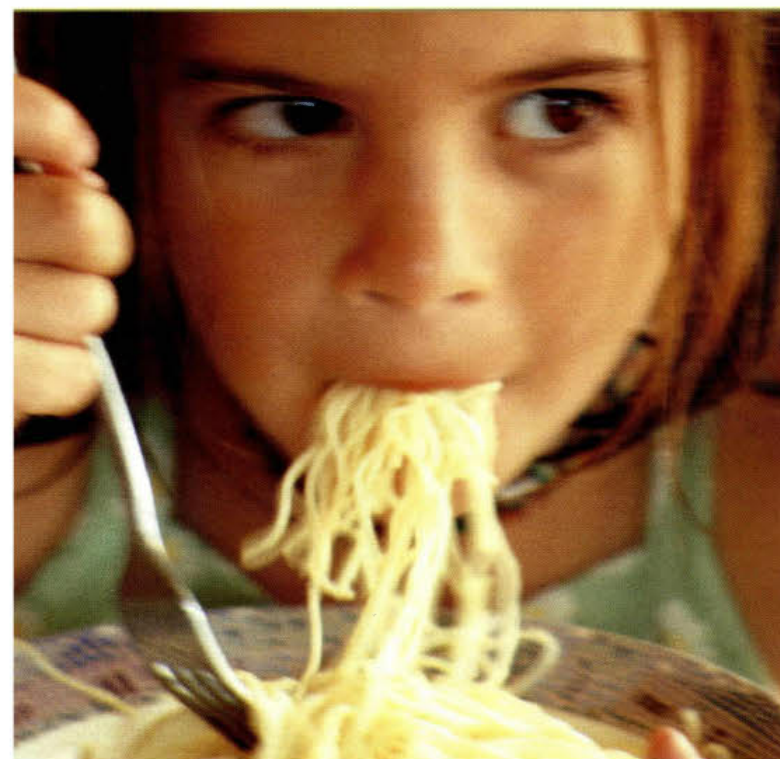


Για δεύτερη συνεχή χρονιά, το χιονοδρομικό κέντρο του Καϊμακτσαλάν, στους πρόποδες του όρους Βόρρα στην Έδεσσα, επέλεξε ο Περιφερειακός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, κ. Γεώργιος Μπέλογλου, για να επιβραβεύσει, στο πλαίσιο εσωτερικού διαγωνισμού, τους Ασφαλιστικούς Συνεργάτες του γραφείου του, για την επίτευξη παραγωγικού στόχου στον Κλάδο Ζωής. Ο παραδοσιακός λιθόκτιστος διατηρητέος οικισμός του παλαιού Αγίου Αθανασίου αποτέλεσε τον τόπο διαμονής των διακεκριμένων συνεργατών. Οι περισσότεροι επέδειξαν τις ικανότητές τους στο σκι, σηκώνοντας τη σημασία της Alpha Ασφαλιστικής σε μία από τις υψηλότερες κορυφές της Ελλάδος, σε υψόμετρο 2.524 μ. Η εκδρομή ολοκληρώθηκε και με επισκέψεις στις κοντινές πόλεις Καστοριά, Έδεσσα, Φλώρινα και στα Λουτρά Πόζαρ. Οι νικητές του διαγωνισμού έζησαν ένα τετραήμερο γεμάτο από δραστηριότητες που ανταποκρίθηκαν πλήρως στα ταξιδιωτικά ενδιαφέροντά τους.

Αμαρούσιο, 18 Φεβρουαρίου 2002

Ασφαλιστικά προγράμματα
ECCLESIASTICAL

Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας "Εν Οίκω"



Η Αγγλική Εταιρία ECCLESIASTICAL, είναι η Ασφαλιστική Εταιρία που με την εμπειρία ενός και πλέον αιώνα στο χώρο των ασφαλειών και υψηλότατο δείκτη φερεγγυότητας, δηλαδή την ικανότητα πληρωμής οποιασδήποτε απαίτησης, έχει δημιουργήσει σήμερα τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα όπως το «Εν Οίκω». Ένα μοναδικό πρόγραμμα για κατοικίες που έχει μόνο πλεονεκτήματα όπως:

Ευελιξία

- Έχει δημιουργηθεί για να προσαρμόζεται στις ξεχωριστές ανάγκες του κάθε ασφαλιζόμενου
- Εξασφαλίζει την κατοικία του ασφαλιζόμενου από κάθε πιθανό κίνδυνο όπως φωτιά, πλημμύρα, σεισμό (προαιρετικά), κλοπή, αστική ευθύνη προς τρίτους κλπ.

Πρωτοπορία

- Οι όροι κάλυψης αναφέρουν ξεκάθαρα και χωρίς «φιλά γράμματα» **τι καλύπτεται και τι δεν καλύπτεται** για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο

Κέρδος

- Έχει τα πιο ανταγωνιστικά ασφάλιστρα σύμφωνα με την ευρύτητα των καλύψεων που παρέχει

Ποιότητα υπηρεσιών

- Οι διαδικασίες για την έκδοση του συμβολαίου και την αποζημίωση ασφαλιστικών κινδύνων είναι ιδιαίτερα απλουστευμένες και ταχύτατες
- Σε περίπτωση οποιασδήποτε ζημιάς, αποζημιώνει άμεσα για την οικοδομή σε αξία αντικατάστασης καινούργιους και για το περιεχόμενο σε πραγματική αξία αντικατάστασης

PROJECT

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ECCLESIASTICAL
INSURANCE OFFICE PLC

Η Ασφαλιστική εταιρία που μπορείς να πιστεύεις



G.A.P. VASSILOPOULOS
INSURANCE REPRESENTATIVES (HELLAS) S.A.

Α. Συγγρού 224, 176 72 Καλλιθέα, Τηλ.: 010-95 37 800, Fax: 010-95 37 828, www.ecclesiastical.gr

ALICO AIG LIFE

Το περιφερειακό συνέδριο Βορείου Ελλάδος της ALICO AIG Life

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 10 και 11 Ιανουαρίου στο ξενοδοχείο Μακεδονία Palace στη Θεσσαλονίκη το Περιφερειακό Συνέδριο Βορείου Ελλάδος της ALICO AIG Life.

Στο Συνέδριο, το οποίο τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου και ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life

Ελλάδος κ. Σ. Ταγκόπουλος, συμμετείχε ολόκληρο το Παραγωγικό δυναμικό της Εταιρίας από την Βόρεια Ελλάδα, καθώς επίσης και επίλεκτα στελέχη της ALICO AIG Life.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου έγινε και η απονομή των βραβείων στους ασφαλιστικούς συμβούλους, τους Διευθυντές Ομάδος και τους Διευθυντές Υποκαταστήματος που διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε στην Περιφέρεια της Βόρειας Ελλάδας.

Στις ομιλίες τους, οι κ.κ. Α. Βασιλείου και Σ. Ταγκόπουλος κάλεσαν τους συμμετέχοντες να συμβάλουν ο καθένας στο μέγιστο των δυνατοτήτων τους, ώστε τα αποτελέσματα κατά τη νέα χρονιά να είναι αντάξια των δυνατοτήτων τους και αντάξια των προσδοκιών της αγοράς από μια Εταιρία με το μέγεθος και το κύρος της ALICO AIG Life.

Η «Ευρώπη ΑΕΓΑ» πέτυχε την μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής στους Κλάδους Πυρός και Τεχνικών Ασφαλίσεων με ποσοστά αύξησης 56,43% και 28,50% αντιστοίχως, γεγονός που επιβεβαιώνει την εξειδίκευση της Εταιρίας στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανιών εμπορικών και τεχνικών κινδύνων.

«ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ» Σημαντική αύξηση παραγωγής 37% για τη χρήση 2001

Η «Ευρώπη ΑΕΓΑ» συγγενής εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, συνεχίζει την ανοδική της πορεία αυξάνοντας την παραγωγή της για την χρήση 2001 κατά 37% σε σχέση με την χρήση του 2000.

Η «Ευρώπη ΑΕΓΑ» πέτυχε την μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής στους Κλάδους Πυρός και Τεχνικών Ασφαλίσεων με ποσοστά αύξησης 56,43% και 28,50% αντιστοίχως, γεγονός που

επιβεβαιώνει την εξειδίκευση της Εταιρίας στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανιών εμπορικών και τεχνικών κινδύνων.

Ο Κλάδος Αυτοκινήτων επί του συνόλου της παραγωγής κατέχει μόνο το 13%, λόγω της συντηρητικής πολιτικής που ακολουθεί η Εταιρία εξ αιτίας των γνωστών προβλημάτων του Κλάδου. Ο κατωτέρω αναλυτικός πίνακας παρουσιάζει την σημαντική αύξηση της παραγωγής κατά Κλάδο:

ΚΛΑΔΟΙ	2001	2000	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΠΥΡΟΣ	977.268.562	624.742.855	56,43%
ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	652.105.400	507.499.067	28,50%
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	140.257.176	112.721.718	24,43%
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΥ/ΤΩΝ	332.658.557	243.558.878	36,59%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	391.779.252	336.656.602	16,37%
ΣΥΝΟΛΟ	2.494.059.947	1.825.179.120	36,65%

Έκθεση φωτογραφίας



Με τη χορηγία της Εθνικής Ασφαλιστικής εγκαινιάσθηκε στις 22 Φεβρουαρίου, στο ινστιτούτο Goethe της Θεσσαλονίκης, η έκθεση φωτογραφίας του Νίκου Πηλού.

Η έκθεση πραγματοποιείται στο πλαίσιο της διεθνούς διοργάνωσης «Φωτοσυγκυρία 2002». Αξίζει να υπογραμμίσουμε ότι ο Νίκος Πηλός απέσπασε Εύφημη Μνεία «για την εξαίρετη συμμετοχή του». Τα εγκαίνια πραγματοποιήσε ο υφυπουργός Πολιτισμού κ. Νάσος Αλευράς. Εκ μέρους της Εθνικής Ασφαλιστικής απηύθυνε χαιρετισμό ο κ. Αφεντούλης Πόλκας, προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας & Θράκης.



ΒΡΑΒΕΙΑ ΕΠΙΔΟΣΗΣ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ ΔΩΡΑ (Υποκ/μα 615 - Αναγνωστοπούλου)	1η θέση LIFE + P.A.
ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ (Υποκ/μα 756 - Μανιάλης)	2η θέση LIFE + P.A.
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ (Υποκ/μα 955 - Γκαϊτατζής)	3η θέση LIFE + P.A.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΟΣ

ΠΑΛΑΖΗΣ ΝΙΚΟΣ (Υποκ/μα 955 - Γκαϊτατζής)	1η θέση LIFE + P.A.
ΔΑΓΚΑΡΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ (Υποκ/μα 822 - Παπαθανασίου)	2η θέση LIFE + P.A.
ΚΟΚΚΑΛΗ ΚΑΤΕΡΙΝΑ (Γραφείο 630/14 - Βόλος)	3η θέση LIFE + P.A.

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΓΚΑΙΤΑΤΖΗΣ ΦΩΤΗΣ (955)	1η θέση LIFE + P.A./
ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΤΟΤΑ (615)	2η θέση LIFE + P.A.
ΜΑΝΙΣΑΛΗΣ ΜΑΡΙΟΣ (756)	3η θέση LIFE + P.A.

ΑΛΛΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Δ. ΔΕΛΙΔΗΣ	1ο UNIT Α/Κ
Μ. ΑΠΟΖΙΔΟΥ	Rookie of the Year
ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ ΔΩΡΑ	Βραβείο Επίδοσης Α/Κ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ	Βραβείο Διαγ. «Edmund Tse»
ΠΑΓΩΝΙΔΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ	Βραβείο Επίδοσης Ομαδ. Συμβολαίων



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 Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Νέα υποκαταστήματα της ALLIANZ στο Μαρούσι και στον Άγιο Δημήτριο

Αλλη μια νέα και πολύ επιτυχής συνεργασία για την Allianz. Στα τέλη Φεβρουαρίου έγιναν τα επίσημα εγκαίνια ενός νέου υποκαταστήματος του Ομίλου της Allianz στο Μαρούσι, παρουσία του γενικού διευθυντή πωλήσεων του Ομίλου κ. Θάνου Μελακοπίδη, του αναπληρωτή γενικού διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Νίκου Δελένδα καθώς και πολλών άλλων διοικητικών στελεχών του Ομίλου.

Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης καλωσόρισε τη νέα ομάδα στους κόλπους της Allianz και συνεχάρη προσωπικά όχι μόνο τον διευθυντή του υποκαταστήματος κ. Ιωάννη Βασιλάκη αλλά και όλους τους συνεργάτες του για την ήδη επιτυχημένη πορεία τους. Ο διευθυντής του υποκαταστήματος κ. Ιωάννης Βασιλάκης στην ομιλία του τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι τα επιτεύγματα του υποκαταστήματος είναι πάνω απ' όλα αποτέλεσμα σωστής συνεργασίας και χαρακτηριστικά είπε ότι αφιερώνει τις επιτυχίες στους

καθ' όλα άξιους συνεργάτες του.

Επίσης μετά από ένα χρόνο επιτυχημένης λειτουργίας έγιναν τα επίσημα εγκαίνια του υποκαταστήματος του Ομίλου της Allianz στον Άγιο Δημήτριο (Μετρό Δάφνης), παρουσία του γενικού διευθυντή πωλήσεων του Ομίλου κ. Θάνου Μελακοπίδη και του επιθεωρητή πωλήσεων κ. Δομένικου Απέργη.

Ο κ. Φώτης Πουλής στην ομιλία του τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι η βασική στρατηγική που διέπει τη λειτουργία του υποκαταστήματος είναι να προτάσσεται η ποιότητα καθώς έτσι επιτυγχάνεται και η σωστή ανάπτυξη των εργασιών.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης απονεμήθηκαν βραβεία και έπαινοι σε διακριθέντες συνεργάτες του υποκαταστήματος και συγκεκριμένα στην **κα Σμαρώ Φωτακοπούλου**, στην **κα Αλεξία Λέσση**, στον **κ. Κωνσταντίνο Μακρόγλου**, και στην **κα Ανδριανή Λούκα**, δεύτερο βραβείο σε παραδόσεις κλάδου Ζωής.



Στιγμιότυπα από τις εκδηλώσεις του υποκαταστήματος στο Μαρούσι, (πάνω) και του υποκαταστήματος Αγίου Δημητρίου (κάτω)



Ενισχύεται το δίκτυο πωλήσεων της Generali

Η Generali ξεκινάει το 2002 με υψηλούς στόχους στον κλάδο ζωής και μέσα από σημαντικές αναδιατάξεις που πραγματοποιήσε στο εξαρτώμενο δίκτυο ασφαλιστών επικεντρώνεται τόσο στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού όσο και στη δημιουργία διαχρονικά βιώσιμων Μονάδων Πώλησης στη Περιφέρεια. Συγκεκριμένα, ο Κωνσταντίνος Αλβανός αναλαμβάνει καθήκοντα περιφερειακού Διευθυντή Ανάπτυξης της Generali, με στόχο την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων σε Αθήνα, Πάτρα, και Καλαμάτα. Ο κ. Αλβανός προσχωρεί στη Generali διαθέτοντας 26 χρόνια εμπειρίας στις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων και έχει περάσει από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας κατά την πολυετή σταδιοδρομία του σε αυτόν το χώρο. Είναι απόφοιτος ναυτιλιακών σπουδών στον Πειραιά με εξειδίκευση στο chartering την οποία απέκτησε στο Λονδίνο. Μία άλλη σημαντική αναδιάταξη στο agency system της Generali είναι η προαγωγή του Σπύρου Ροδά σε Διευθυντή Γραφείου με έδρα το Αγρίνιο. Ο κ. Ροδός διετέλεσε μία επιτυχημένη πορεία στη Generali, έχοντας την επίβλεψη δύο Γραφείων - Αγρινίου και Μεσολογγίου. Η εμπειρία του στον ασφαλιστικό χώρο χρονολογείται από το 1990 όταν ξεκίνησε τη συνεργασία του με την εταιρία Schweiz Life η οποία εξαγοράστηκε από την Generali τρία χρόνια αργότερα. Ο κ. Ροδός είναι απόφοιτος της Οικονομικής Σχολής Πατρών.



Πάνω: Ο κ. Σπύρος Ροδός με τον Ζαχαρία Θεοδόση, Διευθύνοντα σύμβουλο της Generali. Δεξιά: Ο κ. Κωνσταντίνος Αλβανός



...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.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Διακρίσεις για την METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ανήκει πλέον στην ομάδα των εταιριών, στις οποίες ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός για τη Διοίκηση της Ποιότητας (EFQM), απένειμε την ευρωπαϊκή διάκριση «Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία».

Πρόκειται για την πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία που κερδίζει μια τέτοια διάκριση, αποδεικνύοντας και εμπράκτως την προσήλωση και ταυτόχρονα τη δέσμευσή της για ποιοτική εξυπηρέτηση και παροχή υπηρεσιών προς τους πελάτες της αλλά και το υψηλό επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού της.

Το βραβείο παρέλαβε σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα εκδηλώσεων της ΕΕΔΕ, ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της εταιρίας, κ. Α. Κατσαράς από το γενικό γραμματέα του υπουργείου Ανάπτυξης, κ. Γ. Καλογερά και τον πρόεδρο και τον πρόεδρο της ΕΕΔΕ, κ. Ν. Εμπέογλου.

Επίσης, η Διεύθυνση Πελατείας και Εκπαίδευσης της **METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** απέσπασε την τιμητική διάκριση πιστοποίησης **ISO 9001: 2000** για τις υπηρεσίες που προσφέρει στα πλαίσια εξυπηρέτησης του πελάτη και συνεργάτη σύμφωνα με το πρότυπο ποιότητας ISO 9001: 2000 με φορέα τα Lloyds Register Quality Assurance, στις 30 Ιανουαρίου 2002.

Η εν λόγω διεύθυνση δημιούργησε ένα σύστημα διαχείρισης ποιότητας το οποίο μέσα από τη συμμετοχή όλων των φορέων της στοχεύει στην πλήρη ικανοποίηση των απαιτήσεων και προσδοκιών των πελατών της. Η απονομή του τίτλου και των εγγράφων διάκρισης έγινε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Την απονομή έκανε ο κ. Καλαφάτης στέλεχος του οργανισμού Πιστοποίησης Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA) στον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνη.



Από αριστερά ο γενικός γραμματέας του υπουργείου Ανάπτυξης, κ. Γ. Καλογεράς, ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ, κ. Α. Κατσαράς και ο πρόεδρος της ΕΕΔΕ, κ. Ν. Εμπέογλου



Σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη Πανελλαδική Συνάντηση των διευθυντών υποκαταστημάτων της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Στη συνάντηση τέθηκαν οι στόχοι της νέας χρονιάς και συζητήθηκαν οι προοπτικές και οι δυνατότητες που δημιουργούνται ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης με το Φοίνικα.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Γ. Καπουράνης μίλησε για τις μεγάλες δυνατότητες και ευκαιρίες που δημιουργούνται με τη νέα εταιρία, τον πρωταγωνιστικό ρόλο που θα παίξει στην αγορά, τα οφέλη που δημιουργούνται για τα υποκαταστήματα.

Ο γενικός διευθυντής κ. Α. Κατσαράς ανακοίνωσε την παροχή νέων τεχνολογικών δυνατοτήτων προς το δίκτυο που θα δι-

ευκολύνουν το έργο των συνεργατών της εταιρίας και σαν στόχο έχουν την άμεση και προπάντων ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών.

Ο διευθυντής πωλήσεων κ. Β. Κέκκης αναφέρθηκε στους παραγωγικούς στόχους του 2002 καθώς και στα κίνητρα των συνεργα-

τών και τους κάλεσε σε ακόμη μεγαλύτερη προσπάθεια για την ανάπτυξη των υποκαταστημάτων τους.

Στη συνάντηση παρέυρεθηκαν και μίλησαν οι κ.κ. Ν. Φράγκος, σύμβουλος διοίκησης της Εμπορικής Τράπεζας, Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής του Φοίνικα καθώς επίσης και τα δύο νέα στελέχη που θα ενταχθούν στην εταιρία κ. Γ. Φανός και Η. Δασκαλόπουλος.



ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Οχημάτων, Οδικής Βοήθειας, Κλοπής, Πυρός, Κατοικίας, Μεταφορών, Ιατρικής Βοήθειας, Νομικής Προστασίας, Προσωπικών & Διαφόρων Ατυχημάτων

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Ζωής, Συνταξιοδότησης, Νοσοκομειακής Περίθαλψης, Παιδικά Προγράμματα, Σπουδαστικά Προγράμματα, Ασφαλιστικά Ομόλογα, Αμοιβαία Κεφάλαια

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Ταχεία και υπεύθυνη Οδική Εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο σε ολόκληρη την Ελλάδα!



INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

www.intersalonika.gr
e-mail: company@intersalonika.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ:

ΥΠ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ:

"INTERCENTER", 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/492.100 (300 γραμμές), FAX: 031/465.219, 462.114

Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τ.Θ. 108 75, Τ.Κ. 541 10, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/554.641, 501.778, FAX: 031/541.228

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 122, 117 41 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 01/92.40.300, FAX: 01/92.16.086

Alpha Ασφαλιστική: Κέρδη 3,5 εκατ. ευρώ

Τα σημαντικότερα γεγονότα που χαρακτήρισαν το τρίτο έτος λειτουργίας της Alpha Ασφαλιστικής, μετά τη συγχώνευση, ήταν:

- Η ποιοτική βελτίωση της κερδοφορίας της, με αξιόλογα θετικά λειτουργικά αποτελέσματα και βελτίωση όλων των δεικτών της, στο πλαίσιο του δυσμενούς κλίματος της ασφαλιστικής και της αντασφαλιστικής αγοράς,
- η περαιτέρω ενίσχυση των αποθεματικών της, τα οποία είναι επαρκέστατα, τόσο στον Κλάδο Αυτοκινήτων, όσο και στον Κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής και
- στο πλαίσιο εκσυγχρονισμού των Πληροφορικών συστημάτων της, η ολοκλήρωση και εγκατάσταση του νέου συστήματος ALICE για την υποστήριξη των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και του λογιστικού συστήματος SAP FI-CO.

Το σύνολο των καθαρών ασφαλιστρών ανήλθε σε ευρώ 112.897.850, σημειώνοντας αύξηση 11,8% έναντι του 2000, εκ των οποίων ευρώ 54.228.668 είναι τα ασφάλιστρα Ζωής με αύξηση 32,7% και ευρώ 58.669.182 τα ασφάλιστρα Ζημιών με μείωση 2,4%.

Η αύξηση των ασφαλιστρών ενισχύθηκε σημαντικά από το Bancassurance, το οποίο κατά το 2001 αύξησε τη συμμετοχή του στη συνολική παραγωγή της Εταιρίας.

Τα κέρδη χρήσεως εκτιμάται ότι θα υπερβούν τα ευρώ 3,5 εκατ. προ φόρων περίπου.

Μερίδιο αγοράς

Με την επίτευξη της παραγωγής αυτής, η Alpha Ασφαλιστική προώθησε το μερίδιο αγοράς της από 2,9% το 1998 σε 4,3% το 2001, ακολουθώντας αυστηρή και επιλεκτική πολιτική προσκτήσεως εργασιών στους κερδοφόρους κλάδους. Χαρακτηριστικό δείγμα της πολιτικής αυτής είναι ότι η Εταιρία κατέχει μερίδιο αγοράς 2% στον Κλάδο Αυτοκινήτων.

Νέα προϊόντα

Το 2001 η Alpha Ασφαλιστική εμπλούτισε το φάσμα των προϊόντων της με 4 νέα προϊόντα, 1 αμιγώς επενδυτικό, 2 στον τομέα παροχών Υγείας και 1 στον τομέα Αστικής Ευθύνης:

- Το **Alpha Unit Linked Εγγυημένου Κεφαλαίου**
 - την **Alpha Διάγνωση**
 - την **Ειδική Υπερκάλυψη**
 - την **Alpha Επαγγελματική Ευθύνη Ιατρών και Φαρμακοποιών**
- Επίσης, κατά το 2001 υλοποιήθηκε η **εφαρμογή Bancassurance στο Intranet της Alpha Bank**, η οποία δίνει απευθείας πρόσβα-

ση σε όλα τα Καταστήματα της Τραπέζης για τη διάθεση σύγχρονων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων.

Τα ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΑ από την ALPHA Ασφαλιστική

• Αμοιβαία Κεφάλαια

Το 2001, από το δίκτυο των συνεργατών της Εταιρίας προωθήθηκαν 28 Αμοιβαία Κεφάλαια όλων των κατηγοριών της Alpha A-EΔΑΚ (Μετοχικά, Ομολογιακά, Μικτά και Διαχειρίσεως Διαθεσίμων).

• Τραπεζικά Προϊόντα Alpha Bank

Στο πλαίσιο της πολιτικής προώθησής του bancassurance, ιδιαίτερως ικανοποιητική ήταν η προώθηση προϊόντων Καταναλωτικής και Στεγαστικής Πίστεως (πιστωτικές κάρτες και κάρτες διευκολύνσεως, καταναλωτικά δάνεια και δάνεια κατοικίας) από το ασφαλιστικό δίκτυο.

Στόχοι 2002

Οι στόχοι που τίθενται από την Εταιρία συνοψίζονται ως κατωτέρω, λαμβανομένων υπ' όψιν των συνθηκών της αγοράς:

- Πλήρης αξιοποίηση του Δικτύου Καταστημάτων Alpha Bank, με έμφαση στην ανάπτυξη των εργασιών bancassurance.
- Περαιτέρω ανάπτυξη του κύκλου εργασιών με ποιοτική και επιλεκτική πολιτική.
- Περιορισμός των γενικών εξόδων, ώστε το ποσοστό τους έναντι των ασφαλιστρών να μειωθεί σημαντικά.
- Συνεχής εκπαίδευση και αξιολόγηση των Ασφαλιστικών Συνεργατών, σύμφωνα με τα πρότυπα του Ομίλου.
- Περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου Ασφαλιστικών Συνεργατών με την προσέλκυση νέων επιλεγμένων Ασφαλιστών.
- Τελειοποίηση της υποδομής του πληροφορικού συστήματος, η οποία ήδη έχει ολοκληρωθεί όσον αφορά στις Γενικές Ασφαλίσεις και ανάπτυξη του συστήματος για τον Κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής.

Νέα θυγατρική εταιρία: ALPHA Μεσική Ασφαλίσεων Α.Ε.

Με την επωνυμία Alpha Μεσική Ασφαλίσεων Α.Ε., ξεκίνησε τη λειτουργία της στις αρχές του 2002 η νέα εταιρία του Ομίλου Alpha Bank, της οποίας κύριας απασχόληση αποτελούν οι Ναυτιλιακές και Αεροπορικές Ασφαλίσεις. Η εταιρία προήλθε από την εξαγορά της Π.Π. Καραμάνος και Υιός (Μεσίτες Ασφαλίσεων) Α.Ε. από την Alpha Ασφαλιστική, με σκοπό την ισχυροποίηση της παρουσίας της και την απόκτηση σημαντικού μεριδίου στην αγορά της ναυτoασφαλιστικής μεσοτείας.

Το Κυπριακό Διυλιστήριο Πετρελαίου εμπιστεύεται την Alpha Ασφαλιστική Λτδ

Το Κυπριακό Διυλιστήριο Πετρελαίου ανανέωσε για δεύτερη ασφαλιστική περίοδο, το Ομαδικό Σχέδιο Ζωής των υπαλλήλων του με την Alpha Ασφαλιστική Λτδ. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι τριετούς διάρκειας και παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση θανάτου από οποιαδήποτε αιτία. Οι

υπάλληλοι του Κυπριακού Διυλιστηρίου και τα εξαρτώμενα τους είναι επίσης ασφαλισμένοι με την Alpha Ασφαλιστική Λτδ, με ομαδική ασφάλεια ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

Στην υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, παραβρέθηκαν οι: Γιώργος Λάμπρου

Γενικός Διευθυντής του Διυλιστηρίου, Ευάγγελος Αναστασιάδης Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ, Μάριος Μιλτιάδους Διευθυντής Διοίκησης του Διυλιστηρίου, και Γεωργία Μάρκου Υποδιευθνή Ομαδικών Ασφαλίσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.



Αυτοκινήτων
Πυρός
Προσωπικών Ατυχημάτων
Μεταφορών
Εγγυήσεων
Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
Νομικής Προστασίας
Οδικής Βοήθειας

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ο Όμιλος Ασφαλιστικών εταιρειών General Union εκφράζει τις δικές σας ανάγκες και εξασφαλίζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο ό,τι έχετε δημιουργήσει και ό,τι ονειρεύεστε για το Μέλλον σας.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου είναι η General Union ΑΕΕΓΑ & η General Trust ΑΕΕΓΑ. Και οι δύο εταιρείες δραστηριοποιούνται δυναμικά σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών και σας παρέχουν τις πιο αξιόπιστες και σύγχρονες Ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Όπου και αν βρίσκεστε, δίπλα σας, είναι οι Πράκτορες και οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι των εταιρειών του ομίλου General Union, για να σας βοηθήσουν δημιουργώντας το δικό σας προσωπικό πρόγραμμα.



GENERAL UNION

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ταξίδι - βραβείο της ALLIANZ ΑΕΓΑ στην Ελβετία

70 ασφαλιστές της Allianz ΑΕΓΑ που πέτυχαν τους προκαθορισμένους στόχους πωλήσεων σε διάφορους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, μαζί με τον επικεφαλής του Ομίλου της Allianz κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων κ. Θάνο Μελακοπίδη και Διοικητικά Στελέχη, απόλαυσαν ένα τριήμερο ταξίδι στην Ελβετία, από τις 22 έως τις 24 Φεβρουαρίου 2002.

Ήταν μια «όαση» χαλάρωσης αλλά και διασκέδασης, μετά από τις πετυχημένες προσπάθειές τους για καλύτερες και περισσότερες πωλήσεις, σε μια χώρα που συνδυάζει το κοσμοπολίτικο περιβάλλον και τη φυσική ομορφιά.

Η περιήγηση λαμπρά επιλεγμένη. Γενεύη, στο γραφικό Gstaad μέσω Λωζάννης και Montreux, και την τελευταία ημέρα στο φημισμένο γαλλικό χιονοδρομικό κέντρο του Chamoni. Μια ξαφνική, δυνατή χιονοθύελλα



δεν επέτρεψε την ανάβαση με το τελεφερίκ στο Aiguille du Midi - τη θέα προς τις πιο ψηλές κορυφές των Άλπεων. Οι συνεργάτες ό-

μως της Allianz Ζημιών αισθάνονταν ότι βρίσκονταν οι ίδιοι στην κορυφή των επιδόσεών τους, που τους χάρισαν αυτό το ωραίο ταξίδι!

AIG GREECE Εμπορική πολιτική 2002

Στα πλαίσια της εμπορικής πολιτικής που η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗ Α.Ε. έχουν σχεδιάσει και εφαρμόζουν για το 2002, προχώρησαν στην:

– **Αναβάθμιση των προγραμμάτων Αυτοπροστασίας και Μοτοπροστασίας** Από την 1η Μαρτίου 2002 τα Προγράμματα Αυτοπροστασίας (ασφαλιστική κάλυψη ατυχημάτων για τον οδηγό και τους επιβαίνοντες στο αυτοκίνητο) και Μοτοπροστασίας (ασφαλιστική κάλυψη ατυχημάτων για τον οδηγό της μοτοσυκλέτας) αναβαθμίζονται με στόχο την ολοκληρωμένη κάλυψη αναγκών του πελάτη.

– **Αναπροσαρμογή των ασφαλί-**

στρων του Κλάδου Αυτοκινήτων Αναπροσαρμόζεται από την 1η Μαρτίου 2002 το τιμολόγιο του Κλάδου. Η τροποποίηση αφορά μόνον στα ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης και Ιδίων Ζημιών. Τα ασφάλιστρα των άλλων καλύψεων του Κλάδου παραμένουν σταθερά. Σταθερή παραμένει και η δομή του τιμολογίου η οποία στηρίζεται στην παραμετρική τιμολόγηση που οδηγεί σε εξαιρετικά ανταγωνιστικά ασφάλιστρα στις κατηγορίες εκείνες που παρουσιάζουν διαχρονικά καλά αποτελέσματα (οικογένειες, μεσαίες ηλικιακές ομάδες, χαμηλά bonus, καινούργια αυτοκίνητα, πελάτες με συμβόλαιο κατοικίας κ.λπ.). Σημειώνεται ότι η τελευταία αναπροσαρμογή τιμολογίου στον Κλάδο της AIG GREECE έγινε τον

Ιανουάριο του 2001.

Τέλος, η μεγάλη καινοτομία του Συγκροτήματος στο 2002, είναι η εφαρμογή ενός νέου ηλεκτρονικού συστήματος τιμολόγησης. Μέχρι το τέλος του α' τριμήνου, όλοι οι συνεργάτες της εταιρίας θα εφοδιαστούν με ένα σύγχρονο Ηλεκτρονικό Σύστημα Τιμολόγησης Κινδύνων, Αυτοκινήτων και Προσωπικών Ατυχημάτων. Στόχος του πολυκλαδικού αυτού προγράμματος τιμολόγησης είναι να τους προσφέρει μια σημαντική αυτονομία στην καθημερινή τους εργασία και να τους διευκολύνει ως προς τις διασταυρούμενες πωλήσεις (cross-selling) με τη διαμόρφωση πολυκλαδικών προγραμμάτων ασφάλισης.

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Πληρώνει αμέσως

Με πολύ ευχαρίστηση (και μπράβο τους) ακούσαμε σε συνέδριο της εταιρίας ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ότι ζημιές μέχρι 300.000 τις πληρώνουν αμέσως και όλες εντός εβδομάδας, προσφέροντας ανακούφιση στους ασφαλισμένους.

● Το 5ο Διεθνές Συνέδριο Ασφαλιστών από την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη και Αντασφαλιστών πραγματοποιείται στις 20-23 Μαΐου 2002 στην πόλη Sinaia της Ρουμανίας.

Το 1ο Agency Meeting του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE

Στις 5 και 6 Φεβρουαρίου 2002 πραγματοποιήθηκε το 1ο Agency Meeting του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE. Στη συνάντηση αυτή συμμετείχαν οι Διευθυντές Πωλήσεων του ομίλου, οι Agency Managers των υποκαταστημάτων από όλη την Ελλάδα καθώς και Στελέχη των Εταιριών του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

Σκοπός της συνάντησης αυτής ήταν ο απολογισμός της χρονιάς που πέρασε καθώς και η χάραξη της πορείας του Ομίλου για το 2002.

Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κύριος Φωκίων Μπράβος, αφού αναφέρθηκε στις ενέργειες και δραστηριότητες που έγιναν το 2001, έθεσε και τη στρατηγική και τους στόχους του 2002 που είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων, η δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών έτσι ώστε να διευρύνει ο Όμιλος την πελατειακή του βάση και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς του σταδιακά έτσι ώστε την επόμενη τριετία να κατέχει το 5%. Αξίζει να σημειωθεί πως το 2001 οι εισπράξεις ασφαλιστών των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου το 2001 αυξήθηκαν κατά 8% σε σχέση με το προηγούμενο έτος και ανήλθαν στα 32,2 εκατ. ευρώ (11 δισ. δρχ.).

Ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο που ανακοινώθηκε για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE και INTERNATIONAL HELLAS, αφορά το επίπεδο εξυπηρέτησης που παρέχει ο Όμιλος στους πελάτες του. Το 2001 υποβλήθηκαν 9.113 δηλώσεις αποζημιώσεων από τις οποίες μέχρι τις 31.12.2001 εξοφλήθηκε το 93% και οι περιπτώσεις των «δικαστηριοποιημένων» υποθέσεων ήταν μόνο το 1%, που αποτελεί και ένα από τα μικρότερα ποσοστά της αγοράς στην Ελλάδα. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει στην πράξη πλέον την αξιοπιστία, την υψηλή φερεγγυότητα και

την υψηλού επιπέδου τεχνολογίας εξυπηρέτηση πελάτη που ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE έχει αναπτύξει.

Ο τομέας της πληροφορικής του Ομίλου παρουσίασε ένα νέο πρωτοποριακό σύστημα επικοινωνίας - ενημέρωσης και διαχείρισης, το οποίο είναι πολύ φιλικό για το χρήστη και κάνοντας χρήση του Διαδικτύου δίνει πρόσβαση στο χρήστη από οπουδήποτε και αν βρίσκεται, να έχει πρόσβαση σε τηλεφωνική γραμμή. Αυτό το νέο σύστημα θα συνεισφέρει σημαντικά στην ποιοτικότερη και γρηγορότερη εξυπηρέτηση και ενημέρωση του δικτύου πωλήσεων.

Ο τομέας του Marketing και Εκπαίδευσης παρουσίασε το νέο Internet Site του ομίλου το οποίο είναι εύκολο στη χρήση ενώ ταυτόχρονα είναι πολύ λειτουργικό και φιλικό με το χρήστη παρέχοντάς του ένα πλήθος πολύ χρήσιμων πληροφοριών.

Για το 2002 ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE εφαρμόζει νέα στρατηγική στην εκπαίδευση της δύναμης πωλήσεων του. Στο 1ο Agency Meeting του Ομίλου παρουσιάστηκαν και τα νέα πρωτοποριακά εκπαιδευτικά προγράμματα του Ομίλου, τα οποία και έχουν τεθεί σε εφαρμογή από τις αρχές του 2002.

Στα Πλαίσια του Agency Meeting η PRAXIS INTERNATIONAL AXEPEY ανακοίνωσε την αύξηση του μεριδίου αγοράς της σε 1,13% καταλαμβάνοντας την 30η θέση ανάμεσα σε 88 Χρηματοπιστωτικές εταιρίες της αγοράς. Στόχος της Praxis International AXEPEY για το 2002 είναι η δυναμική επέκτασή της στο Asset Management.

Η INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ παρουσίασε νέα συνδυασμένα επενδυτικά προϊόντα με απόδοση έως και 5% με συμμετοχή σε Α/Κ και INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ. Τα 4 νέα επενδυτικά προϊόντα INTER PROFILE 1-2-3 και 4 απευθύνονται σε διαφορετικού προφίλ επενδυτές και είναι πρωτοπόρα στην Ελληνική αγορά Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137 & ΘΗΣΕΩΣ, 176 75 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΤΗΛ.: (010) 9401300, FAX: (010) 9404777

νέα εποχή
νέα προϊόντα

τριπλάσιο περιθώριο φερεγγυότητας

εξασφάλιση ευελιξία συνέπεια εξυπηρέτηση

Αυξάνουν την παραγωγή οι ασφαλιστικές της ΑΤΕ

Σημαντική αύξηση παραγωγής πέτυχε η Αγροτική Ζωής το 2001 μειώνοντας παράλληλα τα λειτουργικά της έξοδα. Αύξηση παραγωγής και τεχνικού αποτελέσματος παρουσίασε το 2001 και η Αγροτική Ασφαλιστική.

Ειδικότερα:

➤ Η ετησιοποιημένη νέα παραγωγή της Αγροτικής Ζωής ανήλθε στα 19,8 εκατ. ευρώ (6.746 εκατ. δρχ.) έναντι 12,63 εκατ. ευρώ (4.302 εκατ. δρχ.) το 2000.

➤ Η παραγωγή χαρτοφυλακίου της Αγροτικής ζωής ανήλθε στα 64,88 εκατ. ευρώ (22.109 εκατ. δρχ.) έναντι 55,48 εκατ. ευρώ (18.906 εκατ. δρχ.) το 2000.

➤ Η παραγωγή χαρτοφυλακίου της Αγροτικής Ασφαλιστικής ανήλθε στα 85,60 εκατ. ευρώ (29.167 εκατ. δρχ.) έναντι 78,65 εκατ. ευρώ (26.800 εκατ. δρχ.) το 2000.

➤ Τα έσοδα από επενδύσεις μειώθηκαν



λόγω της μείωσης των επιτοκίων και της πορείας του Χρηματιστηρίου κατά 27,4%

για την Αγροτική Ζωής και 26% για την Αγροτική Ασφαλιστική.

➤ Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν σημαντικά (19% περίπου) στην Αγροτική Ζωής, ενώ στην Αγροτική Ασφαλιστική παρέμειναν στα ίδια επίπεδα.

Και οι δύο εταιρίες, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, εμφάνισαν και το 2001 κέρδη, αν και μειωμένα σε σχέση με το 2000.

Τα κέρδη της Αγροτικής Ζωής ανήλθαν στα 2,38 εκατ. ευρώ (810 εκατ. δρχ.) έναντι 3,49 εκατ. ευρώ (1.188 εκατ. δρχ.) το 2000 και της Αγροτικής Ασφαλιστικής στα 6,50 εκατ. ευρώ (2.214 εκατ. δρχ.) έναντι 11,08 εκατ. ευρώ (3.777 εκατ. δρχ.) το 2000.

Στη μείωση των κερδών συνετέλεσαν, όπως και στα έσοδα επενδύσεων, η μείωση των επιτοκίων και οι δυσμενείς συνθήκες στο χώρο της Χρηματαγοράς.

Δυναμικά στα τεχνικά έργα η AIG GREECE

Την ασφαλιστική κάλυψη των πιο κάτω έργων ανέλαβε ο **Κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων** της AIG GREECE:

• Την ολοκλήρωση της διάνοιξης του δεξιού κλάδου της ΣΗΡΑΓΓΑΣ ΔΩΔΩΝΗΣ, Τμήμα της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΟΔΟΥ, το οποίο κατασκευάζει η ΤΕΒ, μέσω του πρακτορείου M&S.

• Την αποπεράτωση του Γενικού Νομαρχιακού Νοσοκομείου Βόλου, προϋπολογισμού ευρώ 30 ε-

κατ. περίπου, το οποίο κατασκευάζει η Κοινοπραξία ΑΤΕ ΓΝΩΜΩΝ Α.Ε. - IMEC GMBH, μέσω της **ΕΦΓ Ασφαλιστικές Υπηρεσίες**. Η συμμετοχή της ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ στον κίνδυνο είναι 60%.

• Την ανακαίνιση του ιστορικού ξενοδοχείου «GRANDE BRETAGNE», προϋπολογισμού ευρώ 64,4 εκατ., μέσω της **MARSH**. Η AIG GREECE συμμετέχει με ποσοστό 30% στον κίνδυνο.

Εν συντομία

✓ Με την υπ' αριθμ. Κ3 9124/30.11.2001 Υπουργική Απόφαση, ορίστηκε το εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο ασφαλίσεων ζωής σε 3,35% όταν το μαθηματικό απόθεμα και οι αντίστοιχες παροχές είναι απαραίτητες σε ευρώ.

✓ Η εταιρεία «ΑΡΓΩ», της οποίας ανακλήθηκε η άδεια, ενώ εφέρετο ότι είχε εκκρεμείς υποχρεώσεις 1,9 δισ. δρχ., οι φάκελοι που παρεδόθησαν στο Επικουρικό αντιπροσωπεύουν υποχρεώσεις 12 δισ. δρχ. περίπου.

Το περιοδικό ViSION της Ευρωπαϊκής Πίστης δίνει το στίγμα της επικαιρότητας

Ο υπουργός Παιδείας Πέτρος Ευθυμίου, η πρόεδρος της Action Aid Ελλάς Αλεξάνδρα Μητσότακη, καθώς και η γνωστή ζωγράφος Μίνα Βαλυράκη, τα έργα της οποίας πρωταγωνίστησαν στους φετινούς Ολυμπιακούς Αγώνες του Salt Lake City, δίνουν με συνεντεύξεις τους το στίγμα της επικαιρότητας στο 2ο τεύχος του περιοδικού lifestyle **ViSION** της **Ευρωπαϊκής Πίστης**.

Το νέο περιοδικό κεντρίζει το ενδιαφέρον του αναγνώστη ήδη από τις πρώτες σελίδες του με τα φωτογραφικά θέματα από την πρόσφατη έκθεση του πολυβραβευμένου Έλληνα φωτορεπόρτερ Γιάννη Μπεχράκη με θέμα το Αφγανιστάν, τον ενημερώνει για τη χρήση του DNA

στην εξιχνίαση εγκλημάτων, ενώ παράλληλα του εξάπτει τη φαντασία ταξιδεύοντάς τον στην εντυπωσιακή Βαρκελώνη και την επιβλητική Μάνη. Και από αυτό το τεύχος του περιοδικού δεν λείπουν ψυχαγωγικές θεματικές ενότητες για το αυτοκίνητο, το θέατρο, το σινεμά, τη μουσική κ.ά. Επίσης, μέσα από τις σελίδες του **ViSION** οι ασφαλισμένοι της **Ευρωπαϊκής Πίστης** ενημερώνονται για τα χαρακτηριστικά και τις παροχές των προγραμμάτων της εταιρίας. Το περιοδικό **ViSION** εκδίδεται κάθε τρίμηνο και διανέμεται δωρεάν σε 50.000 ασφαλισμένους της εταιρίας. Την έκδοση του περιοδικού επιμελείται η IMAKO MEDIA NET GROUP.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA**

Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΠΥΡΟΣ

Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Για όλο τον κόσμο

ΖΩΗΣ

Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης, με Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Με ένα τηλεφώνημα στο 010 9409582 καθ' όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, για εσάς και όλα τα μέλη της οικογενείας σας

ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE

για την Ελλάδα και όλη την Ευρώπη, όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στεγαστικά Δάνεια & Επαγγελματικά Δάνεια σε συνεργασία με μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 010 3727500 - FAX: 010 3228801, 3243720

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 010 4121003

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 0310 281198, 288216, 271717 - FAX: 0310 224675

URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

Σκέψεις και απόψεις για τον κλάδο αυτοκινήτων

Προβληματισμός για την πορεία του κλάδου αυτοκινήτων επικρατεί στην αγορά

Ο κ. Κ. Φιλίππου σε κάποια συνάντηση του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ υπογράμμισε ότι χρειάζεται να γίνουν συντονισμένες ενέργειες για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων του κλάδου.

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων κ. Κ. Μπερτσιάς, ανέφερε ότι μελετάται η **έκδοση επιθεώρησης στην οποία θα δημοσιεύονται δικαστικές** αποφάσεις για ενημέρωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων δικηγόρων, δικαστών και εισαγγελέων.

Ο κ. Γ. Τζανής ανέφερε ότι με το άρθρο 4 της πρότασης οδηγίας αντικαθίσταται το άρθρο 1 της δεύτερης οδηγίας αυτοκινήτων 84/5/ΕΟΚ που

ορίζει τα κατώτατα όρια της υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία του αυτοκινήτου ανά ατύχημα.

Με τη νέα ρύθμιση προβλέπεται για την αποζημίωση σωματικών βλαβών 1 εκατ. ευρώ ανά θύμα και για τις υλικές ζημιές 500.000 ευρώ ανά ατύχημα, χωρίς πρόβλεψη ανώτατου συνολικού ποσού ανά ατύχημα ανεξαρτήτως αριθμού θυμάτων.

Η πρόβλεψη αυτή για ένα μοναδικό ποσό ύψους 1 εκατ. ευρώ για τις σωματικές βλάβες ανά θύμα οδηγεί ουσιαστικά στην καθιέρωση απεριορίστου ορίου ευθύνης. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρίσκεται όμως σε πλήρη αδυναμία, κυρίως λόγω ανυπαρξίας αντασφαλιστικού καλύμματος να αναλάβει την κάλυψη αστικής

ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων οχημάτων με απεριορίστα όρια.

Το Διοικητικό Συμβούλιο αποφασίζει ότι θέση της Ένωσης προς το CEA αλλά και το υπουργείο Ανάπτυξης θα πρέπει να είναι ότι η πέμπτη οδηγία θα πρέπει να προβλέψει ρύθμιση ανάλογη με αυτή της οδηγίας 84/5/ΕΟΚ με τιμαριθμοποίηση των ορίων και δικαίωμα επιλογής κάθε κράτους - μέλους μεταξύ των δύο εναλλακτικών λύσεων (κατώτατο όριο ανά θύμα ή ανά ατύχημα). Συγχρόνως θα πρέπει να υιοθετηθεί μακρά μεταβατική περίοδος για την προσαρμογή στα νέα όρια, ανάλογη με αυτήν που προέβλεπε η δεύτερη οδηγία 84/5/ΕΟΚ για τη νέα Ελλάδα, Ισπανία και Πορτογαλία.

Ένα επιτυχημένο υποκατάστημα

Θα γνωρίζετε, βέβαια, τη φράση «ένας αλλά λέων», όπου η λέαινα όταν της είπαν κοροϊδευτικά ότι γεννάει

μόνο ένα παιδί και απάντησε έτσι. Βλέποντας τον Τάκη Καραλή στη γιορτή 2002 του λέοντα Στέφανου Ψαρράκη έλεγα μέσα μου «ένας αλλά λέων» και σκεφτόμουν ότι αυτός έκανε πολλά λιοντάρια, τα λιοντάρια της ΝΝ, που είναι ένα κι ένα! Το σήμα της ING έχει ένα λιοντάρι πίσω του όμως (ή μέσα του;) είναι χιλιάδες λιοντάρια. Ο Στέφανος Ψαρράκης με ψυχή και ιδιότητες λιονταριού έχει την πρωτιά να έχει **ΜΟΝΟ (F.T.)** αποκλειστικής απασχόλησης ασφαλιστές και μάλιστα 65. Έχει τη μεγαλύτερη Ομαδική Ασφάλιση στην Ελλάδα (500 εκατ.) σαν υποκατάστημα.

Είχε στο 2001:

1. Κλάδο Ζωής 750.000.000
2. Χαρτοφυλάκιο Ασφ/στρων Ζωής 2,5 δισ.
3. Χαρτοφυλάκιο Πυρός 100.000.000
4. Χαρτοφυλάκιο Γενικών



9. Ομαδική Ασφάλιση 500.000.000



5. Διατηρησιμότητα Συμβολαίων 75%
6. Τραπεζικοί Λογαριασμοί 3.500
7. Εκδοθείσες Πιστωτικές 16.000 1η υποκαταστήματος Κάρτες Υποκ/τος το 2001
8. Αποζημιώσεις σε πελάτες μας 2,5 (δισ.) / Πληρωμές αποζημιώσεων 56% 3η υποκαταστήματος στη ΝΝ το 2001

Η άποψη του Στέφανου Ψαρράκη για το ρόλο του ασφαλιστή είναι η εξής: «Ο Έλληνας ασφαλιστής & χρηματοοικονομικός σύμβουλος θα παίξει σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική μεταρρύθμιση και στο σύστημα των 3 πυλώνων. Θα είναι ο συνδετικός κρίκος μεταξύ κοινωνίας και ιδιωτικής ασφάλισης». Σε προσεχές τεύχος του ΝΑΙ θα έχουμε περισσότερα γι' αυτόν τον υπέροχο Κρητικό, τον Στέφανο Ψαρράκη.



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

Ο Τ. Αμπατζίδης εκπαιδεύει

«Παρών» έδωσε και στην ημερίδα του υπ/τος Τάκη Αμπατζίδη, ο ακούρατος ηγέτης της ΝΝ κ. Καραλής, που περιελάμβανε δυο μέρη, ένα με εκπαίδευση 9-5.30 και το δεύτερο βραβεύσεις, δείπνο και διασκέδαση σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών. Ο κ. Αμπατζίδης που το 2001 βραβεύτηκε ως πρώτος σε διατηρησιμότητα LIMRA είναι ένας εξέχων Agency Manager της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, μέλος εκλεγμένο του Επιμελητηρίου Αθηνών και με πολλή δράση στους κλαδικούς συλλόγους που προσπαθούν πάντα υπέρ του ανώνυμου και επώνυμου ασφαλιστή. Ο κ. Αμπατζίδης διατηρεί χαρτοφυλάκιο ανάμεσα στα 10 πρώτα της ΝΝ και ανήκει στην ομάδα αυτών που έφτιαξαν τα δύσκολα πρώτα χρόνια το θαύμα της ΝΝ που ξέρουμε σήμερα. Μπράβο του!



ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Σημαντική αύξηση κερδών

Σημαντική αύξηση σημείωσαν τα μεγέθη και τα αποτελέσματα της Τράπεζας Αττικής κατά το 12μηνο 2001. Συγκεκριμένα:

1. Αποτελέσματα

Τα κέρδη (προ φόρων) ανήλθαν σε 21.085 χιλ. ευρώ (ή 7.184,7 εκατ. δρχ.), έναντι 20.593 χιλ. ευρώ (ή 7.017 εκατ. δρχ.) του αντίστοιχου 12μήνου 2000 και είναι αυξημένα κατά 2,4%.

Η αύξηση αυτή οφείλεται στη σημαντική βελτίωση των λειτουργικών αποτελεσμάτων της Τράπεζας, τα οποία προ προβλέψεων και αποσβέσεων ανήλθαν σε 31.975 χιλ. ευρώ έναντι 29.020 χιλ. ευρώ το 12μηνο 2000, σημειώνοντας αύξηση 10,2%.

Οι καθαροί τόκοι αυξήθηκαν κατά 23,3% και οι προμήθειες κατά 13%, ενώ τα έσοδα από χρηματοοικονομικές πράξεις, μετοχές και συμμετοχές μειώθηκαν κατά 12,6% λόγω της χρηματιστηριακής συγκυρίας.

Τα αποτελέσματα της ενοποιημένης λογιστικής κατάστασης, στην οποία περιλα-

βάνεται και η εταιρία «Αττικής Κερδώς Ερμής ΧΑΕΠΕΥ» ανήλθαν σε 20.009 χιλ. ευρώ (ή 6.818 εκατ. δρχ.) και παρέμειναν στα ίδια επίπεδα του 2000 (20.150 χιλ. ευρώ).

2. Ενεργητικό

Το Ενεργητικό της Τράπεζας ανήλθε σε 2.019.824 χιλ. ευρώ (ή 688.255 εκατ. δρχ.) και εμφανίζει αύξηση 64,8% έναντι του 2000.

3. Καταθέσεις

Οι Καταθέσεις και Repos ανήλθαν σε 1.527.011 χιλ. ευρώ (ή 520.329 εκατ. δρχ.) και είναι αυξημένες κατά 73,6% έναντι του 2000.

4. Χορηγήσεις

Οι Χορηγήσεις οι οποίες ανήλθαν σε 844.218 χιλ. ευρώ (ή 287.667,5 εκατ. δρχ.), είναι κατά 44,2% υψηλότερες από το ποσό της 31/12/2000.

Οι σωρευτικές προβλέψεις ανέρχονται σε 15.809 χιλ. Ευρώ (ή 5.387 εκατ. δρχ.) και

καλύπτουν τυχόν επισφαλείς απαιτήσεις.

5. Εξελίξεις - Προοπτικές

Στο διαρρεύσαν 12μηνο τέθηκαν οι βάσεις για περαιτέρω ανάπτυξη της Τράπεζας.

• Η πρώτη δράση της δημιουργίας χρηματοπιστωτικού ομίλου ολοκληρώθηκε. Ήδη, στα πλαίσια του Ομίλου της Τράπεζας Αττικής λειτουργούν, η Αττικής Κερδώς Ερμής ΑΧΕΠΕΥ, η Αττικής Leasing, η Αττική ΑΕΔΑΚ και η εταιρία επενδύσεων Αττική Επενδυτική.

• Το Δίκτυο των Καταστημάτων ανήλθε σε 50, επίκειται η λειτουργία 2 νέων καταστημάτων, στην Αλεξανδρούπολη και στη Σταυρούπολη Θεσσαλονίκης, ενώ το δίκτυο των καταστημάτων αναμένεται να αυξηθεί κατά 10 περίπου μονάδες στη διάρκεια του 2002.

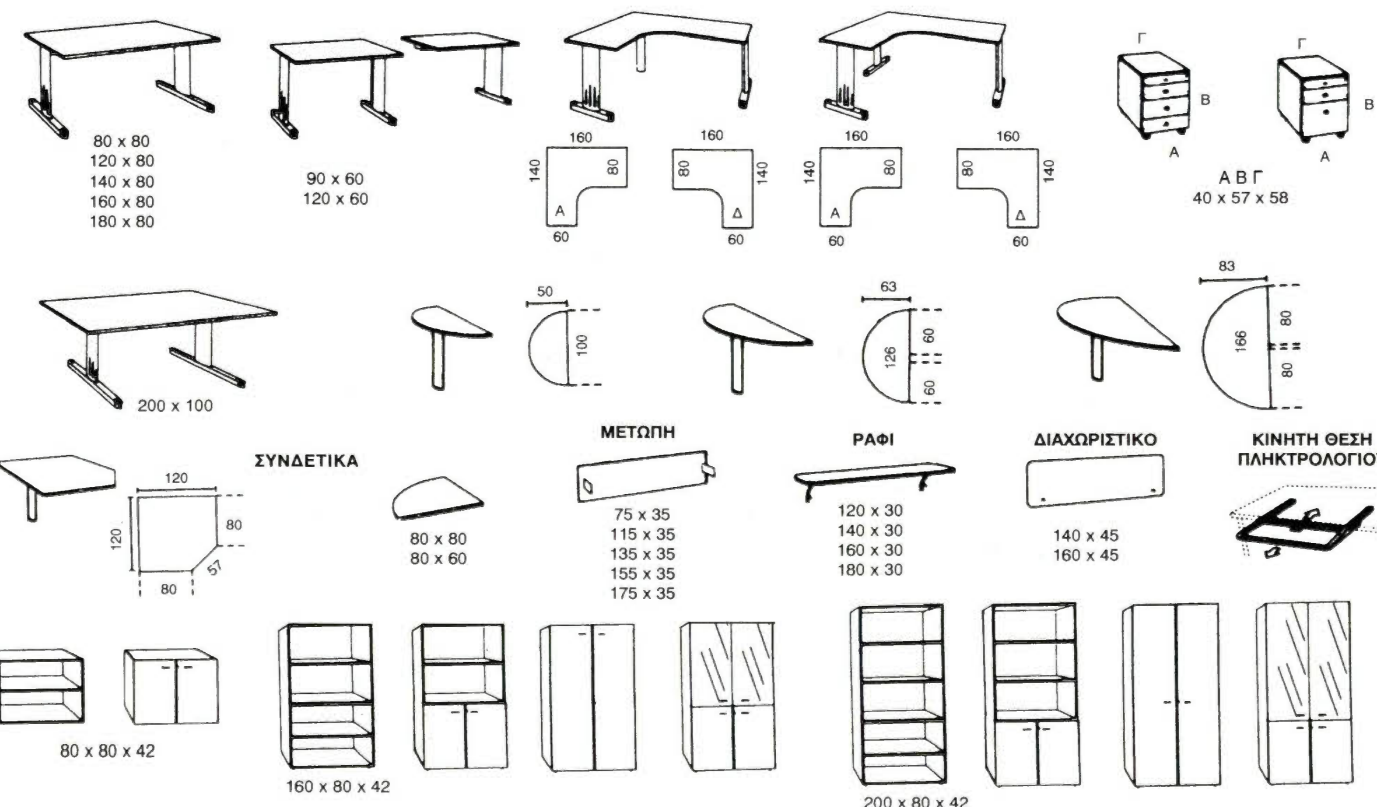
• Προχωρούν με ταχύ ρυθμό οι διαδικασίες εγκατάστασης του νέου πληροφοριακού πελατοκεντρικού συστήματος της Τράπεζας, του οποίου οι βασικές εφαρμογές θα λειτουργήσουν εντός του προσεχούς Μαΐου.

• Ο σχεδιασμός για ενεργοποίηση της Τράπεζας στους τομείς των τραπεζοασφαλειών, του Factoring, του Real Estate και του Venture Capital, βρίσκεται στο στάδιο της ολοκλήρωσης.

Γραφείο



Publi Print: 92 20 010



ΠΡΩΤΕΥΣ ΕΠΕ

Κηφισσού 60, 121 32 Περιστέρι Τηλ.: 5715 430, 5720 930, Fax: 5744 003
Ακαδημίας 71, 106 78 Αθήνα Τηλ.: 3835 802, 3837 361, Fax: 3817 006

ΑΓΡΙΝΙΟ: ΕΥΡΩΠΗ 92 ΑΕ, 6ο χλμ Αγρινίου-Αντιρίου, 0641 - 51106 • ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ: ΣΑΛΜΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, Θ.Χαβίνη 26, 0642 - 22528
ΑΝΔΡΟΣ: ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, Χώρα Ανδρου, 0282 - 22044 • ΑΡΤΑ: ΕΠΙΠΛΟΓΡΑΜΜΗ-ΚΑΚΟΛΥΡΗΣ ΑΕΒΕ, 4ο χλμ Αρτας-Αγρινίου, 0681-28868
ΘΗΒΑ: ΖΟΥΛΑΜΟΓΛΟΥ Π.Γ., Πινδάρου 32, 0262 - 26533 • ΚΑΛΑΜΑΤΑ: ΝΙΚΟΛΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ, Παραλία Βέργας, 0721 - 41540
ΚΟΡΙΝΘΟΣ: ΖΙΟΥΒΑΣ ΚΙΜΩΝ, Πατρών 50, 0741 - 20552 • ΛΑΜΙΑ: ΒΙΟΒΕΧ ΤΡΑΧΙΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, Στυλίδος 2, 0231 - 37003
ΛΕΙΒΑΔΙΑ: ΕΠΙΠΛΟΓΡΑΜΜΗ-ΚΑΚΟΛΥΡΗΣ ΑΕΒΕ, Τέρμα Αθηνών, 0261 - 80388 • ΠΑΤΡΑ: STANDA ΑΕ, 171ο χλμ. Αθηνών-Πατρών, 061-429302

Allianz 

Το χαμόγελο της Allianz

του χρόνου θα είναι διπλάσιο

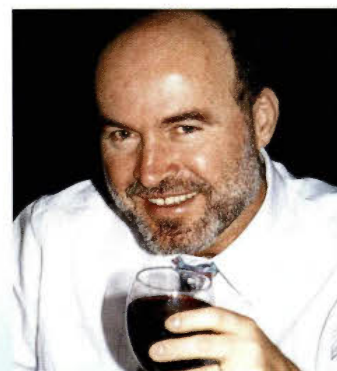
Ολα «έδειχναν» ποιότητα στην εκδήλωση της Allianz, στην οποία ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μίλησε στο διοικητικό προσωπικό: το θαυμάσιο περιβάλλον του Κέντρου «ΓΑΙΑ» του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας στην Κηφισιά, η ενδιαφέρουσα περιήγηση στον πλανήτη μας μέσα από τα οπτικοακουστικά μέσα που διαθέτει το Κέντρο, η αίθουσα όπου έγινε η εκδήλωση και το γεύμα, ο ανοιξιάτικος καιρός. Και πάνω απ' όλα η ποιότητα των ανθρώπων της Allianz που έχουν ενστερνισθεί ότι η ασφαλιστική και επενδυτική λειτουργία απαιτούν ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών. Το «ΝΑΙ» με δική του πρωτοβουλία και όχι της Allianz ζήτησε φωτογραφίες από τους ανθρώπους των διοικητικών υπηρεσιών με στόχο την τιμή και προβολή τους, και με ευχαρίστηση τις δημοσιεύει όσες του έστειλαν.



Η κα Λια Διαμαντοπούλου, Διευθύντρια Προσωπικού και Διοικητικών Υπηρεσιών την ώρα της κλήρωσης



Η κα Ιωάννα Μπακάλη, ιδιαίτερα γραμματέας του γενικού διευθυντού Πωλήσεων



Ο κ. Τάσος Μπινιάρης, προϊστάμενος Λογιστηρίου



Ο κ. Γιάννης Πολίτης, σύμβουλος Διοίκησης, με την κα Άννα Ποντικού από τη διεύθυνση Προσωπικού, την ώρα της κλήρωσης

Allianz 



Οι κ.κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Ν. Νανόπουλος και Μ. Λιδωρίκης χειροκροτούν τον τυχερό που έβγαλε η κλήρωση. Πίσω διακρίνονται οι κυρίες Λ. Διαμαντοπούλου και Α. Ποντικού



Η κα Ελισάβετ Βαρδή από το υποκατάστημα του κ. Δεληγεωργόπουλου παραλαμβάνει από τον κ. Α. Σαρρηγεωργίου το δώρο που κέρδισε στην κλήρωση



Η κα Κατερίνα Φιλίππου, προϊσταμένη της διεύθυνσης Προσωπικού και Διοικητικών Υπηρεσιών



Οι κυρίες Π. Καλοζάκη, Μ. Στεφανοπούλου και Ε. Σπανού, από τη Δίση Εκδόσεως Αυτοκινήτων



Η κα Μ. Κατώτη, από το τμήμα Αναλογισμού και Μελετών



Οι κυρίες Γ. Αλεβυζάκη, Φ. Χαλκιάδη και Ε. Μιχαηλίδη από τη Δίση Εσωτερικής Οργάνωσης και Ελέγχου



Οι κυρίες Χ. Ζησιάδη από το υποκατάστημα Μελετίου και Φ. Πράπα από το Investment Shop



Η κα Ν. Φαρμάκη από τη Δίση Εισπρακτικού - Διαχειριστικού παραλαμβάνει το δώρο της από την κα Λ. Διαμαντοπούλου



Η κα Σ. Ταρναρή, ο κ. Σ. Παπακωνσταντίνου επί το έργον της κλήρωσης και η κα Κ. Κονταρά, όλοι από τη Δίση Αποζημιώσεων Αυτοκινήτων



Ο κ. Γ. Μπούσουλας, ο ταμίας μας, παραλαμβάνει το δώρο που κέρδισε στην κλήρωση



Οι οικονομικές υπηρεσίες έχουν τύχη βουνό! Και η κα Α. Σαρωτού κέρδισε δώρο!



Ο κ. Γ. Βιδάκης, Διοικητικές Υπηρεσίες, πανταχού παρών και τα πάντα πληρών!

Allianz 



Ο κ. Κ. Ντατακιάς, από τη δ/ση Μηχανογράφησης, με το δώρο του



Ο κ. Τ. Τριανταφύλλου και οι κυρίες Μ. Τυφούλη και Μ. Πανουτσπούλου, από τη δ/ση Αποζημιώσεων Λοιπών Κλάδων



Η κα Αγγελική Σπαράγγη, προϊσταμένη δ/σης Απλών Κινδύνων



Η κα Χ. Γεροσιδέρη και ο κ. Θ. Ανδριανόπουλος από το Λογιστήριο



Η κα Ε. Παλουμπή, δ/ντρια Εκδόσεων Ατομικών Συμβολαίων Ζωής



Η κα Α. Σούση, από τη δ/ση Εκδόσεων Ατομικών Συμβολαίων Ζωής



Ο κ. Θωμάς Κατσιώτης και οι κυρίες Β. Κώση και Β. Φουστέρη από τις Διοικητικές Υπηρεσίες



Ο κ. Κυριάκος Φωλιάς, υπεύθυνος Διοικητικών Υπηρεσιών



Ο κ. Γ. Βαμβακάκης, από τις Διοικητικές Υπηρεσίες



Ο κ. Α. Παπαγεωργίου από το γραφείο του διευθύνοντος συμβούλου



Ο κ. Γ. Παυλόπουλος, από τη δ/ση Εκπαίδευσης και η κα Τζ. Τριανταφύλλου από τη δ/ση Marketing.



Οι κ.κ. Φ. Μωράκης, Α. Πολίτης και Ε. Σπύρου

Allianz 



Η κα Ι. Μπακάλη, ιδιαίτερα γραμματέας του γενικού διευθυντού Πωλήσεων και η κα Σ. Βαρελά, ιδιαίτερα γραμματέας του γενικού διευθυντού Γενικών Ασφαλίσεων



Η κα Μ. Βρούβα από τη δ/ση Πωλήσεων



Η κα. Μ. Πλακούση από τις Διοικητικές Υπηρεσίες



Η κα. Ν. Βενιζέλου από τη δ/ση Εισπρακτικού



Η κα. Π. Βαρελά και ο κ. Γ. Ζερβουδάκης από τη δ/ση Πωλήσεων και ο κ. Γ. Περιστέρης, δ/ντης Αναλογισμού



Μια παρέα αμignής από το Asset Management: Π. Παπαγεωργίου, Φ. Μιχάλη, Κ. Θεοδωρόπουλος, Δ. Πάντουλας και Α. Πολίτης



Ι. Καραγιάννης - Δ. Πιπερόπουλος



Οι κυρίες Α. Μαστροκάλου από τη δ/ση Βιομηχανικών Κινδύνων, Κ. Χουρμούζη από τη δ/ση Μεταφ. και Σκαφών και ο κ. Σ. Τσουλιάς, δ/ντης Αποζημιώσεων Αυτοκινητών τ/ην Αττικής



Η κα Ζ. Ανδριανοπούλου, προϊσταμένη τμήματος Προγραμματισμού και Ενημέρωσης της Allianz ΑΕΔΑΚ.



Η κα Σ. Μαρκοζάνη, ο κ. Α. Μουρούτσος, δ/ντης Εισπρακτικού Διαχειριστικού Αγορών και Ελέγχου Κόστους, και ο κ. Β. Γάλλος, όλοι από την ίδια δ/ση.



Η κα. Μ. Κονταξή από την δ/ση Πωλήσεων του Asset Management και η κα. Α. Ρούσου, ιδιαίτερα γραμματέας του προέδρου του Δ.Σ.



Η κα Ε. Παλάσκα από τις Διοικητικές Υπηρεσίες.



Η κα Μ. Μούκα από τη δ/ση Αγορών και Ελέγχου Κόστους

Ζαχαρίας Παπαντωνίου

Ἡ ἀδελφή τοῦ νυμφίου

Η ΜΑΡΙΓΟΥΛΑ είχε πέσει στο βυθό. Ἀδύνατο νὰ βγῇ ἀπὸ κεῖ. Ἐπώνυμο δὲν ἔχει. Τὴ λένε «μωρὴ» καί, κάποτε, στίς καλύτερες στιγμές των οἱ ἄνθρωποι, Μαριγούλα. Μαζὶ μὲ τίς ἄλλες γυναῖκες τοῦ εἵδους της, ἡ Μαριγούλα εἶναι κλεισμένη σ' ἓνα σπίτι, ποὺ ἀναγκάζει τοὺς ἀπέναντι νὰ κλείνουν τὰ παράθυρά των... Μὰ κι αὐτὸ τὸ ἴδιο τὸ σπίτι κλείνει τὰ παράθυρά του, ἐπειδὴ ὁ ἥλιος ἀνέχει, μαζὶ μὲ τ' ἄλλα ἀγαθὰ, στὴν κοινωνία καὶ δὲν

πρέπει νὰ τὸν κλέβη.

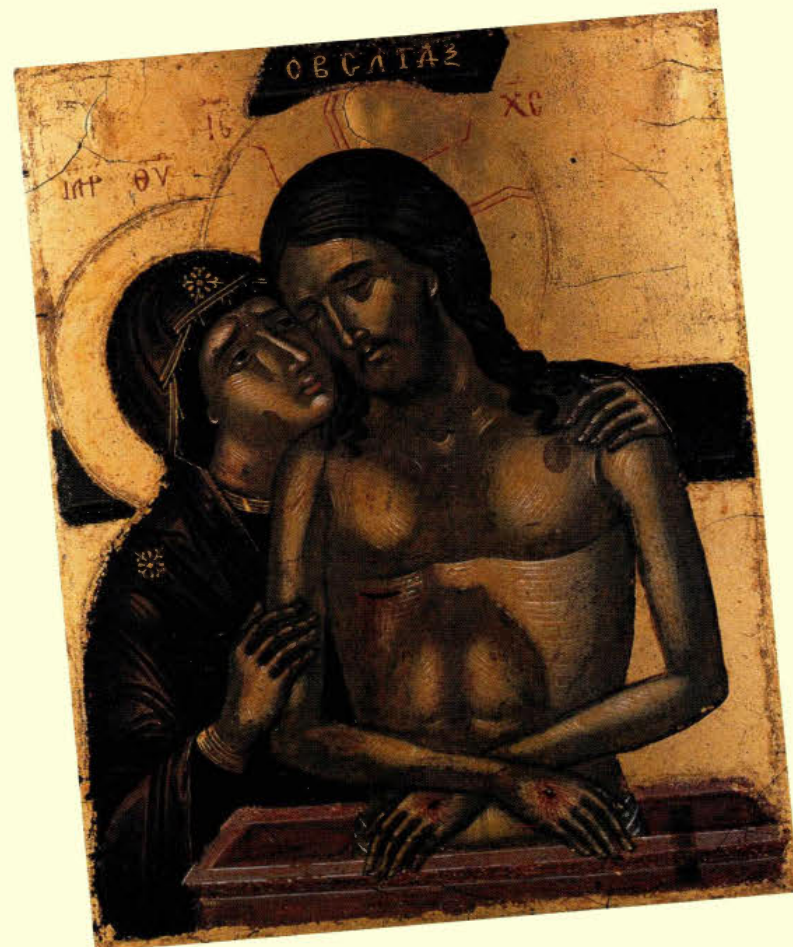
Εἶναι σπίτι ποὺ ζῇ τὴ νύχτα. Τὴν ἡμέρα δὲν ἀκούγεται τσιμουδιά ἐκεῖ μέσα. Κοιμοῦνται. Τί τάφος! Κι ὅμως ἐκεῖ μέσα ἔτυχε νὰ γλιστρήσῃ μιὰ ἀχτίδα τοῦ μουσικοῦ ἡλίου, ποὺ λάμπει γιὰ τίς χαμένες ψυχές. Ἡ Μαριγούλα ἔπιασεν ἀγαπητικὸ ἓνα δικηγόρο τῆς Ἀθήνας, ἀπ' τὴν Πλάκα, 27 χρονῶν. Οἱ συντρόφισσές της σκανταλίστηκαν. Καὶ πὼς νὰ μὴ τοὺς φανῇ παράξενο! Μήπως ἦταν ἐθελοντὴς ναύτης, χαρτοπαίχτης ἢ

παλληκαρᾶς νούμερο, ἱκανὸς νὰ τὰ θάλῃ μὲ μιὰ ὀπλισμένη περίπολο, σὰν τοὺς δικούς των; Αὐτὸς ἦταν ἄνθρωπος μὲ δῖπλωμα. Ἀπὸ ποῦ κι ὡς ποῦ τέτοιο τσόφλι ἦρθε γι' ἀγαπητικός; Συχνὰ τὴν πείραζαν οἱ γυναῖκες τῆς Μαριγούλα. «Μὲ τὴν ἐπιστήμη καταπιάστηκες!» τῆς ἔλεγαν. «Στὰ γράμματα τὸρριξες!» Καὶ τὴ ρωτοῦσαν:

– Μωρὴ χαντακωμένη, ποιὸς θὰ σὲ δέρνη;

Ἄλῃθεια! Σ' αὐτὸ ἡ Μαριγούλα ἔμεινε πίσω. Ὁ δικηγόρος δὲν ἀπλῶνε ποτὲ χέρι ἀπάνω της, οὔτε τοῦ ξέφυγε θλαστήμια, ἔτσι γιὰ νὰ καταλάβῃ κι αὐτὴ πὼς ἔχει ἀφέντη! Μπάτσους, θλαστήμιας, κλώτσους, τὰ σπάνια τοῦτα λουλούδια τῆς λεβεντιάς των ἀγαπητικῶν, ποὺ τίς ἔκαναν περήφανες καὶ τοὺς ἔδιναν τὴν ἐξαίσιον ἀπάτη πὼς ἔγιναν ἑξαφνα παντρεμένες γυναῖκες, ὑποταγμένες σὲ κοινωνικὸ νόμο, τὰ στερήθηκε ἡ Μαριγούλα. Καί, μολονότι ποθοῦσε ἀπ' τὰ βάθη τῆς καρδιάς της λίγο ξύλο..., μὰ δὲν τολμᾷ νὰ τὸ πῇ οὔτε στὸν ἑαυτὸ της. Ἄς μὴ δεῖξῃ ἀχαριστία στὴ μεγάλη τύχη ποὺ εἶχε, ν' ἀγαπηθῇ ἀπὸ ἄνθρωπο τῆς ἐπιστήμης. «Ποῦ τὸν πέτυχεν ἡ κίσσα!» κρυφόλεγαν ἡ Ἄννα, ἡ Ζαμπετούλα κ' ἡ Μόρφω, κοιτάζοντάς τον κρυφά, ὅταν, στὸν καναπέ τῆς σάλας, ἔπαιρνε τὴ συνηθισμένη ἀρχοντική στάση του καὶ κάπνιζε τὴν κερχίμπαρένια του πίπα ὁ στεγνός, καστανός καὶ συμπαθητικὸς νέος τῆς Ἀθήνας, μὲ τὸν πλατὺ μεταξωτό του λαιμοδέτη καὶ τὴν κρεμασμένο στὴν καδένα μενταλιόνη του, ποὺ ἔπαιζε κι ἀστραφτε.

Ἡ Κυριακὴ εἶν' ἡ τακτικὴ μέρα ποὺ δέχεται ἡ Μαριγούλα τὸν καλὸς της. Ἡ Κυριακὴ της εἶναι γι' αὐτόν. Τότε γίνεται ἄλλη γυναῖκα. Εἶναι μὲ στεφάνι, νὰ ποῦμε. Ἀπὸ νωρὶς θυβί-



ζεται στὸ νερό, στὸ νερό, στὸ μοσχόσάπουνο, στὰ μυρωδικὰ καὶ στοὺς καθρέφτες. Δὲν ἀφήνει κῆμα τῶν μαλλιών της νὰ μὴν τὸ προσέξῃ, ζαρωματιά τοῦ φουστανιοῦ της νὰ μὴν τὴ σιάξῃ. Κι ἀφοῦ πλύνῃ τὸν ἑαυτὸ της ἀπὸ κάθε κηλίδα ποὺ τῆς ἀφήκεν ἔξω ὀλόκληρες νύχτες ἢ προκυμαῖα κ' ἡ ταβέρνα, ἀφοῦ σβήσῃ ἀπ' τὸ νοῦ της φωνές, φοβέρες καὶ θλαστήμιας ποὺ ἄκουσεν ἢ εἶπεν ἡ ἴδια, προβάλλει τὴν ψυχὴ της καὶ τὸ κορμὶ της σὰν τὸ λαμπρὸ κλαρί ποὺ ἡ βροχὴ τὸ παράδωκεν ἀνέγγιχτο στὸν ἥλιο. Τέτοια τὴ βρίσκει ὁ δικηγόρος κάθε Κυριακὴ.

Τὴ Δευτέρα τὴν ξαναπαίρνει δικὴ της ἢ προκυμαῖα κ' ἡ ταβέρνα. Ἄν μποροῦσε νὰ τοῦδινε χρήματα! Νὰ τοῦ σώριαζεν, ὅπως ἄλλες στοὺς δικούς των, τὰ κέρδη τοῦ κορμιοῦ της! Μὰ τολμᾷ νὰ πῇ γρῦ γι' αὐτό; Δὲ δέχτηκεν ἀπ' τὰ χέρια της οὔτ' ἓνα ποτήρι νερό. Ἀπεναντίας, τὴν ὑποχρέωσε νὰ παίρνῃ ὅσα τῆς φέρνει ἐκεῖνος, τὰ μαντήλια του, τὰ φουλάρια του, τὰ σκουλαρίκια του, τὰ πολλὰ μυρωδικὰ του, ποὺ χύνονται σ' ὅλο τὸ ἄθλιο σπίτι, στὴν κουζίνα, στὴν αὐλὴ – ἐπειδὴ οἱ ἄλλες τῆς τὰ κλέβουν ἀλύπητα.

– Γέμισε τὸ μαντήλι της ἡ Ζαμπέτα ἀπὸ κείνο τὸ μπουκάκι μὲ τὰ γαλικά..., τοῦ λέγει τὴν Κυριακὴ. Ἡ παλιο-Βάσω τὰ ρίχνει στὸ μαξιλάρι της... Ἡ πορτιέρισσα μοῦ ρῆμαξε τὰ γλυκά, ὡς ποῦ νὰ στρίψω... Ἡ Σάβω τρελλάθηκε μὲ τὸν καπνὸ σου. – Γέμισε τὸ μαντήλι της ἡ Ζαμπέτα ἀπὸ κείνο τὸ μπουκάκι μὲ τὰ γαλικά..., τοῦ λέγει τὴν Κυριακὴ. Ἡ παλιο-Βάσω τὰ ρίχνει στὸ μαξιλάρι της... Ἡ πορτιέρισσα μοῦ ρῆμαξε τὰ γλυκά, ὡς ποῦ νὰ στρίψω... Ἡ Σάβω τρελλάθηκε μὲ τὸν καπνὸ σου.

Κι ὅλο τοῦ φλυαρεῖ τέτοια. Κ' ἐνῶ μιλεῖ, τοῦ χαϊδεύει τὸ κεφάλι μὲ τὰ ἔμορφα μαλλιά, ἀφήνοντάς το στο μέτωπό του ὅ,τι καλύτερο μπορεῖ νὰ δώσῃ τὸ χέρι της, τὸ λουλούδι τῆς ἀφῆς της, ἓνα ἀγγίγμα σὰ γιασεμιοῦ, ποὺ τὸ κρατεῖ μόνο γι' αὐτόν.

– Θὰ μοῦ φέρῃς κάτι ποὺ θὰ σοῦ πῶ; τοῦ λέει.

– Τί, μωρή; (Ἦταν ἡ μόνη πρόστυχη λέξη του καὶ τὴν ἔλεγε ἐπίτηδες γιὰ χάδι).

– Ἐνα μικρόν αἰ-Γιῶργη, καίμενε, τὸν ἅγιο ποὺ ἔχει τ' ὄνομά σου!

– Ποῦ νὰ θρῶ ἐγώ, κουτή, τέτοια πράματα;

– Ἐκεῖ ποῦ πᾶς πρὸς τὴν ὁδὸς Ἀγίου Μάρκου, πρὸς τὴν Ρόμβης, ἐκεῖ σὲ μιὰ στενωπὸς, ἔλεγεν ἡ Μαριγούλα, φροντίζοντας νὰ σέβεται

ὅλα τὰ σίγμα ποὺ δὲν ὑπάρχουν, εἶν' ἓνα μαγαζάκι κ' ἔχει μικρά καὶ μεγάλα εἰκονίσματα.

– Καὶ τί νὰ τὸ κάμῃς τὸ εἰκονίσμα δῶ μέσα;

– Εἶναι κι ὦρες ποὺ δὲν εἴμαστε ἀμαρτωλές, εἶπεν ἡ Μαριγούλα, κι αὐτὲς μπορεῖ νὰ μᾶς βλέπουν οἱ ἅγιοι. Τὶς ἄλλες ὥρες τοὺς σκεπάζομε.

Καί, σταυροκοπούμενη, τράβηξε ἓνα πανί ἀπ' τὸν τοῖχο καὶ ξεσκέπασε στὴ σειρὰ τὴν Ἀποκαθήλωση, τὴν ὁσία Μαρία τὴν Αἰγυπτία, τὸν ἅγιο Φανούριο, τοὺς ἁγίους Κοσμά καὶ Δαμιανό, τὸν ἅγιο Παντελεήμονα. Οἱ ἅγιοι ἔδειξαν στὸ φῶς τῆς ὑποπτης κάμαρης τὰ μεγάλα των ἀκίνητα μάτια καὶ τίς σεβάσιμες τριγωνικὲς γενειάδες των, χωρὶς νὰ ξαφνιστοῦν. Οὔτε βρέθηκαν στενοχωρημένοι σ' ἐκείνην τὴν ἀτμόσφαιρα. Ἰσως εἶχαν κοιτάξῃ στὴν ψυχὴ τῆς Μαριγούλας.

Δὲν ξέρει, οὔτε θέλει νὰ ξέρει πὼς ζῇ ὅλη τὴ θδομάδα. Τὶς ἡμέρες αὐτὲς εἶναι θαμμένη. Ἀνασταίνεται τὴν Κυριακὴ. Ἀπ' τὸ Σάββατο ἀκόμα ἀρχίζει νὰ φέγγῃ σὰν αὐγὴ τὸ εἶναι της. Ὡρα προτῆτερα ἀκούει τὸ χτύπο του στὴν πόρτα. Τινάζεται ἀπ' τὸν ὕπνο, ξημερώνεται στὸ παράθυρο, ἀκούει τίς ὥρες τοῦ ρολογιοῦ, τὰ τέταρτα... Συχνὰ ἀγρυπνάει καὶ τὸν ὄνειρεύεται μετὰ τὰ μεσάνυχτα, ἐκεῖ ποὺ χτυπᾷ – καὶ μὲ τί χτύπους! – ἡ ὀξώπορτα. Νὰ ἦταν αὐτός! Μὰ ἐκεῖνος δὲ θροντᾷ ἔτσι τὴν πόρτα! Σκύβει καὶ βλέπει τὸν γνῶριμο ἴσκιο κάποιου κουτσαβάκη.

– Ποιὸς εἶναι, καλέ;

– Ἐσὺ 'σαι, Μαριγούλα, μὲ τὴ νάζιαρική φωνή; Ἄνοιξε.

– Δὲν ἀνοίγομε, ἡ ὥρα πέρασε.

– Βρέ, Πανεπιστήμιο εἶναι τὸ κατὰστημα, κ' ἔχει ὦρες, σκρόφα; Ἡ θὲς ν' ἀνεθῶ νὰ πρήξω τὸ συκώτι τοῦ δικηγόρου σου, ποῦ, ἔτσι καὶ τονε στριμώξω πουθενά, ψιλὸ κρεμμύδι τῆς σαλάτας θὰ τονε κάνω, τὸ παλιοτσόφλιο!

Ἀκούγοντας πὼς ἄγγιξαν τ' ὄνομά του, ἡ Μαριγούλα κατεβάζει μ' ὀρμὴ τὰ παντζούρια, στεριώνει τὸ σίδερο, σβήνει τὸ φῶς. Θέλει νὰ βρῖση – καὶ ξέρει νὰ βρῖση! –, μὰ φοβάται μὴ λερώσουν αὐτόν. Θὰ τὸν φυλάξῃ. Δὲ θέλει ν' ἀγγίξουν οὔτε τ' ὄνομά του. Καὶ τότε ἀκούει

νὰ πέφτουν οἱ βρυσίδες τοῦ κουτσαβάκη, ποὺ κλείστηκεν ἔξω, πύρινη βροχὴ ἀπὸ κρασί καὶ πάθος, βρυσίδες τέτοιες, ὥστε νὰ κοκκινίσῃ καὶ πεθαμένος. Πηγαίνει καὶ χώνεται στὴν κάμαρά της γιὰ νὰ κοιμηθῇ. Καὶ συλλογίζεται: «Ὅ,τι καὶ νὰ πάθω, ἡ Κυριακὴ θάρθῃ...».

Κ' ἐρχεται. Κάποιος κυλᾷ τὴν πέτρα τῆς φυλακῆς της, κ' ἡ γυναῖκα ὅλων τῶν ἀνθρώπων ζῇ τὴν Κυριακὴ θεῖες στιγμὲς ἀγάπης, σὰ νὰ εἶχε τιμή!

Μιὰ Κυριακὴ ὁ Γιῶργος ἀνέθηκε τὴ σκάλα καὶ τῆς εἶπε βιαστικά:

– Ντύσου γιὰ ὁξω. Ἐχω ἀμάξι.

Ξαφνιασμένη, ἔσκυψε στὸ παράθυρο. Ἐνα λαντῶ, ἀπ' τὰ περίφημα τοῦ Βάγγου, μὲ τ' ἀστραφτερά του ἄλογα, περίμενε. Χύθηκε καὶ τὸν ἀγκάλιασε.

– Ποῦ θὰ πάμε; ρώτησε.

– Περίπατο.

Ἀκούγοντας τὸ ἀνέλπιστο τοῦ δῶρο, ποὺ πρώτη φορὰ τῆς προσφέρει, ψηλάφησε βιαστικά μὲ ὀλόκληρες τίς παλάμες τὸ λυγρὸ κορμὶ της, τὴν ἄσπρη σάρκα της, τίς κυματιστὲς της γραμμές, παίρνοντας ἐλαστικὴ στάση ἔμορφου ζώου μπροστὰ στὸ μεγάλο καθρέφτη. Ἐτρεξε μέσα κι ἄρχισε νὰ ντύνεται. Νὰ φορέσῃ τὸ πράσινο; Τὸ οὐρανὶ; Ἡ τὸ κατακόκκινο; Ἀποφάσισε τὸ τελευταῖο. Ἡ Ἄννα, ἡ Ζαμπετούλα, τῆς ἔσφιγγαν τὸν κορσέ, τῆς κούμπωναν σειρὲς κουμπιῶν στὴν πλάτη. «Ποιὸς τὴ χάρη σου, Μαριγάκι! Μεγαλεῖο σήμερα!» Ἐκείνη, εὐτυχισμένη, συλλογιόταν: «Αὐτὸ εἶναι σὰ στεφάνι!» Καί, σὰ νὰ μάντεψεν ἢ συντροφισα ποῦ τὴ βοηθοῦσε νὰ κουμπωθῇ, τῆς σφύριξε στ' αὐτή:

– Ξέρεις τί λόξες ἔχουν οἱ ἀγαπητικοί; Εἶχε γούστο, κίσσα, νὰ μὴ σὲ ξαναφέρῃ δῶ μέσα! Νὰ σὲ χάσουμε! – Σῶπα! εἶπε χαμογελώντας ἡ Μαριγούλα γιὰ τὸ ἀστεῖο.

Τὸ ἀμάξι τοῦς πῆγαινε... Καμμιὰ γυναῖκα στὴν Ἀθῆνα σήμερα δὲν ἦταν ἔτσι εὐτυχισμένη. Ἄ, αὐτὴ εἶν' ἡ μεγάλη Κυριακὴ! Ποιὸς ξέρει! Ἡ Ἀθῆνα περνοῦσε γρήγορα μπροστὰ της, αὐτὸς ἦταν στὸ πλευρό της... Τὸ παλάτι πέρασε... Πῆγαιναν, πῆγαιναν... Πέρασαν τοὺς στρατώνες, μπῆκαν στοὺς Ἀμπελόκηπους. Εἶδαν κήπους, τριανταφυλλίες,

ἀμπέλια, πεῦκα... Σ' ἓνα μέρος κατέ-
θηκαν.

– Θὰ μᾶς περιμένῃς, εἶπε ὁ Γῶγος
τοῦ ἁμαξᾶ.

Καί, παίρνοντας τὴ Μαριγούλα,
τὴν ὁδήγησεν ἀπὸ μονοπάτι μακρύ-
τερα.

– Ποῦ θὰ πάμε, Γῶγο; ρώτησε.

– Στὰ τριαντάφυλλα.

– Εἶναι περιβόλι;

– Ἀπέραντο.

Ἀντὶ ὅμως σὲ περιβόλι, σταμάτη-
σαν σ' ἓνα ξερό χωράφι, γεμάτο
ἀγκάθια. Ἦταν πυκνὰ καὶ σκληρά.
Φυτεία ὁλόκληρη ἀπὸ θελόνες καὶ
λεπίδια.

Ἐκεῖ τῆς εἶπε νὰ βγάλῃ τὸ καπέλο
τῆς. Τὸν ἄκουσε πρόθυμα.

– Καὶ τὰ σκαρπίνια σου, πρόσθεσε.

– Τὰ σκαρπίνια; Γιατί;

– Θὰ σοῦ πῶ, γιατί.

Ἄν καὶ παραξενεύτηκε, δὲν τοῦ
ἀντιστάθηκε.

Τὴν ὑποχρέωσεν ἔπειτα νὰ ξεκαλ-
τσωθῇ.

– Γιατί; ρώτησε.

– Θὰ σοῦ πῶ γιατί.

– Μὰ γιατί, Γῶγο;

– Τί σὲ μέλει ἐσένα γιατί; Δὲν παύ-
εις νὰ μὲ ρωτᾷς; Ἐγὼ κάτι ξέρω.

Τὸν ἄκουσε. Ἐμεινε ξυπόλυτη.

Τότε αὐτὸς τράθηξεν ἀπ' τὸν
κόρφο τοῦ ἓνα καμουτσίκι καὶ, κρο-
ταλίζοντάς το στὸν ἀέρα, τὴν ἔσυρε
μὲ ὀρμητικὸ τίνανγμα πρὸς τ' ἀγκά-
θια.

– Περπάτα! τῆς εἶπε.

Τοῦ ἀντιστάθηκε. Τὴν ἔσπρωξε
στὸ χωράφι.

– Στ' ἀγκάθια σοῦ λέω νὰ περ-
πατᾷς!

– Γῶγο! Τρελλάθηκες;

– Ξέρω τί κάνω.

– Γῶγο! Τρυπιέμαι! Εἶναι λεπίδια!

– Μὰ, γι' αὐτὸ σ' ἔφερα! Περπάτα!

– Εἶμαι ξυπόλυτη!

– Μὰ γι' εἶσαι ξυπόλυτη! Ἐμπρός!

Καὶ τῆς ἔδωσε μιὰ φοθερὴ καμου-
τσικιά.

– Γῶγο! Ἀγαπητικέ μου! Στὴ ζωὴ
σου!

– Σώπα, σκύλα, τὴ ζωὴ μου τὴ χα-
ντάκωσες!

– Στὰ νιάτα σου...

– Ὅπως μοῦ τᾶκαμες, τί τὰ θέλω;
Βάδιζε!

– Ἀλλοίμονο! Βοήθεια!

– Θὰ μὲ πληρώσης! Περπάτα!

– Τί ἔκαμα, ἡ μαύρη, τί ἔκαμα; Τί

ἔφταιξα;

– Ἐπρεπε νὰ μοῦ τὸ πῆς, σκύλα!

Εἶμαι ἄρρωστος! Γιά πάντα! Βάδιζε!

– Δὲν ξέρω τίποτα, Γῶγο μου,

ἀγαπητικέ μου! Δὲν ξέρω τίποτα, ἡ

μαύρη! Βοήθεια!

– Σώπα!

Δεύτερη καμουτσικιά τὴν ἔκαμε
νὰ παραλύσῃ. Βυθίστηκε στ' ἀγκά-
θια. Οἱ θελόνες τῶν ἔμπαιναν στὰ
γυμνά τῆς πόδια. Οἱ πόνοι τῆς τρυ-
πούσαν τὸ μυαλό.

– Βοήθεια! Βοήθεια! Γιατί; Γιατί,
Θέ μου; Παρθένα Μαρία!

– Περπάτα! Γιατί νὰ μὲ καταστρέ-
ψῃς; Γιατί νὰ μὲ σακατέψῃς; Ἦρθε
ἡ ὥρα σου, σκύλα!

– Δὲν ξέρω τίποτα! Τίποτα! Δὲν
εἶμαι ἄρρωστη! Δὲν ξέρω πῶς

ἔμουν ἄρρωστη! Ἀγαπητικέ μου!
Καλέ μου! Πίστεψέ με!

– Σώπα, ἀπόψε κρίνεσαι! Δὲν
ἦρθα γιὰ λύπη! Περπάτα!

– Ἅγια Παρασκευή! Ἅγιε Παντε-
λεήμονα! Ἅγιοι Πάντες!

– Τὰ εικονίσματα φωνάζεις; Δὲ θὰ
σὲ γλυτώσουν!

Στὴν τρίτη καμουτσικιά γονάτισε.
Τὴν ἀνασέκωσε με δύναμη καὶ τὴν
ἔστησε γιὰ νὰ περπατῇ. Τὰ πόδια
τῆς κοκκίνισαν ἀπ' τὸ αἷμα.

– Περπάτα! Ἐμπρός!

Τότε αὐτὴ ξέσπασε ἐναντίον τοῦ
σὲ βλαστήμιες... Βλαστήμιες ἀπὸ
κεῖνες! Εἶχε τόσον καιρὸ νὰ τίς πῇ.
Αὐτὴ, ποῦ ἔτρεμε νὰ μὴ λερώσουν

τ' ὄνομά τοῦ, τὸν ἔβριζε τώρα φρι-
χτά, μιλώντας σὰν ὅλες μαζί οἱ γυ-
ναῖκες ἐκείνου τοῦ σπιτιοῦ στὸ με-
θύσι τῶν, μὲ φωνὴ βραχνή, καταρ-
ραγισμένη, τρομερή. Κι ἀφοῦ τοῦ

ἔσυρε, ὅ,τι ἤξερε, τὸν
παρακαλοῦσε πάλι: «Νὰ χαρῆς τὰ
μάτια σου, γλύτωσέ με!».

Ἦταν ἀσυγκίνητος.

Ἐκεῖ ποῦ ἡ Μαριγούλα μαστιγω-
νότανε χωρὶς νὰ μπορεῖ πιά νὰ ση-
κωθῇ κ' ἔπεφτε στὰ χέρια τοῦ μισο-
λιποθυμισμένη, ἔφτασε λαχανια-
σμένος ὁ ἁμαξᾶς.

– Τί γίνεται δῶ; εἶπε.

Καὶ τράθηκε πρὸς τὴ Μαριγούλα
νὰ τὴ γλυτώσῃ. Ὁ Γῶγος ἔβγαλε τὸ
πιστόλι τοῦ.

– Πίσω!

Ὁ ἁμαξᾶς σταμάτησε. Δὲν εἶχε
ὄπλο. Μὰ, κι ἂν εἶχε, θὰ δειλιάζε.

– Εἶμαι ἀποφασισμένος! τοῦ εἶπεν
ὁ δικηγόρος κρατώντας τὸ πιστόλι.

Κοίταξέ με!

– Δὲ λυπάσαι τὴ γυναῖκα; Ἦ ποῦ
εἶναι δημόσια; Ψυχὴ δὲν ἔχει;

– Δικὴ μου δουλειά, Σπύρο! ἀπά-
ντησε ὁ Γῶγος κατεβάζοντας τὸν
τόνο στὸν ἁμαξᾶ, ποῦ τὸν γνώριζεν
ἀπὸ καιρό. Βῆμα μὴν κάνῃς! Θὰ τὴν
πάρῃς, ἀλλὰ θὰ σ' τὴ δώσω ἐγώ!

– Πότε!

– Πάρ' τηνε! Πήγαινε τὴν σὲ φαρ-
μακεῖο, σὲ νοσοκομεῖο, στὸ σπίτι,
ὅπου θέλεις! Ἐγὼ ἔκαμα κεῖνο ποῦ
ἔπρεπε!

Τὴν ἀφήκε νὰ πέσῃ σὰ σακκί,
ἄρπαξε τὸ καπέλο τοῦ ἀπὸ κάτου
καί, κρατώντας πάντα τὸ πιστόλι,
ἔφυγε μέσα στὰ χωράφια...

«Ἄν εἶν' ἀλήθεια πῶς δὲν τῷξε-
ρε;»

Μὰ ἔδωξε ἀμέσως τὴ σκέψη αὐτὴ
ποῦ τοῦ ἦρθε. Φοβόταν μὴ μετανοι-
ώσῃ. Ἦταν ἀπ' τοὺς σκληροὺς
ἀνθρώπους ποῦ πνίγουν τίς τύψεις
πρὶν γεννηθοῦν. Στὴν Πλάκα εἶχε
γεννηθῇ. Ἐπαθε κ' ἔπρεπε νὰ τιμω-
ρήσῃ! Ἦ παράδοση περιπέτεια ποῦ
κυνήγησε μέσα σὲ τέτοιο σπίτι εἶχε
μέσα τῆς τὸν κίνδυνο. Τὸ πάθημά
τοῦ ἦταν μέσα στὸ ρομάντσο! Μὰ
δὲν ἤθελε νὰ τὸ παραδεχτῇ. Καὶ τό-
σο ἄγριο ξύπνησε τὸ ἐγὼ τοῦ, ὅταν
ἔμαθε ἀπὸ τὸ γιατρὸ τὴν ἀλήθεια,
ποῦ εἶχε τὴν ὑπομονὴ νὰ σχεδιάσῃ
καὶ νὰ ἐκτελέσῃ τὴ φριχτὴ τιμωρία
στὴ γυναῖκα, ποῦ ὅλα τ' ἀγνοοῦσε.
Τώρα ἔφευγε στὰ χωράφια σχεδὸν
χαρούμενος.

Ξαπλωμένη στὸ κρεβάτι τοῦ νο-
σοκομείου, νοιώθει πῶς τρύπησε τὸ
κορμί τῆς ἀπ' τὴν ἀκίνησία. Ἐχει
τρεῖς μῆνες ἔτσι, μὲ τὰ πόδια ἀκίνη-
τα, βαθιά. Χιλιάδες θελόνες εἶναι
μέσα σ' αὐτὰ τὰ πόδια. Τὸ ξεροχώ-
rafo ἔχει ἀκόμη ἀπάνω τῆς τὰ δό-
ντια τοῦ. Μὰ τ' εἶν' αὐτὰ μπροστὰ
στὸ καμουτσὶ, ποῦ πέφτει στὴ ράχη
τῆς, καὶ στ' ἀγριεμένα ὠραῖα τοῦ
μάτια, ποῦ τὴ δικάζουν; Τί ἄλλο πλέ-
ον μένει νὰ ἰδῇ σ' αὐτὴ τὴ ζωὴ; Τίπο-
τα χειρότερο δὲ θὰ γίνεται στὴν Κό-
λαση.

Μιὰ ψηλὴ κυρία μὲ σταχτιά μαλλιά
καὶ βασανισμένη μορφή ἦρθε καὶ
γνέφει στοὺς νοσοκόμους νὰ μεί-
νουν ἔξω. Κάθεται.

– Εἶσαι καλύτερα τώρα; τὴ ρωτᾷ.

– Ναί.

– Σοῦ πέρασαν οἱ μεγάλοι πόνοι;

– Ναί.



– “Αμα περάση κι ό τέταρτος μή-
νας, θά μπορέσης νά πατήσης. Τότε
θά μοῦ πῆς ποῦ θέλεις νά πᾶς ἀπό
δῶ.

Ἡ ἄρρωστη δέ μιλεῖ. Ἡ ἄγνωστη
κυρία ἔχει ὑπομονή καί περιμένει.
Τάμαθε ὅλα! Γι’ αὐτό τῆς ἔφερε πάλι
ένα λουλούδι – ἦταν καιρός τόσα
ἀγκάθια νά βγάλουν ἕνα –, τῆς χάι-
δεψε λίγο τὸ χέρι καί, καθισμένη δί-
πλα τῆς, ἄνοιξε ἕνα χρυσοδεμένο
βιβλιαράκι, τὸ Εὐαγγέλιο, καί διάβα-
σε. «Κατακειμένου αὐτοῦ, ἦλθε γυ-
νή ἔχουσα ἀλάστρον μύρου νάρ-
δου πιστικῆς πολυτελοῦς...».

– Ἀκούς; πρόσθεσε. Ἐδῶ λέγει
πὼς ἐμύρωσε καὶ πόδια τοῦ Κυρίου
μιά ἀμαρτωλή.

– Ἀμαρτωλή σὰν κ’ ἐμένα;
– Περισσότερο.

– Γίνεται περισσότερο; εἶπεν ἡ
Μαριγούλα. Καί στέναξε. Ἐγὼ ἔκα-
μα κακὸ σ’ ἐκείνον ποῦ ἀγαποῦσα!
– Δοκιμάστηκες, παιδί μου. Φτά-
νει. Ἦσυχασε καὶ σκέψου τὰ θεῖα.
Σήμερα εἶναι Κυριακή.

Λέγοντας αὐτὰ σηκώθηκεν ὀρθή.
Τὴν κοίταξε τρυφερά κ’ ἔφυγε.

«Σήμερα εἶναι Κυριακή...». Ἀλλά
τώρα ποιὸς θά τὴν ἀναστήσει τὴ Μα-
ριγούλα; Κυριακή σὰν τις καθημε-
ρινές... Ἐκεῖνος κατεστραμμένος...
Αὐτὴ κολασμένη. Ποτὲ δὲ θά τὸν
ξαναῖδε. Νὰ γυρίσει σ’ ἐκεῖνο τὸ σπι-
τι... Αὐτὸ θά ἦταν καλύτερο. Τί πε-
ριμένει πιά; Θέλει, γιὰ τιμωρία τοῦ
ἑαυτοῦ τῆς, νά πάει νά πέσει στὴ λά-
σπη τοῦ παλιοῦ σπιτιοῦ, μὰ ὡς τὸ
λαιμό, νά βουτηχτῇ σὲ κρασί, σὲ κα-
πνὸ, σὲ προστυχιά, σὲ θλαστήμιες...
Νὰ χτυπηθῇ μὲ πιωμένους θαρκά-
ρηδες..., νὰ διώξη ὅ,τι ἔχει ἀπὸ
κεῖνον, νά πετάξῃ τὰ μπουκάκια μὲ
τις μυρουδιές, ν’ ἀνοίξῃ τὰ παράθυ-
ρα καὶ νὰ φύγουν – νὰ πιῇ κρασί,
τσίπουρα, ρούμι, νὰ κοιμηθῇ νύχτα
καὶ μέρα, σὰν πτώμα, στὸ πάτωμα,
νὰ μὴ τὸν θυμᾶται...

Σὲ εἰκοσι μέρες πέρασε πάλι ἡ
ἄγνωστή τῆς γυναίκα.

– Τί θέλεις;
– Νὰ μὴ θυμᾶμαι, εἶπεν ἡ Μαρι-
γούλα.

– Νὰ θυμᾶσαι, ἀπάντησε ἐκείνη.
Ἡ ἐνθύμηση, παιδί μου, εἶναι τὸ κα-
λύτερο ποῦ ἔχουμε. Τί ἀξίζει ὁ
ἄνθρωπος χωρὶς αὐτή; Μ’ ἐκείνη θά
μῆγες στὸν Παράδεισο. Πές μου ποῦ
θέλεις νά πᾶς, ἄμα βγῆς ἀπὸ δῶ.

Ἡ Μαριγούλα σκέφτηκεν, ἀστρα-

πῇ: νὰ παραγγεῖλῃ στὸ σπίτι νὰ βγά-
λουν τὰ καταραμένα τῆς τὰ ρούχα,
ὅλα, καὶ τὰ καινούργια καὶ τὰ παλιά,
καὶ τὰ σκουλαρίκια καὶ τὶς καρφί-
τσες καὶ τὶς μυρουδιές, κι ὅ,τι ἦταν
ἀπ’ τὰ κέρδη τῆς, κι ὅτι θύμιζεν
αὐτόν, καὶ νὰ τὰ μοιραστούν ἡ
Ἄννα, ἡ Ζαμπετούλα, ἡ Γωγώ, κ’ ἡ
μεθυσμένη πορτιέρισσα, τὸ σάβαλο
ἡ Πούντα, ποῦ κάθετα χρόνια τὴ
νύχτα πίσω ἀπ’ τὴν πόρτα! Νὰ μὴ
μείνει τίποτα ἀπὸ κεῖνα.

– Ἐχεις τίποτα νὰ μοῦ ζητήσης;
εἶπεν ἡ φιλάνθρωπη κυρία.

Ἡ Μαριγούλα δάκρυσε καὶ δὲ
μπόρεσε νὰ τὸ ζητήσῃ τότε. Μὰ τὸ
ζήτησε τὴν ἄλλη μέρα. Κ’ ἐγινε.

“Ὅσοι ἔμαθαν τὸ μυστικό, ξεκι-
νοῦσαν τὴ Μεγάλῃ Τρίτῃ γιὰ ἕνα
παλιὸ ἐκκλησάκι τῶν Ἀναψώτικων,
ξέροντας πὼς ἐκεῖ θά νοιώσουν τὸ
τροπάριο στὴ δόξα του, ἐπειδὴ ἡ
γυναίκα ποῦ ἀνάβει τὰ καντήλια
ἦταν, λέει, τέτοια. Δὲν τὴν ξανάπε
κανεὶς Μαριγούλα. Λέγεται Μαρία.
Μαυροντυμένη, ταπεινή, σαρώνει,
ξεσκονίζει, καθαρίζει κι ἀνάβει τὰ
καντήλια. Μὰ τὸ βράδυ τῆς Μεγά-
λης Τρίτης ἡ ὑπηρετρία τῆς ἐκκλη-
σίας, ἀπὸ φόβο νὰ μὴν τὴ γνωρίσει
κανένας παλιὸς γνώριμος – ἴσως καὶ
κεῖνος – ἂν καὶ τώρα εἶν’ ἀγνώριστη
– χώνεται ἀπὸ νωρὶς σὲ μιὰ γωνιά,
μέσα στὶς γυναῖκες, κι ἀφοῦ ἀσφαλί-
σῃ μιὰ πῆχυ τόπο γιὰ γονατίσματα
καὶ μετάνοιες, σταυροκοπιέται καὶ
στηθοκοπιέται ἀπ’ τὴν ἀρχὴ ὡς τὸ
τέλος τῆς ἀκολουθίας.

Βέβαια, ἕνα καλὸ μάτι, ἂν κοιτάξῃ
τὸ πρόσωπό τῆς μέσα στὸν ἴσκιο
τοῦ μούρου μαντηλιοῦ, ποῦ τὸ κρύ-
βει ἀπ’ τὸν κόσμο, θά διάβαζε τὴν
περασμένη τῆς ἀμαρτία! Στὰ μάτια
τῆς, ὅσο κι ἂν ἔκλαψαν, εἶν’ ἀκόμα
ἕνα φῶς ἀμαρτωλό. Τὸ κάψιμο τῷ
φτιασιδίου δὲ φεύγει ἀπ’ τὰ μάγου-
λά τῆς. Κάτι ἀπόμεινε στὸ πρόσωπό
τῆς ἀπ’ τὴν καταφρόνια τῆς κοινω-
νίας. Ἄν καὶ τὸ κελλί τῆς, στὴν αὐλὴ
τῆς ἐκκλησίας, εἶναι ὅλο φτώχεια
καὶ τύψη, ἀσβεστωμένο, γυμνὸ, μ’
ἕνα ξυλοκρέββατο, μιὰ στάμνα καὶ
μιὰ κασέλα – τίποτε ἀπ’ τὰ παλιά δὲν
ἦρθεν ἐκεῖ μέσα, οὔτε μιὰ καρφίτσα
–, ἡ Μαριγούλα ὑποψιάζεται πὼς τὸ
πρόσωπό τῆς εἶναι προδότης. Καὶ τὸ
θυθίζει σ’ ἕνα πλατὺ μαῦρο μαντήλι.
Μὰ ὁ κόσμος καὶ ἔμαθε. Εἶναι τίπο-
τα ποῦ δὲν τὸ ξέρει ὁ κόσμος; Νὰ

τους ποῦ ξεκινοῦν ἀπὸ μακριὰ κ’
ἔρχονται καὶ γίνονται πολλοὶ καὶ πε-
ριμένουν ὀρθοὶ τὴ Μεγάλῃ Τρίτῃ,
μὲ τὴν ἰδέα πὼς ἐκεῖ, ποῦ εἶναι κα-
νητανάφτης μιὰ τέτοια, θ’ ἀκού-
σουν ἀληθινὸ τροπάριο. Γιατί κι ὁ
Χριστιανὸς ἀκόμα θέλει παράστα-
ση! Ἡ φτωχὴ Μαριγούλα, μ’ ἕνα τέ-
τοιο ἄορατο φόβο, χώνεται ἀπὸ
νωρὶς σὲ μιὰ ὀλοσκοτεινὴ γωνιά μέ-
σα στὶς γυναῖκες. Κι ἀφοῦ ἀσφαλίσῃ
δυὸ πῆχες τόπο, τόσο ποῦ νὰ γονα-
τίζει γρήγορα καὶ νάναι πλατιὲς οἱ
μετάνοιες τῆς, σταυροκοπιέται καὶ
στηθοκοπιέται ἀπ’ τὴν ἀρχὴ ὡς τὸ
τέλος τῆς ἀκολουθίας.

– Μαρία, τῆς λέγει ὁ Σταυρωμέ-
νος (ἐπειδὴ κάθε Μεγάλῃ Τρίτῃ τὸν
ἀκούει νὰ τῆς μιλῇ), ἀγάπησες πολὺ
κ’ ἐπόνεσες; Εἶσαι ἀδελφὴ μου!

– Κύριε! Κύριε! Εὐδόκησες νὰ
μιλᾷς σὲ τέτοια γυναῖκα;

Καὶ πέφτει κάτω καὶ φιλεῖ τὶς πλά-
κες.

– Μὴ δέρνεσαι, Μαρία! Εἶσαι στὰ
δεξιὰ μου! Τοὺς ἀποχαμένους ἀνα-
ζητῶ! Στὰ πηχτὰ σκοτάδια γυρίζω!
Στοὺς βούρκους ψάχνω γιὰ μαργα-
ριτάρια! Στοὺς χαμούς καὶ στὰ πεσί-
ματα δοξάζομαι! Ὁ πόνος σου εἶναι
δικός μου!

Καί, σὲ λίγο, ποῦ ἡ γυναίκα κοιτά-
ζει τὸ ἀγκάθινο στεφάνι του, τῆς λέ-
ει:

– Κοίταξε! Τὸ ἴδιο ἀγάθι φύτρωσε
γιὰ τὰ πόδια σου καὶ γιὰ τὴν κεφαλὴ
μου, Μαρία!

Ἡ Μαρία πέφτει κάτω μὲ τὸ μέτω-
πο στὶς πλάκες κι ἀκούει τὸ τροπά-
ριο ἀκίνητο, σὰν πεθαμένη.

Λένε πὼς αὐτὸς πέρασε κάποια
Μεγάλῃ Τρίτῃ κ’ ἔρριξε μιὰ ματιὰ
πρὸς τὸ μέρος ποῦ ἡ γυναίκα στη-
θοκοπιόταν, χωρὶς νὰ διακρίνῃ καλὰ
τίποτε ἄλλο ἀπὸ ἕνα μαῦρον ἴσκιο,
ποῦ ἡ τύψη τὸν ἀνέμιζε μπροστὰ
στὶς εἰκόνες. Κάπου τὸ εἶχε μάθει κ’
ἡ περιέργεια μόνο τὸν ἔφερε. Δὲ
στάθηκε παρὰ λίγα λεπτά. Δὲ λυπή-
θηκε, δὲ μετάνιωσε. Κουτσαίνο-
ντας λίγο – ἐπειδὴ τώρα τελευταῖα
τὸ ἕνα τοῦ πόδι θάρυνε –, παραμέ-
ρισε τὸν κόσμο κ’ ἔφυγε, πιστεύο-
ντας πάντα πὼς αὐτὸ ποῦ ἐγίνεν
ἦταν καλὰ γινωμένο.*

* Ζαχ. Παπαντωνίου – Διηγήματα
Βιβλιοπωλεῖο τῆς «ΕΣΤΙΑΣ».

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

**Κάθε ασφαλιστὴς
δικαιούται
σε κάθε έκδοση
το περιοδικό
στο γραφεῖο
ἢ στο σπίτι του**



Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ἥθος, εὐλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ καὶ ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΕΙΖΟΥΝ
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ,
ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ,
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ



ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

☐ Για ἕνα χρόνο ☐ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:ΕΤΑΙΡΙΑ:

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ:ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:ΠΟΛΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ:FAX:

☐ Αποστέλλω ταχυδρομικὴ ἐπιταγή

☐ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικῆς 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 σταλὲῖ εἰσπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)

☐ Θα περάσω ἀπὸ τα γραφεῖα σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 5 ευρώ • Φοιτητές 20 ευρώ • Ἰδιώτες 30 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοὶ 90 ευρώ

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 30 ευρώ • Ἰδιώτες 45 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοὶ 150 ευρώ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικῆς 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: nextdeal@otenet.gr

Επόμενο

Καλό Πάσχα!



Το κερδοφόρο υποκατάστημα
**Μη βάζετε όλα
τα αυγά
στο ίδιο καλάθι!**



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 - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,
Σ. Ντάβολος, Α. Καραγεώργος
Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,
Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος
ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.
Α.Δ. Θεοδώρακης
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Ελένη Μπέκα, Γ. Καλτσώνη, Κ. Σταμάτης
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος
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
MULTIMEDIA A.E.
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
IRIS AEBE

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.

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



**Κορυφαία οικονομική ισχύς
για σας που αξίζετε
διακεκριμένη επαγγελματική θέση**



Κάθε χρόνο, η ALICO AIG Life διακρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση από τους οργανισμούς οικονομικών αναλύσεων Standard & Poor's (AAA) και Moody's (Aaa) για την οικονομική της ισχύ.

Η ALICO AIG Life είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα και από τις ελάχιστες στον κόσμο με την κορυφαία αυτή διάκριση.

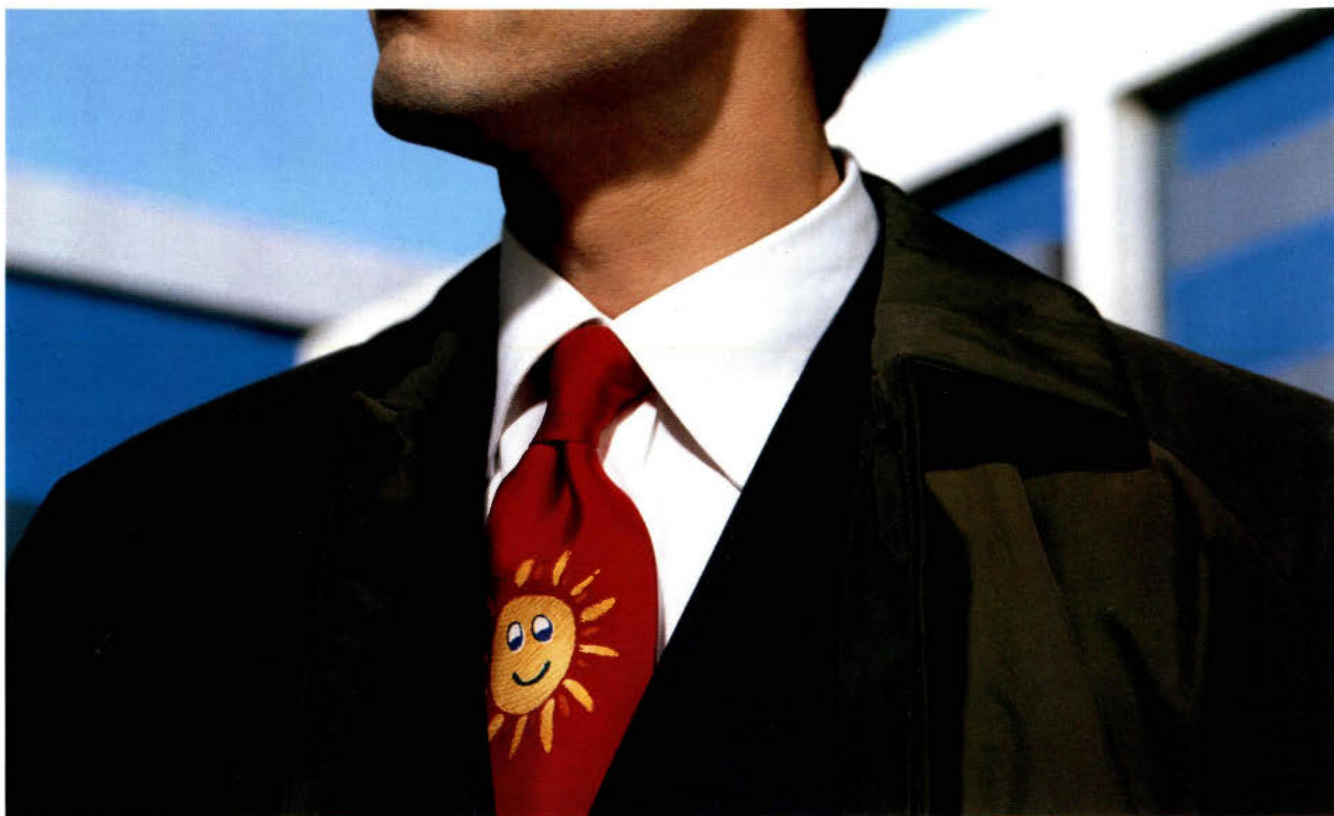
Μια αναμφισβήτητη επίσημη τεκμηρίωση ακλόνητης δύναμης και σιγουριάς, ακόμα και σε εποχές μεγάλων αλλαγών στο παγκόσμιο σκηνικό.

Και εσείς, που έχετε στόχο την κορυφή, στην ALICO AIG Life θα βρείτε τη διακεκριμένη επαγγελματική θέση που ζητάτε!

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ:
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ
Τηλ.: 010 8065.511 - 19
e-mail: contact@alico.gr
http://www.alico.gr

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ



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**
ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΓΧΩΡΕΣ INTERAMERICAN

 **ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ**
ΑΘΗΝΩΝ

 **INTERAMERICAN**
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
INTERAMERICAN

 **REALTY**
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΠΡΟΒΛΕΨΗ
ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη!
www.interamerican.gr