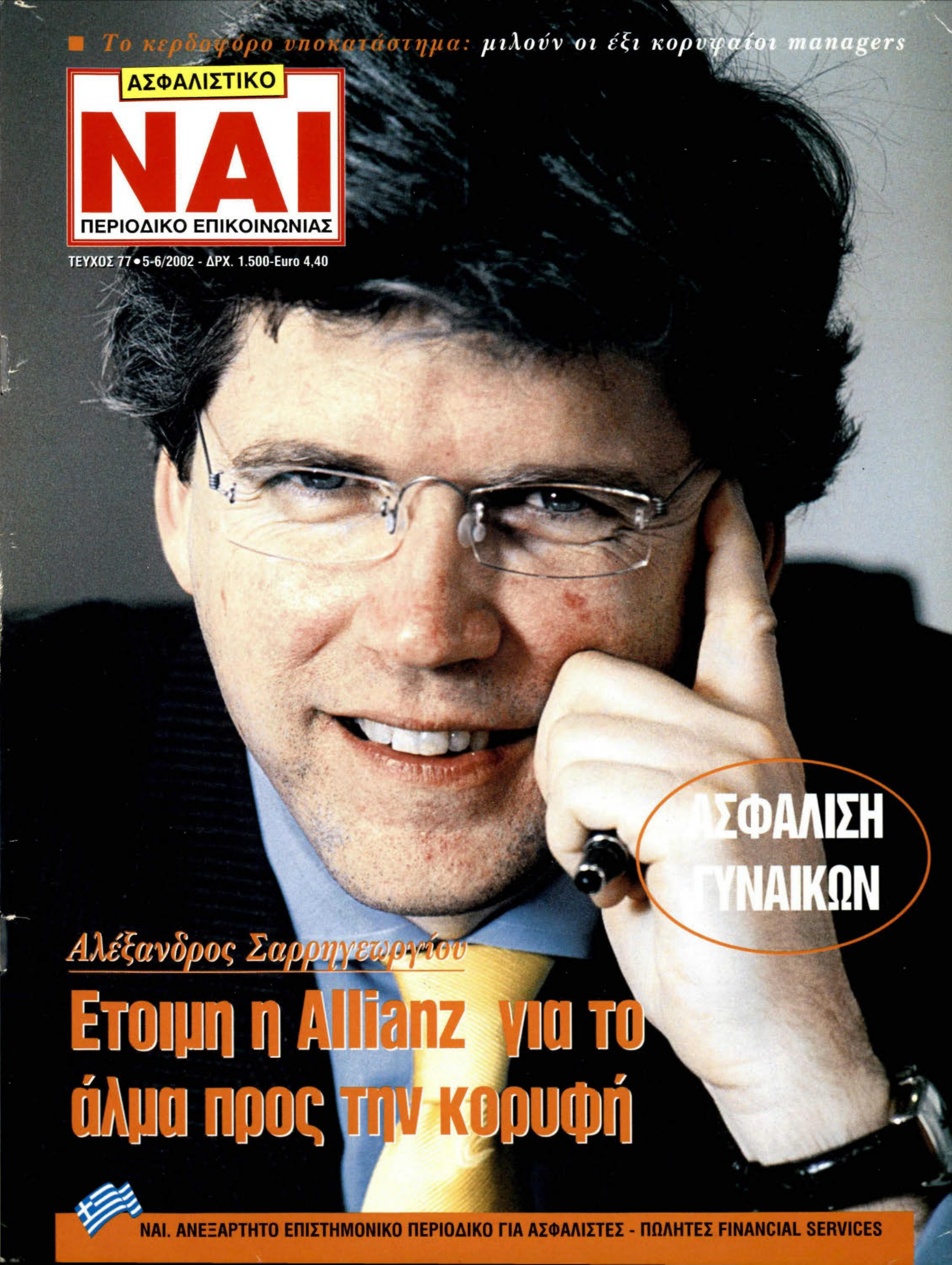
■ *Το κερδοφόρο υποκατάστημα:* *μιλούν οι έξι κορυφαίοι managers*

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 77 • 5-6/2002 - ΔΡΧ. 1.500-Euro 4,40



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΥΝΑΙΚΩΝ

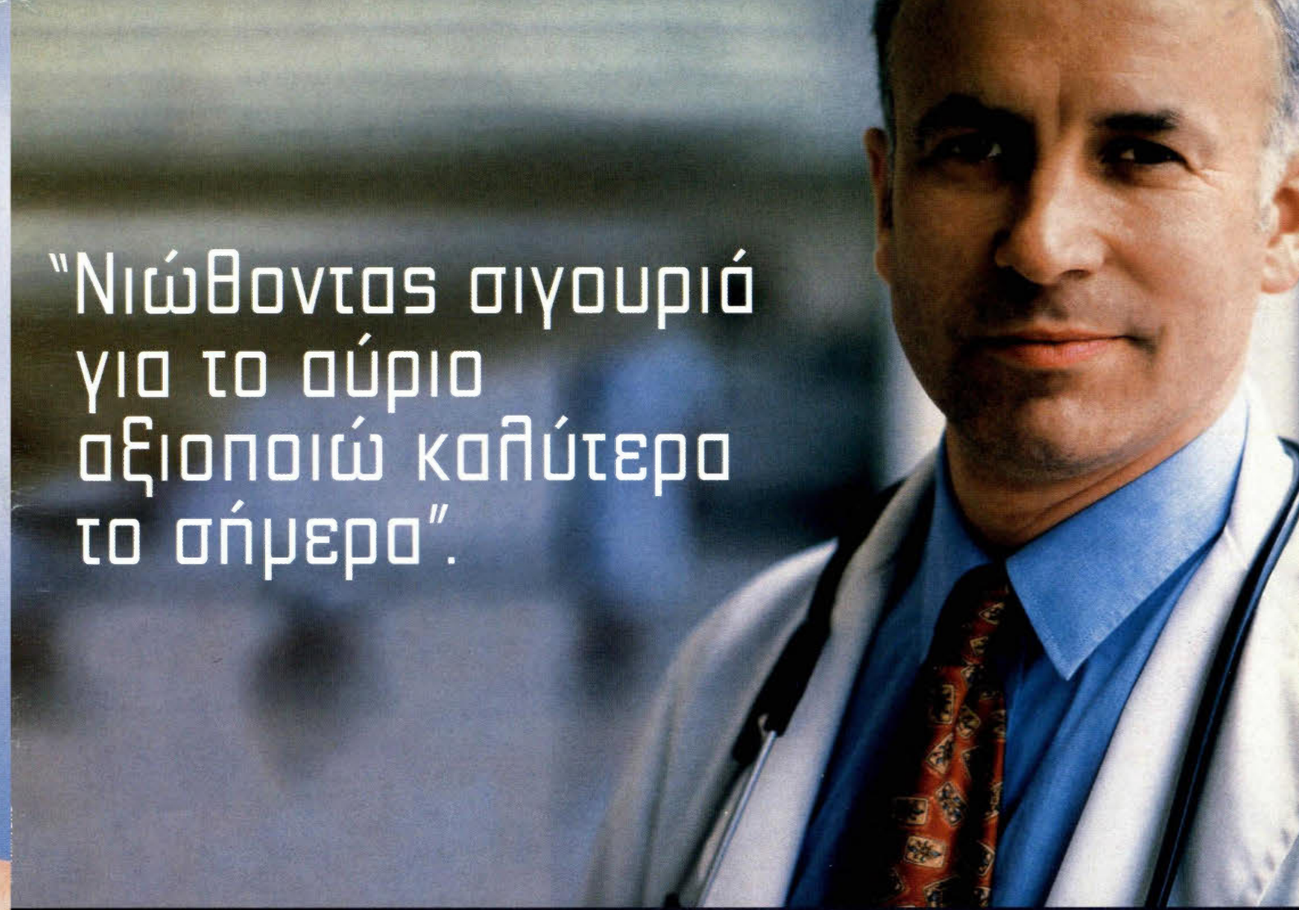
Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Ετοιμη η Allianz για το άλμα προς την κορυφή

Πέρα και πάνω από όλα τα αγαθά υπάρχει ένα, που είναι το πρώτο. Η υγεία. Γι'αυτήν, λοιπόν, η Πρώτη Ασφαλιστική δημιούργησε το σύστημα Εθνική και Υγεία. Ένα σύστημα υγείας για όλους, στα μέτρα του καθενός μας. Γιατί σας προσφέρει τη δυνατότητα να επιλέξετε ανάμεσα από τέσσερα ξεχωριστά προγράμματα, αυτό που ταιριάζει ιδανικά σε εσάς ή την οικογένειά σας. Στις προσδοκίες και τις οικονομικές σας δυνατότητες. Στις ήδη υπάρχουσες ανάγκες σας ή σε αυτές που θα δημιουργηθούν στο μέλλον. Το σύστημα Εθνική και Υγεία είναι κοντά σας από την πρόληψη και τη διάγνωση έως τη θεραπεία. Έτσι, καλύπτει ολοκληρωτικά, το πιο πολύτιμο αγαθό. Την υγεία. Γιατί για να είμαστε πάντα καλά... **Εμείς έχουμε την Εθνική. Την Πρώτη Ασφαλιστική.**

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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



METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Συνταξιοδοτικά προγράμματα ειδικά για ελεύθερους επαγγελματίες.

Σήμερα, εσείς ο Ελεύθερος Επαγγελματίας, εργάζεστε, δημιουργείτε, κερδίζετε... Σίγουρα, όμως, σας απασχολεί η ασφάλισή σας, το μέλλον το δικό σας και της οικογένειάς σας. Στη **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, τον Ιδιωτικό σας Συνταξιοδοτικό Οργανισμό,** δημιουργήσαμε, με τη συνεργασία των έμπειρων και εξειδικευμένων στελεχών μας, ειδικά για σας, πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα που σας εξασφαλίζουν:

• εγγυημένη σύνταξη • υψηλές αποδόσεις • χαμηλό κόστος

Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ γνωρίζουμε πως η σιγουριά στην προσωπική και οικογενειακή ζωή αποτελεί κίνητρο ανάπτυξης και επίτευξης των επαγγελματικών σας στόχων. Γι' αυτό με πρωτοποριακά συνταξιοδοτικά προγράμματα, σχεδιασμένα ειδικά για σας και τις ανάγκες σας, σας προσφέρουμε το ανεκτίμητο αίσθημα της σιγουριάς.
Επικοινωνήστε τώρα με τη **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, τον ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ,** στο **0800 93800.**

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ. WEB: www.metrolife.gr

Συνέντευξη Α. Σαρρηγεωργίου: η Allianz έτοιμη για το μεγάλο άλμα

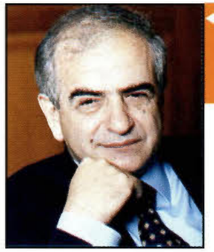
24

Εικονικές πωλήσεις

44

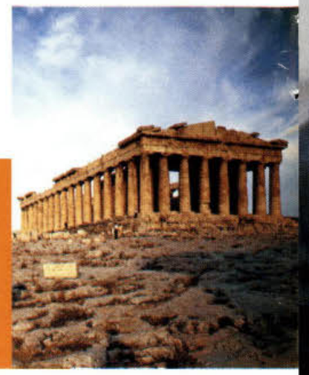
Συνέδριο των κορυφαίων της Nationale Nederlanden

66



συνέδριο εθνικής ασφαλιστικής: το λόγο έχει ο ασφαλιστής

50



ακρόπολη : η τέχνη συναντά τον άθλο

6

περιεχόμενα

4 Άρθρο του εκδότη. Δει δε χρημάτων και άνευ τούτων ουδέν εστι γενέσθαι των δεόντων

6 Ακρόπολη: η τέχνη συναντά τον άθλο

12 Ασφαλιστικό underwritting

24 Συνέντευξη Α. Σαρρηγεωργίου: η Allianz έτοιμη για το μεγάλο άλμα

30 Ασφάλιση γυναικών Cherchez la femme

40 Θεμα: αγορά υγείας, μια αναπτυσσόμενη βιομηχανία

44 Εικονικές πωλήσεις

50 Συνέδριο Εθνικής Ασφαλιστικής: το λόγο έχει ο ασφαλιστής

58 Στρογγυλό τραπέζι: το κερδοφόρο υποκατάστημα

66 Συνέδριο των κορυφαίων της Nationale Nederlanden

74 Interamerican: η νέα φιλοσοφία για την κατάκτηση της αγοράς

78 Νέα προιόντα: ασφάλιση μολυσμένων τροφίμων

84 Αυτοβελτίωση: υπομονή, υπομονή, υπομονή

86 Ειδήσεις: όλα τα νέα της αγοράς

106 Γράμματα στο ναι

Η θέση σου, σε θέση ισχύος

Η **Nationale-Nederlanden,** πανίσχυρο μέλος της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής δύναμης του **ING GROUP** δίνει τη δυνατότητα σε κάθε φιλόδοξο νέο άνθρωπο να εκπαιδευτεί, να δημιουργήσει και να εξελιχθεί σε **Επενδυτικό Σύμβουλο του Ομίλου ING.** Έχοντας ως χαρακτηριστικά μας τη δυναμική και την τεχνογνωσία, την εμπειρία και το κύρος, παρέχουμε συνεχώς μεθοδευμένη εκπαίδευση, εξασφαλίζοντας παράλληλα μια ανοδική και αξιοκρατική εξέλιξη. Είμαστε σε θέση να δημιουργήσουμε τον **Επενδυτικό Σύμβουλο-Πρότυπο της Αγοράς.** Έναν ολοκληρωμένο επαγγελματία ικανό να χειριστεί μια εξαιρετική ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών. Ειδικευμένο, να παρέχει πλήρεις χρηματοοικονομικές συμβουλές, ανάλογα με τις προσωπικές ανάγκες του εκάστοτε πελάτη.

Η γνώση και η εξειδίκευση του **Ομίλου ING** μας δίνει τη δυνατότητα να εξελίξουμε τη θέση σου σε θέση ισχύος.

ING NATIONALE-NEDERLANDEN

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

www.ing.gr

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Δει δε χρημάτων και άνευ τούτων ουδέν εστι γενέσθαι των δεόντων

(Δημοσθένης, Ολυνθιακός)

Αυτό το αρχαίο ελληνικό γνωμικό που είπε κάποτε ο Έλληνας ρήτωρ Δημοσθένης, μου έρχεται συνέχεια στο μυαλό τα δύο τελευταία χρόνια καθώς παρατηρώ τις αλλαγές και εξελίξεις στην ασφαλιστική μας αγορά. «Χρειάζονται χρήματα και χωρίς αυτά τίποτα δεν μπορεί να γίνει από τα αναγκαία».

Αυτό είναι που απασχολεί βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα όλους τους γενικούς δ/ντές των ασφαλιστικών εταιριών και ομίλων σήμερα. Και όλοι κάνουν κάποιες κινήσεις σωστές - λάθος για να λυθεί το θέμα. Στο πλαίσιο αυτό έγιναν την περασμένη 10ετία οι συνεργασίες, οι συγχωνεύσεις, οι εξαγορές και οι επεκτάσεις σε άλλους χώρους μη ασφαλιστικούς, όπως οι τραπεζικές εργασίες, τα Αμοιβαία Κεφάλαια, ο χώρος υγείας, η οδική βοήθεια και προστασία, οι χρηματιστηριακές εργασίες κ.λπ.

Το χρήμα είναι η αιτία που έκλεισαν πάνω από 40 ασφαλιστικές εταιρίες και θα κλείσουν και άλλες. Η ύπαρξη και διαχείρισή του. Η σκληράδα του χρήματος σβήνει ημέρα με την ημέρα και τους συναισθηματισμούς, κυρίως του χώρου των δικτύων πωλήσεων. Δεν είναι ίδιοι οι ασφαλιστές του σήμερα με αυτούς που ήταν χθες, πριν από 10, 20, 30 χρόνια στις συναισθηματικές συμπεριφορές τους. Δεν είναι ίδιες οι σχέσεις μεταξύ τους και μεταξύ αυτών και των γενικών δ/σεων.

Δεν νομίζουμε ότι «χαλάνε» οι άνθρωποι, πιστεύουμε ότι μπαίνουν τα «όρια» και η λογική που «κόβει» υπερβολές.

Μάλλον μπαίνει το «μέτρο» που πρέπει να κυριαρχεί παντού. Όλοι έχουν ένα ρόλο να παίξουν και όλα έχουν μια σχετική αξία. Και οι άνθρωποι έχουν διαβαθμίσεις, στην αξία τους και στο έργο τους. Ως άνθρωποι όλοι ίσοι, ως δημιουργία, προσφορά και αποτέλεσμα διαφορετικοί.

Πριν χρόνια, 25-30, οι καλοί ασφαλιστές γίνονταν δ/ντές γραφείων βάσει κυρίως της παραγωγής. Η ανάπτυξη απαιτούσε διευθυντικά στελέχη. Οι πελάτες έχαναν ασφαλιστές και οι συναισθηματισμοί του τύπου «εγώ εσένα ξέρω και όχι την εταιρία» ήταν φαινόμενο καθημερινό, που επαναλαμβανότανε συνέχεια στα χρόνια 70-90 και μεταξύ πελατών - ασφαλιστών και μεταξύ ασφαλιστών - διευθυντών ή δ/ντών και στελεχών διοίκησης.

Ήταν όλα αποτέλεσμα του προβλήματος της διαχείρισης του χρήματος και εξεύρεσής του. Ήταν ακόμα μια διαφοροποίηση από τις προσωπικές εταιρίες στις εταιρίες με διοίκηση, με οργάνωση, με ομάδες, με ρόλους.

Στην τελευταία 10ετία και ιδίως την περασμένη πενταετία, που η ύπαρξη χρήματος και κεφαλαίων για την επιβίωση κάθε εταιρίας έγινε πιο έντονη, είχαμε αλλαγές σε επίπεδο ομίλων και μετατόπιση των κέντρων απόφασης από τα γραφεία ασφαλιστικών εταιριών σε γραφεία γενικών διευθυντών ομίλων. Οι αποφάσεις αφορούν ευρύτερες περιοχές και μεγαλύτερα οικονομικά συμφέροντα, που κατέχουν και το πολύ χρήμα. Οι μικροί χρειάζονταν επειγόντως «φίλους» εκεί στα μεγάλα κέντρα. Έτσι άρχισε και η αναβάθμιση κάποιων, η προαγωγή και ανάληψη καθηκόντων για ευρύτερες της χώρας περιοχές, που επηρέαζαν και την Ελλάδα. Έτσι «οι δικοί μας άνθρωποι» άλλαξαν ρόλους, συνήθειες, τόπο διαμονής και «γραφείο».

Κάποιοι ένιωσαν «ορφανοί». Κάποιοι έβαλαν τα κλάματα σαν τα μικρά παιδιά που χάνουν τη «μαμά» τους πηγαίνοντας σχολείο. Δεν χάνεται όμως ο κόσμος!

Φίλοι ασφαλιστές, δεν είναι για φόβους και κλάματα!

Τώρα είναι η στιγμή για δράση! Τώρα αναβαθμιστήκατε.

Οι επικεφαλής των εταιριών σας «βγήκαν» λίγο «παραέξω» για να βρουν πλάτες, χρήματα, ισχυρούς φίλους, δυνατούς παίκτες, που έχουν χρήματα για να μπορούν να υλοποιήσουν τα προγράμματα και όνειρά σας.

Το «ΝΑΙ» παρατηρεί σήμερα ότι κάποια πρόσωπα ασφαλιστών είναι σκοτεινά και προβληματισμένα, και συμπεριφέρονται σαν εγκατελειμμένα ορφανά. Δεν έχετε δίκιο, φίλοι ασφαλιστές. Επικεντρώστε τις δυνάμεις σας στο δικό σας ρόλο. Ο γενικός δ/ντής σας δεν λείπει από το σπίτι, έτσι αορίστως για δουλειές. Άλλαξε και αυτός ρόλους για την επιβίωση όλων, τη δική του και τη δική σας. Ο Ανδρέας Βασιλείου της ALICO έχει περισσότερη δύναμη από την προηγούμενη θέση του. Το ίδιο και ο Δ. Κοντομηνάς, που μετέχει σ' ένα μεγάλο όμιλο με πολλά κεφάλαια, που καλύπτουν όλη την Ευρώπη. Μαθαίνουμε ότι και ο Τάκης Καραλής μπαίνει στο Δ.Σ. της Τράπεζας Πειραιώς και ταυτόχρονα τίθεται επικεφαλής - περιφερειάρχης του ING για τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Το ταμείο της NN ενισχύεται και με 25 δισ. για νέα ανοίγματα στην ελληνική αγορά. Η ALLIANZ με τον κ. Σαρρηγεωργίου ανασυντάσσεται για άλλους ρόλους. Η Εθνική Τράπεζα, η Αγροτική, η Εμπορική, που μελετά πιο ευρύτερα τα νέα της προγράμματα, και ο Γ. Κώτσαλος, με τους Λυσιμάχου και Φιλίππου έχουν να παίξουν διαφορετικούς ρόλους απ' τους χθεσινούς τους. Όπως και ο Π. Ψωμιάδης του ομίλου ΑΣΠΙΣ. Σίγουρα δεν θα τους βλέπουν εύκολα και συχνά οι δικοί τους άνθρωποι.

Όμως, είναι οι κυνηγοί του χρήματος για τις εταιρίες τους, επειδή τα αναγκαία δεν μπορεί να γίνουν χωρίς αυτά. Αισιοδοξία και υψηλό ηθικό των ανθρώπων πρέπει να κυριαρχούν στους ασφαλιστές. Τώρα είναι η στιγμή για πωλήσεις και επαγγελματισμό. Η Ακρόπολη και τα μεγάλα έργα έγιναν όταν γέμισαν τα ταμεία με χρήμα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Τράπεζα της Ελλάδος, Οκτώβριος 1954. Κατάκοποι τραπεζικοί υπάλληλοι μετρούν τα αποσυρμένα πληθωριστικά χαρτονομίσματα, που θα αντικατασταθούν με νέα. Είναι η εποχή που κόπηκαν τα τρία μηδενικά από τη νομισματική αξία και το χιλιάρικο ονομάστηκε σε δραχμή. Τότε ακριβώς κυκλοφόρησαν και τα πρώτα μεταπολεμικά κέρματα, των 5, 10, 20 και 50 λεπτών και των 1, 2 και 5 δραχμών. (φωτ. αρχείο Μεγαλοκονόμου) από το βιβλίο «Αντίο δραχμούλα» του Οθωνα Τσουνάκου

Ακρόπολη: η τέχνη συναντά τον άθλο

Γράφει η Λένα Μανούσου Αρχαιολόγος

Στο άνοιγμα των αιώνων γεννιόταν και γινόταν ολοένα και περισσότερο ορατή η ανάγκη του έμφρονος ανθρώπου να υμνήσει, να αποθεώσει το «κάλλος», την προαιώνια αξία της αισθητικής. Ένα πνεύμα ασίγαστης προσπάθειας για την προαγωγή της ζωής επάνδρωνε τα ανθρώπινα χέρια με την ικανότητα να αφήνουν στο χρόνο και το χώρο μεγαλειώδη μνημεία τέχνης, ως ανάμνηση του πολιτιστικού ύψους που κατόρθωσαν να αγγίξουν.

Το εσωτερικό του Παρθενώνα με το άγαλμα της Παρθένου Αθηνάς του Φειδία (αναπαράσταση)

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

Εκεί που η τέχνη συναντά τον άθλο και η ομορφιά βρίσκει την ταύτισή της με το θεόπνοο κάλλος, είναι ο ιερός βράχος της Ακροπόλεως.

Εκεί, κατά μοναδική συγκυρία, συγκεντρώθηκε και έμεινε ως παρακαταθήκη στη μνήμη της εσαεί ανθρωπότητας, όλο το απαράμιλλο θησαύρισμα της αττικής αρχιτεκτονικής των κλασικών χρόνων.

Επειδή και ο χώρος της Ακρόπολης και ο εσωτερικός του πλούτος / διάκοσμος ενέχουν μια άκρατη επιβλητικότητα και αποπνέουν μια ανείπωτη μεγαλοπρέπεια, ας επιχειρήσουμε μια αναφορά, μια προσέγγιση στον ριζιμιό ετούτο βράχο, που συγκέντρωσε στο «ψήλωμά» του το απαύγασμα της του ΑΝΘΡΩΠΟΥ τέχνης και τεχνικής.

Ο Παυσανίας αρχίζει να περιγράφει τον «μεγαλόπτερον Παλλάδος όχθον», όπως αποκαλούσαν οι Αθηναίοι την Ακρόπολη, μιλώντας πρώτα για την προσπέλασή της. Η Ακρόπολη είχε μόνο μια είσοδο, δυτικά, ενώ ήταν απόκρημνη και απρόσιτη απ' όλες τις άλλες πλευρές της.

Η ανασκαφική μελέτη του λόφου έκανε γνωστή την ιστορία του, όσο επέτρεπαν τα αρχαία κατάλοιπα. Διαπιστώθηκε, λοιπόν, νεολιθική κατοίκηση κατά την 3η χιλιετία (όστρακα), ενώ η εγκατάσταση στις ίδιες θέσεις συνεχίζεται και στα ελλαδικά χρόνια, κατά την εποχή του χαλκού τη 2η χιλιετία, όπως μαρτυρούν λείψανα σπιτιών, τάφοι και όστρακα.

Ο βράχος παρέμεινε ανοχύρωτος ως τη Μέση Μυκηναϊκή Εποχή (1900 - 1600 π.Χ.), ώσπου στην ύστερη Μυκηναϊκή (1240 - 1230 π.Χ.) γίνεται το μυκηναϊκό τείχος - κυκλώπειο.

Την ίδια εποχή ή λίγο αργότερα χτίστηκε και το λεγόμενο «πελασγικό» στους πρόποδες του λόφου. Αυτό σχημάτιζε τόξο, κλείνοντας τα βορειοδυτικά κράσπεδα του λόφου κάτω από τα προπύλαια με το σπήλαιο του Πανός και τ' άλλα δύο του Απόλλωνα και του Διός. Δεν συνεχιζόταν στη δυτική πλευρά, όπου ήταν η είσοδος· για την υπεράσπιση της εισόδου είχε γίνει ογκώδης προμαχώνας, στη θέση του κατόπιν πύργου της ΝΙΚΗΣ.

Οι αλλεπάλληλες πύλες που υπήρχαν και έκλειναν σε περίπτωση ανάγκης, έδωσαν στο πελασγικό τείχος την ονομασία: εννεάπυλον. Πριν από τον Παυσανία, πολλοί είχαν γράψει για τα σεβάσματα του λόφου και για τα πλαστικά (γλυπτά) και αρχιτεκτονικά μνημεία του. Μετά την κατάργηση της βασιλείας τον 7ο αι. π.Χ., η Ακρόπολη επρόκειτο να αφιερωθεί στους θεούς. Κατά καιρούς, όμως, κατέφυγαν σ' αυτήν επίδοξοι τύραννοι, όπως ο Κύλων (636 π.Χ.) ή ο Πεισιστρατίδης Ιππίας (510 π.Χ.). Οι Αθηναίοι, προκειμένου να μην καταλάβει τον χώρο στο μέλλον άλλος τύραννος αναγκάστηκαν να διαλύσουν το μεγαλύτερο μέρος του κυκλώπειου τείχους.

Κατά την εισβολή των Περσών 480-479 π.χ., η Ακρόπολη βρέθηκε ανοχύρωτη και η άμυνα στηρίχτηκε σε πρόχειρη οχύρωση, που ανέλαβε το ιερατείο και μερικοί ευσεβείς Αθηναίοι, οι οποίοι έμειναν στην πόλη.

Μετά τα Μηδικά έγινε η νέα οχύρωση του λόφου, το 479 π.Χ., από τον Θεμιστοκλή στη β. πλευρά, ενώ το 467 π.Χ. με εκποίηση των λαφύρων του Ευρυμέδοντα (μάχης) ο Κίμων οχύρωσε τη νότια πλευρά.

Ένας άνεμος ανανεωτικής πνοής και δημιουργίας «φύσηξε» μέσα από τα στήθη και τη φαντασία της κλασικής γενιάς του 5ου αι. και σφράγισε το βράχο με τη σφραγίδα του αέναου. Ο Περικλής, κάνοντας έκκληση για την ανοικοδόμηση των ιερών στην Ακρόπολη, έδειξε τις μεγαλόπνοες τάσεις του. Όλα τα οικοδομήματα, που υψώθηκαν από το 447 π.Χ. έως το 406 π.Χ. στο βράχο, τα αρχιτεκτονικά σεβάσματα - μνημεία, τα Προπύλαια, ο ναός της Αθηνάς Νίκης, το Ερέχθειο, ο Παρθενώνας, προγραμματίστηκαν με βάση ένα ενιαίο χωροταξικό σχέδιο.

Το καλλιτεχνικό επιτελείο του Περικλή πλαισιώθηκε από ονόματα μεγάλα, προορισμένα για έργα μεγάλα: αρχιτέκτονες Ικτίνος, Καλλικράτης, Μνησικλής, Φειδίας, ο οποίος ήταν γλύπτης, αλλά είχε κατά τον Πλούταρχο, πολύ μεγαλύτερη δικαιοδοσία, «απάντων επίσκοπος».

Ο Παυσανίας θαυμάζει ιδιαίτερα τα Προπύλαια, προπάντων δε τη μαρμάρινη φατνωτή οροφή τους. Τα μνημειώδη προπύλαια, του αρχιτέκτονα Μνησικλή, μαθητή του Ικτίνου, του 5ου αι., ήταν ισάξια με κάθε κλασικό κτίσμα στην Ακρόπολη, από τα επιβλητικότερα δημόσια οικοδομήματα. Η είσοδος (δυτική) δεν είχε ποτέ ως τότε αποκτήσει περισσότερο μνημειακή διαμόρφωση, αν και η προσπάθεια εξωραϊσμού της είχε αρχίσει πολύ πιο πριν. Το οικοδόμημα του Μνησικλή ανήκει στην τελευταία προ του Πελοποννησιακού Πολέμου πενταετία, ανάμεσα στο 437-432 π.Χ. «... επί Ευθυμένους άρχοντος οικοδομείν ήρξαντο Αθηναίοι, Μνησικλέους αρχιτεκτονούντος... τάλαντα δε ανηλώθη δισχίλια και δώδεκα, πέντε δε πύλας επoίησαν, δι' ων εις την Ακρόπολιν εισίασιν...». (Όταν ήταν επώνυμος άρχων ο Ευθυμένης, άρχισαν οι Αθηναίοι να οικοδομούν με αρχιτέκτονα τον Μνησικλή, αναλώθηκαν δώδεκα χιλιάδες τάλαντα, έκαναν πέντε πύλες, από τις οποίες θα έμπαιναν στην Ακρόπολη). Με τις δύο εξάστυλες δωρικές, ναόσχημες προσόψεις, φαίνεται πως δεν πρόκειται για την πύλη ενός κάστρου, αλλά για την είσοδο ενός ιερού. Και εδώ δοκιμάστηκε με επιτυχία ο συνδυασμός στοιχείων δωρικών και ιωνικών ως μια εισαγωγική προεξαγγελία των μορφών που θα αντικρίσει ο επισκέπτης στην Ακρόπολη.

Το καλλιτεχνικό επιτελείο του Περικλή πλαισιώθηκε από ονόματα μεγάλα, προορισμένα για έργα μεγάλα

Πριν φθάσουμε στην εσωτερική πρόσοψη των Προπυλαίων, δεξιά πάνω στον πύργο που προστάτευε από τα μυκηναϊκά χρόνια την είσοδο των τειχών της Ακροπόλεως, βλέπουμε να υψώνει το κομψό ανάστημά του, ο μικρός αμφιπρόστυλος ναός της Αθηνάς Νίκης (ή της Απτέρου Νίκης). Οι Αθηναίοι ήθελαν Άπτερη τη Νίκη για να μην πετάει σ' άλλες πόλεις, κατά τον Παυσανία (... τέι Αθενίαι τέι νίκει ιέρειαν καταστέσαι...). Η θέση ήταν εξαιρετικά πλεονεκτική για την άμυνα, γιατί ο εισβολέας ήταν υποχρεωμένος να στρέφει προς τον πύργο το ακάλυπτο από την ασπίδα πλευρό.

Το κτίσιμο ανατέθηκε στον Καλλικράτη, λίγο μετά την Κιμώνειο ειρήνη το 449 π.Χ. Η ευαισθησία του αρχιτέκτονα κατόρθωσε να δημιουργήσει ένα μικρό ναό, η χάρη των αρχιτεκτονικών μελών του οποίου δεν θυσίαζε την αυστηρότητα, ούτε η κομψότητα κατέστρεφε την τεκτονική στερεότητα. Στη ζωοφόρο του, μια απροσδόκητη καινοτομία: η μάχη των Πλαταιών· θέμα ιστορικό, όχι μυθολογικό.

Στη διαδρομή του ο Παυσανίας κατά μήκος της βόρειας πλευράς αναφέρει ως κυριότερο οικοδόμημα το Ερέχθειο. Ο λόγος του για το κτίσμα αυτό είναι τελείως ασαφής. Μιλά για ένα οίκημα, όχι ναό, που είναι διπλό. Το ιδιόρρυθμο αυτό οικοδόμημα άρχισε να χτίζεται το 421 π.Χ., στην πρώτη ανάπαυλα του Πελοποννησιακού Πολέμου και τελείωσε το 406 π.Χ.

Το κτίσιμό του έπρεπε να αφήσει άθικτα τα εκεί σεβάσματα και να στεγάσει πολλές από τις παλαιότερες αθηναϊκές λατρείες και μερικές από τις πιο ιερές αθηναϊκές θέσεις.

Εκτός από τη λατρεία της Αθηνάς Πολιάδος, στην οποία ήταν αφιερωμένο το ανατολικό τμήμα του ιερού «οικήματος», σύνναοι στο διπλό κτίσμα (δυτικό τμήμα) ήταν ο Ποσειδών, ο Ήφαιστος, ο ήρωας Ερεχθέας και ο αδελφός του Βούτης.

Ο Ηρόδοτος αναφέρει σηκό για τον ήρωα Ερεχθέα όπου μέσα υπήρχαν τα (1) τεκμήρια ισχύος που επέδειξαν κατά τη μονομαχία τους ο Ποσειδώνας και η Αθηνά», δηλαδή το αλμυρό νερό και η ιερή ελιά, από τη μονομαχία τους για την Αθήνα. Εκεί υπήρχε ακόμα και ο τάφος του Κέκροπα και το τέμενος για την πρώτη ιέρεια της θεάς, την κόρη του Κέκροπα, την Πάνδροσο (το λεγόμενο Πανδρόσιον όπου υπήρχε «η πάγκρυφη ελαία» της θεάς... Εκεί είχε τη φωλιά του και το μεγάλο φίδι, «ο οικουρός όφις» της Ακρόπολης, που την εγκατέλειψε, όταν ο Ξέρξης έμπαινε στην Αθήνα.

Εκεί, επίσης, υπήρχε και ένας ευπαρουσίαστος ναός για το «διιπετές» ξόανο της θεάς Αθηνάς, το θεόσταλτο (κατά τα χριστιανικά χρόνια έχουμε τις αχειροποιήτους εικόνες...), έναν αιώνα και πλέον πριν τα Μηδικά, που τον έκαψαν οι Πέρσες, βεβαιώνοντας έ-

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

-ν την τραχιά βαρβαρότητα της απαίδευτης κατακτητικής τους μάνητας!...

Αν και ο αρχιτέκτονας αυτός είχε να ξεπεράσει σοβαρές ανωμαλίες του βράχου και να συστεγάσει όλα εκείνα τα λατρευτικά σημεία, τα κατάφερε μεγαλοφυώς, χτίζοντας τρία ανεξάρτητα τμήματα, με τρεις διαφορετικές στέγες, σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα. Χρησιμοποίησε, κατά μια παλιά ιωνική παράδοση, κόρες ως κίονες, τις Καρυάτιδες, έργα απαράμιλλης πλαστικότητας.

Ο ιωνικός ρυθμός βρίσκει στο Ερέχθειο την πλουσιότερη έκφρασή του. Η ζωφόρος του είναι επενδεδυμένη με ελευσινιακό τεφρό (σχεδόν μαύρο) λίθο, πάνω στον οποίο προσαρμόστηκαν έκτυπες γλυπτές παραστάσεις από λευκό μάρμαρο.

Στο εσωτερικό του υπήρχε μια χρυσή λυχνία, έργο του Καλλιμάχου (ο λεγόμενος κατατηξίτεχνος) δημιουργού του κορινθιακού κιονόκρανου.

Σ' αυτή τη λυχνία έκαιγε λάδι συνεχώς από τον ένα χρόνο στον άλλο.

Το Ερέχθειο φέρει το όνομα του τοπικού ήρωα Ερεχθέα, ο οποίος ταυτίστηκε με τον Ποσειδώνα, όπως επίσης και με τον Εριχθόνιο (όφις), εφόσον κατά την ισχύουσα παράδοση οι ηρωοποιημένες μορφές εμφανίζονταν ως φίδι. Έτσι εξηγείται και η συμπάθεια της Αθηνάς για το φίδι στο φειδιακό χρυσελεφάντινο άγαλμά της. Στο Ερέχθειο ο Ερεχθέας - Εριχθόνιος λατρευόταν με χθόνια λατρεία, ως σύνναος της Αθηνάς.

Επιγραφικά μαρτυρημένος αρχιτέκτονας του Ερέχθειου ήταν ο Φιλοκλής, ο οποίος εργάστηκε μόνο στο ανατολικό τμήμα με σχετική ελευθερία. Στη διαμόρφωση του δυτικού τμήματος σημαντικό ρόλο έπαιξε το ιερατείο.

Με τις απρόσμενες καινοτομίες του, το Ερέχθειο αποτέλεσε ένα ωραίο δείγμα των πλαστικών τάσεων, των συνδυαστικών ικανοτήτων και των βαθέων θρησκευτικών-λατρευτικών σταθερών των αρχαίων Ελλήνων.

Στα μεσαιωνικά χρόνια το Ερέχθειο έγινε χριστιανική βασιλική, με σαφείς καταστροφικές επεμβάσεις. Στα χρόνια της Τουρκοκρατίας ανήκε στα ιδιωτικά διαμερίσματα του Τούρκου φρούραρχου της ακρόπολης.

Ένας βάρβαρος - θνητός καταπατούσε και καταπονούσε λατρευτικές αξίες αιώνων και ραδινές εκφράσεις της τέχνης.

Ο Παρθενώνας αποτελεί το λαμπρότερο μνημείο της Αθηναϊκής πολιτείας του Περικλή, σύμβολο της αποθέωσης, που γνώρισε το ιδεώδες της Δημοκρατίας στην πραγμάτωσή του.

Ο Παρθενώνας έγινε η λαμπρή προβολή του μεσουρανήματος του ίδιου του κράτους, το οποίο εξιδανίκευσε το πρότυπο της ηγέτιδος πόλης.

Είναι φανερό ότι οι ώριμοι τεχνίτες Ικτίνος, Καλλικράτης, Φειδίας, εμπνεύστηκαν από τα νέα πνευματικά ρεύματα του καιρού τους και προχώρησαν αποφασιστικά σε ρηξικέλευθους, γόνιμους και εντυπωσιακούς νεωτερισμούς. Έτσι υλοποίησαν μια μοναδική σύνθεση - συγχώνευση στοιχείων δωρικής - ιωνικής αρχιτεκτονικής, που θα καθιερωνόταν πλέον ως αττική.

Χρειάστηκε υψηλός οραματισμός στη σύλληψη και εντελέχεια στην εκτέλεση.

Χρειάστηκε ψυχή· ψυχή ελληνική, προαιώνια. Και αυτή υπήρχε περίσσεια μέσα σε κείνους τους αέναους δημιουργούς.

Ο ναός, ο μεγαλύτερος δωρικός όλου του ελληνικού κόσμου, ολομάρμαρος, με στυλοβάτη 30,88x69,50 μ., ολοκληρώθηκε μέσα σε εννέα χρόνια, από το 447 π.Χ. ως το 438 π.Χ., ενώ χρειάστηκαν άλλα έξι χρόνια για την ολοκλήρωση της κόσμησης των αετωμάτων του, που φέρουν 92 μετόπες με ανάγλυφες παραστάσεις.

Εκείνο που καθηλώνει τον επισκέπτη δεν είναι τόσο το αριθμητικό, αλλά το ποιοτικό του μέγεθος. Γίνεται μια υπέρβαση των υλικών στοιχείων από την πνευματική δημιουργία.

Αποτελεί μνημείο μέσα στον χώρο, αλλά και δημιουργεί εσωτερικό χώρο, δίνοντας μια διάσταση βάθους, που ουσιαστικά εκφράζει τη βαθιά εσωτερικότητα της πνευματικής - ηθικής, πολιτικής και κοινωνικής ανησυχίας της αρχαιοελληνικής ψυχής.

Μια προσεκτικότερη ματιά στο αείζωο μνημείο δείχνει πως το σχήμα του δεν είναι παραλληλεπίπεδο, αλλά πυραμοειδές· ενέχει μια κίνηση προς τα μέσα και προς τα πάνω. Ουσιαστικά εκφράζει τη διαλεκτική τάση του γήινου ανθρώπου - δημιουργού με τον ουράνιο υπεργήινο θεό-δημιουργό του σύμπαντος.

Με τη ραδινή, πλαστική, ρέουσα «κορμοστασιά του» αντικατοπτρίζει την αρμονία του συμπαντικού στερεώματος πάνω στο γήινο σκήνωμα.

Η αρχιτεκτονική μορφή του πειθαρχεί σε μια βασική μαθηματική αναλογία, όπου το πλάτος του στυλοβάτη προς το μήκος του βρίσκονται σε σχέση 4:9, που ονομάζεται «χρυσή τομή», έκφραση της απόλυτης αρμονίας.

Η πυκνή και νευρώδης εξωτερική διαμόρφωση των κιόνων του έρχεται σε μια εύρρυθμη αντίθεση με την άνεση του εσωτερικού του χώρου. Οι καμπυλώσεις και οι κλίσεις του, δίδουν έναν παλλόμενο ρυθμό στον Παρθενώνα, που ως ζωντανός οργανισμός είναι σαν να «ακούει» τους ήχους της εσωτερικής του αρμονίας.

Ο μέγας Φειδίας, ο οποίος δούλεψε μόνος τα λαμπρά εναέτια, μαζί με τους πρώτους μαθητές του, τον Αλκαμένη και τον Αγοράκριτο, έδωσε μια πρωτοφανέρωτη γλυπτική προοπτική στο μνημείο.

Έτσι, πάνω στον παλαιό «εκατόμπεδον νεών» (η θεμελίωσή του είχε μήκος 32,71 μέτρων δηλαδή 100 ποδών, όταν ο πους = 33 εκατοστά – εξ ου και εκατόμπεδος), κτίστηκε με «απάντων επίσκοπον» τον Φειδία, από πεντελίσιο μάρμαρο ο νέος ναός, προορισμένος να συμπυκνώσει με τις απεικονίσεις των γλυπτών του όλη τη μυθολογική πρωθύλη της ιερής τούτης γης.

Στη ζωφόρο του σηκού του (160 μ.) παριστάνετο η πομπή των Παναθηναίων.

Στο πτερό (εξωτερικό) (17 κίονες στις μακρές πλευρές, 8 κίονες στις μικρές), ψηλά στις μετόπες παριστάνετο:

ανατολικά η γιγαντομαχία
δυτικά η αμαζονομαχία
νότια η κενταυρομαχία
βόρεια σκηνές από τον Τρωικό πόλεμο.

Στο ανατολικό αέτωμα απεικονιζόταν η γέννηση της Αθηνάς από το κεφάλι του Δία. Στο δυτικό αέτωμα η μονομαχία της Αθηνάς και του Ποσειδώνα με τα άρματά τους (για την Αθήνα).

Ο ναός εγκαινιάστηκε το 438 π.Χ. με την ευκαιρία της γιορτής των Παναθηναίων, που συνέπεσε με το τρίτο έτος της 85ης Ολυμπιάδας. Τότε πρέπει να καθιερώθηκε (αφιερώθηκε) και το χρυσελεφάντινο άγαλμα της θεάς. Έργο του Φειδία.

Σταθμοί της μετακλασικής ιστορίας του Παρθενώνα είναι μια ουσιώδης ανακαίνιση του εσωτερικού του, πριν να χρησιμοποιηθεί για χριστιανική λατρεία και μια ριζική ανακαίνιση από τον Ιουστινιανό.

Στη Φραγκοκρατία έγινε φράγκικη εκκλησία και το 1456 άρχισε η μετατροπή του σε τζαμί. Αργότερα οι Τούρκοι χρησιμοποίησαν το οίκημα για πυριτιδαποθήκη, εναντίον της οποίας έβαλε στα 1687 το βενετικό πυροβολικό του Μοροζίνη, προξενώντας τη μεγαλύτερη καταστροφή στο μνημείο και δυναμιτίζοντας κυριολεκτικά μια πορεία μοναδικής τέχνης, απιθωμένης πάνω στη λατρεία.

Ποτέ πριν και ποτέ μετά, ο ελληνικός κόσμος δεν έδωσε σε μια τέτοια «ηδίστη συζυγία» ένα μνημείο που να εκφράζει τα ιδανικά και της πολιτείας και της θρησκείας και της τέχνης, όπου το ανθρώπινο πνεύμα, μορφοποιημένο σε υλικό άψυχο μάρμαρο, αποκτά μια ζωντανή αιώνια μορφή· μορφή που αποδεικνύει περίτρανα τις υψηλές πνευματικές και αισθητικές απαιτήσεις και δυνατότητες του ανθρώπου, του γήινου αυτού δημιουργού.

Δυστυχώς, τούτος ο τόπος, ιδιαιτέρως πλούσιος και ευνοημένος από την παρουσία έργων τέχνης, απαράμιλλων επιτεύξεων της ανθρώπινης ευαισθησίας και πολιτισμικής άνθησης και καλλιέργειας, προσείλκυσε από νωρίς το αδηφάγο ενδιαφέρον των κάθε λογής θηρευτών.

Η συλλεκτική μανία, η ματαιοδοξία, η κερδοδιψία, το ανθελληνικό πνεύμα και η αμείωτη στους αιώνες τάση λεηλασίας και ιεροσυλίας θεωρούνται και είναι οι κύριοι υπαίτιοι της σύλησης που διενεργήθηκε στον ιερό της Ακρόπολης βράχο, στα κατοπινά της ακμής της χρόνια.

Στο διηνεκές!!!

Πλείστοι θησαυροί «πλαστικής» - «γλυπτικής» μεταποιήθηκαν σε τραγικά θύματα μιας ανελέητης ιστορικής συγκυρίας, που άνοιξε το δρόμο της «φυγής τους» από τον πάτριο βράχο προς τις προθήκες ξένων μουσείων ή για τον στολισμό ιδιωτικών επαύλεων.

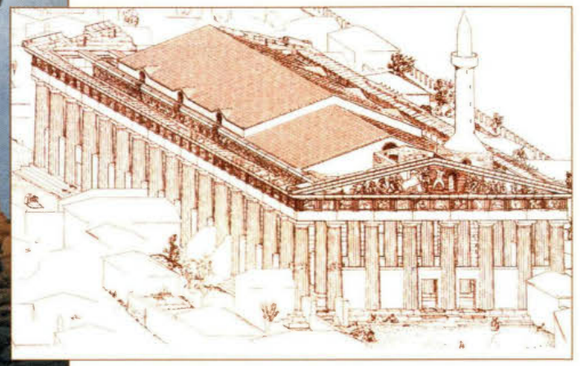
Το φαινόμενο της σύλησης και η δυναμική του κινητοποιούν ενεργά το ενδιαφέρον μας, για την τύχη των ελληνικών μαρμάρων, που έπεσαν στα χέρια αδίστακτων διαπραγματευτών. Έτσι πολλοί ξένοι περιηγητές, μεμονωμένοι ταξιδευτές ή οργανωμένοι σε αποστολές τριγυρνούσαν τους ελληνικούς τόπους, έκαναν ανασκαφές και αφαιρούσαν ή διαπραγματεύονταν αρχαιότητες με ιδιώτες ή αρχές, τις οποίες εν συνεχεία μεταπωλούσαν σε συλλέκτες της Δύσης. Νέοι ευγενείς, θαυμαστές του αρχαιοελληνικού θησαυρού της τέχνης, παρακινημένοι από τη σειρήνα του κέρδους, γίνονταν μεταπράτες των ελληνικών μνημείων σε ανοικτές δημοπρασίες.

Όμως οι πιο θεαματικές και βάναυσες διαρπαγές μνημείων, με επίκεντρο τη σύληση και μερική καταστροφή του γλυπτού κόσμου της Ακρόπολης, συντελέστηκαν στα χρόνια του πλέον έντονου κερδοσκοπικού ανταγωνισμού, στα χρόνια που έγινε αισθητή στην Ελλάδα η παρουσία του Βρετανού πρεσβευτή στην Κων/πολη, λόρδου Έλγιν, και επίσης του Γάλλου ομολόγου του Gouffier.

Ωστόσο, όσο κι αν διαποτίζει με πικρία κάθε ελληνική ψυχή η δεινή τούτη πραγματικότητα της απώλειας των αέναων μνημείων του ιερού βράχου, είναι παρήγορο το γεγονός ότι όπου κι αν βρίσκονται αυτά τα ιερά μάρμαρα, βγαλμένα από τα πεντελίσια σπλάχνα της Μάνας Αττικής γης, γίνονται πρεσβευτές αιώνιοι ενός πολιτιστικού θαύματος που εξήρε την αξία της τέχνης, ως μοναδικής έκφρασης της βαδίζουσας ανελιωτικά προς τη θέωση ανθρώπινης ψυχής, ονοματοποιημένης στη χρυσή αρμονία της λέξεως: ΕΛΛΗΝ.

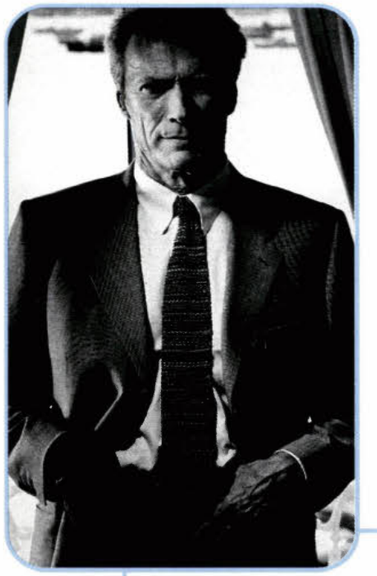
Νιώθοντας όλοι εμείς οι επίγονοι, μια βαθιά ενδόψυχη αίσθηση υπερηφάνειας για την κληρονομιά τούτου του ονόματος, βαίνουμε στο χρόνο με ένα χρέος στους ώμους και στο σύνορο της καρδιάς: να δράξουμε το εσωτερικό μήνυμα της αιθέριας τούτης τέχνης, που συνάρμοσε τους γήινους - υλικούς αρμούς της με εκείνους της ανώτερης - θείας ωραιότητας και δίδαξε στο διηνεκές παρόν, ότι απώτερος και ανώτερος προορισμός του ανθρώπου στη Ζωή είναι η θέωση, η προς τα πάνω καθαρή και γνήσια ματιά, που κάνει το «δοξάρι» του ανθρώπινου κορμιού να κραδαίνει από αγωνιστική προσπάθεια για το κατ' εικόνα και το καθ' ομοίωσιν, δηλαδή την τελειότητα, την αρμονία ψυχής, πνεύματος, ζωής!...

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Πόλεμος εναντίον του Παρθενώνα. Το σύμβολο του δυτικού πολιτισμού, αρχαιοελληνικός ναός, χριστιανική εκκλησία και ισλαμικό τέμενος, ανατινάζεται από τις βολές του Μοροζίνη στις 26 Σεπτεμβρίου 1687.
Τα σχέδια είναι του αρχιτέκτονα Μανώλη Κορρέ (ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 18-4-99)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Ασφαλιστές ΠΡΟΣΟΧΗ! Προσέξτε μη σας χαλάσουν το πελατολόγιό σας!

Είμαστε σίγουροι ότι οι Έλληνες τραπεζίτες «θα την πατήσουν» με τα καμώματά τους. Κάποιος σκληρός - Κλιντ Ίστγουντ εισαγγελέας θα τους βάλει σε τάξη!

Προσέξτε πού και τι πουλάτε! Ιδρώσατε να φτιάξετε χαρτοφυλάκιο και γνωριμίες. Κρατάτε πελάτες για 5, 10, 15 και 20 χρόνια, μη τους κυνηγήσουν οι συνέταιροι τραπεζικοί... Διαβάστε τον πίνακα για να δείτε τι λέμε. Ψυχρολουσία επιφύλαξαν οι εκπρόσωποι της Ένωσης Καταναλωτών & Δανειοληπτών στις διοικήσεις των «μεγάλων» τραπεζών μέσα στις Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων τους. Άκουσαν τα «κατορθώματά» τους με το όνομά τους: τοκογλυφία, αδικοπραξίες, αδιαφάνεια, καταχρήσεις στελεχών και, το πιο σημαντικό, μηνύσεις. Ο πίνακας που δημοσιεύουμε από άρθρο του Τάκη Χριστουδουλόπουλου, εκπροσώπου της Ένωσης Καταναλωτών και Δανειοληπτών, είναι πολύ χρήσιμος για να βγάλει κανείς πολύ ενδιαφέροντα συμπεράσματα για τις «μοντέρνες ελληνικές», τις «λαμπρές ξένες», τις «πατριωτικές κυπριακές» και τις άλλες πολυδιαφημισμένες «ντίβες» του εμπλουτισμένου ιδιωτικού τομέα. Δεν θα πρέπει, βέβαια, να μας διαφεύγει ότι οι απαιτήσεις αυτές των τραπεζών είναι σχεδόν στο σύνολό τους τοκογλυφικές, διότι προκύπτουν από παράνομα επιτόκια, όπως έχει κρίνει ο Άρειος Πάγος. Πίσω από κάθε διαταγή βρίσκεται μια ελληνική οικογένεια!

Εμείς πάντως σας συμβουλεύουμε για μια ακόμα φορά να κάψετε εδώ και τώρα τις πιστωτικές κάρτες σας και να ψαλιδίσετε κάθε σκέψη για οποιαδήποτε δαπάνη με δανεικά λεφτά με τα γνωστά τοκογλυφικά επιτόκια από τις γνωστές τράπεζες, για να μην έχετε και εσείς την κακή τύχη των 4.016 οικογενειών που μπήκαν στον πίνακα μόνο το αε τετράμηνο 2002.

ΕΙΡΗΝΟΔΙΚΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΚΔΟΘΕΙΣΕΣ ΔΙΑΤΑΓΕΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ -

Α' ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 2002 (Ποσά κάτω των 2 εκ. δρχ., κυρίως από κάρτες και προσωπικά δάνεια)

#	ΑΙΤΟΥΣΑ ΤΡΑΠΕΖΑ	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2002			ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2002			ΜΑΡΤΙΟΣ 2002			ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2002			Α' ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 2002		
		ΑΡΙΘΜΟΣ	% ΣΥΝ	% ΤΡ	ΑΡΙΘΜΟΣ	% ΣΥΝ	% ΤΡ	ΑΡΙΘΜΟΣ	% ΣΥΝ	% ΤΡ	ΑΡΙΘΜΟΣ	% ΣΥΝ	% ΤΡ	ΑΡΙΘΜΟΣ	% ΣΥΝ	% ΤΡ
1	ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	389	15,1	33,8	385	16,4	35,9	486	24,4	48,3	319	18,7	40,5	1.579	18,3	39,3
2	ING BANK	114	4,4	9,9	68	2,9	6,3	110	5,5	10,9	69	4,0	8,8	361	4,2	9,0
3	ASPIS BANK	127	4,9	11,0	94	4,0	8,8	35	1,8	3,5	57	3,3	7,2	313	3,6	7,8
4	EUROBANK	48	1,9	4,2	48	2,0	4,5	91	4,6	9,0	56	3,3	7,1	243	2,8	6,1
5	CITIBANK	88	3,4	7,7	65	2,8	6,1	46	2,3	4,6	41	2,4	5,2	240	2,8	6,0
6	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	62	2,4	5,4	56	2,4	5,2	44	2,2	4,4	26	1,5	3,3	188	2,2	4,7
7	ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ	69	2,7	6,0	40	1,7	3,7	55	2,8	5,5	18	1,1	2,3	182	2,1	4,5
8	ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	51	2,0	4,4	81	3,4	7,6	28	1,4	2,8	17	1,0	2,2	177	2,1	4,4
9	ABN - AMRO BANK	49	1,9	4,3	56	2,4	5,2	41	2,1	4,1	27	1,6	3,4	173	2,0	4,3
10	DINERS CLUB	27	1,0	2,3	65	2,8	6,1	28	1,4	2,8	18	1,1	2,3	138	1,6	3,4
11	ALPHA BANK	44	1,7	3,8	39	1,7	3,6	15	0,8	1,5	13	0,8	1,6	111	1,3	2,8
12	AMERICAN EXPRESS	20	0,8	1,7	26	1,1	2,4	6	0,3	0,6	56	3,3	7,1	108	1,3	2,7
13	ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	25	1,0	2,2	12	0,5	1,1	13	0,7	1,3	6	0,4	0,8	56	0,6	1,4
14	ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ	13	0,5	1,1	17	0,7	1,6	7	0,4	0,7	13	0,8	1,6	50	0,6	1,2
15	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	44	2,6	5,6	44	0,5	1,1
16	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	11	0,4	1,0	8	0,3	0,7	2	0,1	0,2	0	0,0	0,0	21	0,2	0,5
17	FCE	7	0,3	0,6	2	0,1	0,2	0	0,0	0,0	6	0,4	0,8	15	0,2	0,4
18	ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	6	0,2	0,5	6	0,3	0,6	0	0,0	0,0	2	0,1	0,3	14	0,2	0,3
19	ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ	0	0,0	0,0	3	0,1	0,3	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	3	0,0	0,1
	ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	**1.150**	**44,6**	**100,0**	**1.071**	**45,6**	**100,0**	**1.007**	**50,7**	**100,0**	**788**	**46,2**	**100,0**	**4.016**	**46,6**	**100,0**
	ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΛΟΙΠΩΝ	**1.462**	**55,4**		**1.280**	**54,4**		**981**	**49,3**		**919**	**53,8**		**4.606**	**53,4**	
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	**2.576**	**100,0**		**2.351**	**100,0**		**1.988**	**100,0**		**1.707**	**100,0**		**8.622**	**100,0**	

Πηγή: ΕΙΡΗΝΟΔΙΚΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ - Επεξεργασία στοιχείων: ΕΝΩΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ & ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΩΝ

Πολλά προβλήματα έφερε η 11η Σεπτεμβρίου που κάποιοι την αμφισβήτησαν αμέσως και τώρα νέα στοιχεία μπλέκουν ακόμα περισσότερο τα πράγματα με τις αποκαλύψεις ότι πράκτορες ήξεραν κάτι και κάποιοι άλλοι δεν έδωσαν σημασία στο ενδεχόμενο κτύπημα... Η ελεύθερη σκέψη, η αμφισβήτηση, η ανεξαρτησία κάποιων ίσως κάνουν το Άγαλμα της Ελευθερίας να αναλάβει δράση εναντίον των τρομοκρατών που είναι «μέσα» στο σύστημα. Ως τότε, μην πιστεύετε τίποτα για κανέναν. Τα «πιτσιρίκια» απ' τα οποία μαθαίνεις την αλήθεια, είχαν αμέσως στα κινητά τους «μηνύματα» ότι κάποιο παιγνίδι «παίζεται»... Και οι Εβραίοι κάτι ήξεραν αλλά αυτοί δεν παίζουν, σκοτώνουν κιόλας στην Παλαιστίνη...

Σίγουρα θα δούμε και θ' ακούσουμε πολλά, με τα οποία θα φρίξουμε γι' αυτό το θέμα στο μέλλον μετά τις ανακρίσεις που γίνονται...

Εάν υπήρχε σωστότερη αξιοποίηση των ανθρώπων της αγοράς και εάν οι εταιρίες ήταν «έξυπνες», θα «φωτίζαν» όλες μαζί το έργο κάποιων ανθρώπων των πωλήσεων, ώστε να αποτελέσει πρότυπο, «πιλότο», μίμηση, είδωλο για τους νέους που μπαίνουν στο επάγγελμα και να ωφεληθούν όλοι. Γιατί οι νέοι θέλουν είδωλα, πρότυπα... και δεν έχουν πολλά. Τέτοιος είναι ο Παναγιώτης Γλεντής της ΕΘΝΙΚΗΣ. Άλλο παράδειγμα ο Ν. Βαμβουκάκης της NN.

Ο Δ. Δημάκης και ο Θ. Θωμόπουλος της INTERAMERICAN. Υπάρχουν και αρκετοί άλλοι που «ανέπτυξαν» ανθρώπους μ' ένα δικό τους «στυλ» και έφτιαξαν «βάσεις» για την ανάπτυξη πωλήσεων... Πόσες τέτοιες «φωλεές ανάπτυξης» έχουν να δείξουν οι εταιρίες;

Η Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος ουδέποτε «τίμησε» τέτοιες περιπτώσεις και φταίει ότι «παρεμβαίνουν» οι εταιρίες για λόγους βραχυπρόθεσμης στρατηγικής τους και «πνίγουν» τις παρουσίες τους.

Στο συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ οι 3 πρώτοι επιθεωρητές του κλάδου ζωής είχαν κοινό σημείο το management του Π. Γλεντή και ήταν άνθρωποι που ανέπτυξε (Παϊκόπουλος 1ος, Γ. Φουφόπουλος 2ος, Π. Γλεντής, 3ος).

Στις βραβεύσεις της NN οι τρεις πρώτοι σε χαρτοφυλάκιο υποκαταστημάτων ήταν άνθρωποι του Ν. Βαμβουκάκη (Σ. Ρατσιάτου 1η, Π. Πιτόγλοντος 2ος, Γ. Ζαφείρης 3ος, Ν. Βαμβουκάκης 4ος). Και σε νέα παραγωγή το ίδιο. Στην INTERAMERICAN 1ος Σιωρής (τον Δημάκη), 2η Παπαδοπούλου του Θ. Θωμόπουλου, 3ος Τοζακίδης του Θ. Θωμόπουλο στον κλάδο ζωής, αλλά και στις Γενικές ο Δημάκης έχει πρωτιά με τον Ι. Γραμματικό 1ο, αλλά και τη δική του παραγωγή στην πρώτη θέση που δεν εμφανίζεται...

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι ακόμα στην εποχή που έχει ανάγκη να αποδεικνύει τα αυτονόητα...

Ν. Βαμβουκάκης

Π. Γλεντής

Δ. Δημάκης

Θ. Θωμόπουλος

Οι κ. Θ. Θωμόπουλος και Δ. Δημάκης παρέα με τον Κ. Κουβελιώτη, Η. Κοντόγιαννη και Δ. Κοντομηνά.

Ποιος διευθυντής πωλήσεων σε συνέδριο πωλήσεων έκανε το λάθος, απευθυνόμενος στους πωλητές, να λέει ότι ψάχνοντας για δουλειά πήγε σε ασφαλιστική εταιρία για ασφάλιση, αλλά δεν έμεινε επειδή του φαίνονταν πολλά τα λεφτά που του έλεγαν ότι θα έβγαζε και έγινε τελικά διοικητικός υπάλληλος ασφαλιστικής εταιρίας όπου ανέβηκε ιεραρχικά μέχρι επικεφαλής του δικτύου πωλήσεων; Λέγονται αυτά σε πωλητές, που κίνητρό τους είναι οι πωλήσεις; Άντε τώρα να θελήσουν να γίνουν υπάλληλοι με βασικό κ.λπ. Τι θα τους πει;

Απόφοιτοι Λυκείου ανά ηλικία

ΧΩΡΑ	25-34	35-44	45-54	55-64	ΣΥΝΟΛΟ (25-64)
(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
ΑΥΣΤΡΙΑ	83,8	81,2	71,9	62,9	76,1
ΒΕΛΓΙΟ	75,4	62,4	51,5	37,2	58,3
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	81,4	81,3	76,7	67,0	76,7
ΔΑΝΙΑ	84,8	78,7	78,0	68,2	78,0
ΙΣΠΑΝΙΑ	56,2	43,1	27,0	15,4	37,1
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	85,6	82,8	67,8	49,3	72,5
ΓΑΛΛΙΑ	76,3	65,3	56,9	43,6	62,2
ΕΛΛΑΔΑ	**72,5**	**59,2**	**43,4**	**26,6**	**51,2**
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	-	-	-	-	-
ΙΤΑΛΙΑ	58,6	50,8	38,4	21,8	43,9
ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	66,7	63,2	55,9	47,4	59,6
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	72,0	66,8	58,7	50,4	63,2
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	31,0	19,3	14,1	7,7	19,2
ΣΟΥΗΔΙΑ	86,6	81,8	73,7	62,4	76,8
ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	82,7	77,4	66,4	45,7	70,0
Ε.Ε. «15»	71,5	65,8	56,1	43,5	60,3

ΜΑΪΟΣ 2002 - Πηγή: Eurostat - Έρευνα για το εργατικό δυναμικό (Στοιχεία 2000)

Μερικά από αυτά που διάβαζα στα θεωρητικά βιβλία της Νομικής και της Παντείου όταν σπούδαζα, είδα να τα εφαρμόζει στην πράξη ο προοδευτικός δ/νων σύμβουλος της ALLIANZ Αλεξ. Σαρρηγεωργίου. Μεταξύ των άλλων είπε και μερικά στο κέντρο ΓΑΙΑ του Μουσείου Γουλανδρή, μιλώντας στο διοικητικό προσωπικό του που ασπάσθηκε τις απόψεις του και τις έβαλε στην καθημερινότητα:
Δημιούργησε τα κέντρα κόστους που προσπαθούν για τη βελτίωση μέσω ομάδων εργασίας, δημιούργησε τα εργαστήρια προσωπικού που αναλύουν και συζητούν θέματα χωρίς τους δ/ντές τμημάτων αλλά και μαζί, δημιούργησε το σύστημα πληροφόρησης πωλήσεων και γενικώς με κατάλληλους χειρισμούς κατάφερε να επικοινωνήσει σωστά με το προσωπικό και να τους πει ότι η ποιοτική ανάπτυξη ωφελεί και ενδιαφέρει όλους, ότι η επίλυση προβλημάτων είναι θέμα όλων, ότι η αξιοκρατία είναι συμφέρον όλων, ότι η ομαδική συνεισφορά δίνει και μεγαλύτερες αποδοχές. Μπράβο και στον δ/ντα και στους συνεργάτες του.

Αλβανοί αξιωματικοί και οικογένειές τους πηγαίνουν για νοσηλεία στο 401 Σ.Ν. και έχουν δημιουργήσει τα μύρια όσα προβλήματα. Η συμπεριφορά τους προς τους γιατρούς, το νοσηλευτικό προσωπικό και Έλληνες στρατιωτικούς είναι πρωτάκουστη.
Κατά προκλητικό τρόπο υποδεικνύουν στους γιατρούς πώς να κάνουν τη δουλειά τους, αλλάζουν δωμάτια και γενικώς συμπεριφέρονται σαν κακομαθημένα πλουσιόπαιδα. Οι οδηγίες που έχουν δοθεί στο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό είναι να μην απαντούν στις προκλήσεις και να δίνουν... τόπο στην οργή.
Κοινή διαπίστωση όσων έχουν βρεθεί σε παρόμοια περιστατικά μάρτυρες είναι ότι έχει χαθεί κάθε ίχνος πειθαρχίας και επισημαίνουν ότι Αλβανοί εργάτες αλωνίζουν στους θαλάμους των ασθενών με ό,τι συνεπάγεται αυτό.
Ανάλογα γεγονότα συμβαίνουν στο ΝΙΜΤΣ, όπου μεταξύ των λοιπών ασθενών πηγαίνουν και αλλοδαποί, με αποτέλεσμα να ταλαιπωρούνται καθημερινά εκατοντάδες απόστρατοι αξιωματικοί και οι οικογένειές τους!
Τα στρατιωτικά νοσοκομεία κτίστηκαν με χρήματα που παρακρατήθηκαν από τους μισθούς και τις συντάξεις στρατιωτικών. Οι Αλβανοί αξιωματικοί δεν πρόσφεραν τίποτα. Η δωρεάν νοσηλεία τους από πού προκύπτει; Είναι κράτος ΔΙΚΑΙΟΥ ο Έλληνας να πληρώνει και οι Αλβανοί ν' απολαμβάνουν;
Γιατί πρέπει να περιμένει σε λίστες αναμονής όταν έχει πληρώσει το δικαίωμα στην περίθαλψη από τον ιδρώτα του; Αλβανοί, Βούλγαροι, Αφρικανοί αλλοιώνουν κάποια δικαιώματα. Γιατί; Το θέμα αφορά και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες πολλαπλώς.

Πώς θα βλέπατε την ιδέα να ασφαλίζετε τους ασφαλιστές που φεύγουν; Έτσι έκαναν και οι Αρχαίοι Έλληνες, που ασφάλιζαν τους δούλους τους.
Υπάρχει αντικείμενο και υποκείμενο, και ρευστή κατάσταση και λόγος και κίνδυνος και χαμένος χρόνος και πολύ κόστος... Όλα μια ιδέα είναι...

Πρωταγωνιστής και στη διατηρησιμότητα ο επιθεωρητής Δημήτρης Κελεσίδης της Εθνικής Ασφαλιστικής, που τον είδαμε στο συνέδριό τους να υλοποιεί αυτό που κάνει ο θεσμός της ασφάλισης, να θυμίζει δηλαδή ότι οι ασφαλιστές υπάρχουν για να αποζημιώνουν. Με 150 εκατομμύρια δραχμές, που δόθηκαν για να σωθεί μια πελάτισσά του σε νοσηλεία στο εξωτερικό, ο κ. Κελεσίδης και η ΕΘΝΙΚΗ απέδειξαν ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες κάνουν σπουδαίο έργο, κάνουν λειτούργημα που υπηρετεί την ελληνική κοινωνία. Πώς να μην υπάρχει διατηρησιμότητα όταν κάνεις σωστά τη δουλειά σου; Μπράβο Δημήτρη,
που έχεις το προσόν να δείχνεις ότι είσαι επιτυχημένος σε βάθος χρόνου και για πολλά χρόνια πρωταγωνιστής, με ουσία και αντίκρισμα. Δεν «τρώνε ψωμί» μόνο οι καλοί ασφαλιστές και ασφαλίστριές σου, ωφελούνται των καρπών της ασφάλισης οι πελάτες σου και η εταιρία σου. Πρώτες γίνονται οι εταιρίες όταν έχουν τέτοιες πρωτιές και εσείς τις έχετε... Συγχαρητήρια.

Έφυγε για τον άλλο κόσμο ο δημοκράτης αγωνιστής Γιάννης Μαλλαινός και δεν πήρα είδηση, αφού είχα χάσει τα ίχνη του εδώ και λίγα χρόνια. Ο Μπάρμπα-Γιάννης ο Μαλλαινός, από τον Άγιο Βλάσιο Αιτωλοακαρνανίας με είχε βοηθήσει όταν ξεκίνησα το περιοδικό «ΝΑΙ» στη διακίνησή του. Με είχε βοηθήσει και όταν ήμουν ασφαλιστής. Έκανε ο ίδιος συμβόλαιο, ασφάλισε το κατάστημά του (ταπετσαρίες αυτοκινήτου) και μου έδωσε πολλές συστάσεις εκεί γύρω στην περιοχή του, Πέτρου Ράλλη και Σπ. Πάτση... Έμαθα πολλά από αυτόν τον άνθρωπο που ήταν γνήσιος και ειλικρινής, από αυτούς που ομόρφαιναν τον κόσμο μας. Πολλές φορές τον πείραζα για τον «Ριζοσπάστη» και το ΚΚΕ και πάντα με αντιμετώπιζε με αγάπη και κατανόηση. Μιλούσε ωραία, χόρευε ωραία (αν και ανάπηρος στο πόδι) συμπεριφερότανε με αξιοπρέπεια... Ήξερε να μας «τρίβει στη μούρη μας» τα πτυχία που πήραμε, αφού ήταν ανώτερος πτυχιούχος πεζοδρομίου και ζωής... Το ανάπηρο πόδι του δεν τον εμπόδισε να τρέξει για να ανοίξει την πόρτα στον Παράδεισο. Είμαι σίγουρος ότι είχε πονέσει πολύ που υπήρχε αδικία και ανισότητα και φτώχεια στον κόσμο... Τον θυμάμαι σε μια εκδρομή μας στον Προυσσό στο Καρπενήσι και τους Κορυσχάδες. Από κει είναι και η φωτογραφία κάτω απ' τον Άρη Βελουχιώτη, παρέα με τον Γιάννη Κατσίμπα, τον Κωστή και τον πατέρα μου. Α, ρε μπάρμπα Γιάννη, δεν πήρες ένα τηλέφωνο κι έφυγες χωρίς ένα γεια... Φταίω κι εγώ που έμπλεξα μ' ένα σωρό δουλειές που όσο κι αν τις ζυγίσω δεν φτάνουν φιλίες και παρουσίες που χάνονται για πάντα. Όπως όλοι μας την πατάμε κάπου-κάπου μια κι έξω... Είναι τόσοι πολλοί γύρω μας αυτοί που ευκόλυναν τη ζωή μας, ας μην τους ξεχνάμε...

Έρχεται καλοκαίρι και ο κόσμος συνηθίζει να βγαίνει στις παραλίες και να λέει «για μπάνιο πάω». Με αυτό τον τίτλο, καλοκαίρι του 1952, νεαρός τότε ο Στέλιος Καζαντζίδης έκανε την πρώτη του επαφή με στούντιο και δισκογραφία. «Για μπάνιο πάω» ήταν ο τίτλος του τραγουδιού, σε μουσική και στίχους του Απόστολου Καλδάρα. Τα επόμενα 50 ακριβώς χρόνια κυριάρχησε ο ντροπαλός τότε νέος τραγουδιστής, που εκείνο το καλοκαίρι τραγουδούσε στην περιοχή Κουκουβάουνες στο μαγαζί του «Ξυπολητάκου». Το πρώτο του τραγούδι δεν έκανε επιτυχία. Λίγους μήνες αργότερα άρχισαν οι επιτυχίες, με πρώτη το τραγούδι «Αν μετανοιώσεις μη φοβηθείς κοντά μου να γυρίσεις» των Γιάννη Παπαϊωάννου - Κ. Μάνεση.
Η ιστορία είναι γεμάτη με τις εμπειρίες πολλών επιτυχημένων, οι οποίοι στο ξεκίνημά τους ήταν ντροπαλοί, με τρακ, με αποτυχίες. Κάθε φορά που βλέπω αγόρια και κορίτσια να κοκκινίζουν γεμάτα τρακ, θα 'θελα να τ' αγκαλιάσω και να τους πω με αγάπη ότι δεν πας στο 100ό σκαλοπάτι με μιας...
Αρχίζεις με το ένα και το πρώτο σχεδόν πάντα δεν είναι και το πιο επιττυχημένο... Μην απαγοητεύεστε, μην αποθαρρύνεστε, μη σταματάτε... Συνεχίστε. Αυτή την ιστορία του Στέλιου Καζαντζίδη, που θεωρείται ο μεγαλύτερος τραγουδιστής του δεύτερου μισού αιώνα 1950-2000, να τη φέρνετε στο νου κάθε φορά που το πρώτο σας «τραγούδι» δεν βγάζει επιτυχία. Έτσι για την ιστορία γράφω και τα λόγια του:

«Βρε τι 'ναι τούτο το κακό, τι φλόγα, τι καμνίνι,
λες και η Αθήνα άναψε και φούρνος έχει γίνει.

Καλέ κοπέλα, καλέ κοπέλα, για μπάνιο πάω κι αν θέλεις έλα!

Αν δεν γουστάρεις Φάληρο, τραβάμε για Γλυφάδα
δικά μου όλα τα έξοδα και γλέντι και βαρκάδα
Καλέ κοπέλα, καλέ κοπέλα αν θέλεις τσάρκα
παρ' το μαγιό σου κι έμπα στη βάρκα!

Θα πάρεις τη δροσίτσα σου κι ό,τι ποθεί η ψυχή σου
κι όταν χορτάσεις μια και δυο γυρνάς για το τσαρδί σου

Καλέ κοπέλα (δις) για μπάνιο πάω κι αν θέλεις έλα!

Την Πρωτομαγιά είχε μια θαυμάσια εκπομπή η ΝΕΤ για τον Αλέκο Παναγούλη και θυμήθηκα εκείνη την Πρωτομαγιά που σκοτώθηκε βράδυ μεσάνυχτα στην οδό Βουλιαγμένης. Θυμάμαι που πήγα με την Κάλλια, μια όμορφη γειτονοπούλα μου στην οδό Αντισθένους στο Νέο Κόσμο, εκεί γύρω στις 2 η ώρα καθώς μαθεύτηκε το τραγικό νέο στη γειτονιά... Αστυνομικοί ρύθμιζαν την κυκλοφορία και με κορδέλες μετρούσαν τα φρεναρίσματα και τις αποστάσεις. Ήταν παλληκάρι ο Παναγούλης και όπως είπε ο ίδιος ο βασανιστής του Θεοφιλογιαννάκης, ήταν ο μόνος αντιστασιακός τότε...
Τόσο πολύ τον φοβόντουσαν, που έχτισαν ειδικό κελί να τον φυλάνε μετά την απόδρασή του. Μάλιστα, για πολύ καιρό τον είχαν στην απομόνωση. Ήταν μια απόδειξη ότι ισχύει αυτό που έγραφε ο Καζαντζάκης, «ότι εάν δεν σώσεις εσύ τον κόσμο κανείς δεν θα τον σώσει»... Ένας άνθρωπος τα έβαλε μ' ένα καθεστώς και το νίκησε στη συνείδηση του κόσμου... Μαύρες εποχές, σκοτεινές μέρες, πνιγμένες στην υποψία, στη παρακολούθηση, στα σχέδια μυστικών υπηρεσιών που αποφασίζουν για την τύχη των λαών. Τι έγιναν τόσα αρχεία; Τι έγιναν τα πορίσματα, οι εκθέσεις, οι άνθρωποι που πρωταγωνίστησαν; Πού κρύφτηκαν αυτοί που ήταν ο τρόμος και ο φόβος; Πού είναι οι στρατοδίκες, οι μάγκες της εξουσίας, οι «κουτσαβάκηδες» της ΕΣΑ, οι υποστηρικτές; «Ως εκλείπει καπνός.... ως τήκεται κηρός από προσώπου πυρός εκλιπετωσαν...». Έχει πολλά διδάγματα η ιστορία και τυχεροί όσοι διαβάζουν τα πορίσματά της... Η ιστορία του Παναγούλη είναι ακόμα στα συρτάρια και δεν φτάνει που την έκαναν δρόμο... Πρέπει να τη μάθουν κι άλλοι ακόμα...

Ο παρακάτω πίνακας ενδιαφέρει τους managers που στρατολογούν ασφαλιστές:

Απασχόληση και ανεργία ανά μορφωτικό επίπεδο

ΧΩΡΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ		ΑΝΩΤΕΡΗ		ΜΕΣΗ		ΧΑΜΗΛΗ	
	ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	ΑΝΕΡΓΙΑ	ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	ΑΝΕΡΓΙΑ	ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	ΑΝΕΡΓΙΑ	ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	ΑΝΕΡΓΙΑ
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ΑΥΣΤΡΙΑ	67,9	4,7	85,8	2,3	73,7	4,2	47,8	8,2
ΒΕΛΓΙΟ	60,9	6,6	85,4	2,7	66,0	6,8	43,4	10,4
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	65,3	8,0	83,0	4,3	69,9	7,9	55,3	12,7
ΔΑΝΙΑ	76,4	4,5	88,2	2,6	80,1	4,4	62,1	6,3
ΙΣΠΑΝΙΑ	54,7	14,1	74,4	11,2	53,2	14,4	50,4	15,4
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	68,1	11,2	84,0	5,2	72,4	11,1	50,0	19,0
ΓΑΛΛΙΑ	61,7	10,3	78,7	5,6	69,0	9,1	46,1	15,4
ΕΛΛΑΔΑ	**55,9**	**11,3**	**80,2**	**7,9**	**56,2**	**15,0**	**48,5**	**9,4**
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	64,5	4,3	-	-	-	-	-	-
ΙΤΑΛΙΑ	53,4	11,0	81,0	6,2	63,5	10,7	44,1	12,2
ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	62,7	2,4	80,3	1,2	64,3	1,9	53,7	3,7
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	72,9	2,7	86,3	1,7	79,3	2,0	60,0	4,4
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	68,1	4,1	89,9	2,6	63,4	4,8	69,0	4,3
ΣΟΥΗΔΙΑ	71,1	5,5	82,7	3,0	77,5	5,7	55,7	8,4
ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	71,2	5,6	87,5	2,5	77,3	5,8	51,8	10,8
Ε.Ε. «15»	63,1	8,4	82,4	4,9	69,8	7,9	50,1	12,1

ΜΑΪΟΣ 2002 - Πηγή: Eurostat - Έρευνα για το εργατικό δυναμικό

ΤΕΣΣΕΡΙΣ επιτυχημένοι προπονητές (ο *Σάντος* που έβγαλε την ΑΕΚ πρώτη με 3,5 παίκτες, ο *Λεμονής* που πήρε δεύτερο πρωτάθλημα με τον Ολυμπιακό, ο *Μαρκαριάν* που «μάζεψε» τον σχεδόν διαλυμένο Παναθηναϊκό και τον έφτασε στους «8» του Τσάμπιονς Λιγκ και ο *Μπάγεβιτς*, που κράτησε αξιοπρεπώς μια ομάδα, τον ΠΑΟΚ, που οι παίκτες του έχουν να δουν ευρώ από τον καιρό του Νώε) φεύγουν από τις ομάδες τους, προφανώς γιατί οι... επιτυχημένοι πρόεδροί τους τους έκριναν αποτυχημένους! Ειδ' άλλως, θα τους κρατούσαν.
Αυτά έγραφε ο Χρ. Μιχαηλίδης στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» και αναγκαστικά θυμήθηκα τους μεγάλους προπονητές - managers ασφαλιστών, που έβγαλαν δεκάδες υποκαταστήματα αλλά οι πρόεδροι των εταιριών τους τους «απέλυσαν» με τον τρόπο τους...
Ήταν άξιοι να βγάζουν υπ/τα ολόκληρα και να τους τα παίρνουν «διοικητικοί» υπάλληλοι ή οι Δ/τές των εταιριών να τα βάζουν στο «κόκκινο». Με λίγη προσοχή θα βρείτε αρκετούς μεγάλους προπονητές να τους έχουν κάνει «αποτυχημένους» για λίγες υπερπρομήθειες... Δυστυχώς, οι πρόεδροι έχασαν άλλα κύπελλα. Δε βαριέσαι!

Απόρρητα στοιχεία αποκάλυψε ο Πολωνός απεσταλμένος στη συνεδρίαση των Μονίμων Αντιπροσώπων του ΝΑΤΟ, για λειτουργία παράνομων Κέντρων Στρατιωτικής Εκπαίδευσης, στις περιοχές ΠΕΣΚΟΠΕ - ΤΡΟΠΟΓΙΑ - ΚΑΜΑ της ΑΛΒΑΝΙΑΣ. Την ύπαρξη των στρατοπέδων ως και την παράνομη διακίνηση όπλων από εμπόριο ναρκωτικών επιβεβαίωσε «επίσημα» και ο πρόεδρος της Στρατιωτικής Επιτροπής του ΝΑΤΟ, ναύαρχος ΒΕΝΤΟΥΡΟΝΙ, εκφράζοντας τις ανησυχίες του. Μόνο η ελληνική κυβέρνηση δείχνει να αγνοεί το γεγονός, δεν ξέρει, δεν βλέπει, δεν ακούει τίποτα και φυσικά εφησυχάζει για ό,τι διαδραματίζεται στα σύνορά μας και τι κίνδύνους εγκυμονεί για τη χώρα μας.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ με το νοσοκομείο «Johns Hopkins» των ΗΠΑ για την παροχή δεύτερης ιατρικής γνώμης ανακοίνωσε η Ευρωκλινική, στην προσπάθεια περαιτέρω βελτίωσης των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η συνεργασία με το συγκεκριμένο νοσοκομείο επιλέχθηκε, σύμφωνα με τη διοίκηση της Ευρωκλινικής, επειδή πολλοί ασθενείς ζητούν μια δεύτερη γνώμη, ιδίως όταν η αρχική διάγνωση είναι δυσμενής ή η θεραπεία περίπλοκη, αλλά και γιατί το «Johns Hopkins» κατέχει επί 11 συνεχή χρόνια την πρώτη θέση στη λίστα των καλύτερων νοσοκομείων των ΗΠΑ. Το αμερικανικό νοσοκομείο έχει αναπτύξει το Δίκτυο Global Access, προκειμένου να κοινοποιηθούν οι ιατρικές εφαρμογές και οι υπηρεσίες που προσφέρει. Η διαχείριση των αιτήσεων για δεύτερη ιατρική γνώμη γίνεται μέσω Διαδικτύου και οι 1.800 γιατροί πλήρους απασχόλησης της Ιατρικής Σχολής Johns Hopkins παρέχουν τη δεύτερη γνώμη τους εντός 3-5 ημερών.

Ο Ιούνιος μήνας γέμισε τις τηλεοράσεις μας με αγώνες Μουντιάλ, όπου κυρίαρχο σημείο ήταν η διάκριση, η νίκη, το τρόπαιο, το κύπελλο, το βραβείο... Λαοί, χώρες, έθνη, κράτη, κυβερνήσεις σταμάτησαν τα πάντα μπροστά στη στρογγυλή θεά μπάλλα και είδαν με τα μάτια τους τη σημασία της κερκίδας, του «μπράβο», της άμιλλας, της βράβευσης. Όσοι ξέρουν να χρησιμοποιήσουν το βραβείο στα καθημερινά, αλλά και στα σπουδαία φέρνουν αποτελέσματα.
Η Ελλάδα είναι χώρα με πολλά βραβεία σε πολλούς τομείς γι' αυτό και έχει να δείξει πολιτιστικό έργο ανά τους αιώνες. Στο Μουντιάλ ήταν παρούσα και η μουσική του Βαγγέλη Παπαθανασίου που πήρε Όσκαρ στο σινεμά, με τη μουσική του για το έργο «Δρόμοι φωτιάς» το 1981. Έλληνες με Όσκαρ στο σινεμά λίγοι είναι και αναφέρουμε την Κατίνα Παξινού, τον Κώστα Γαβρά, τον Βαγγέλη Παπαθανασίου, τον Τζορτζ Τσακίρη, τον Μάνο Χατζιδάκι, το Βασ. Φωτόπουλο, τη Μελίνα Μερκούρη και τον Μ. Κακογιάννη.

1961: Ο Μάνος Χατζιδάκις δέχεται συγχαρητήρια από την Κατίνα Παξινού για το Όσκαρ τραγουδιού που απέσπασε για τα «Παιδιά του Πειραιά».

Χάρηκα πολύ όταν είδα τον γιο του φίλου Δημήτρη Αντωνίου της ΝΝ, τον Κίμωνα, δίπλα του γεμάτο όνειρα, γεμάτο μέλλον, στο πρόσφατο συνέδριό τους. Από τον Μάιο του '87 στο βαθμό του Agency Manager, ο Δημήτρης αγωνίζεται για τον θεσμό και τους ανθρώπους του. Είναι από αυτούς που δούλεψαν για να γίνει υψηλού επιπέδου το δίκτυο πωλήσεων της ΝΝ. Οι επιτυχίες του αμέτρητες και η απόδοσή του σταθερά ανερχόμενη προς την κορυφή. Μέσα στους πέντε πρώτους των Αθηνών πέρυσι, έφτασε τους ασφαλιστές του γεμίζοντάς τους επιτυχίες, δόξα και χρήμα.
«Πώς πάμε» τον ρώτησα και μου 'πε «Ανεβαίνουμε, τραβάμε για ψηλότερα, στην τριετία που έρχεται έχουμε πρωταγωνιστικούς στόχους»! Είναι 7ος και σε χαρτοφυλάκιο, που σημαίνει ότι διατηρεί παραγωγή άνω των 2 δισ. σε ζωή. Τι να πω, μπράβο και στα δικά σου Κίμωνα! Ακολούθα τον πατέρα σου, γιατί λίγοι υπάρχουν στην αγορά τέτοιοι που ξέρουν να είναι καλοί οικογενειάρχες και καλοί επαγγελματίες. Προπονήσου Κίμωνα να συνεχίσεις το ωραίο έργο του, γιατί θέλει «πόδια και μυαλό» όπως το ποδόσφαιρο αυτή η δουλειά... Και ο πατέρας σου έφηβος με άσπρα μαλλιά ανέβαινε τα σκαλοπάτια στις βραβεύσεις σαν «παιδαρούδι»... Τρέξε δίπλα του γιατί όσο θα σε βλέπει ν' ανεβαίνεις, άλλο τόσο θα τρέχει για ν' ανεβαίνουμε όλοι ψηλότερα...

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΡΑΜΑΣ

Κύριον
Ευάγγελο Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»
ΑΘΗΝΑ

Φίλε κ. Σπύρου,

Χρόνια τώρα διαβάζω τις απόψεις που διατυπώνεις σε άρθρα, στο έγκριτο ασφαλιστικό περιοδικό σου, και από αμέλεια ή από υπερβολικό φόρτο εργασίας, αν θέλεις, παρέλειψα μέχρι σήμερα, να σου απευθύνω έστω και ένα απλό «μπράβο», για την πένα σου και το περιεχόμενο της καρδιάς σου!...

Τη φορά όμως αυτή, το «κύριο άρθρο», «Γλυκιά μου Πατρίδα» και το «Γλώσσα άνευ ορίων», με ανάγκασαν να μην αναβάλλω, γιατί όπως και ο Σοφός Λαός μας υπογραμμίζει: «Αναβολή ίσον ματαίωση»...

Λοιπόν, φίλε κ. Σπύρου,

Συνέχισε, με τον ίδιο παλμό και συνέπεια, το δύσκολο δημοσιογραφικό σου καθήκον, το λειτούργημά σου, και να είσαι βέβαιος ότι το περιεχόμενο των άρθρων σου με τη γλαφυρή σου γραφίδα, εμπνέει, παρωθεί και προβληματίζει δημιουργικά... Σου αξίζει ένα μεγάλο «εύγε», που γεννά μια προτροπή: Βαγγέλη συνέχισε...

Με εκτίμηση

Π. ΠΑΥΛΙΔΗΣ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΣΑΚΑΤΕΜΕΝΑ από τις νάρκες, αποδεκατισμένα από τις επιδημίες, χαμένα μέσα στα στρατόπεδα προσφύγων, τρομοκρατημένα από τις σφαίρες ελεύθερων σκοπευτών, τα παιδιά είναι τα περισσότερα θύματα των σημερινών εθνικών ή άλλων πολέμων, όπως αναφέρεται σε εκθέσεις της UNICEF. Σε μια από αυτές επισημαίνεται ότι μέσα στην τελευταία δεκαετία έχουν χάσει τη ζωή τους δύο εκατομμύρια παιδιά που βρέθηκαν μέσα στη δίνη των πολέμων. Επιπλέον τέσσερα με πέντα εκατομμύρια έμειναν ανάπηρα, δώδεκα εκατομμύρια έχουν μείνει άστεγα και πάνω από ένα εκατομμύριο είναι τα ορφανά ή τα παιδιά που αποχωρίστηκαν βίαια από τους γονείς τους και δεν μπορούν να τους ξαναβρούν. Τα ψυχικά τραύματα είναι βέβαια στην ημερησία διάταξη, καθώς πάνω από δέκα εκατομμύρια παιδιά αντιμετωπίζουν ψυχολογικά προβλήματα, βάσει των στοιχείων που έχουν συγκεντρώσει οι υπηρεσίες των Ηνωμένων Εθνών και οι μεγάλες ανθρωπιστικές οργανώσεις. Είπαν πως και ένα παιδί να υποφέρει απάνθρωπα, δεν μπορούμε να μιλάμε για ανθρώπινα δικαιώματα και πολιτισμό. Όταν, όμως, στρατιές ολόκληρες παιδιών υφίστανται τα πάνδεινα από την αδιαφορία, το πάθος ή την εκμετάλλευση των μεγάλων, τότε θα έπρεπε τουλάχιστον να αισχυνώμεθα και μάλιστα, όταν αυτά συμβαίνουν στην αυγή του 21ου αιώνα.

Κύριε Νεκτάριε, αυτό το κομμάτι που το διαβάσαμε στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ αξίζει τον κόπο να το διαβάσετε, επειδή πολύ μας προβληματίζετε με τη θητεία σας στο ΙΚΑ. Άλλα πιστεύαμε όταν ξεκινήσατε και άλλα βλέπουμε. Άλλος Νεκτάριος γίνατε. Μπήκατε στο σύστημα και το κατεστημένο και φοβούμαστε ότι θα φύγετε και σεις χωρίς να γίνει και τίποτα σπουδαίο στο ΙΚΑ... Ελπίζουμε όμως.

«Η **ΤΖΟΥΛΙΑ ΜΑΡΙΝΙ,** 73, συνταξιούχος στην Αργεντινή, ζει στο Μπουένος Άιρες. Τα λόγια της (από την ιστοσελίδα του BBC) θα μπορούσαν να ήταν λόγια μιας συνταξιούχου ακόμα και σε χώρες της "ισχυρής Ευρώπης" όχι μόνο της Αργεντινής, που είναι υπό οικονομική κατάρρευση. "Συνταξιοδοτήθηκα στα 65 μου. Δούλευα στο Ινστιτούτο Γκέτε, στο Μπουένος Άιρες, ως υπεύθυνη του μουσικού τμήματος και αργότερα των δημοσίων σχέσεων. Εξοργίζομαι όποτε σκέφτομαι ότι, ενώ έχω κάνει όλες τις εισφορές που με υποχρέωναν να κάνω, η χώρα μου δεν μου έχει επιστρέψει τίποτα. Νιώθω σαν να με έχουν βιάσει. Σαν να 'χω βάλει τα χέρια τους στις τσέπες μου και να τις έχουν αδειάσει, χωρίς καν να με ρωτήσουν.

Δούλεψα όλη μου τη ζωή, πιστεύοντας ότι τα τελευταία μου χρόνια θα ήταν ήρεμα και αξιοπρεπή. Αυτοί που με κυβερνούν, χρόνια τώρα, μου έχουν στερήσει αυτή τη στοιχειώδη... απόλαυση...

... ΑΛΛΑ, δεν πρόκειται μόνο για τη σύνταξή μου. Γιατί χρήματα από τους μισθούς μου συνεισέφεραν και για να 'χω καλή περίθαλψη, καλούς δρόμους, καλή παιδεία, και βλέπω ότι τίποτα απ' αυτά δεν έγιναν. Αν το 'ξερα από τότε, θα φώναζα ότι αυτό που ονομάζουν "κοινωνική πολιτική" είναι απάτη και θα προέτρεπα τον κόσμο να μη συνεισφέρει στα κρατικά ταμεία, να φροντίσει ιδιωτικώς τον εαυτό του. Τι άλλο νας σας πω; Ότι πηγαίνω στην τράπεζα και ντρέπομαι; Δεν σας φτάνει αυτό;"

Υ.Γ.: Μήπως ακούσατε, μέσω της κ. Μαρίνι, και τη φωνή κάποιας Ελληνίδας, κάποιου Έλληνα συνταξιούχου;»

Ένας νεαρός Αθηναίος, από αριστοκρατική οικογένεια, αλλά άσωτος και μωρός, περιφρονούσε τον συνομιλητή του Κλεάνθη για την άσημη καταγωγή του. Ο Κλεάνθης, όμως, που έγινε κατόπιν ονομαστός φιλόσοφος, είπε τότε στον ανάξιο εκείνο:
– Με μένα θ' αρχίσει η δόξα της γενιάς μου. Με σένα θα τελειώσει.
Όταν κάπου εκεί στο τέλος του '60 αρχές του '70 ο Δ. Κοντομηνάς έστειλε προσκλήσεις εγκαινίων στους τότε «ονομαστούς» και «μεγάλους» της εποχής, αυτοί τον αγνοούσαν και δεν έδιναν σημασία... «Σιγά έλεγαν, που θα πάμε σε κάποιον άσημο και νεοφερμένο»... Δυστυχώς οι

τότε γνωστοί τελείωσαν τη δόξα της γενιάς τους και ο Κοντομηνάς άρχισε τη δόξα της δικής του γενιάς... Είδες πώς έρχονται τα πράγματα;... Πρόσφατα μου διηγήθηκε ένας, προχωρημένης ηλικίας, συνάδελφος ότι μια απ' τις πρώτες εταιρίες για τυπικούς λόγους δεν τον αποζημίωσε για κάποιο μικροποσό της ομαδικής του ασφάλισης... επειδή... επειδή. Τον αγνόησε επειδή είχε άλλα πολλά «σοβαρά» και «σπουδαία» να ασχοληθεί... και επειδή... ποιος θυμάται τώρα... Έτσι τελειώνουν οι μεγάλες εταιρίες. Όταν κάποιοι δεν τιμούν το όνομα της γενιάς τους, τότε η γενιά χάνεται... Ο «από κάτω» αυτής της εταιρίας δεν είχε χρόνο...
Ο «από πάνω» γενικός δ/ντής – προς τιμήν του – βρήκε χρόνο να ζητήσει συγγνώμη και να επιληφθεί του θέματος... Ο Κοντομηνάς σε ανάλογη περίπτωση πήρε ο ίδιος να εξυπηρετήσει και να ζητήσει παράκαμψη απ' τις τυπικότητες... Τα γράφουμε έτσι για την... ιστορία! Και για σύγκριση. «Ο άντρας κάνει τη γενιά κι όχι η γενιά τον άνδρα» λένε οι Κρητικοί...
Έτσι έλεγε και ο παλιός φίλος Μηνάς Ανδρεαδάκης απ' το Ηράκλειο στα πρώτα συνέδρια του '77-78 και εμείς ακούγαμε, συμφωνούσαμε κι ακολουθάγαμε για χρόνια, για μια γενιά δοξασμένη, τη γενιά της «INTERAMERICAN».

Οι ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρίες ανακοίνωσαν ότι προχώρησαν στη δημιουργία του αμοιβαίου ασφαλιστικού κεφαλαίου, το οποίο αναμένεται να απαλλάξει τις κυβερνήσεις από την ανάγκη να καλύπτουν ασφαλιστικά τους αερομεταφορείς για περιπτώσεις πολέμου και τρομοκρατικών ενεργειών. Η ανάγκη της συνδρομής του κράτους στην ασφάλιση των αερομεταφορέων προέκυψε ύστερα από τις τρομοκρατικές επιθέσεις της 11ης Σεπτεμβρίου και την τεράστια αύξηση των ασφαλίστρων από τις εταιρίες. Τον προηγούμενο χρόνο οι ζημιές των μεγάλων αερομεταφορέων ανήλθαν σε επίπεδο – ρεκόρ, λόγω της τεράστιας κρίσης που έπληξε τον κλάδο την επαύριον των τρομοκρατικών χτυπημάτων. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή γνωστοποίησε ότι θα επιτρέψει στις ευρωπαϊκές κυβερνήσεις να συνεχίσουν την έκτακτη χρηματοδότηση των αεροπορικών εταιριών ως τα τέλη του Ιουνίου, αντί του Μαΐου που ήταν και η προηγούμενη προθεσμία, προκειμένου να 'δώσει στους αερομεταφορείς περισσότερο χρόνο για να οριστικοποιήσουν το αφαλιστικό τους σχέδιο. Η Ένωση Ευρωπαϊκών Αεροπορικών Εταιριών τόνισε ότι το Αμοιβαίο Κεφάλαιο έχει δημιουργηθεί και θα παρέχει ασφαλιστική κάλυψη ύψους 1 δισ. δολαρίων στις αεροπορικές εταιρίες, στα αεροδρόμια, στους κατασκευαστές αεροπλάνων και σε άλλους φορείς οι οποίοι σχετίζονται με τον κλάδο. Ωστόσο, το κεφάλαιο θα χρειασθεί κρατική χορήγηση για τη συγκέντρωση των χρημάτων και αυτό απαιτεί την έγκριση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Αξιωματούχοι της Ευρωπαϊκής Ένωσης δήλωσαν ότι αυτό ενδέχεται να αποδειχθεί προβληματικό για όσα κράτη-μέλη έχουν τεθεί κατά της κρατικής βοήθειας σε αεροπορικές εταιρίες. Η ένωση των ευρωπαϊκών αεροπορικών εταιριών υπολογίζει ότι το όλο σχέδιο απαιτεί αντασφάλιση για διάρκεια τριών ετών από τις κυβερνήσεις.

Ανάμεσα στα αναγνωρισμένα κέντρα για την εκπαίδευση νέων ασφαλιστών, που όλα-όλα είναι 19, υπάρχουν και οι Σχολές Morax του Φιλίππου Μωράκη, οι οποίες για μια 20ετία προσφέρουν σημαντικό έργο εκπαίδευσης. Πολλοί ασφαλιστές διαφόρων εταιριών παράγουν βάσει οδηγιών του σημαντικά χαρτοφυλάκια. Μπράβο Φίλιππε, τυχεροί όσοι σε επιλέγουν.

Πολλά θα πληρώσουν οι ασφαλιστικές στο μέλλον! Λάβετε μέτρα.
Γεμάτο φυτοφάρμακα είναι το πιάτο του Έλληνα καταναλωτή... Σύμφωνα με έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τα αποτελέσματα έρευνας για τη χρήση φυτοφαρμάκων στα 15 κράτη - μέλη, η Ελλάδα έχει το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό στην Ε.Ε. νωπών τροφίμων στα οποία τα φυτοφάρμακα υπερβαίνουν το επιτρεπόμενο όριο και συνεπώς είναι επικίνδυνα. Πρώτο έρχεται το – πάντα αμαρτωλό – Βέλγιο και την τρίτη θέση καταλαμβάνει η Γερμανία. Η έρευνα έγινε το 2000 από τις υπηρεσίες του αρμόδιου για την υγεία και την προστασία του καταναλωτή, επιτρόπου Ντέιβιντ Μπερν.

Στην Ελλάδα ελέγχθηκαν 173 δείγματα νωπών τροφίμων (φρούτα και λαχανικά), εκ των οποίων τα 126 (73%) δεν είχαν φυτοφάρμακα. Στα 34 δείγματα (20%), όμως, βρέθηκαν φυτοφάρμακα σε ποσοστό που προσεγγίζει ή είναι λίγο κάτω από το επιτρεπόμενο όριο. Και στα 13 (7%) τα φυτοφάρμακα υπερβαίνουν σε μεγάλο βαθμό το ανώτατο όριο επικινδυνότητας.
Στο κεφάλαιο της κοινοτικής έκθεσης για την Ελλάδα γίνεται επίσης αναφορά σε παρόμοια έρευνα που πραγματοποιήθηκε στη χώρα μας από πέντε ελληνικά εργαστήρια, τα αποτελέσματα της οποίας δεν διαφέρουν πολύ από τα κοινοτικά.
Στα ελληνικά εργαστήρια ελέγχθηκαν 1.633 δείγματα νωπών και κατεψυγμένων τροφίμων. Στα 939 (63,8%) από αυτά δεν βρέθηκαν φυτοφάρμακα, στα 444 (30%) βρέθηκαν σε ποσοστό κοντά στο ανώτατο επιτρεπόμενο όριο επικινδυνότητας.

Ποσοστό νωπών τροφίμων στα οποία τα φυτοφάρμακα υπερβαίνουν το επιτρεπόμενο όριο

Βέλγιο	8,6%
ΕΛΛΑΔΑ	**7,0%**
Γερμανία	5,5%
Λουξεμβούργο	3,3%
Πορτογαλία	2,6%
Γαλλία	2,1%
Δανία 0,9%	
Ισπανία	0,6%
Βρετανία	0,3%
Αυστρία	0,0%
Φινλανδία	0,0%
Ιρλανδία	0,0%
Ιταλία	0,0%
Ολλανδία	0,0%
Σουηδία	0,0%
Ευρώπη «15»	2,5%

ΠΟΛΥ αποκαλυπτική συχνά η γλώσσα των αριθμών. Μια έρευνα που έγινε τελευταία στη Βρετανία προκάλεσε αληθινό συγκλονισμό. Μολονότι δεν έκανε τίποτε άλλο από το να φέρει στην επιφάνεια μια πραγματικότητα, η πραγματικότητα αυτή ξάφνιασε. Φάνηκε απροσδόκητη, αν και είναι τόσο ψηλαφητή, με γενικότερη ισχύ στο σύγχρονο κόσμο: *«Πάνω από το ένα τέταρτο του έγγαμου πληθυσμού της Βρετανίας δηλώνει πως, αν μπορούσε να επιλέξει, δεν θα έκανε ξανά το ίδιο... λάθος. Δημοσκόπηση του ινστιτούτου Μόρι για λογαριασμό του περιοδικού «Ρίντερς Ντάιτζεστ» έδειξε ότι το 27% των παντρεμένων ζευγαριών θα προτιμούσε την εργένικη ζωή. Για τα ζευγάρια που είναι παντρεμένα πάνω από έξι χρόνια, το ποσοστό αυξάνεται σε 30%. Κατόπιν αυτού δεν θα πρέπει να προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι το 40% των γάμων στη Βρετανία καταλήγει σε διαζύγιο»*. («Καθημερινή» 19-12-01).

Το άγχος που προκαλεί ο δανεισμός για την κάλυψη καταναλωτικών αναγκών που θα πληρωθούν από μελλοντικά (και γι' αυτό αβέβαια) εισοδήματα ευθύνεται για σοβαρότατα προβλήματα υγείας που παρουσιάζονται με αυξημένη συχνότητα σε υπερχρεωμένα άτομα.
Αυτό είναι το γενικό συμπέρασμα επιστημονικής έρευνας που έκανε πρόσφατα μεγάλο πανεπιστήμιο των ΗΠΑ, που δημοσιεύθηκε ήδη σε έγκυρα ιατρικά περιοδικά και προκάλεσε, όπως ήταν φυσικό, μεγάλη αίσθηση στην αμερικανική κοινωνία, η οποία είναι εξαιρετικά «προχωρημένη» στην υπερκατανάλωση μετά από υπερχρέωση.
Όπως είναι φυσικό, η μεγάλη των ελληνικών ΜΜΕ διαπλοκή δεν άφησε την πολύ ενδιαφέρουσα αυτή έρευνα να δει το φως της δημοσιότητας, προφανώς για να μην ενοχληθούν οι τράπεζες που δαπανούν κάθε χρόνο 50 εκατομμύρια ευρώ (17 δισ. δρχ.), που διαφημίζουν τα «ευγενή» προϊόντα τους: πιστωτικές κάρτες, προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια με τοκογλυφικά – κατά τον Άρειο Πάγο – επιτόκια, μαζί με τα στεγαστικά που αποτελούν τους «κράχτες». Δεν είναι τυχαίο που, περνώντας πρόσφατα από μεγάλο κατάστημα της Εθνικής στη Λεωφόρο Κηφισίας, ο Διοικητής της Θεόδωρος Καρατζάς μπήκε αιφνιδιαστικά μέσα και ζήτησε από τον διευθυντή να τον ενημερώσει για την πορεία των νέων στεγαστικών δανείων. Μετά την παρουσίαση των στατιστικών στοιχείων, τους υπογράμμισε τη μεγάλη σημασία που έχει η γρήγορη ανάπτυξη ειδικά των στεγαστικών δανείων γιατί, δίνοντας ένα πολυετές δάνειο, ο πελάτης θα μπαινοβγαίνει για χρόνια στην τράπεζα αυτή (και όχι σε κάποια άλλη ανταγωνίστρια) και έτσι θα είναι εύκολο να του δώσουν και άλλα προϊόντα στο μέλλον. «Μπορεί να έχει δίκαιο, αλλά είναι προϋπόθεση ότι ο πελάτης θα επιβιώσει από το άγχος που ενδέχεται να του προκαλέσει η πίεση των τραπεζικών που πιέζουν οι διοικήσεις για περισσότερα δάνεια προς τους πάντες – και όποιος αντέξει», λέμε εμείς που βλέπουμε την ήδη πολύ επιβαρημένη κατάσταση στην ελληνική αγορά που, εντούτοις, εκτιμάται ότι έχει μεγάλα περιθώρια χρέωσης ακόμα, συγκρίνοντας το 120% περίπου της σχέσης καταναλωτικής πίστης και ΑΕΠ σε χώρες όπως οι Βρετανία, Γερμανία, Ολλανδία, κ.ά. με το 40% της Ελλάδος στην οποία οι καταναλωτές ήδη πολτοποιούνται επειδή οι τράπεζες δίνουν τα δάνεια με μοναδική ευκολία, επιπολαιότητα και με τρόπο εξαιρετικά επικίνδυνο για τους ανυποψίαστους πολίτες.

Ένας υδροκέφαλος Πικάσο στη Νέα Υόρκη, από τον Ιταλό καλλιτέχνη Μαουρίτσιο Κατελάν

ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΤΡΟΜΟΥ

«Τα υψηλά επίπεδα χρέους από πιστωτικές κάρτες και το άχος εξαιτίας των χρεών αυτών ενδέχεται να βλάπτουν σοβαρά την υγεία του καταναλωτή», διαπιστώνει μια νέα μελέτη. Ερευνητές του Πανεπιστημίου της Πολιτείας Οχάιο στις ΗΠΑ διαπίστωσαν ότι, άτομα που έχουν υψηλού βαθμού άγχος για τα χρέη τους, παρουσιάζουν αυξημένα προβλήματα υγείας και η κατάστασή του υπολείπεται από την υγεία άλλων καταναλωτών με χαμηλότερα επίπεδα χρέους. Εξάλλου, άτομα που είναι υποχρεωμένα να διαθέτουν υψηλότερο ποσοστό του εισοδήματός τους για την εξυπηρέτηση χρέους από πιστωτικές κάρτες παρουσιάζουν σοβαρότερες βλάβες της υγείας τους.

Διάβαζα στο πρόγραμμα Συνεδρίου της ΕΘΝΙΚΗΣ να γράφουν ώρα έναρξης 19.00 κ.λπ. και εν συνεχεία ομιλία του τάδε, ομιλία του τάδε, ομιλία του τάδε... Θα ήταν ίσως σωστό να γράφουν και γιατί θα μιλήσει ο κ. τάδε... Γράφουμε ίσως, γιατί η ποιότητα πρέπει να φαίνεται και στις λεπτομέρειες. Όπως δεν είναι λεπτομέρεια να πούμε ότι οι επιλογές χώρων παίζουν ρόλο σημαντικό σ' αυτό που λέμε «κύρος» και φήμη, πρώτα περιουσιακά στοιχεία των ασφαλιστικών εταιριών. Πάλι λέμε ίσως πρέπει ο κ. Πανταλάκης με τον κ. Φιλίππου να επανεξετάσουν το πού κάνει η εταιρία τους συνέδριο. Οι πρώτοι αξίζουν την πρώτη θέση σε ό,τι καλύτερο έχει η πόλη των Αθηνών. Είναι θέμα Δημοσίων Σχέσεων ή κάτι περισσότερο;
Γνώμη μας είναι ότι τα δύο τελευταία συνέδρια έγιναν σε λάθος χώρο και λάθος ώρα... Γνώμη μας είναι ακόμα, ότι ο χώρος δεν φτάνει μόνο επειδή τα «ράσα δεν κάνουν τον παπά»... Φανταστείτε όμως και έναν παπά χωρίς ράσα... Αν και κινδυνεύουμε να παρεξηγηθούμε, τα γράφουμε επειδή η ΕΘΝΙΚΗ είναι η Πρώτη μας εταιρία και μάλιστα ελληνική. Αυτή έχουμε, αυτή θα στηρίξουμε για το καλό του τόπου και του θεσμού... Και στο συνέδριο της ALLIANZ έγραφε τα ίδια, ομιλία, ξένος ομιλητής κ.λπ... αλλά εκείνοι έχουν... τον Γερμανό τους να τους μάθει πειθαρχία και θα προσέχουν από δω και πέρα...

Το Λόγο έχει
Ο Ασφαλιστής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

18.30	**Προσέλευση**
19.00	**Έναρξη Συνεδρίου** **Ομιλία κ. Χρήστου Θεοδώρου** Υφυπουργού Ανάπτυξης **Ομιλία κ. Θεόδωρου Πανταλάκη** Προέδρου Διοικητικού Συμβουλίου **Ομιλία κ. Αρτέμη Κοντοπίδη** Ασφαλιστικού Πράκτορα **Ομιλία κ. Παναγιώτη Παναγιωτόπουλου** Ασφαλιστικού Συμβούλου **Ομιλία κ. Ευάγγελου Τριανταφύλλου** Διευθυντή Πωλήσεων **Ομιλία κ. Κωνσταντίνου Φιλίππου** Γενικού Διευθυντή
20.30	**Βραβεύσεις**
21.30	**Λήξη Συνεδρίου**

Όλες οι εταιρίες λένε ότι «είναι οι άνθρωποί τους» και ότι χωρίς τους ανθρώπους τους όλα τα άλλα δεν «μετράνε». Δίκιο έχουν, διότι τι να τα κάνεις τα ακίνητα, τα χαρτιά των μετοχών, τα προγράμματα, τα διαφημιστικά και τα οργανογράμματα όταν δεν έχεις ανθρώπους να έρθουν σε επαφή με το κοινό, με τους πελάτες, για να υλοποιήσουν τις στρατηγικές και τα όνειρα των

Ο κ. Γ. Φουφόπουλος μαζί με τους επιτυχημένους του

επικεφαλής; Αυτά σκεπτόμουνα στο συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ όταν έβλεπα ν' ανεβαίνουν για τα βραβεία τους οι κορυφαίοι ασφαλιστές της. Νέα παραγωγή κλάδου ατομικών ζωής: Παϊκόπουλος, Φουφόπουλος, Γλεντής, Πράπας, Μαυρομμάτης, Κασκάνης, Γουρνή, Αντωνόπουλος, Πλατσής, Μηλιόρδος κ.λπ.... Δηλαδή νέα παραγωγή σημαίνει νέοι πελάτες, νέες αγορές, χρήμα ρευστό, χαρτοφυλάκιο μελλοντικό, νέο αίμα στον οργανισμό, ζωντάνια, ανανέωση.

Ρώτησα από περιέρεια τον νεότερο των 3 πρώτων, Γ. Φουφόπουλο, να μάθω πόσους ασφαλιστές είχε στο συνέδριο και μου είπε πάνω από 50. Στις πρώτες θέσεις αυτός ως επιθεωρητής, στις πρώτες θέσεις ο Δ/ντής Γραφείου του Γιάννης Μαυρομμάτης, στις πρώτες θέσεις των ομαδαρχών ο Σπ. Τοτόλος, στις πρώτες θέσεις 8 θέσεις των ασφαλιστικών συμβούλων τρεις: ο Δ. Μηλιόρδος, η Αναστ. Τοτόλου και η Χαρίκλεια Μερεντίτη - Κουκουβίνου. Αλλά και ανάμεσα στους 10 πρώτους νέους ασφ. συμβούλους η Βασιλική Μαρκάτου... Έχω βρθεί πολλές φορές μέσα στο χώρο δουλειάς τους και αυτό που χάρηκα ήταν η όρεξη για επιτυχίες, τα νιάτα, η δίψα για διάκριση, το κλίμα επιτυχίας και πρωταθλητισμού... Συγχαρητήρια στον Γ. Φουφόπουλο και στους αξιόλογους συναδέλφους του της ΕΘΝΙΚΗΣ, που ελπίζουμε να παρουσιάσουμε σε επόμενα τεύχη του «ΝΑΙ», επειδή έχουν να βοηθήσουν την ελληνική αγορά με το έργο και τις ιδέες τους, όπως ο Γ. Παϊκόπουλος, ο Γλεντής, ο Δ. Τζαβέλλας, ο Σωτηριάδης, ο Κελεσίδης, ο Αρμπουνιώτης, ο Γαβριηλίδης, ο Καραμούλης, ο Καραθάνος, η Γούναρη, ο Πράπας και τόσοι ακόμα φίλοι επιτυχημένοι της πρώτης ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας μας, στους οποίους τόσα πολλά χρωστάμε...

Οι άνθρωποι της Metrolife - Εμπορικής μάς κάλεσαν σε μια ιδιαίτερη βραδιά αφιερωμένη στον ιδρυτή και πρόεδρο της εταιρίας Γ. Καπουράνη, με την ευκαιρία παραιτήσεως και αποχωρήσεώς του από τα ασφαλιστικά δρώμενα. Ήθελα να σταθώ μπροστά του και σε στάση προσοχής να του πω «Γεια». Δυστυχώς, εκείνο το βράδυ μίλησαν πολλοί και δεν περίσσεψε χρόνος για ένα σιωπηλό «γεια» σαν «ευχαριστώ». Βλέποντας και ακούγοντας πολλά, θυμήθηκα που μου είπε κάποτε ότι «ηγέτης είναι αυτός που τον ακολουθεί έστω και ένας...». Έφυγα με αυτή τη σκέψη.

Ο ηγέτης Καπουράνης είχε πολλούς που τον ακολούθησαν και που ήθελαν να του απονείμουν έναν έπαινο για το έργο του. Ας γνωρίζουν όλοι ότι ο Γ. Καπουράνης δεν πίστεψε ποτέ στο χρήμα και στις θέσεις, αλλά στο καλό του λαού, των πολλών.

Φεύγοντας διαπίστωσε ακόμα μια φορά ότι «πολλών χρημάτων κρείττων ο παρά του πλήθους έπαινος», όπως είπε ο Ισοκράτης. Μακάρι να του μοιάσουμε όλοι εμείς που είμασταν εκεί και αυτοί που μίλησαν και αυτοί που δεν μίλησαν και αυτοί που έλειπαν και αυτοί που τον γνώρισαν από κοντά και αυτοί που δεν τον γνώρισαν από κοντά, άλλα άκουσαν γι' αυτόν. Προσθέτουμε ανάμεσα στο πλήθος και εμείς τον έπαινό μας.

Στις 17-6-2002 έγινε με μεγάλη επιτυχία η ετήσια πανηγυρική εκδήλωση της Alico AIG Life στο ATHENS GOLF CLUMB, λεπτομέρειες και στιγμιότυπα από την οποία θα έχουμε στο επόμενο τεύχος του «ΝΑΙ». Ο Σωτ. Ταγκόπουλος, γενικός δ/ντής δήλωσε ότι:

«Για μια ακόμη χρονιά, το 2001, η Alico AIG Life αναδεικνύεται "πρώτη και καλύτερη" στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πρώτη σε όλους τους τομείς που χαρακτηρίζουν το σημαντικό ασφαλιστικό έργο και πάντοτε με κορυφαία φερεγγυότητα και αξιοπιστία.

Η Alico AIG Life, διαρκώς πρωτοπόρος, χαράζει την πορεία της προσανατολισμένη σταθερά στην παροχή υπηρεσιών του υψηλότερου δυνατού επιπέδου.

Και προσφέρει στους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους της ανυπέρβλητη σιγουριά για το παρόν και τη δυνατότητα να προσβλέπουν στο μέλλον με ηρεμία, γνωρίζοντας ότι δίπλα τους βρίσκεται σε κάθε στιγμή ένας κορυφαίος ασφαλιστικός οργανισμός, παγκόσμιας εμβέλειας.

Όλοι εμείς οι άνθρωποι της Alico AIG Life μπορούμε και πρέπει να αισθανόμαστε υπερήφανοι γιατί η εταιρία μας ήταν και είναι το πρότυπο στο χώρο της.

Αποτελούμε μια δυναμική ομάδα που συνεχώς δημιουργεί, παράγοντας έργο ουσίας, με υπευθυνότητα, συνέπεια και πάνω απ' όλα με επαγγελματικό πάθος».

Θαυμάσαμε τις ελληνικές και διεθνείς διακρίσεις των ανθρώπων της που με την παρουσία τους τιμούν την ελληνική αγορά, μας άρεσε η φράση «ΕΜΕΙΣ ΣΤΗΝ ALICO», μας εντυπωσίασαν τα λόγια που έλεγε ο κάθε βραβευόμενος και που αποτελούσαν ένα πλήρες σεμινάριο για τις πωλήσεις. Μας ικανοποίησε επίσης η απλότητα των κ.κ. Βασιλείου και Ταγκόπουλου στις ομιλίες τους που άγγιζε την τελειότητα επικοινωνίας με συνεργάτες ποιότητας, που ξέρουν τι πάει να πει επαγγελματισμός.

Όλες οι εταιρίες θα ήθελαν να έχουν συνεργάτες ποιότητας, όπως ο Μαρκόγλου, ο Ιορδανίδης, ο Γκαϊτατζής, ο Πιατόπουλος, η Βασιλάκη, ο Χριστοδουλίδης, ο Τούσης, ο Παπαδομανωλάκης, η Θεοδωρίδου, η Τζελέπη, ο Τσέτσος, η Παπαδημητρίου, ο Μόρντο, ο Καστρινάκης, ο Τρύφωνας, ο Κούσης, ο Σμυρνιός, ο Γεωργιάδης και τόσοι ακόμα που στόλιζαν την παρέα των βραβευθέντων ως πρώτοι και καλύτεροι... Στο επόμενο περισσότερα...

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 εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.alpha-insurance.gr

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου:

Η **Allianz** έτοιμη για το άλμα προς την κορυφή

Συνέντευξη στον ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ

Η εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς αλλάζει. Όλοι το αντιλαμβάνονται τα τελευταία χρόνια, ανεξάρτητα εάν θέλουν να το παραδεχθούν ή όχι. Ανεξάρτητα εάν τους συμφέρει ή όχι, ανεξάρτητα εάν παίρνουν μέτρα προσαρμογής στις νέες συνθήκες ή όχι. Γενικότερα η ζωή αλλάζει, δίχως να κοιτάζει τη δική μας μελαγχολία, όπως εύστοχα λέει ο Διονύσης Σαββόπουλος. Και το ερώτημα που πάντα μπαίνει σε αυτή την περίπτωση είναι πόσο πραγματικά έχουμε αντιληφθεί τις αλλαγές, πόσο τις κατανοούμε στην πράξη και όχι μόνο στα λόγια.

Στο δικό μας μικρόκοσμο, αυτόν της ασφαλιστικής αγοράς, πολλές φορές συναντάς ανθρώπους που αισθάνεσαι ότι είναι εκτός της σύγχρονης πραγματικότητας. Συναντάς ανθρώπους που εκπροσωπούν γηρασμένες ιδέες και εταιρίες που μιλούν μια γλώσσα μίζερη, αντίστοιχη προφανώς και της θέσης που κατέχουν στο σημερινό γίγνεσθαι. Συναντάς, όμως, και άλλους που καταλαβαίνεις όχι μόνο ότι είναι μέσα στα γεγονότα, αλλά και κατά μία έννοια μπροστά από αυτά. Συναντάς και ανθρώπους που με τον λόγο τους σε οδηγούν σε νέους προβληματισμούς, σε νέους δρόμους, άγνωστους για τους πολλούς.

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, προφανώς είναι από τους ανθρώπους αυτούς. Από τα στελέχη εκείνα που γνωρίζουν καλά το παρελθόν και έχουν χαράξει σωστά το μέλλον, που συζητώντας μαζί τους ψυχανεμίζεσαι πού θα πάει η κατάσταση. Με σχεδόν 20 χρόνια παρουσίας μέσα στον όμιλο Allianz (από το 1985), δικαιούται λοιπόν να έχει λόγο για τα ασφαλιστικά πράγματα, για τη μέχρι τώρα πορεία της αγοράς, αλλά κυρίως για το μέλλον της.

Ας αφήσουμε, όμως, τη συζήτηση να ξεκινήσει και ας δώσουμε το λόγο στον κ. Σαρρηγεωργίου να μας εξηγήσει πώς εμφανίσθηκε στην Allianz στις αρχές της δεκαετίας του 1990.

Α. Σαρρηγεωργίου: Έχω μεγαλώσει στην Ελλάδα, αλλά στη συνέχεια – όπως και πολλοί άλλοι νέοι της εποχής – σπούδασα στην Αμερική πολιτικός μηχανικός και με μεταπτυχιακά. Ήταν μια επιλογή μάλλον συνηθισμένη για τη δεκαετία του '70, όπου όλοι ήθελαν ή έπρεπε να γίνουν μηχανικοί. Στη συνέχεια, όμως, έκανα Mba σε finance και από τότε γλίτωσε η μηχανική από μένα και με υπομένει ο χώρος του business.

NAI: Στην Allianz πώς βρεθήκατε;

Οι αρχικές επαγγελματικές μου εμπειρίες ήταν στο χώρο του consulting και ειδικότερα στις εξαγορές και συγχωνεύσεις που είχαν κυρίως τεχνολογικό περιεχόμενο. Έπειτα από τρία χρόνια δραστηριότητας, μπήκα σε μια αμερικάνικη εταιρεία που ανήκε στον όμιλο Allianz. Έτσι από το 1985 και μετά βρίσκομαι συνεχώς εντός του ομίλου Allianz και μάλιστα στο asset management. Σταδιακά, όμως, το αντικείμενο ενασχόλησής μου επεκτάθηκε σε μια ευρεία γκάμα σε θέματα διοίκησης επιχειρήσεων και τελικώς βρέθηκα και πάλι πίσω στην Ελλάδα ως διευθύνων σύμβουλος της Allianz. Για μένα η διαχείριση κεφαλαίων ήταν μια αρχή που μετά με οδήγησε να έχω ευρύτερες ευθύνες.

NAI: Συνεπώς είχατε εμπειρία στο χώρο των ασφαλειών πριν βρεθείτε στην ελληνική Allianz...

Α. Σαρρηγεωργίου: Ακριβώς, έχω προϋπηρεσία στον ασφαλιστικό χώρο από το 1985.

NAI: Σας ρωτάω γι' αυτό γιατί μέχρι πρόσφατα υπήρχε πολύ διαδεδομένη στον κλά-

δο η αίσθηση ότι καλό είναι ο επικεφαλής μιας εταιρείας να είναι ασφαλιστής, να έχει την εμπειρία της πώλησης...

Α. Σαρρηγεωργίου: Ισως να υπάρχει κάποιο δίκιο σε αυτή την άποψη. Το μέλλον θα το δείξει. Σίγουρα, πάντως, δεν μπορούμε να υποτιμήσουμε την πάρα πολύ σημαντική εμπειρία που έχει αποκτήσει κάποιος «πουλώντας» ασφάλειες με την τσάντα. Δεν έχουν όλοι την τύχη να έχουν αυτή την εμπειρία.

Βέβαια, αυτό που έχει συμβεί στην εποχή μας είναι μια αλλαγή όχι μόνο στον ασφαλιστικό χώρο, αλλά και στον τραπεζικό και τον χώρο διαχείρισης κεφαλαίων. Γενικότερα στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο και νομίζω αυτή η αλλαγή αντικατοπτρίζεται και στις εξελίξεις στον όμιλο Allianz διεθνώς και στην Ελλάδα.

NAI: Για τι είδους αλλαγές μιλάμε;

Α. Σαρρηγεωργίου: Αλλαγές που ξεκινούν από το τι είναι ασφάλιση και τι τραπεζική δραστηριότητα.

Η ασφάλιση είναι μια υπηρεσία προς την κοινωνία, η οποία όπως όλοι ξέρουμε αποτελεί ουσιαστική προϋπόθεση για να λειτουργήσει μια οικονομία, γιατί αφαιρεί τον οποιασδήποτε φύσης κίνδυνο από μία δραστηριότητα και άρα επιτρέπει στον επιχειρηματία και στο άτομο να λειτουργήσουν. Παράλληλα, την ασφάλιση μπορεί να τη δει κανείς ως χρηματοοικονομικό μοντέλο, ένα μηχανισμό με τον οποίο η ασφαλιστική εταιρεία συγκεντρώνει κεφάλαια τα οποία στο ενδιάμεσο διάστημα μέχρι να κληθεί να εκπληρώσει τις όποιες υποχρεώσεις της προς τον ασφαλισμένο τα επενδύει.

Ο ίδιος μηχανισμός περίπου ισχύει και στην τραπεζική δραστηριότητα. Στις τράπεζες με την κατάθεση αποκτούμε ουσιαστικά πρόσβαση σε κεφάλαια τα οποία τα επενδύουμε με τον έναν ή τον άλλο τρόπο.

Αρα τα στεγανά που υπήρχαν παλαιότερα και η μη επικοινωνία μεταξύ των δύο δραστηριοτήτων φθίνει σταδιακά. Ηδη έχουμε δει εντονότατα τα τελευταία χρόνια και πιστεύω ότι θα το δούμε ακόμη περισσότερο στο μέλλον μεγάλες αλλαγές. Υπάρχει μια σύγκλιση αυτών των δραστηριοτήτων σε επίπεδο αγορών, πληροφόρησης, τεχνολογίας και τελικά του πελάτη. Ολα αυτά ενώνονται, άρα τελικά ο πελάτης θέλει να τα βλέπει αυτά σε ένα κουτί και δεν το ενδιαφέρει από πού θα πάρει αυτές τις υπηρεσίες. Έτσι βλέπουμε τη σύγκλιση και σε επίπεδο εταιρειών, γιατί οι εταιρείες θα πρέπει να ανταποκριθούν σε αυτά που ζητά ο πελάτης. Δεν είναι συνεπώς τυχαίο που μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι, όπως η Allianz με ιστορία 112 χρόνων, από μια κατεξοχήν γερμανική ασφαλιστική εταιρεία να μεταλλάσσεται σε διεθνή με όλη τη σημασία της λέξης όμιλο παροχής ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, Integrate and financial Servise provider. Είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ευρώπη και ο δεύτερος μεγαλύτερος διαχειριστής κεφαλαίων στο κόσμο μετά την εξαγορά 100% της Dresner Bank. Αυτή, λοιπόν, η μετάλλαξη αντικατοπτρίζεται όχι μόνο στις αγορές, αλλά και στα στελέχη των εταιρειών, καθώς και στην αλλαγή της νοοτροπίας των στελεχών.

Allianz

> Στην απόφαση κάποιου να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα παίζει ρόλο κατά 60% η γνωριμία του με τον ασφαλιστή, κατά 30% το όνομα της εταιρείας και κατά 10% όλα τα υπόλοιπα, ακόμη και η τιμή

NAI: Πώς μπορούμε να ορίσουμε τις αλλαγές αυτές;

Α. Σαρρηγεωργίου: Αυτό που μπορούμε να πούμε είναι ότι οι εταιρείες γινόμενες πιο μεγάλες και στην ελληνική αγορά -την αλλαγή αυτή θα συνεχίσουμε να τη βλέπουμε και στο μέλλον- παύουν να είναι προσωποπαγείς, παύουν να βασίζονται στο ένα. Η διοίκηση απαιτεί περισσότερο ομαδική προσπάθεια που αντανακλά μια φιλοσοφία και μια κουλτούρα. Θεωρώ ότι είναι πολύ σημαντικό βεβαίως ο ηγέτης να δίνει την κατεύθυνση, αλλά η διοίκηση μιας εταιρείας, όπως είναι και η Allianz στην Ελλάδα, είναι πολύ περισσότερο υπόθεση ομαδική και εταιρικής κουλτούρας παρά ατόμων.

NAI: Ωστόσο, το agency system είναι πάνω από όλα ένα σύστημα διαπροσωπικών σχέσεων, μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου, ασφαλιστή-διευθυντή, διευθυντή διοίκησης της εταιρείας. Με την έννοια αυτή, η προσωπικότητα του καθενός παίζει σημαντικό ρόλο, όπως και ο ηγέτης μιας εταιρείας. Έχουν αλλάξει τα χαρακτηριστικά του ηγέτη στις σημερινές συνθήκες, ποια είναι αυτά;

Α. Σαρρηγεωργίου: Σίγουρα οι ηγέτες που έφτιαξαν τις ελληνικές εταιρείες και εμείς έχουμε στον όμιλο μας έναν ηγέτη με όλη τη σημασία της λέξης, τον κ. Ιερώνυμο Δελένδα, έχουν βάλει τη σφραγίδα τους στην αγορά και αυτή η σφραγίδα είναι ξεκάθαρη για τον καθένα.

Από την άλλη πλευρά, έτσι όπως πάνε οι εξελίξεις, σε 20 χρόνια από τώρα αυτό που θα απαιτείται από τον ηγέτη ή τον manager τότε θα είναι ίσως κάτι διαφορετικό από το τι απαιτείται σήμερα. Τα πράγματα αλλάζουν και στην εποχή μας αλλάζουν από τη μια χρονιά στην άλλη. Σήμερα τα στεγανά σε όλο τον χρηματοοικονομικό χώρο έχουν πέσει και όχι μόνο τεχνικά, γιατί τεχνικά ένα προϊόν unit linked μοιάζει πάρα πολύ με προϊόν asset management και θυμίζω ότι σε χώρες όπως η Ιταλία τα unit linked είναι το 67% της νέας παραγωγής και πωλούνται μόνο από τράπεζες.

Αρα δεν αλλάζει μόνο τεχνικά, αλλά αλλάζει και τρόπος διανομής, που σημαίνει ότι αλλάζει και η γλώσσα με την οποία επικοινωνείς, αλλάζουν και οι partners με τους οποίους συναλλάσσεσαι σε σχέση με αυτό που ίσχυε πριν από 20 χρόνια.

Αυτό όμως που πρέπει να τονίσω και το οποίο πραγματικά πιστεύω, γιατί είμαι 15 χρόνια σε αυτόν τον όμιλο και τον ξέρω πολύ καλά, είναι ότι η Allianz παρά το γεγονός ότι έχει 500 εταιρείες σε 77 χώρες σε όλο τον κόσμο, δίνει μεγάλη σημασία στη διαπροσωπική σχέση. Δεν είναι τυχαίο ότι σε κάθε εταιρεία επικεφαλής είναι ένα ντόπιο στέλεχος.

Και όλα αυτά γιατί μπορεί ο κόσμος μας να είναι πιο τεχνοκρατικός, αλλά η διαπροσωπική σχέση παίζει ακόμη – και πάντα θα παίζει – βασικό ρόλο στην ολοκληρωμένη ανθρώπινη επικοινωνία.

Εβλεπα πρόσφατα μια μελέτη της εταιρείας που έλεγε ότι στην απόφαση κάποιου να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα παίζει ρόλο κατά 60% η γνωριμία του με τον ασφαλιστή, κατά 30% το όνομα της εταιρείας και κατά 10% όλα τα υπόλοιπα, ακόμη και η τιμή. Ανακεφαλαιώνοντας, λοιπόν, εκτιμώ ότι στο agency system η ανθρώπινη σχέση είναι σημαντική υπόθεση. Δεν μπορείς να αναπτύξεις το δίκτυο εάν δεν υπάρχει η ανθρώπινη συνεννόηση. Δεν φθάνει μόνο το μεγάλο όνομα ή η τεχνοκρατική γνώση. Ολα αυτά μπορεί να ακούγονται λίγο κοινότοπα, αλλά είναι σωστά.

NAI: Με βάση τα παραπάνω και τα κριτήρια του επιτυχημένου ασφαλιστή θα πρέπει να έχουν μεταβληθεί. Πώς θέλει τον σύγχρονο ασφαλιστή η Allianz;

Α. Σαρρηγεωργίου: Το άλλο μεγάλο κεφάλαιο. Έχουν αλλάξει, όπως είπα, δύο πράγματα. Ο χώρος έχει γίνει πολύ πιο ευρύς, με πολύ περισσότερα προϊόντα, πολύ πιο δύσκολα και περίπλοκα. Το άλλο που έχει αλλάξει είναι ο πελάτης. Ο πελάτης είναι πολύ πιο μορφωμένος, έχει περισσότερες απαιτήσεις, έχει περισσότερα ερεθίσματα. Ο καλός ασφαλιστής σήμερα είναι αυτός που προσθέτει αξία στον πελάτη.

Είχε πει κάποιος στον όμιλο μας ότι προσέξτε, γιατί εάν δεν προσθέτετε αξία στον πελάτη θα «ξυπνήσει» κάποιο πρωί και θα καταλάβει ότι η σχέση του μαζί σας του στοιχίζει 25%-30% και θα σας φύγει, θα πάει αλλού να αγοράσει ένα προϊόν που θα του κοστίζει φθηνότερα. Άρα το στέλεχος του agency system είναι πολύ βασικό να μελετάει, να εκπαιδεύεται – και οι εταιρείες έχουν εδώ πολύ μεγάλη ευθύνη, να πιστοποιείται γιατί και η πιστοποίηση που γίνεται τώρα είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, χωρίς να φθάσουμε σε υπερβολές, ώστε ο ασφαλιστής να μπορέσει να ανταποκριθεί και να γίνει πραγματικός επαγγελματίας. Στο χώρο μας έχουμε πολλούς επαγγελματίες, εξαιρετικούς επαγγελματίες. Οσοι δεν είναι επαγγελματίες θα χαθούν γρήγορα από τον αφρό και θα βουλιάξουν.

Πιστεύω, λοιπόν, ότι χρειάζεται πολλή δουλειά και από τις εταιρείες και από τους ασφαλιστές και από την πολιτεία, διότι ο έλεγχος από τις εποπτικές αρχές και σε επίπεδο πιστοποίησης και σε επίπεδο εταιρειών αποτελεί βασική προϋπόθεση σωστής λειτουργίας της αγοράς.

NAI: Να περάσουμε σε ένα άλλο θέμα. Εναλλακτικά δίκτυα. Τι προσδοκά η Allianz από την ανάπτυξη των εναλλακτικών δικτύων, από το assurbanking;

Α. Σαρρηγεωργίου: Για την Allianz η καρδιά του συστήματος διανομής στην Ελλάδα και όχι μόνο παραμένει το agency system. Πιστεύουμε ότι έχουμε και θα το καλλιεργήσουμε ακόμη περισσότερο, ένα δίκτυο που μπορεί να προσθέσει αξία στον πελάτη του και πιστεύουμε ότι στο μέλλον – παρά το γεγονός ότι κάποιες μορφές ασφάλισης και προϊόντα του asset management θα πωλούνται είτε από το internet είτε από τις τράπεζες, τα πιο δύσκολα και περίπλοκα προϊόντα τα οποία θα υπάρχουν και για τα οποία θα υπάρχει μεγαλύτερη ανάγκη στο μέλλον θα καλύπτονται από εξειδικευμένους πωλητές. Πρέπει, όμως, να μπορεί να το κάνει. Δεν αρκεί να λέει «πάρε αυτό γιατί είναι καλό», γιατί αυτό δεν θα φθάνει.

Επίσης, όπως είναι γνωστό, χρησιμοποιούμε στις γενικές ασφαλίσεις ένα ευρύ πρακτορειακό δίκτυο, το οποίο επίσης στηρίζουμε, ενώ το agency πουλάει τραπεζικά, στεγαστικά, επαγγελματικά και σύντομα καταναλωτικά δάνεια σε συνεργασία με την Eurobank.

NAI: Αθόρυβα έγινε αυτή η συνεργασία...

Α. Σαρρηγεωργίου: Οι συνεργασίες καλό είναι να κάνουν θόρυβο με τα αποτελέσματά τους και όχι με τις συνεντεύξεις Τύπου. Οι δουλειές θέλουμε να φαίνονται εκ του αποτελέσματος.

Επανέρχομαι στα εναλλακτικά δίκτυα για να πω ότι έχουμε επίσης δώσει έμφαση στο internet, αλλά πώς. Το χρησιμοποιούμε πολύ για τη στήριξη του δικτύου μας, κάθως μέσω αυτού ο κάθε ασφαλιστής έχει πρόσβαση σε όλα τα απαιτούμενα στοιχεία στην εταιρεία μέσω του διαδικτύου. Ωστόσο, δεν φαίνεται να περπατά ακόμη η πώληση προϊόντων μέσω internet, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και διεθνώς όπως είναι σε θέση να εκτιμήσει η Allianz. Ίσως σε πέντε χρόνια να αλλάξει κάτι, τότε θα προχωρήσει και η εταιρεία μας.

Σε ό,τι αφορά την περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance, είμαστε ανοικτοί σε άλλες συνεργασίες.

NAI: Μπορεί να προχωρήσετε και σε εξαγορά τράπεζας;

Α. Σαρρηγεωργίου: Θεωρητικά είναι όλα ανοικτά. Ενδιαφερόμαστε για εξαγορές και τράπεζας και ασφαλιστικής εταιρείας. Η Allianz ενδιαφέρεται να επενδύσει σε αγορές που αναπτύσσονται καλά. Είναι σημαντικό για την ελληνική οικονομία να υπάρχει ένας ξένος επενδυτής που είναι διατεθειμένος να βάλει χρήματα στη χώρα μας. Είναι σημαντικό να υπάρχουν κίνητρα προσέλκυσης κεφαλαίων. Εμείς είμαστε διατεθειμένοι να το κάνουμε πάντα, όμως στη σωστή τιμή.

NAI: Κύριε Σαρρηγεωργίου, το γεγονός ότι η Allianz στη χώρα μας εμφανίζει ζημίες δεν αποθαρρύνει τους Γερμανούς, λαμβανομένου υπόψη και του μεγέθους της ελληνικής αγοράς σε σχέση με την ευρωπαϊκή;

Α. Σαρρηγεωργίου: Είναι γεγονός ότι υπήρξαν ζημίες που οφείλονται και στο μεγάλωμα της εταιρείας λόγω εξαγορών που έγιναν διεθνώς. Από την άλλη, πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι ο όμιλος σε διεθνές επίπεδο έχει συγκεκριμένη επενδυτική πολιτική που προβλέπει πολύ μεγάλο ποσοστό μετοχών περί το 20%, άρα κάποιες από τις ζημίες οφείλονται αποκλειστικά στις κινήσεις των κεφαλαιαγορών. Μπορεί λοιπόν να χάνουμε τώρα,

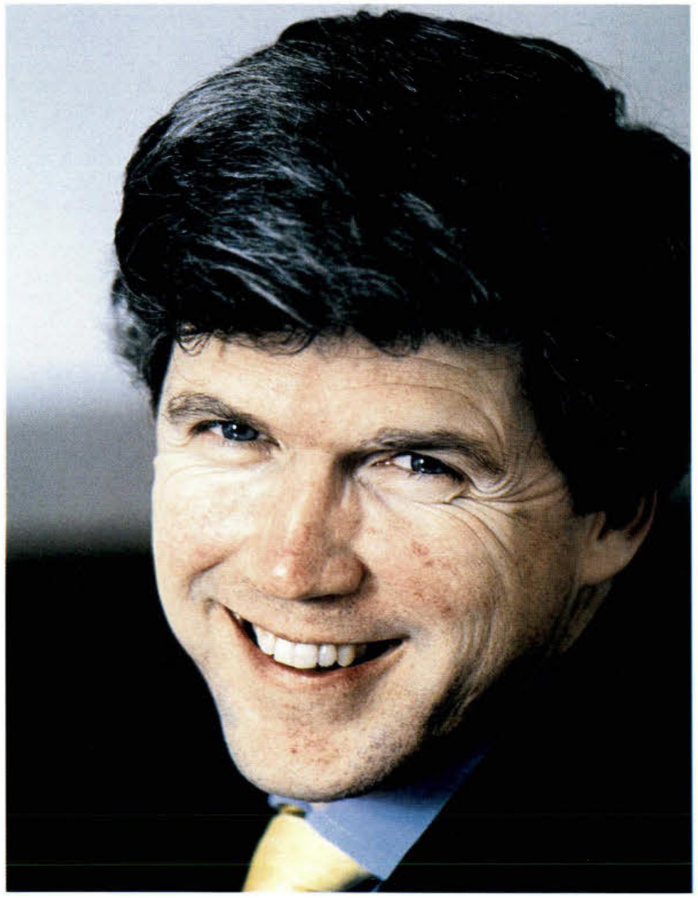
αλλά όταν θα γυρίζουν οι αγορές θα έχουμε πολύ καλά κέρδη.
Αυτή τη στιγμή για μας είναι πολύ βασικό ότι είμαστε πολύ καλά τεχνικά και στο αυτοκίνητο και στην υγεία.

ΝΑΙ: Φαντάζομαι, όμως, ότι θα σας απασχολεί και εσάς το θέμα της μείωσης του κόστους;
Α. Σαρρηγεωργίου: Μας απασχολεί και εμάς και το δίκτυο. Νομίζω ότι οποιοσδήποτε κάνει μια αριθμητική πράξη μπορεί να καταλάβει ότι υπάρχει πρόβλημα κλίμακας στην ελληνική αγορά, είμαστε από τις ακριβότερες στην Ευρωπαϊκή Ένωση από πλευράς κόστους διανομής και είναι βέβαιο ότι πρέπει με τρόπο ανθρώπινο και όχι αυστηρά τεχνοκρατικό μαζί με το δίκτυο να βρεθούν τρόποι μείωσης του κόστους.

ΝΑΙ: Στο πλαίσιο αυτό, αλλά και με βάση τις γενικότερες εξελίξεις που συζητήσαμε παραπάνω, βλέπετε το υποκατάστημα να αλλάζει τρόπο λειτουργίας στο μέλλον;
Α. Σαρρηγεωργίου: Είναι το μεγάλο ερώτημα που απασχολεί όλους: τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες κ.λπ. Βλέπετε π.χ. ότι η Allianz αγόρασε την Dresdner Bank για να διανέμει τα προϊόντα του τρίτου ασφαλιστικού πυλώνα που καθιερώθηκε στη Γερμανία και τα οποία θα πωλούνται μέσα από τράπεζες. Όλοι ψάχνονται γιατί τελικά όλα είναι ένα παιχνίδι διαχείρισης κεφαλαίων, με κλειδί τα δίκτυα διανομής. Το κάθε σύστημα έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του. Π.χ. ένα πλεονέκτημα απέναντι στην τράπεζα του agency system είναι η προσωπική επαφή με τον πελάτη.
Σίγουρα το κόστος είναι πρόβλημα και σίγουρα επικρατεί μια τάση εξορθολογισμού σε όλα τα δίκτυα.

ΝΑΙ: Εκτός από το δίκτυο, φαίνεται να δίνετε βάρος και στην εσωτερική διοικητική λειτουργία. Όπως έγινε γνωστό, προχωρήσατε σε μια καινοτομία. Μπορείτε να μας πείτε δυο - τρία πράγματα γι' αυτήν;
Α. Σαρρηγεωργίου: Αναφέρεστε στα εργαστήρια προσωπικού. Τι κάναμε με λίγα λόγια. Χωρίσαμε όλη την εταιρεία σε ομάδες χωρίς τον διευθυντή τους και δώσαμε τη δυνατότητα στα μεσαία και κατώτερα στελέχη να γεννήσουν ιδέες από τις οποίες στη συνέχεια γεννήθηκαν projects, που θα μας φέρουν σε καλύτερη θέση, καθώς θα ξεπερασθούν διάφορα γραφειοκρατικά εμπόδια, θα μειωθούν κόστη κ.λπ. Το κλασικό παράδειγμα που χρησιμοποιώ είναι αυτό του τρίτου αντίγραφου. Ό,τι και αν κάναμε, φτιάχναμε και ένα τρίτο αντίγραφο το οποίο αρχειοθετούνταν και κανείς δεν χρησιμοποιούσε. Αυτό το απλό θέμα αντιμετωπίσθηκε και γλιτώσαμε κάποια γραφειοκρατία. Αυτό είναι το πιο απλό παράδειγμα. Συνολικά υλοποιούμε την περίοδο αυτή 40 projects ως αποτέλεσμα της παραπάνω δουλειάς.

ΝΑΙ: Ένα ειδικό θέμα που φαίνεται ότι σας απασχολεί ως Allianz είναι αυτό της διαχείρισης των ασφαλιστικών Ταμείων. Προσδοκάτε να παίξετε κάποιο ρόλο σε αυτή την κατεύθυνση;
Α. Σαρρηγεωργίου: Προϋποθέσεις υπάρχουν, η πρόκληση είναι μπροστά μας. Πάντως, αυτό που θέλω να επισημάνω είναι ότι θα ήταν ατύχημα για την Ελλάδα να πρυτανεύσει στο θέμα αυτό η λογική του μοιράσματος της πίτας. Η αγορά πρέπει να είναι ελεύθερη και να διεκδικήσουν την αγορά αυτή οι καλύτεροι.



ΝΑΙ: Κλείνοντας κύριε Σαρρηγεωργίου την ελπίζω ενδιαφέρουσα αυτή συζήτηση, θα ήθελα να σας ρωτήσω ποιοι είναι οι στόχοι της Allianz στην Ελλάδα για τα επόμενα χρόνια.
Α. Σαρρηγεωργίου: Είχαμε στο παρελθόν, μετά τις εξαγορές και συγχωνεύσεις, δύο στόχους, να έχουμε θετικό τεχνικό αποτέλεσμα και να βρισκόμαστε στις πρώτες θέσεις της αγοράς. Τον πρώτο τον καταφέραμε, σε ό,τι αφορά τον άλλο αυτή τη στιγμή είμαστε στην έκτη θέση. Συνεπώς, πρέπει να μεγαλώσουμε χωρίς όμως να χαλάσουμε το τεχνικό αποτέλεσμα. Ο στόχος για πρωτιά παραμένει, θέλουμε να είμαστε μέσα στους πέντε πρώτους αλλά το κριτήριο είναι πάντα η κερδοφορία μας σε συνάρτηση με το ουσιώδες μέγεθος.

All Pension

dot & dash

Εξασφαλίστε το μέλλον,
απολαύστε το σήμερα!

Όλοι θέλουμε να ζούμε με άνεση σήμερα, αλλά και να εξασφαλίσουμε ένα σίγουρο μέλλον. Τώρα ο Όμιλος Allianz, δημιούργησε 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.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Cherchez la femme

Η θέση μιας γυναίκας δεν είναι στο σπίτι... Ο άνδρας μπορεί να εργάζεται από το πρωί μέχρι το βράδυ, αλλά ποτέ δεν φτάνει τη δουλειά μιας γυναίκας... Ο θεός προστατεύει το εργαζόμενο κορίτσι... Πίσω από κάθε επιτυχημένο άνδρα, υπάρχει μια γυναίκα.*

Ο μύθος για τη θέση της γυναίκας άλλαξε γρήγορα τα τελευταία χρόνια. Οι γυναίκες «άφησαν» το σπίτι και βρέθηκαν από τα ορυχεία μέχρι και τις διευθυντικές θέσεις. Επιβαρύνθηκαν με την καριέρα, εκτός, βέβαια, από τις δουλειές του σπιτιού που δεν έχουν ποτέ τέλος, ως σύζυγοι και μητέρες. Οι νόμοι, τώρα, προστατεύουν το «εργαζόμενο κορίτσι». Έτσι οι γυναίκες ξεπήδησαν πίσω από τους επιτυχημένους άνδρες τους κι έγιναν και οι ίδιες επιτυχημένες.

Η αλλαγή αυτή στη θέση της γυναίκας χαρακτηρίστηκε το πιο σημαντικό φαινόμενο του 20ού αιώνα.

Περισσότερες γυναίκες από ποτέ εισχωρούν στην εργατική δύναμη, άσχετα από τον διπλό τους ρόλο ως σύζυγοι και μητέρες. Εισχωρούν σε χώρους που πριν ήταν κλειστοί γι' αυτές.

Το κόστος μιας υψηλού επιπέδου ζωής έγινε ακόμη υψηλότερο, εξαιτίας του πληθωρισμού κι έτσι πολλές γυναίκες πρέπει να συνεισφέρουν ουσιαστικά στο οικογενειακό εισόδημα.

Αν και οι πιο δραματικές αλλαγές στη θέση της γυναίκας έγιναν τις τελευταίες δεκαετίες, ο ρόλος τους άλλαξε πολλές φορές σ' αυτόν τον αιώνα, αντανακλώντας σ' έναν αριθμό κοινωνικών αλλαγών.

Κατά τη διάρκεια του πρώτου μισού αυτού του αιώνα, σε μια κυρίως αγροτική κοινωνία, η θέση και των ανδρών και των γυναικών ήταν στο κτήμα. Η δύσκολη αγροτική ζωή καλούσε άνδρες και γυναίκες ν' ασχολούνται με τις γεωργικές εργασίες, ενώ ταυτόχρονα η γυναίκα έπρεπε να φροντίσει τις δουλειές του σπιτιού. Η εργασία στο κτήμα ήταν συνεταιρική, όπου τα δύο μέρη μοιράζονταν τις ευθύνες για το εισόδημα.

Κατά τη διάρκεια του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου, η οικογένεια κι ο ρόλος της γυναίκας άλλαξαν. Καθώς ο στρατός εξάντλησε την υποστήριξη των ανδρών εργατών στην Αμερική και στον Καναδά, οι γυναίκες εισχώρησαν μαζικά στην εργατική δύναμη για την υποστήριξη του πολέμου. Έτσι γεννήθηκε το «Rossie the Riveter». Όταν τελείωσε ο πόλεμος και οι στρατιώτες γύρισαν πίσω, γυναίκες και άνδρες ανυπομονούσαν να γυρίσουν στον παλιό τρόπο ζωής. Πολλές γυναίκες, κουρασμένες από τον δύσκολο ρόλο, του να κερδίζουν το μισθό και ταυτόχρονα να είναι επικεφαλής του σπιτιού, πράγμα το οποίο τους επέβαλε ο πόλεμος, ήταν ευτυχισμένες με το να έχουν μόνο σπιτικές ευθύνες. Η εποχή του «η θέση της γυναίκας είναι στο σπίτι» έφτασε.

Κατά τη διάρκεια του 1950 και κυρίως το 1960, μια περίοδος υψηλής παραγωγικότητας και χαμηλού πληθωρισμού, οικογένειες μετακόμισαν σε προάστια, απέκτησαν όλων των ειδών ηλεκτρικές μηχανές και όλα γενικά τα είδη που ένα αυξανόμενο εισόδημα μπορούσε να προσφέρει. Κατά τη διάρκεια αυτής της πλούσιας περιόδου, πολλές οικογένειες στην Αμερική και στον Καναδά υιοθέτησαν έναν, μάλλον, σπάταλο τρόπο ζωής. Κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας, αυτό το υψηλό επίπεδο ζωής και η αύξηση του κόστους ζωής που επιτεύχθηκε εξαιτίας του πληθωρισμού, ξανάφεραν τη γυναίκα στη δουλειά, εκτός σπιτιού. Αρχικά, πολλές γυναίκες μπορεί να εργάζονταν, από ανάγκη να διοχετεύσουν κάπου την ενεργητικότητά τους, τώρα όμως σχεδόν όλες εργάζονται γιατί χρειάζονται χρήματα.

Η διείσδυση των γυναικών άλλαξε τη μορφή της εργατικής ζωής. Σχεδόν το 50% των γυναικών εργάζεται και το 40% περίπου αποτελούν το εργατικό δυναμικό.

Η οικονομική δύναμη των εργαζόμενων γυναικών είναι επίσης σπουδαία. Εκτιμάται ότι οι οικογένειες των εργαζόμενων γυναικών ξοδεύουν περισσότερα χρήματα απ' ό,τι οικογένειες που κερδίζουν ένα μόνο μισθό.

Η δημιουργία ενός σπιτικού είναι η μεγαλύτερη επένδυση μιας οικογένειας και η συνεισφορά της γυναίκας σ' αυτό είναι σημαντική. Πολλές από τις σημερινές οικογένειες έχουν εργαζόμενο άνδρα κι εργαζόμενη γυναίκα.

Οι γυναίκες παίρνουν περισσότερες ευθύνες και πληρώνονται όλο και περισσότερο γι' αυτό παρά ποτέ.

Είτε εργάζονται μέσα στο σπίτι είτε έξω, ή και τα δύο, οι γυναίκες έχουν μια αυξανόμενη συνείδηση της αξίας τους και της οικονομικής τους αξίας.

Μια γυναίκα που κάποτε θεωρούσε τον εαυτό της «απλή νοικοκυρά» είναι γνώστης της αξίας της για τις υπηρεσίες που προσφέρει στην οικογένειά της. Μια εργαζόμενη γυναίκα γνωρίζει ότι το εισόδημά της είναι απαραίτητο όσο και οι υπηρεσίες της ως σύζυγος και μητέρα.

Χάρη σ' αυτή τη συνειδητοποίηση, οι γυναίκες δημιούργησαν μια από τις μεγαλύτερες αγορές για ασφάλειες ζωής. Υπάρχουν εκατομμύρια πιθανοί υποψήφιοι πελάτες για ασφάλειες ζωής στη γυναικεία αγορά. Πολλές γυναίκες δεν έχουν καμιά ασφάλεια ζωής. Και συχνά γυναίκες που θεωρούνται ασφαλισμένες είναι υπασφαλισμένες.

*πηγή: Limra

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες έχουν μια θετική εικόνα για τις ασφάλειες ζωής. Εκτιμούν την ανάγκη γι' αυτό.

Σε μια έρευνα, οι εννέα στις δέκα γυναίκες, όταν ερωτήθηκαν, είπαν ότι οι γυναίκες θα έπρεπε να έχουν κάποια ασφάλεια ζωής. Οι γυναίκες απέδειξαν, επίσης, ότι αποτελούν καλούς ασφαλιστικούς κινδύνους.

Έρευνες δείχνουν ότι το ποσοστό των ακυρωμένων συμβολαίων, για ενήλικες γυναίκες, είναι χαμηλότερο απ' ό,τι για ενήλικους άνδρες, σε κάθε επίπεδο, κατά τα πρώτα δεκαπέντε ασφαλιστικά χρόνια, με μια πιθανή εξαίρεση των πρώτων δύο χρόνων.

Αυτή η μεγάλη πλούσια αγορά δεν έχει ακόμη καταγραφεί. Ο μέσος όρος των ασφαλιστηρίων συμβολαίων για τις γυναίκες, δεν είναι ακόμη ικανός ν' ανταποκριθεί στα συνολικά έξοδα. Ο μέσος όρος συμβολαίων, για άνδρες, είναι σχεδόν δύο φορές υψηλότερος.

Οι πωλήσεις των ασφαλειών ζωής σε γυναίκες αυξήθηκαν με τα χρόνια, αλλά μάλλον αργά.

Γιατί αυτή η εξαίσια αγορά έχει παραμεληθεί;

Οι προσπάθειες για πωλήσεις ασφαλειών ζωής, για χρόνια συγκεντρώθηκαν γύρω από τον άνδρα της οικογένειας, απ' αυτόν που «έφερνε το ψωμί». Οι γυναίκες αναμενόταν να παντρευτούνε κι αν δεν παντρευόντουσαν, δεν θα περίμενε κανείς ότι θα έκαναν πολλά χρήματα ή ότι θα συσσώρευαν πολλή περιουσία.

Το 1985, ένας ασφαλιστικός υπάλληλος είπε: «Ασφαλίζουμε γυναίκες, αλλά δεν έχουμε δώσει σ' αυτό τόση σημασία όση θα έπρεπε. Δεν ασχοληθήκαμε με τις γυναίκες όσο με τους άνδρες, εξαιτίας της φύσης τους κι όταν καταγράψουμε τις ανάγκες τους, βάσει των κινδύνων που τις περιβάλλουν, θα τις τιμολογήσουμε επιπλέον». Αυτό το επιπλέον ποσό στις ασφάλειες των γυναικών οφείλεται επίσης, σε μερικές περιπτώσεις, στο ότι δεν είναι γενικά αποδεκτό ακόμη ότι η ζωή μιας γυναίκας έχει χρηματική αξία».

Μερικές απ' αυτές τις ιδέες δεν έχουν αλλάξει ακόμη και σήμερα. Ο Lois Wyse, διευθυντής διαφήμισης, λέει: «Απ' τους 237 άνδρες ασφαλιστές που πλησίασαν τον άνδρα μου, με το πέρασμα των χρόνων, σχετικά με τις ασφαλιστικές του ανάγκες, μόνο ένας μίλησε σ' εμένα». Μόνο ένας ασφαλιστής μου είπε: «Ξέρεις ότι αν σου συμβεί κάτι, η οικογένειά σου θα γίνει οικονομικά ανάπηρη; Έχει συνειδητοποιήσει ότι εξαρτώνται κι από το δικό σου εισόδημα επίσης;».

Αν οι ασφαλιστές μπορούν να συνειδητοποιούν τις ανάγκες μιας γυναίκας για ασφάλιση ζωής και μαθαίνουν να ικανοποιούν αυτές τις ανάγκες, οι γυναίκες θα γίνουν εξαιρετικές υποψήφιες πελάτισσες. Η γυναίκα του σήμερα είναι ένα άτομο του οποίου η συνειδητοποίηση προσωπικών και οικονομικών αναγκών δεν περιορίζεται πια στο να ισορροπεί το οικογενειακό σημειωματάριο ή στο να χειρίζεται το εβδομαδιαίο εισόδημα. Είναι υπεύθυνη για τη δική της ασφάλεια και το μέλλον της και είναι πιθανώς ένας συνέταιρος στην προσφορά ενός πιο σίγουρου μέλλοντος της οικογένειάς της.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Γυναίκα, σύζυγος, μητέρα

Ο παραδοσιακός πυρήνας της οικογένειας ήταν για πολύ καιρό η πρώτη εστία για ασφάλειες ζωής. Η ασφάλεια ζωής υποστήριζε τον άνδρα, αυτόν που κέρδιζε τον μισθό. Η ασφάλεια δεν ήταν απαραίτητη γι' αυτόν που κρατούσε το σπίτι και μεγάλωνε τα παιδιά. Ας κοιτάξουμε μια απ' αυτές τις παραδοσιακές οικογένειες.

Ο Γιώργος και η Μαρία έχουν, όπως συχνά θεωρείται, έναν «παραδοσιακό» γάμο. Ο Γιώργος εργάζεται για να ικανοποιεί τις ανάγκες της οικογένειάς του και του άνετου σπιτικού τους, ενώ η Μαρία φροντίζει για τα δυο τους παιδιά και το σπίτι. Όπως σε όλες τις αναπτυσσόμενες οικογένειες, τα έξοδα φαίνονται ατελείωτα.

«Σκεφτήκαμε για ασφάλεια ζωής για τη Μαρία» λέει ο Γιώργος, «αλλά δεν μπορούμε να αντεπεξέλθουμε στα έξοδα. Ίσα-ίσα πληρώνουμε τους λογαριασμούς του αυτοκινήτου και τα ψώνια. Αν η Μαρία συνεισέφερε περισσότερο στο εισόδημά μας ίσως θα μπορούσαμε να κάνουμε μια ασφάλεια γι' αυτήν. Αλλά αφού δεν εργάζεται, νομίζω ότι θα μπορούσαμε να τα ξοδέψουμε κάπου καλύτερα.

Ο Γιώργος γνωρίζει, ότι αν και η Μαρία δεν εργάζεται, η συνεισφορά της στο σπίτι αξίζει πολύ. Κάτι που κανείς απ' τους δύο δεν συνειδητοποιεί είναι ότι η αξία μιας συζύγου και μητέρας αυξάνεται σταθερά. Όταν ένας άνδρας πρέπει να φροντίσει το σπίτι και τα παιδιά, καταλαβαίνει ότι θα μπορούσε να προσλάβει νοσοκόμα, μάγειρα, κηπουρό, σωφέρ, διαιτολόγο, παραδουλεύτρα κ.λπ.

Όταν η σύζυγος βοηθάει σε κάποια οικογενειακή επιχείρηση, αλλά δεν εργάζεται έξω από το σπίτι, οι συνέπειες της απώλειάς της είναι ακόμη μεγαλύτερες.

Μια νέα γεωργική οικογένεια έμαθε για την αξία των υπηρεσιών μιας συζύγου και μητέρας μέσα από έναν τραγικό τρόπο:

Ο Δημήτρης και η Κατερίνα μεγάλωναν τα παιδιά τους ζώντας στην οικογενειακή τους φάρμα. Η Κατερίνα φρόντιζε τα τρία τους παιδιά και το παλιό τους σπίτι, το οποίο ανακαίνιζαν, κι εργαζόταν επίσης και στο κτήμα.

Σε ηλικία 35 ετών πέθανε ξαφνικά από καρδιακή προσβολή. Όταν κόπασε η θλίψη του, ο Δημήτρης συνειδητοποίησε ότι είχε χάσει τη συνέταιρό του, το άτομο με το οποίο συνεργαζόταν τόσο αποτελεσματικά μαζί του στο κτήμα, καθώς επίσης το άτομο που φρόντιζε γι' αυτόν και την οικογένειά του. Με το διπλό φορτίο που έπεσε στους ώμους του, ο Δημήτρης δεν μπορούσε να φροντίσει αποτελεσματικά το σπίτι. Έπρεπε να βρει μια γυναίκα, για κάποιες ώρες την ημέρα, να καθαρίζει το σπίτι, να μαγειρεύει και να φροντίζει τα παιδιά. Και βέβαια, δεν μπορούσε να χειριστεί όλη τη δουλειά του κτήματος μόνος του.

Έπρεπε να αναθεωρήσει τις απόψεις του για την εκπαίδευση των παιδιών του. Αντικαθιστώντας τις υπηρεσίες που εκτελούσε η Κατερίνα στο ρόλο της ως μια «μη εργαζόμενη» σύζυγος και μητέρα μείωσε το εισόδημά του από το κτήμα.

Ακόμη κι όταν μια σύζυγος δεν παίρνει μισθό και τα δύο μέλη θα έπρεπε να συνειδητοποιούν ότι αυτός ο «παραδοσιακός» γάμος είναι ένας συμφέρον οικονομικός συνεταιρισμός. Στην πραγματικότητα, θα πρέπει οι γυναίκες να πληρώνονται για τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Περισσότερες γυναίκες τώρα συνειδητοποιούν την αξία της δουλειάς τους, είτε πληρώνονται είτε όχι. Θα καλωσορίσουν την ευκαιρία να συζητήσουν για την αξία της δουλειάς τους και πώς η συνεισφορά τους στην οικογένεια μπορεί να προστατευτεί. Μερικές φορές ο σύζυγος και η σύζυγος είναι απρόθυμοι να υπολογίσουν την οικονομική αξία αυτών που προσφέρει η γυναίκα από αγάπη. Αλλά πρέπει να συνειδητοποιήσουν ότι αν κάποιος άλλος έκανε αυτή τη δουλειά, πιθανώς δεν θα ήταν από αγάπη.

ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΗΣ ΣΥΖΥΓΟΥ ΚΑΙ ΜΗΤΕΡΑΣ

Μια σύζυγος και μητέρα χρειάζεται να καλυφθεί για τα «τελευταία έξοδα». Τα ιατρικά έξοδα και έξοδα ταφής είναι υψηλά και μπορούν να δημιουργήσουν ένα μεγάλο κενό στα οικονομικά της οικογένειας, τη στιγμή που υπάρχουν κι άλλες αναγκαιότητες. Αν η σύζυγος έχει πάρει ασφάλιση για να ξεχρεώσει κάποια υποθήκη, ο άνδρας της μπορεί να απελευθερώσει τα ποσά της υποθήκης για να καλύψει άλλες ανάγκες του σπιτιού και των παιδιών. Αν η σύζυγος εργάζεται σε οικογενειακή επιχείρηση είναι σημαντικό να υπολογίζει την οικονομική αξία της συνεισφοράς της. Η ασφάλιση του οικογενειακού εισοδήματος θα έπρεπε να αντικαταστήσει αυτή τη συνεισφορά, έτσι ώστε μια αντικατάσταση να μπορεί να γίνει χωρίς να συμβεί καμιά σοβαρή επίπτωση στα οικονομικά της οικογένειας.

Τα έξοδα εκπαίδευσης είναι πολύ υψηλά. Ένα καλό ασφαλιστικό πρόγραμμα θα έπρεπε να συμπεριλαμβάνει εκπαιδευτικά έξοδα, έτσι ώστε η εκπαίδευση των παιδιών να μη χρειάζεται να θυσιάζεται όταν η μητέρα πεθάνει. Μια σύζυγος και μητέρα μπορεί να μην έχει καλυφθεί δίκαια από το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα του άνδρα της κι αν δεν εργάζεται εκτός σπιτιού δεν θα έχει δική της σύνταξη. Η ασφάλεια ζωής μπορεί να χορηγήσει ουσιώδη σύνταξη.

Αν ο σύζυγος που κερδίζει το μισθό, η σύζυγος που «κρατάει» το σπίτι και τα παιδιά φτιάχνουν την παραδοσιακή οικογένεια, σήμερα αυτό το είδος οικογένειας υπάρχει σε μικρό ποσοστό στα αμερικανικά σπίτια.

Σε πολλές οικογένειες σήμερα υπάρχουν δύο άνθρωποι που κερδίζουν μισθούς. Καθώς το κόστος ζωής αυξάνεται, όλο και περισσότερες σύζυγοι και μητέρες εισχωρούν στην αγορά εργασίας. Το 1976, περισσότερες από το μισό των γυναικών με παιδιά, άνω των 6 ετών, είχαν δουλειά εκτός σπιτιού. Αυτός ο τρόπος ζωής, του διπλού εισοδήματος σε μια οικογένεια, επεκτείνεται όλο και περισσότερο.

Η ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗ ΣΥΖΥΓΟΣ ΚΑΙ ΜΗΤΕΡΑ

Η Λένα γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Γερμανία. Εκεί συνάντησε το σύζυγό της κι έζησε σ' αυτή τη χώρα για 20 χρόνια. Πριν από δέκα χρόνια, όταν τα παιδιά ήταν μικρά, ήταν απλά μια «νοικοκυρά». Όταν τα παιδιά ήταν στο σχολείο, έπιασε δουλειά για να φέρει κάποια «έξτρα» χρήματα στην οικογένεια.

«Μ' αρέσει η δουλειά μου, αλλά το κάνω για τον ίδιο λόγο που το κάνουν όλοι οι άλλοι – για χρήματα».

Περιμένοντας στη σειρά στο σούπερ-μάρκετ, πίσω από δύο καροτσάκια φορτωμένα με φαγώσιμα, αξίας 20.000 δρχ., λέει: «Στην αρχή δούλευα έτσι ώστε να κερδίζω κάποια έξτρα. Τώρα εργάζομαι για να έχουμε να τρώμε».

Η Λένα και ο Δημήτρης ανακάλυψαν ότι τα τελευταία χρόνια, αυτό που προηγούμενα ήταν επιπλέον εισόδημα έχει γίνει πλέον απαραίτητο.

«Σίγουρα το εισόδημά της είναι σημαντικό» λέει ο Δημήτρης. «Μερικοί άνθρωποι εργάζονται για διασκέδαση αλλά δεν μπορούμε ν' αντεπεξέλθουμε σ' αυτό. Η εισφορά της είναι κάτι λιγότερο από το μισό του οικογενειακού εισοδήματος.

Μ' ένα σπίτι γεμάτο από έφηβους, ο λογαριασμός τροφίμων δεν πέφτει ούτε για λίγο. Ακόμη πληρώνουμε για το σπίτι. Κι έχουμε τρία παιδιά που θα πάνε στο κολέγιο μέσα στα επόμενα χρόνια. Δεν μπορώ να σκέφτομαι τι θα γινόταν αν έπρεπε ν' αντεπεξέλθουμε σ' όλα αυτά μόνο με το μισθό μου».

Στατιστικές δείχνουν ότι οι εργαζόμενες σύζυγοι και μητέρες συνεισφέρουν πάνω από 40% στο οικογενειακό εισόδημα. Αυτός ο τρόπος ζωής είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός και είναι σημαντικό να προστατεύεις τη συνεισφορά και των δύο μελών.

Ίσως δυο οικογένειες, με διπλό εισόδημα, όπως του Δημήτρη και της Λένας, θα μπορούσαν να ζήσουν μ' ένα εισόδημα. Αλλά πολλές από τις δραστηριότητες που απολαμβάνουν, θα έπρεπε να κοπούν πάλι. Θα ξαναγυρνούσαν, πιθανόν, στην προηγούμενη μορφή οικογένειας. Χειρότερο απ' όλα, τα παιδιά θα έπρεπε να εγκαταλείψουν το κολέγιο, απλά και μόνο γιατί δεν θα έφταναν τα χρήματα.

Φυσικά, μια εργαζόμενη σύζυγος και μητέρα χρειάζεται κάλυψη για έξοδα κηδείας. Χρειάζεται προστασία του οικογενειακού εισοδήματος για ν' αντικαταστήσει τις υπηρεσίες της στο σπίτι. Η συνεισφορά της γυναίκας είναι σημαντική, ειδικά στην εκπαίδευση και στο σπίτι. Αν μια οικογένεια είχε ένα σπίτι αγορασμένο κι απ' τους δύο συζύγους, θα μπορούσε να το χάσει με το χαμό της συζύγου, τις υπηρεσίες της και το εισόδημά της. Γι' αυτό είναι σημαντικό για το σύζυγο να έχει μια ασφάλεια ζωής. Αν χαθεί το εισόδημά της, τα σχέδια εκπαίδευσης κινδυνεύουν, ή αν η οικογένεια είναι συνηθισμένη σε 2 εισοδήματα και χαθεί το ένα, τα χρήματα που είχαν φυλαχθεί για την εκπαίδευση, μπορεί να ξοδευτούν σε άλλα πράγματα. Είναι ζωτικής σημασίας η ασφάλεια να συμπεριλαμβάνει εκπαιδευτικά κονδύλια, έτσι ώστε το μέλλον της οικογένειας να μην διαλυθεί. Από τη στιγμή που η γυναίκα διακόπτει την καριέρα της, για τη γέννηση και το μεγάλωμα των παιδιών, συχνά δεν έχει την ευκαιρία να εξασφαλίσει μια επαρκή σύνταξη. Αυτή μπορεί να εξασφαλιστεί με μια ασφάλεια ζωής.

ΚΕΝΤΡΑ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Τα κέντρα εξεύρεσης υποψηφίων πελατών είναι ιδιαίτερα χρήσιμα στη γυναικεία αγορά. Ομάδες που θα μπορούσαν να παράγουν πολλά προγράμματα περιλαμβάνουν:

- Ένωση ψηφοφόρων γυναικών
- Διεθνής Οργανισμός Γυναικών
- Πολιτική Επιτροπή Γυναικών
- Ένωση Νέων
- Επαγγελματίες και Επιχειρηματίες γυναίκες

Υπάρχουν κι άλλες πολλές ομάδες που μπορούν να γίνουν κέντρα εξεύρεσης νέων πελατών. Γυναίκες που είναι μέλη σε διάφορες οργανώσεις και άλλες επαγγελματικές ομάδες, μπορεί να γίνουν μια ζωτική αγορά εξεύρεσης πελατών για ασφάλειες.

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ-ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Όλες οι γυναίκες από τις μη «εργαζόμενες» νοικοκυρές μέχρι τα στελέχη επιχειρήσεων ενδιαφέρονται για την ασφάλεια ζωής. Πιστεύουν στην αξία της. Πολλές κερδίζουν αρκετά χρήματα κι έτσι μπορούν να έχουν ένα αποτελεσματικό ασφαλιστικό πρόγραμμα. Ακόμη πολλές γυναίκες ή δεν είναι ασφαλισμένες ή είναι υπασφαλισμένες. Οι ασφαλιστές πρέπει να κάνουν προσπάθειες να βρουν γυναίκες, υποψήφιες πελάτες. Αλλά από πού θα πρέπει να αρχίσουν να ψάχνουν; Παντού. Όσο για τους άνδρες υποψήφιους πελάτες, μια προσεκτική έρευνα για καλούς υποψήφιους πελάτες θα φέρει καινούργιους μελλοντικούς πελάτες. Αυτό σημαίνει γυναίκες πελάτες.

Νέα ζευγάρια η Janice και ο Ben

Αν η παραδοσιακή οικογένεια αποτελεί μόνο ένα μικρό μέρος του πληθυσμού, τότε πού είναι ο υπόλοιπος κόσμος; Ανήκουν σε μικρότερα σπιτικά - ζευγάρια χωρίς

παιδιά, ένας μόνο γονιός με τα παιδιά και ανύπαντροι. Σήμερα, γύρω στο μισό περίπου, τα σπιτικά αποτελούνται από ένα ή δύο άτομα. Αυτοί οι άνθρωποι έχουν ασφαλιστικές ανάγκες, όπως ακριβώς η παραδοσιακή οικογένεια.

Η ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗ ΣΥΖΥΓΟΣ

Η Janice και ο Ben είναι παντρεμένοι 5 χρόνια και δεν έχουν παιδιά. Ο Ben είναι σχεδιαστής και η Janice μηχανικός και κερδίζει λίγο περισσότερα απ' ό,τι ο Ben. «Το γεγονός ότι κερδίζει περισσότερα από μένα δεν μ' ενοχλεί, λέει ο Ben. Γιατί θα έπρεπε να μ' ενοχλεί; Ίσως, μερικοί πιστεύουν ότι οι γυναίκες θα έπρεπε να μένουν στο σπίτι, αλλά αυτό δεν θα είχε νόημα στη δική μας περίπτωση. Η Janice είναι τόσο επαγγελματίας όσο κι εγώ. Και πραγματικά διασκεδάζουμε με όσα μπορούμε ν' αγοράζουμε με τους δυο μισθούς μας».

«Πάρε αυτό το σπίτι, για παράδειγμα», συνεχίζει η Janice. «Όταν το αγοράσαμε, ήταν λίγο περισσότερο απ' όσο μπορούσαμε ν' αντέξουμε οικονομικά με ευκολία. Αλλά αγαπάμε αυτό το χώρο και το μεγάλο κήπο και όσο καιρό εργαζόμαστε και οι δύο δεν θα υπάρχει πρόβλημα. Είναι ένα φανταστικό μέρος να διασκεδάζει κανείς και το απολαμβάνουμε κι αυτό επίσης. Και τώρα, να τα καινούργια μας σχέδια: Ο Ben είναι πιλότος κι εγώ παίρνω την άδειά μου. Έτσι ψάχνουμε για ένα αεροπλάνο. Θα είναι σαν επένδυση, όπως το σπίτι. Ήδη κάνουμε ταξιδιωτικά σχέδια».

Η Janice και ο Ben έχουν έναν πλούσιο τρόπο ζωής, βασισμένο στο συνδυασμό των δύο εισοδημάτων τους. Διασκεδάζουν με τον τρόπο που ζουν και πρόθυμα εργάζονται σκληρά για να το πετύχουν. Αν και δεν έχουν προστατευόμενα μέλη, κανένας απ' τους δύο δεν θα ήθελε ν' αλλάξει αυτό τον τρόπο ζωής.

«Θα μπορούσα να τα χειριστώ όλα αυτά μόνος μου; Σε καμιά περίπτωση», λέει ο Ben. «Βέβαια, εάν πέθαινα, ούτε και η Janice θα μπορούσε. Χωρίς το μισθό της, σίγουρα θα έπρεπε να εγκαταλείψω τα σχέδια για το αεροπλάνο και ίσως ακόμη και για το σπίτι».

Αν και ο Ben και η Janice δεν έχουν παιδιά, οι γονείς τους ζουν ακόμη. Ξέρουν καλά ότι το διπλό τους εισόδημα θα τους επιτρέψει να προσφέρουν οικονομική βοήθεια στους γονείς τους, αν χρειαστούν χρήματα για ιατρικούς λογαριασμούς ή άλλα απροσδόκητα έξοδα. Και θέλουν να ξέρουν ότι αυτή η βοήθεια θα υπάρξει κι αν ακόμη συμβεί να πεθάνουν πριν από τους γονείς τους.

Όπως όλοι οι άλλοι, έτσι και η Janice χρειάζεται χρήματα για να καλύψει τα έξοδα κηδείας. Το σπίτι τους είναι η μεγαλύτερή τους επένδυση και χωρίς τη συνεισφορά της Janice, ίσως ο Ben θα έπρεπε να το πουλήσει γρήγορα και σίγουρα θα έπαιρνε πολύ λιγότερο από την πραγματική του αξία. Γι' αυτό η ασφάλιση υποθήκης είναι πολύ σημαντική κάλυψη. Η αντικατάσταση εισοδήματος είναι επίσης ζωτικής σημασίας, έτσι ώστε να μην χρειαζόταν ο Ben ν' αλλάξει δραστικά τον τρόπο ζωής του. Είναι επίσης σημαντικό να βεβαιώσει ότι η Janice θα έχει τη δυνατότητα να φροντίσει για τους γονείς της ακόμη κι αν πεθάνει πριν απ' αυτούς. Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είναι επίσης σημαντικό έτσι ώστε να μπορούν να έχουν μια άνετη ζωή μετά τη συνταξιοδότησή τους.

Ο ΕΝΑΣ ΓΟΝΙΟΣ

Όλο και πιο συχνά οι γυναίκες είναι επικεφαλής σπιτικών χωρίς άνδρες. Την τελευταία δεκαετία, ο αριθμός των οικογενειών που διοικούνται από γυναίκες έχουν αυξηθεί δραματικά. Και αυτή η ομάδα, ίσως, χρειάζεται προσεχτική ενημέρωση στις ασφάλειες ζωής, περισσότερο απ' οποιονδήποτε άλλον. Είναι ολοκληρωτικά υπεύθυνες για το καλό παρόν και μέλλον των παιδιών τους. Χωρίς αυτούς τους γονείς, τα παιδιά αυτά, ίσως, θα έπρεπε να ζήσουν με συγγενείς που ήδη θα είχαν κι άλλες ευθύνες ή με τους θετούς γονείς, αν δεν υπήρχαν συγγενείς να τα φροντίσουν.

Ο τρόπος ζωής των παιδιών, πιθανώς, θα άλλαζε ριζικά και τα σχέδια για μια ανώτερη εκπαίδευση μάλλον θα ματαιώνονταν.

Επειδή, γενικά, οι γυναίκες δεν θεωρούνται ασφαλιστική αγορά, δεν τους έχει προταθεί να χρησιμοποιήσουν ασφάλειες για να προστατέψουν το μέλλον της οικογένειάς τους. Οι γυναίκες ακόμη κερδίζουν λιγότερα απ' ό,τι οι άνδρες, σε μέσο όρο, κι έτσι είναι πιο δύσκολο γι' αυτές ν' αποταμιεύουν. Από τότε που είναι η μοναδική υποστήριξη των οικογενειών τους, χρειάζονται ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα τους προσφέρει την καλύτερη χρησιμοποίηση των πηγών τους για το καλύτερο μέλλον των παιδιών τους.

Η Carla ήταν παντρεμένη για επτά χρόνια, πριν χωρίσει με τον άνδρα της. Είναι χωρισμένη εδώ και οχτώ χρόνια. Αυτή και τα παιδιά της ζούνε σ' ένα συμβατικό σπίτι που αγόρασε πριν από μερικά χρόνια. «Παίρνω διατροφή από τον πρώην άνδρα μου για τα παιδιά, αλλά με δυο παιδιά στην ανάπτυξη, δεν φτάνει η διατροφή, λέει η Κάρλα. Είμαι αποκλειστικά υπεύθυνη και γι' αυτά και για όλα τα θέματα: σπίτι - φαγητό - μεταφορές - εκπαίδευση. Τα πάμε καλά, αλλά δεν μπορώ ν' αποταμιεύσω πολλά. Αγόρασα αυτό το σπίτι και είμαι πολύ χαρούμενη γι' αυτό. Εκεί όπου έχουν φτάσει οι τιμές, πιθανώς, δεν θα μπορούσα να το αγοράσω σήμερα.

Έχω καταφέρει ν' αποταμιεύσω μερικά χρήματα για το κολέγιο των παιδιών. Αλλά μερικές φορές, στη μέση της νύχτας, πανικοβάλλομαι με τη σκέψη: του τι θα γίνει εάν πεθάνω. Ο πρώην σύζυγός μου θα έπαιρνε βέβαια τα παιδιά να ζήσουν μαζί του και τη γυναίκα του, αλλά έχουν τρία παιδιά και ξέρω ότι τα οικονομικά τους είναι σφιχτά. Θα χρειάζονταν ένα μεγαλύτερο σπίτι και φυσικά το προστιθέμενο βάρος θα περιόριζε τις δυνατότητες να σπουδάσουν και τα πέντε παιδιά. Τα χρήματα για τις σπουδές που μάζευα θα πρέπει, ίσως, να χρησιμοποιηθούν για κάτι πιο άμεσο.

Είμαι περίφανη για τον τρόπο που ζούμε τώρα, αλλά θα ήθελα να μπορούσα να αισθάνομαι πιο θετική για το μέλλον, εάν κάτι συμβεί σ' εμένα».

Οι ασφάλειες σε οικογένειες μ' έναν γονιό είναι ιδιαίτερα σημαντικές. Η κάλυψη ασφάλισης ζωής θα δώσει στα παιδιά ένα σπίτι ξεχρεωμένο. Θα μπορούν να συνεχίζουν να ζουν σ' αυτό και θα υπάρχει ένα σπίτι για όποιον τα φροντίζει, ή και ακόμη, το σπίτι μπορεί να πουληθεί και το ποσό που θα προέλθει από την πώληση να χρησιμοποιηθεί για άλλες ανάγκες.

Και στις δύο περιπτώσεις ένα ξεχρεωμένο σπίτι προσφέρει μεγάλη σιγουριά. Κάλυψη για τα έξοδα κηδείας είναι επίσης ζωτικής σημασίας, γι' αυτές τις οικογένειες. Ιατρικά έξοδα κι έξοδα κηδείας μπορούν να καταστρέψουν τις οικονομίες μας για τις σπουδές. Χρήματα για έκτακτες ανάγκες, που μπορεί να προέλθουν από την ασφάλεια ζωής, θα είναι ανεκτίμητη βοήθεια για τα παιδιά κι αυτόν που θα τα φροντίζει. Αυτά τα χρήματα, θα τα βοηθήσουν να ξαναγυρίσουν στην κανονική τους ζωή όσο το δυνατόν συντομότερα, χωρίς άγχος για τα οικονομικά. Η αντικατάσταση του εισοδήματος είναι, επίσης, πολύ σημαντική κάλυψη στο ασφαλιστικό πρόγραμμα ενός γονιού. Το προστιθέμενο εισόδημα μπορεί να κάνει ευκολότερη και πιο ευχάριστη τη ζωή για τα παιδιά κι αυτόν που τα προσέχει.

Τα έξοδα σπουδών μπορούν να εξασφαλιστούν για τα παιδιά μέσω των ασφαλειών. Ακόμη κι αν αυτός που φροντίζει τα παιδιά μπορεί ν' αντιμετωπίσει τα καθημερινά έξοδα, έξτρα έξοδα για τις σπουδές, θα είναι επιπλέον βάρος. Τα έξοδα σπουδών θα κάνουν μια μητέρα να γνωρίζει ότι τα παιδιά της θα έχουν τα εφόδια να προχωρήσουν στη ζωή τους, οπλισμένα με καλές σπουδές.

Η ασφάλεια ζωής μπορεί ακόμη να βοηθήσει ένα γονιό να μαζέψει χρήματα σύνταξης. Συνταξιοδοτικά προγράμματα είναι πολύ σημαντικά για γυναίκες. Επειδή η καριέρα τους είναι πολύ πιθανό να διακοπεί εξαιτίας της γέννας, ή εξαιτίας της φροντίδας των παιδιών, είναι λιγότερο πιθανό, απ' ό,τι οι άνδρες να συγκεντρώσουν αρκετά χρήματα για σύνταξη. Η ασφάλεια ζωής μπορεί να προστατέψει την οικογένειά της κατά τη διάρκεια των χρόνων που εργάζεται και μπορεί να της εξασφαλίσει σύνταξη όποτε τη χρειαστεί.

Η ΑΝΥΠΑΝΤΡΗ ΓΥΝΑΙΚΑ

Πολλές γυναίκες επιλέγουν, τώρα, να παραμείνουν ανύπαντρες ή να μην ξαναπαντρευτούν ύστερα από ένα διαζύγιο. Εκτιμάται ότι μία στις τρεις εργαζόμενες γυναίκες είναι ανύπαντρες. Κι αυτές επίσης έχουν ευθύνες και περιουσία που χρειάζεται να προστατευθεί.

Η Ellen είναι ανύπαντρη, με μια καλή δουλειά και πολλά ενδιαφέροντα. Είναι ικανοποιημένη με τη ζωή της, όπως είναι τώρα και δεν προβλέπει γάμο στο εγγύς μέλλον.

«Ξέρω ότι αρκετοί πιστεύουν ότι πρέπει να παντρευτώ αλλά δεν υπάρχει τίποτε κακό στη ζωή μου όπως είναι τώρα», εξηγεί η Ellen. «Μπορώ να ταξιδεύω όποτε και όπου θέλω, να αγοράζω όσα ρούχα θέλω και να οδηγώ την καριέρα μου σε όποια κατεύθυνση διαλέγω. Έχω μια φανταστική νέα δουλειά και μ' αυτό το μισθό, ψάχνω για σπίτι, αντί να πληρώνω ενοίκιο. Έχω μερικές οικονομίες, αλλά φαντάζομαι ότι η πληρωμή για το σπίτι θα πάρει ένα μεγάλο μέρος από αυτά. Προχώρησα στην καριέρα μου αλλάζοντας πολλές δουλειές κι έτσι δεν έχω πολλές πιθανότητες για σύνταξη. Αυτό με ανησυχεί μερικές φορές. Δεν θέλω να βρεθώ στη θέση μιας ηλικιωμένης γυναίκας που απελπισμένα προσπαθεί να ζήσει από την κοινωνική πρόνοια. Είναι και οι γονείς μου που πρέπει να σκεφτώ. Οι λογαριασμοί που πληρώνει η μητέρα μου, για την ιατρική περίθαλψη, είναι πολύ υψηλοί. Βέβαια, η κοινωνική πρόνοια καλύπτει ένα μεγάλο μέρος αυτών των εξόδων αλλά δεν τα καλύπτει όλα. Μετά απ' όλα όσα έκαναν για μένα, είμαι περίφανη να μπορώ να τους προσφέρω βοήθεια όποτε τη χρειαστούν. Αν κάτι συνέβαινε σε μένα, θα μπορούσε να προκαλέσει πρόβλημα σ' αυτούς.

ΕΡΓΑΖΕΣΤΕ ΣΕ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ; ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ...

1. Να κρατάτε τους αγκώνες στραμμένους προς τα έξω, έτσι ώστε οι καρποί να λυγίζουν προς το πλάι όταν χτυπάτε το πληκτρολόγιο.
2. Τα μακριά νύχια μπορεί να είναι σύμβολο κομψότητας, αλλά δεν αφήνουν τις άκρες των δαχτύλων να ακουμπούν πάνω στο πληκτρολόγιο.
3. Να κοιτάζετε πάντα το πληκτρολόγιο όταν γράφετε.
4. Να αποφεύγετε να ακουμπάτε πάνω στο γραφείο επιστολές και έγγραφα που πρέπει να διαβάσετε. Κρατήστε τα καλύτερα στο χέρι ή τοποθετήστε τα σε αναλόγιο.
5. Να τοποθετείτε στο ύψος της οθόνης τα έγγραφα που είναι απαραίτητα για τη δουλειά σας, για να μην αναγκάζεστε να κουνάτε συνέχεια το κεφάλι σας.

Η ανάγκη κάλυψης εξόδων κηδείας είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις ανύπαντρες γυναίκες. Η λύση είναι ν' αφήσεις αυτή την ευθύνη στους γονείς ή σε άλλους συγγενείς. Γι' αυτό η ανύπαντρη γυναίκα πρέπει να πάρει υπόψη της τη βοήθεια που θα χρειαστούν οι γονείς της ή οι συγγενείς της. Η ασφάλεια ζωής, για οικογενειακό εισόδημα, θα καλύψει αυτή την ανάγκη.

Η ασφάλεια ζωής μπορεί με ένα πρόγραμμα αποταμίευσης να εξασφαλίσει σύνταξη στην ανύπαντρη γυναίκα.

Το ξέρει ότι εξαρτάται απ' αυτήν να εξασφαλίσει τη σύνταξή της. Αυτό το πρόγραμμα προσφέρει σιγουριά, κατά τη διάρκεια των ετών που εργάζεται η γυναίκα, και χρήματα για να εξασφαλίσει τη σύνταξή της.

Ανάγκες μιας γυναίκας με περιουσία

Πολλές γυναίκες είναι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων. Μερικές έχουν κληρονομήσει κάποια επιχείρηση από το σύζυγό τους ή την οικογένειά τους. Άλλες γίνονται επιχειρηματίες για να χρησιμοποιήσουν στο έπαρκο τις ικανότητές τους. Οι γυναίκες επιχειρηματίες, όπως και οι άνδρες, έχουν ιδιαίτερες ανάγκες για ασφάλιση.

Η Sara και η Doris ξεκίνησαν μια επιχείρηση μαζί πριν από 5 χρόνια. Η Sara ήταν διευθύντρια διαφημιστικού πρακτορείου και η Doris καλλιτέχνης στο ίδιο πρακτορείο. Συνεργάστηκαν ως σύμβουλοι σχεδίου, με τη Sara να πουλάει και να έρχεται σε συνεννόηση με τους πελάτες και την Doris να οργανώνει τέλεια τα σχέδια. Σ' αυτά τα πέντε χρόνια της ύπαρξής της, η επιχείρηση Omni Design αναπτύχθηκε πολύ πιο γρήγορα απ' ό,τι οι ιδρυτές της είχαν φανταστεί.

«Σχεδιάζαμε να προσπαθήσουμε πολύ, για αρκετό διάστημα, αλλά η επιχείρηση αναπτύχθηκε γρήγορα» λέει η Σάρα. «Στους πελάτες αρέσει το στιλ της Doris και πολλοί από τους πρώτους μας πελάτες ήρθαν σε εμάς για τη διακριτική – χαρακτηριστική – δουλειά της. Από τον δεύτερο χρόνο της επιχείρησης έπρεπε να προσλάβουμε κι άλλον υπάλληλο. Τώρα έχουμε τέσσερις υπαλλήλους να δουλεύουν για μας κι έναν πωλητή επιπλέον εμού. Όλα μας τα σχέδια φέρουν την υπογραφή της Doris, γι' αυτό και οι πελάτες μας έρχονται σ' εμάς». «Μην είσαι τόσο μετριόφρων» λέει η Ντόρις. «Χάρη στις επαφές μου, έχουμε εξασφαλίσει τους πελάτες μας. Μπορεί τα σχέδιά μας να είναι τα καλύτερα στην περιοχή, αλλά αυτό, δεν θα σήμαινε τίποτα, εάν οι πελάτες μας δεν τα γνώριζαν. Κι εγώ δεν είμαι καλή στην πώληση. Ακόμη θα σχεδίαζα εικόνες για τα παιδιά μου, εάν δεν είχα συνεργαστεί με μια φανταστική πωλήτρια. Είμαστε μια ομάδα. Σίγουρα χρειαζόμαστε και οι δυο για να φτιάξουμε το "Omni design"».

ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Οι επιχειρηματίες – όπως και όλοι οι υπόλοιποι – έχουν σταθερές ανάγκες για ασφάλιση (έξοδα κηδείας, οικογενειακό εισόδημα, ασφάλεια ζωής). Αλλά έχουν και ιδιαίτερες ανάγκες επίσης. Συνέταιροι, όπως η Doris και η Sara, πλουτίζουν επειδή η κάθε μια τους έχει κάποιο απαραίτητο για την επιχείρηση ταλέντο. Αν κάποια συνέταιρος πέθαινε, κάποιο μέρος της επιχείρησης θα αποδιοργανωνόταν και μπορεί να χανόταν και η επιχείρηση. Το μέλος που θα έμενε, στερημένο από την ικανότητα του συνεταίρου του, ίσως υποχρεωνόταν να πουλήσει την επιχείρηση. Ένας καλός ασφαλιστής θα βεβαίωνε και την Doris και τη Sara, ότι το μέλος που θα έμενε θα είχε και τον χρόνο και τα χρήματα να βρει κάποιο άλλο πρόσωπο με ικανότητες για να κρατηθεί ζωντανή η επιχείρηση.

Οι ασφαλιστές προστατεύουν, επίσης, και τους υπαλλήλους. Η έλλειψη ενός συνεταίρου, ίσως, σήμαινε την εξαφάνιση της εταιρίας και των εργασιών των υπαλλήλων.

Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, ιδιαίτερα συνέταιροι, χρειάζονται επίσης ασφάλιση συνεταίρου. Οι συνέταιροι συμφωνούν ν' αγοράσουν μια ασφάλιση σε περίπτωση που ο ένας πεθάνει πριν από τον άλλο. Κάθε συνέταιρος βεβαιώνεται για το λογαριασμό με τον άλλο σαν δικαιούχο. Αν πεθάνει ο ένας, τότε ο άλλος έχει τα χρήματα ν' αγοράσει το άλλο μισό της επιχείρησης από την κληρονομιά, έτσι ώστε να μην χρειαστεί να πουλήσει για να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις.

Πολλές γυναίκες έχουν περιουσίες που χρειάζονται προσεκτική διοίκηση. Αν την περιουσία την έχουν κληρονομήσει απ' το σύζυγό τους, μπορεί να μην είναι πληροφορημένες για την ανάγκη ενός σχεδίου διατήρησης της περιουσίας αυτής. Μπορεί ο σύζυγος να έχει διαφυλάξει καλά τα περιουσιακά του στοιχεία και να τα έχει περάσει άθικτα στη σύζυγό του. Αλλά μπορεί αυτή να μην είναι ενήμερη, του τι είναι απαραίτητο να γίνει, ώστε η περιουσία να έρθει σ' αυτήν. Όταν ο σύζυγος της Margaret πέθανε, γύρω στα 50 του, αυτή κληρονόμησε το εργοστάσιο κι όλα τα άλλα περιουσιακά του στοιχεία. Είχε εργαστεί τα προηγούμενα χρόνια στην επιχείρηση με το σύζυγό της κι έτσι ήταν ικανή ν' αναλάβει και να κρατήσει την επιχείρηση. Τώρα αποφάσισε να περάσει την επιχείρηση στα χέρια των παιδιών της κι έστρεψε την προσοχή της στη διαχείριση της μεγάλης της περιουσίας.

«Ο Jack κι εγώ κτίσαμε αυτήν την επιχείρηση πριν από χρόνια», εξηγεί η Margaret. «Είναι ακόμη δύσκολο να πιστέψω ότι έχω αποκτήσει τόσα πολλά. Εργαστήκαμε σκληρά για ό,τι έχουμε και θέλω αυτά να περάσουν στα παιδιά μας και στα εγγόνια μας. Ήμουν πάντα τόσο απασχολημένη με την επιχείρηση, ώστε ποτέ δεν έμαθα πολλά για τη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων».

Φορολογία, φόροι κληρονομιάς, επικύρωση διαθήκης – τα μισά μόνο περιουσιακά στοιχεία – πάνε στους κληρονόμους μας, τα υπόλοιπα στο κράτος και στους δικηγόρους. Αν δεν είναι κανείς προσεχτικός, αντί ν' αφήσει στους κληρονόμους του μια περιουσία, θα τους γεμίσει με φορολογικά χρέη.

Μια γυναίκα με μεγάλη περιουσία, πιθανώς, θα ενδιαφέρεται να χρησιμοποιήσει την ασφάλεια ζωής για να διαφυλάξει την περιουσία αυτή. Φυσικά, θα χρειαστεί να καλύψει έξοδα κηδείας, έτσι ώστε να μη χρειαστεί ν' αγγίξουν την περιουσία της. Η ασφάλεια ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλύψει τους φόρους που σίγουρα θα εισπραχθούν. Η ασφάλεια θα βεβαιώσει ότι η περιουσία δεν θα πειραχθεί για να τακτοποιηθούν οι φορολογικές οφειλές.

Η ασφάλεια ζωής μπορεί ακόμη να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διανεμηθεί δίκαια η περιουσία στους κληρονόμους, χωρίς να πουληθεί τίποτα. Για παράδειγμα, οι εισπράξεις από μια ασφάλεια με κεφάλαιο 100.000 δολάρια θα μπορούσαν να πάνε σ' έναν κληρονόμο, ενώ το οικογενειακό σπίτι θα πήγαινε σε άλλον. Το σπίτι θα έμενε στην οικογένεια και οι κληρονόμοι θα είχαν αντιμετωπιστεί ίσα.

Αν κάποιος σχεδιάζει ν' αφήσει μέρος της περιουσίας του σε κάποιο φιλανθρωπικό ίδρυμα, η ασφάλεια ζωής μπορεί να χορηγήσει κάποια φορολογική έκπτωση για τον δωρητή και να σιγουρέψει ότι το φιλανθρωπικό ίδρυμα θα λάβει το κληροδότημα. Αν το φιλανθρωπικό ίδρυμα είναι ο μόνος ιδιοκτήτης ή ο αμετάκλητος δικαιούχος, τα ασφάλιστρα μπορούν να τροποποιηθούν.

Ο ΦΑΚΕΛΛΟΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Οι επαφές που έγιναν μέσω προσωπικών γνωριμιών μπορεί να είναι πολύτιμες επίσης. Οι ασφαλιστές θα έπρεπε να ελέγχουν αν μερικές από τις επιχειρήσεις, με τις οποίες έρχονται σε επαφή, ανήκουν σε γυναίκες. Μια γυναίκα επιχειρηματίας είναι πιθανό να έχει προσωπικές και εργασιακές υποχρεώσεις και επείγουσα ανάγκη για ασφάλεια ζωής. Προσωπικοί φίλοι ή φίλοι από τη δουλειά μιας συζύγου μπορεί να χρησιμεύσουν σαν πηγή εξευρέσεως γυναικών που πιθανώς να ενδιαφέρονται να μάθουν περισσότερα σχετικά με ασφάλειες ζωής. Σε ομάδες εκπαιδευτών στα σχολεία της κοινότητας, πιθανώς, να περιλαμβάνουν πολλές γυναίκες που χρειάζονται να γνωρίζουν για τις ασφάλειες ζωής. Αυτοί οι υποψήφιοι μπορεί να είναι καθηγητές, σύμβουλοι, παιδαγωγοί.

Τα ήδη υπάρχοντα συμβόλαια μπορεί να οδηγήσουν σε νέα αγορά γυναικών. Γνωρίζουν τη δουλειά ενός ασφαλιστή, εμπιστεύονται την κρίση του και μπορούν να δώσουν εξαιρετικές συστάσεις.

Μπορεί να έχουν γυναίκες συγγενείς που για προσωπικούς ή επαγγελματικούς λόγους να χρειάζονται ασφάλεια ζωής. Οι γυναίκες στις εταιρείες που μπορεί να καλωσορίσουν έναν ασφαλιστή και οι πελάτες που έχουν γυναίκες συνεργάτες, ανάμεσα στους γνωστούς τους, συνειδητοποιούν τώρα πόσο σημαντική είναι η ασφάλεια ζωής για μια γυναίκα.

Ο μεγαλύτερος αριθμός των επαγγελματιών γυναικών (περίπου τα 2/3) είναι καθηγήτριες, νοσοκόμες, δημόσιοι υπάλληλοι, βιβλιοθηκάριοι, διαιτολόγοι και ιατροεργαστηριακοί υπάλληλοι. Γυναίκες μπορούν να βρεθούν παντού σήμερα. Ο αριθμός των γυναικών που είναι γιατροί, δικηγόροι, μηχανικοί και άλλου είδους επαγγελματίες, συνεχώς αυξάνεται κι έχουν το ίδιο εισόδημα και ευθύνες όπως οι άνδρες επαγγελματίες. Έτσι αντιπροσωπεύουν μια σημαντική νέα αγορά στο χώρο των ασφαλειών.

Μία γυναίκα θα εκτιμήσει το να ακούσει για ασφάλειες ζωής, για πρώτη φορά, από κάποιον που απευθύνεται σ' αυτήν μέσω κάποιου φίλου ή μιας επαγγελματικής γνωριμίας. Τα κέντρα επιρροής μπορεί να φέρουν στην επιφάνεια νέες ομάδες γυναικών που μπορεί να μην έχουν έρθει ποτέ σ' επαφή με κάποιον ασφαλιστή. Οι γυναίκες, όπως και οι άνδρες, προτιμούν να συνεργάζονται με ανθρώπους που τους είναι γνωστοί κι αν είναι ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες τους, χαίρονται να δίνουν συστάσεις.

Ένα καλό κέντρο επιρροής θα έχει εμπιστοσύνη στις ικανότητες και στην τιμιότητα ενός ασφαλιστή. Θα βοηθήσει τον ασφαλιστή και θα επηρεάσει τους πελάτες που προσπαθεί να πλησιάσει. Αυτοί οι άνθρωποι μπορούν να δώσουν: Απευθείας προσωπική επαφή, τηλεφωνική επαφή, γραπτή επαφή, επαφή μέσω συστάσεων.

Οι τρεις πρώτες μέθοδοι είναι προφανώς αυτές που αξίζουν πιο πολύ, αλλά η άδεια για τη χρησιμοποίηση του ονόματος του κέντρου επιρροής θα βοηθήσει στο σπάσιμο του πάγου με τον υποψήφιο πελάτη.

Μη με αποκαλείς «γλυκιά μου»

Σήμερα, το να πουλάς σε γυναίκες, απαιτεί τις ίδιες τεχνικές όπως και το να πουλάς σε άνδρες. Οι γυναίκες είναι πολύ καλά ενημερώμενες για την αξία της δραχμής και του ευρώ, καθώς και της δικής τους αξίας. Δεν θέλουν να μιλούν αυστηρά για «ελπίδες και όνειρα». Δεν θέλουν μια παρουσίαση σχεδιασμένη ν' απευθύνεται μόνο στα συναισθήματα. Θέλουν να εξετάζουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, τους οικονομικούς τους πόρους και να διαλέγουν ένα πρόγραμμα που τους αρμόζει.

Όλοι οι υποψήφιοι πελάτες, άνδρες και γυναίκες, είναι ξεχωριστά άτομα που χρειάζονται ένα πρόγραμμα που να ταιριάζει στη δική τους περίπτωση.

Όταν οι επιλογές για τις γυναίκες ήταν πιο περιορισμένες, ήταν ευκολότερο να τις χωρίσει κανείς σε κατηγορίες. Είτε ήταν παντρεμένες, είτε«γεροντοκόρες», νοικοκυρές είτε «κορίτσια καριέρας». Αυτό δεν ισχύει πια και ο επιτυχημένος ασφαλιστής θα χρησιμοποιήσει τη συνεχώς αυξανόμενη απελευθέρωση των γυναικών σαν σημείο πώλησης. Η αξία της ανθρώπινης ύπαρξης των γυναικών, καθώς και η οικονομική τους δύναμη αναγνωρίστηκε.

Όπως σε κάθε περίπτωση πώλησης, χρειάζεται ελαστικότητα και ευκαμψία όταν πουλάτε σε γυναίκες. Οι γυναίκες διαλέγουν να μένουν ανύπαντρες, να παντρεύονται, να μένουν στο σπίτι ή να κάνουν καριέρα.

Μην κάνετε υποθέσεις για την καριέρα μιας γυναίκας.

Μια «γυναίκα καριέρας» μπορεί ξαφνικά να γίνει μια εργαζόμενη σύζυγος. Μια γυναίκα και μητέρα, που δεν εργάζεται, μπορεί να εργαστεί μετά τον θάνατο του συζύγου της ή ύστερα από ένα διαζύγιο. Οι γυναίκες είναι ενήμερες ότι όλες αυτές οι πιθανότητες υπάρχουν. Ένας ασφαλιστής μπορεί με τρόπο να συζητήσει αυτές τις πιθανότητες, με μια υποψήφια πελάτισσα και μπορεί να φανερώσει με ποιον τρόπο η ασφάλεια ζωής μπορεί να φανεί χρήσιμη σε κάθε στιγμή.

Συνειδητοποιώντας ότι πολλές γυναίκες κυνηγάνε σοβαρά μια καριέρα, τη στιγμή που εκπληρώνουν τους ρόλους της συζύγου και μητέρας, γενικεύσεις βασισμένες σε ξεπερασμένες υποθέσεις δεν θα έπρεπε να γίνονται. Οι προσπάθειες ενός ασφαλιστή να υποχρεώσει μια γυναίκα να δεχτεί είτε το ρόλο της νοικοκυράς είτε αυτόν της εργαζόμενης, θα χαλάσει την προσπάθεια για την εξεύρεση ενός ισορροπημένου ασφαλιστικού προγράμματος για ένα άτομο που συνεισφέρει με πολλούς τρόπους και στην οικογένειά της και στην εργασία της.

Αν μια γυναίκα, υποψήφια πελάτισσα, περιγράφει έναν τρόπο ζωής που δεν ταιριάζει με τις αξίες του ασφαλιστή, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι προσεχτικός, φανερά και κρυφά κι όχι να εκτιμά τον τρόπο ζωής μιας γυναίκας, σύμφωνα με τα δικά του δεδομένα.

Υπάρχουν σχετικά, όπως έχουμε ήδη δει, λίγες παραδοσιακές οικογένειες στις μέρες μας και η γυναίκα που έχει ανάγκη από ασφάλεια ζωής συχνά δεν ταιριάζει σ' αυτό το παραδοσιακό μοντέλο. Το να πει κανείς σε μια εργαζόμενη γυναίκα ότι «τα παιδιά πρέπει να έχουν μια μαμά στο σπίτι, στην κουζίνα όπου ανήκει», αυτό θα προσβάλει την εργαζόμενη γυναίκα, θα προσβάλει τον σύζυγό της, που μπορεί να σκεφτεί ότι αυτό σημαίνει πως δεν μπορεί αυτός να προσφέρει στην οικογένειά του και τελικά να προσβάλει και τους δύο ως γονείς, γιατί μ' αυτό υπονοείται ότι τα παιδιά τέτοιων οικογενειών είναι παραμελημένα.

Μια ψυχολόγος και ο δικηγόρος σύζυγός της μιλούσαν μ' έναν ασφαλιστή που τους συνιστούσε ότι ο σύζυγος αγοράζει τρεις φορές περισσότερο ασφάλειες ζωής απ' ό,τι η γυναίκα του. Όταν αυτή τόνισε ότι κερδίζει τόσα χρήματα όσα κι ο άνδρας της, ο ασφαλιστής είπε: «Μα εσύ θ' αποκτήσεις μωρό και θα μείνεις στο σπίτι». Αυτή είπε: «Αν αποκτήσουμε παιδιά, το έχουμε ήδη κανονισεί σύμφωνα με τις μοναδικές μας θέσεις. Ο άνδρας μου θα εργάζεται τρεις μέρες κι εγώ αυτές τις μέρες θα είμαι στο σπίτι με τα παιδιά. Μετά θα εργάζομαι εγώ τρεις μέρες και θα μένει εκείνος στο σπίτι. Και μια μέρα την εβδομάδα θα είμαστε και οι δύο στο σπίτι».

Ο ασφαλιστής είπε: «Αυτό, βέβαια, ακούγεται ωραίο. Ξέρετε, όμως, καλά ότι δεν πρόκειται να εφαρμοστεί». Τότε ζητήσανε από τον ασφαλιστή να φύγει.

Η λειτουργία αυτή του ασφαλιστή δεν είναι σωστή. Εξαγριώνει τον κόσμο και τον απομακρύνει από τους ασφαλιστές και τις ασφάλειες. Η δουλειά του ασφαλιστή είναι να βοηθήσει τους υποψήφιους πελάτες του να προστατέψουν τον τρόπο ζωής που επέλεξαν.

Αποφεύγετε να συζητάτε υπέρ ή κατά για το «κίνημα των γυναικών» με τους υποψήφιους πελάτες. Το κίνημα των γυναικών σημαίνει πολλά πράγματα για πολύ κόσμο, γι' αυτό κι είναι επικίνδυνη συζήτηση. Μην ξεχνάτε ποτέ προσωπικά σας αισθήματα για τις αλλαγές που έχουν συμβεί στις θέσεις της γυναίκας. Πολλές γυναίκες είναι ευαισθητοποιημένες για το ρήγμα που εξακολουθεί να υπάρχει μεταξύ των γυναικών και των ανδρών και για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι «γυναίκες καριέρας».

Μια πολλά υποσχόμενη συνέντευξη μπορεί να καταστραφεί εξαιτίας των προσωπικών θέσεων του ασφαλιστή γι' αυτά τα θέματα.

Οι κοινωνικές αλλαγές έχουν φέρει μια ευαισθητοποίηση στη «γλώσσα» και οι ασφαλιστές πρέπει να θυμούνται να ζυγιάζουν τα λόγια τους, όσον αφορά τη νέα αυτή κατάσταση. Γλωσσικοί τύποι όπως το να αποκαλείτε μια γυναίκα «κοριτσάκι» και να κάνετε ξεπερασμένα σχόλια όπως «μικρό μου κοριτσάκι», μπορεί να προβάλλουν έναν συγκαταβατικό τόνο που μπορεί να μην είναι σκόπιμος. Κανείς δεν θέλει να συνεργαστεί με κάποιον που φαίνεται ότι τον κοιτάζει αφ' υψηλού και του μιλάει με συγκαταβατικό ύφος.

Αυτός ο κατάλογος των «μη» κάνει το να πουλάς ασφάλειες σε μια γυναίκα, να φαίνεται σαν να περπατάς σε ναρκοπέδιο.

Φαίνεται τόσο παρακινδυνευμένο που η όλη προσπάθεια «επιχείρηση» είναι πραγματικά επικίνδυνη. Υπάρχει μια απλή λύση:

Συμπεριφερθείτε στη γυναίκα, υποψήφια πελάτισσά σας, με τον ίδιο σεβασμό, λεπτότητα και προσοχή, που αντιμετωπίζετε τους άνδρες υποψήφιους πελάτες.

Καθώς ασχολείστε με μια υποψήφια πελάτισσά σας, αναρωτηθείτε ποια μπορεί να είναι η ευαίσθητη περιοχή συζήτησης. Σκεφτείτε: «Θα αντιδρούσα στις απόψεις ενός υποψήφιου πελάτη μου άνδρα, αν διαφωνούσα μαζί του σε ένα θέμα;».

«Θα προσπαθούσα να εντάξω έναν άνδρα σε μια περιορισμένη κατηγορία, μετά να του πω τι χρειάζεται, από το να τον αφήσω να μου πει εκείνος ποιες είναι οι ανάγκες του;».

«Θα υποτιμούσατε τη φιλοδοξία ενός άνδρα, αν εμπιστευόταν το μέλλον της καριέρας του σ' εσάς;».

«Θα ειρωνευόσαστε, μιλώντας με συγκαταβατικό ύφος, για το ρόλο του ως συζύγου και πατέρα;».

Εφαρμόζοντας τους ίδιους κανόνες επαγγελματικής ευγένειας και γενικά συμπεριφοράς σε μια γυναίκα όπως κάνετε σ' έναν άνδρα θα σας οδηγήσει αυτό στο να πουλήσετε σε γυναίκες.

ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΠΑΦΗ

Τηλεφωνήματα σε επιχειρήσεις, σε επαγγελματικούς χώρους ή σε τόπους συγκέντρωσης (κλαμπ κ.λπ.), είναι πιο αποτελεσματικά. Ψυχρά τηλεφωνήματα σε σπίτια δεν είναι τόσο πρακτικά. Σε πολλές γυναίκες δεν έχουν εκτεθεί θέματα, όπως θα τα αναλύατε σε έναν άνδρα, υποψήφιο πελάτη, που δεν έχει ιδέα από ασφάλειες ζωής. Αλλά μη χρησιμοποιείτε αλαμπουρνέζικα με κανέναν υποψήφιο πελάτη γιατί αυτό θα μπορούσε να τον εξαγριώσει και να τον μειώσει.

Βεβαιωθείτε ότι αυτά που τους εξηγείται δεν είναι υπεραπλουστευμένα. Οι γυναίκες μπορούν να χειριστούν σύνθετες καταστάσεις και στο σπίτι και στη δουλειά. Πολλές έχουν πτυχία. Μην υποθέσετε ότι: «οι γυναίκες δεν καταλαβαίνουν τέτοιες συζητήσεις». Προτιμούν, όπως και οι άνδρες, να συνεννοούνται με επαγγελματίες που μπορούν να τους δώσουν μια επαγγελματική παρουσίαση των ασφαλειών, έτσι ώστε να γίνουν απόλυτα κατανοητές.

Όταν μιλάτε με ανδρόγυνα, να θυμάστε ότι ο γάμος είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός. Μην απευθύνεσθε μόνο στο σύζυγο, για να καλύψετε τη σύζυγό του, σαν να μην είναι ικανή η ίδια να πάρει τέτοια απόφαση. Πολύ συχνά στις παρουσιάσεις των ασφαλειών η σύζυγος ανακατεύεται μόνον όσον αφορά το «βιβλίο εξόδων» κι αφού όλες οι αποφάσεις έχουν ληφθεί. Η αγορά ενός συμβολαίου μπορεί να ακυρωθεί μόλις φύγει ο ασφαλιστής χωρίς τη συνεισφορά της. Και οι εργαζόμενες γυναίκες και οι μη εργαζόμενες συνεισφέρουν ουσιαστικά στα οικονομικά θέματα. Εάν η συνεισφορά της αξίζει και οι υπηρεσίες της είναι αρκετά πολύτιμες, τότε πρέπει να ακούει τις παρουσιάσεις με όλη την προσοχή και τον σεβασμό που της αρμόζει, όπως και ο σύζυγός της.

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΜΕΓΑΛΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ

Αγορά υγείας, μια αναπτυσσόμενη βιομηχανία

Η κατάσταση στην υγεία σήμερα είναι τέτοια που όχι μόνο είναι πολύ λίγοι αυτοί που είναι ικανοποιημένοι από το σύστημα υγείας στην χώρα μας αλλά και ο αριθμός αυτός μειώνεται συνεχώς όπως αποδεικνύουν οι έρευνες που διεξάγει κάθε δύο χρόνια η EUROSTAT. Ως αποτέλεσμα οι Έλληνες ξοδεύουν όλο και περισσότερα χρήματα από την τσέπη τους για να βελτιώσουν τις υ-

πηρεσίες υγείας που δέχονται. Το ποσό είναι πλέον αστρονομικό, 1,6 τρισεκατομμύρια δραχμές το έτος 2000, ενώ εάν το δούμε ως ποσοστό των συνολικών δαπανών για την υγεία, δείχνει περίτρανα ότι ο Έλληνας δεν έχει πια καμία εμπιστοσύνη στο κράτος.

Όλα αυτά αποδεικνύουν ότι πλέον ο Έλληνας είναι πια πολύ ευαισθητοποιημένος στα θέματα της υγείας. Κάτι που με την σειρά του φέρνει και την αναζήτηση λύσης για την χρηματοδότηση του κόστους μιας θεραπείας. Ταυτόχρονα όμως μια αγορά 1,6 τρις είναι μία τεράστια επιχειρηματική ευκαιρία που φυσικά κανένας δεν αφήνει ανεκμετάλλευτη. Έτσι ενώ παλαιότερα στον χώρο της κάλυψης του κόστους της θεραπείας βλέπαμε μόνο ασφαλιστικές εταιρίες, σήμερα παρατηρούμε ότι μπαίνουν όλο και περισσότερες τράπεζες. Αυτό δεν συμβαίνει γιατί παλαιότερα οι τράπεζες δεν είχαν το κίνητρο –το κίνητρο υπήρχε έστω και αν ήταν μικρότερο- απλώς τότε ο κόσμος δεν γνώριζε και για να αγοράσει κάποιος έπρεπε να του εξηγήσει. Αυτόν τον «κάποιο» δεν τον είχαν οι τράπεζες αλλά μόνο οι ασφαλιστικές εταιρίες. Σήμερα που ο κόσμος είναι πιο συνειδητοποιημένος και αγοράζει τέτοια προϊόντα από μόνος του, ο «κάποιος» δεν είναι πάντα απαραίτητος, άρα και οι τράπεζες πλέον μπορούν να διεκδικήσουν ένα κομμάτι από την πίττα.

Σε γενικές γραμμές λοιπόν σήμερα μπορεί να κανείς να επιλέξει ανάμεσα σε τέσσερις κατηγορίες καλύψεων για την υγεία του:

1. Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας που διατίθενται από τράπεζες.
2. Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας που διατίθενται από ασφαλιστικές εταιρίες.
3. Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας, εμπλουτισμένα με ορισμένες καλύψεις πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας που διατίθενται από ασφαλιστικές εταιρίες.
4. Ολοκληρωμένα συστήματα διαχείρισης της υγείας που διατίθενται από ασφαλιστικές εταιρίες.

Ας τα δούμε κατά κατηγορία.

Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας από τράπεζες.

Αυτή την στιγμή τα προγράμματα αυτά δεν είναι πολλά αλλά αναμένεται σύντομα να γίνουν περισσότερα. Το βασικό πλεονέκτημα αυτών των προγραμμάτων έγκειται στο ότι είναι σχετικά φθηνότερα από αυτά των ασφαλιστικών εταιριών, αφού πουλιούνται μέσα στο υποκατάστημα της τράπεζας και επομένως το επιπλέον κόστος της τράπεζας για την πώλησή τους είναι σχεδόν μηδενικό.

Όμως το γεγονός ότι πρέπει να είναι απλά προγράμματα για να είναι εύληπτα –στο υποκατάστημα δεν υπάρχει χρόνος για να εξηγηθούν πολύπλοκες έννοιες και καλύψεις- είναι και το βασικό τους μειονέκτημα. Γιατί δεν επιτρέπει στις τράπεζες να προσφέρουν ουσιαστικές καλύψεις χωρίς να παίρνουν παράλογα ρίσκα.

Ένα άλλο μειονέκτημα αυτών των προϊόντων είναι ότι οι τράπεζες δεν έχουν την υποδομή να διαχειριστούν θέματα υγείας και έτσι δεν μπορούν να προσφέρουν καλύψεις πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας από ασφαλιστικές εταιρίες («Κάρτες Νοσηλείας»).

Οι «Κάρτες Νοσηλείας» είναι μεν πιο ακριβές από τα ανάλογα προϊόντα που διατίθενται από τις τράπεζες, αλλά λόγω της εμπειρίας των ασφαλιστικών εταιριών στον τομέα, είναι σαφώς πιο εξελιγμένες και στην συντριπτική τους πλειοψηφία παρέχουν ουσιαστικές καλύψεις.

Το βασικό μειονέκτημα των «Καρτών Νοσηλείας» είναι ότι δεν μπορούν να λύσουν κανένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο ασφαλισμένος στην προσπάθειά του να γίνει καλά, εκτός από αυτό του κόστους της νοσηλείας. Ενώ επιπλέον, ακριβώς λόγω του ότι παρέχουν μεγάλες καλύψεις, δίνουν κίνητρο στους κακοπροαίρετους να εκμεταλλευθούν τους ασφαλισμένους βάζοντας τους σε περιπέτειες, προκειμένου να αυξήσουν τα εισοδήματά τους.

Προγράμματα κάλυψης εξόδων νοσηλείας, εμπλουτισμένα με καλύψεις πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας

Τα προγράμματα αυτά είναι κατά βάσιν ίδια με τις «Κάρτες Νοσηλείας», απλώς δίδεται η δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει ορισμένες επιπλέον καλύψεις πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Τα προγράμματα αυτά, παρ' ότι είναι πιο δελεαστικά λόγω των καλύψεων εκτός νοσοκομείου στην ουσία δεν λύνουν κανένα από τα προβλήματα των «Καρτών Νοσηλείας», αντίθετα επιτείνουν το πρόβλημα της εκμετάλλευσης των ασφαλισμένων από κακοπροαίρετους. Και δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι εκμετάλλευση σημαίνει και ταλαιπωρία του ασφαλισμένου αλλά και μεγάλο κόστος για την ασφαλιστική εταιρία, δηλαδή μακροπρόθεσμα αύξηση του ασφαλίστρου.

Ολοκληρωμένα συστήματα διαχείρισης της υγείας

Εδώ πλέον δεν μιλάμε για ασφαλιστικά προγράμματα αλλά για συστήματα υγείας. Το κλειδί εδώ είναι να καταφέρει η εταιρία να διαχειριστεί σωστά την υγεία του ασφαλισμένου της ώστε τελικά να έχει λιγότερες πιθανότητες να αρρωστήσει. Κάτι που το επιθυμούν και η εταιρία και ο ασφαλισμένος, γιατί έτσι και τα έξοδα μειώνονται, αλλά και ο ασφαλισμένος υφίσταται μικρότερη ταλαιπωρία και εκτίθεται σε λιγότερους κινδύνους, κάτι που δεν το εξασφαλίζουν τα συνήθη ασφαλιστικά προγράμματα.

Για να είναι δυνατόν όμως η εταιρία να διαχειριστεί σωστά την υγεία των ασφαλισμένων της πρέπει να έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο από γιατρούς και διαγνωστικά κέντρα που θα δουλεύει με συγκεκριμένα ποιοτικά κριτήρια προς ένα κοινό στόχο.

Είναι προφανές ότι η δημιουργία και η λειτουργία ενός τέτοιου δικτύου δεν είναι εύκολη υπόθεση, ούτε και φθηνή, μάλιστα όσο πιο ψηλά θέτεις τον πήχη της ποιότητας τόσο αυξάνει το κόστος και η δυσκολία. Γι' αυτό τον λόγο είναι πολύ λίγες εταιρίες μέχρι στιγμής έχουν μπει σε αυτή την διαδικασία. Όμως είναι εξ' ίσου προφανές ότι τα ολοκληρωμένα συστήματα διαχείρισης της υγείας είναι ο δρόμος του μέλλοντος και έτσι και οι υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρίες μοιραία θα δραστηριοποιηθούν σε αυτό τον τομέα. Γι αυτό τον λόγο θα αναλύσουμε εκτενέστερα τα υφιστάμενα συστήματα διαχείρισης υγείας, την κατάσταση όπως έχει διαμορφωθεί έως σήμερα και τι πρέπει να προσέξει κανείς πριν επιλέξει ασφαλιστική εταιρία και πρόγραμμα.

Η πρόταση του Medisystem από την Interamerican

Τα ολοκληρωμένα συστήματα διαχείρισης της υγείας πρωτοεμφανίσθηκαν στην Ελλάδα το 1998 όταν η INTERAMERICAN παρουσίασε το MEDISYSTEM που προκάλεσε αναστάτωση στην αγορά. Η αναστάτωση αυτή οδήγησε και άλλες εταιρίες να παρουσιάσουν παρόμοια συστήματα ή έστω να ισχυρισθούν ότι διαθέτουν τέτοια συστήματα. Στην ουσία όμως οι μόνες εταιρίες που έχουν τέτοιο σύστημα είναι η ALLIANZ, η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, η INTERAMERICAN και η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών έχει οδηγήσει την κατάσταση σε τέτοιο σημείο που οι παροχές των προγραμμάτων να είναι περίπου στο ίδιο επίπεδο, μία εταιρία υπερτερεί σε μία παροχή, άλλη σε μία δεύτερη. Σε γενικές γραμμές οι προαναφερθείσες εταιρίες καλύπτουν:

α) Πρωτοβάθμια περίθαλψη
Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις
Διαγνωστικές εξετάσεις
Ετήσιο Check-Up που είναι εκτενέστερο από αυτό άλλων προγραμμάτων

β) Παροχές μητρότητας
Πακέτο εξετάσεων προγεννητικού ελέγχου
Παρακολούθηση της κύησης από συμβεβλημένο γιατρό
Κάλυψη του τοκετού με επίδομα ή στην περίπτωση της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και ως νοσηλεία με ορισμένους περιορισμούς και εφ' όσον έχουν τηρηθεί συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

γ) Νοσοκομειακή περίθαλψη
Κάλυψη έως ένα ετήσιο όριο.
Επιλογή θέσης νοσηλείας, ποσοστού συμμετοχής στα έξοδα και απαλλασσόμενου ποσού.
Κάλυψη αμοιβών χειρουργού και αναισθησιολόγου.
Επιδόματα νοσηλείας ή και χειρουργού.
Νοσηλεία στο εξωτερικό.

δ) Ιατρική Βοήθεια
Λειτουργία τηλεφωνικής γραμμής (Hot Line) 24 ώρες το 24ωρο.
Κάλυψη για υγειονομική μεταφορά (όλες οι εταιρίες πλην της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ).

ε) Αποκατάσταση
Κάλυψη φυσιοθεραπειών έως ένα όριο (η κάλυψη δίδεται μόνο από την ALLIANZ και την ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ)

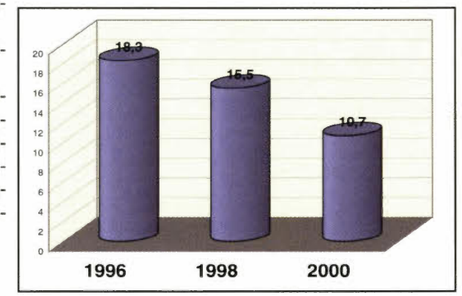
Με δεδομένες λοιπόν τις ομοιότητες στις καλύψεις, ο καταναλωτής θα πρέπει να δίνει μεγάλη σημασία σε θέματα όπως:

Την διάρκεια των καλύψεων. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ διατηρεί το δικαίωμα να διακόψει μέρος ή και το σύνολο των καλύψεων εκτός νοσοκομείου, με ανάλογη αναπροσαρμογή του ασφαλίστρου.

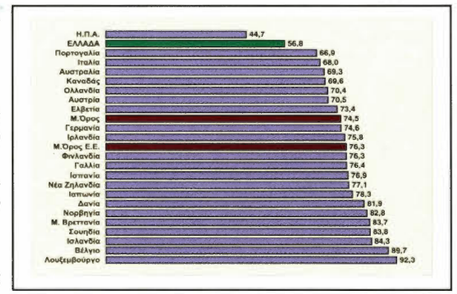
Και το ερώτημα που τίθεται είναι εάν την στιγμή που θα καταργηθούν οι καλύψεις αυτές, η υγεία ενός ασφαλισμένου είναι τέτοια που δεν του επιτρέπει να ασφαλισθεί σε άλλη εταιρία τι γίνεται; Επίσης η ALLIANZ διατηρεί το δικαίωμα να διακόψει την σύμβασή της με την εταιρία που παρέχει την υγειονομική μεταφορά, ενώ για να αναλάβει την κάλυψη του ασφαλισμένου ισοβίως αυτός θα πρέπει να καταβάλει επασφάλιστρο 3% επί 15 έτη τουλάχιστον.

Το κόστος του συμβολαίου όχι μόνο σήμερα αλλά και όπως θα εξελιχθεί στο μέλλον, γιατί η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ προβλέπει μία σταθερή αύξηση του κόστους 5% ετησίως, επιπλέον των όποιας αναπροσαρμογής του ασφαλίστρου που πιθανόν γίνει, προκειμένου η κάλυψη να παραμείνει πλήρης και το συμβόλαιο να μην λήξει υποχρεωτικά στην ηλικία των 65 ετών. Αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ένα συμβόλαιο υγείας έχει μεγαλύτερη χρησιμότητα όσο μεγαλώνει η ηλικία μας, θα πρέπει λοιπόν να εξετάσουμε εάν σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις θα μπορούμε να πληρώνουμε το συμβόλαιό μας στο μέλλον. Το ανώτατο όριο των ιατρικών επισκέψεων κατ' έτος. Φερ' ειπείν η INTERAMERICAN σε ορισμένες παραλλαγές του MEDISYSTEM καλύπτει μόνο μέχρι 9 επισκέψεις το έτος. Επίσης η ALLIANZ με το ALL IASIS περιορίζει τις επισκέψεις σε παιδιάτρους σε 2 ανά έτος. Επιπλέον, θα πρέπει να επισημάνουμε τα εξής, που δεν φαίνονται με μία απλή ανάγνωση του συμβολαίου:

Η ικανοποίηση από τις υπηρεσίες υγείας που μας παρέχουν συνεχώς φθίνει .
Πηγή: Eurostat

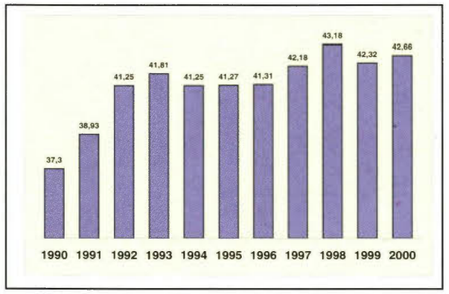


Το ποσοστό των δημοσίων δαπανών για την υγεία επί των συνολικών (δημοσίων και ιδιωτικών)
Πηγή: Ο.Ο.Σ.Α.

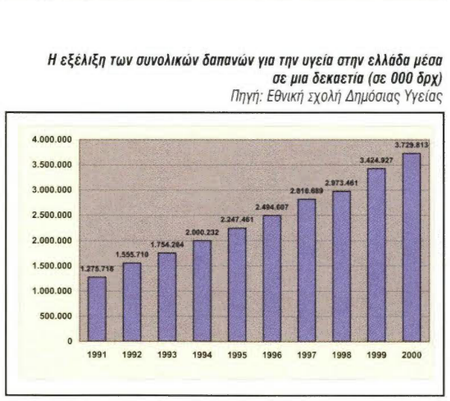


• Ότι για ένα τέτοιο σύστημα είναι κρίσιμη η δυνατότητα ελέγχου και αν χρειάζεται διορθώσεων στο δίκτυο υγείας. Και αυτό μόνο η INTERAMERICAN μπορεί να το κάνει, γιατί είναι η μόνη εταιρία που έχει δημιουργήσει δικό της δίκτυο, όλες οι άλλες

Οι ιδιωτικές δαπάνες ως ποσοστό των συνολικών συνεχώς αυξάνουν
Πηγή: Εθνική σχολή Δημόσιας Υγείας



Η εξέλιξη των συνολικών δαπανών για την υγεία στην ελλάδα μέσα σε μια δεκαετία (σε 000 δρχ)
Πηγή: Εθνική σχολή Δημόσιας Υγείας



ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συμβληθεί με κάποια άλλη εταιρία που έχει έναν αριθμό συνεργαζομένων γιατρών, επομένως αυτές οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν μπορούν να ελέγξουν την ποιότητα δουλειάς κάθε ενός γιατρού.

• Ότι για ένα τέτοιο σύστημα είναι σημαντικό να υπάρχει άμιλλα ανάμεσα σε αυτούς που παρέχουν τις υπηρεσίες υγείας, γιατί έτσι απολαμβάνει καλύτερες υπηρεσίες ο ασφαλισμένος. Και για κάτι τέτοιο μόνο η INTERAMERICAN έχει φροντίσει, αφού όλες οι άλλες ασφαλιστικές εταιρίες έχουν σύμβαση μόνο με μία εταιρία για την παροχή υπηρεσιών. Εδώ τίθεται και ένα άλλο θέμα, τι θα γίνει εάν τυχόν χρειασθούν εξετάσεις που δεν μπορούν να γίνουν στο ένα και μοναδικό συμβεβλημένο με την ασφαλιστική εταιρία διαγνωστικό κέντρο; Εδώ δυστυχώς σε ορισμένες εταιρίες η απάντηση είναι ότι δεν θα καλυφθούν, σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου τους κατ' αντίθεση με την INTERAMERICAN που αν κάποια εξέταση δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί στο ευρύ δίκτυό της, σύμφωνα πάντα με τους όρους του συμβολαίου, καλύπτει το κόστος της διαγνωστικής εξέτασης αυτής 100% σε οποιοδήποτε διαγνωστικό κέντρο.

• Ότι για πετύχει ένα τέτοιο σύστημα υγείας είναι σημαντικό να μπορεί κάθε ασφαλισμένος να πηγαίνει οποτεδήποτε θελήσει σε ένα γιατρό, για οποιοδήποτε λόγο. Καί αυτό είναι κάτι που μόνο η INTERAMERICAN το προσφέρει, δίνοντας στους ασφαλισμένους της ένα ογκώδη κατάλογο με τους γιατρούς που είναι συμβεβλημένοι με αυτήν ώστε να μπορεί κάθε ασφαλισμένος να επιλέγει ποιο γιατρό θα επισκεφθεί. Όλες οι άλλες ασφαλιστικές εταιρίες υποχρεώνουν τον ασφαλισμένο να επικοινωνήσει πρώτα μαζί τους πριν επισκεφθεί ένα γιατρό ή ένα διαγνωστικό κέντρο, αν δεν το κάνει αυτό δεν πρόκειται να καλυφθεί! Επίσης σημαντικό είναι να αναφέρουμε ότι η INTERAMERICAN δεν ελέγχει για ποιο λόγο επισκέπτεται ο ασφαλισμένος γιατρό. Ενώ οι άλλες εταιρίες προφανώς ελέγχουν, γιατί αλλιώς δεν θα υπήρχε λόγος να κάνουν ειδική μνεία ότι καλύπτουν επισκέψεις και για εμβολιασμούς.

• Επίσης σημαντικό είναι η εταιρία να μπορεί να βοηθήσει τον ασφαλισμένο σε κρίσιμες στιγμές για την ζωή και την υγεία του. Και εδώ πάλι η INTERAMERICAN είναι μοναδική. Γιατί έχει πλήρες Συντονιστικό Κέντρο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο, που έχει γιατρούς όλων των ειδικοτήτων ικανούς να χειριστούν οποιοδήποτε περιστατικό, που έχει νοσηλευτές και ειδικευμένους συντονιστές ικανούς να φροντίσουν οποιαδήποτε λεπτομέρεια έχει σημασία για την ζωή, την υγεία, ή την ψυχική ηρεμία του ασφαλισμένου. Επιπλέον έχει ένα δίκτυο ανταποκριτών σε 165 χώρες του κόσμου, που μπορούν ανά πάσα στιγμή να προσφέρουν άμεση ιατρική βοήθεια στους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN.

• Ακόμα είναι σημαντικό σε αυτές τις κρίσιμες στιγμές η αντίδραση να είναι άμεση. Και εδώ ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει το προβάδισμα, αφού είναι ο μοναδικός που έχει ένα ιδιόκτητο στόλο αποτελούμενο από ασθενοφόρα, ελικόπτερα και αεροπλάνα.

• Τέλος ιδιαίτερα σημαντικό είναι να μπορεί η ασφαλιστική εταιρία να εξασφαλίσει προνομιακή μεταχείριση στους ασφαλισμένους της εάν χρειασθούν νοσηλεία. Και εδώ ο Όμιλος INTERAMERICAN δίνει το κάτι παραπάνω, αφού είναι ο μόνος που έχει τρία νοσοκομεία, που όχι μόνο μπορούν να χειρισθούν όλα τα περιστατικά (πλην τοκετών) όσο βαριά και να είναι, αλλά και με τις κατάλληλες συνεργασίες εξασφαλίζουν πρόσβαση σε παγκοσμίως φημισμένα νοσοκομεία του εξωτερικού.

ΥΓΕΙΑ: ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟΣΟ ΔΥΣΑΡΕΣΤΗΜΕΝΟΙ, ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ;

Τις τελευταίες δεκαετίες οι κοινωνικό-οικονομικές αλλαγές στην χώρα μας αλλά και η πρόοδος της Ιατρικής επιστήμης έχουν επιδράσει σημαντικά στις απαιτήσεις μας για την υγεία. Έτσι ενώ μερικά χρόνια πριν αρκούμασταν στην επιβίωση με οποιοδήποτε τίμημα για την υπόλοιπή μας ζωή (αναπηρίες, περιορισμός δραστηριοτήτων, συνεχείς και βαριές θεραπείες, δυσάρεστες παρενέργειες κλπ.), σήμερα έχουμε αυξημένες απαιτήσεις για «ποιότητα ζωής», δεν αποδεχόμαστε πλέον την αναπηρία, ενώ με όλο και αυξανόμενο ρυθμό απευθυνόμαστε σε γιατρούς όχι για να λύσουμε προβλήματα υγείας αλλά για να βελτιώσουμε το σώμα μας (π.χ. επεμβάσεις για την διόρθωση της μυωπίας, πλαστικές επεμβάσεις κλπ.).

Το σύστημα υγείας όμως δεν μπορεί να ακολουθήσει την πρόοδο που προαναφέραμε. Με μία πρόχειρη ματιά θα έλεγε κανείς ότι το θέμα είναι οικονομικό και δεν θα πρέπει να έχουμε τόσο αυξημένες απαιτήσεις. Όμως η πραγματικότητα το διαψεύδει αυτό αφού σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Σχολής Δημόσιας του Ο.Ο.Σ.Α. το 2000 ξοδέψαμε το 9,1% του Α.Ε.Π. για την υγεία, ποσοστό που μας βάζει στην έκτη υψηλότερη θέση και γενικά είναι πολύ υψηλό αν σκεφθεί κανείς ότι ο μέσος όρος στον Ο.Ο.Σ.Α. είναι 7,9% και στην Ευρωπαϊκή Ένωση 8,1%. (πίνακες 4, 5 και 6). Το πρόβλημα καταλήγει να είναι οικονομικό λόγω της κακής κατανομής των πόρων. Και νομοτελειακά θα κατέληγε έτσι όσα χρήματα και αν ξοδεύαμε για την υγεία αν δεν λυθούν πρώτα σημαντικά διαρθρωτικά προβλήματα.

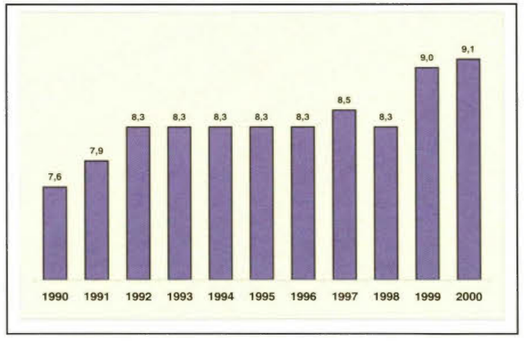
Τα προβλήματα του τομέα της υγείας στην Ελλάδα, σε γενικές γραμμές οφείλονται στους εξής παράγοντες :

1. Στην παντελή έλλειψη συστηματικής πρόληψης και της ανάλογης παιδείας. Που έχει ως αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουμε περισσότερα προβλήματα υγείας από όσα πραγματικά μας «αναλογούν» και το χειρότερο, να τα αντιλαμβανόμαστε αργά, όταν η θεραπεία τους είναι και πιο δύσκολη και πιο ακριβή.
2. Στο δημογραφικό πρόβλημα που οδηγεί στην γήρανση του πληθυσμού. Αυτό σημαίνει ότι ολοένα και μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού της χώρας μας είναι σε μία ηλικία που τα προβλήματα υγείας γίνονται πιο συχνά και πιο περίπλοκα, ενώ συγχρόνως ο οργανισμός τους δεν αντιδρά τόσο καλά. Επομένως το κόστος θεραπείας ανεβαίνει με γεωμετρική πρόοδο. Η άλλη πτυχή του δημογραφικού προβλήματος είναι ότι μειώνεται ο αριθμός των νέων ανθρώπων που εργάζονται και χρηματοδοτούν το σύστημα υγείας ενώ συγχρόνως –λόγω ηλικίας- έχουν πολύ περιορισμένες απαιτήσεις για υπηρεσίες υγείας, άρα είναι σημαντικοί «αιμοδότες» του συστήματος υγείας.
3. Στον κακό σχεδιασμό του συστήματος που έχει ουσιαστικά αφανίσει την πρωτοβάθμια περίθαλψη (ιατρικές και διαγνωστικές υπηρεσίες εκτός νοσοκομείου) και έχει αναγκάσει την δευτεροβάθμια περίθαλψη (νοσοκομεία) να παίξει και αυτό τον ρόλο. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα χιλιάδες άνθρωποι να συνωστίζονται καθημερινά στα εξωτερικά ιατρεία των νοσοκομείων που εφημερεύουν κάθε φορά ανεξάρτητα από την σοβαρότητα του περιστατικού που αντιμετωπίζουν. Όμως τα νοσοκομεία ως κτήρια δεν είναι σχεδιασμένα για να εξυπηρετούν τέτοιο όγκο περιστατικών, με αποτέλεσμα η ποιότητα των υπηρεσιών να μην είναι στο επιθυμητό επίπεδο και για τους ασθενείς των εξωτερικών ιατρείων, αλλά πολύ συχνά και για τους εσωτερικούς ασθενείς.
4. Στην κακή κατανομή υπηρεσιών αλλά και των πόρων που διατίθενται για την υγεία. Με αποτέλεσμα να δημιουργούνται σημαντικές στρεβλώσεις και το σύστημα υγείας να είναι αναποτελεσματικό, ενώ συγχρόνως δεν δίνει την εικόνα ενός ολοκληρωμένου συστήματος. Έτσι, οι πολίτες πολλών περιοχών αισθάνονται μεγάλη ανασφάλεια και έχουν την τάση να συρρέουν στα μεγάλα αστικά κέντρα για να βρουν λύση ακόμα και σε σχετικά απλά προβλήματα υγείας. Αυτό βέβαια επιτείνει το πρόβλημα του συνωστισμού στα εξωτερικά ιατρεία που προαναφέραμε ιδιαίτερα στην Αθήνα και την Θεσσαλονίκη.
5. Στην ασυνέχεια της ιατρικής περίθαλψης, εξ αιτίας του αφανισμού της πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Αυτό σημαίνει ότι τις περισσότερες φορές δεν υπάρχει ένας γιατρός που να παρακολουθεί συνολικά την υγεία ενός ασθενούς. Και τα προβλήματα της υγείας του ασθενούς αντιμετωπίζονται κατά επεισόδιο, αφού συνήθως τα χειρίζεται ο εκάστοτε γιατρός που βρίσκεται στα εξωτερικά ιατρεία του νοσοκομείου που εκάστοτε εφημερεύει. Δηλαδή στην πράξη δεν υπάρχει ορθολογιστικός συντονισμός, ο ασθενής δεν έχει καμία καθοδήγηση ή υποστήριξη και συχνά κάνει περιττές κινήσεις, που και κοστίζουν αλλά και δεν του λύνουν το πρόβλημα της υγείας του.
6. Στην συχνά αλόγιστη χρήση υπηρεσιών υγείας, κυρίως στον ιδιωτικό τομέα. Ενώ δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι οι επιπλέον υπηρεσίες συνεισφέρουν καθ' οιονδήποτε τρόπο στην βελτίωση της υγείας των ασθενών.
7. Στις νέες θεραπείες, οι οποίες μπορεί μεν να έχουν μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα και να βελτιώνουν σημαντικά την ποιότητα ζωής, όμως αυξάνουν το κόστος θεραπείας σε μεγάλο βαθμό.
8. Στην μεγάλη περίοδο αναμονής για την παροχή υπηρεσιών υγείας, αλλά και στην δυσκολία πρόσβασης σ' αυτές.
9. Στην αδυναμία ανταπόκρισης του ασφαλιστικού μας συστήματος στα νέα δεδομένα (είτε λόγω χρεών, είτε λόγω γραφειοκρατικών αγκυλώσεων).
10. Στο γεγονός ότι η ποιότητα δεν έχει εξασφαλισθεί από τον σχεδιασμό του συστήματος και γίνεται συνεχής προσπάθεια για την βελτίωση της εκ των υστέρων. Όμως η προσπάθεια αυτή απορροφά συνεχώς πόρους και συγχρόνως δημιουργεί κόπωση στο σύστημα.

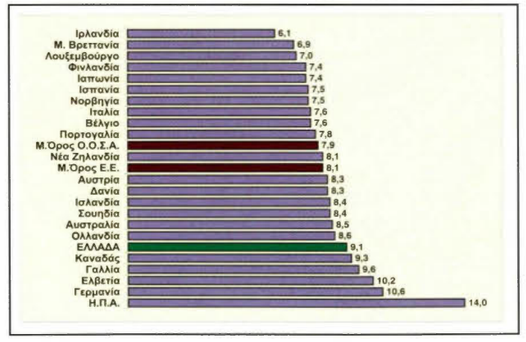
Ο συνδυασμός όλων αυτών των παραγόντων υποβαθμίζει την ποιότητα των υπηρεσιών υγείας και δημιουργεί προβλήματα που έχουν σημαντικές επιπτώσεις στην ζωή όλων μας, ανεξάρτητα από την ηλικία μας ή την σημερινή κατάσταση της υγείας μας, γιατί ασκούν πίεση στο σύστημα υγείας στην χώρα μας (και τον Δημόσιο και τον Ιδιωτικό τομέα).

Είναι προφανές ότι οι παράγοντες που προαναφέρθηκαν και οι οποίοι δημιουργούν τα προβλήματα στο χώρο της Υγείας, δεν πρόκειται να εκλείψουν στο μέλλον. Αντίθετα, μάλλον, θα εξελιχθούν και θα επιδεινώσουν τα προβλήματα στο μέλλον εάν δεν ληφθούν τα κατάλληλα μέτρα. Το ζήτημα όμως είναι ότι τα κατάλληλα μέτρα όχι μόνο δεν λαμβάνονται, αλλά ούτε καν εξαγγέλλονται από κανένα από τα εμπλεκόμενα μέρη.

Η συνολική δαπάνη υγείας ως % του Α.Ε.Π.
Πηγή: Εθνική σχολή Δημόσιας Υγείας



Σύνολο δαπανών για την υγεία του 2000 επί του Α.Ε.Π.
Πηγή: Εθνική σχολή Δημόσιας Υγείας



Επιμέλεια: Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Συγκεντρώστε την προσπάθεια

Συντονίστε τις προσπάθειές σας κατά γεωγραφική περιοχή. Αποκτήστε περισσότερα ονόματα υποψηφίων πελατών σε μια γειτονιά. Αυτό θα σας βοηθήσει να γεμίσετε τις ώρες της ημέρας με δραστηριότητα. Και συγχρόνως, θα μεγαλώνετε την αγορά σας. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές εργάζονται περισσότερο έντονα και λιγότερο εκτεταμένα. Έτσι δημιουργούν αγορές, κυκλώματα εργασίας και αποκτούν περισσότερους ασφαλισμένους. Ίσως ένα παράδειγμα μπορέσει να σας δείξει πώς να χρησιμοποιείτε επιπλέον εργασία με την ήδη υπάρχουσα δουλειά σας, ώστε να έχετε περισσότερη απόδοση. Ένας ασφαλιστής είχε ένα εξοχικό κοντά στην παραλία και μια ζεστή καλοκαιρινή μέρα αποφάσισε να τελειώσει γρηγορότερα τη δουλειά του, για να πάει στο εξοχικό του να κολυμπήσει. Στον δρόμο, όμως, άρχισε να νιώθει ένοχος και έτσι αποφάσισε να σταματήσει σε μερικά καταστήματα από όπου κατάφερε να πάρει 25 ονόματα υποψηφίων πελατών από τους ιδιοκτήτες αυτών των καταστημάτων, που ήδη γνώριζε. Σε μικρό χρονικό διάστημα, η διαδρομή από το σπίτι του στο εξοχικό είχε γεμίσει από ασφαλισμένους. Ήταν τόσο απλό και αναρωτιόταν γιατί δεν το είχε εκμεταλλευθεί νωρίτερα. Στη φωτογραφία εικονίζεται ο ηθοποιός Ανδρέας Μπάρκουλης, ως πωλητής παγωτών (σε συγκεκριμένη περιοχή και δρόμο κάποια εποχή που πέρασε), στην ταινία του 1970 με τίτλο «ΚΡΙΜΑ ΤΟ ΜΠΟΪ ΣΟΥ». Οι πωλήσεις σε συγκεκριμένο κοινό και σε συγκεκριμένο δρόμο, από συγκεκριμένο πωλητή, δεν σταμάτησαν... Βέβαια, εμείς συμφωνούμε να κάνουν τέτοιες κινήσεις οι ασφαλιστές ως εξαίρεση και σπάνια. Δεν υπάρχει λόγος να γίνεται συχνά όταν ο ασφαλιστής οργανώσει τη δουλειά του... Και φυσικά δεν ενδείκνυται να το δοκιμάσουν όλοι, αφού οι δουλειές του δρόμου δεν ταιριάζουν σε όλους.

Πόσοστό Κλεισίματος

Ένας ασφαλιστής περνάει το 60% του χρόνου του καλλιεργώντας την αγορά των ιατρών. Ο ασφαλιστής αυτός έχει τη φήμη στο υποκατάστημα και ίσως και στα νοσοκομεία ή στην πόλη του ότι είναι ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος των ιατρών. Αλλά οι 3 μέρες από τις 5 κάνουν μόνο το 30% της δουλειάς του. Οι μεγάλες δουλειές του ασφαλιστή την περασμένη χρονιά ήρθαν από συστάσεις και από πωλήσεις σε επιχειρηματίες. Μια ανάλυση των εβδομαδιαίων προγραμμάτων του ασφαλιστή έδειξε ότι το 40% της δουλειάς του προήλθε από μια αγορά στην οποία αφιερώνει μόνο ένα 10% από τον χρόνο του.

Υπάρχουν δουλειές, όπου η επιλογή των πελατών ή των συνεργατών είναι περιορισμένη. Ένας γιατρός έρχεται σε επαφή με ανθρώπους που τον περιμένουν στο γραφείο του, ένας αντιπρόσωπος φαρμάκων γνωρίζει μόνο γιατρούς και φαρμακοποιούς. Αλλά στη δουλειά σας μπορείτε να συναναστρέφεστε με ανθρώπους που θέλετε εσείς, ασχέτως αν αυτοί είναι γιατροί, φαρμακοποιοί, καλλιτέχνες ή αθλητές. Δηλαδή, με ανθρώπους με τους οποίους είστε περισσότερο αποδοτικοί και κλείνετε πιο εύκολα συμβόλαια.

Όταν επικοινωνείτε με τα κέντρα επιρροής σας, προσπαθήστε να βρείτε τους υποψήφιους πελάτες που θέλετε εσείς και όχι να μαζεύετε απλώς ονόματα. Η προηγούμενη έρευνα επεσήμανε ότι από το 40% των ανθρώπων, που είχαν μια συνέντευξη με έναν ασφαλιστή, δεν έδωσαν συστάσεις. Όταν ρωτήθηκαν γιατί δεν έδωσαν, φανερώθηκαν δύο λόγοι:

1. Δεν γνώριζαν κάποιον που να ήθελε ασφάλιση ζωής.
2. Δεν τους ενδιέφερε. Πίστευαν ότι ήταν στο χέρι του ασφαλιστή να ψάξει για συστάσεις.

Ο ψευτοαρπαγάνας

Σ' ένα από τα σπάνια, άγνωστα και ωραία τραγούδια των συνθετών ρεμπέτικων τραγουδιών Κ. Σκαρβέλη - Γρηγόρη Ασίκη, με τίτλο «ΕΙΣΑΙ ΦΑΝΤΗΣ» (1935), υπάρχει η λέξη ψευτοαρπαγάνας. Έτσι αποκαλεί στο τραγούδι της η Ρίτα Αμπατζή έναν άντρα που εξηγήθηκε άσχημα και άπονα σε μια γυναίκα. Τον αποκαλεί μπερμπάντη, δηλαδή πονηρό και με αναιδή συμπεριφορά προς το γυναικείο φύλο, τον λέει ψευτοπονηράκια και ψευτοαρπαγάνα που της έφαγε και τις οικονομίες της, το κομπόδεμα... Με τη λέξη «ψευτοαρπαγάνα» τον υποβιβάζει ακόμα πιο κάτω και ανεβάζει ψηλά τις μετοχές του γυναικείου φύλου, σημειώνει ο Παναγιώτης Κουνάδης, που τόσα πολλά προσέφερε με τις συλλογές τραγουδιών του ελληνικού λαού και το Αρχείο Ελληνικής Δισκογραφίας. Είναι πράγματι μεγάλη προσβολή να πουν έναν άνδρα, που σέβεται το φύλο του, ψευτοαρπαγάνα, όπως είναι μεγάλη ντροπή και προσβολή να πουν έναν ασφαλιστή ψευτοαρπαγάνα. Δυστυχώς, αρκετές εταιρίες έχουν ψευτοαρπαγάνες. Και ακόμα χειρότερα, πολλές εταιρίες είναι ψευτοαρπαγάνες.

Παίρνουν τα λεφτά και το κομπόδεμα –κυρίως του λαουτζίκου– και τα τρώνε ως ψευτοαρπαγάνες που είναι.

Ενδιαφέρον έχει το τέλος του τραγουδιού που λέει:

«Μα εγώ κρατάω πιστή και δεν θα σου περάσει
Και ξαφνικά θα το ιδείς, η μπόμπα που θα σκάσει»!!!

Μήπως είδατε ψευτοαρπαγάνες;

Μήπως είναι εταιρίες-φούσκες πάνω απ' τα κεφάλια μας;

Ε.Σ.

Το περιβάλλον εργασίας άλλαξε. Στη φωτογραφία μας εικονίζεται ένα εργασιακό περιβάλλον τον Δεκέμβριο του 1944. Σήμερα, οι άνθρωποι στις δυτικές κοινωνίες, που ζούμε, άλλαξαν τον τρόπο εργασίας, ελέγχου, διοίκησης, τα αρχεία, τον τρόπο διάταξης των γραφείων, την αρχειοθέτηση, τα χαρτιά, τις καρέκλες, τα έπιπλα, τα ωράρια... Κάποιοι επικεφαλής, όμως, δεν ζουν στην εποχή τους και ενώ τα δικά τους γραφεία τα προσέχουν και έχουν βάση την ατομικότητα, των ασφαλιστών τους τα αντιμετωπίζουν με μαζικότητα, «χύμα»... Ας πάρουν αφορμή όσοι είναι αρμόδιοι να πάνε να «δουν» πού ζούνε οι άνθρωποι και «πώς»...

Ε.Σ.

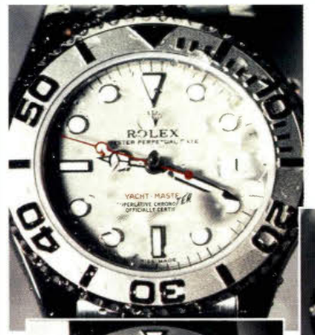
Ο Δούκας είναι καλός πωλητής

Ξέρει να πουλά καλά προϊόντα, όχι τους πελάτες...

Οι ασφαλιστές κάνουν πολλά σεμινάρια για να μάθουν να πουλάνε ασφάλειες. Και όταν είναι αρχάριοι, και αργότερα όταν γίνουν παλαιοί... Εξειδικευμένα στην εκπαίδευση άτομα, τους εκπαιδεύουν πώς να βρίσκουν πελάτες, πώς να κλείνουν ραντεβού, πώς να μιλάνε, πώς να ακούνε, πώς να κάθονται, ποτέ ν' αρχινάνε, πότε να φεύγουν, τι να λένε, τι να μη λένε, πότε το ένα, πότε το άλλο, πώς να απαντάνε στις αντιρρήσεις, πώς να κερδίζουν την πώληση κ.λπ. Παρ' όλα αυτά, τα απαραίτητα μαθήματα, οι πιο πολλοί δεν τα καταφέρνουν και αποχωρούν πάνω στην πρώτη εβδομάδα ή στον 2ο μήνα, ή στον χρόνο ή στο δεύτερο χρόνο... Λίγοι μένουν και πολύ λιγότεροι πετυχαίνουν. Αυτοί που τα καταφέρνουν έχουν ένα κοινό γνώρισμα: Σέβονται τους άλλους και τους ακούνε. Εν ολίγοις έξω στην «πιάτσα», στα πεζοδρόμια, στην αγορά, εκεί κάνουν καθημερινά σεμινάρια και εκπαιδεύονται σ' έναν κανόνα που λέει ότι «να κάνεις στους άλλους αυτά που οι άλλοι θα 'θελες να κάνουν σε σένα». Αυτό το μάθημα διδάσκεται στις συναλλαγές όλων. Η παρατηρητικότητα του ασφαλιστή θα το βρει αν προσπαθήσει. Επιτυχγάνουν στην αγορά μόνο αυτοί που σέβονται τους άλλους... Τώρα αν δείτε μερικούς που «κουνιούνται» ότι κάτι έκαναν με ψέματα αυτοί είναι για λίγο, πρόσκαιροι, δεν τους λένε επιτυχημένους, τους λένε αεριτζήδες, απατεώνες, κλέφτες και λωποδύτες... Μόνο όσοι αγαπάνε τη δουλειά τους και προσπαθούν να δώσουν στον πελάτη τους το καλύτερο, αυτοί μένουν για καιρό. Αυτό είναι ποιότητα στις πωλήσεις. Όταν σε θέλουν οι πελάτες σου για καιρό και όταν οι ίδιοι οι πελάτες ψάχνουν να σου βρουν πελατεία να σου συστήσουν. Γνωρίζω μια οικογένεια που έχει κρεοπωλείο στο Μαρούσι, δίπλα στο σταθμό του τρένου, προς την Κηφισιά. Απ' έξω γράφει η ταμπέλα ΚΡΕΑΤΑ ΕΛΙΚΩΝΟΣ ΔΟΥΚΑΣ. Έχει και ελληνική σημαία. Ο Δούκας βασανίζει το μυαλό του να κάνει το πιο εξυπηρετικό για τον πελάτη. Έχει καθαρό μαγαζί, ελληνικά κρέατα, που πάει και παραγγέλνει ο ίδιος, έχει κόκκαλα φυλαγμένα για τα σκυλάκια, σημειώνει τι θέλει ο καθένας, λέει έναν καλό λόγο σε όλους, κερνά ένα τσίπουρο κ.λπ.

Ο Δούκας, λοιπόν, με το γιο του Δημήτρη και τη γυναίκα του Μαρία είναι πάντα χαμογελαστοί, ποτέ δεν «βαριούνται», ποτέ δεν γκρινιάζουν, πάντα εξυπηρετούν. Ο πατέρας τρέχει μόνος να βρει το καλύτερο στα χωριά της Λιβαδειάς για να το φέρει στους πελάτες του. Περιποιείται τους πελάτες του, τους λέει έναν καλό λόγο, τους λέει συνταγές. Έχει πάντα χρόνο για όλους κι ας είναι γεμάτο το μαγαζί, φτιάχνει μόνος του με την κ. Μαρία λουκάνικα, κοκορέτσια, σεφταλιές και δίνει δώρα και τρέχει για τους πελάτες του. Δεν θα δεις κατσούφη πελάτη, γιατί αυτός ο Δούκας «ζει» για να προσφέρει το καλύτερο... Περιουσία του η καλή οικογένειά του και τ' όνομά του. Πάνω απ' το ταμείο «καμαρώνουν» οι γονείς σε φωτογραφίες. Η ζωή δίδαξε τον Δούκα να είναι ένα «πλήρες» σεμινάριο για κάθε πωλητή. Ξέρει να «πουλά» τα προϊόντα του και όχι τον πελάτη. Κοιτάζει τον πελάτη στα μάτια κι είναι σαν να του λέει «έχω ό,τι πολύτιμο υπάρχει για μένα στην υπηρεσία σου», δηλαδή τα παιδιά μου και τη γυναίκα μου για να σε φροντίσουμε... Δεν φτάνουν τα λόγια να περιγράψεις πόσο όμορφα μαθήματα δίνει ο Δούκας, του φτάνει όμως να του πούμε «Μπράβο», που ξέρει να είναι χρήσιμος στους συνανθρώπους του. Μέσα στα λίγα τετραγωνικά –πολύ λίγα, ούτε 20 τ.μ. – χωράει η απέραντη, σαν τον ουρανό, αγάπη του για την οικογένεια, για τους γονείς, για την ιδιαίτερη πατρίδα του, για την ομάδα που έπαιζε κάποτε ως ποδοσφαιριστής (40 χρόνια ιστορία), για την περιοχή, για την Ελλάδα, για τους φίλους πελάτες του. Η οικογένεια Δούκα ξέρει να κάνει πολλές πωλήσεις, αλλά δεν είναι αυτό που μετράει στη ζωή. Αυτό που μετράει είναι η ανθρωπιά και είναι το αληθινό στη ζωή, που για τους ανθρώπους η ζωή πολλά παλάτια τάζει, αλλά τα πιο πολλά είναι ψεύτικα. Οι πωλήσεις έχουν ένα λόγο, δεν είναι ο λόγος.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



Σε κάποια κωμόπολη, ένας ρολογάς έλαβε παραγγελία να τοποθετήσει ένα μεγάλο ρολόι και να χαράξει επάνω του ένα ρητό.

Όταν ετοιμάσθηκε το ρολόι, ο ρολογάς φρόντισε να βρει το κατάλληλο ρητό. Ζήτησε τη γνώμη πολλών, μέχρι να πάρει την οριστική απόφαση. Ένας από αυτούς, κάπως παράξενος, του είπε θυμωμένος:

– Ωχ αδελφέ! κοίταξε τη δουλειά σου...

Ο ρολογάς σκέφθηκε αμέσως ότι βρήκε και κατάλληλο ρητό. Και το χάραξε στο ρολόι. Έτσι το ρολόι αυτό σε κάθε λεπτό της ώρας έλεγε στον κάθε άνθρωπο που το κοιτούσε: «Κοίταξε τη δουλειά σου».

Οι ασφαλιστές μας «κοίταξαν τη δουλειά τους» και στα τελευταία 15 χρόνια αύξησαν το ασφαλισμένο κοινό στην Ελλάδα, έδωσαν κέρδη μέσω των Αμοιβαίων, άλλαξαν συνήθειες στις οικονομίες των μικρομεσαίων, έκαναν το ελληνικό κοινό να διαβάζει τις οικονομικές σελίδες και το Χρηματιστήριο, έφεραν αλλαγές στις επιλογές νοσοκομειακής περίθαλψης, «εκδημοκράτισαν» το σύστημα υγείας, σταμάτησαν ανθρώπους να «σμπρώχνουν» αυτοκίνητα στους δρόμους, όπως παλιά, μέσω της οδικής βοήθειας και προστασίας και γενικά «εκπαίδευσαν» τον κόσμο να μην αφήνει τα πάντα στο «θα δούμε εκ των υστέρων», αλλά τους έκαναν να «προλαμβάνουν». Δυστυχώς, κάποιοι συνεχώς τα βάζουν με τα δίκτυα Πωλήσεων. Δεν είναι σωστό να φταίνε αυτοί. Οι εταιρίες μεγάλωσαν, οι μέτοχοι έχουν ακίνητα, κότερα, σπίτια, βίλες, πολυτέλεια... Δεν γίνεται να φταίνε οι ασφαλιστές που έκαναν και κάνουν σωστά τη δουλειά τους. Όποιος βάλει «χέρι» πάνω στα δίκτυα, είναι άσχετος και επικίνδυνος. Αν σας πιέζουν, αλλάξτε εταιρίες να τους «εκδικηθείτε»... **Ε.Σ.**

Τρόποι απάντησης αντιρρήσεων

Οι αντιρρήσεις έχουν μια θετική αξία στην πώληση. Ο υποψήφιος που ρωτάει κάτι, συχνά λέει: «Βοηθήστε με να αγοράσω. Θέλω περισσότερες πληροφορίες. Θέλω επιβεβαίωση των κρίσεών μου. Δεν σας είπα ακόμη ότι θέλω να αγοράσω, διότι θέλω να μην μου μείνει η παραμικρή αμφιβολία». Αυτό δεν κάνουμε οι περισσότεροι όταν αγοράζουμε; Όταν οι άνθρωποι αγοράζουν ένα σπίτι, δεν είναι ικανοί να περάσουν μέχρι την τελευταία στιγμή φέρνοντας κάθε αντίρρηση που μπορούν να σκεφτούν; Θέλουν να αγοράσουν, αλλά θέλουν να είναι σίγουροι ότι παίρνουν τη σωστή απόφαση. Έτσι, οι αντιρρήσεις έχουν μια θετική αξία πώλησης διότι δίνουν στον ασφαλιστή την ευκαιρία να βοηθήσει τον υποψήφιο να αγοράσει, σβήνοντάς του αυτές τις αμφιβολίες. Θα βοηθήσει να χρησιμοποιείτε τις ακόλουθες μεθόδους με αυτή τη θετική άποψη.

1. Συνεχίστε: Μερικές αντιρρήσεις απαντώνται καλύτερα με άμεση άρνηση. Αυτό είναι κυρίως αλήθεια αν ο υποψήφιος κάνει μια ψευδή δήλωση για την ασφάλεια που του πρότεινε ο ασφαλιστής. Επίσης, όταν ο ασφαλιστής γνωρίζει καλά και καταλαβαίνει την αντίρρηση και τους λόγους που την έχει, συχνά η όλη ερώτηση μπορεί να αποσυρθεί με μια άμεση δήλωση. Αν χειριστεί σωστά, μια άμεση άρνηση μπορεί να επηρεάσει θετικά τον υποψήφιο για την ειλικρίνεια του ασφαλιστή και την πίστη του στην ασφάλεια ζωής. Είναι πιθανό αυτό να αυξήσει την εμπιστοσύνη του υποψηφίου. Φυσικά, η μέθοδος αυτή μπορεί να προκαλέσει καταστροφικά αποτελέσματα αν δεν χρησιμοποιηθεί σωστά. Γι' αυτό το λόγο, ακόμη και στις περιπτώσεις που ο ασφαλιστής πιστεύει ότι πρέπει να χρησιμοποιήσει μια άμεση άρνηση, είναι καλύτερο να απαλύνει την απάντηση χρησιμοποιώντας μια φιλοφρόνηση. Ένα παράδειγμα: Υποψήφιος: «Δεν μπορώ να αντέξω το οικονομικό βάρος». Ασφαλιστής: «(Όνομα υποψηφίου), ξέρω ότι μπορείτε να το αντέξετε αν το θέλετε (χαμογελώντας). Διαφορετικά ποτέ δεν θα σας είχα επισκεφτεί. Έχετε μια καλή δουλειά, ένα όμορφο σπίτι, μια καλοντυμένη οικογένεια –φυσικά μπορείτε να σηκώσετε το οικονομικό βάρος!».

2. «Ναι - αλλά»: Η μέθοδος αντιμετώπισης αντιρρήσεων «ναι - αλλά», είναι αναμφίβολα η πιο χρησιμοποιημένη από όλες. Ταιριάζει στις περισσότερες καταστάσεις και μπορεί να χρησιμοποιηθεί ακίνδυνα και ευγενικά με οποιοδήποτε τύπο υποψηφίου. Αφού στους περισσότερους ανθρώπους δεν αρέσει να τους αντιλέγουν ευθέως, είναι διπλωματικό να συμφωνούμε μαζί τους όταν μπορούμε. Ο ασφαλιστής αφοπλίζει τον υποψήφιο συμφωνώντας με τη στάση του και τις προκαταλήψεις του, αλλά μετά ξαναγυρίζει στην επίθεση, διατηρώντας την παρουσίαση θετική.

Ο manager έφτιαξε τον ασφαλιστή ή ο ασφαλιστής τον manager;

Πριν από ένα χρόνο έφτασα στο Ρίο-Αντίρριο από Αγρίνιο προς Αθήνα και το καράβι δεν περνούσε από το συνηθισμένο σημείο, λόγω αέρα. Μου έκανε εντύπωση το άδειο τοπίο (συνήθως γεμάτο με καράβια στη θάλασσα και πολλά αυτοκίνητα έξω στη στεριά). Καθώς έσκαγε το κύμα, πετάγονταν τα νερά ψηλά και οι αφροί ενώνονταν με τα σύννεφα τ' ουρανού. Έβγαλα τη φωτογραφική μηχανή κι έβγαλα αυτή τη φωτογραφία. Ήταν σαν να έπεσε ένα σύννεφο στην παραλία ή σαν να πήρε ο αέρας αφρούς κυμάτων μακριά πίσω στον ουρανό. Μερικές φορές μπερδεύεται το όνειρο με την πραγματικότητα. Άλλα υπάρχουν, άλλα φαίνονται. Άλλο συμβαίνει, άλλο δείχνει η εικόνα, αν και η φύση ξέρει τι είναι σύννεφο, τι είναι κύμα κι ας έχουν σαν βάση το νερό που τα ενώνει... Για πολλή ώρα κοίταζα τη φωτογραφία και αναπολώντας τα χρόνια μου στις πωλήσεις, θυμήθηκα και μερικές γκρίνιες κάποιων που έλεγαν «εγώ σε έφτιαξα». Το άκουσα και από ασφαλιστές και από managers. «Εγώ σε έφτιαξα» ασφαλιστή, «ναι, εγώ σε έφτιαξα μεγάλο manager»... Όταν ήρθες στην εταιρία εγώ ήμουνα εδώ, έλεγε ο ένας. Ναι, αλλά με την παραγωγή μου αναδείχθηκε, έλεγε ο άλλος. Κρίμα! Δεν ήξεραν ότι άλλο πράγμα είναι το σύννεφο, άλλο το κύμα!... Δουλειά του manager είναι να βγάζει επιτυχημένους ασφαλιστές. Δουλειά του ασφαλιστή είναι να κάνει αυτά που του δίδαξε ο manager. Κάθε ένας έχει ένα ρόλο να παίξει και το ζητούμενο είναι να τον παίξει σωστά και καλά.

Και οι δύο, το ίδιο θα μπορούσε να συμβεί, να είναι καλοί ή κακοί... Καθένας μετράει με τα δικά του κριτήρια. Και ο καθένας μετριέται με διαφορετικά επιτεύγματα... Δυστυχώς, όμως, φταίνε κάπου-κάπου κάποιοι «τρίτοι», στελέχη συνήθως από «πάνω», που χαλάνε τη σχέση και δεν βλέπουν τι είναι «κύμα» και τι «σύννεφο».

«Στο κοινό ψάρι αγκάθια δεν υπάρχουν»
«Εν γαρ ξυνώ ιχθύι άκανθαι ουκ ενείσιν»
(Δημόκριτος)

Η γεύση της επιτυχίας στις πωλήσεις είναι γλυκιά

Όσο περισσότερο παραγωγικότεροι γίνονται οι ασφαλιστές, τόσο πιο πολύ γλυκαίνονται στις πωλήσεις και στην επιθυμία για πωλήσεις.

Οι διευθυντές πρέπει: (1) να έχουν μεγάλη πίστη στις ικανότητες των ασφαλιστών τους και να μεταδίδουν αυτή την πίστη τους, (2) να καθορίζουν ένα συγκεκριμένο στόχο, τόσο για το υποκατάστημα όσο και για τους ασφαλιστές και συνέχεια να επιβλέπουν, (3) να καθορίζουν ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα για να επιτευχθεί ο στόχος τους. Οι ασφαλιστές πρέπει: (1) να γνωρίζουν την αξία της διαχείρισης του χρόνου, (2) να έχουν την ικανότητα να κάνουν τα πράγματα που πρέπει, πράγματα που οι μέτριοι ασφαλιστές δεν θέλουν να κάνουν. Λένε ότι ο Θεός έβαλε ψύλλους στους σκύλους για να έχουν κάτι να ασχολούνται συνέχεια... Εάν οι ασφαλιστές ασχολούνται συνέχεια με πωλήσεις, θα έχουν πωλήσεις. Αυτή είναι η δουλειά τους, να πουλάνε.

Μη στερείτε αυτή τη γλύκα από τους ανθρώπους σας... Κάντε τους να θέλουν συνέχεια επιτυχίες... Κάντε τους να γλυκαίνονται συνέχεια, κάθε ώρα, κάθε μέρα... Άλλωστε, η ζωή έχει πολλές πίκρες για άλλα ζητήματα...

Η επιτυχία είναι θηλυκό με πολλά νάζια για να την πετύχεις. Θέλει έρωτα, τρέξιμο, δόσιμο, παιχνίδι, δάκρυα, αγωνία, αλλά αξίζει η κατάκτησή της.

Το Λόγο έχει Ο Ασφαλιστής

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Συνέδρια Πωλήσεων 2002
ΑΘΗΝΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΑΤΡΑ

Ο κ. Κ. Φιλίππου.

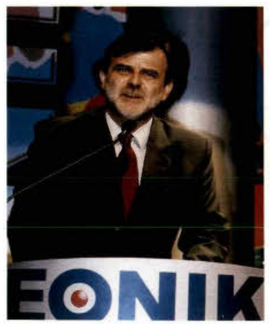
Με το συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Αθήνα (22 Απριλίου) έκλεισε ο κύκλος των τριών Περιφερειακών Συνεδρίων που πραγματοποίησε η εταιρία προκειμένου να επιβραβευθούν οι προσπάθειες των επαγγελματιών του δικτύου πωλήσεων. Η πρωτοβουλία για συνεδριακές εκδηλώσεις τόσο στην Πάτρα (2 Απριλίου), όσο και στη Θεσσαλονίκη (9 Απριλίου) έτυχε θερμής υποδοχής από τους συνεργάτες της εταιρίας, εφόσον λειτούργησε ως εφαλτήριο για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών στην Περιφέρεια και στην επιβράβευση των διακριθέντων σε τοπικό επίπεδο, ενώ τις εργασίες και των τριών εκδηλώσεων παρακολούθησαν συνολικά 1.500 σύνεδροι.

Βασικοί εισηγητές και στα τρία συνέδρια ήταν ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου και ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, ενώ στο συνέδριο της Αθήνας απηύθυνε χαιρετισμό ο Υφυπουργός Ανάπτυξης Χρ. Θεοδώρου και ο Πρόεδρος του Συλλόγου Υπαλλήλων κ. Γ. Κόλλιας.

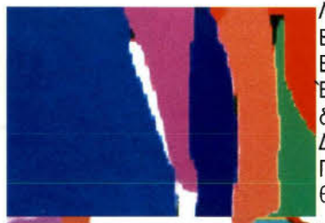
Στις εργασίες του συνεδρίου των Αθηνών παρέστησαν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου κ.κ. Δ. Κουσελάς, Γ. Μαργαρίτης, Ν. Μαλλούχος, Υπ. Καλβοκορέσης, Σ. Λευθεριώτης, Γρ. Νικήτας, τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗΣ Α.Ε.Γ.Α. κ. Ν. Μακρόπουλος, η κα Β. Νάταρ Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου, ο Αντιπρόεδρος του Δ. Σ. κ. Μ. Ταγαρούλιας, ο κ. Γ. Φωτίου Γεν. Δ/ντής και στελέχη από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ, καθώς και η κα D. Grigore Αν/τρια Γενική Διευθύτρια της GARANTA.

Ο κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου.

Ο κ. Χ. Θεοδώρου.



Ο κ. Γ. Κόλλιας.



Το Λόγο έχει Ο Ασφαλιστής

οι κορυφαίοι του 2001

Ο κ. Δ. Τζαβέλλας.

Ο κ. Αν. Σωτηριάδης.

Η κα Στ. Τεκερλέκη.

Ο κ. Δ. Δημαρχόπουλος.

Ο κ. Ιάσ. Πλατσής.

Ο κ. Δ. Κελεσίδης.

Η κα Φ. Τσιρίκα.

Ο κ. Εμ. Βακράς.

Ο κ. Π. Αρμπουνιώτης.

Ο κ. Χ. Νικολάου.

Ο κ. Ιωάν. Ευθυμίου.

Ο κ. Δ. Γκιολέκας.

Ο κ. Β. Μαρτέν.

Ο κ. Αντ. Γαβρίλης.

Η κα Ιωάν. Κουϊδουρμάζη.

ΣΧΕΔΙΑΖΟΥΜΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΑ

Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, απευθυνόμενος στους συνέδρους, είπε μεταξύ άλλων:

"Το 2001 ήταν μία δύσκολη χρονιά για τον κλάδο ζωής, ο οποίος υποχώρησε στο σύνολο της παραγωγής της ελληνικής αγοράς κατά 1.2% σε σχέση με το 2000. Αντίθετα οι Γενικές Ασφάλειες παρουσίασαν μία αύξηση της τάξης του 7.1% έναντι του 2000.

Αξίζει πάντως να σημειωθεί ότι η υποχώρηση του κλάδου ζωής οφείλεται κυρίως στα προϊόντα unit linked και ότι η συνολική τάση της αγοράς έδειξε στροφή στα κλασικά προϊόντα, ενώ πρωταγωνιστικό ρόλο είχαν τα σχετικά με την υγεία και την περίθαλψη προγράμματα.

Οι πιέσεις των αντασφαλιστών, μετά τη ζημιά που υπέστησαν από το τρομοκρατικό γεγονός της 11ης Σεπτεμβρίου, οδήγησαν αφ' ενός μεν στη σύναψη επαχθέστερων συμβάσεων για τις ασφαλιστικές εταιρίες και αφ' ετέρου σε σημαντική αύξηση των ασφαλίστρων στους μεγάλους κινδύνους.

Ας δούμε όμως πώς κινήθηκε κατά το ίδιο χρονικό διάστημα η Εταιρία μας.

Το 2001 η πρωτασφαλιστική παραγωγή μας έφθασε τα 180 δισ. δρχ., αυξημένη κατά περίπου 10% σε σχέση με το 2000, ενώ τα συνολικά οργανικά μας έσοδα ανήλθαν σε 209 δισ. δρχ.

Η παραγωγή των Γενικών κλάδων αυξήθηκε κατά 14%, ενώ οι κλάδοι Ζωής παρουσίασαν οριακή και μόνον αύξηση κατά 1% έναντι του 2000. Σημαντική στη διαμόρφωση του αποτελέσματος αυτού ήταν η συμβολή του Κλάδου Ομαδικών Ζωής.

Οι αυξήσεις των ασφαλίστρων και των δύο τεχνικών κλάδων της εταιρίας μας ξεπέρασαν το μέσο όρο της αντίστοιχης αύξησης της ασφαλιστικής αγοράς.

Το συνολικό Τεχνικό Αποτέλεσμα αυξήθηκε κατά 60.8% έναντι του 2000. Η βελτίωση αυτή οφείλεται κυρίως στα ιδιαίτερα καλά αποτελέσματα που παρουσίασαν οι Γενικές Ασφαλίσεις, παρά τη μείωση των αποτελεσμάτων του Κλάδου Ζωής, μείωση που οφείλεται στους λόγους που προανέφερα.

Η Εταιρία μας συνέχισε και το 2001 τη συστηματική της προσπάθεια εκλογίκευσης του λειτουργικού της κόστους. Η σταθεροποίηση των εξόδων συνεχίζεται, ενώ η έμφαση έχει δοθεί πλέον στη σταθεροποίηση των λειτουργικών της δαπανών.

Για το 2001 το λειτουργικό μας αποτέλεσμα ήταν και πάλι θετικό μέσα σε μία σφοδρά αντίξοη συγκυρία.

Τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 10.5 δισ δρχ., μειωμένα έναντι του 2000. Η γενικότερη οικονομική κατάσταση και το νομικό πλαίσιο οδηγεί την Εταιρία στην απόφαση να μη διανείμει μέρισμα, αλλά αντίθετα να ενισχύσει τα Ίδια Κεφάλαιά της και να τονώσει την Καθαρή της Θέση.

Η χρονιά που διανύουμε, το 2002, θεωρώ ότι μπορεί να αποβεί η πλέον κρίσιμη για το μέλλον των Ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα.

Μας απομένουν δύο χρόνια μέχρι τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004, το Ευρώ είναι το επίσημο νόμισμά μας, το Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης μας κρούει τη θύρα και οι προσπάθειες σύγκλισης της πραγματικής οικονομίας προς την ονομαστική έχουν πάρει δρομολογηθεί.

Θεωρώ ότι η μεγαλύτερη πρόκληση μεσοχρόνια είναι η πραγματική σύγκλιση. Σας υπενθυμίζω ότι περιλαμβάνει μεταξύ άλλων:

- την επίλυση του Ασφαλιστικού προβλήματος,
- την απελευθέρωση της Αγοράς Εργασίας,
- τη φορολογική εναρμόνιση

οι κορυφαίοι του 2001

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ
ΑΝ/ΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΗΜΑΡΧΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΙΑΣΩΝ ΠΛΑΤΣΗΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1999
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΕΛΕΣΙΔΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ
ΑΝ/ΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΦΑΝΗ ΤΣΙΡΙΚΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΒΑΚΡΑΣ

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΘΥΜΙΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΚΙΟΛΕΚΑΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΑΡΤΕΝ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΓΑΒΡΙΛΗΣ
ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΙΩΑΝΝΑ ΚΟΥΪΔΟΥΡΜΑΖΗ

- την τελική κατάργηση φραγμών στη διευρωπαϊκή επαγγελματική κατοχύρωση
- την επιβολή διεθνών λογιστικών προτύπων
- και την τελευταία φάση αποκρατικοποίησης Δημοσίων επιχειρήσεων και Οργανισμών.

Η συζήτηση για το Ασφαλιστικό έχει ανάψει μεγάλες προσδοκίες από πλευράς των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών.

Όσον αφορά τώρα στα αποτελέσματα που όλοι αναμένουμε από «τις αλλαγές στο σύστημα ασφάλισης» που επίκεινται, οφείλω να τονίσω ότι πιστεύω στο ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης σαν συμπληρωματικού και ενισχυτικού της Κοινωνικής Ασφάλισης και δεν υποκύπτω στον εύκολο πειρασμό να σας μεταφέρω μία εικόνα ενός τοπίου όπου θα γίνουμε μάρτυρες της υποκατάστασης του κοινωνικού ρόλου του Κράτους, στην Ευρώπη τουλάχιστον, από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Εξ άλλου, αυτό δε συμβαίνει και δεν προβλέπεται να συμβεί σε καμία Ευρωπαϊκή χώρα. Βέβαια η οποιαδήποτε εξέλιξη, λόγω και της θέσης μας και του ρόλου μας, θα μας βρει και πάλι στην πρωτοπορία.

Πρόσφατα δημοσιοποιήθηκαν οι προτάσεις της έκθεσης της Επιτροπής του καθηγητή Γεωργακόπουλου για τη φορολογική μεταρρύθμιση. Εάν η κυβέρνηση υιοθετήσει τις υποδείξεις της Επιτροπής, η απαλλαγή ασφαλίστρων για τα ατομικά συμβόλαια θα ανέλθει στα 1.100 Ευρώ, ήτοι 375.000 δρχ. και για τα ομαδικά στα 660 Ευρώ, δηλαδή τις 225.000 δρχ. Επιπλέον, τα συμβόλαια δε θα επιβαρύνονται με τέλη χαρτοσήμου, εφόσον ήρθε η ώρα της κατάργησής του στις συναλλαγές.

Οι βελτιώσεις στις φορολογικές απαλλαγές σε πρώτη φάση και η συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνική σε δεύτερη απαιτούν ιδιαίτερα αυξημένη ευθύνη από πλευράς ασφαλιστικών εταιριών και διαμεσολαβούντων.

Νέοι, πιο αυστηροί επαγγελματικοί κανόνες μπαίνουν σε εφαρμογή μέσα στην προσεχή τριετία.

- Σε ό,τι αφορά στις ασφαλιστικές εταιρίες, η κοινοτική νομοθεσία επιβάλλει μεγάλες αυξήσεις στο ελάχιστο εγγυημένο κεφάλαιο και ακόμη μεγαλύτερες και μάλιστα αναπροσαρμοζόμενες σε ό,τι αφορά στο περιθώριο φερεγγυότητας του κάθε κλάδου. Οι νέες αυτές συνθήκες θα εξαναγκάσουν πολλούς μικρούς ή ανεπαρκείς παίκτες να βγουν οριστικά από το παιχνίδι. Παράλληλα, οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές δεν έχουν πλέον πάρα έναν δρόμο: αυτόν της συνετής διαχείρισης, της εκλογίκευσης του κόστους και της σωστής τιμολόγησης προϊόντων και υπηρεσιών.
- Ίδια ακριβώς θα είναι και η πορεία των διαμεσολαβούντων. Οι νέες ρυθμίσεις που αφορούν στη δραστηριότητα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης καθορίζουν τις νέες υποχρεώσεις των διαμεσολαβούντων κατά την άσκηση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, ώστε να λειτουργούν με ίσους όρους ανταγωνισμού.

Μόνον οι εγκεκριμένοι διαμεσολαβούντες θα έχουν πλήρη ελευθερία δραστηριοποίησης, ενώ παράλληλα η προστασία του καταναλωτή θα εξασφαλίζεται μόνον αν η διαμεσολάβηση ασκείται από τους συγκεκριμένους επαγγελματίες.

Το 2002 μέχρι στιγμής διαφαίνεται ότι θα είναι μία δύσκολη και πολυτάραχη χρονιά. Δε μας τρομάζει αυτό. Έχουμε αποδείξει ότι διαθέτουμε υψηλό δείκτη επιβίωσης, γεγονός όχι άμοιρο και της φύσης και θέσης του Ομίλου που ανήκουμε.

Οι προσπάθειές μας θα συνεχίσουν να εστιάζονται σε επίπεδο τακτικής, τόσο στη βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος, όσο και στην περιστολή του λειτουργικού κόστους, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της Εταιρίας και την ικανοποιητική κερδοφορία.

Στο πλαίσιο αυτό κινούνται οι ενέργειές μας:
- Της ορθής τιμολόγησης, της βελτίωσης του underwriting και της ορθολογικότερης διαχείρισης των ζημιών.
- και του αυτοματισμού των λειτουργιών και διαδικασιών της Εταιρίας, με διττό στόχο: τη μη αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού και την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς την πελατεία μας και τους συνεργάτες μας.
- Στο στόχο αυτοματοποίησης και εκσυγχρονισμού της εταιρίας ολοκληρώνεται μία σειρά από μηχανογραφικές εφαρμογές, σπουδαιότερη των οποίων είναι η νέα εφαρμογή όλων των τεχνικών κλάδων.
- Ακόμη έχει παρουσιασθεί και βρίσκεται σε εξέλιξη η δημιουργία ολοκληρωμένης πλατφόρμας λειτουργίας των δικτύων της Εταιρίας.

Κύριο οργανωτικό και όχι μόνον στόχο μας αποτελεί η ανάδειξη των Πρακτορείων και των Γραφείων παραγωγής σε Επαγγελματικά Κέντρα Παροχής υψηλού επιπέδου Υπηρεσιών, με σκοπό την εκχώρηση αρμοδιοτήτων και την ενίσχυση της συνέργιας με την Εταιρία στο πλαίσιο περιστολής του άμεσου και έμμεσου κόστους λειτουργίας μας.
- Μελετούμε εντατικά την καθιέρωση κινήτρων ανάπτυξης των κερδοφόρων ασφαλιστικών μας κλάδων και ήδη έχουμε εξαγγείλει την εμπορική μας πολιτική για το 2002.

Στο σημείο αυτό θα σας αναφέρω ότι οι εκσκαφές στη Λ. Συγγρού ολοκληρώνονται το Σεπτέμβριο. Όλες οι μελέτες εφαρμογής θα είναι έτοιμες μέσα στο Β΄ τρίμηνο του 2002.
- Πιστεύω ότι σχεδιάζουμε το μέλλον ορθολογικά και μακρόπνοα, χωρίς να παρασυρόμαστε από βραχυπρόθεσμους πειρασμούς.

Είμαστε στην αγορά πολλά πολλά χρόνια και φιλοδοξία μας είναι να συνεχίσουμε τουλάχιστον για άλλα τόσα.
- Πιστεύω ότι σχεδιάζουμε το μέλλον από θέση ισχύος.

Μία θέση που εδράζεται στον υγιή Ισολογισμό μας, την κεφαλαιακή μας Βάση, την ασφαλιστική μάζα μας που οφείλεται στις σημερινές και παρελθούσες γενιές Συνεργατών και Προσωπικού και στη στενή επαφή μας με τον Όμιλο της Εθνικής Τραπέζης.
- Αισθάνομαι ότι είμαστε έτοιμοι να συνεχίσουμε την πορεία μας στον 21ο αιώνα. Βασισμένοι στην τεράστια εμπειρία μας του χθες, στο οικονομικό μέγεθός μας του σήμερα, στο ικανότατο ανθρώπινο δυναμικό μας των πωλήσεων και στο αφοσιωμένο προσωπικό μας.

Σήμερα επιβραβεύουμε τους καλύτερους.

Η επιβράβευση αυτή γίνεται σε μία χρονιά που θα καθορίσει τις εξελίξεις πολλών ετών μπροστά μας. Χωρίς τις γενιές του Προσωπικού μας και των Συνεργατών μας δε νομίζω ότι σήμερα θα ήμουν εδώ να σας απευθύνω το λόγο.

Σήμερα, στο πρόσωπο αυτών που ξεκώρισαν, βλέπω όλους εκείνους που μόχθησαν γι' αυτή την Εταιρία και νιώθω βέβαιος για το μέλλον.

Πιστεύω ότι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με τη συνεχή προσπάθεια όλων μας, θα είναι πάντα η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ."

Αθήνα, 22 Απριλίου

Από αριστερά, οι συντονιστές κ.κ. Αρ. Κοντοπίδης (Ασφ. Πράκτορας) και Π. Παναγιωτόπουλος (Ασφ. Σύμβουλος) και οι συντονιστές των εργασιών του Συνεδρίου κα Β. Μαμαλίγκα και κ. Δ. Δημητριάδης.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου στην Αθήνα βραβεύθηκε ο κ. Ευάγγελος Γαβριηλίδης ως ο αρχαιότερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Εταιρίας *(πάνω)* και ο κ. Ιωάννης Κάραλης ως ο αρχαιότερος Ασφαλιστικός Πράκτορας της Περιφέρειας.

ΕΧΟΥΜΕ ΚΟΙΝΗ ΓΛΩΣΣΑ MANAGEMENT

Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας κ. Ευάγγελος Τριανταφύλλου αναφέρθηκε στο νέο περιβάλλον εργασίας του Δυναμικού των Πωλήσεων:

"Συνηθίζω όταν μιλώ από το βήμα του Συνεδρίου της Εταιρίας να μιλώ στις καρδιές των Συνέδρων. Γι' αυτό αποφεύγω να αναφέρομαι σε αριθμούς. Αυτή τη φορά θα ξεκινήσω με αριθμούς. Το κάνω γιατί στον τόπο μας η επιτυχία έχει πολλούς πατεράδες, ενώ η αποτυχία είναι συνήθως ορφανή. Και είναι επιτυχία πρώτου μεγέθους ότι το 2001 η Εταιρία μας πλησίασε τα 200 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 9.4%. Η αύξηση των 16 δισ. αντιπροσωπεύει μια μεγάλη ασφαλιστική Εταιρία.

Τα χαρτοφυλάκια που διαμορφώθηκαν τη χρονιά που πέρασε στα δύο βασικότερα δίκτυα πωλήσεων δείχνουν τη δυναμική που παρουσιάσθηκε το 2001 στους Γενικούς Κλάδους, αλλά και την ανθεκτικότητα των πωλήσεων του Κλάδου Ζωής στην πιο δύσκολη χρονιά της τελευταίας 20ετίας.

Ο πατέρας αυτής της επιτυχίας είναι ένας: ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΑΣ.

Εσείς, οι σύνεδροι της Αθήνας, οι σύνεδροι της Πάτρας, οι σύνεδροι της Θεσ/νίκης και όλοι οι συνεργάτες της Εταιρίας. Εσείς, που είστε ο ατσάλινος βραχίονας της Εταιρίας στην αγορά, ο καθοριστικός παράγοντας που μπολιάζει αυτή την Εταιρία με το στοιχείο της ανταγωνιστικότητας.

Ο κ. Γ. Παϊκόπουλος.

Ο κ. Γ. Φουφόπουλος.

Ο κ. Π. Γλεντής.

Ο κ. Κ. Πράπας.

Η κα Αρχ. Γουρνή.

Η κα Γ. Τοσουνίδου.

Ο κ. Αν. Γράφας.

Ο κ. Ζ. Κοτσαρίνης.

Ο κ. Ιωάν. Καραμούζης.

Η κα Αργ. Φραγκάκη.

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΛΕΝΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΡΑΠΑΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΣΚΑΝΗΣ
ΑΝ/ΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΡΧΟΝΤΙΑ ΓΟΥΡΝΗ
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΡΗΓΑΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΚΚΟΤΗ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΚΙΛΙΑΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΤΟΤΟΛΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΙΑΣΟΝ ΠΛΑΤΣΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΗΛΙΟΡΔΟΣ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΤΟΤΟΛΟΥ
ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΣΑΡΜΟΥΣΑΚΗ
ΓΕΩΡΓΙΑ ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ
ΕΥΡΙΔΙΚΗ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΚΑΛΤΣΑ
ΜΑΡΚΕΛΛΑ ΦΙΣΤΕ
ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΚΟΥΚΟΥΒΙΝΟΥ - ΜΕΡΕΝΤΙΤΗ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΚΟΥΡΑΣ
ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΛΙΓΑΤΟΥ
ΜΑΡΙΑ ΒΑΡΒΑΛΟΥΚΑ
ΜΑΡΙΑ ΠΕΤΤΑ
ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ ΠΑΤΙΝΙΩΤΑΚΗ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΓΙΩΤΗ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1999
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΕΛΕΣΙΔΗΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΓΕΩΡΓΙΑ ΤΟΣΟΥΝΙΔΟΥ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΟΥΤΖΑΜΑΝΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΓΕΝΑΣ
ΑΝ/ΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΓΡΑΦΑΣ
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ
ΖΩΗΣ ΚΟΤΣΑΡΙΝΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΚΚΟΤΗ
ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΓΟΥΝΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΒΑΚΡΑΣ
ΑΝΝΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΟΜΑΔΑΚΗΣ
ΜΑΡΚΕΛΛΑ ΦΙΣΤΕ
ΜΑΡΙΑ ΤΖΟΥΑΝΗ

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΛΕΝΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΑΡΓΥΡΩ ΦΡΑΓΚΑΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΑΛΕΞΙΟΣ ΜΠΑΝΙΑΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΠΕΛΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΦΛΩΡΑΚΗΣ

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΗΛΙΑΣ ΜΩΡΟΓΙΑΝΝΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΚΟΥΡΑΣ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΥΡΑΝΑΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΘΕΟΛΟΓΟΥ
ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΚΑΡΑΤΑΪΔΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΛΑΦΑΤΗΣ
ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΠΟΝΗΡΟΣ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΜΑΡΚΑΤΟΥ
ΘΕΟΔΩΡΑ ΒΛΑΧΟΓΙΑΝΝΗ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΡΑΠΑΣ
ΖΩΗΣ ΚΟΤΣΑΡΙΝΗΣ
ΕΛΛΗ ΓΟΥΝΑΡΗ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΑΡΤΕΝ
ΑΝΤΩΝΗΣ ΓΑΒΡΙΛΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΥΡΛΑΚΗΣ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΑΝΤΩΝΗΣ ΓΑΒΡΙΛΗΣ
ETOILE HELLAS A.E.
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΖΟΜΠΟΛΑΣ
ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΑΡΤΕΝ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΥΡΛΑΚΗΣ
ΑΝΤΩΝΗΣ ΓΑΒΡΙΛΗΣ

Η ομιλία μου έχει θέμα: ΤΙΠΟΤΑ ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΖΟΥΜΕ ΣΗΜΕΡΑ ΔΕΝ ΜΟΙΑΖΕΙ ΜΕ ΤΟ ΧΘΕΣ.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Εν αρχή ην ο πελάτης. Σήμερα ο πελάτης αντιμετωπίζει τον ασφαλιστή με επιφυλακτικότητα. Ο πελάτης γνωρίζει ή νομίζει ότι γνωρίζει τα προϊόντα μας, έχει αρχίσει να συγκρίνει, γιατί πιστεύει ότι τα ίδια με μας πουλάνε και άλλοι και τελικά αγοράζει, αφού έχει γίνει από το σπίτι του ή το γραφείο του πασαρέλα ασφαλιστών, από τον καλό επαγγελματία. Το πρώτο ραντεβού - κλείσιμο συμβολαίου πέθανε.
Αύριο ο πελάτης θα έχει μεγαλύτερη ασφαλιστική συνείδηση. Τη συνείδηση αυτή θα διαμορφώνουν οι ασφαλιστικές ανάγκες που του δημιουργεί έντονα το περιβάλλον με τις αλλαγές στην κοινωνική ασφάλιση ή τις αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο, δηλαδή η υποχρεωτικότητα και άλλων κλάδων ασφάλισης. Το εισόδημα του καταναλωτή αυξάνεται χρόνο με το χρόνο, όπως αυξάνει και ο ανταγωνισμός πέρα από τα παραδοσιακά δίκτυα, που θα διεκδικήσει το εισόδημα αυτό.

ΠΩΛΗΣΗ: Σήμερα, η πώληση γίνεται βάσει των πραγματικών αναγκών του πελάτη, το Marketing τροφοδοτεί με τα προϊόντα του ανταγωνισμού, η εκπαίδευση βοηθάει πώς να ανακαλύψουμε τις ανάγκες, πώς να τις συνειδητοποιήσει ο πελάτης και πώς εν τέλει το προϊόν μας μπορεί να τις ικανοποιήσει. Η επανάσταση που ζούμε σήμερα είναι στον όγκο στοιχείων που έχετε για το πελατολόγιό σας στους υπολογιστές σας. Κάθε ένας από τους 1560 χρήστες των προγραμμάτων πελατολογίου έχει κατά ηλικία, επάγγελμα, ανά προϊόν, τα ελεύθερα συμβόλαια, τα ακυρωθέντα. Αύριο η σύγκριση όλων των προϊόντων του ανταγωνισμού θα είναι μερικά εικονίδια στα μάτια του παραγωγού και του πελάτη, τα στατιστικά αυτά θα τα έχετε για όλους του Κλάδους, αρχής γενομένης από τα αυτοκίνητα, μαζί με μια πλήρως πελατοκεντρική αποτύπωση του πελατολογίου σας. Με το κλείσιμο αυτού του χρόνου φιλοδοξούμε να έχετε ένα πλήρως εφαρμοσμένο πρόγραμμα CRM (Customer Relationship Management) για τους συνεργάτες της Εταιρίας, ενώ η Δ/νση Πωλήσεων και η Δ/νση Marketing θα φροντίσει να γίνει μια ειδική εκπαίδευση και αυτά όλα τα στοιχεία θα μετατραπούν σε πωλήσεις, αλλά και υψηλής ποιότητας service.

ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ: Αύριο, και το αύριο είναι συγκεκριμένο, την 1/5 θα πρέπει να επαναπροσανατολίσετε το προφίλ του υποψηφίου νέου συνεργάτη, ώστε να μπορεί να σπκώσει 100 ώρες εκπαίδευση σε κάτι παντελώς άγνωστο και να μπορεί ταυτόχρονα να πουλήσει. Θα πρέπει να συνεργαστούμε ώστε αυτοί που θα στέλνουμε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο, που ήδη προετοιμάζεται για την εκπαίδευση, να έχουν πολλές πιθανότητες να αποφοιτήσουν. Θα πρέπει επίσης να λύσουμε το πρόβλημα των στατολογούμενων της επαρχίας. Κρατήστε ότι στο νέο μεγάλο στοίχημα της αγοράς υπάρχει η εκπεφρασμένη βούληση του Γενικού Δ/ντή ότι έμπρακτα θα στηριχθεί αυτή η νέα περίοδος στρατολόγησης.

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ: Σήμερα οι πράκτορες βλέπουν τις προμήθειες του Κλ. Πυρός να μειώνονται από όλες τις Εταιρίες πλην ΕΘΝΙΚΗΣ και η απάντηση είναι η καλή διαχείριση και το σωστό underwriting και τις Εταιρίες, της ΕΘΝΙΚΗΣ συμπεριλαμβανομένης, να αυξάνουν το δικαίωμα για λόγους επιβίωσης (Κλ. Αυτοκινήτων). Αύριο ένα μικρό ή μεσαίο πρακτορείο, με αυτά τα δεδομένα, ενδεχομένως να τα βρει σκούρα.

AGENCY SYSTEM: Χθες το management στηριζόταν στη διαίσθηση και τις προσωπικές δεξιότητες και τα ταλέντα του συντονιστή. Σήμερα στην Εταιρία έχουμε μια κοινή πλατφόρμα, ένα κοινό πρότυπο του τι εστί management πωλήσεων. Ολοκληρώθηκε πριν λίγες μέρες το δεύτερο στην ιστορία των πωλήσεων της Εταιρίας εκπαιδευτικό πρόγραμμα που αφορούσε στους συντονιστές όλων των επιπέδων του agency. Ταυτόχρονα έχουμε ένα νέο από 1.1. Κανονισμό Πωλήσεων, που κάνει τομή στη βάση της πυραμίδας των συντονιστών στη βαθμίδα του Ομαδάρχη, που θα διασφαλίσει τη μακροβιότητα της νέας γενιάς των στελεχών για τους ίδιους και την Εταιρία.
Σήμερα, επίσης, έχουμε για πρώτη φορά μια κοινή γλώσσα management, μια κοινή βάση δεδομένων. Όραμά μας είναι να βλέπουμε τον συνεργάτη σαν μια αυτόνομη επαγγελματική προσωπικότητα. Δεν μπορούμε να τιμάμε το ίδιο τον ασφαλιστή που φέρνει 10.000.000 με 50 συμβόλαια και του βγαίνει το λάδι, με κείνον που φέρνει 10.000.000 με 10 συμβόλαια, αν τα στοιχεία μας λένε ότι τα συμβόλαια του τελευταίου έχουν χαμηλή διατηρησιμότητα. Δεν μπορούμε να τιμάμε τον ασφαλιστή που μας έφερε την υψηλή παραγωγή, όταν βλέπουμε ότι στους πελάτες του πούλησε π.χ. μόνο επένδυση και κανένα κίνδυνο.
Θα είμαι ευτυχής να συμφωνήσουμε στον νέο τρόπο ανάδειξης των πρώτων της κατηγορίας νέας παραγωγής του Κλ. Ζωής του επόμενου Συνεδρίου.
Όποιος σας μιλά από τη θέση αυτή αντικρίζει το ποιοτικότερο δίκτυο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Αντικρύζει τον αυριανό πρωταγωνιστή. ΟΛΟΥΣ ΕΣΑΣ."

Το Λόγο έχει Ο Ασφαλιστής

Θεσσαλονίκη, 9 Απριλίου

Από αριστερά, οι συντονιστές των εργασιών του Συνεδρίου και οι ομιλητές κ.κ. Γ. Βελλίδης (Ασφ. Πράκτορας) και Β. Καραβάσης (Ασφ. Σύμβουλος) κ. Ασ. Μεγακλής και κα Αν. Παϊτέρη.

Ο Ασφαλιστής

Ο Πράκτορας

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου στη Θεσσαλονίκη βραβεύθηκε ο κ. Αθανάσιος Σαΐτης ως ο αρχαιότερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Εταιρίας *(πάνω)* και ο κ. Νικόλαος Κορδελίδης ως ο αρχαιότερος Ασφαλιστικός Πράκτορας Βορείου Ελλάδας.

Ο κ. Ιωάν. Παρπουλάς.

Η κα Π. Πουλιάκη.

Η κα Κ. Θεοδωρακοπούλου.

Η κα Β. Σαραϊδάρη.

Ο κ. Αν. Γιωτάκος.

Ο κ. Θ. Ακριβός.

Η κα Ευάγ. Μιχαήλ.

Ο κ. Β. Καραθάνος.

Ο κ. Π. Μπεκίρης.

Οι διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Πράκτορες.

Οι διακεκριμένοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

Πάτρα, 2 Απριλίου

Από αριστερά, ο συντονιστής των εργασιών του Συνεδρίου κ. Θ. Διαμαντόπουλος, η βοηθός του κα Στ. Βέλλιου και οι ομιλητές κ.κ. Ν. Κολοβός (Ασφ. Σύμβουλος) και Ιωάν. Μπιρπίλης (Ομαδάρχης).

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου στην Πάτρα βραβεύθηκε η κα Αικ. Σαρρή ως η αρχαιότερη Ασφαλιστική Σύμβουλος της Εταιρίας *(πάνω)* και ο κ. Δημήτριος Σκιαδαρέσης ως ο αρχαιότερος Ασφαλιστικός Πράκτορας Δυτικής Ελλάδας.

Οι 3 κορυφαίοι Διευθυντές Γραφείων Ζωής.

Οι 2 κορυφαίοι Ομαδάρχες στον Κλάδο Ζωής.

Οι 3 κορυφαίοι Ασφαλιστές στον Κλάδο Ζωής.

Ο κ. Απ. Χριστόπουλος.

Διατηρησιμότητα: οι 3 κορυφαίες Ασφαλίστριες.

Ο κ. Ν. Ψυχογιός.

Οι 3 κορυφαίοι Ασφαλιστές στους Γενικούς Κλάδους.

Ο κ. Ιωάν. Ψαρρός.

Ο κ. Ανδ. Ντακόλιας.

Οι διακεκριμένοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

Βραβεύσεις

Θεσσαλονίκη

Θεσσαλονίκη

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΡΠΟΥΛΑΣ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΠΟΥΛΙΑΚΗ
ΑΝ/ΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΣΤΕΛΛΑ ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΗΜΑΡΧΟΠΟΥΛΟΣ
ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΘΕΟΔΩΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΘΥΜΙΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΣΑΡΑΪΔΑΡΗ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΓΙΩΤΑΚΟΣ
ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΗΣ ΑΚΡΙΒΟΣ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΜΟΥΡΤΙΑΔΟΥ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΟΥΖΟΥΝΗΣ
ΜΑΡΙΑ ΑΤΣΗ - ΘΑΝΑΣΟΥΛΗ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΤΙΧΑΙΑ
ΕΙΡΗΝΗ ΑΝΘΟΠΟΥΛΟΥ
ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
ΜΑΡΙΑΝΘΗ ΜΟΥΡΑΤΙΔΟΥ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1999
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ
ΑΝ/ΤΡΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΣΤΕΛΛΑ ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΦΑΝΗ ΤΣΙΡΙΚΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΜΙΧΑΗΛ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΤΣΑΚΙΡΗΣ

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΠΕΚΙΡΗΣ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΘΥΜΙΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΚΙΟΛΕΚΑΣ
ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΒΟΥΤΣΑΛΑΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΙΤΣΟΣ

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΟΥΖΟΥΝΗΣ
ΕΛΕΝΗ ΣΑΡΗΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ
ΑΛΙΚΗ ΜΑΚΡΗ
ΦΕΛΙΝΑ ΚΑΖΑΚΟΥ
ΕΡΑΣΜΙΑ ΣΙΔΕΡΑ
ΑΓΑΘΑΓΓΕΛΟΣ ΙΑΚΩΒΙΔΗΣ
ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΝΑΒΡΟΖΙΔΟΥ
ΑΘΗΝΑ ΣΑΛΟΝΙΚΙΑ
ΖΑΝΑ ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΡΑΤΣΙΒΙΣΗΣ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΙΩΑΝΝΑ ΚΟΥΪΔΟΥΡΜΑΖΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΡΙΟΦΥΛΗ Ο.Ε.
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΒΕΛΛΙΔΗΣ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΙΩΑΝΝΑ ΚΟΥΪΔΟΥΡΜΑΖΗ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΓΚΑΪΝΤΑΤΖΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΖΟΥΜΠΟΥΛΙΔΗΣ
ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΟΓΗΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΙΩΑΝΝΑ ΚΟΥΪΔΟΥΡΜΑΖΗ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΒΕΛΛΙΔΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

Πάτρα

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΝΑΤΑΣΑ ΟΡΦΑΝΟΥΔΑΚΗ
ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΣΚΑΒΑΡΑΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΙΡΜΠΙΛΗΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΨΥΧΟΓΥΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΑΤΣΑΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΔΗΜΟΥΛΗΣ
ΜΙΧΑΗΛ ΝΤΑΛΙΑΠΕΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΠΑΔΟΓΕΩΡΓΟΣ
ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΒΟΥΝΙΑΡΗ
ΓΕΩΡΓΙΑ ΓΟΥΜΕΝΟΥ
ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΝΑΚΑ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΑΛΕΞΑΚΗΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1999
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΖΑΝΙΑ ΚΟΡΕΝΤΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΘΕΟΦΙΛΑ
ΜΑΡΙΑ ΒΡΑΚΟΤΑ
ΜΑΡΙΑ ΝΤΟΥΜΑ

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΟΜΑΔΑΡΧΗΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΨΥΧΟΓΥΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΕΡΓΙΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΠΑΛΙΑΡΑΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΥΠΡΙΩΤΗΣ

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΑΡΕΤΗ ΣΑΜΨΩΝΑ
ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΑΚΚΑΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΡΑΠΠΑΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΟΝΤΟΔΗΜΟΣ
ΣΤΕΛΛΑ ΒΕΛΛΙΟΥ
ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΑΣ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΨΑΡΡΟΣ
ΜΑΡΙΑ ΠΟΥΛΑΚΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΤΖΑΝΗ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΜΟΥΡΙΚΗ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΣ
ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΟΓΗΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΕΤΤΑΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΨΑΡΡΟΣ
ΑΝΔΡΕΑΣ ΝΤΑΚΟΛΙΑ

Το κερδοφόρο υποκατάστημα

Εξι βραβευθέντες διευθυντές υποκαταστημάτων μιλούν στο στρογγυλό τραπέζι που οργάνωσε το ΝΑΙ με θέμα πώς ένα υποκατάστημα μπορεί να παραμένει κερδοφόρο.

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Για πρώτη φορά ίσως τα τελευταία χρόνια ένα κλαδικό περιοδικό λαμβάνει μία σημαντική πρωτοβουλία, να φέρει στο ίδιο τραπέζι έξι σημαντικά στελέχη, έξι σημαντικούς managers της αγοράς να γνωριστούν μεταξύ τους και να συζητήσουν για τα προβλήματα της αγοράς γενικότερα και ειδικότερα για να ανταλλάξουν εμπειρίες για το πώς το σύγχρονο υποκατάστημα θα παραμείνει και θα αναπτυχθεί ως κερδοφόρο, σε μία μάλιστα περίοδο που το θέμα του κόστους είναι κυρίαρχο για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Το «ΝΑΙ» θέλει να ευχαριστήσει τους managers που ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση, να ζητήσει προκαταβολικά συγγνώμη εάν κάτι δεν αποδόθηκε σωστά από τη συζήτηση και να διαβεβαιώσει όλη την αγορά ότι οι πρωτοβουλίες αυτές θα συνεχισθούν με άλλους προσκεκλημένους, προκειμένου να αναδειχθούν τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής στην ασφαλιστική αγορά, οι άνθρωποι των πωλήσεων.

Στο στρογγυλό τραπέζι συμμετείχαν οι κ.κ. **Ιωάννης Κοτσαρίνης** διευθυντής υποκαταστήματος της Allianz, **Εμμανουήλ Μάρκογλου,** διευθυντής υποκαταστήματος της AIG Alico Life, **Χρήστος Μασκαντούρης,** διευθυντής δικτύων της Αγροτικής Ζωής, **Παντελής Πιτόγλου,** διευθυντής υποκαταστήματος της Nationale-Nederladen, **Πέτρος Σιώρης,** διευθυντής υποκαταστήματος της Interamerican και **Γιώργος Φουφόπουλος,** επιθεωρητής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Από την πλευρά του «ΝΑΙ» συμμετείχε ο εκδότης του περιοδικού **Ευάγγελος Σπύρου,** ο διευθυντής σύνταξης στο «Next Deal» και στο «Bancassurance & Banking» **Λάμπρος Πολύζος,** ο συνεργάτης του «ΝΑΙ» **Λάμπρος Καραγεώργος** και η συντονίστρια ύλης του «Bancassurance & Banking» **Βιβή Σεβαστάκη**.

Παίρνοντας τον λόγο ο κ. Ε. Σπύρου έκανε μία μικρή εισαγωγή επισημαίνοντας μεταξύ άλλων ότι η ελληνική αγορά βρίσκεται σε μία μεταβατική περίοδο με καλούς πολύ καλούς και κακούς ασφαλιστές.

Ε. Σπύρου: Αυτή τη στιγμή γράφουμε ιστορία που σημαίνει ότι είμαστε σε μία μεταβατική εποχή για πάρα πολλά ζητήματα, μια καλή εποχή για ασφαλιστές managers και εταιρείες γενικώς διότι πάντα η κατάσταση ήταν περίπου έτσι η αγορά χωρίζόταν στους καλούς, στους μεσαίους και τους κακούς ασφαλιστές. Αν το φιλοσοφήσουμε λίγο θα δούμε ότι σχεδόν πάντα έτσι ήταν τα πράγματα, υπήρχαν κρίσεις, υπήρχαν τα πάνω και τα κάτω της αγοράς. Σκεφτήκαμε λοιπόν με τους συνεργάτες των περιοδικών μας ότι θα πρέπει να διαθέσουμε τις σελίδες των εντύπων που έχουμε για έναν ειλικρινή, ανοιχτό διάλογο με τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής με στόχο η αγορά όλοι να γίνουμε καλύτεροι.

Τα προβλήματα στην αγορά είναι πολλά και ορισμένα από αυτά εσείς ίσως τα ξέρετε καλύτερα. Άλλα τα γνωρίζουμε εμείς, γιατί εσείς μερικές φορές είστε απορροφημένοι μόνο με το τι γίνεται μέσα στην εταιρεία σας, στο υποκατάστημα σας. Με τις συζητήσεις σαν και αυτή που ξεκινάμε τώρα, επιδιώκουμε και τα προβλήματα να αναδείξουμε και τις απόψεις των ανθρώπων της αγοράς. Ας περάσουμε όμως στην συζήτηση με θέμα τα προβλήματα της αγοράς και το υποκατάστημα.

Π. Σιώρης: Υπάρχουν σοβαρά προβλήματα στον κλάδο. Νομίζω ότι ο οποιοσδήποτε σοβαρός ενδιαφερόμενος όχι μόνο δεν το αμφισβητεί αλλά έχει αρχίσει να το μελετά. Υπάρχουν σοβαρότατα προβλήματα, τα οποία μόνο με συλλογική δράση μπορούν να αντιμετωπισθούν. Θα πω ένα παράδειγμα.. Βγήκε ο καινούριος νόμος για την πιστοποίηση του ασφαλιστικού συμβούλου, ο οποίος μπορεί να είναι σε σωστή κατεύθυνση, ωστόσο δεν περιέχει μαθήματα για τις πωλήσεις. Δηλαδή λες και οι ασφαλιστές θα είναι πίσω από ένα γραφείο και θα κάνουν αιτήσεις ή μελέτες. Στην ουσία δεν υπήρξε αντίδραση γι' αυτό από κανέναν φορέα. Αυτό δείχνει ότι υπάρχει σοβαρό πρόβλημα στην αγορά. Σίγουρα θα γίνουν διεργασίες πολύ σύντομα. Σε δύο χρόνια ίσως δεν θα είναι τίποτα ίδιο με το σήμερα. Κακά τα ψέματα το μεγαλύτερο κόστος για τις εταιρείες είναι το κεφάλαιο άνθρωπος και εκεί δεν έχει δοθεί το απαραίτητο βάρος.

Το πρώτο λοιπόν είναι η ανάπτυξη των νέων συμβούλων, το νέο αίμα. Εκεί στηριζόμαστε όλοι και εκεί υπάρχει πρόβλημα.

Το δεύτερο είναι η ίδια η αγορά.. Θα πω άλλο ένα παράδειγμα. Σήμερα στις έρευνες φαίνεται ότι το πρόβλημα της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης απασχολεί έντονα τον καταναλωτή. Παρ' όλα αυτά δεν υπάρχουν πωλήσεις στα νοσηλευτικά προγράμματα. Είναι ένα θέμα πολύ σοβαρό που δεν έχουμε αντιμετωπίσει.

Ένα ακόμη παράδειγμα. Με βάση δηλώσεις του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας, αν μαζέψεις όλα τα χρέη του ελληνικού νοικοκυριού προκύπτει κατά μέσο όρο ένα ποσό κατά κεφαλή περί τα 10 εκατ. δρχ. Την ίδια στιγμή τα ασφαλιστήρια θανάτου είναι κατά μέσο όρο 1 εκατ. δρχ. Αυτό είναι τεράστιο θέμα για τις πωλήσεις.

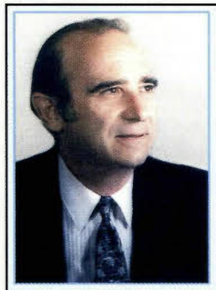
Το τρίτο θέμα είναι οι ίδιες οι εταιρείες. Εδώ έχουμε διεργασίες, όπως εξαγορές και συγχωνεύσεις διεργασίες που πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψη. Έχουμε και το banc assurance, το οποίο εγώ προσωπικά δεν το φοβάμαι ιδιαίτερα. Ωστόσο διαμορφώνει ένα ανταγωνισμό, όπως επίσης και τα φαινόμενα του τύπου οι εταιρείες πωλήσεων αυτοκινήτων να κάνουν ασφαλιστικές εργασίες. Τέλος υπάρχει και ο καταναλωτής ο οποίος έχει αλλάξει και έχει γίνει πολύ απαιτητικός.

Σε ότι αφορά εμάς τους ασφαλιστές θα πρέπει να πως ότι ένα θέμα είναι και η μη επαφή μας . Δεν γνωριζόμαστε μεταξύ μας δεν υπάρχει κλίμα ανάλογο με αυτό στο εξωτερικό όπου υπάρχει μεταξύ των managers ανταλλαγή εμπειριών, που μπορεί να βελτιώσει όλους μας.

Λ. Καραγεώργος: Θα μπορούσε να κάνει μία πρώτη τοποθέτηση ο κ. Μασκαντούρης;

Χ. Μασκαντούρης: Σίγουρα έχει αλλάξει το περιβάλλον στην αγορά και αυτό δεν έχει να κάνει με το πόσο επαγγελματίες είμαστε. Είναι και αυτό πολύ σημαντικό θέμα αλά το κυρίαρχο κατά την γνώμη είναι άλλο. Έχει μετατοπισθεί η αγορά. Για παράδειγμα, τα υποκαταστήματα και γενικότερα το agency system στήθηκε στη δυνατότητα που είχε το ασφαλιστρο τα προηγούμενα χρόνια να ξοδεύουμε 1,5 ή 2, 3 ασφάλιστρα για να κάνουμε σε κάποιον μία ασφάλεια ζωής. Αυτή η μεγάλη αλήθεια ανατράπηκε τα δύο τρία τελευταία χρόνια και τώρα είμαστε υποχρεωμένοι να περιορισθούμε σε έξοδα λιγότερα του ενός ασφαλίστρου.

Αυτό είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα. Τι προμήθειες λοιπόν να πάρει ο ασφαλιστής που να είναι δελεαστική, τι δυνατότητα κόστους έχουμε να κτίσουμε και καινούριο ασφαλιστικό σύμβουλο, όταν όλα τα υπολογίζαμε πριν με βάση την νέα παραγωγή που έφερνε και τώρα δεν την φέρνει. Επιπλέον η ασφαλιστική αγορά στηρίχθηκε τα προηγούμενα χρόνια στις αποδόσεις των επενδύσεων που έφθαναν μέχρι το 30% και οι εταιρείες αδιαφορούσαν τελείως για το τι κέρδος θα έχουν από την διαχείριση του ασφαλίστρου. Αποτέλεσμα όλης αυτής της πορείας είναι να βγάζουμε όλες τις ζημιές από τις επενδύσεις. Θέλαμε ακριβό γραφείο στην Πλατεία Κολωνακίου, το νοικιάζαμε χωρίς δεύτερη σκέψη. Τώρα όμως έχουμε φθάσει στο σημείο μηδέν. Αν αποφασίσουμε με πιο κόστος θα βγούμε τα άλλα είναι δευτερεύοντα.



Ε. Μάρκογλου: Για είναι επιτυχημένο το υποκατάστημα πρέπει να μπαίνει σε αυτό νέο αίμα. Να λειτουργεί σαν ένα ντεπόζιτο, με συνεχή κυκλοφορία νερού. Από την μία να μπαίνει φρέσκο νερό και από την άλλη να φεύγει η «σαβούρα» αν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε μία τέτοια λέξη γιατί μιλάμε για ανθρώπους. Και το μεγάλο πρόβλημα για εμάς είναι το που θα βρούμε το νέο αίμα.

Λ. Καραγεώργος: Μαζί μας προς μεγάλη μας τιμή είναι ο κ. Μάρκογλου, με σαράντα χρόνια παρουσίας στην αγορά. Θα μας πείτε τη γνώμη σας για το κερδοφόρο υποκατάστημα κ. Μάρκογλου;

Ε. Μάρκογλου: Το κύριο θέμα όπως σωστά το έθεσε ο κ. Καραγεώργος, είναι πως θα έχουμε ένα σωστό και επιτυχημένο υποκατάστημα.. Εδώ θα πρέπει να κάνουμε μία αντιδιαστολή σε πράγματα που μπορούμε να αλλάξουμε και σε αυτά που δεν μπορούμε. Εγώ πούλησα το πρώτο μου συμβόλαιο τον Ιούνιο του 1956 στη Νέα Υόρκη. Είμαι ο πρώτος Έλληνας Million Dollars Producer εξ Ελλάδος, στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και από το 1965 στην Ελλάδα στην AIG στην Alico.

Νομίζω σαν έλληνας manager και πριν λύσουμε όλα τα προβλήματα της αγοράς εκείνο που έχει σημασία για εμάς είναι να έχουμε ένα υποκατάστημα επιτυχημένο για να μπορούμε με αυτό να ζήσουμε τις οικογένειες μας. Για είναι επιτυχημένο το υποκατάστημα πρέπει να μπαίνει σε αυτό νέο αίμα. Να λειτουργεί σαν ένα ντεπόζιτο, με συνεχή κυκλοφορία νερού. Από την μία να μπαίνει φρέσκο νερό και από την άλλη να φεύγει η «σαβούρα» αν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε μία τέτοια λέξη γιατί μιλάμε για ανθρώπους. Και το μεγάλο πρόβλημα για εμάς είναι το που θα βρούμε το νέο αίμα, που θα βρούμε νέους ασφαλιστές που αφενός να είναι επιπέδου και αφετέρου να παραμείνουν στο επάγγελμα.

Από την εμπειρία μου στην αμερικάνικη αγορά την οποία εξακολουθώ να παρατηρώ, βλέπω ότι οι Αμερικανοί βάζουν πολύ βαθιά το χέρι στην τσέπη για να βρούνε νέους ασφαλιστές. Εγώ όταν πήγα για πρώτη

φορά στο γραφείο την πρώτη ημέρα που με στρατολόγησαν πήρα και το α' 15θήμερο.

Π. Σώρης: Σίγουρα θα γίνουν διεργασίες πολύ σύντομα . Σε δύο χρόνια ίσως δεν θα είναι τίποτα ίδιο με το σήμερα. Και σ' αυτό το περιβάλλον πρέπει όλοι να κινηθούμε και να δούμε πως μπορούμε κατ' αρχή να συμμετέχουμε γιατί κανείς δεν ξέρει αν θα είμαστε αύριο σε αυτή την αγορά. Άρα θεωρώ ότι πρέπει να προβλέψουμε πως θα είναι το νέο περιβάλλον και η καλύτερη πρόβλεψη είναι να το οικοδομήσουμε εμείς γιατί ο αδιαμφισβήτητος παράγοντας είναι ο άνθρωπος.

Το θέμα είναι πως θα βρούμε νέο αίμα και σε αυτήν την στιγμή θέλω να σας διαβάσω ένα άρθρο που είχα γράψει πριν μερικά χρόνια, δημοσιεύθηκε την «Ασφαλιστική Αγορά» τον Δεκέμβριο του 1999, με τίτλο ο «Βασιλιάς είναι γυμνός».

«Τα πρώτα χρόνια δεκαετία του 1960) αξιόλογοι νέοι άνθρωποι δεν προσήρχοντο στο επάγγελμα. Δεν το καταδέχονταν. Βεβαίως μετά τον Απρίλιο του 67 άλλαξε λίγο η κατάσταση, όταν η τότε στρατιωτική κυβέρνηση απέλυσε χιλιάδες αξιόλογους νέους, οι οποίοι από τη μία στιγμή στην άλλη έμειναν χωρίς δουλειά.

Παρ' όλα αυτά πολλές εταιρείες μάζευαν στα γραφεία τους την σάρα και μάρα,, τους έκαναν δύο ώρες εκπαίδευση, τους εφοδίαζαν με ένα rate book και μετά τους εξαπέλυαν εναντίον του λαού των Αθηνών. Αυτό έκανε μεγάλη ζημιά στην ασφαλιστική ιδέα και καταρράκωσε το ασφαλιστικό image. Σήμερα η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική. Στα διάφορα συνέδρια, τα τελευταία χρόνια μου έκανε εντύπωση το μορφωτικό επίπεδο και η ποιότητα των νέων ασφαλιστών και η παρουσία επίσης εκλεκτών νέων γυναικών. Βέβαια οι εμπειρίες μου είναι κυρίως με την Alico αλλά νομίζω ότι το επίπεδο έχει ανέβει γενικά, βοηθούσης και της σχετικής νομοθεσίας. Άλλωστε και ο κόσμος άρχισε να δέχεται το θεσμό αν λάβουμε υπόψη ότι το 1998 επενδύθηκαν στον κλάδο 280 δις. Δρ. παρ' όλα αυτά οι νέοι δεν προσέρχονται στο επάγγελμα ή λειτούργημα για τους εξής λόγους;

-Σύμφωνα με τις στατιστικές μόνο το 7% των νέων ενδιαφέρονται για ελεύθερο επάγγελμα. Οι υπόλοιποι ζητούν μία θέση στο δημόσιο με βάση την αρχή «βρέχει χιονίζει καραβάνα γεμίζει». Άλλωστε μία πολύ πρόσφατη έρευνα του ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών τονίζει ότι οι νέοι προτιμούν μία πιο σίγουρη σταθερή εργασία χωρίς άγχος και ευθύνες έστω και αν αμείβονται λιγότερο.

-Υπάρχει ένας απίστευτος μεγάλος αριθμός τέως ασφαλιστών που έχουν αποτύχει. Το μήνυμα που μεταδίδουν αυτοί είναι στο έπακρον αρνητικό. Σήμερα οι νέοι δεν προσέρχονται στο επάγγελμα όχι γιατί δεν το καταδέχονται, αλλά γιατί φοβούνται την αποτυχία.

-Ωστόσο ο κυριότερος λόγος που δεν προσέρχονται στο επάγγελμα είναι ότι το επάγγελμα δεν έχε καμία κατοχύρωση. Πρέπει κάποιος επιτέλους να φωνάξει όπως το παιδάκι στη γνωστή ιστορία του Άντερσεν «Ο βασιλιάς είναι γυμνός».

Στην Αμερική αντίθετα από ότι στην Ελλάδα επενδύουν μεγάλα ποσά για την ανεύρεση επιλογή εκπαίδευση και παρακολούθηση υψηλού επιπέδου νέων συνεργατών αν και ην επιβίωση των συνεργατών αυτών δεν είναι μεγάλη. Στους εκατό στο τέλος του έτους έχουν επιβιώσει δυο και στο τέλος του δεύτερο χρόνου έχει μείνει μόνο ένας.

-Πέρυσι ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων με τίμησε απονέμοντα μου το μόλις ιδρυθέν βραβείο «Γ. Πάντικ» προς τιμήν το αείμνηστου προέδρου του ΠΣΣΑΣ. Κατά την σύντομη ομιλία μου αποδοχής του βραβείου θεώρησα υποχρέωση μου να συγχαρώ δημόσια τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά ο οποίος αποδεδειγμένα είχε την καλοσύνη και την ευπρέπεια να συμπαρασταθεί οικονομικά στη χήρα του Πάντικ, που είχε εργαστεί στην Interamerican ως ασφαλιστής και ως διευθυντής Υποκαταστήματος. Όμως συγχρόνως διερωτήθηκα δημόσια γιατί χρειαζόταν αυτή η υλικά συμπαράσταση από τον αγαπητό Δημήτρη. Δεν είχε σύμβαση με την εταιρεία του ο μακαρίτης. Τότε τι χρειαζόταν αυτή η υλική συμπαράσταση και επιτρέπεται η τύχη της χήρας και των παιδιών ενός ασφαλιστή να εξαρτάται πολλές φορές –ύστερα από 20 ή 30 χρόνια σκληρών αγώνων- από την καλή ή κακή διάθεση ενός ανθρώπου;

-Οι νέοι δεν προσέρχονται όπως έχει τονίσει πολλές φορές και ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων κ. Σταύρος Παπαγιαννίδης «οι ασφαλιστές γνωρίζουν πως θα μπουν στο επάγγελμα, αλλά δεν γνωρίζουν πως θα βγουν». Ξέρουν και αν όχι το μαθαίνουν γρήγορα ότι οι διμερείς συμβάσεις που υπογράφουν με τις εταιρείες μπορούν να αλλάζουν ανά πάσα στιγμή μονομερώς, ότι δεν υπάρχει καμία κατοχύρωση και ότι κανένας δεν γνωρίζει πραγματικά τους κανόνες του παιχνιδιού. Όλες οι συμβάσεις πρέπει να έχουν ένα minimum κατοχυρώσεων.

Στις περισσότερες εταιρείες ο αριθμός των εκπαιδευόμενων κάθε χρόνο είναι μικρότερος από τον αριθμό των απερχομένων. Ακόμη και στα καλύτερα υποκαταστήματα ο αριθμός των «λιονταριών» των πραγματικά full timers που φέρουν την μεγάλη παραγωγή είναι μικρός: δύο ή τρεις ασφαλιστές οι οποίοι ως επί το πλείστον είναι όλοι παλαιοί.

-Βέβαια περνάμε μία περίοδο έντονου μετασχηματισμού στις ασφαλιστικές εταιρείες αλλά και στις τράπεζες. Η εποχή που οι ασφαλιστές πουλούσαν ισόβιο μετά συμμετοχής και μικτή 20 ετών έληξε. Σήμερα έχουμε τα Αμοιβαία και τα Unit Linked. Πιστεύω ότι αυτοί που έχουν την ευθύνη των αποφάσεων, τόσο οι εταιρείες όσο και οι ηγεσίες των διαμεσολαβούντων πρέπει να βρουν το χρόνο, παράλληλα προς όλα τα μεγάλα παιχνίδια που παίζονται, να σκύψουν χωρίς προκαταλήψεις και κυρίως χωρίς αλαζονεία πάνω στο πρόβλημα να μελετήσουν τις υπάρχουσες συμβάσεις των διαμεσολαβούντων και να ρωτήσουν τον εαυτό τους εάν θα ήθελαν τα δικά τους παιδιά να υπογράψουν τέτοιες συμβάσεις. Τότε ίσως λυθεί και το πρόβλημα της στρατολόγησης. Είναι άλλωστε γνωστό ότι τα απιδιά των κορυφαίων διοικητικών στελεχών και μεγαλομετόχων των ασφαλιστικών εταιρειών δεν

Ιπποκράτης
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

LEON & PARTNERS

Τώρα, όλοι οι Έλληνες και για όλη τους τη ζωή, μπορούν να επισκέπτονται το γιατρό της ειδικότητας που χρειάζονται, να κάνουν όσες εξετάσεις είναι απαραίτητες και να νοσηλεύονται σε νοσηλευτικό ίδρυμα που οι ίδιοι επιλέγουν, χωρίς ταλαιπωρία και άγχος.

Ιπποκράτης. Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα υγείας που διασφαλίζει το δικαίωμα όλων των Ελλήνων για αξιοπρεπείς υπηρεσίες υγείας, προσφέροντάς τους ολοκληρωμένη κάλυψη, ανάλογα με τις ανάγκες τους. Με ένα μεγάλο εύρος παροχών, όπως δωρεάν check-up κάθε χρόνο, απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις, κάλυψη εξόδων νοσηλείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό, φυσιοθεραπεία, οδοντιατρική φροντίδα, νοσηλεία στο σπίτι και ένα ειδικό πρόγραμμα για την τρίτη ηλικία, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ σας προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και σας εγγυάται ίσα δικαιώματα απέναντι στην υγεία.

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ένα πρόγραμμα των Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ: ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ / COMMERCIAL VALUE / NORDSTERN COLONIA / ΑΘΗΝΑΙΟΣ

Το Πανελλήνιο Πρόγραμμα Υγείας Ιπποκράτης σάς επιτρέπει να δημιουργήσετε το δικό σας σχέδιο υγείας, ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική σας δυνατότητα, από € 23 έως € 79* το μήνα.

* για σχέδιο που περιλαμβάνει νοσηλεία και ανάλογα με το εύρος παροχών, για άνδρα 40 ετών σε δίκλινο.

Για πληροφορίες αποταθείτε σε ένα από τα 300 γραφεία των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, μιλήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο ή καλέστε τώρα, χωρίς χρέωση, τη Γραμμή Υγείας ΑΣΠΙΣ.

0800 11 24024

www.ippokratis.net

γίνονται ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Αυτό είναι γενικό με ελαχιστότατες εξαιρέσεις όπως ο κ. Νίκος Μιστιλλίογλου, γιος ενός εκ των ανωτάτων στελεχών της Alico Ελλάδος. Όσο για τους ασφαλιστές και agency manager συνιστώ να προσέχουν ποιους στέλνουν στα συνδικαλιστικά τους όργανα και να αφήσουν τις κλάψες. Ο σοφός λαός έχει μία παροιμία «αν η καμήλα δεν γονάτιζε, δεν θα την φορτώνανε».

Λ. Καραγεώργος: Ευχαριστούμε τον κ. Μάρκογλου για την εμπεριστατωμένη παρέμβαση του και απευθύνομαι στον κ. Πιτόγλου. Μπορείτε να αναφέρετε άλλες προϋποθέσεις ύπαρξης ενός κερδοφόρου υποκαταστήματος;

Π. Πιτόγλου: θα ήθελα πριν προχωρήσω να ρωτήσω τον κ. Μάρκογλου, με την τόσο εμπειρία που έχει να μας αναφέρει εάν όλα αυτά τα χρόνια που βρίσκεται στην αγορά ξεχωρίσατε κάποιες περιόδους που η αγορά είναι καλύτερη ή χειρότερη;

Ε. Μάρκογλου: Η αγορά σήμερα είναι σαφώς πιο δύσκολη. Μου έλεγε πρόσφατα ο κ. Λάμπρου ότι τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της αγοράς έφτασαν τα 800 δις. δρχ. και της ζωής τα 400 δις. δρχ. Η πίτα κάθε χρόνιο μεγαλώνει και θα μεγαλώνει όμως θα την νέμονται την πίτα αυτή όλο και πιο λίγοι. Δηλαδή θα μένουν στο επάγγελμα οι καλύτεροι Κάθε χρόνος είναι και πιο δύσκολος. Όταν μιλάμε για καλύτερο δεν τίθεται θέμα μόνο τυπικών προσόντων αλλά ουσιαστικών. Χρειάζεται και μία ευρύτερη μόρφωση. Για παράδειγμα γνωρίζω ασφαλιστή που έχει κλείσει και συμβόλαιο 14 εκατ. ασφάλιστρων μηνιαίως. Δεν μπορεί να το κάνει αυτό μία μανικιουρίστα που είδα κάποτε ότι είχε βάλει στο μαγαζί της και ταμπέλα που έλεγε «ασφάλειες». Επίσης χρειάζεται και μεγάλο στομάχι. Γιατί εεάν έχεις κάποια τυπικά προσόντα, όπως δίπλωμα πανεπιστήμιου και γίνεις ασφαλιστής θα λένε ασφαλιστής έγινες; Πρέπει να έχεις μεγάλο στομάχι για να επιβιώσεις. Σήμερα, λοιπόν, είναι πιο δύσκολα από άλλοτε αλλά για τον κατάλληλο είναι πολύ πιο προσοδοφόρο το επάγγελμα.
Πάντως πρέπει να σημειώσω ότι ο θεσμός του agency αρχίζει στην Αμερική να εξαφανίζεται. Τώρα όσοι μπαίνουν στο επάγγελμα μπαίνουν σαν brokers. Στην Αμερική δεν γίνονται πλέον συνέδρια με agency. Τώρα πλέον μετατρέπονται σε επιχειρηματίες που έχουν το δικό τους μαγαζί, πληρώνουν τις γραμματείς τους κ.λ.π. Τους συμφέρει να είναι με αυτό το καθεστώς και όχι στο agency.

Γ. Φουφόπουλος: Σήμερα οι εταιρείες λειτουργοεύν στην κατεύθυνση να τιμολογούν ένα προϊόν για σαράντα χρόνια ενώ τα πάντα αλλάζουν κάθε ημέρα. Κάθε φορά κάθομαι να σκεφτώ τι τελικά γίνεται. Διανύουμε μία πορεία για σαράντα χρόνια έναντι μίας συγκεκριμένης αμοιβής πάνω στην οποία δεσμευόμαστε ενώ όλα τα άλλα κόστη είναι μεταβαλλόμενα. Όλες οι πλευρές λοιπόν θα πρέπει να το δουν αυτό.

Π. Σιώρης: Είναι γεγονός ότι πρέπει να δούμε το υποκατάστημα σαν μία μονάδα profit center, Υπάρχει βέβαια το κόστος. Από την άλλη δεν μπορεί να εγκαλείσαι για το κόστος αφού δεν έχεις δικαίωμα να προσλάβεις υπάλληλο. Τα δίκτυα έχουν αναπτυχθεί αλλά υπάρχει και ένα θέμα υποδομών και κάποιες ιδιομορφίες.. Π.χ. Πως εγώ από το Μαρούσι μπορώ να κάνω service σε έναν πελάτη μου στο Κερατσίνι. Σαφώς η ανάπτυξη έχει κόστος και απαιτεί επενδύσεις. Δεν μπορεί να απασχολείς δύο-τρεις μήνες ανθρώπους χωρίς να τους πληρώνεις. Πρέπει πρώτα να τον εκπαιδεύσεις να του μάθεις δουλειά την εταιρική κουλτούρα τα προϊόντα Άρα πάμε σε ένα νέο τελείως περιβάλλον το καθεστώς θα πρέπει να μην έχει part time ασφαλιστές.

Λ. Καραγεώργος: Ας επανέλθουμε όμως στον κ. Πιτόγλου που τον διακόψαμε.

Π. Πιτόγλου: Ο κ. Καραγεώργος μας κάλεσε να συζητήσουμε ένα πολύ σοβαρό θέμα το κερδοφόρο υποκατάστημα. Αυτό το θέμα θα ήθελα να το αναπτύξω από τρεις πλευρές. Οταν λέμε ερδοφόρο υποκατάστημα εννοούμε κερδοφόρο για την εταιρεία. Δηλαδή τα αποτελέσματα συν-πλην να είναι υπέρ τη εταιρείας. Εγώ δεν θα σταθώ μόνο σε αυτό που είναι βέβαια πολύ σημαντικό.
Ε. Σπύρου: Για να γνωριζόμαστε παράλληλα κ. Πιτόγλου, πόσους συνεργάτες απασχολείτε στο Υποκατάστημα και πως κινείται η παραγωγή;

Π. Πιτόγλου: Περίπου 130 άτομα το 80% της παραγωγής μου είναι νοσοκομειακά.
Έχει ζήτηση και έχει πολλή δουλειά για όλους. Η αγορά ζητάει αυτό το προϊόν.
Το πρώτο, για μένα, για να επανέλθω είναι το υποκατάστημα να είναι κερδοφόρο για τους συνεργάτες που είναι μέσα στο χώρο και κερδοφόρο γίνεται για τους συνεργάτες όταν αμείβονται καλά και ζουν τις οικογένειες τους και ζουν παράλληλα καλά μέσα στο χώρο. Το ένα κομμάτι είναι αυτό και εδώ μπορούμε να μιλάμε ώρες για το πώς θα γίνει. Εδώ τίθεται και το θέμα με το νέο αίμα που πρέπει να μπαίνει στο κλάδο εδώ είναι και το θέμα της εκπαίδευσης όχι μόνο για τους νέους αλλά και για τους παλιούς και πως αυτοί θα γίνουν καλλίτεροι.
Το δεύτερο είναι να είναι κερδοφόρο για την εταιρεία. Πρέπει να μας απασχολήσει όλους γιατί εάν δεν είναι κερδοφόρα η εταιρεία δεν θα έχουμε μέλλον. Γιατί εμείς φέρνουμε την δουλειά είμαστε στην πρώτη γραμμή. Άρα η ύπαρξη μας εξαρτάται από την ύπαρξη της εταιρείας. Πρέπει να έχουμε αποτελέσματα να το κοιτάμε και αυτό και εάν οι εταιρείες δεν μας δίνουν τα περιθώρια εμείς πρέπει να «πιέζουμε» και να «ελέγχουμε» τις εταιρείες μας για τα κόστη.
Τρίτο όχι σε σημασία είναι το υποκατάστημα να είναι κερδοφόρο για τους πελάτες, δηλαδή οι πελάτες να είναι όλοι καλυμμένοι όσο το δυνατόν καλύτερα.. η αγορά δεν το επιτρέπει αυτό ακόμη. Ίσως τους εξασφαλίζει από μία πλευρά π.χ. αυτή την περίοδο ζητούνται πολύ τα νοσοκομειακά, εγώ το 80% των συμβολαίων είναι νοσοκομειακό, αλλά δεν υπάρχει αρκετό χρήμα για να κάνει και άλλες καλύψεις. Πρέπει λοιπόν να δούμε την σωστή κάλυψη του πελάτη. Μην περάσουν δέκα χρόνια και του πούμε κάποια στιγμή για αυτό δεν σε καλύπτουμε. Άρα τρεις είναι για μένα οι προϋποθέσεις που καθιστούν ένα υποκατάστημα κερδοφόρο.

Λ. Καραγεώργος: Μπορούν κ. Φουφόπουλε να επιτευχθούν και οι τρεις στόχοι που έθεσε ο κ. Πιτόγλου ταυτόχρονα.;

Ε. Σπύρου: Θα ήθελα να επισημάνω ότι ο κ. Φουφόπουλος κάνει ωραία πράγματα στα υποκαταστήματα του και θα πρέπει κάποια στιγμή να τα γνωστοποιήσει ευρύτερα.

Γ. Φουφόπουλος: Σε παγκόσμιο επίπεδο ότι είναι υγιές έχει αυτά τα χαρακτηριστικά που λέτε, ιδίως όταν ανοίγει ένα κλάδος όλα είναι καλά. Παίρνει τις αποφάσεις του, εξελίσσεται, αναπτύσσεται, διορθώνεται. Αυτό που έχει σημασία για μένα, είναι οι άνθρωποι μου εξυπηρετούν πάνω από 40.000 πελάτες. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, υπάρχει το γνωστό θέμα Υπάρχει το 80% των ανθρώπων που βγάζει το 20% της παραγωγής και το 20% που βγάζει το 80% της παραγωγής. Για μένα ο ασφαλιστή είναι και πελάτης και θα πρέπει να του εξασφαλίζω την υποδομή για να κάνει ανάπτυξη. Η ανάπτυξη δεν είναι μόνο στα όνειρα μας είναι και οι υποδομές. Πήρα όλα τα μοντέλα που κυκλοφορούν στην αγορά, εξέτασα τον ανταγωνισμό και είναι σπουδαίο που είμαστε εδώ σήμερα και ανταλλάσσουμε απόψεις. Πάντα όμως στην αρχή κάθε χρονιάς θέτω στον εαυτό μου ένα ερώτημα τι ήρθα να κάνω στο συγκεκριμένο κλάδο. Εγώ δεν ήρθα εδώ για ένα μεροκάματο αλλά για να είμαι ένα καλός επιχειρηματίας. Για να είμαι όμως καλός επιχειρηματίας πρέπει να κάνω καλές επιχειρήσεις, δηλαδή ζυγισμένες επιχειρήσεις. Και το βασικό κεφάλαιο που έχω είναι το ανθρώπινο δυναμικό και η ανάδειξη του και το προϊόν σαν κατάσταση και service. Λένε όλοι ότι αμειβόμαστε πολύ. Λέω λοιπόν ότι ο συντελεστής ανθρώπινο δυναμικό συνήθως αμείβεται με το 1/3 της αξίας του προϊόντος. Ένα προϊόν που κατασκευάζεται για να πωληθεί ένα έτος. Αν πάρω εγώ λοιπόν ένα 30% για ένα έτος θα είναι πολύ. Εγώ βλέπω όμως στη σύμβασή μου ότι αμείβομαι για 20 έτη. Αν διαιρέσω με το 20 θα δω ότι αμείβομαι πολύ λιγότερο ή ικανά για να κάνω την δουλειά. Αν δεν κάνω καλά την δουλειά μου διακόπτεται συνήθως το συμβόλαιο. Και να είναι κερδοφόρο το υποκατάστημα για να μην επιβαρύνει την εταιρεία. Και εμείς, σαν το franchising, πληρώνουμε ένα κεφάλαιο, για την ταμπέλα. Την ώρα που δημιουργώ στελέχη χρειάζεται ένα κεφάλαιο. Και να φύγω όμως εγώ από την μέση ένα κεφάλαιο πάλι το ανθρώπινο δυναμικό μένει στην εταιρεία.
Η αφορμή που μας δίνει το στρίμωγμα που υπάρχει στην αγορά είναι σπουδαία γιατί βάζει τα πράγματα στη σωστή τους βάση.
Επίσης λέμε στρατολόγηση. Τι να στρατολογήσω. Να στρατολογήσω έναν άνθρωπο ο οποίος έχει ένα όραμα να γίνει υπάλληλος. Μπορεί αυτός ο άνθρωπος όσες γνώσεις και να έχει να μπορεί να πουλήσεις έναν δεν έχει όραμα να κατακτήσει τον κόσμο.
Η κατάσταση γενικότερα στην αγορά δεν είναι καλή.
Έχω στα χέρια μου την τελευταία έρευνα της ICAP, που λέει ότι το 68% θέλει να κάνει μία ασφάλεια υγείας το 30% μία ασφάλεια σύνταξης, 14% ασφάλεια ζωής, 3% ασφάλεια πυρός.
Από την άλλη, αντί να τρέχουμε να εξυπηρετούμε αυτό το 60%, οι πωλήσεις εμφανίζονται φέτος –40%.

Π. Πιτόγλου: Το πρώτο για να επανέλθω για μένα είναι το υποκατάστημα να είναι κερδοφόρο για τους συνεργάτες που είναι μέσα στο χώρο και κερδοφόρο γίνεται για τους συνεργάτες όταν αμείβονται καλά και ζουν τις οικογένειες τους και ζουν παράλληλα καλά μέσα στο χώρο. Το ένα κομμάτι είναι αυτό και εδώ μπορούμε να μιλάμε ώρες για το πώς θα γίνει.

Τρίτο θέμα οι ατομικές καταθέσεις που έχουν μειωθεί στο ελάχιστο και μέσο εισόδημα δεν υπάρχει αφού ο κάθε ένας από εμάς χρωστάει σύμφωνα με την τράπεζα της Ελλάδος 2,5 μισθούς που δεν έχει πληρωθεί ακόμη.
Ακόμη παρατηρώ την αγορά μέρα την μέρα , η εποχικότητα έχει χαθεί, ενώ έχουμε και έντονες εξάρσεις.

Ε. Μάρκογλου: Μήπως οι εξάρσεις έχουν σχέση με μια ιδιαίτερη τακτική που ακολούθησε η εταιρείας σας σε ένα θέμα;

Γ. Φουφόπουλος: Εγώ θα σας πω τι σκέφτομαι. Ποτέ δεν θα πω τι είναι καλό και τι κακό. Γιατί όλα είναι καλά και κακά και όλα συμβαίνουν σήμερα και αύριο μπορεί να είναι διαφορετικά.. όμως θα σας πω το εξής. Παρατήρησα ότι στο «Ελντοράντο» των ασφαλιστικών προϊόντων τα νοσοκομειακά, έχουν παιχθεί πράγματα έξω από κάθε λογική.
Αν θέλουμε να δούμε πραγματικά το ζήτημα, όσο ωφελεί την κοινωνία ο ασφαλιστικός κλάδος, δεν την ωφελεί κανείς. Από την άλλη όμως δεν είδα καμία παρέμβαση στη βάση αυτή από τους φορείς της ασφάλισης. Η πρωτοβουλία του κ. Σπύρου πρέπει να συνεχιστεί. Ούτε και κάποια φορολογικά κίνητρα από την πολιτεία είδα .
Άρα ευρύτερα το πλαίσιο θέλει επανεξέταση. Κερδοφόρος εταιρεία, κερδοφόρο υποκατάστημα, κερδοφόρος καταναλωτής. Σωστά. Μήπως πρέπει να δούμε εάν παίρνει πολλά ο ασφαλιστής; Από την άλλη όμως ποια είναι τα καθαρά κέρδη του ασφαλιστή Ποια είναι τα καθαρά κέρδη του υποκαταστήματος όταν έχει γραμματείς, σεμινάρια έξοδα, . Αν τα βάλουμε όλα κάτω και δούμε τι πραγματικά αμείβεται ο ασφαλιστή είναι σωστά. Και καλά. Δεν κάνω χάρες πιστεύω στην αξιολόγηση πιστεύω ότι πρέπει να προσφέρω σε κάποιον κάτι και να μου προσφέρει τα ίδια για αυτό βρίσκομαι τόσα χρόνια στην ίδια εταιρεία. :Αν κάτι δεν πήγαινε καλά σε αυτά τα ζύγια θα έλεγα και εγώ ότι κάτι άλλο πρέπει να κάνω.
Στο κομμάτι λοιπόν ακριβά φθηνά δίκτυα και κερδοφόρο υποκατάστημα υπάρχουν δύο πράγματα. Υπάρχει το κόστος πώλησης και η αμοιβή πώλησης και το κόστος και η αμοιβή του service, το οποίο στο δικό μας υποκατάστημα γίνεται με ελάχιστους υπαλλήλους, με πολλούς ασφαλιστές και εξυπηρετείται ένα χαρτοφυλάκιο ζωής πέραν των 6 δισ. δρχ. Πόσο θα ήταν το ανθρώπινο δυναμικό που θα έπρεπε να πάρει μία εταιρεία για να εξυπηρετήσει ένα τέτοιο χαρτοφυλάκιο. Έξι γραμματείς μόνο ή 2-3% επί των προμηθειών. Άρα πιστεύω ότι τα πράγματα πρέπει να ξεχωρίσουν σε μεγάλο βαθμό. Δηλαδή το προϊόν να διατί-

θεται στην τελική του τιμή, αφού πρώτα επιβαρυνθεί με τον τομέα της πώλησης. Επίσης λένε όλοι για την συμμετοχή στη ζημία. Αν έχω την διαχείριση των ζημιών λέω να το δούμε γιατί έχω ένα δείκτη ζημιών τον καλύτερο στην Εθνική. Αλλά ξέρετε αυτός δεν έρχεται από την περιστολή των αποζημιώσεων αλλά το πολύ καλό underwriting. Κάθε χρόνο χάνω περίπου 70 εκατ. δρχ. παραγωγή γιατί δεν την αναλαμβάνω.

Ι. Κοτσαρίνης: Αν θέλουμε να είμαστε ρεαλιστές. Δεν καθορίζουμε εμείς το δικό μας μέλλον. Από την στιγμή που κρεμόμαστε από τις εταιρείες θα πρέπει αυτές να αλλάξουν νοστροπία οι ίδιες τις σεβόμαστε θέλουμε να τις βοηθήσουμε θέλουμε να είναι κερδοφόρες, αλλά όμως θα πρέπει να αλλάξουν πολιτική έναντι των άλλων εταιρειών και ημών των ιδίων.

Π. Πιτόγλου: Τι δείκτη ζημίας έχετε;

Γ. Φουφόπουλος: Έχω 72% δείκτη σε σύνολο 2,1 δισ. δρχ. ασφάλιστρα.

Ι. Κοτσαρίνης: Ψηλός είναι.

Γ. Φουφόπουλος: Αν βάλουμε προμήθειες κ.λ.π. σαφώς η εταιρεία θα πάει πάνω από 100%. Πίσω από όλα αυτά βρίσκεται και ένα μέτοχος και πρέπει να δεις πως στην πράξη θα ικανοποιήσεις όλα τα μέρη. Πολλές φορές πουλάμε προϊόντα χωρίς να υπολογίζουμε το κόστος. Οι εταιρείες εμμένουν στην κατεύθυνση να τιμολογούν ένα προϊόν για σαράντα χρόνια ενώ τα πάντα αλλάζουν κάθε ημέρα. Κάθε φορά κάθομαι να σκεφτώ τι τελικά γίνεται. Διανύουμε μία πορεία για σαράντα χρόνια έναντι μίας συγκεκριμένης αμοιβής πάνω στην οποία δεσμευόμαστε, ενώ όλα τα άλλα κόστη είναι μεταβαλλόμενα. Όλες οι πλευρές λοιπόν θα πρέπει να το δουν αυτό. Τι γίνεται με τα κόστη που μεταβάλλονται καθημερινά;

Λ. Καραγεώργος: Αυτό θα μας το πεί ο κ. Κοτσαρίνης, μαζί με το πώς βλέπει το σημερινό υποκατάστημα.

Ι. Κοτσαρίνης: Ακούστηκαν πολύ σημαντικά πράγματα όλοι μάλλον συμφωνούν ότι ο κλάδος μας ασθενεί. Και κατά την προσωπική μου άποψη αυτό έχει αρχίσει από την πολιτική των εταιρειών. Βεβαίως σε όλους τους κλάδους οι εταιρείες είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους αλλά στον δικό μας το κακό έχει παραγίνει. Εγώ έχω ένα γραφείο με 3 δισ. δρχ. παραγωγή εκ των οποίων τα 2,2 δισ. δρχ. στη ζωή. Ο συντελεστής ζημίας είναι 54%. Ας είμαστε ρεαλιστές, δεν σημαίνει ότι εγώ το έκανα 54%. Όπως και 84% να πάει, δεν σημαίνει ότι ευθύνομαι εγώ ότι αρρώστησα όλους τους πελάτες μου βάζοντας τους μικρόβια , αλλά και 30% να πάει, δεν σημαίνει ότι τους έδωσα αντιβίωση.

Λ. Καραγεώργος; Που το αποδίδεται το 54%;

Ι. Κοτσαρίνης: Εγώ πιστεύω ότι η αντιμετώπιση του προβλήματος ζημιών δεν μπορεί να γίνει μεμονωμένα., παρά μόνο σαν σύνολο και η Ένωση εδώ μπορεί να παρέμβει σε εταιρείες που διαμορφώνουν μόνες τους όρους με τα νοσοκομεία.
Αν θέλουμε να είμαστε ρεαλιστές. Δεν καθορίζουμε εμείς το δικό μας μέλλον. Από την στιγμή που κρεμόμαστε από τις εταιρείες θα πρέπει αυτές να αλλάξουν νοοτροπία οι ίδιες τις σεβόμαστε θέλουμε να τις βοηθήσουμε θέλουμε να είναι κερδοφόρες, αλλά όμως θα πρέπει να αλλάξουν πολιτική έναντι των άλλων εταιρειών και ημών των ιδίων. Από την άλλη αυτή η επίθεση στα δίκτυα δημιουργεί ένα μίσος μεταξύ των εταιρειών με αποτέλεσμα να μην μπορούν να κάνουν κάτι συλλογικό.
Σε ότι αφορά τα έξοδα με ρωτήσατε εάν έκανα εγώ κάτι σημαντικό για να είναι ο συντελεστής ζημίας στο 54%. Δεν νομίζω ότι έκαναν κάτι σημαντικό πέραν το γεγονότος ότι προσπαθήσαμε να μειώσουμε τις ζημίες π.χ. να μην μείνει κάποιος 4 ημέρες στο νοσοκομείο αλλά δύο. Πιστεύω ότι είναι πολύ δύσκολο εμείς από τα γραφεία μας να μειώσουμε τον δείκτη ζημιών. Μπορεί να πετύχουμε μία μείωση κατά 10% στα 2 δις. αλλά δεν ξέρω πόσο σημαντικό είναι. Βέβαια να έχεις συντελεστή και πολύ υψηλό είναι πρόβλημα για την εταιρεία..
Η συζήτηση περί κόστους ζημιών και κερδοφορίας ξεκινάει εδώ και δύο χρόνια. Και ιδιαίτερα από τότε που το ΧΑΑ πήγε στραβά. Τότε οι εταιρείες άρχισαν να τα μαζεύουν Ήδη όμως όλοι είχαμε κάνει τις επιλογές μας στα ενοίκια κ.λ.π. σε μία εποχή διαφορετική

Ε. Σπύρου: Υπάρχουν άλλα προϊόντα που πουλάνε και προιόντα που πουλάνε ή πουλάνε λιγότερο. Είναι θέμα λοιπόν μίας εταιρείας το τι προϊόντα πουλάει αυτό όμως δείχνει τη δυσκολία που έχει ο manager να ισορροπήσεις ανάμεσα στις πολιτικές που εφαρμόζει μία εταιρεία.

Π. Σιώρης: Για να καταλάβω λες ότι η αγορά θέλει εκ των πραγμάτων κάποια προϊόντα που είναι κοστοβόρα και θα σας βάλουν μέσα ενώ υπάρχουν άλλα προϊόντα που δεν τα πουλάτε. Εγώ θα συμφωνήσω μαζί σου Βαγγέλη.

Ε. Σπύρου: Μία τοποθέτηση λοιπόν που εγώ απλώς την καταγράφω είναι θέμα λοιπæον μίας γενικότερης στρατηγικής που έχει μία εταιρεία στο τι πουλάει και πόσο. Αλλά αυτό το λέω για να δείξω πόσο δύσκολο είναι να ισορροπήσει ο manager μέσα σε αυτή την πολιτική και να εγκαλείται καθημερινά για θέματα κόστους. Όταν οι εταιρείες έβγαζαν τις κάρτες νοσηλείας το 1992 δεν ήξεραν ότι είχαν κόστος; Ποιοι «λογοδότησαν» για αυτό, ενώ οι managers λογοδοτούν καθημερινά για τα κόστη τους. Κλείστε το υποκατάστημα λένε γιατί είναι κοστοβόρο. Αυτά πρέπει να φανούν για να έρθουν μετά και οι εταιρείες και να ξεχωρίσουν τι ζητάνε από ένα γραφείο. Αυτές τι επισημάνσεις τις κάνω για να φανούν όλα αυτά και να ξεχωρίσει οι πραγματικές ευθύνες του manager. Αυτό που λέμε κόστος πρέπει να ξεχωρίσει για το μέρος που έχει ευθύνη ο manager Δεν μπορούν να του τα φορτώνουν όλα. Δεν θα λύσει το ασφαλιστικό ο manager, όταν δεν μπορεί να το λύσει ο Σημίτης. Πρέπει να φανεί λοιπόν μέχρι που φθάνουν οι ευθύνες του και να μην του ζητάνε τα πάντα από την στρατολόγη-

ση,. Να βάζει λεφτά από την τσέπη και μετά να του λένε είσαι και κοστοβόρος.
-Σιώρης: Εγώ θα ήθελα να κάνω μία επισήμανση, με αφορμή και κάτι που είπε νωρίτερα ο κ. Μάρκογλου. Εμείς εδώ στην Ελλάδα θέλουμε να λύσουμε μόνοι μας προβλήματα που άλλοι τα έχουν αντιμετωπίσει πριν από χρόνια, και αποφεύγουμε να τους μιμηθούμε. Σε άλλες αγορές π.χ. οι εταιρείες έχουν αντιμετωπίσει τα θέματα κόστους, όπως με την δημιουργία κλινικών. Τέτοιες παρεμβάσεις έχουν γίνει βέβαια και στην Ελλάδα αλλά σε μικρότερο βαθμό. Θεωρώ λοιπόν ότι δεν υπάρχει φαύλος κύκλος στο θέμα του κόστους. Πιστεύω έφθασε ο καιρός κάποιοι managers να θεωρηθούν επιχειρηματίες άλλωστε βάζουνε λεφτά από την τσέπη τους και δεν φαίνονται και στην εφορία. Από την άλλη μία τέτοια νομική οντότητα θα έλυνε και άλλα προβλήματα. Π.χ. μέσω leasing θα μπορούσαν να αποκτήσουν γραφεία, ενώ ακόμη και κοινοτικά προγράμματα θα μπορούσαν να εκμεταλλευθούν. Όλα αυτά πρέπει να εξετασθούν λοιπόν σε νέες βάσεις. Από την άλλη το δίκτυο δεν μπορεί να απολογείται μονίμως για τις δουλειές άλλων, όπως για λάθος σχεδιασμό στα προϊόντα

Ε. Σπύρου: Είναι πολύ σημαντικά τα θέματα που τίθενται

Γ. Φουφόπουλος: Πάντως υπάρχει ένα σοβαρό ερώτημα Διαμεσολαβούν το πρόσωπο, σύμβουλος ή παραγγελιοδόχος; Ανάλογα με τις κατηγορίες που χρησιμοποιείς χαρακτηρίζεσαι κιόλας. Όλα είναι κάτω από μία έννοια, Το agency system είναι με δεμένα τα χέρια και τα πόδια, είναι μοναδικό δίκτυο αποδεδειγμένα πιστό στην εταιρεία του και την υποστηρίζει πλήρως και αποδεδειγμένα πετυχημένο και στο παρελθόν κερδοφόρο

Λ. Πολύζος: Στο παρελθόν γιατί τώρα φθίνει , οι εταιρείες το περιορίζουν;

Γ. Φουφόπουλος: Ποιο δίκτυο; Μήπως πρόκειται για managers που δεν είναι στην πραγματικότητα ικανοί, μήπως για γραφεία που δημιουργήθηκαν για να εξυπηρετήσουν άλλες ανάγκες; Αυτά θα τα πούμε agency;

Χ. Μασκαντούρης; Πάντως πρέπει να σημειώσω ότι οι εταιρείες δεν αμφισβητούνται δυνατότητες μας. Αντιθέτως μάλιστα Πιστεύουν πολύ καλά ότι στο agency υπάρχουν οι πλέον ακραιφνείς επαγγελματίες πωλητές με δυνατότητες κ.λ.π. Αυτό είναι σαφές Εγώ το είπα και στην αρχή ξεκινώντας την κουβέντα εδώ, αλλού είναι το πρόβλημα, είναι στη βάση του συστήματος. Λέω λοιπόν ότι δεν είναι το πρόβλημα το κόστος. Η εταιρεία θέλει το agency γιατί το ελέγχει κιόλας, έχει ένα αποκλειστικό δίκτυο. Προσέξτε θα σκεφτώ σαν ασφαλιστής. Όταν σκέφτομαι ότι σήμερα αναλαμβάνω κάποιον που είναι τριών μηνών, και θα είμαι υποχρεωμένος με την κάλυψη που του δίνω να τον έχω ασφαλισμένο μέχρι τα 110. Όσοι δεν αρρώστησαν να φύγουν οι ασθενείς δεν θα φύγει ποτέ άρα υπάρχει πιθανότητα στο μέλλον να έχω από αυτόν τεράστιες ζημιές. εδώ από ασφαλιστικής άποψης τα πράγματα είναι οδυνηρά. Συν το γεγονός ότι σήμερα που μιλάμε το τρίγωνο πελάτης ασφαλιστής γιατρός δεν λειτουργεί σωστά, με τον γιατρό να παίζει το ρόλο του διαβόλου . Έχει γράψει σχετικά ένα καλό άρθρο, το Next Deal για τις συνεννοήσεις με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια, για την συνεχή αύξηση του κόστους νοσηλείας. Από πού θα προκύψει λοιπόν ένα κερδοφόρο υποκατάστημα , με όλα άριστα και ο διευθυντής και ο ασφαλιστής και η οργάνωση και η εταιρεία ο αστάθμητος παράγοντας...

Χ. Μασκαντούρης: Σίγουρα έχει αλλάξει το περιβάλλον στην αγορά και αυτό δεν έχει να κάνει με το πόσο επαγγελματίες είμαστε. Είναι και αυτό πολύ σημαντικό θέμα αλλά το κυρίαρχο κατά την γνώμη είναι άλλο. Έχει μετατοπισθεί η αγορά. Για παράδειγμα, τα υποκαταστήματα και γενικότερα το agency system στήθηκε στη δυνατότητα που είχε το ασφάλιστρο τα προηγούμενα χρόνια, να επενδύουμε 1,5 ή 2, 3 ασφάλιστρα για να κάνουμε σε κάποιον μία ασφάλεια ζωής. Αυτή η μεγάλη αλήθεια ανατράπηκε.

Π. Σιώρης: Πάντως να μην λησμονάμε ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής στην χώρα μας είναι ακριβά σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Άρα λοιπόν οι πίνακες θνησιμότητας είναι ακριβότεροι.

Ε. Σπύρου: Ολοι οι μέτοχοι έχουν πάρει βίλες και κότερα όλοι πάνε μία χαρά έχουν πλουτίσει ο μόνος που έχει γκρίνια είναι ο manager. Αυτήν την πλευρά θέλω να δείτε και αυτοί που μιλάνε για κόστος και κερδοφορία πρέπει να δείτε ότι και αυτοί που πτώχευσαν περνάνε μία χαρά, και έρχεται το θέμα ότι για να σε κρατήσω θα πρέπει να είσαι κερδοφόρος. Μήπως εμείς πρέπει να ορίσουμε το κομμάτι μας τι σημαίνει κερδοφορία . Μην επεκταθούμε στο πρόβλημα της Ελλάδας που δεν έχει νοσοκομεία..

Λ. Καραγεωργος: Άλλωστε οι διοικήσεις δεν έχουν ευθύνη για τον τρόπο που άνοιξαν την μάχη της κάρτας υγείας που σήμερα είναι ζημιογόνα;

Π. Πιτόγλου: Εμείς φτιαχτήκαμε όμως μέσα από τα προγράμματα αυτά και εμείς και οι σφαλιστές

Λ. Καραγεώργος: Ναι αλλά το πληρώνετε σήμερα όλοι

Π. Πιτόγλου: Το θέμα είναι τι κάναμε ή τι κάνουμε τώρα;;.

Ε. Μάρκογλου: Δεν υπάρχει κανείς να ενδιαφερθεί. Π.χ. οι εταιρείες δεν παίρνουν τους νέους ασφαλιστές με ένα μικρό μισθό γιατί φοβούνται ότι μπορεί το κράτος να τους υποχρεώσει με αλλαγή νομοθεσίας να μην τους απολύσουν. Δηλαδή υπάρχει η αρνητική διάθεση ποιος θα ενδιαφερθεί για τον σύμβουλο η manager. Στις κρατικές εταιρείες υπάρχουν παρεμβάσεις από την εκάστοτε κυβέρνηση, στις μεγάλες πολυεθνικές οι αποφάσεις παίρνονται στο εξωτερικό και εμείς υφιστάμεθα τις συνέπειες και οι ελληνικές μεγάλες έχουν μπει τόσο μεγάλα παιχνίδια που δεν ενδιαφέρονται για τον ασφαλιστάκο .

Ε. Σπύρου: Άρα ο manager δεν μπορεί να είναι αμέτοχος πρέπει να είναι παρών. Αυτός ο manager που έχει τόσα πολλά να λύσει θα πρέπει να δει το ρόλο, δεν μπορεί να τα λύσει όλα δεν μπορεί να τρέχει στα νοσοκομεία. Μήπως μπαίνουμε σε ρόλο που δεν είναι δικοί μας και δεν έχουμε δει τον ρόλο μας ότι βασικό στόχος είναι η στρατολόγηση νέων ανθρώπων και η παραγωγή κερδοφορίας τι σημαίνει όμως για εμάς. Ευχαριστημένη εταιρεία, ασφαλιστές και πελάτες αλλά στα μέτρα τα δικά μου.
Βγήκαν λοιπόν πολλά σημαντικά πράγματα σήμερα όπως π.χ. τα ενοίκια και το leasing.

Λ. Καραγεώργος; Ποιο είναι τελικά το σύγχρονο υποκατάστημα είναι χώρος παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
Λ. Πολύζος; Και ποια είναι η ιδεώδης συνταγή ενός κερδοφόρου χαρτοφυλακίου ενός υποκαταστήματος;

Π. Πιτόγλου: Το ιδεώδες χαρτοφυλάκιο 70% σε υγείας και προσαρτήματα και 30% σε αλλά προγράμματα έτσι θα είναι κερδοφόρο από μεριάς όλων.

Ι. Κοτσαρίνης: Κερδοφόρο είναι με 70-80% ζωής ενώ για την εταιρεία θέλει 30% ζωής.

Λ. Πολύζος: Αν ανέβει το χρηματιστήριο θα πουλήσετε unit linked.

Κοτσαρίνης: Ο ασφαλιστής πουλά τα πάντα βέβαια πρέπει να βλέπει πλήρως όλες τις καλύψεις αλλά κανένα γραφείο σε όλο τον κόσμο με μεγάλο ύψος συμπληρωματικών καλύψεων δεν είναι κερδοφόρο

Π. Πιτόγλου, Π. Σιώρης: Διαφωνούμε.

Π. Σιώρης: Ο κόσμος άλλαξε για να επανέλθω στο σύγχρονο υποκαταστήματα και πιστεύω ότι ένα σύγχρονο κατάστημα πρώτα από όλα πρέπει να έχει στόχο για τον πελάτη την δημιουργία περιουσίας όπως αμοιβαία κεφάλαια Εκεί λοιπόν πρέπει να παρεμβαίνει ..κατά αρχή θα έχει ξεκάθαρους ρόλους άλλος θα φέρνει τη δουλειά και άλλος θα την διαχειρίζεται. Τι προϊόντα α) δημιουργία περιουσίας και β) εξασφάλιση' περιουσίας όπου βάζω και την υγεία Αν λοιπόν ένα υποκατάστημα ή όπως το λέω εγώ μία μονάδα παραγωγής κέρδους δίνει λύσεις στην υγεία και περιουσία του κοινού θα είναι κερδοφόρο.

Ε. Σπύρου: Με λίγα λόγια η αγορά ζητά κερδοφόρους και αποτελεσματικούς ασφαλιστές.

Ε. Μαρκογλου: Εγώ ποτέ δεν άκουσα ότι πρέπει να είμαι κερδοφόρος. Σε μάς ανάλογα με τα έξοδα του υποκαταστήματος καθορίζονται κάθε χρόνο οι στόχοι και κάθε χρονιά πρέπει να πας πάνω από το στόχο τουλάχιστον 20%, εφόσον πιάνεις τους στόχους είσαι ο πρώτος του χωριού.

Ε. Σπύρου: Άρα είσαι κερδοφόρος.

Ε. Μάρκογλου: Για μένα το μεγάλο πρόβλημα του manager ακούει σε τέσσερις λέξεις στρατολόγησης, επιλογή, εκπαίδευση και παρακολούθηση, τα άλλα είναι για άλλους πιο μεγάλους. Έχω υπόψη τον όρκο των Αμερικανών αλκοολικών: Ω μεγάλε θεέ, δώσε μου το θάρρος να αλλάξω τα πράγματα που μπορώ, το κουράγιο να αποδεχτώ τα πράγματα που δεν μπορώ να αλλάξω και τι σοφία να γνωρίζω την διαφορά. Η μεγάλη μου δυσκολία είναι να βρω νέους ασφαλιστές επιπέδου αυτό είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα.

Ε. Σπύρου: Εδώ θα έλεγα να κλείσουμε την συζήτηση. Θα προσπαθήσω να συνοψίσω, βγάζοντας ένα δύο συμπεράσματα. Το πρώτο είναι ότι η αγορά μας έχει προβλήματα αλλά εδώ είματε όλοι για να αντιμετωπίσουμε. Το δεύτερο και σημαντικότερο είναι ότι ο manager δεν μπορεί να ασχοληθεί με όλα τα θέματα όλα τα προβλήματα της αγοράς. Τόσο ο ίδιος όσο και η εταιρεία θα πρέπει να ξεκαθαρίσουν τα όρια ευθύνης του κάθε νός και εν προκειμένω του manager. και πρέπει να επικεντρώσει κυρίως στα προϊόντα που θα πουλά ώστε να καλύπτει σωστά και τον πελάτη του και τον ασφαλιστή συνεργάτη του αλλά και την εταιρεία. Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω όλους για την παρουσία σας εδώ, για την τιμή που μας κάνατε. Σας ευχαριστώ.

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

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ Ν.Ν.

ING

Δύναμη και δράση τώρα!

Στις 10 και 11 Μαΐου 2002 πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία το Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων 2002 του ING Ελλάδος στην Αθήνα.

Ο Παναγιώτης Καραλής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο πανελλήνιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων, 10-11 Μαΐου, 2002

Το συνέδριο παρακολούθησαν 800 και πλέον κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers, που τα τελευταία χρόνια με υπηρεσίες υψηλού επιπέδου συμβάλλουν στη συνεχή ανοδική πορεία του ομίλου και δίνουν νέα διάσταση στο ING στην Ελλάδα.

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου κήρυξε ο κ. Παναγιώτης Καραλής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος, ο οποίος κατά την ομιλία του αναφέρθηκε στην επιτυχημένη πορεία του ομίλου στην Ελλάδα, στις προοπτικές του για το 2002, στη μελλοντική συνεργασία με τον όμιλο της Τραπέζης Πειραιώς και στις δυνατότητες που θα προκύψουν από αυτήν.

Το συνέδριο τίμησε με την παρουσία του ο Μιχάλης Σάλλας, πρόεδρος της Τραπέζης Πειραιώς, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε και αυτός στη μέλλουσα συνεργασία των δύο ομίλων και υπογράμμισε τα θετικά στοιχεία αυτής της συνεργασίας.

Επίσης παραβρέθηκε ο γενικός διευθυντής Κεντρικής Ευρώπης του ING, Dick Okhuijsen, ο οποίος τόνισε τη σημασία που έχει για το ING η ελληνική αγορά στο πλαίσιο της ενωμένης Ευρώπης και την υποστήριξη που θα προσφέρει αυτό στις εταιρίες του ομίλου στην Ελλάδα.

Το συνέδριο παρακολούθησαν τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς, οι γενικοί διευθυντές και τα διοικητικά στελέχη του ING Ελλάδος.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers, οι περισσότεροι από τους οποίους κατέχουν τις πρώτες θέσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η βραδιά του συνεδρίου έκλεισε με επίσημο δείπνο.

Η επιτροπή συνεδρίου θα είναι για καιρό πολύ ευχαριστημένη που το φετινό συνέδριο έγραψε ιστορία. Ο Γιάννης Γιαννακόπουλος, ο Γ. Ζαφείρης, ο Μερτζάνης, ο Οικονόμου, ο Θεωνάς Παπακωνσταντίνου, η Σοφία Ρατσιάτου και ο Σαγωνάς Δημήτριος έβλεπαν αυτό το ανεπανάληπτο διήμερο του παλμού και ενθουσιασμού και ευχαριστούσαν την καλή τους τύχη που τους έφερε στην ΝΝ ανάμεσα στα τόσα αξιόλογα πρόσωπα του δικτύου πωλήσεων. Ήταν όλοι τους εκεί αυτοί που θαυμάζουν, νέοι και παλαιοί, όρθιοι να χειροκροτούν τους διακριθέντες, στοχαστικοί στις ομιλίες, περήφανοι για τον ηγέτη τους Τάκη Καραλή, ελπιδοφόροι για τους ηγέτες του ING, σκληρή απειλή για κάθε ανταγωνιστή.

Ποιος δεν θα ήθελε να έχει στη δύναμή του τον εξαίρετο Νίκο Βαμβουκάκη, τον άνθρωπο που «γεννούσε» μια 20ετία επιτυχημένους managers και ασφαλιστές;

Έβγαλε κόσμο, δημιούργησε επαγγελματίες, ανέδειξε τη Ρατσιάτου, τη Ζαφείρη, τον Πιτόγλου και παρέμεινε μπροστά. Πρώτος στη διατηρησιμότητα LIMRA στις 4 πρώτες θέσεις σε χαρτοφυλάκιο υπ/των, σεμνός, δημιουργικός, μεγάλη εφεδρεία πείρας και ιδεών. Παρών ο Νίκος Βαμβουκάκης (ήταν γι' αυτόν τα πολλά χειροκροτήματα) στην πρώτη γραμμή. Δυνατή παρουσία και η Σοφία Ρατσιάτου με ένα σμήνος γύρω της βραβευμένους.

Άνετη, ώριμη, αποτελεσματική, η Σοφία δεν θύμιζε τίποτα από το γεμάτο «τρακ» κοριτσάκι που γνωρίσαμε προ 10ετίας και πήραμε συνέντευξη τότε για το «ΝΑΙ». Τώρα είναι η πρώτη στην ΝΝ και την αγορά. Είναι η μεγάλη «μάνα» επιτυχημένων ομαδαρχών και ασφαλιστών. Είναι το στολίδι της ΝΝ. Είναι η σοφή manager, η πρώτη στο scoring system της ΝΝ, η πρώτη του 2001, η πρώτη σε χαρτοφυλάκιο ζωής, η πρώτη στον κλάδο πυρός και στις γενικές και στις 3 πρώτες θέσεις στα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Τώρα η Σοφία διασπάται ως άτομο που εκλύει ενέργεια και σηκώνει στον ουρανό άγνωστους ασφαλιστές που θα γίνουν επώνυμοι και πρώτοι.

Από τις θέσεις των δημοσιογράφων βλέπουμε αυτούς τους υπέροχους managers και ασφαλιστές που έκαναν τον κ. Τάκη Καραλή να πει:

«Θέλω να εκφράσω την προσωπική μου εκτίμηση για το έργο που επιτελείτε. Να σας πω ότι ο όμιλος υπολογίζει το έργο σας και εκτιμά τις προσπάθειές σας και θα συνεχίσει να το κάνει. Δεν είναι τυχαίο ότι μας έχει κατατάξει μέσα στις 25 χώρες στις οποίες έχει ιδιαίτερο επαγγελματικό ενδιαφέρον. Η Ελλάδα μας λοιπόν στέκεται δίπλα σε αγορές όπως οι Ολλανδία, Βέλγιο, Ηνωμένες Πολιτείες, Γαλλία, Γερμανία, Ελβετία κ.λπ. Ας φροντίσουμε λοιπόν να διατηρήσουμε αυτή την τιμητική διάκριση».

Κύριε Καραλή, να είστε σίγουρος ότι θα διατηρήσετε την τιμητική και όχι μόνο διάκριση επειδή το εγγυώνται οι άνθρωποί σου. Το εγγυάται η παλαιά γενιά της ΝΝ και η νέα! Είναι δυνατόν να σταματήσει το σερί των επιτυχιών ο Αντωνίου, ο Ταιγδινός, ο Αρβανίτης, ο Δαμανάκης, ο Καφετζόπουλος, ο Ψαράκης, ο Αμπατζίδης, ο Μησσήν, ο Οικονόμου, ο Θ. Παπακωνσταντίνου, ο Φάνης ο Χριστόπουλος, ο Καλλιάνης, ο Γιάγκος ο Παναγιωτόπουλος, ο Δασκαλάκης, ο Μερτζάνης, ο Σαγωνάς, ο Μπουρλακής, ο Πιτόγλου, ο Ζαφείρης, ο Μεταξάς, ο Ιορδανίδης, ο Αξιναρής, ο Ζυγουρής; Όλοι είναι παρόντες περιμένοντας ν' αναπτυχθεί η νέα γενιά που τώρα αναπτύσσεται... Είναι κοντά σας οι τρεις γενιές του θριάμβου της ΝΝ, όπως είπε ο γενικός δ/ντής πωλήσεων και marketing Κώστας Χαχλαδάκης.

«Οι τρεις γενιές του **θριάμβου** που δημιούργησαν αυτό το **θαύμα** είναι σήμερα **εδώ:** οι γενιές του **'80,** του **'90** και η **νέα** γενιά του **2000.**

* Τρεις γενιές **αγωνιστών.** Τρεις γενιές **επαγγελματιών** που παραδίδει η μία στην άλλη τη **σκυτάλη,** που προετοιμάζει το **έδαφος** και μεταφέρει τη **γνώση,** την **εμπειρία** και τον **επαγγελματισμό** της στην επόμενη.
* Όλοι **ΜΑΖΙ,** μια **δύναμη,** μια **οντότητα** μια **μεγάλη δυνατή ενωμένη οικογένεια.**

Ο ένας **στήριγμα** και **πρότυπο** για τον άλλον. Γεμάτοι από **εμπειρίες που μας ενώνουν** και **αγώνες που μας δικαιώνουν** στην πορεία του χρόνου.

* Είστε οι **καλύτεροι,** οι **ασύγκριτοι,** οι επαγγελματίες που **κάνετε** τη διαφορά.
* Είστε **αυτοί,** που γαλουχημένοι από τις αρχές της εταιρείας μας, **αναβαθμίσατε** και δώσατε στο ασφαλιστικό **επάγγελμα** την **πραγματική** του διάσταση.

Το κάνατε **Δυνατό,** ισχυρά **οικονομικό,** με ***καταξίωση*** και **μεγάλες** προοπτικές εξέλιξης.

Ο γενικός διευθυντής Κεντρικής Ευρώπης του ING, Dick Okhuijsen τόνισε τη σημασία που έχει για το ING η ελληνική αγορά

Η προσφορά σας αυτή στην **αγορά** είναι πραγματικά **πολύ** μεγάλη και πάλι **Μπράβο** σας».

* **Είστε** το λέμε **ξανά και ξανά,** αν και το **γνωρίζουμε,** αλλά είναι **ωραίο** και **αξίζει** να το ακούμε.

(είστε) Τα αστέρια της αγοράς

Που με **ψυχή, σθένος** και δυναμική **παρουσία** στις νέες προκλήσεις, χτίζετε με δύναμη το **αύριο,** πατώντας σταθερά στις **αξίες** που δημιουργήσαμε.

* Είστε **ισχυροί,** ο χρόνος και η τύχη είναι σταθερά ***μαζί σας.***

* Είστε **τολμηροί** και συνεχώς, ξεπερνώντας τον **εαυτό** σας, αποδεικνύετε ότι **τίποτα** δεν είναι αδύνατο.

* Είστε οι **πρώτοι** και δεν αφήνετε περιθώρια σε **κανέναν** να σας το αμφισβητήσει.

* Είστε **εγωιστές** γιατί ό,τι κερδίσατε το κερδίσατε με **αγώνες** και πάνω απ' όλα το **διαφυλάττετε** με δύναμη.

* Είστε **ικανοί** κι έχετε το **θάρρος** και υλοποιείτε τις υποσχέσεις σας.

* Είστε **επαγγελματίες** και δίνετε το μέτρο **σύγκρισης** στην αγορά.

* Είστε **υπερήφανοι** γιατί έχετε συμβάλει στη **δημιουργία** αυτού του ονείρου που ζείτε **σήμερα** και που θα **ζείτε** στο μέλλον.

* Είστε **νικητές** και το αποδεικνύετε σταθερά εδώ και **22** χρόνια.

* Είστε όλοι εσείς που αποτελείτε το **ING GROUP, την ισχυρότερη διεθνή αξία, τη δύναμη σε απόλυτο μέγεθος»**

Παρατηρητές και εμείς των ευγενικών προσπαθειών και λάτρεις των ανθρώπων με θέληση, χειροκροτήσαμε με την καρδιά μας αυτά τα παλληκάρια της ΝΝ με το επαγγελματικό και ηλικιακό μέλλον. Ακόμα και οι παλιότεροι σαν έφηβοι έτρεχαν να ανεβούν στο βάθρο. Κι ένας με πατερίτσες! Όλα έδειχναν δράση, δύναμη, άμιλλα, γνησιότητα, φιλία, αγώνα!

Μου έκανε εντύπωση που κάθε βραβευόμενος, μόλις έπαιρνε το βραβείο - κύπελλο, γύριζε το βλέμμα με ευγνωμοσύνη στον manager του, σ' αυτόν που καθημερινά ακουμπά τα όνειρα και τους φόβους του σε δύσκολες ώρες δουλειάς...

Εφηβική καρδιά με άσπρα μαλλιά ο Αντωνίου και ο Τσιγδινός, που δεν εγκαταλείπουν το πάθος για πρωτιά!

Εφηβικές ανησυχίες και εφηβικά όνειρα κυριαρχούν στις σκέψεις του κάθε ασφαλιστή για το μέλλον το δικό του και της ΝΝ. Έτοιμοι για τις κορυφές ο Ρούσσος και ο Ροκανάς, ο Σκληρός και η Ευαγγελία Πιτόγλου, ο Μελισσουργός και ο Μάλλης, ο Κατσιγιάννης και ο Μιχαηλίδης, ο Παλαμίδας και ο Γεωργάκος, ο Κλαράκης και ο Σαραφίδης, ο Καρακαρας και ο Κοντογεώργος, ο Γιαννάκης και ο Ντινέλης, ο Βλάχος και ο Δικαστόπουλος, η Λευκαδίτη και η Παπαδοπούλου Μαρία-Χριστίνα, ο Μιχαηλίδης και ο Αναγνώστου, ο Αποστολόπουλος και ο Ροντήρης.

Όποιος δοκιμάσει τη γεύση του νικητή τρελαίνεται. Είναι ξετρελαμένοι όλοι οι ασφαλιστές της ΝΝ για να στηρίξουν τις επιλογές του Τάκη Καραλή και της εταιρίας. Ησυχία δεν έχουν μέχρι να πιάσουν τον στόχο τους. Η πρώτη θέση είναι για όλους αντικείμενο λατρείας, αλλά φέτος την κατέκτησαν ο Κώστας Χαρέας στα τραπεζικά προϊόντα, ο Γιάννης Παπαδόπουλος στις γενικές ασφάλειες, ο Άγγελος Κουλούρης στα αμοιβαία επαρχίας και ο Σπ. Καραχάλιος στην Αθήνα, ο Π. Πιερρος στις ομαδικές, η Ευαγγελία Μιχαηλίδου στον κλάδο πυρός Αθηνών και ο Δαρζέντας στην επαρχία που κέρδισε και την πρωτιά στον χαμηλό δείκτη ζημιών, η Ψυλλα-Λαβράνου Παυλίνα πρώτη σε διατηρησιμότητα LIMRA.

Πρώτη η Οικονόμου Κωνσταντία στο ημερολογιακό έτος ζωής εκτός Αθηνών, ενώ στην Αθήνα πρώτος ο Κ. Λιαρομμάτης.

«Συγχαρητήρια και στον Τάκη Καραλή και σε όλους εσάς που είστε η δύναμη πυρός αυτής της καταπληκτικής, της ωραίας επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα» τους είπε ο πρόεδρος της τράπεζας Πειραιώς Μ. Σάλλας, ο νέος συνέταιρος για ανάπτυξη.

«Θέλω και πάλι να σας ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνατε, θέλω να αισθάνεστε ότι η Τράπεζα Πειραιώς είναι ένα κομμάτι δικό σας, θέλω να ξέρετε ότι και στο δικό μου πρόσωπο έχετε ένα πολύ καλό και υπεύθυνο φίλο του group στην Ελλάδα. Θέλω να είστε βέβαιοι ότι θα αγκαλιάσω την κάθε προσπάθεια σαν να είναι δικός μας άνθρωπος και είναι δικός μας άνθρωπος, από την Αλεξανδρούπολη μέχρι την Κρήτη. Οπουδήποτε και αν βρίσκεται, ο τελευταίος ασφαλιστής ή εργαζόμενος του ING, να ξέρετε ότι θα μας βρίσκει δίπλα του συμπαραστάτες σε οποιαδήποτε προσπάθεια ή δυσκολία έχει. Με απεριόριστη εκτίμηση και αγάπη εύχομαι να πάνε όλα καλά» συμπληρώνει ο Μ. Σάλλας της Τραπέζης Πειραιώς.

Αν το κάνετε αυτό κ. Σάλλα να είστε σίγουροι ότι και η Τράπεζα Πειραιώς θα πάρει λάμψη απ' τα φωτεινά πρόσωπα αυτών των νέων ανθρώπων της ΝΝ, που φέρνουν κάτι νέο στον τόπο μας και τον τόπο τους. Οι άνθρωποι αυτοί έχουν φτιάξει ανθρώπινες σχέσεις για υπογραφή και σφραγίδα. Μιλάνε για τους συνεργάτες και πελάτες και κοκκινίζουν από σεβασμό και εκτίμηση... Αν μπορούσα να σας μεταφέρω κ. Σάλλα τον τρόπο τους θα βλέπατε. Αλλά δεν γράφονται στο χαρτί η σχέση, η αγάπη, η φιλία, η εμπιστοσύνη, η εξυπηρέτηση, το πάθος που έχουν αυτοί οι άνθρωποι για να είναι στενά δεμένοι με τους πελάτες τους.

Ρωτήστε για τον Οικονόμου στη Λαμία, ρωτήστε σε πόσους γάμους πάει, σε πόσες γιορτές, σε πόσες βαπτίσεις και κηδείες, σε πόσες κοινωνικές συναντήσεις της πόλης, ρωτήστε πόσα χέρια χαιρετά την κάθε μέρα.

Ρωτήστε για τον Σαγωνά στη Λάρισα. Για τον Ζαφείρη στη Ρόδο, για τον Τσιγδινό στη Θεσ/νίκη. Τα ίδια κάνουν όλοι, ο ένας καλύτερα απ' τον άλλο... Τον Νίκο Καλλιάνη δεν τον χαιρετάνε, τον αγκαλιάζουν. Όλοι τους κατήργησαν τις αποστάσεις με τον πελάτη. Είναι ένα από τη στιγμή που μόνοι τους αποφάσισαν να του δώσουν «σύνενα»...

Και δεν θυμάμαι ποτέ τον φίλο Ψαρράκη σκυθρωπό, πάντα γελαστό τον βλέπω. Και τον Γιάγκο, και τον Βαμβουκάκη και τον Αμπατζίδη και τον Αντωνίου και τον Γιώργο Ζαφείρη.

Οι στόχοι τους είναι πάντα ψηλότεροι από αυτούς που νομίζουν ότι μπορούν. Ο αγαπητός Χανιώτης Κώστας Χαχλαδάκης τους το είπε:

«Αν δεν σκοπεύουμε στο άπιαστο, στο τέλειο, δεν θα μπορέσουμε καν να φθάσουμε στη μετριότητα.

Στόχοι 2002

50.000 νέα τραπεζικά προϊόντα

150 εκατ. ευρώ Αμοιβαία Κεφάλαια

10 εκατ. ευρώ στον κλάδο γενικών ασφαλειών

και **Στον κλάδο Ζωής 40 εκατ. ευρώ**

Η **μεγάλη** νίκη προϋποθέτει πάντα ένα **δυνατό** ενθουσιασμό και μια **μοναδική** ψυχολογία που θα διαχέεται σε **όλους** μας. **Δώστε** και **πάρτε** ενέργεια ο **ένας** από τον **άλλον.** Και είμαι βέβαιος ότι **το 2002 θα είναι και πάλι η χρονιά μας».**

Ναι, συμφωνούμε ότι ανοίγονται νέοι ορίζοντες. Οι Ολλανδοί βλέπουν τη δημιουργική ηγεσία του Τάκη Καραλή και «ανοίγονται» σιγά-σιγά στην περιοχή με κέντρο την Ελλάδα. Ελπίζουμε ότι η διαφορετική φιλοσοφία του τραπεζικού χώρου της Τράπεζας Πειραιώς θα προσεγγίσει και θα καταλάβει τον ρυθμό προόδου των ανθρώπων της ΝΝ, ελπίζουμε ότι δεν θα ανακόψουν την ορμή και το πάθος τους, ελπίζουμε ότι θα συνεκτιμήσουν και τα συναισθήματα των ανθρώπων της ΝΝ μαζί με τα λογιστικά συν και πλην των ισολογισμών και ότι το 1 και 1 δεν θα κάνει δύο, αλλά πιθανόν και 11! Αυτό που χρειάζονται οι νέοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί είναι η εμπιστοσύνη του κοινού το οποίο σήμερα έχει πολλές εναλλακτικές λύσεις. Ο Τάκης Καραλής εύστοχα το επεσήμανε:

«Η NATIONALE-NEDERLANDEN κατέχει την πρώτη θέση από πλευράς εμπιστοσύνης και αποδοχής στην ελληνική αγορά. Το άυλο αυτό αγαθό το επιτύχαμε όλοι εμείς με την ανάλογη συμπεριφορά μας και τη σωστή αντιμετώπιση των πελατών μας. Αυτά τα χαρακτηριστικά που μας συνοδεύουν είναι πάρα πολύ σημαντικά. Δεν θα είχαμε φθάσει εδώ που είμαστε σήμερα χωρίς απαράβατη τήρηση των κανόνων που θεσπίσαμε μαζί πριν από 22 χρόνια.

Σήμερα πρέπει αυτή η ίδια ανεπιφύλακτη αποδοχή να συνοδεύει και το όνομα ING. Οι αρχές με τις οποίες λειτουργήσαμε όλα αυτά τα χρόνια παραμένουν αναλλοίωτες. Η συνέπεια, η εργατικότητα και το ήθος πρέπει να συνεχίσουν να είναι βασικά διακριτικά γνωρίσματα όλων μας. Εσείς θα το επιτύχετε και αυτό. Ο όμιλός μας, ισχυρότερος παρά ποτέ, θα σας βοηθήσει ακόμη περισσότερο».

Ευχόμαστε να έχουν όλοι υγεία και πρόοδο. Τα συγχαρητήρια μας ανήκουν σε όλους.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Από αριστερά: Οι Παναγιώτης Καραλής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος, Bas Lichter, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος, Dick Okhuijsen, γενικός διευθυντής Κεντρικής Ευρώπης του ING και Κώστας Χαχλαδάκης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing κατά τη βραδινή δεξίωση

Ο Μιχάλης Σάλλας, πρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο πανελλήνιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων του ING Ελλάδος

Οι πρώτοι των πρώ των της Nationale Nederlanden

ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ

ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

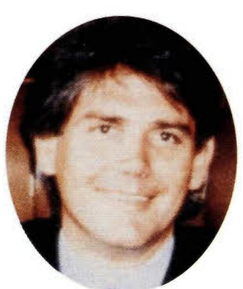
ΔΑΡΖΕΝΤΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ

ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ


ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΧΑΡΕΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΛΙΑΡΟΜΜΑΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΑ

ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ ΠΑΥΛΙΝΑ

ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

ΚΑΡΑΑΚΑΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ-ΧΡΙΣΤΙΝΑ

ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΣΤΑΥΡΑΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΡΟΔΟΚΑΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΠΙΕΡΡΟΣ ΠΑΝΑΠΩΤΗΣ

ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ

ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ

ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

ΡΟΥΣΣΟΣ-ΠΟΠΟΝΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

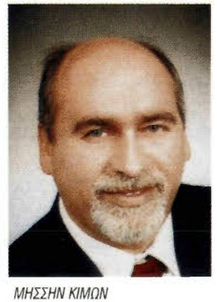
ΓΑΤΗ ΘΕΑΝΩ

ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ

ΜΙΧΑΗΛΙΔΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ

ΛΕΥΚΑΔΙΤΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ


ΜΗΣΣΗΝ ΚΙΜΩΝ

ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

INTERAMERICAN

Η νέα φιλοσοφία για την κατάκτηση της αγοράς

Η νέα φιλοσοφία*

Οι καταναλωτές διαφέρουν μεταξύ τους. Διαφέρουν ως προς το εισόδημα, την ασφαλιστική συνείδηση, το μορφωτικό επίπεδο, την κοινωνική τάξη, τις προτεραιότητες ζωής. Με άλλα λόγια, διαφέρουν πολύ στις ανάγκες και στα χαρακτηριστικά τους!

Η νέα φιλοσοφία της Interamerican αγκαλιάζει τις ανάγκες του πελάτη και ξεφεύγει από τα στενά όρια της προϊοντικής πώλησης. Χρειάζεται, λοιπόν, να επικεντρωθούμε στη στοχευμένη αντιμετώπιση των διαφορετικών αναγκών και προσδοκιών των πελατών μας, και να προσφέρουμε συμβουλές και εξειδικευμένες λύσεις που θα ικανοποιούν τις επιθυμίες τους.

Πλησιάζουμε τον καταναλωτή, με σκοπό να δημιουργήσουμε μια ζεστή, μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης, βασισμένη στην κατανόηση και την κάλυψη των αναγκών του, και όχι στη διεκδίκηση ενός απλού συμβολαίου.

Αναγνωρίζοντας, λοιπόν, τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών μας, θα μπορέσουμε να προωθήσουμε ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις, αποτελούμενες από τα προϊόντα Interamerican, διαφορετικές, όμως, για κάθε καταναλωτή.

Με τη νέα φιλοσοφία, ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου γίνεται πιο ενεργός. Η γνωριμία, η προσωπική επαφή και η συζήτηση με τον πελάτη θα καθορίσουν τις συμβουλές που θα δώσουμε και τις λύσεις που θα προτείνουμε. Οι λύσεις αυτές έχουν πάντα στόχο τη σφαιρική κάλυψη των αναγκών του, ενώ μπορεί να συνδυάζουν και προγράμματα γενικών ασφαλίσεων (π.χ. κάλυψη για το σπίτι, το αυτοκίνητο, επαγγελματική αστική ευθύνη κ.λπ.). Άλλωστε, ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι αυτός που, με ευρηματικότητα και ευελιξία, θα δημιουργήσει την τελική σύνθεση λύσεων που ανταποκρίνεται στις ανάγκες του κάθε πελάτη.

Τεκμηριώνοντας την ιδέα

Γνωρίζοντας τις διαφορετικές ανάγκες, επιθυμίες και προσδοκίες των καταναλωτών, αναγνωρίζουμε και τη μοναδικότητα του καθενός. Μοναδικές και απολύτως συμβατές με τις ανάγκες του χρειάζεται να είναι και οι ασφαλιστικές λύσεις που του προτείνουμε. Δεν προωθούμε προϊόντα, αλλά μοναδικές, ιδιαίτερες και αναγνωρίσιμες λύσεις!

Βλέποντας τις ευκαιρίες

Μελέτες κατανομής του εισοδήματος δείχνουν ότι ποσοστό 40% των νοικοκυριών εξασφαλίζουν ποσοστό 70% του συνολικού ιδιωτικού εισοδήματος. Πρέπει, λοιπόν, να προσεγγίσουμε, με δημιουργικό τρόπο, τη σημαντική αυτή αγορά των εύπορων οικογενειών, αφού έως τώρα έχουμε διεισδύσει σ' αυτήν λιγότερο απ' όσο θέλουμε και μπορούμε. Προκειμένου να επιτύχουμε το στόχο μας, συλλέξαμε αρκετά στοιχεία, με βάση τα οποία μπορούμε να χωρίσουμε αυτή την αγορά στις εξής κατηγορίες:

1. *Αυτοαπασχολούμενοι επιστήμονες, στελέχη, επιχειρηματίες και εισοδηματίες.*
2. *Αυτοαπασχολούμενοι τεχνίτες και αγρότες.*
3. *Γυναίκες.*
4. *Γονείς με μικρά παιδιά.*

Η εταιρία μας έχει μελετήσει αυτές τις αγορές, έχει αναλύσει την καταναλωτική συμπεριφορά τους, έχει καταγράψει τα κενά των Ταμείων τους και σας παρουσιάζει σύγχρονους δρόμους διείσδυσης και τρόπους προσέγγισής τους.

Προτείνοντας τη λύση

Έχοντας χωρίσει τους καταναλωτές σε ομάδες, δημιουργήσαμε και τις ανάλογες ασφαλιστικές λύσεις, Κάθε λύση έχει το δικό της όνομα: ***power, partner, benefit, care,*** *και αποτελείται από τα κατάλληλα ασφαλιστικά προϊόντα Interamerican.*

Πρέπει, όμως, πάντα να έχετε υπ' όψιν σας ότι, προτείνοντας συγκεκριμένες λύσεις, η εταιρία δεν σας δεσμεύει, ούτε ζητάει να περιοριστείτε σ' αυτές. Ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου δεν είναι μόνο να προτείνει κάλυψη για τις γενικές ασφαλιστικές ανάγκες που έχει κάθε κατηγορία, αλλά και να ανακαλύπτει τις συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες κάθε πελάτη. Πάντα είμαστε ευέλικτοι και συζητάμε μαζί τους για επιπλέον ανάγκες που πιθανώς έχουν. Κατανοούμε τις επιθυμίες τους και εξετάζουμε τους τρόπους με τους οποίους μπορούμε να εντάξουμε στις λύσεις που προτείνουμε, τις καλύψεις που τους ικανοποιούν.

Ευέλικτο φάσμα λύσεων INTERAMERICAN

Οι αγορές, οι ανάγκες και οι λύσεις της Interamerican

1 ΟΜΑΔΑ ΠΡΩΤΗ

Πνευματικά εργαζόμενοι

Αυτοαπασχολούμενοι επιστήμονες

Προφίλ αγοράς:

- *Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 360.000 επαγγελματίες.*
- *Μέσο ετήσιο εισόδημα: 45.500 ευρώ (15.500.000 δρχ.).*
- *Οι επαγγελματίες που ανήκουν σ' αυτή την αγορά, είναι:*

Ιατροί, οδοντίατροι, κτηνίατροι, φυσιοθεραπευτές, διαιτολόγοι, μηχανικοί, αρχιτέκτονες, δικηγόροι, συμβολαιογράφοι, φροντιστές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και ξένων γλωσσών, διερμηνείς, μεταφραστές, γυμναστές, προπονητές, ξεναγοί, λογιστές, φοροτεχνικοί, ηθοποιοί, μουσικοί, σύμβουλοι επιχειρήσεων, κ.λπ.

Κενά κοινωνικού φορέα:

- *Υψηλά όρια ηλικίας συνταξιοδότησης (για πλήρη σύνταξη).*
- *Χαμηλές συντάξεις.*
- *Ανεπαρκής πρωτοβάθμια περίθαλψη.*
- *Ανεπαρκής ποιότητα νοσηλείας.*
- *Ελλιπές / χαμηλό επίδομα ασθένειας / ανικανότητας.*

Επιχειρηματίες και εισοδηματίες

Προφίλ αγοράς:

- *Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 240.000 άτομα.*
- *Οι επαγγελματίες που ανήκουν σ' αυτή την αγορά, είναι:*

Μικροί και μεσαίοι επιχειρηματίες όλων των κλάδων και ιδιαιτέρως των κλάδων τροφίμων-ποτών και αναψυχής-διασκέδασης, δηλαδή: ιδιοκτήτες εστιατορίων, καφετεριών, μπαρ, νυχτερινών κέντρων, τουριστικών μονάδων, ιδιοκτήτες ξενοδοχείων και πανσιόν, franchisees, κλάδου τηλεπικοινωνιών, ηλεκτρικών ειδών, τεχνολογίας, ιδιοκτήτες πρατηρίων καυσίμων, εισοδηματίες από ακίνητα, κ.λπ.

Κενά κοινωνικού φορέα:

- *Χαμηλή ποιότητα νοσηλείας.*
- *Χαμηλή ποιότητα πρωτοβάθμιας περίθαλψης.*
- *Υψηλά όρια ηλικίας συνταξιοδότησης (για πλήρη σύνταξη).*
- *Χαμηλές συντάξεις γήρατος, θανάτου, αναπηρίας.*

Στελέχη επιχειρήσεων και Δημοσίου

Προφίλ αγοράς:

- *Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 110.000 εργαζόμενοι.*
- *Μέσο ετήσιο εισόδημα: 35.500 ευρώ (12.100.000 δρχ.).*
- *Οι επαγγελματίες που ανήκουν σ' αυτή την αγορά, είναι:*

στελέχη βιομηχανίας, ιδιωτικών επιχειρήσεων, ξενοδοχείων, κατασκευαστικών, δημόσιου τομέα, δημόσιων τραπεζών, αξιωματικοί Ενόπλων Δυνάμεων και Σωμάτων Ασφαλείας, στελέχη ΔΕΚΩ, αξιωματικοί Εμπορικού Ναυτικού, δικαστικοί, διδακτικό προσωπικό ΑΕΙ και ΤΕΙ, διευθυντές πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, κ.λπ.

Κενά κοινωνικού φορέα:
- *Υψηλά όρια ηλικίας συνταξιοδότησης (ιδ. τομέας).*
- *Χαμηλές συντάξεις γήρατος και θανάτου.*
- *Ελλιπή επιδόματα ασθενείας / ανικανότητας.*
- *Ανεπαρκής πρωτοβάθμια περίθαλψη (χαμηλές/καθόλου αποζημιώσεις ιδιωτικής ιατρικής επίσκεψης).*
- Σημαντική οικονομική συμμετοχή για ιδιωτική νοσηλεία.

POWER
ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ & ΟΙ ΛΥΣΕΙΣ

Ασφάλεια Ζωής

Οι επαγγελματίες της κατηγορίας αυτής, λόγω υψηλού εισοδήματος, συνήθως δημιουργούν αξιόλογη ακίνητη περιουσία ή επιχείρηση. Στην περίπτωση απώλειας ζωής, η οικογένεια θα πρέπει να βρει σημαντικά χρηματικά ποσά για να πληρώσει τους φόρους κληρονομιάς και πιθανά εκκρεμή δάνεια, αλλά και να διατηρήσει το υψηλό βιοτικό της επίπεδο και την ποιότητα ζωής που επιθυμεί.
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Ασφάλεια Ζωής
Αναπλήρωση εισοδήματος σε περίπτωση ανικανότητας
Στα περισσότερα κοινωνικά Ταμεία του συγκεκριμένου κοινού, δεν υπάρχει επίδομα που να τους καλύπτει το εισόδημα. Όπου υπάρχει, είναι ιδιαίτερα φτωχό και δεν χορηγείται από τα πρώτα έτη εργασίας.
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Δίπλα σας (καλύψεις ανικανότητας)
Συμπληρωματική σύνταξη
Οι συντάξεις που δίνουν τα Ταμεία αυτά, είναι πολύ χαμηλές. Αντίθετα, το βιοτικό τους επίπεδο είναι ιδιαίτερα υψηλό και, μετά τη συνταξιοδότηση, κινδυνεύει να υποβαθμιστεί κατά πολύ. Για να διατηρήσουν, λοιπόν, το βιοτικό τους επίπεδο και να επιλέξουν την ηλικία συνταξιοδότησης, χρειάζονται και ζητούν την κάλυψη αυτή.
Προτεινόμενα προγράμματα: Αξία Ζωής / Κεφάλαιο Ζωής / Pension Plan
Διασφάλιση υγείας της οικογένειας και υγειονομική μεταφορά
Η πρωτοβάθμια περίθαλψη που τους προσφέρουν τα Ταμεία τους, είναι μάλλον ανεπαρκής, διότι χαρακτηρίζεται από μικρές αποζημιώσεις, οικονομική συμμετοχή του ασφαλισμένου και ανελαστικά ωράρια των συμβεβλημένων ιατρών.
Προτεινόμενα προγράμματα: Medisystem / Maxima Silver / Maxima Gold / Ζήτημα Υγείας / Φύλακας Άγγελος
Διαχείριση Κεφαλαίου
Προτεινόμενα προγράμματα: Euroland / Λογαριασμός Ζωής / Αξία Ζωής

2 ΟΜΑΔΑ ΔΕΥΤΕΡΗ

Ειδικευμένοι Τεχνίτες & αγρότες
Αυτοαπασχολούμενοι τεχνίτες
Προφίλ αγοράς:
- Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 380.000 άτομα.
- Μέσο ετήσιο εισόδημα: 40.500 ευρώ (13.800.000 δρχ.).
- Οι επαγγελματίες που ανήκουν σ' αυτή την αγορά, είναι:

μηχανικοί αυτοκινήτων, μηχανικοί γεωργικών μηχανημάτων, ηλεκτρολόγοι, ηλεκτρονικοί, τεχνικοί Η/Υ, οδοντοτεχνίτες, ψυκτικοί, υδραυλικοί, ξυλουργοί, επιπλοποιοί, σιδηρουργοί, αλουμινάδες, , κ.λπ.

Κενά κοινωνικού φορέα:
- Υψηλά όρια ηλικίας συνταξιοδότησης.
- Χαμηλές συντάξεις.
- Ανεπαρκής πρωτοβάθμια περίθαλψη.
- Ανεπαρκής ποιότητα νοσηλείας.
- Υψηλή προϋπηρεσία για σύνταξη θανάτου.
- Ανύπαρκτο επίδομα ασθενείας.

Αγρότες Υψηλής Παραγωγής
Προφίλ αγοράς:
- Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 130.000 άτομα.
- Περιγραφή: αγρότες μεσαίων και μεγάλων εντατικών και εναλλακτικών καλλιεργειών, κ.λπ.

Κενά κοινωνικού φορέα:
- Χαμηλές συντάξεις γήρατος και θανάτου.
- Χαμηλή ποιότητα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας υγείας.
- Έλλειψη επιδομάτων ανικανότητας/αναπηρίας.

PARTNER
ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ & ΟΙ ΛΥΣΕΙΣ

Ασφάλεια Ζωής

Οι άνθρωποι αυτής της κατηγορίας, συχνά εκτίθενται σε σοβαρούς επαγγελματικούς κινδύνους. Γνωρίζοντας, λοιπόν, την υψηλή επικινδυνότητα του επαγγέλματός τους, θέλουν να εξασφαλίσουν την οικογένειά τους σε περίπτωση απώλειας ζωής από εργατικό ατύχημα.
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Ασφάλεια Ζωής
Αναπλήρωση εισοδήματος σε περίπτωση ανικανότητας
Ένα ατύχημα ή μια ασθένεια θα τους κρατήσει μακριά από τη δουλειά τους και, κατά συνέπεια, από την πηγή εισοδήματός τους. Παράλληλα, στο Ταμείο τους το επίδομα ασθενείας είναι ανύπαρκτο, ενώ το επίδομα ατυχήματος είναι πενιχρό.
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Δίπλα σας (καλύψεις ανικανότητας)
Συμπληρωματική σύνταξη
Στους επαγγελματίες αυτούς, λόγω σκληρών εργασιακών συνθηκών, η άσκηση του επαγγέλματος είναι συχνά δύσκολη σε ηλικίες άνω των 55. Παράλληλα, η σύνταξή τους βρίσκεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα.
Προτεινόμενα προγράμματα. Αξία Ζωής / Κεφάλαιο Ζωής / Pension Plan
Διασφάλιση υγείας της οικογένειας και υγειονομική μεταφορά
Επιζητούν καλύτερη ποιότητα νοσηλείας από αυτήν που μπορεί να τους προσφέρει το Ταμείο τους. Το θέμα της υγειονομικής μεταφοράς αφορά ιδιαίτερα τους αγρότες.
Προτεινόμενα προγράμματα: Medisystem / Maxima Silver / Maxima Gold / Ζήτημα Υγείας / Φύλακας Άγγελος
Διαχείριση Κεφαλαίου
Στην κατηγορία αυτή παρατηρούνται σχετικά υψηλά εισοδήματα, με αποτέλεσμα τη γρήγορη και σημαντική συσσώρευση κεφαλαίου.
Προτεινόμενα προγράμματα: Euroland / Αξία Ζωής / Λογαριασμός Ζωής

3 ΟΜΑΔΑ ΤΡΙΤΗ

Γυναίκες
Γυναίκες αυτόνομες (25 ετών - 64 ετών)
Προφίλ αγοράς:
- Εργαζόμενες ή με εισόδημα.
- Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 1.542.000 άτομα.

Γυναίκες «νοικοκυρές» (20 ετών - 64 ετών)
Προφίλ αγοράς:
- Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 1.668.000 άτομα.

BENEFIT

Η ομάδα αυτή χαρακτηρίζεται από πολλές ιδιαιτερότητες. Προκειμένου να εντάξετε μια γυναίκα σε μια συγκεκριμένη κατηγορία, βάσει της οποίας θα της προτείνετε τις ανάλογες λύσεις, εκτός από το φύλο θα πρέπει να λάβετε υπ' όψιν σας και άλλα κριτήρια, όπως το επάγγελμα και οι προσωπικές της ανάγκες.

ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ & ΟΙ ΛΥΣΕΙΣ
Φροντίδα υγείας και τοκετού και υγειονομική μεταφορά
Η κάλυψη σε περίπτωση εγκυμοσύνης αποτελεί πρώτη προτεραιότητα για τη γυναίκα που σκέφτεται να αποκτήσει οικογένεια, ενώ, παράλληλα, απαιτείται υψηλή ποιότητα ιατρικών και νοσοκομειακών υπηρεσιών.
Προτεινόμενα προγράμματα: Medisystem / Maxima Silver / Maxima Gold / Ζήτημα Υγείας
Συνταξιοδότηση ή δημιουργία κεφαλαίου
Για κάθε γυναίκα, εργαζόμενη ή μη, η συστηματική αποταμίευση αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τη δημιουργία σύνταξης. Η σιγουριά της σύνταξης περιορίζει τις ανασφάλειες που μπορεί κάθε γυναίκα να νιώθει στην ώριμη ηλικία.
Προτεινόμενα προγράμματα: Αξία Ζωής / Κεφάλαιο Ζωής / Pension Plan
Home Care
Στην περίπτωση πρόσκαιρης ή μόνιμης ανικανότητας για εργασία, οι αρνητικές συνέπειες είναι διπλές: *και* το εισόδημα του νοικοκυριού θα μειωθεί/εξαλειφθεί, *και* θα αυξηθούν τα έξοδα για τη φροντίδα του σπιτιού (καθαριότητα, μαγείρεμα, φροντίδα των παιδιών).
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Δίπλα σας (καλύψεις ανικανότητας για τις εργαζόμενες γυναίκες)

4 ΟΜΑΔΑ ΤΕΤΑΡΤΗ

Γονείς με μικρά παιδιά
Παιδιά (0-9 ετών)
Προφίλ αγοράς:
* Εκτίμηση μεγέθους αγοράς: 1.048.000 άτομα

Οι καταναλωτές της συγκεκριμένης ομάδας, παρότι μπορεί να συμπεριλαμβάνονται στις παραπάνω κατηγορίες, παρουσιάζουν εξειδικευμένες ανάγκες σε σχέση με:
1. Την κάλυψη της υγείας των παιδιών.
2. Την οικονομική μέριμνα για τις σπουδές και την επαγγελματική εξασφάλιση των παιδιών.
3. Την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειας σε περίπτωση απώλειας ζωής.

CARE
ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ & ΟΙ ΛΥΣΕΙΣ
Δημιουργία κεφαλαίου σπουδών ή επαγγελματικής αποκατάστασης
Ανάγκη συστηματικής αποταμίευσης που έχει ως σκοπό τη δημιουργία κεφαλαίου που θα χρηματοδοτήσει τις σπουδές των παιδιών ή την οικονομική βοήθεια για κάποιο επαγγελματικό ξεκίνημα.
Προτεινόμενα προγράμματα: Euroland / Αξία Ζωής / Κεφάλαιο Ζωής
Διασφάλιση της περίθαλψης των παιδιών και υγειονομική μεταφορά
Οι γονείς επιθυμούν να καλύψουν ασφαλιστικά τα παιδιά τους, ώστε να είναι σίγουροι για την άριστη αντιμετώπιση οποιουδήποτε προβλήματος υγείας, όπως: ατύχημα ή ασθένεια. Παράλληλα, οι γονείς θέλουν να εξασφαλίσουν συνθήκες γρήγορης και αποτελεσματικής υγειονομικής μεταφοράς του παιδιού.
Προτεινόμενα προγράμματα: Maxima Gold / Maxima Silver / Ζήτημα Υγείας
Ασφάλεια Ζωής
Οι γονείς επιθυμούν μέσα από ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα να διασφαλίσουν οικονομικά τα παιδιά τους σε περίπτωση απώλειας ζωής.
Προτεινόμενο πρόγραμμα: Ασφάλεια Ζωής

Το ΝΑΙ παρουσιάζει ένα από τα νέα έντυπα του ομίλου Interamerican χωρίς καμιά παρέμβαση για να φανεί το υψηλό επίπεδο επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους της και τους πελάτες της. Αξίζει να μελετηθεί από φίλους και ανταγωνιστές η ποιότητα δουλειάς της διεύθυνσης marketing Interamerican. Είναι πρότυπο.

Περιοχές προσοχής

Κλείνοντας, θα ήταν καλό να τονίσουμε κάποια σημαντικά σημεία:

1 Πριν από τη συνάντηση με τον πελάτη, γνωρίζουμε ήδη το προφίλ του και τον κατατάσσουμε στην κατηγορία στην οποία ανήκει. Είμαστε πάντα έτοιμοι να του μιλήσουμε για το πώς μπορούν να καλυφθούν οι ανάγκες του από το ευέλικτο φάσμα λύσεων που του προτείνουμε.
Στην πορεία της συνάντησης, μπορεί να προκύψουν επιπλέον προσωπικές ανάγκες, για τις οποίες εξετάζουμε τις πιθανές λύσεις.

2 Με τη συμπεριφορά μας δείχνουμε στον πελάτη ότι έχουμε μελετήσει τις ανάγκες της ομάδας στην οποία ανήκει, και είμαστε έτοιμοι να του προσφέρουμε τις απαραίτητες λύσεις. Κερδίζουμε την εμπιστοσύνη του και κουβεντιάζουμε μαζί του για επιπλέον ανάγκες που πιθανώς έχει.

3 Αν η πρότασή μας περιλαμβάνει 5 καλύψεις, αλλά ο πελάτης θέλει να προχωρήσει σε αγορά μόνο των 2, δεν πρέπει να επαναπαυόμαστε θεωρώντας πως η πώληση έχει ολοκληρωθεί. Φροντίζουμε για συχνή επικοινωνία, προκειμένου να προχωρήσουμε σε συμπληρωματική πώληση σε επόμενο στάδιο.

4 Δεν αναφέρουμε συγκεκριμένα προϊόντα στους πελάτες (π.χ. Αξία Ζωής, Medisystem κ.λπ.), αλλά συγκεκριμένες λύσεις που καλύπτουν τις ανάγκες τους.

Ακολουθώντας τη νέα, πελατοκεντρική φιλοσοφία της Interamerican, βάζουμε τις ανάγκες των καταναλωτών στην πρώτη θέση των προτεραιοτήτων μας. Τους πλησιάζουμε με τη διάθεση να καλύψουμε κάθε επιθυμία τους, προσφέροντας λύσεις σχεδιασμένες ειδικά γι' αυτούς. Δημιουργούμε μια ιδιαίτερη σχέση εμπιστοσύνης και τους μεταφέρουμε την ικανότητα και την ευελιξία της Interamerican να σταθεί δίπλα τους σε οποιαδήποτε ανάγκη.
Πρόκειται για έναν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο που πρέπει να υιοθετήσουμε και να εφαρμόσουμε στις σχέσεις μας με κάθε πελάτη. Είναι, λοιπόν, στο χέρι μας να κάνουμε τη νέα φιλοσοφία πραγματικότητα, και κάθε επαγγελματική και οικονομική επιτυχία βρίσκεται μπροστά μας!

AIG GREECE

Ασφάλιση μολυσμένων προϊόντων

Βέλγιο, Απρίλιος 1999

- Το γνωστό πρόβλημα εμφάνισης «διοξίνης» σε ζωικά προϊόντα και η απόσυρσή τους από την αγορά.

Βέλγιο, Γαλλία, Ολλανδία, Ιούνιος 1999

- Ανάκληση αναψυκτικών της Coca-Cola ύστερα από αναφορές 100 αρχικά ατόμων ότι παρουσίασαν συμπτώματα πονοκε-

φάλων, ναυτίας, πόνων στο στομάχι, εξαιτίας της κακής διαδικασίας στην ανθράκωση των αναψυκτικών και κακής συμπεριφοράς αντιμυκητιακών χημικών που χρησιμοποιούνται στη διαδικασία της εμφιάλωσης.

Ιταλία, Αύγουστος 1999

- Ανάκληση των τυριών mozzarela και ricotta μετά τη διαπίστωση ότι περιείχαν listeria.

Περιστατικά μόλυνσης, είτε **τυχαίας** είτε με **προμελετημένη, κακόβουλη και εκβιαστική παρέμβαση,** είναι δυστυχώς στην εποχή μας αρκετά διαδεδομένα, σε παγκόσμιο πλέον επίπεδο. Όταν δε συμβούν, προσελκύουν το αμείωτο ενδιαφέρον όλων, κυρίως των μέσων μαζικής ενημέρωσης – με **συντριπτικές,** πολλές φορές, **επιπτώσεις για την αξιοπιστία της επιχείρησης και των προϊόντων της.**

Η μόλυνση των προϊόντων μπορεί, τυχαία ή κακόβουλα, να συμβεί σε κάθε στιγμή σε οποιονδήποτε **παραγωγό, κατασκευαστή ή και έμπορο λιανικής πώλησης.**

Αδιάφορο πόσο μελετημένης και προηγμένης τεχνολογίας είναι οι παραγωγικές μονάδες αυτών των επιχειρήσεων και παρ' όλες τις προφυλάξεις που συνήθως λαμβάνονται, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο κάποιας αλλοίωσης, ούτε, πολύ περισσότερο, να αποκλειστεί το ανθρώπινο λάθος κατά την παραγωγή, διανομή ακόμα και κατά την πώληση του προϊόντος. Περισσότερο επιρρεπείς, εξαιτίας της φύσης των προϊόντων τους, θεωρούνται οι τομείς παραγωγής και **διανομής τροφίμων, ποτών, καπνού, καλλυντικών και φαρμάκων.**

Δεδομένου ότι η μόλυνση μπορεί ενδεχομένως να προκαλέσει σοβαρές σωματικές βλάβες σε ανθρώπους ή ζώα, καθώς και υλικές ζημίες ή ακόμα μπορεί να επηρεάσει ένα μεγάλο όγκο εμπορευμάτων, το πρόβλημα που προκύπτει είναι δυνατόν να πάρει σημαντικές διαστάσεις, σε μερικές μάλιστα περιπτώσεις να επιφέρει **καταστροφικά αποτελέσματα στη φήμη ή ακόμα και στην ίδια την οικονομική βιωσιμότητα της επιχείρησης.**

Ποια είναι τα βασικά έξοδα σε περίπτωση μόλυνσης προϊόντων;

Ακόμα και τα σχετικώς ασήμαντα περιστατικά μόλυνσης κοστίζουν ακριβά.

Αρχικά, η εμπλεκόμενη επιχείρηση θα πρέπει να στείλει το προϊόν της για αναλυτικό και πλήρη **εργαστηριακό έλεγχο.**

Σε περίπτωση που απαιτείται η πλήρης απόσυρση του προϊόντος, η επιχείρηση θα πρέπει να **αναστείλει τις διανομές** όσο το δυνατόν ταχύτερα και να **ανακαλέσει τις ποσότητες** που ήδη έχουν διανεμηθεί.

Διαδικασίες χρονοβόρες και δαπανηρές θα πρέπει να επακολουθήσουν προκειμένου να γίνουν οι **απαραίτητες επαφές με τους καταναλωτές** και να υπάρξει συντονισμός για τη **μεταφορά των μολυσμένων προϊόντων** και την **αποθήκευσή** τους, μέχρι να ξεκαθαρίσει το τοπίο και να καθοριστεί το μέλλον των εμπορευμάτων αυτών.

Τέλος, εάν το προϊόν «καταδικασθεί», τότε η επιχείρηση θα πρέπει να το **καταστρέψει** οριστικά, με αυτονόητα μεγάλη οικονομική επιβάρυνσή της.

Όμως, όσο σημαντικές κι αν φαίνονται οι δαπάνες αυτές, είναι σχετικώς μικρές αν τις συγκρίνει κάποιος με το **άμεσο** και **έμμεσο κόστος** που θα αντιμετωπίσει η επιχείρηση όταν οι αναφορές για ανάκληση των προϊόντων προσελκύσουν το «ενδιαφέρον» των μέσων μαζικής ενημέρωσης.

Το έμμεσο κόστος: Η υπερευαισθησία του κοινού

Πρόσφατες καλύψεις περιστατικών μόλυνσης από τα ΜΜΕ δείχνουν ότι ακόμα και τα πιο μικρά γεγονότα μπορούν να παρουσιαστούν σαν «μεγάλες ειδήσεις». Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την άμεση – έως και σε σημείο υπερβολής – «ενημέρωση» του κοινού για πιθανή μόλυνση και τους κινδύνους που ενέχει. Έτσι, έπειτα από κάθε τέτοιο περιστατικό, το κοινό **υπερευαισθητοποιείται,** με αποτέλεσμα να μην εμπιστεύεται προϊόντα του ίδιου κατασκευαστή ή ακόμα και προϊόντα που ανήκουν στην ίδια προϊοντική κατηγορία.

Κάτω από το εκτυφλωτικό φως της δημοσιότητας, τα συνεχώς αυξανόμενα έξοδα που απαιτούνται για την αντιμετώπιση ενός δημοσιοποιημένου περιστατικού μόλυνσης προϊόντος μπορούν να αποβούν μοιραία και καθοριστικά ακόμα και για τις πιο μεγάλες και δυναμικές επιχειρήσεις.

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

Αυτά τα έξοδα δεν περιορίζονται μόνο στα όσα προαναφέραμε (ανάκληση των προϊόντων, λίγων ημερών έστω απώλεια παραγωγής κ.λπ.) αλλά εκτείνονται και σε άλλες, μακροπρόθεσμα πιο σημαντικές για μια επιχείρηση, «ζημίες» όπως:

- η απώλεια της εμπιστοσύνης του καταναλωτή
- η απώλεια του ειδικού χώρου στα «ράφια» των καταστημάτων λιανικής πώλησης των εμπορευμάτων
- η ακύρωση σημαντικών συμβολαίων
- η απώλεια μεριδίου αγοράς
- η απώλεια της αξιοπιστίας του «ονόματος» και της «ταυτότητας» του προϊόντος ή της επιχείρησης.

Η σύγχρονη λύση: Η ασφάλιση μολυσμένων προϊόντων (Contaminated Products Insurance)

Τα συστήματα ποιοτικού ελέγχου στην παραγωγική διαδικασία και οι στρατηγικές αντιμετώπισης κρίσεων, ακόμα και κάτω από τις καλύτερες συνθήκες, έχει αποδειχθεί ότι δεν επαρκούν για να στηρίξουν οικονομικά τις επιχειρήσεις σε περίπτωση τέτοιων περιστατικών.

Πέρα από τη γνωστή ασφάλιση της **Αστικής Ευθύνης Προϊόντος,** που καλύπτει τις ζημίες (σωματικές βλάβες/θάνατος και/ή υλικές ζημίες) που θα υποστούν «τρίτοι», δηλαδή οι καταναλωτές, συνεπεία ενός ελαττωματικού προϊόντος, η AIG GREECE, μέλος του μεγαλύτερου διεθνώς Ασφαλιστικού Οργανισμού AIG (AMERICAN INTERNATIONAL GROUP) έρχεται ΤΩΡΑ με μια πρωτοποριακή ασφάλιση, την **Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων (Contaminated Products Insurance),** να καλύψει την κάθε ενδιαφερόμενη επιχείρηση ακριβώς γι' αυτές τις σημαντικές **οικονομικές ζημίες** που με βεβαιότητα θα υποστεί σε κάθε περίπτωση τυχαίας ή κακόβουλης μόλυνσης.

Η κάλυψη που παρέχεται αφορά σε:

1. Τυχαία Μόλυνση
2. Κακόβουλη τροποποίηση / μετάλλαξη ή μόλυνση (πραγματική ή υποτιθέμενη)
3. Εκβιασμό ή Απειλή για τροποποίηση / μετάλλαξη ή μόλυνση

και αποτελείται από **τρία μέρη:**

1. ΚΑΛΥΨΗ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΩΛΕΙΩΝ

Σε περίπτωση τυχαίας ή κακόβουλης μόλυνσης, καλύπτονται:

- τα έξοδα ανάκλησης προϊόντων, ελέγχου, καταστροφής, αντικατάστασης και επαναδιανομής τους,
- η απώλεια κερδών από την πτώση των πωλήσεων,
- η καταβολή του απαιτούμενου χρηματικού ποσού σε περίπτωση εκβιασμού,
- η επαναφορά της υπόστασης του προϊόντος και των πωλήσεων στα προ της ζημίας επίπεδα,
- η αμοιβή ειδικών συμβούλων, που θα χρησιμοποιηθούν από τον ασφαλιζόμενο, για την αντιμετώπιση της κρίσης.

2. ΚΑΛΥΨΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΣΩΣΤΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΜΕΣΩΝ ΜΑΖΙΚΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Σημαντικό στοιχείο για τη διαχείριση τέτοιων κρίσεων αποτελεί η διαμόρφωση συγκεκριμένης στρατηγικής για τη σωστή αντιμετώπιση των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης.

Το πρόγραμμα ασφάλισης περιλαμβάνει τη χρησιμοποίηση ειδικών συμβούλων ασφάλειας και δημόσιων σχέσεων και την επεξεργασία εναλλακτικών λύσεων και σεναρίων για τον αποτελεσματικό χειρισμό και την αντιμετώπιση των ΜΜΕ.

3. ΚΑΛΥΨΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Η Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων καλύπτει ακόμα τις δαπάνες για τη χρησιμοποίηση των υπηρεσιών ειδικών συμβούλων επικοινωνίας και δημοσίων σχέσεων (HILL 7 KNOWLTON) καθώς και ειδικών σε διαχειρίσεις κρίσεων (KROLL ASSOCIATES).

Συγκεκριμένα, ομάδες ειδικευμένων στελεχών των παραπάνω εταιριών συνεργάζονται με την ασφαλισμένη επιχείρηση παρέχοντας υπηρεσίες οι οποίες μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν:

- τη στρατηγική εξακρίβωσης της ταυτότητας, σε περίπτωση απειλής και εκβιασμού για μόλυνση προϊόντος,
- την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για τις στρατηγικές αντιμετώπισης μιας κρίσης,
- την παροχή επαγγελματικής συνδρομής στον τομέα των δημόσιων σχέσεων, ώστε να προβληθεί η επαρκής και γρήγορη, από την πλευρά της επιχείρησης, αντιμετώπιση κάθε περιστατικού και να τονιστεί η μέριμνα της επιχείρησης για την προστασία και τελικά την ικανοποίηση του καταναλωτή.

Συμπερασματικά, η ενδεχόμενη οικονομική ζημία της κάθε επιχείρησης παραγωγής ή διάθεσης προϊόντων μπορεί να μετριαστεί σημαντικά, έως και να εξουδετερωθεί, όταν γίνει συνδυασμός του **risk management,** δηλαδή της υπηρεσίας «διαχείρισης κινδύνων» που πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση (σύγχρονα μηχανήματα, έλεγχοι ποιότητας, άρτια εκπαίδευση προσωπικού, σχεδιασμός επείγουσας ανάκλησης κ.λπ.), με μία **Ασφαλιστική Κάλυψη Μόλυνσης Προϊόντος** και με ένα **Ασφαλιστήριο Αστικής Ευθύνης Προϊόντος.** Αρκεί και τα δύο, κατά το μέτρο του δυνατού, να είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες και ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης επιχείρησης.

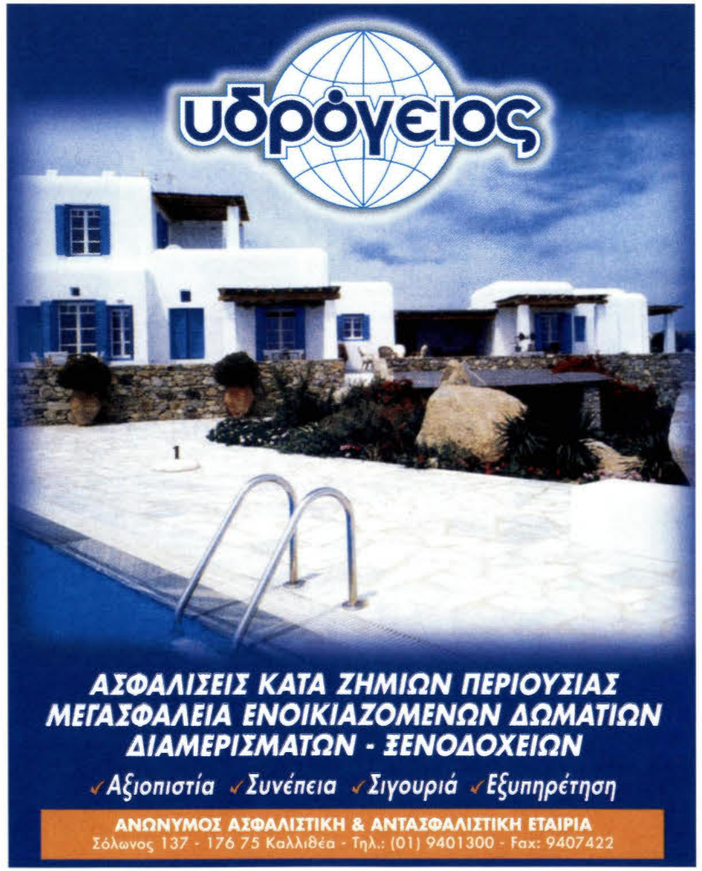
*Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την **ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων,** μπορείτε να επικοινωνείτε με τον **Κλάδο Λοιπών Ατυχημάτων της AIG GREECE, στο τηλεφωνικό κέντρο (010) 8127.600.***

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Πρόγραμμα ασφάλισης ενοικιαζόμενων δωματίων

Ασφαλίσεις κατά ζημιών περιουσίας

Η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΑΕ σχεδίασε και προσφέρει σε επιχειρηματίες
Ενοικιαζόμενων δωματίων - διαμερισμάτων και μικρών ξενοδοχειακών μονάδων
την πληρέστερη κάλυψη της επιχειρήσεώς τους.
Καλυπτόμενοι κίνδυνοι οικοδομής & περιεχομένου



• Πυρκαγιά & Κεραυνός • Καπνός, δάσος • Έκρηξη από κάθε αιτία • Τρομοκρατικές ενέργειες
• Πολιτικές ταραχές • Κακόβουλες βλάβες • Στάσεις, απεργίες • Θραύσεις κρυστάλλων (έως 1.000.000 δρχ.) • Θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, χαλάζι, χιόνι • Ρήξη σωληνώσεων, υπερχείλιση δεξαμενών (εξαιρείται αποχέτευση) • Πτώση αεροσκαφών • Πρόσκρουση οχημάτων
• Βραχυκύκλωμα μηχανημάτων (έως 1.000.000 δρχ.) • Κλοπή (έως 10.000.000 δρχ.) σε Α' Κίνδυνο

Ετήσια μικτά ασφάλιστρα

Οικοδομής & Περιεχομένου: *1.100 δρχ. ανά 1.000.000 δρχ. ασφαλιζομένης αξίας*
(Υπό απαλλαγήν 30.000 δρχ. ανά ζημιογόνο γεγονός)

• *Καλύπτονται κατασκευές εκ μπετόν αρμέ, ταρατσοσκεπής και με την προϋπόθεση ότι πληρούν τις εκάστοτες διατάξεις πυρασφαλείας. Κατασκευές στην οροφή των οποίων υπάρχουν διακοσμητικοί ξύλινοι δοκοί (παραδοσιακές οροφές) και κεραμοσκεπείς κατασκευές επιβαρύνονται με επασφάλιστρο 20%.*

Κάλυψη αστικής ευθύνης έναντι τρίτων

• *Σωματικές βλάβες*	*10.000.000 δρχ.*
• *Υλικές ζημίες*	*5.000.000 δρχ.*
• *Ομαδικό ατύχημα*	*15.000.000 δρχ.*
• *Ανώτατο όριο ευθύνης*	*15.000.000 δρχ.*

• *Απώλεια ή ζημία των αποσκευών ή προσωπικών αντικειμένων των πελατών με εξαίρεση:*
χρήματα, τιμαλφή, κοσμήματα έως 200.000 δρχ. ανά δωμάτιο.

Ετήσια μικτά ασφάλιστρα

21.000 δρχ. (Υπό απαλλαγήν 20.000 δρχ. ανά ζημιογόνο γεγονός).
• *Για μονάδες πλέον των δέκα (10) ενοικ. δωματίων επασφάλιστρο 10% ανά δωμάτιο*
• *Σε περίπτωση υπάρξεως εστιατορίου ή και πισίνας επασφάλιστρο 50%*

Κάλυψη Σεισμού • *(Καλύπτονται μόνον αντισεισμικές κατασκευές)*
Ετήσια μικτά ασφάλιστρα ανά 1.000.000 δρχ. ασφαλ. αξίας
• ***ΖΩΝΗ Ι:*** *1.892 δρχ.* - • ***ΖΩΝΗ ΙΙ:*** *2.028 δρχ.* - • ***ΖΩΝΗ ΙΙΙ:*** *2.703 δρχ.*
(Υπό απαλλαγήν 2% επί της ασφαλιζομένης αξίας ανά ζημία)

Ελάτε
με τους ισχυρούς!

Απαιτήστε από τον ίδιο σας τον εαυτό την επαγγελματική επιτυχία.
Κάντε σήμερα τις αποφασιστικές επιλογές που θα σας οδηγήσουν πιο ψηλά!

Η ALICO AIG Life, που είναι μια από τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής στον κόσμο, έχει συμπληρώσει 80 χρόνια έντονης δραστηριότητας. Μια εταιρία-πρότυπο στο χώρο της, που διακρίνεται για τον κορυφαίο της επαγγελματισμό και την ανυπέρβλητη οικονομική της ισχύ, παραμένοντας ακλόνητη ακόμα και σε εποχές μεγάλων αλλαγών στο παγκόσμιο σκηνικό.

Οι συνεργάτες της ALICO AIG Life συνεχίζουν από γενιά σε γενιά μια μοναδική παράδοση ποιότητας. Ελάτε μαζί τους! Σε μια οικογένεια με κορυφαία ονόματα και σταθερές αξίες, που αποτελεί μια σίγουρη θέση επαγγελματικής ισχύος.

Αν έχετε στόχο την κορυφή, στην ALICO AIG Life θα βρείτε τη διακεκριμένη θέση που ζητάτε. Ελάτε με τους ισχυρούς!

No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
Αθήνα: τηλ. 010 8065511 (εσωτ. 309 ή 329)
Θεσσαλονίκη: τηλ. 0310 544293
e-mail: contact@alico.gr

alico AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ

Ασφάλιση οικονομικών μεταναστών

ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ

Ειδικά προγράμματα περίθαλψης οικονομικών μεταναστών **προωθεί στην αγορά η Ιντερσαλόνικα.**

- Η μεγαλύτερη βορειοελλαδική ασφαλιστική εταιρία **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** γνωρίζει καλύτερα απ' όλους τις ανάγκες περίθαλψης και προστασίας των μεταναστών στην Ελλάδα.
- Για την κάλυψη των αναγκών αυτών δημιούργησε και προσφέρει δύο οικονομικά προγράμματα παροχής ασφάλισης των ελεύθερων επαγγελματιών μεταναστών, τα οποία σύμφωνα με τον ελληνικό νόμο (άρθρο 26 του Ν. 2910/Φ.Ε.Κ. 91/Μάιος 2001) τους επιτρέπουν να ανανεώνουν την άδεια παραμονής τους στην Ελλάδα.
- Κάθε μετανάστης, που για την **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** είναι ένας ισότιμος συμπολίτης μας, μπορεί τώρα να επιλέξει ένα από τα δύο ειδικά οικονομικά προγράμματα ασφάλισής του, ανάλογα με τις οικονομικές δυνατότητες και ανάγκες του, όπως αναφέρονται παρακάτω.
- **Ο όμιλος ασφαλιστικών και αεροπορικών επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** λειτουργεί σε όλη την Ελλάδα με εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο. Έχει αντιπροσώπους και συνεργάτες σε όλες τις πόλεις. Προσφέρει όλες τις ασφαλίσεις και εξυπηρετήσεις με το φθηνότερο κόστος.

Τηλεφωνήστε στο 0310/492.100, όλες τις ώρες και ημέρες, για κάθε πληροφορία και βοήθεια.

Προγράμματα παροχών

Α. Για απώλεια ζωής και νοσοκομειακή περίθαλψη

ΠΑΡΟΧΕΣ:

- *Απώλεια ζωής από οποιαδήποτε αιτία, καταβάλλεται στους κληρονόμους ποσό 3.000 ευρώ / 1.022.250 δρχ.*
- *Νοσοκομειακή περίθαλψη ιδίου, μέχρι 3.000 ευρώ / 1.022.250 δρχ.*

Επίσης παρέχει:

- *Μέγιστο καλυπτόμενο ποσό κατ' άτομο για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα ετησίως 3.000 ευρώ / 1.022.250 δρχ.*
- *Ημερήσιο νοσήλιο για δωμάτιο και τροφή 30 ευρώ / 10.222 δρχ.*
- *Αμοιβή χειρούργου - αναισθησιολόγου βάσει αποδείξεων.*
- *Γενικά έξοδα νοσοκομείου ή κλινικής βάσει αποδείξεων.*
- *Καλυπτόμενη περίοδος ανάρρωσης στο σπίτι μέχρι 60 ημέρες (έως 25 ευρώ για αμοιβή ιατρού και έως 300 ευρώ για ιατροφαρμακευτικά έξοδα).*
- *Δαπάνες μικροβιολογικών εργαστηριακών εξετάσεων μετά την έξοδο από το νοσοκομείο (ετήσια μέχρι 300 ευρώ / 102.225 δρχ.).*
- *Επείγουσα Αερομεταφορά, λόγω ασθένειας ή ατυχήματος για τη σωτηρία της ζωής του με τα ιδιόκτητα πτητικά μας μέσα οπουδήποτε εντός Ελλάδος.*

Β. Για σύνταξη και νοσοκομειακή περίθαλψη

ΠΑΡΟΧΕΣ:

- *Ισόβια μηνιαία σύνταξη, με κατώτατο εγγυημένο ποσό 20 ευρώ /6.815 δρχ. (με δικαίωμα αυξήσεως).*
- *Νοσοκομειακή περίθαλψη ιδίου, μέχρι 3.000 ευρώ / 1.022.250 δρχ. (με δικαίωμα αυξήσεως).*

Επίσης παρέχει:

- *Μέγιστο καλυπτόμενο ποσό κατ' άτομο για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα ετησίως 3.000 ευρώ / 1.022.250 δρχ.*
- *Ημερήσιο νοσήλιο για δωμάτιο και τροφή 30 ευρώ / 10.222 δρχ.*
- *Αμοιβή χειρούργου - αναισθησιολόγου βάσει αποδείξεων.*
- *Γενικά έξοδα νοσοκομείου ή κλινικής βάσει αποδείξεων.*
- *Καλυπτόμενη περίοδος ανάρρωσης στο σπίτι μέχρι 60 ημέρες (έως 25 ευρώ για αμοιβή ιατρού και έως 300 ευρώ για ιατροφαρμακευτικά έξοδα).*
- *Δαπάνες μικροβιολογικών εργαστηριακών εξετάσεων μετά την έξοδο από το νοσοκομείο (ετήσια μέχρι 300 ευρώ / 102.225 δρχ.).*
- *Επείγουσα αερομεταφορά, λόγω ασθένειας ή ατυχήματος για τη σωτηρία της ζωής του με τα ιδιόκτητα πτητικά μας μέσα οπουδήποτε εντός Ελλάδος.*

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.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

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

INTESTA ATHENS

Υπομονή

Μην έχεις την επιθυμία να τα κάνεις όλα βιαστικά.
Μην αναζητάς τα ασήμαντα οφέλη.
Όταν θέλεις να τα κάνεις όλα βιαστικά,
δεν γίνεται να τα κάνεις και καλά.
Όταν αναζητάς τα ασήμαντα οφέλη,
αυτό σ'εμποδίζει να ολοκληρώσεις τα σπουδαία έργα».

Κομφούκιος (551-479 π.Χ.)

Γράφει ο Κλέαρχος Πεφάνιος

Όταν βάζουμε στόχους μεγάλους είμαστε «συνδεδεμένοι» με το βαθύτερο εαυτό μας, ο οποίος πραγματικά πιστεύει ότι μπορούμε να καταφέρουμε τα πάντα, ΟΤΙ ΤΙΠΟΤΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΔΥΝΑΤΟ και έτσι ξεκινάμε με αισιοδοξία, με κέφι και με όρεξη για δράση. Εκείνες τις στιγμές που είμαστε σε μια στενή επαφή και συνεργασία με τον εαυτό μας – τις στιγμές που τον εμπιστευόμαστε απόλυτα – νιώθουμε ότι μπορούμε να κατακτήσουμε όλο τον κόσμο!

Έχοντας λοιπόν φτιάξει ένα σπουδαίο έργο μέσα στο μυαλό μας, το στόχο μας, το όραμά μας, ξεκινάμε να το κάνουμε πράξη, να το υλοποιήσουμε, γιατί αυτό θα μας δώσει τη μεγαλύτερη ικανοποίηση! Επειδή το θέλουμε πολύ, είναι φυσικό να θέλουμε να γίνει αύριο, σήμερα, τώρα, τη στιγμή που το αποφασίσαμε αν είναι δυνατόν.

Και όμως δεν είναι έτσι τα πράγματα. Τα πάντα στη φύση έχουν μια ροή, μια φυσική απόσταση και χρειάζονται χρόνο για να ολοκληρωθούν. Η υπομονή είναι ένα βασικό στοιχείο στη διαδικασία της δημιουργίας και της εξέλιξης, τόσο του επαγγελματικού όσο και του προσωπικού μας κόσμου. Για παράδειγμα, αν τραυματίσω το χέρι μου ή σπάσω ένα κόκκαλο, η διαδικασία της θεραπείας θα πάρει το δρόμο της με το δικό της ρυθμό, ανεξάρτητα με το πόσο γρήγορα θέλω εγώ να γίνω καλά. Έτσι απλά λειτουργεί ο φυσικός κόσμος.

Η επιθυμία που έχουμε πολλές φορές να επιταχύνουμε ή ακόμα και να υπερπηδήσουμε τις διαδικασίες για να φτάσουμε τώρα, αυτή τη στιγμή στο αποτέλεσμα, στο τέλος δηλαδή, είναι μάταιη, επίπονη και δηλητηριάζει τη σχέση με τον εαυτό μας. Τότε ακριβώς αρχίζουμε να νιώθουμε άσχημα, να μην έχουμε διάθεση, όρεξη και δύναμη, να μην πιστεύουμε ότι μπορούμε να τα καταφέρουμε και έτσι κατά συνέπεια να πέφτουμε. Σκεφτόμαστε ότι δεν είμαστε αρκετά ικανοί, ότι δεν κάνουμε γι' αυτή τη δουλειά και εκεί που πριν από λίγο είμασταν αποφασισμένοι να κατακτήσουμε όλο τον κόσμο, τώρα δεν έχουμε ούτε καν τη δύναμη να σηκώσουμε το τηλέφωνο.

Η ανυπομονησία δε βοηθάει καθόλου. Αντίθετα, δημιουργεί πολλά και μεγάλα εμπόδια. Ο Σαίξπηρ ταίριαξε τη σοφία του με εκείνη του Κομφούκιου, γράφοντας:

«Πόσο αφελείς είναι εκείνοι που δεν έχουν υπομονή! Ποια πληγή γιατρεύτηκε ποτέ αλλιώς και όχι σιγά σιγά;».

Υπάρχει μια παλιά ρήση που λέει:

«Η απέραντη υπομονή φέρνει άμεσα αποτελέσματα»

Η απέραντη υπομονή περιγράφει μια κατάσταση πίστης, μια κατάσταση απόλυτης βεβαιότητας. Όταν γνωρίζεις χωρίς καμιά αμφιβολία ότι αυτό που κάνεις ευθυγραμμίζεται με το σκοπό της ζωής σου και ότι βρίσκεσαι στη διαδικασία εκπλήρωσης κάποιου σημαντικού έργου, τότε είσαι συμφιλιωμένος με τον εαυτό σου και βρίσκεσαι σε αρμονία με την προσωπική σου ηρωική αποστολή. Το όραμά σου.

Έτσι η απέραντη υπομονή σε ανεβάζει σε ένα επίπεδο πίστης όπου δεν ενδιαφέρεσαι καθόλου να επισπεύσεις τα πράγματα.

Απαλλάσσεσαι από την ανάγκη σου να βλέπεις τα αποτελέσματα εδώ και τώρα, όπως ακριβώς ξέρεις ότι τα τραύματα και οι πληγές γιατρεύονται όπως υπαγορεύει η φύση σου και όχι όπως υπαγορεύει ο ανυπόμονος εαυτός σου.

Μια παροιμία της Ανατολής λέει:

«Με το χρόνο και την υπομονή το φύλλο της μουριάς γίνεται μεταξωτό ρούχο».

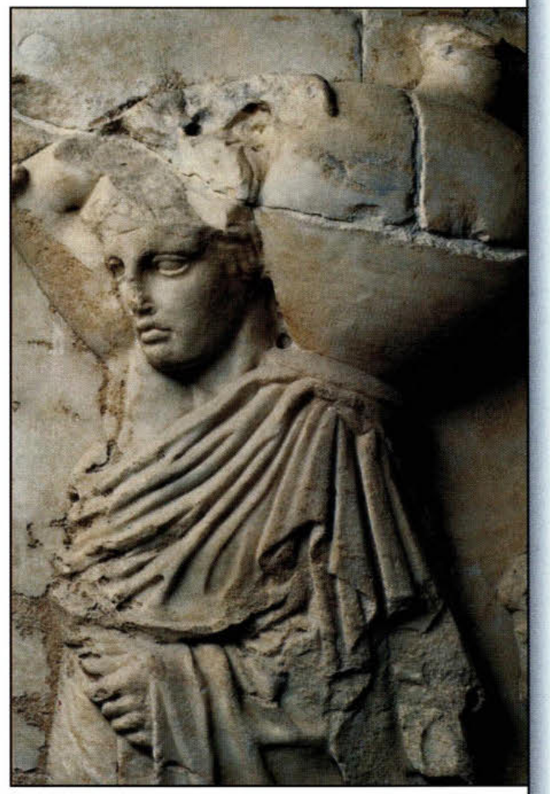
Η ανυπομονησία τρέφει το φόβο, το άγχος και την απογοήτευση, που ως γνωστόν είναι οι πρωταγωνιστές της αποτυχίας.

Η υπομονή εκδηλώνεται με την εμπιστοσύνη στον εαυτό μας, την αποφασιστικότητά μας και μια αίσθηση σιγουριάς ότι καθένας από εμάς θα φτάσει και θα κατακτήσει αυτό που πραγματικά θέλει.

Πολλές φορές στη ζωή μας απαιτούμε από τον εαυτό μας ένα άμεσο δείγμα επιτυχίας. Εκείνες τις στιγμές είναι καλύτερα να δοκιμάσουμε να δούμε μια ευρύτερη εικόνα όλου αυτού που θέλουμε να καταφέρουμε.

Όταν είσαι εναρμονισμένος με το στόχο σου μπορείς να βλέπεις την ευρύτερη εικόνα του. Τότε ακριβώς έχεις την ικανότητα να εγκαταλείπεις την τάση σου να επιζητάς την επιβράβευση των πράξεών σου και την επικύρωσή τους μέσα από τη θετική έκβασή τους εδώ και τώρα, αυτή τη στιγμή!

Σκέψου ότι τα εμπόδια, οι δυσκολίες, οι αναβολές, τα στησίματα, τα «θα το σκεφτώ και θα σου πω», όλες αυτές οι μικρές καθημερινές «αποτυχίες» είναι μικρά οφέλη τα οποία σε οδηγούν και φωτίζουν το δρόμο σου προς την επιτυχία. Μέσα από κάθε ραντεβού, που δεν τελειώνει με τη συμπλήρωση μιας αίτησης, έχεις πολλά πράγματα να μάθεις που θα σου είναι πολύ χρήσιμα πιο κάτω. Μην ξεχνάς ότι όσο περισσότερα γνωρίζεις τόσο πιο εύκολο είναι να πετύχεις.



Μόνο αν μπορέσουμε να ξεφορτωθούμε την ανυπομονησία μας θα καταφέρουμε να μετακινηθούμε σε ένα επίπεδο τέτοιο όπου θα δίνουμε συγχαρητήρια στον εαυτό μας για κάθε νίκη από αυτές τις μικρές καθημερινές που είναι πολλές και δεν τις προσέχουμε καν. Οι αποτυχίες και οι απογοητεύσεις μαζί με τις μικρές καθημερινές επιτυχίες είναι μέρος του πακέτου της διαδικασίας ανάπτυξης και εξέλιξής μας.

Αν μπορείς να δεις το παράδοξο που υπάρχει σε αυτή την κατάσταση, τότε θα μπορείς πραγματικά να απολαύσεις τη ρήση:

«Η απέραντη υπομονή φέρνει άμεσα αποτελέσματα»

Παρατηρώντας τη φύση – τη δική σου φύση, αλλά και το φυσικό κόσμο γύρω σου – θα καταλάβεις ότι χρειάζεται να αφήσεις κάθε πληγή να γιατρευτεί με το δικό της ρυθμό. Για να φας ένα σύκο χρειάζεται πρώτα να το αφήσεις να γίνει ανθός, ύστερα να δέσει σε καρπό και έπειτα να ωριμάσει και να κοπεί.

Έχε εμπιστοσύνη στη φύση σου και διώχνε την επιθυμία σου να πιέζεις τα πράγματα να γίνουν γρήγορα. Εγκατέλειψε την ανάγκη σου να χαρακτηρίζεις τον εαυτό σου επιτυχημένο ή όχι, ανάλογα με τα άμεσα δείγματα.

Αν έχεις μέσα σου τη βαθιά γνώση ότι βρίσκεσαι καθοδόν στο δρόμο μιας αποστολής, που είναι πολύ μεγαλύτερη από όσο φαίνεται σήμερα, τότε θα απελευθερωθείς από ανόητες σκέψεις που επικεντρώνουν την κατεύθυνσή σου μόνο στα άμεσα αποτελέσματα.

Μην ξεχνάς ότι:

«Το να προηγείσαι στο ξεκίνημα του παιχνιδιού μπορεί να είναι μεγάλο μειονέκτημα, αν αυτό σου κλείνει τη θέα του συνολικού παιχνιδιού».

Η Interamerican προτείνει τη «Σύνταξη Ζωής»

Η INTERAMERICAN, σε μια ιδιαίτερα μεταβατική περίοδο για την αγορά, κατά την οποία εντείνονται η ανησυχία και το ενδιαφέρον των πολιτών για τη συνταξιοδοτική εξασφάλισή τους, έχει αντιδράσει έγκαιρα και με βάση τις σύγχρονες ασφαλιστικές απαιτήσεις και αντιλήψεις.

Μέσα στο πλαίσιο του σχεδιασμού μιας σειράς ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων, που περιλαμβάνουν νέα προϊόντα και πολύτιμες εξατομικευμένες υπηρεσίες για την υποστήριξη των ασφαλισμένων και οι οποίες θα συναποτελούν το «Σύστημα Συντάξεων INTERAMERICAN», η εταιρία πρωθεί ήδη στην αγορά ένα νέο προϊόν: τη ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ.

INTERAMERICAN

Πρόκειται για ένα προϊόν εγγυημένης παροχής, ριζικά διαφορετικό από τα προϊόντα unit linked, που κυριάρχησαν στην ελληνική αγορά τα τελευταία χρόνια. Η ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ μοιάζει με τα παλιά, κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα και έχει τα εξής βασικά χαρακτηριστικά:

- Η καταβολή της σύνταξης είναι εγγυημένη ισοβίως.
- Η εταιρία χρησιμοποιεί το μεγαλύτερο δυνατό εγγυημένο επιτόκιο που επιτρέπει ο νόμος, δηλαδή το 3,35%. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζει για τους ασφαλισμένους της τη μέγιστη δυνατή εγγύηση και το χαμηλότερο δυνατό ασφάλιστρο.
- Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα, για το ίδιο ποσό σύνταξης, να πληρώνει τα ασφάλιστρά του με δύο τρόπους: είτε καταβάλλοντας σταθερό ασφάλιστρο για όλη τη διάρκεια των πληρωμών είτε ξεκινώντας με (έως και 25%) χαμηλότερο ασφάλιστρο, το οποίο θα αυξάνεται 3% ετησίως.
- Όσο μεγαλύτερη είναι η σύνταξη που αγοράζει ο ασφαλιζόμενος, τόσο μεγαλύτερη είναι η έκπτωση που επιτυγχάνει. Αν, για παράδειγμα, ένας άνδρας 40 ετών επιλέξει μηνιαία σύνταξη 300 ευρώ, την οποία θα λάβει έπειτα από 20 χρόνια, θα πρέπει να καταβάλλει περίπου 1.994 ευρώ ετησίως. Αν όμως αντί για ένα, συνάψει 3 συμβόλαια για μηνιαία σύνταξη 100 ευρώ το καθένα, θα πληρώνει συνολικά ετήσια ασφάλιστρα 2.100 ευρώ κατά τη διάρκεια των 20 χρόνων. Με λίγα λόγια, για την ίδια παροχή, θα πληρώνει περίπου 106 ευρώ παραπάνω κάθε χρόνο!
- Ο ασφαλισμένος έχει την ευχέρεια με έκτακτες εφάπαξ καταβολές να αγοράζει επιπλέον σύνταξη με όρους που η εταιρία του εγγυάται, από σήμερα και προνομιακά με χαμηλό κόστος.
- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζομένου πριν από την έναρξη της συνταξιοδότησης επιστρέφονται όλα τα καταβληθέντα ασφάλιστρα εντόκως, με επιτόκιο 3,35%.
- Η ηλικία συνταξιοδότησης προσδιορίζεται μεταξύ των 50 και 70 ετών, ενώ η ελάχιστη διάρκεια του προγράμματος είναι τα 10 έτη.

Με τη ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ, η INTERAMERICAN απαντά τόσο στους προβληματισμούς των πολιτών που θέλουν να συμπληρώσουν την κοινωνική τους ασφάλιση όσο και σε εκείνους που είναι ανασφάλιστοι και αναζητούν μια εγγύηση για την τρίτη ηλικία τους. Η ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ είναι πρόγραμμα πλήρες και ευέλικτο, με δυνατότητα κάλυψης πολλών διαφορετικών ασφαλιστικών αναγκών, ενώ συναρτάται με τις σύγχρονες υπηρεσίες συνεχούς υποστήριξης που θέτει στη διάθεση του ασφαλιζομένου η INTERAMERICAN.

Έναρξη Εργασιών της Λαϊκής Life

Στο πλαίσιο της κάλυψης όλου του φάσματος των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η Λαϊκή Τράπεζα (Ελλάς) Α.Ε. ανακοινώνει την επίσημη έναρξη εργασιών της νέας θυγατρικής της εταιρίας Λαϊκή Life, η οποία θα δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων ζωής και θα λειτουργεί στο πλαίσιο του bancassurance.

Η Λαϊκή Life, η οποία στεγάζεται στο κτίριο της Λαϊκής Τράπεζας, στη Λεωφόρο Συγγρού 24 & Χατζηχρήστου, έχει ήδη στελεχωθεί με έμπειρο και άριστα καταρτισμένο προσωπικό, διαθέτει άριστη μηχανογραφική υποδομή και στοχεύει σε χαμηλό κόστος λειτουργίας, γεγονός που θα της προσφέρει τη δυνατότητα για ανταγωνιστική τιμολόγηση των προϊόντων της.

Η Λαϊκή Life έχει ήδη αναλάβει την ασφάλιση καταθετών ταμιευτηρίου και των δανειοληπτών καταναλωτικής, στεγαστικής και επαγγελματικής πίστης και πολύ σύντομα θα προωθήσει νέα καινοτόμα προϊόντα μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας και της ηλεκτρονικής τράπεζας Laiki e Bank.

Οι νέες προτάσεις που φιλοδοξεί να προσφέρει η Λαϊκή Life στο ελληνικό κοινό, είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων για τις ασφαλιστικές και επενδυτικές ανάγκες του, υψηλό επίπεδο παρεχομένων υπηρεσιών, άριστη ποιότητα εξυπηρέτησης, συνέχεια στην υποστήριξη ακόμα και μετά την πώληση και τέλος ευέλικτα και πρωτοποριακά προϊόντα που θα προσφέρονται με ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς όρους.

Η Λαϊκή Τράπεζα (Ελλάς) Α.Ε., διαθέτοντας πλέον δίκτυο 29 καταστημάτων που μέχρι το τέλος του 2003 θα φθάσουν τα 50, καθώς και πέντε θυγατρικές εταιρίες, Λαϊκή Leasing, Λαϊκή Factoring, Λαϊκή ΑΕΔΑΚ, Λαϊκή Άτταλος ΑΧΕ και Λαϊκή Life, αποτελεί μέλος του μεγάλου κυπριακού χρηματοοικονομικού ομίλου της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

Διακρίσεις για Συντονιστές της INTERAMERICAN

Κατά το φετινό Συνέδριο «LAMP» του οργανισμού GAMA, που έχει ως μέλη συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων από όλο τον κόσμο, το οποίο διεξήχθη στο Ορλάντο της Φλόριντα, συντονιστές της INTERAMERICAN τιμήθηκαν με πολύ σημαντικές διακρίσεις.

Συγκεκριμένα, η Μαρία Παπαδοπούλου, που συγκαταλέγεται μεταξύ των κορυφαίων συντονιστών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, βραβεύτηκε ως πρώτη μεταξύ των πρώτων με τη διάκριση «First in Classa Award», καθώς και με το βραβείο «NMA Gold».

Η κα Παπαδοπούλου είναι άξια όχι μόνο αυτής της μεγάλης τιμής που της έγινε, αλλά και της μίμησης, αποτελώντας πρότυπο επαγγελματία. Εργάζεται για την INTERAMERICAN από το 1976 και είναι σταθερά στην πρώτη γραμμή των συντονιστών της εταιρίας εδώ και πολλά χρόνια.

Με το βραβείο «NMA Silver» τιμήθηκαν οι Θ. Θωμόπουλος και Η. Κοντογιάννης, ενώ το «NMA Bronze» απενεμήθηκε στους Η. Αντωνίου, Ι. Γραμματικό, Μ. Δενδρινό, Μ. Καλυβά, Κ. Κουβελιώτη, Μ. Μπαχά, Ι. Νίνο, Σ. Ξαντά, Α. Παναγόπουλο, Κ. Παναγόπουλο, Εμμ. Παπαδημητράκη, Π. Σιώρη, Σ. Σταυρόπουλο, Ι. Τοζακίδη, Δ. Φαραντούρη, Ν. Χαμουζά και Σ. Χριστόπουλο. Με το «CDA Silver» βραβεύτηκε ο Ι. Δεμοιράκος και με το «CDA Bronze» οι Ε. Αργυράκη, Ι. Γιαννέτσος και Κ. Σιωπηρός.

Νέο καταθετικό προϊόν από την Τράπεζα Αττικής

Η Τράπεζα Αττικής διευρύνει τα καταθετικά της προϊόντα με την προσφορά ενός νέου προϊόντος με την επωνυμία MULTI PROFIT.

Το MULTI PROFIT είναι συνδυασμός δύο προθεσμιακών καταθέσεων:

- Κατάθεσης με 2μηνη διάρκεια και επιτόκιο έως 6,5% και
- Κατάθεσης με 24μηνη διάρκεια και απόδοση διετίας έως 8,5%

Ελάχιστο ποσό συμμετοχής στο MULTI PROFIT, 15.000 ευρώ.

Για ποσά κατάθεσης άνω των 50.000 ευρώ, χορήγηση της ATTICA CARD VISA με δωρεάν συνδρομή για τον πρώτο χρόνο.

Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λ.π.)

ελάτε με τους ειδικούς

για μια νέα καριέρα με ισότιμη συνεργασία και όρους που ανταμείβουν το χαρτοφυλάκιό σας, βάσει ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων

Εμείς στη VICTORIA, με παράδοση και πείρα δεκαετιών στη συνεργασία με πράκτορες, πιστεύουμε στον πολύτιμο ρόλο τους και στην αναντικατάστατη αξία της ανθρώπινης παρέμβασης.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

από τη συγχώνευση των εταιριών
Μαγδεμβούργερ Ελλάς
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

Εταιρική αξία.

COMMERCIAL Value

ΑΞΙΑ (Value) = Αξιοπιστία, Εκτίμηση,
Ανώτερη Ποιότητα, Σπουδαιότητα,...

Με γνώμονα τον ορισμό της παραπάνω λέξης - έννοιας,
την κάναμε έμβλημά μας και δημιουργήσαμε τη
νέα μας εταιρεία

COMMERCIAL Value

Αυτό είναι πια το όνομα της Εταιρείας μας,
που προήλθε από τη συγχώνευση των δυνάμεων
της Commercial Union Life και της Scoplife.

Όλοι εμείς, οι άνθρωποι της COMMERCIAL Value,
όντας υπερήφανοι για τις μέχρι σήμερα υπηρεσίες που προσφέρουμε,
διεκδικούμε με ιδιαίτερες αξιώσεις το μέλλον που μας ανήκει
και προσπαθούμε σκληρά να δικαιώνουμε συνεχώς
την εμπιστοσύνη των πελατών μας.

Επιλογή Ζωής
...με προνόμια

Εσείς Προγραμματίζετε
(Επιλέγετε)

Τις καταβολές (περιοδικές και έκτακτες)
και το χρόνο που σας βολεύει

Εσείς Επιλέγετε
(Προγραμματίζετε)

Το κεφάλαιο που θέλετε σαν εφάπαξ
και το χρόνο που το θέλετε

koukos ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε. ☎ 010 2850790

Εμείς Εγγυόμαστε

- Το σύνολο των καταβολών σας
- Εγγυημένη απόδοση
  σε όλη τη διάρκεια του συμβολαίου

η ΕΠΙΛΟΓΗ της ΖΩΗΣ σας

COMMERCIAL Value®

ΕΔΡΑ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 64, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 010 63.89.200, FAX: 010 61.06.227

Η δύναμη πωλήσεων του Δομένικου Απέργη

Η κορυφαία Επιθεώρηση Πωλήσεων της Allianz και για το 2001

Τα εξαιρετικά αποτελέσματα που πέτυχε η Επιθεώρηση Πωλήσεων του κ. Δομένικου Απέργη, για μια ακόμη χρονιά, αποτέλεσαν το καλύτερο σκηνικό για την καθιερωμένη βράβευση των συνεργατών που διακρίθηκαν για τις ποσοτικές και ποιοτικές τους επιδόσεις, σε μια ατμόσφαιρα άκρως συγκινητική, απίστευτη σε ένταση και ενθουσιασμό.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους: Ο πρόεδρος του ομίλου Allianz Ιερώνυμος Δελένδας, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο γενικός διευθυντής Allianz Ζωής Πέτρος Παπανικολάου, ο γενικός διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων Νίκος Νανόπουλος, ο αναπληρω-

τής γενικός διευθυντής Σχεδιασμού και Οικονομικών Υπηρεσιών Νίκος Δελένδας, ο εντεταλμένος σύμβουλος Allianz ΑΕΠΕΥ Άγγελος Πολίτης, ο διευθυντής ΑΕΔΑΚ Δημήτρης Παντούλας, ο διευθυντής Πωλήσεων Ζωής Γιάννης Γκούσκος, ο διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλειών Κωνσταντίνος Βερτόπουλος και η διευθύντρια Πωλήσεων και Δικτύου Allianz Finance ΑΕΠΕΥ Ελένη Λινάρδου.

Επίσης, εκπροσωπώντας τον κλαδικό Τύπο, παρέστησαν από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Σταμάτης Κοσμάς, από το «Ασφαλιστικό Marketing» ο κ. Φίλιππος Μωράκης, και από την «Ιδιωτική Ασφάλιση» η κ. Μαρίνα Δρακάτου.

Ο κ. Δομένικος Απέργης κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, μεταξύ άλλων, αναφέρθηκε στα όσα επετεύχθησαν κατά το 2001 από την Επιθεώρησή του και πιο συγκεκριμένα:

- Στην αύξηση νέας παραγωγής όλων των υποκαταστημάτων της Επιθεώρησης κατά 55%.
- Στη δημιουργία ενός νέου υποκαταστήματος στη Δάφνη.
- Στην αύξηση του δείκτη διατηρησιμότητας.
- Στη μείωση των δεικτών αποζημιώσεων και στους δύο κλάδους, Ζωής και Γενικών Ασφαλειών.
- Στη μείωση των εξόδων των υποκαταστημάτων κατά 11,2% με συμπίεση.

Από την Επιθεώρηση Πωλήσεων μίλησαν οι διευθυντές υποκαταστημάτων κ.κ. Βασίλης Στέφας, Νεκταρία Ευσταθιάδου, Αντουανέττα Δαπόλλα, Φώτης Πουλής και ο κ. Περικλής Καμπανός.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ - ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2001

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΑΡΓΥΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΚΕΜΠΕΣ	2η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
ΑΓΓΕΛΟΣ ΚΑΝΔΗΛΗΣ	3η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΛΑΔΑΣ Υπ/μα ΣΤΕΦΑ		4η ΘΕΣΗ
ΘΑΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	5η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ

Unit Managers

ΠΑΡΗ ΜΑΝΙΟΥ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ
ΦΡΑΓΚΑΚΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ	2η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΛΑΔΑΚΗΣ	3η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΠΟΥΛΗ

Αναπληρωτές Διευθυντές

ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΓΑΛΑΝΟΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ

Διευθυντές

ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ 2001

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΗΜΟΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ

Unit Managers

ΠΑΡΗ ΜΑΝΙΟΥ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ

Αναπληρωτές Διευθυντές

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ

Διευθυντές

ΑΝΤΟΥΑΝΕΤΤΑ ΔΑΠΟΛΛΑ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ 2001

Διευθυντές

ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΕΦΑΣ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ 2001

Διευθυντές

ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΕΙΚΤΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2001

Διευθυντές

ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΚΑΜΠΑΝΟΣ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ 2001

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΕΡΤΙΛΗΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
ΑΡΓΥΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ	2η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΗΜΟΣ	3η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ

Unit Managers

ΗΛΙΑΣ ΦΡΟΣΥΝΑΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ

Αναπληρωτές Διευθυντές

ΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ	1η ΘΕΣΗ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ

Διευθυντές

ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΕΦΑΣ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2001

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΚΕΜΠΕΣ Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ		1η ΘΕΣΗ

Unit Managers

ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΦΡΑΓΚΑΚΟΥ Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ		1η ΘΕΣΗ

Αναπληρωτές Διευθυντές

ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΓΑΛΑΝΟΣ Υπ/μα ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ		1η ΘΕΣΗ

Διευθυντές

ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ	1η ΘΕΣΗ

ΒΡΑΒΕΙΑ 10ΕΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ 2001 ΜΕ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ALLIANZ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΑΠΕΡΓΗ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΔΑΠΟΛΛΑΣ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ
ΠΟΛΥΔΩΡΟΣ ΜΩΡΑΪΤΗΣ	Υπ/μα ΔΑΠΟΛΛΑ
ΘΑΝΟΣ ΓΚΟΥΜΑΣ	Υπ/μα ΣΤΕΦΑ
ΘΩΜΑΣ ΒΑΣΙΟΣ	Υπ/μα ΚΑΜΠΑΝΟΥ

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise Deutscher Ring

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η νέα ασφαλιστική δύναμη

Μια νέα ασφαλιστική δύναμη γεννήθηκε σήμερα στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας, φιλοδοξώντας να κατακτήσει ηγετική θέση και παράλληλα να φέρει τη νέα αντίληψη που απαιτείται στον ευαίσθητο χώρο της ασφάλισης.

Πρόκειται για τη **«ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ»,** την εταιρία που προέκυψε από τη συγχώνευση της «ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ» και της «METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ», η οποία καταλαμβάνει πλέον τη δεύτερη θέση της αγοράς με βάση τα ίδια κεφάλαια ύψους 162 εκ. ευρώ, ενώ με σημείο αναφοράς τη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων προσεγγίζει την τρίτη θέση με χαρτοφυλάκιο άνω των 205 εκ. ευρώ.

Η δυναμική της νέας εταιρίας είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με το κύρος και τη φερεγγυότητα του κυρίου μετόχου, της **Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδας,** ενός από τους μεγαλύτερους και πιο αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς της χώρας. Περισσότεροι από 720.000 πελάτες εμπιστεύονται την ασφάλισή τους στη νέα ασφαλιστική δύναμη της Ελλάδας, τη **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.**

Άλλωστε, η ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ για πολλά χρόνια αποτέλεσε τον κύριο συνεργάτη της ελληνικής βιομηχανίας και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ενώ η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ δραστηριοποιούνταν με επιτυχία, κυρίως στον κλάδο Ζωής, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι από τη συγχώνευση των δύο εταιριών θα προκύψουν σημαντικές οικονομίες κλίμακος, αλλά και ιδιαίτερα κερδοφόρες συνέργειες.

Η νέα εταιρία διαθέτει πανελλαδικά ένα πρωτοποριακό δίκτυο περιφερειακών μονάδων - υποκαταστημάτων - ασφαλιστικών πρακτορείων που θα εξασφαλίσουν την πλήρη γεωγραφική κάλυψη, με στόχο τη διευκόλυνση και την εξυπηρέτηση των πελατών (ιδιωτών και επιχειρήσεων). Επιπλέον, οι εκπαιδευμένοι, έμπειροι και εξειδικευμένοι brokers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, σε άμεση συνεργασία και με τα υποκαταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας, δημιουργούν έναν ισχυρό κρίκο στην αλυσίδα εξυπηρέτησης του πελάτη.

Βασική αρχή της λειτουργίας της νέας εταιρίας και του δικτύου της είναι η παροχή ποιοτικής εξυπηρέτησης, σε γρήγορους χρόνους και με ευέλικτες διαδικασίες, μέσα από την προσφορά των κατάλληλων προϊόντων / υπηρεσιών που ανταποκρίνονται πλήρως στις ξεχωριστές ανάγκες του κάθε πελάτη, με στόχο την ολοκληρωμένη και διαχρονική κάλυψή του. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και η παροχή συνεχούς και ποιοτικής εκπαίδευσης, στα στελέχη, στο διοικητικό προσωπικό και το δυναμικό του δικτύου πωλήσεων της νέας εταιρίας.

Η νέα εταιρία επενδύει ιδιαίτερα στη δημιουργία και την προσφορά αξιόπιστων, ευέλικτων και ταυτόχρονα καινοτόμων προϊόντων, έχοντας ως κύριο στόχο της την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικο-επενδυτικών λύσεων για την κάλυψη του συνόλου των αναγκών και επιθυμιών των πελατών της. **Τα προϊόντα είναι σχεδιασμένα να εξασφαλίζουν τη μεγαλύτερη δυνατή ωφέλεια στον ασφαλισμένο - επενδυτή, ενώ λαμβάνεται κύρια υπόψη ο λόγος αξίας προς κόστος προϊόντος (value for money). Έτσι διασφαλίζεται σε προσιτές τιμές το συμφέρον του πελάτη διαχρονικά.**

Η πεμπτουσία της φιλοσοφίας της νέας εταιρίας **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ξεκινά από τον πελάτη και καταλήγει σε αυτόν. Η ευρεία ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων της νέας εταιρίας ενισχύει επίσης την πελατοκεντρική λειτουργία της. Η **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** έχει ως στόχο να βρίσκεται δίπλα στον πελάτη της, ως άμεσος σύμβουλός του σε ό,τι αφορά το τρίπτυχο ασφάλιση - επένδυση - αποταμίευση. Επίσης, ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη συνεργασία της νέας εταιρίας με τον πελάτη και μετά την πώληση (after sales service), καθώς και στις ευέλικτες και γρήγορες διαδικασίες παροχής αποζημιώσεων.

Ένα από τα κύρια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της νέας εταιρίας αποτελεί η χρήση υψηλής τεχνολογίας τόσο για την ενημέρωση και εξυπηρέτηση των πελατών, όσο και για τη γρήγορη επικοινωνία και την εκπαίδευση των στελεχών της.

Στρατηγικοί στόχοι - Οικονομικά στοιχεία

Οι στρατηγικοί στόχοι της νέας εταιρίας πάνω στους οποίους θα θεμελιωθεί η ανάπτυξή της είναι τρεις: α) κερδοφόρος ανάπτυξη της ασφαλιστικής παραγωγής, β) μείωση του λειτουργικού κόστους, γ) εκσυγχρονισμός και αποτελεσματική οργάνωση της εταιρίας σε όλα τα επίπεδα των λειτουργιών της.

Όσον αφορά τα οικονομικά στοιχεία της νέας εταιρίας, σύμφωνα με τα οικονομικά δεδομένα της 31/12/01 το μετοχικό κεφάλαιο ανέρχεται σε 63.403,768 ευρώ, τα αποθεματικά κεφάλαια σε 107.220.507 ευρώ, τα συνολικά κεφάλαια υπό διαχείριση σε 331.000.000 ευρώ, ενώ η ασφαλιστική παραγωγή σε 205.000.000 ευρώ.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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@intersalonica.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
"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

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ:
Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τ.Θ. 108 75, Τ.Κ. 541 10, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/554.641, 501.776, FAX: 031/541.228

ΥΠ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ:
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 122, 117 41 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 01/92.40.300, FAX: 01/92.16.086

Βελτίωση τεχνικών αποτελεσμάτων για την Εθνική Ασφαλιστική

Ευεργετική ήταν η ακολουθούμενη πολιτική από την Εθνική Ασφαλιστική ως προς τα αποτελέσματα της εταιρίας, όπως σημείωσε ο πρόεδρος Θεόδωρος Πανταλάκης κατά τη διάρκεια της ετήσιας Γενικής Συνέλευσης των μετόχων, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μελά.

Το μείγμα της ακολουθούμενης πολιτικής είχε ευεργετικές επιδράσεις, ιδιαίτερα στην παρούσα χρήση κατά την οποία η εταιρία παρουσίασε, για δεύτερη συνεχή χρονιά, σημαντικότατη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων, προ εσόδων επενδύσεων, κατά 13.985 εκατ. δρχ. (41,04 εκατ. ευρώ) που ανήλθαν το 2001 σε 36.971 εκατ. δρχ. (108,50 εκατ. ευρώ), το 2000 σε 22.986 εκατ. δρχ. (67,46 εκατ. ευρώ) έναντι 1,914 εκατ. δρχ. (5,62 χιλ. ευρώ) το 1999. Έτσι τα τεχνικά αποτελέσματα, προ εσόδων επενδύσεων, ανήλθαν το 2001 σε ποσοστό 20,1% των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων και δικαιωμάτων έναντι 7,4% το 2000. Αυτό οφείλεται ουσιαστικά αφενός μεν στην αύξηση κατά 9,4%, του συνόλου των πρωτασφαλίστρων και δικαιωμάτων και αφετέρου στον έλεγχο του κόστους παραγωγής των ασφαλιστικών εργασιών και στη βελτίωση της διαδικασίας αναλήψεως κινδύνων.

Ειδικότερα, σημαντική αύξηση κατά 15,5% παρουσίασαν τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα των Γενικών Ασφαλίσεων και ανήλθαν σε 114,6 δισεκατ. δρχ. (336,32 εκατ. ευρώ) σε αντίθεση με τα ασφάλιστρα και δικαιώματα του Κλάδου Ζωής που παρέμειναν σχεδόν στάσιμα (αύξηση 0,6%) και διαμορφώθηκαν σε 69,5 δισεκατ. δρχ. (203,96 εκατ. ευρώ) έναντι 69,1 δισεκατ. δρχ. (202,79 εκατ. ευρώ).

Η στασιμότητα των ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής είναι αποτέλεσμα της συνολικότερης χρηματιστηριακής συγκυρίας. Παρά την επιτευχθείσα σημαντική βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων και την μείωση των λειτουργικών εξόδων, τα καθαρά προ φόρων κέρδη της εταιρίας το 2001 σημείωσαν πτώση κατά 21% και ανήλθαν σε 10.523 εκατ. δρχ. (30.88 εκατ. ευρώ) έναντι 13.312 εκατ. δρχ. (39,07 εκατ. ευρώ), λόγω της κατά 56% μείωσης των αποτελεσμάτων από επενδύσεις που ανήλθαν σε 14.012 εκατ. δρχ. (41,12 εκατ. ευρώ) το 2001, έναντι 31.830 εκατ. δρχ. (93,41 χιλ. ευρώ) το 2000.

Οι αρνητικές όμως χρηματιστηριακές εξελίξεις το 2001 δημιούργησαν σημαντικές αποτιμητικές ζημιές στο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας, οι οποίες ανήλθαν σε 33.032 εκατ. δρχ. (96,94 εκατ. ευρώ) μέρος των οποίων καλύφθηκε με υφιστάμενα αποθεματικά και υπεραξίες, το δε υπόλοιπο εκ. 19.791 εκατ. δρχ. (58,08 εκατ. ευρώ) έχει μεταφερθεί σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων σύμφωνα με το νόμο.

Η ανωτέρω εξέλιξη επέβαλε στη Γενική Συνέλευση των μετόχων, όπως κατ' εφαρμογή του Ν. 2190/1920, αποφασίσει τα κέρδη της εταιρίας, μετά από φόρους, διατεθούν στο σύνολό τους για την ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας. Σχετικά με τα αποτελέσματα του πρώτου 3μήνου 2002, ο πρόεδρος ανέφερε ότι η παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε σε 151,9 εκατ. ευρώ έναντι 139,3 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 9%. Ειδικότερα η παραγωγή των Γενικών Κλάδων αυξήθηκε κατά 3,4%, ενώ οι κλάδοι Ζωής σημείωσαν σημαντική αύξηση 18,2% έναντι του αντιστοίχου 3μήνου του 2001.

Τα κέρδη του τριμήνου ανήλθαν σε 7,2 εκατ. ευρώ έναντι 12,0 εκατ. ευρώ το 2001, σημειώνοντας μείωση της τάξης του 40%.

Ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου αναφέρθηκε στους στόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Φιλίππου σημείωσε ότι στους άμεσους στόχους της εταιρίας είναι η ενίσχυση της κερδοφορίας μέσω της βελτίωσης των τεχνικών αποτελεσμάτων, η περαιτέρω ανάπτυξη με επέκταση σε τμήματα αγοράς που προσφέρουν κερδοφόρες επιχειρηματικές ευκαιρίες, αλλά και η πλήρης αξιοποίηση του δικτύου της Εθνικής Τράπεζας.

Ακόμη στους στόχους της εταιρίας είναι η πιθανή επέκταση όπου επεκτείνεται η ΕΤΕ με πρώτο προορισμό τη Βουλγαρία, η βελτίωση της οργάνωσης και λειτουργίας της εταιρίας, η εξαγορά ασφαλιστικών επιχειρήσεων αλλά και η ανοικοδόμηση του οικοπέδου της επιχείρησης στη Λεωφόρο Συγγρού για τη δημιουργία των κεντρικών γραφείων της εταιρίας.

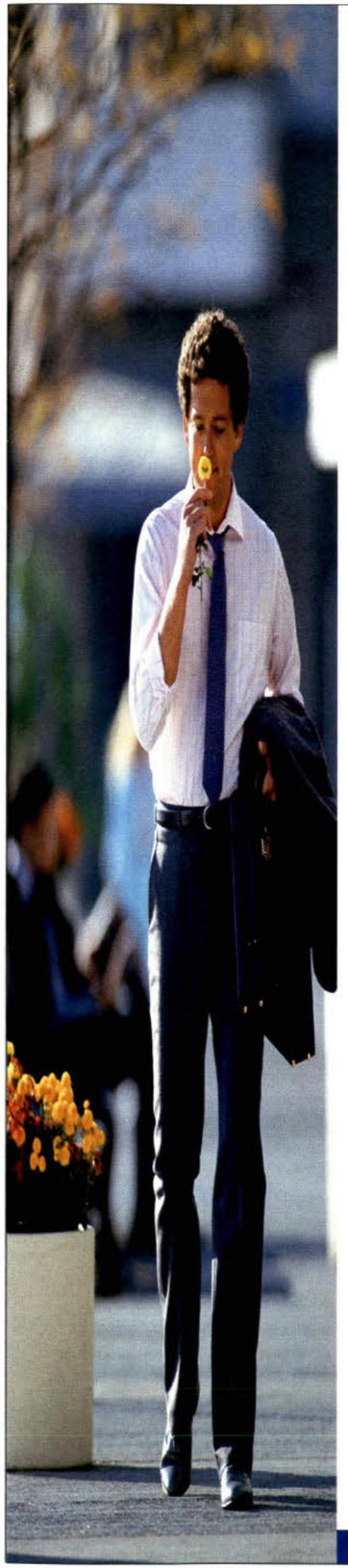
Τέλος η Γενική Συνέλευση των μετόχων εξέλεξε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο απαρτίζεται από τους:

Πανταλάκη Θεόδωρο, Θεοχαράκη Νικόλαο, Κουσελά Δημήτριο, Λευθεριώτη Σπυρίδωνα, Λιαρόπουλο Λυκούργο, Μαλλούχο Νικόλαο, Νέζη Γεώργιο, Νεκτάριο Μιλτιάδη, Νικήτα Γρηγόριο, Τσαμαδού Ελένη, Φουρλή Βασίλειο.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
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

Το ψωμί των Ελλήνων...

Τα γλυκίσματα των Ελλήνων... **Ένα βιβλίο που «μυρίζει» φρεσκοψημένο ψωμί** σε ελληνικό ξυλόφουρνο, αλλά και αχνιστό πασχαλινό καλλιτσούνι από την Κρήτη, μελιτίνι σαντορινιό, πίτα με ταχίνι σαρακοστιανή, φανουρόπιτες ή «βαρβάρες» στη σύγχρονη έκφραση των λατρευτικών απαρχών. **Σε 560 σελίδες καταγράφονται μαζί η τελετουργία και η γεύση, η ιστορία και η παράδοση**, ενώ μας δίνει την ευκαιρία να αντλήσουμε χρήσιμα συμπεράσματα και πληροφορίες πολύτιμες, να αντλήσουμε τελικά **ένα δίδαγμα ζωής μέσα από την εμπειρία της ελληνικής λαϊκής αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής. Συγγραφείς ο Νίκος και η Μαρία Ψιλάκη, που στο παρελθόν μάς έδωσαν την «Κρητική Παραδοσιακή Κουζίνα, το θαύμα της Κρητικής Διατροφής» και τον «Πολιτισμό της Ελιάς - το Ελαιόλαδο»** (σε συνεργασία με τον **καθηγητή της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Κρήτης Ηλία Καστανά**, ένα βιβλίο που άνοιξε καινούργιους δρόμους και αποκάλυψε τα μικρά και τα μεγάλα μυστικά του ελαιολάδου).

Στο καινούργιο τους βιβλίο («**Το ψωμί των Ελλήνων και τα γλυκίσματα της λαϊκής μας παράδοσης**») συνδυάζουν με τρόπο αρμονικό την ιστορική και λαογραφική πληρότητα με πάνω από 450 συνταγές, συγκεντρωμένες από όλον τον ελληνικό χώρο. Έτσι το ογκώδες αυτό έργο αποτελεί προσφορά πολιτισμική και παράλληλα γίνεται εργαλείο στα χέρια του Έλληνα και της Ελληνίδας που αναζητά τον συνδετικό κρίκο με τη διατροφική μας παράδοση (Εκδόσεις «Καρμάνωρ», τηλ. 0810-261.920).

Ο Νίκος και η Μαρία Ψιλάκη μας έδωσαν ένα βιβλίο - απόκτημα, μια μελέτη. Σε ειδικά κεφάλαια παρουσιάζονται και αναλύονται τα ψωμιά και τα γλυκίσματα των Χριστουγέννων, της Πρωτοχρονιάς, της Πασχαλιάς, του Δεκαπενταύγουστου, της γέννησης, του γάμου, της βάφτισης, όλων των γιορτών και των κοινωνικών εκδηλώσεων στον κύκλο της ζωής, με τις συνταγές τους!

Κοντά στα γνωστά καθημερινά ψωμιά των Ελλήνων (σταρένια, κριθαρένια, μιγαδερά και άλλα) παρατίθενται οι ξεχασμένες εν πολλοίς γεύσεις που για αιώνες ίσως κάλυψαν βασικές ανάγκες διατροφής: **Οι ερευνητές δεν μελετούν μόνον την πληροφορία, ούτε μόνο τον εθιμικό της χαρακτήρα. Καταγράφουν λεπτομερώς τον τρόπο παρασκευής, όπως τον διατηρούν στη μνήμη τους οι θεματοφύλακες της λαϊκής μας παράδοσης, κυρίως οι Ελληνίδες, με πρακτικές συμβουλές που ξεκινούν από τον τύπο των αλεύρων και καταλήγουν στον τρόπο και στη μέθοδο πλουμίσματος των φημισμένων πλουμιστών ψωμιών της Κρήτης!**

Η έρευνα δεν περιορίζεται στο πλαίσιο του σημερινού ελλαδικού χώρου, αλλά επεκτείνεται και σε εκτός Ελλάδος περιοχές, όπου ήκμασε ο πολιτισμός των Ελλήνων, όπως η Ρωμυλία, ο Πόντος, η Αλεξάνδρεια, ή και περιοχές που ακμάζει ακόμη, όπως είναι η Κύπρος.

Η αναζήτηση των ελληνικών άρτων ξεκινά από τις αρχαίες πηγές, οι οποίες αξιολογούνται και παρατίθενται τα ψωμιά και τα γλυκίσματα του αρχαίου κόσμου, αλλά όχι ως ξεχασμένες ή χαμένες στο χρόνο συνήθειες. **Με βάση τα αρχαία παρασκευάσματα αναζητείται η πορεία των ελληνικών εθίμων στο πέρασμα του χρόνου, συγκρίνονται τα ψωμιά και τα γλυκίσματα του χθες με τα σημερινά, καταδεικνύοντας τη συνέχεια του ελληνικού πολιτισμού, ακόμη και σε γαστρονομικά πρότυπα.** Εξετάζοντας τα πήλινα ομοιώματα άρτων που οι αρχαίοι πρόσφεραν στους ναούς της Δήμητρας, **οι συγγραφείς ανακαλύπτουν σημαντικές τυπολογικές ομοιότητες με σημερινά παρασκευάσματα του ελληνικού χώρου, όπως τη συνήθεια να σφραγίζουν εορταστικούς άρτους με την ακτινοφόρο κεφαλή της παρούσας!**

Εκτός απ' αυτά, ο πολιτισμός που συνοδεύει τους δημητριακούς καρπούς, τον άρτο, τα γλυκίσματα, τους χυλούς, το αλεσμένο σιτάρι (τραχανάδες κ.λπ.) δίνει ένα εξαιρετικό παράδειγμα διαχείρισης της τροφής στο πλαίσιο της ελληνικής παραδοσιακής κοινωνίας. Και επιπλέον **προσφέρει παραδείγματα από τα οποία οι νεότεροι Έλληνες μπορούν να αντλήσουν ιδέες και να γνωρίσουν ένα πιο ισορροπημένο και πιο υγιεινό διατροφικό πρότυπο:** Το καθημερινό ψωμί του Έλληνα ήταν για πολλούς αιώνες μαύρο, νόστιμο και υγιεινό.

Το βιβλίο πλαισιώνεται με εκατοντάδες φωτογραφίες εξαιρετικής ποιότητας, που από μόνες τους θα μπορούσαν να συνθέσουν το ελληνικό «λεύκωμα» των ψωμιών και των γλυκισμάτων. «Το ψωμί των Ελλήνων και τα γλυκίσματα της λαϊκής μας παράδοσης» παρουσιάστηκε σε εκδήλωση που οργάνωσε η **Green Farm** τη Δευτέρα 20 Μαΐου 2002 στην Αίγλη του Ζαππείου. **Η παρουσίαση έγινε από τους κ.κ. Ηλία Καστανά, Μαρία Μηλίγκου - Μαρκαντώνη,** επ. καθηγήτρια Λαογραφίας στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, **Ελευθερία Γιακουμάκη,** δρα Φιλολογίας, διευθύντρια του Ιστορικού Λεξικού της Ακαδημίας Αθηνών και **Παντελή Ζωιόπουλο,** αναπλ. καθηγητή στη Σχολή Διαχείρισης Φυσικών Πόρων και Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων.

Το βιβλίο αυτό (όπως και όλα τα άλλα των Νίκου και Μαρίας Ψιλάκη) διατίθεται **και από τα Green Farm, καταστήματα που διαθέτουν αποκλειστικά πιστοποιημένα βιολογικά προϊόντα. Πέραν αυτών, τα καταστήματα Green Farm προσφέρουν ένα ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών που συντελεί στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των Ελλήνων**, όπως βιβλία, ενημερωτικές εκδόσεις, newsletters και συνεργασία με ειδικούς επιστήμονες.

Συνέδριο της ALICO AIG Life στα Μετέωρα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα εκπαιδευτικό συνέδριο της ALICO AIG Life στα Μετέωρα. Στο Συνέδριο συμμετείχαν τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, καθώς επίσης και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι οι οποίοι είχαν επιτύχει τις προϋποθέσεις, ποιοτικές και ποσοτικές, για τη συμμετοχή τους.

Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχε ο πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και Chairman της Περιφερειακής Διεύθυνσης Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας, Α. Βασιλείου, καθώς και ο γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος Σ. Ταγκόπουλος, επικεφαλής στελεχών της εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών αναφέρθηκαν σε θέματα σχετικά με την περαιτέρω βελτίωση του επαγγελματισμού και του ήδη υψηλού επιπέδου υπηρεσιών που προσφέρουν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ALICO AIG Life.

Τα ποιοτικά κριτήρια, που αποτελούν προϋπόθεση για τη συμμετοχή ενός ασφαλιστικού συμβούλου στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της εταιρίας, αποτελούν γι' αυτούς ταυτόχρονα και «έκφραση ζωής». Τα ίδια αυτά κριτήρια αποτελούν οδηγό για μια επιτυχημένη επαγγελματική σταδιοδρομία για όλους τους ασφαλιστικούς συμβούλους της ALICO AIG Life.

Στις ομιλίες τους, ο κ. Α. Βασιλείου και ο κ. Σ. Ταγκόπουλος αναφέρθηκαν στις εξελίξεις στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς και έδωσαν με σαφήνεια τις προτεραιότητες και την κατεύθυνση προς την οποία θα κινηθεί η εταιρία, υπογραμμίζοντας ότι γνώμονας θα είναι πάντα η παροχή υπηρεσιών κορυφαίου επιπέδου.

Εκτός από την ξενάγησή τους στις μονές, που επί αιώνες έχουν συνδέσει την παρουσία τους με το υποβλητικό περιβάλλον των Μετεώρων, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στην υπέροχη φύση της γύρω περιοχής, επισκεπτόμενοι τη Λίμνη Πλαστήρα και το γραφικό Περτούλι.

Νέα ασφαλιστικά γραφεία από την ALPHA ασφαλιστική

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 20 Μαρτίου 2002, η εκδήλωση των εγκαινίων του νέου ασφαλιστικού γραφείου της Alpha Ασφαλιστικής, που βρίσκεται επί της οδού Λεωφ. Βουλιαγμένης 517, στην Ηλιούπολη, με λειτουργό τον unit manager Σωτήριο Χριστοδούλου, της Περιφερειακής Διευθύνσεως του κ. Μ. Φραγκάκου. Επίσης, με ιδιαίτερη χαρά έγινε η έναρξη λειτουργίας και του δεύτερου νέου ασφαλιστικού γραφείου, που εντάσσεται στην ίδια Περιφερειακή Διεύθυνση, την Τετάρτη 27 Μαρτίου 2002, επί της Ιεράς Οδού 294 στο Αιγάλεω, με επικεφαλής τον unit manager Χαρίτωνα Φιλιππίδη.

Στην εκδήλωση αυτή, παρευρέθησαν από την Alpha Bank, ο διευθυντής Καταστήματος Αιγάλεω Τ. Ρομπάκης, ο υποδιευθυντής Β. Σούφλας, η προϊσταμένη Χορηγήσεων Δ. Λαμπροπούλου, ο προϊστάμενος Καταθέσεων Κ. Μακρής και η υπεύθυνη Επενδύσεων Μ. Κλώνη.

Τη Διοίκηση της εταιρίας εκπροσώπησαν στις δύο εκδηλώσεις ο διευθύνων σύμβουλος Δ. Παλαιολόγος, καθώς και όλοι σχεδόν οι διευθυντές και υποδιευθυντές της Alpha Ασφαλιστικής. Επίσης, παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες της Περιφερειακής Διευθύνσεως της εταιρίας, του κ. Μ. Φραγκάκου, πολλοί πελάτες και φίλοι.

Την αισιοδοξία τους για καλύτερα ακόμα αποτελέσματα και για τα δύο γραφεία, ανέπτυξαν στις σύντομες ομιλίες τους οι κ.κ. Σ. Χριστοδούλου, Χ. Φιλιππίδης και ο περιφερειακός τους διευθυντής Μ. Φραγκάκος. Η Διοίκηση της εταιρίας εξέφρασε την εμπιστοσύνη της στους συνεργάτες των νέων ασφαλιστικών γραφείων και την ικανοποίηση για την αύξηση των σημείων πωλήσεων της εταιρίας.

Η Αγροτική Ασφαλιστική παρούσα στα μεγάλα τεχνικά έργα

Η Αγροτική Ασφαλιστική συνεχίζει να συμμετέχει δυναμικά στην ασφάλιση μεγάλων τεχνικών έργων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται και η κατασκευή των γραμμών του μετρό.

Πρόσφατα ανέλαβε, μεταξύ άλλων:

- Την ηγεσία της ασφάλισης του έργου «Επέκταση της Γραμμής 3 του Αττικό Μετρό, από Φρέαρ Ασωμάτων μέχρι Αιγάλεω», προϋπολογισμού 186,32 εκατ. ευρώ (63,49 δισ. δρχ.). Το ποσοστό που καλύπτει ανέρχεται σε 33% για τα έργα Πολιτικού Μηχανικού και 60% για την Αστική Ευθύνη που θα προκύψει από τις εργασίες.
- Την ηγεσία της ασφάλισης της Αστικής Ευθύνης με ποσοστό 60%, του έργου «Επέκταση της Γραμμής 2, Δάφνη-Ηλιούπολη», προϋπολογισμού 51,96 εκατ. ευρώ (17,7 δισ. δρχ.).

Συμμετέχει επίσης:

- με ποσοστό 21% στην ασφάλιση των έργων Πολιτικού Μηχανικού της επέκτασης της «Γραμμής 2, Δάφνη - Ηλιούπολη».
- στην ασφάλιση της επέκτασης της «Γραμμής 3, Εθνική Άμυνα - Σταυρός», προϋπολογισμού 143.65 εκατ. ευρώ (48,95 δισ. δρχ.) με ποσοστό 18% στα έργα Πολιτικού Μηχανικού και 26% στην Αστική Ευθύνη.

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη
Ξέρουμε ακριβώς
πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!

Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.
Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.
Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι:
η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:
- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάληψη κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη ξέρουμε ακριβώς
πώς θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.

ΔΥΝΑΜΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Υδρόγειος: Συνέδριο συνεργατών

Το Σάββατο 8 Ιουνίου 2002, στο «AMALIA HOTEL» στην Καλαμπάκα, η «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρία» πραγματοποίησε το 4ο ετήσιο Συνέδριο των συνεργατών της Θεσσαλίας.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν 80 συνεργάτες από τη Θεσσαλία, καθώς και στελέχη της εταιρίας.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Αναστάσιος Κασκαρέλης, αφού καλωσόρισε τους συνέδρους, αναφέρθηκε στα παραγωγικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία: ο στόχος για το 2001 επετεύχθη, με την παραγωγή να ξεπερνά τα 10 δισ. καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση 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 κατανομή, αλλά και με τους ίδους περιορισμούς στην ανάληψη των ασφαλιζομένων 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 αξιόλογη παραγωγή.

Ο 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. (1.614.000 ευρώ), για το 2002, προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 750.000.000 δρχ. (2.201.000 ευρώ).

Οι επενδύσεις στα μεν ακίνητα έφθασαν το 2001 στα 2,3 δισ. δρχ. (6.750.000 ευρώ), ενώ για το 2002 προβλέπεται να φθάσουν τα 3,5 δισ. δρχ. (10.270.000 ευρώ), για δε τα χρεόγραφα, το 2001 έφθασαν τα 3,5 δισ. δρχ. (10.270.000 ευρώ), ενώ για το 2002 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 5,5 δισ. δρχ. (16.140.000 ευρώ).

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε και ο Μ. Σταματόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων.

Η Δήμητρα Κωστοπούλου, Τεχνικός Διευθυντής των Λοιπών Γενικών Κλάδων, αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρίας στον κλάδο Πυρός και των συμπληρωματικών κινδύνων, καθώς και σε θέματα αντασφαλειών.

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

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

Κλείνοντας τις εργασίες του Συνεδρίου ο κ. Κασκαρέλης, αφού ευχαρίστησε τους συνέδρους για τη συνεισφορά τους στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας, τους κάλεσε να προχωρήσουν μαζί στην επίτευξη των στόχων της εταιρίας.

UNIVERSAL LIFE

Ταξίδι - βραβείο στην Πράγα

Η Universal Life Hellas βρέθηκε με τους συνεργάτες της, που πέτυχαν στο διαγωνισμό νέας παραγωγής έτους 2001, για 5 ημέρες στη μαγευτική Πράγα, επιβραβεύοντας έτσι με τον καλύτερο τρόπο τις προσπάθειές τους για την επιτυχημένη πορεία που είχαν στη διάρκεια της περασμένης χρονιάς.

Η εμπειρία της Πράγας, που συνδυάστηκε και με ημερήσιες εκδρομές σε κοντινά αξιοθέατα, όπως τα διάσημα Κάστρα και οι καταπληκτικές λουτροπόλεις, άφησε τις καλύτερες εντυπώσεις σε όλους όσους συμμετείχαν στο ταξίδι.

Νέα προγράμματα εγγυημένης απόδοσης 3,35% από την Ευρωπαϊκή Πίστη

Στη δημιουργία δύο νέων επενδυτικών προϊόντων εγγυημένης απόδοσης προχώρησε η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, έχοντας ως γνώμονα την παροχή προγραμμάτων που ικανοποιούν πλήρως τις σύγχρονες ανάγκες και διασφαλίζουν στο μέγιστο τις επενδυτικές επιλογές των ασφαλισμένων της.

Η εταιρία προχώρησε στο σχεδιασμό των νέων προϊόντων ύστερα από έρευνα που διενήργησε για λογαριασμό της η εταιρία Explorer και έδειξε ότι οι καταναλωτές θα αγόραζαν επενδυτικό πρόγραμμα ασφαλιστικής εταιρίας, εάν αυτό παρείχε εγγύηση (48,8%) και υψηλή απόδοση των χρημάτων τους (38,1%).

Έτσι, το FUTURE GUARANTEE INVEST είναι ένα νέο προϊόν unit linked εφάπαξ καταβολής που παρέχει εγγυημένη απόδοση 3,35% στη λήξη του συμβολαίου, ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα για περαιτέρω μεγαλύτερες αποδόσεις στην περίπτωση που η αξία του αποταμιευτικού λογαριασμού είναι μεγαλύτερη από την εγγυημένη αξία λήξης. Πρέπει να σημειωθεί ότι η απόδοση του προγράμματος 3,35%, είναι η πλέον ανταγωνιστική με τα τραπεζικά επιτόκια, όπως αυτά έχουν διαμορφωθεί σήμερα.

Από την άλλη, το SAFE INVEST είναι ένα νέο κλασικό πρόγραμμα εγγυημένης απόδοσης και έχει σχεδιαστεί για την πλέον ασφαλή και αποδοτικότερη επένδυση των κεφαλαίων των ασφαλισμένων. Παρέχει εγγυημένη ετήσια απόδοση 3,35% στη λήξη του προγράμματος και ποσοστό 90% στις υπαραποδόσεις των επενδυμένων κεφαλαίων.

Και στις δύο παραπάνω περιπτώσεις το κεφάλαιο καταβάλλεται από την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, με τη μορφή εφάπαξ ποσού ή ισόβιας σύνταξης.

Αγροτική Ζωής: Συνάντηση της περιφερειακής διεύθυνσης Παπαχρήστου

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στις 19-20-21 Απριλίου πραγματοποίησε την καθιερωμένη πλέον 3ήμερη συνάντηση στην Κέρκυρα της περιφερειακής Διεύθυνσης του κου Παπαχρήστου.

Την οργάνωση και τον συντονισμό είχε ο υπεύθυνος του Εκπαιδευτικού Κέντρου της εταιρίας Ν. Χαριμαδόπουλος.

Ο κ. Παπαχρήστου, αφού καλωσόρισε τους προσκεκλημένους και τους συνεργάτες, αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία και ανάπτυξη της περιφερειακής διεύθυνσης, η οποία κατόρθωσε την τελευταία 3ετία να τετραπλασιάσει την παραγωγή στη Δυτική Ελλάδα και κήρυξε την έναρξη των εργασιών.

Η συνάντηση ήταν χωρισμένη σε τρεις ενότητες.

Η 1η ενότητα περιλάμβανε πάνελ με θέμα: «Το παρόν και το μέλλον του ασφαλιστικού επαγγέλματος».

Εισηγητές ήταν: ο δ/ντής πωλήσεων Φ. Λέφας, ο δ/ντής δικτύων Γ. Μαυρέλης και η εκδότρια της «Ιδιωτικής Ασφάλισης» Μ. Δρακάτου, οι οποίοι ήταν και οι επίσημοι προσκεκλημένοι.

Η 2η ενότητα περιλάμβανε:

α) Τεχνική Διαχείριση του συμβολαίου και εισηγητής ήταν ο δ/ντής Τεχνικών Υπηρεσιών κ. Γιώτης και το επιτελείο του.

β) Οικονομική διαχείριση του συμβολαίου με εισηγητή τον δ/ντή Ελέγχου Κ. Τσιτσία.

Τέλος, η 3η ενότητα περιλάμβανε τεχνικές πώλησης με κεντρικό θέμα: «Ανίχνευση χρηματοοικονομικών αναγκών» με εισηγητή τον κ. Ν. Χαριμαδόπουλο.

Να σημειώσουμε ότι η Περιφερειακή Δ/νση του κ. Παπαχρήστου αποτελείται από τα γραφεία Αιτωλ/νίας, Άρτας, Πρέβεζας, Ηγουμενίτσας, Ιωαννίνων και Κέρκυρας. Έχει τρεις agency managers: τους κ.κ. Ν. Λέκκα, Σ. Βασιλάκη, Α. Γκανάβία, επτά unit managers και 53 full - timer ασφαλιστές.

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Μελέτη για τον αθέμιτο ανταγωνισμό

«Με έγγραφο που υπέγραψαν από κοινού η Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων, η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, ο Σύλλογος Πρακτόρων Ασφαλιστικής Εταιρίας ΦΟΙΝΙΚΑΣ και ο Σύλλογος Πρακτόρων Ασφαλιστικών Τραπεζικών Εταιριών και με δική μου τεκμηριωμένη εισήγηση και επιμονή, η Διοικητική Επιτροπή του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών αποφάσισε να μας χρηματοδοτήσει με 14.673,51 ευρώ για την έρευνα και σύνταξη μελέτης, προκειμένου να αντιμετωπίσουμε τις επιπτώσεις του αθέμιτου ανταγωνισμού κατά του κλάδου μας» ενημερώνει με επιστολή του τους πράκτορες ο κ. Ιωάννης Δρούλιας, πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων.

«Το γραφείο που αναλαμβάνει αυτή τη μελέτη θα προσφύγει ταυτόχρονα στην Επιτροπή Αθεμίτου Ανταγωνισμού του υπουργείου Ανάπτυξης κατά της ακολουθούμενης τακτικής των αυτοκινητοεταιριών, οι οποίες δεν δέχονται ασφαλιστήρια των διαμεσολαβούντων συναδέλφων μας, καθώς και των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που εκχωρούν ειδικά τιμολόγια προς αυτές και αποδέχονται την ως άνω αθέμιτη συμπεριφορά. Είναι ανάγκη να συγκεντρωθούν ό,τι στοιχεία υπάρχουν για την αντιμετώπιση αυτής της καταστρεπτικής συμπεριφοράς, εμείς θα επιδιώξουμε την εύρυθμο λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και την προστασία των συναδέλφων μας όλων των βαθμίδων» τονίζει ο κ. Δρούλιας. «Αυτή η τακτική είναι αντιεπαγγελματική, μας θυμίζει τις τράπεζες που για την ασφάλιση των χορηγούμενων δανείων δεν δέχονταν ασφαλιστήρια μη τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών και αυτό τακτοποιήθηκε με αγώνες, έτσι θα πρέπει και τώρα να επιτύχουμε την αποδοχή εκ μέρους των αυτοκινητοεταιριών, των τραπεζών και των εταιριών leasing των δικών μας ασφαλιστηρίων, τα οποία αποτελούν συνέχεια υπαρχόντων συμβολαίων των πελατών μας που αντικαθιστούν τα αυτοκίνητά τους ή αγοράζουν κατοικία επισημαίνει στην επιστολή του.

Αθέμιτος εξάλλου ανταγωνισμός γίνεται και από συναδέλφους μας με την ανοχή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που εν ονόματι της παραγωγής δέχονται το ξέπλυμα του Bonus Malus, καταστρέφοντας έτσι τα πελατολόγια των υγιώς λειτουργούντων διαμεσολαβούντων, δηλαδή των σωστών επαγγελματιών» καταλήγει η επιστολή.

Μανταρίνι®
Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...
Ωράριο εργαζομένων γονέων
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

Δωρεάν πιστωτική κάρτα από την Ευρωπαϊκή Πίστη

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ - MASTERCARD, που δημιουργήθηκε σε συνεργασία με τον τραπεζικό όμιλο EFG Eurobank - Ergasias, παρέχεται ΔΩΡΕΑΝ για πάντα στους ασφαλισμένους της εταιρίας και προσφέρει ασύγκριτα πλεονεκτήματα, συνδυάζοντας τα χαρακτηριστικά μιας κάρτας MasterCard με τα ασφαλιστικά προνόμια της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Οι κάτοχοί της μπορούν να πληρώνουν εύκολα και άνετα τα ασφάλιστρά τους με μια πάγια εντολή εξόφλησης, ενώ τους παρέχεται έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα του Προγράμματος Προστασίας Οικογένειας Familly Care. Επίσης, σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα, η Ευρωπαϊκή Πίστη αναλαμβάνει την εξόφληση του λογαριασμού της κάρτας, ενώ σε περίπτωση νοσηλείας από ατύχημα παρέχονται ΔΩΡΕΑΝ αγορές μέσω της κάρτας.

Επιπλέον, παρέχονται όλα τα πλεονεκτήματα μιας κάρτας MasterCard: διεθνής αποδοχή σε 15.000.000 επιχειρήσεις, άτοκες δόσεις σε 40.000 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, μειωμένο επιτόκιο ανάλογα με το ύψος των αγορών, ιδιαίτερα χαμηλή ελάχιστη μηνιαία καταβολή (3%), μεταφορά υπολοίπου με προνομιακό επιτόκιο και δυνατότητα ανάληψης μετρητών.

Με τη δημιουργία της Ευρωπαϊκής Πίστης - MasterCard, η εταιρία επιβεβαιώνει για μια ακόμη φορά τη συνεχή της προσπάθεια για παροχή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας στους ασφαλισμένους της, καθώς η νέα τραπεζοασφαλιστική συνεργασία δημιουργεί τις προϋποθέσεις που εξασφαλίζουν στους κατόχους της νέας πιστωτικής κάρτας, σιγουριά, άνεση και ευκολία στις συναλλαγές τους.

Διακεκριμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ σε κρουαζιέρα στην Καραϊβική

Ομάδα διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ είχε την ευκαιρία να απολαύσει ένα διαφορετικό ταξίδι. Έπειτα από μονοήμερη παραμονή στην Αθήνα, ξεκίνησαν από το λιμάνι της Αβάνας στην Κούβα, για μια ανεπανάληπτη επταήμερη κρουαζιέρα με το πολυτελές κρουαζιερόπλοιο Mistral. Το κρουαζιερόπλοιο Mistral, το οποίο είναι ένα πολυτελές πλωτό ξενοδοχείο, οδήγησε τους επιβάτες του σε καινούργιους, ανεπανάληπτους και εξωτικούς προορισμούς. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Alpha Ασφαλιστικής επισκέφθηκαν το Προγκρέσο και την πόλη Μερίτα στο Μεξικό, όπου είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τον πολιτισμό των Μάγια και να φωτογραφηθούν με φόντο την πυραμίδα του Kulkulkan. Επισκέφθηκαν επίσης την πόλη Κοζουμέλ στο Μεξικό, το νησί Γκραν Κεϊμάν, το νησί Τζουβεντούτ, το οποίο έχει ανακηρυχθεί εθνικό πάρκο της Κούβας και απόλαυσαν την ομορφιά της Αβάνας, περπατώντας στα γεμάτα ποιητικό μυστήριο δρομάκια της παλιάς πόλης, όπου και είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το εργοστάσιο των ξακουστών πούρων της Αβάνας και να παρακολουθήσουν τον τρόπο κατασκευής τους. Τη διακεκριμένη ομάδα συνόδευσαν ο κ. Ευάγγελος Αναστασιάδης, γενικός διευθυντής και ο κ. Πόλης Προκοπίου, διευθυντής πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.

Δραστηριότητες για τα παιδιά των υπαλλήλων της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ

Πραγματοποιήθηκε στις 7 Απριλίου 2002 η πρώτη εκδήλωση για τα παιδιά των υπαλλήλων της Ευρωπαϊκής Πίστης, στο ίδρυμα Μείζονος Ελληνισμού. Η ξενάγηση έγινε για το ηλικιακό group των 12-17 ετών και περιλάμβανε την επίσκεψη στο μοναδικό στον κόσμο «θέατρο» εικονικής πραγματικότητας που αξιοποιείται σε θέματα πολιτιστικής κληρονομιάς και την ξενάγηση μέσα από αυτό στην πόλη της αρχαίας Μιλήτου, μια κινηματογραφική ιστορική αναδρομή στους Ολυμπιακούς Αγώνες, και την έκθεση εξέλιξης της ελληνικής ενδυμασίας από την αρχαιότητα μέχρι τις αρχές του 20ού αιώνα. Πριν ολοκληρωθεί η επίσκεψη / ξενάγηση, δόθηκε η ευκαιρία στους συμμετέχοντες να συνδυάσουν γνώση και ψυχαγωγία μέσα από τους διαδραστικούς δίσκους (τα γνωστά... cd-rom!) στα computer της Εστίας Κυβερνοχώρου του Ιδρύματος.

Η δεύτερη προγραμματισμένη δραστηριότητα ψυχαγωγικού χαρακτήρα για τα παιδιά των υπαλλήλων της Ευρωπαϊκής Πίστης, έγινε στο Μουσείο Ελληνικής Παιδικής Τέχνης. Σε αυτή τη δραστηριότητα, όπου συμμετείχαν παιδιά ηλικίας 5-11 ετών, δόθηκε η ευκαιρία να ξεναγηθούν στο μοναδικό Μουσείο παιδικής ελληνικής τέχνης που υπάρχει στον ελλαδικό χώρο, να θαυμάσουν έργα συνομηλίκων τους και στη συνέχεια, να ζωγραφίσουν συνδυάζοντας το παιχνίδι με τη γνώση, μέσα από διάφορες ζωγραφικές τεχνικές που χρησιμοποίησαν για τις δημιουργίες τους.

NovaStar Προσωπικό 6,9 από τη NovaBank

Για μια ακόμα φορά η NovaBank καινοτομεί, με το νέο προϊόν NovaStar Προσωπικό 6,9, που διατίθεται από τη Δευτέρα 10 Ιουνίου 2002, και προσφέρει για πρώτη φορά, μεταφορά υπολοίπου προσωπικού δανείου στη NovaBank, με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους:

- Το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς, 6,9% κυμαινόμενο.
- Δυνατότητα επιπλέον χρηματοδότησης ως 3.000 ευρώ συνολικά, με το ίδιο προνομιακό επιτόκιο.
- Τη χαμηλότερη μηνιαία δόση της αγοράς, από 72.54 ευρώ.
- Διάρκεια αποπληρωμής από 12 ως 48 ισόποσες μηνιαίες δόσεις.

Ισχύει για πελάτες με ενήμερο δάνειο που έχει εκταμιευθεί τουλάχιστον ένα έτος πριν και ατομικό ετήσιο εισόδημα από 10.000 ευρώ.

Σημειώνεται επίσης ότι από τη Δευτέρα 10 Ιουνίου 2002, η τράπεζα θα προχωρήσει σε αναπροσαρμογή των επιτοκίων καταθέσεων μειώνοντάς τα κατά 0,25%.

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το NovaStar Προσωπικό 6,9 δίδονται από τα 80 καταστήματα της τράπεζας NovaBank σε όλη την Ελλάδα, στις υπηρεσίες τηλεφωνικής εξυπηρέτησης NovaLine (0801-11-95500 αστική χρέωση για όλη την Ελλάδα, 010.9557.500) και από υπολογιστή μέσω του NovaWeb (www. novabank.gr).

CLUB RICH
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Μόνο για Επιτυχημένους!
Μόνο για Επιτυχημένους!
Ενταχθείτε στο μεγαλύτερο Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών.
Αξιοποιείστε τα τεράστια πλεονεκτήματα που σας δίνει η επαγγελματική σας συμμετοχή σε μία ισχυρή και ανεξάρτητη ομάδα.
Νοιώστε την υπεροχή που σας προσφέρει η συμμετοχή σας σε ένα Club ισχυρών και επιτυχημένων.
Ενώστε τη δύναμή σας με τη δύναμη του Rich Club
και κερδίστε σε επιτυχία, επαγγελματική δραστηριότητα
και χρηματικές απολαβές.
Η ισχύς εν τη ενώσει!
Η ισχύς εν τη ενώσει...
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Αθ. Διάκου 26 421 00 Τρίκαλα Τηλ: 04310-33 330 - 79 620 Fax: 04310-79 623
Πλατεία Ομονοίας, Αγ. Κωνσταντίνου 2 Αθήνα Τηλ: 010-52 02 350 Fax: 010-52 02 355
e-mail: richclub@compulink.gr

Χορηγία της Λαϊκής Τράπεζας στην εκδήλωση του Συνδέσμου Θεσσαλικών Βιομηχανιών

Στο πλαίσιο των επενδυτικών δραστηριοτήτων της, η Λαϊκή Τράπεζα (ΕΛΛΑΣ) Α.Ε. συμμετείχε ως χορηγός της εκδήλωσης, που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Θεσσαλικών Βιομηχανιών, την Πέμπτη 23 Μαΐου 2002, στο ξενοδοχείο «Divani Place» στη Λάρισα.
Στην ειδική αυτή εκδήλωση πραγματοποιήθηκε παρουσίαση του Συνδέσμου Θεσσαλικών Βιομηχανιών προς τους επενδυτικούς συμβούλους και το επενδυτικό κοινό των επιχειρήσεων μελών του, που είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Στόχος της εκδήλωσης ήταν η παρουσίαση και ανταλλαγή απόψεων για την υγιή ανάπτυξη του Χρηματιστηρίου, αλλά και η δημιουργία ισχυρών θεμελίων για την επίτευξη υψηλής εθνικής ανταγωνιστικότητας.
Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο πρόεδρος του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών Παναγιώτης Αλεξάκης, καθώς επίσης και στελέχη του ομίλου της Λαϊκής Τράπεζας.

Ευρω-Portfolios

Μια ολοκληρωμένη επενδυτική πρόταση από τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN και την F&C

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican σε συνεργασία με την F&C, τον παλαιότερο θεσμικό επενδυτή, παγκοσμίως, προσφέρουν σήμερα στους Έλληνες επενδυτές ένα νέο, σύγχρονο και ολοκληρωμένο τρόπο για να επενδύσουν απευθείας στις χώρες της ευρωζώνης, τα Ευρω-Portfolios.
Τα Ευρω-Portfolios είναι 3 ειδικά σχεδιασμένα χαρτοφυλάκια Αμοιβαίων Κεφαλαίων, τα οποία αντιστοιχούν σε 3 διαφορετικά επενδυτικά προφίλ (συντηρητικό, μετριοπαθές, επιθετικό), προσφέροντας σε κάθε επενδυτή τη δυνατότητα να εκμεταλλευτεί αποδοτικά τις ευκαιρίες κερδών, οι οποίες δημιουργούνται στη μεγάλη, ενιαία ευρωπαϊκή αγορά (συμπεριλαμβανομένων και των ελληνικών αγορών).
Η διαδικασία επένδυσης στα Ευρω-Portfolios είναι απλή. Ο επενδυτής συμπληρώνει ένα σύντομο ερωτηματολόγιο, μέσω του οποίου έχει την ευκαιρία να ανακαλύψει το επενδυτικό του προφίλ και να επιλέξει ανάμεσα στα τρία χαρτοφυλάκια Ευρω-Portfolios εκείνο το οποίο ανταποκρίνεται καλύτερα στα δικά του χαρακτηριστικά, καθώς και τους προσωπικούς του επενδυτικούς στόχους.
Τα Ευρω-Portfolios έχουν σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο, ώστε να καλύπτουν μια μεγάλη ποικιλία επενδυτικών επιλογών, μέσω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων τα οποία συμπεριλαμβάνονται σε αυτά. Από καταθέσεις σε ευρώ, μέχρι αυστηρά επιλεγμένα κρατικά και εταιρικά ομόλογα, καθώς και μετοχές δυναμικών ευρωπαϊκών εταιριών.
Επιπλέον, τα Ευρω-Portfolios αποτελούν έναν από τους ασφαλέστερους τρόπους επένδυσης στην ευρωζώνη, καθώς προσφέρουν:

- Συναλλαγματική ασφάλεια στο επενδεδυμένο κεφάλαιο.
- Περιορισμό του επενδυτικού κινδύνου, σε σημαντικό βαθμό, μέσω της ευρύτατης διασποράς των επενδύσεων.
- Δυνατότητα άμεσης ρευστοποίησης και μάλιστα χωρίς κανένα κόστος, για τοποθετήσεις άνω του έτους.
- Υψηλού επιπέδου επαγγελματική διαχείριση με τη συνεργασία της F&C, του παλαιότερου θεσμικού επενδυτή στον κόσμο, ο οποίος διαθέτει εμπειρία 134 χρόνων και μοναδική επενδυτική τεχνογνωσία.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

46% αύξηση παραγωγής

Σημαντική αύξηση 46% στα πρωτοετή ασφάλιστρα Ζωής και Υγείας πέτυχε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ το α' τρίμηνο του 2002 σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.
Ειδικότερα η νέα παραγωγή ασφαλίστρων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ανήλθε σε οκτώ εκατομμύρια επτακόσιες χιλιάδες (8.700.000) ευρώ έναντι πέντε εκατομμυρίων εννιακοσίων εβδομήντα χιλιάδων (5.970.000) ευρώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2001.
Στο τρίμηνο αυτό το χαρτοφυλάκιο των unit linked αυξήθηκε κατά 20,1%, ενώ των ομαδικών ασφαλίσεων κατά 18,5%.
Το χαρτοφυλάκιο, εκτός των συμβολαίων εφάπαξ καταβολής, αυξήθηκε κατά 7,5% δηλαδή άγγιξε τα δεκατέσσερα εκατομμύρια πεντακόσιες εξήντα χιλιάδες (14.560.000) ευρώ το 2002 έναντι δεκατριών εκατομμυρίων πεντακοσίων πενήντα χιλιάδων (13.550.000) ευρώ το α' τρίμηνο του 2001.
Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων εφάπαξ καταβολής, όπως είναι γνωστό, δεν μεταφέρονται στο επόμενο έτος και ως εκ τούτου δεν συμμετέχουν στην αύξηση χαρτοφυλακίου.
Το συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρίας το α' τρίμηνο του 2002 άγγιξε τα δεκαεπτά εκατομμύρια διακόσιες δέκα χιλιάδες (17.210.000) ευρώ.
Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, όπως και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, είναι οι μόνες εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών εταιρίες του κλάδου, οι οποίες θα μοιράσουν μέρισμα στους μετόχους τους.
Ήδη τα Δ.Σ. της ΑΑΕΖΥ και ΑΕΕΓΑ αποφάσισαν να εισηγηθούν στις Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων τους την καταβολή μερίσματος 8 δρχ. και 30,1 δρχ. ανά μετοχή αντίστοιχα.
Η συγχώνευση των δύο εταιριών προχωρεί σύμφωνα με το πρόγραμμα και θα ολοκληρωθεί το αργότερο μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου του 2002.

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το περιοδικό στο γραφείο ή στο σπίτι του

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Στις σελίδες του:
• Γνώσεις - εμπειρίες
• Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
• Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
• ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
• ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
•ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
•ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
•ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: .....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....ΠΟΛΗ: .....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX: .....
❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545
❒ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Τεύχος: 5 ευρώ • Φοιτητές 20 ευρώ • Ιδιώτες 30 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοί 90 ευρώ
ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Φοιτητές 30 ευρώ • Ιδιώτες 45 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοί 150 ευρώ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

INTERAMERICAN

Στρατηγική συμμαχία της INTERAMERICAN με την EBDR (Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης), με αφετηρία τη Ρουμανία

Προσύμφωνο Περιφερειακής Συνεργασίας

Η Interamerican και η EBDR (Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και

Ανάπτυξης) υπέγραψαν προσύμφωνο, βάσει του οποίου πρόκειται να συνεργαστούν στους τομείς των ασφαλειών, χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων και υγείας.

Με έσοδα ασφαλίστρων που υπερέβησαν τα 7,2 δισ. ευρώ το 2001, μετοχικό κεφάλαιο άνω των 5,5 δισ. ευρώ και κεφάλαια υπό διαχείριση αξίας 110 δισ. ευρώ, η Eureko θεωρείται ένας από τους μεγαλύτερους επιχειρηματικούς ομίλους χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στην Ευρώπη. Η Interamerican, η μεγαλύτερη ελληνική ασφαλιστική εταιρία, είναι, ως γνωστόν, θυγατρική της Eureko B.V., με τριακονταετή και πλέον εμπειρία στις ασφάλειες και τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, εκπροσωπεί τον όμιλο Eureko στο χώρο της Νοτιανατολικής Ευρώπης. Δεδηλωμένη αποστολή και κυρίαρχος επιχειρηματικός στόχος της Interamerican είναι να γίνει η μεγαλύτερη εταιρία ασφαλιστικών και χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στην προαναφερθείσα περιοχή, όπου οι δυνατότητες και προοπτικές για ανάπτυξη στις αγορές των ασφαλειών και των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών παρέχουν σημαντικές ευκαιρίες για την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών που θα ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών.

Το Προσύμφωνο Συνεργασίας θέτει ένα πλαίσιο για την Interamerican και την EBDR, εντός του οποίου πρόκειται να επεξεργασθούν και να υλοποιήσουν επενδύσεις σε υφιστάμενες επιχειρήσεις και σε νέα έργα. Οι επενδύσεις αυτές θα εκμεταλλευτούν τις αναπτυξιακές δυνατότητες της περιοχής και θα προωθήσουν τις έννοιες της ιδιωτικής ασφάλισης και της διαχείρισης ιδιωτικών κεφαλαίων για τους κατοίκους της Ρουμανίας. Μέχρι στιγμής, η EBDR έχει επενδύσει άνω των 310 εκατομμυρίων ευρώ σε μη τραπεζικούς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στις χώρες όπου δραστηριοποιείται.

Η EBDR είναι ο σημαντικότερος επενδυτής στις χώρες της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης, με κυκλοφορούν ενεργητικό άνω των 8,8 δισ. ευρώ και επενδύσεις που ανέρχονται σήμερα στα 20 δισ. ευρώ. Η EBDR υποστηρίζει τη μετάβαση στην οικονομία της ελεύθερης αγοράς και τις ιδιωτικές επενδύσεις.

GENERALI

Relax κατοικία από την Generali

Η Generali αναγνωρίζει τη σημασία που έχει το «σπίτι» για τον καθένα. Η κατοικία, είτε ιδιόκτητη είτε ενοικιασμένη, αποτελεί ένα χώρο ιδιωτικό, ξεχωριστό και πολύτιμο. Είναι ένας χώρος προσωπικός όπου περνάει κανείς πολύτιμες στιγμές με οικογένεια και φίλους, ένας χώρος γεμάτος από αγαπημένα αντικείμενα και αναμνήσεις. Για να προστατεύσει κανείς την κατοικία του, το περιεχόμενό της, και τα αγαπημένα του πρόσωπα, η Generali δημιούργησε το νέο πρόγραμμα ασφάλισης Generali Relax Κατοικία, ώστε να ανταποκρίνεται και στις πιο εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών της, προσφέροντας καλύψεις για οτιδήποτε απρόοπτο μπορεί να συμβεί.

Για την παροχή ολοκληρωμένων και ευέλικτων λύσεων, το πρόγραμμα χωρίζεται σε δύο σκέλη: στις βασικές και τις προαιρετικές καλύψεις. Το πρώτο σκέλος συμπεριλαμβάνει, μεταξύ άλλων, καλύψεις έναντι πυρκαγιάς, κλοπής, κακόβουλων βλαβών, καιρικών φαινομένων, απώλειας ενοικίων και γενική αστική ευθύνη. Το δεύτερο σκέλος παρέχει ταξιδιωτική ασφάλιση, κάλυψη έναντι σεισμού, καθίζησης και άλλων ζημιών. Οι ασφαλιστικές καλύψεις του Generali Relax Κατοικία προφυλάσσουν μόνιμες και εξοχικές κατοικίες και προσφέρονται σε ανταγωνιστικές τιμές.

Ήταν 9 του Δεκέμβρη του 2001, μέρα Κυριακή, που στο άκουσμα του θανάτου του αείμνηστου Ιωάννη Κλ. Χριστοφίδη, γέμισε με βαθιά θλίψη όλη η Κύπρος.

Ένας αξιόλογος άνθρωπος με πολύτιμη προσφορά στην πατρίδα και στα κοινά, έφυγε στα 77 του χρόνια, αφήνοντας πίσω του ένα όνομα αλλά και ένα πλούσιο έργο, που ο κόσμος της Κύπρου αναγνωρίζει και εκτιμά.

Όσοι είχαν την τύχη να τον γνωρίσουν και να συνεργαστούν μαζί του, πάντα θα θυμούνται έναν πράο και αξιαγάπητο άνθρωπο, με ισχυρή προσωπικότητα και ήθος, έναν εξαίρετο οικογενειάρχη, έναν πιστό φίλο, έναν έντιμο συνεργάτη, πάντα πρόσχαρο και ευγενικό.

Ο θάνατος του Ιωάννη Κλ. Χριστοφίδη ήταν και για τη Universal Life μια μεγάλη απώλεια, γιατί έχασε ένα άξιο ιδρυτικό της στέλεχος και ταυτόχρονα τον πρόεδρο του Διοικητικού της Συμβουλίου. Υπηρέτησε την εταιρία από αυτή τη θέση, από την ίδρυσή της το 1970 και παρέμεινε στην προεδρία του Διοικητικού της Συμβουλίου μέχρι το θάνατό του, εκτός των ετών 1972-1978 που ήταν υπουργός Εξωτερικών στην κυβέρνηση του Αρχιεπισκόπου Μακαρίου.

Η προσφορά του στη Universal Life, αναμφίβολα ήταν σημαντική και πολύτιμη, το δε έργο του αξιόλογο.

ALICO AIG LIFE

Αύξηση 8,3% στα κέρδη της ALICO AIG Life

Στα 8,779 δισ. δραχμές ανέρχονται τα καθαρά κέρδη της ALICO AIG Life για το οικονομικό έτος 2001. Η εταιρία επιτυγχάνει κάθε χρόνο θετική και αυξανόμενη κερδοφορία. Κατά το προηγούμενο οικονομικό έτος, τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρίας είχαν ανέλθει σε 8,1 δισ. δραχμές, σημειώθηκε δηλαδή αύξηση της τάξεως του 8,3%.

Τα έσοδα από ασφάλιστρα για το ίδιο διάστημα φθάνουν στο ύψος των 47,57 δισεκατομμυρίων δραχμών.

Παράλληλα, κατά το έτος 2001 οι συνολικές παροχές της ALICO AIG Life υπό μορφή αποζημιώσεων και αποθεματοποίησης υπέρ των ασφαλισμένων ανήλθαν σε 40,9 δισ. δραχμές. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί σε ποσοστό 86,01% σε σχέση με τα έσοδα από ασφάλιστρα για την ίδια χρονιά.

Τέλος, ενδεικτικό της συνετής οικονομικής διαχείρισης που ασκεί η εταιρία αποτελεί και το γεγονός ότι ο δείκτης γενικών εξόδων βρίσκεται στο εξαιρετικά χαμηλό επίπεδο του 7,8%. Κάθε χρόνο, η επίδοση αυτή αποτελεί την κορυφαία ανάμεσα από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής στην Ελλάδα, με μεγάλη διαφορά από τις εταιρίες που ακολουθούν. Αντικατοπτρίζει δε τα υψηλά επίπεδα παραγωγικότητας της εταιρίας που οδηγούν στη μεγιστοποίηση του οφέλους για τους ασφαλισμένους της ALICO AIG Life.

Αερομεταφορά από την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Την Τρίτη 14/5/2002 ο όμιλος «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» μετέφερε με ένα από τα ελικόπτερά του τον ασφαλισμένο κ. Αντώνιο Μπαχαρίδη, 25 ετών, ο οποίος είχε πέσει θύμα τροχαίου ατυχήματος στην Αθήνα, με αποτέλεσμα να υποστεί πολλαπλά κατάγματα στο αριστερό του πόδι. Επιθυμία του ασφαλισμένου ήταν να συνεχίσει την αποθεραπεία του στον τόπο καταγωγής του. Η κατάσταση της υγείας του σύμφωνα με τους θεράποντες ιατρούς ήταν σταθερή και δεν ενέπνεε κανέναν κίνδυνο, όμως η μεταφορά του ήταν πρακτικά αδύνατη με οποιοδήποτε άλλο μέσο πέραν του ελικοπτέρου.

Έτσι, ο όμιλος «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», αφού κλήθηκε, ανταποκρίθηκε και μετέφερε με ταχύτητα και ασφάλεια τον τραυματία στην ακριτική Ορεστιάδα, όπου τον παρέλαβαν ιατροί και συγγενείς του. Η Διοίκηση του ομίλου τού εύχεται ταχεία ανάρρωση.

Γράμματα στο ΝΑΙ

1/5/2002

Αγαπητέ Βαγγέλη!
Έχοντας πάντα στη μνήμη μου τη φιλοξενία στην ανοικτή επιστολή μου, από το περιοδικό σου πριν από μερικά χρόνια, που αφορούσε την ελληνική γλώσσα, παίρνω το θάρρος να σου στείλω ένα κείμενο που αφορά και πάλι την ελληνική γλώσσα, έχοντας σχέση με την εξέλιξη και την πρόοδο της Πληροφορικής και το οποίο μετέδωσε το CNN.
Πιστεύω ότι η γνώμη σου θα είναι σύμφωνη με τη δική μου, όσον αφορά τη βαρύτητα του κειμένου, που σε ορισμένα σημεία οι έννοιες του είναι τεραστίων διαστάσεων.
Ένα άλλο γεγονός που θέλω να σου αναφέρω, είναι βεβαίως προσωπικό αλλά πιστεύω ότι, λόγω της ιδιότητάς σου, ίσως σε ενδιαφέρει. Για μένα έχει τεράστια σημασία πρωτίστως εργασιακά, και παράλληλα κοινωνικά. Λόγω της ιδιότητάς μου ως επιθεωρητή μηχανικού πλοίων - φορτίων, αλλά και επιπλέον ως ασφαλιστή των δύο παραπάνω αντικειμένων (μεσίτες LLoyd's κ.λπ.), φροντίζω να ενημερώνομαι για καθετί που έχει σχέση με την εξέλιξη της τεχνολογίας, όσον αφορά τη ναυτιλία, αφού η επαφή μου – επικοινωνία με αυτό τον τομέα ξεπερνάει τα 30 χρόνια!
Όπως γνωρίζεις, ένας που θέλει να λέγεται ασφαλιστής πλοίου ή φορτίου (δηλαδή να δίνει ασφάλιστρο ΣΩΣΤΑ!) πρέπει πρώτα να γνωρίζει τεχνικά το πλοίο και μετά ασφαλιστικά. Ένα από τα πολλά τεχνικά βιβλία - περιοδικά που διάβαζα και συγκεκριμένα της «Mitsubishi», στη σελίδα 15 «Conversion - work» παρατήρησα ότι ορισμένα τεχνικά στοιχεία ενός πλοίου δεν ήταν κατά τη γνώμη μου σωστά σε σχέση με αυτό που αναφέρεται για το συγκεκριμένο πλοίο. Για να είμαι ειλικρινής, κοίταξα αρκετές φορές τα επίμαχα στοιχεία πριν πάρω την απόφαση να στείλω επιστολή στην έδρα αυτού του υπερκολοσσού που λέγεται «Mitsubishi» στο Τόκιο. Βεβαίως στην επιστολή μου, εκτός των ενδοιασμών που είχα, έγραψα και την προσωπική μου γνώμη για το ποιο θα ήταν το σωστό που θα έπρεπε να αναφέρεται στην προκειμένη περίπτωση.
Το γράμμα εστάλη, η απάντηση ήλθε έπειτα από μερικές ημέρες. Όχι μόνο με ευχαριστούν ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ, αλλά μου γράφουν: ΝΤΡΕΠΟΜΑΣΤΕ!! σε εσένα. Μπορείς να διανοηθείς αυτό που διαβάζω. Θα ήθελα πολύ να ακούσω τη γνώμη σου, γιατί δυστυχώς – χωρίς βέβαια να ισοπεδώνουμε τους πάντες, στην πατρίδα μας όχι μόνον δεν σε ευχαριστούν, αλλά δεν σου απαντούν καν! Σε αυτό το γεγονός κατά τη γνώμη μου υπάρχουν δύο τίτλοι:
1) ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΣ ΜΙΜΗΣΗ!
2) ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ ΣΤΗΝ ΑΓΡ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΙ!

Με εκτίμηση
ΧΡΙΣΤΟΣ ΓΥΦΤΟΥΛΑΣ

ATHENS 7/4/2001
DEAR SIRS!

For many years, I'm reading your very interesting and important technical magazines. Specificaly, on «MITSUBISHI» SHIPS AND MARINE PRODUCTS» on page 15 «CONVERSION WORKS», I noticed that the «DWT» of the cerfain ship **is not in accordance with the dimensions of the ship described:**
DWT.: 116,00 τ. CRUDE OIL TANKER.
Lpp: x B x D: 304.00m x 52.40m x 25.7m.
DRAFT: 19.85m. In my opinion, **these dimensions are suitable** for ships 200.000-250.000 DWT. I'm looking forward to receiving your reply on my remarks.

Yours faithfully
GIFTULAS CHRISTOS

ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ

Αξιότιμοι κύριοι,
Εδώ και πολλά χρόνια διαβάζω τα πολύ ενδιαφέροντα και αξιόλογα τεχνικά περιοδικά σας. Ειδικά στο «MITSUBISHI SHIPS AND MARINE PRODUCTS», στη σελίδα 15 «CONVERSION WORKS». Παρατήρησα ότι το DWT του συγκεκριμένου πλοίου **δεν είναι σύμφωνο με τις διαστάσεις του πλοίου που περιγράφεται**, ήτοι:
DWT: 116.000 τ. CRUDE OIL TANKER
LPP: x B. x D.: 304.00 m. x 52.40 m x 25,7 m
DRAFT: 19.85 m
Κατά την προσωπική μου γνώμη **αυτές οι διαστάσεις αντιστοιχούν** σε τιλοία 200.000-250.000 τ. DWT.
Περιμένω την απάντησή σας στις παρατηρήσεις μου!

ΓΥΦΤΟΥΛΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

27th April, 2001

Mr. GIFTULAS CHRISTOS
Sina 34 Kolonaki 106-72
Athens, Greece

Dear Sir,
DWT of «TOKIWA MARU»
Thank you for your letter asking us whether DWT of crude oil tanker «TOKIWA MARU» is correct or not. **We are ashamed to say that** the DWT of the vessel is not correct because of some clerical error. The registered figure is 236,615 instead of 116,000. **Thank you for your pointing out our mistake** and please do not hesitate to contact us if you have any more question.

Sincerely yours,
MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD.
Makoto Ohno, Group Manager
Export Ship Group
Ship & Ocean Business No. 1 Department

C.N.N.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΚΜΑΘΗΣΕΩΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΛΩΣΣΑΣ

HELLENIC GUEST

Helleniv Guest λέγεται ένα πρόγραμμα ηλεκτρονικής εκμάθησης της Ελληνικής (γλώσσας), που το CNN άρχισε να διανέμει παγκοσμίως και προορίζεται στο πρώτο στάδιο για αγγλόφωνους και ισπανόφωνους. Η μέθοδος διδασκαλίας συνίσταται στην προβολή πληροφοριών στην οθόνη του ηλεκτρονικού υπολογιστή με ταυτόχρονη μετάδοση ήχου και κινούμενης εικόνας. Το πρόγραμμα παράγεται από τη μεγάλη εταιρία ηλεκτρονικών υπολογιστών Apple, πρόεδρος της οποίας είναι ο Τζον Στάλικ, που είπε σχετικώς: «Αποφασίσαμε να προωθήσουμε παγκοσμίως το πρόγραμμα εκμάθησης της ελληνικής γλώσσας επειδή η κοινωνία μας χρειάζεται ένα εργαλείο που θα τους επιτρέψει να αναπτύξουν τη δημιουργικότητά τους, να εισάγουν καινούργιες ιδέες, και θα τους προσφέρει γνώσεις, περισσότερες από όσες ο άνθρωπος μπορούσε μέχρι τώρα να ανακαλύψει. Με άλλα λόγια πρόκειται για μια εκδήλωση της τάσης για επιστροφή του παγκόσμιου πολιτισμού στο πνεύμα και στη γλώσσα των Αρχαίων Ελλήνων». Άλλη συναφής εκδήλωση, οι Άγγλοι επιχειρηματίες προτρέπουν τα ανώτερα στελέχη τους να μάθουν Αρχαία Ελληνικά επειδή αυτά έχουν ξεχωριστή σημασία για τους τομείς οργάνωσης και διαχείρισης των επιχειρήσεων. Σε αυτό το συμπέρασμα ήδη επιδείχθηκαν έπειτα από διαπιστώσεις Βρετανών ειδικών ότι: Η ελληνική γλώσσα ενισχύει τη λογική και τονώνει τις ηγετικές ικανότητες, γι' αυτό έχει μεγάλη αξία όχι μόνον στην πληροφορική και στην υψηλή τεχνολογία, αλλά και στον τομέα οργάνωσης και διοίκησης.
Αυτές οι ιδιότητες της Ελληνικής ώθησαν το Πανεπιστήμιο «IRVINE» στην Καλιφόρνια να αναλάβει την αποθησαύριση του πλούτου της. Επικεφαλής του προγράμματος τοποθετήθηκαν η γλωσσολόγος ελληνίστρια «MAC DONALD» και οι καθηγητές της ηλεκτρονικής BRUNER & PACARI! Στον ηλεκτρονικό υπολογιστή «IVICO» αποθησαυρίστηκαν 6.000.000 λεκτικοί τύποι της γλώσσας μας, όταν η αγγλική έχει συνολικά 490.000 λέξεις, και 300.000 τεχνικούς όρους, δηλαδή ως γλώσσα είναι μόλις το 1/100 της ΔΙΚΗΣ ΜΑΣ. Στον IVICO ταξινομήθηκαν 8.000 συγγράμματα 4.000 αρχαίων Ελλήνων και το έργο συνεχίζεται με την αμέριστη συμπαράσταση της αμερικανικής κυβέρνησης, και την παροχή εκατομμυρίων δολαρίων. Μιλώντας για αυτό ο επικεφαλής, διασημότερος καθηγητής BRUNER, για όποιον απορεί, γιατί τόσα εκατομμύρια δολάρια για την αποθησαύριση της ελληνικής. Απαντούμε: Μα πρόκειται για τη ΓΛΩΣΣΑ ΤΩΝ ΠΡΟΓΟΝΩΝ ΜΑΣ ΚΑΙ Η ΕΠΑΦΗ ΜΑΣ ΜΕ ΑΥΤΟΥΣ ΘΑ ΒΕΛΤΙΩΣΕΙ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ ΜΑΣ. Οι υπεύθυνοι του προγράμματος υπολογίζουν ότι οι ελληνικοί λεκτικοί τύποι θα φθάσουν τα 90.000.000 εκατομμύρια έναντι 9.000.000 της λατινικής. Το ενδιαφέρον για την ελληνική προέκυψε από τη διαπίστωση των επιστημόνων της πληροφορικής και υπολογιστών ότι: «Ηλεκτρονικοί υπολογιστές προχωρημένης τεχνολογίας δέχονται ως ΝΟΗΜΑΤΙΚΗ ΓΛΩΣΣΑ **ΜΟΝΟΝ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ.** Όλες τις άλλες γλώσσες τις χαρακτήρισαν σημειολογικές. Νοηματική γλώσσα θεωρείται η γλώσσα στην οποία το σημαίνον, δηλαδή η λέξη, και το σημαινόμενο, δηλαδή αυτό που η λέξη εκφράζει - πράγμα - κατάσταση - ιδέα, έχουν μεταξύ τους πρωτογενή σχέση. Σημειολογική είναι η γλώσσα στην οποία αυθαιρέτως ορίζεται ότι το άλφα πράγμα - το σημαινόμενο - έτσι έχουμε συμφωνήσει να το λέμε. Οι λέξεις στις άλλες γλώσσες είναι συμβατικές, σημαίνει απλά όπως είπαμε.
Επειδή αυτό συμφωνήθηκε έτσι, στην ελληνική έχουμε αιτιώδη σχέση μεταξύ λέξεως και πράγματος, πράγμα ανύπαρκτο στις άλλες γλώσσες.
Τα πιο τέλεια προγράμματα του κόσμου ειδικώς Γνώση και Νεύτων, αναπαριστούν τους λεκτικούς τύπους της ελληνικής σε ολοκληρώματα και σε τέλεια σχήματα παραστατικώς, πράγμα που αδυνατούν να κάνουν για τις άλλες γλώσσες, και τούτο γιατί οι ελληνικές λέξεις έχουν μαθηματική δομή που επιτρέπουν την αρμονική γεωμετρική τους απεικόνιση. Ιδιαιτέρως χρήσιμα είναι τα ελληνικά προσήματα - μικρό - μέγα - σκοπός κ.λπ. Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές θεωρούν την ελληνική γλώσσα **ΜΗ ΟΡΙΑΚΗ!** Δηλαδή, ότι μόνον σε αυτή δεν υπάρχουν όρια και γι' αυτό είναι αναγκαία στις νέες επιστήμες, όπως ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ - ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΗ! Αυτές οι επιστήμες μόνο στην ελληνική γλώσσα βρίσκουν τις αναγκαίες νοηματικές εκφράσεις που χρειάζονται, χωρίς τις οποίες η επιστημονική σκέψη αδυνατεί να προχωρήσει. IVICOS - ΓΝΩΣΗ - ΝΕΥΤΩΝ. Τα πιο τέλεια προγράμματα και μεγαλύτερα από το Βλαδιβοστόκ έως την Καλιφόρνια και από την Αρκτική έως το Νότιο Πόλο.

ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ ΤΟΝ ΕΙΚΑΣΤΙΚΟ ΜΑΙΟ ΤΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

«Οι τέχνες εκφράζουν την ελευθερία του πνεύματος»

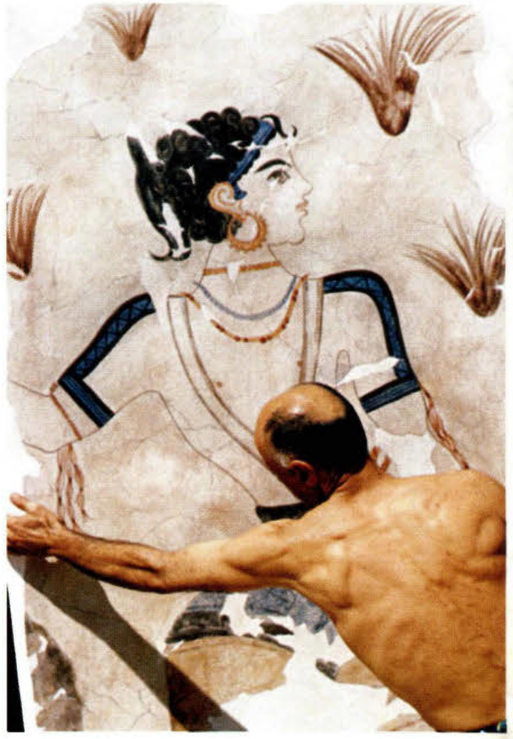
Όλες οι τέχνες είναι αυτοτελείς, κατ' αρχήν, είτε στη δημιουργική τους διαδικασία παραγωγής πρωτογενούς μορφής έργου (έρωτας - σύλληψη - γέννηση), είτε στην τελειοποιημένη ή εφαρμοσμένη τους μορφή, γιατί κάθε μία απ' αυτές, έχει τον τρόπο, με τη δική της γλώσσα να μιλήσει γι' αυτό που θέλει να εκφράσει και έχει χρηστική αξία, τουλάχιστον σαν μορφή ενέργειας, που κάνει να λειτουργεί το πνευματικό στον άνθρωπο και να προάγει την εξελικτική του πορεία στον πολιτισμό.

Ζούμε μια εποχή όπου η παραγωγή υλικών αγαθών έχει αναπτυχθεί σε υπερβολικό βαθμό, διαταράσσοντας την ισορροπία και σε πολλές περιπτώσεις βιάζοντας το ανθρώπινο πνεύμα, έτσι που να μην αντιδρά και να γίνεται με τον καιρό ο άνθρωπος, μια άλογη μηχανή αποδοχής των καταναλωτικών προϊόντων, όπου η εργασία πλέον γίνεται με τη σειρά της δουλεία και το χρέος του ανθρώπου για αυτοεκτίμηση, αυτοέλεγχο, αυτάρκεια κ.λπ. μεταβάλλεται σε χρέος προς τις αυξημένες και πολλές φορές, υποτιθέμενες υλικές ανάγκες του.

Ένα σταθερά αυξανόμενο χρέος απέναντι στις «μηχανές» που ο ίδιος ο άνθρωπος δημιούργησε για να εξυπηρετήσουν την υλική και την πνευματική του υπόσταση, αλλά τείνει να χάσει τον έλεγχο καθώς μεθάει με τα εντυπωσιακά τους αποτελέσματα. Ενδεικτικό φαινόμενο είναι η τρομαχτική συσσώρευση απορριμμάτων στον πλανήτη μας (ακόμα και γύρω απ' αυτόν).

Οι τέχνες εκφράζουν την ελευθερία του πνεύματος, είναι γλώσσες που απευθύνονται άμεσα στο δέκτη και έχουν το προνόμιο να λειτουργούν διαχρονικά. Τον ανθρώπινο νου απασχολεί κατά βάθος περισσότερο η έννοια και ο φόβος του άγνωστου, του θανάτου, γι' αυτό και γίνεται εύκολα αποδέχτης κάθε σχετικής πληροφορίας, όπως π.χ. η ημερομηνία λήξεως κάποιου προϊόντος, το bar code, τα όρια του τέλους όπου μπορούμε να τα θέσουμε. Νιώθουμε ασφαλείς μέσα σε όρια. Στις δύο διαστάσεις του τελάρου της ζωγραφικής, στο σπίτι, στην κοινωνική ομάδα, στα σύνορα. Εκεί που γνωρίζουμε το τέλος. Κοιτάμε περισσότερο τα ηλιοβασιλέματα (τη δύση και τι γίνεται στη Δύση) απ' όσο τα εξίσου όμορφα πρωινά...

Λιγότερο ενδιαφέρον δίνουμε σε ό,τι συμβολίζει τη ζωή και την εξέλιξή της. Πράγμα ασύλληπτο μα και αυθύπαρκτο, που θεωρούμε αυτονόητο και δε θέλει πολλή σκέψη. Μόνο όταν βρισκόμαστε σε δύσκολες καταστάσεις τότε αποκτά μεγαλύτερη σημασία η έννοια του θείου, του μαγικού, του άπειρου, των ρήσεων της τέχνης που θα πάψουν να υφίστανται μόνο με την εξαφάνιση από το σύμπαν του είδους που τις γέννησε.



Οι τέχνες δέχονται τη φυσική ροή του σύμπαντος, τραγουδάνε τη ζωή ακόμα κι όταν αναφέρονται στις ασκήμιες της πραγματικότητας ή και σ' αυτόν τον ίδιο τον θάνατο και μπορούν να τον κοιτάξουν κατάματα. Τραγουδάνε για το ανθρώπινο πνεύμα που είναι ο κύριος αποδέκτης τους. Το τραγούδι αυτό, πόσο μπορεί να το χαρεί το πνεύμα σήμερα, που έχει βομβαρδιστεί και βιαστεί, να βλέπει κύρια ημερομηνίες θανάτου και ποιος ανθρώπινος νους αποφάσισε πως πρέπει να χρωστάμε σε μηχανές που το ανθρώπινο πνεύμα δημιούργησε; Γιατί δεν χρειάζεται να είσαι προφήτης για να μυρίσεις εθισμό, τοξίνωση, αυτοκαταστροφή, αποδυνάμωση, όξυνση αντιθέσεων, σταδιακή καταρράκωση κ.λπ.

Οι τέχνες σήμερα, καλούνται να επιφορτιστούν την ευθύνη παρέμβασης, για λόγους αφύπνισης του πνεύματος που εφησυχάζει και των συνειδήσεων που αλλοτριώνονται, ούτως ώστε να μπορέσει να υπάρξει εξισορρόπηση στη ροή του πολιτισμού. Αυτό γίνεται όχι τόσο με την παρουσία του τελικού προϊόντος της τέχνης και διάθεσή του στην αγορά ως καταναλωτικού αγαθού όσο με την προσέγγιση και επαφή του δημιουργού με το κοινό.

Ανταποκρινόμενοι με χαρά στο κάλεσμα του Δήμου Χανίων για τη διοργάνωση του «Εικαστικού Μαΐου», καταθέτουμε τη συμμετοχή μας που αποτελεί και πρόταση στον τομέα των εικαστικών δρώμενων και θα είναι μια σύμπραξη των συντελεστών από τους χώρους του λόγου, της μουσικής, του χορού και της ζωγραφικής. Η σύμπραξη των τεχνών είναι ένα σχήμα ποιητικής έκφρασης που παρουσιάζεται με διάφορες μορφές από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα και μια σύγχρονη εκδοχή της επιχειρούμε με το δρώμενο αυτό. Πρόθεσή μας να «μιλήσουμε» για τη σύγχρονη πραγματικότητα που χαρακτηρίζουμε με τον τίτλο «**Τα τεταραγμένα νερά**», μέσα από μια ζωντανή δημιουργική διαδικασία τόσο ανεξάρτητης έκφρασης των τεχνών που προαναφέραμε, όσο και συνύπαρξης και συναδέλφωσής τους.

Η δράση αυτή απευθύνεται στο σύγχρονο άνθρωπο και αφιερώνεται στην παγκόσμια κοινότητα όσων ανησυχούν, προβληματίζονται, αλλά και ερωτεύονται ακόμα.

Ευχαριστούμε τις Δημοτικές Αρχές, τη ΔΗΠΕΧ, την οργανωτική επιτροπή, καθώς και όλους όσους βοηθούν στην προετοιμασία και την παρουσίαση του δρώμενου και ευχόμαστε η προσπάθειά μας να συμβάλει στη θεσμοθέτηση τέτοιων ή ανάλογων εκδηλώσεων για τον πολιτισμό. Κάτι που, καθώς η πόλη των Χανίων τηρεί τις προδιαγραφές τόσο του έμψυχου υλικού όσο και του φυσικού κάλλους, που τόσο οι ξένοι ιδιαίτερα θαυμάζουν, θα μας βοηθούσε και εμάς να κάνουμε καλύτερα ό,τι κάνει ο καθένας στον τομέα του και καλύτερες διοργανώσεις και να μην νιώθουμε αποξένωση, αλλά και η πόλη μας να αναδειχτεί πόλη - πρότυπο και φορέας πολιτισμού.

Αντώνης Νταγαδάκης

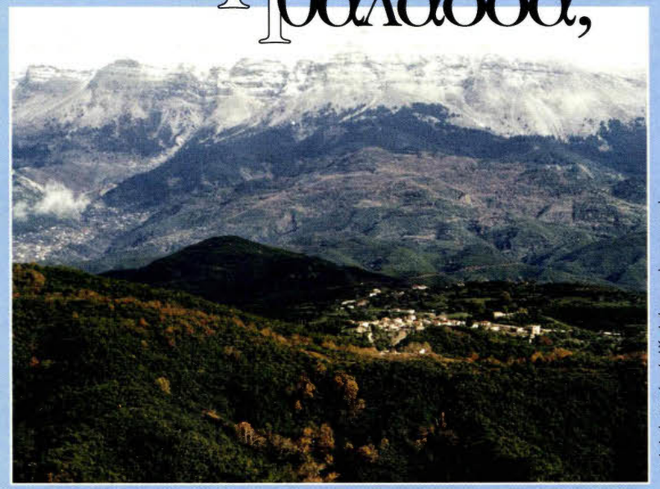
ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΝΤΑΓΑΔΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ

Γεννήθηκε στα Χανιά το 1953 - Σπούδασε στην Ανώτατη Σχολή Καλών Τεχνών, απ' όπου πήρε πτυχίο Γλυπτικής το 1978 με δάσκαλο τον Δ. Καλαμαρά - Από το 1981, εργάζεται, με επίκεντρο πάντα τη ζωγραφική, και σε διάφορους τομείς εικαστικών τεχνών και εφαρμογών όπως γλυπτική, φωτογραφία, σκηνογραφία, κατασκευή αντικειμένων θεάτρου, αισθητική διαμόρφωση χώρων - Δραστηριοποιείται στη διοργάνωση εκδηλώσεων που προωθούν τα Εικαστικά και το νέο καλλιτεχνικό δυναμικό - Το 1984 ίδρυσε τον εικαστικό χώρο «ΤΑΝΤΡΑ» - Το 1985 ίδρυσε την εταιρία εικαστικών καλλιτεχνών «ΚΑΛΛΙΔΡΟΜΙΟ» - Το 1987 λειτούργησε πειραματικά το ΒΑΝ - ΕΧΡΟ «ΤΡΑΜ» με εικαστικές εκθέσεις πρωτοποριακού χαρακτήρα - Έχει παρουσιάσει δουλειά του σε ομαδικές και ατομικές εκθέσεις στην Κρήτη, την Αθήνα, τη Σαντορίνη και στο εξωτερικό - Από το 1999 ζει και εργάζεται στο Σταυρό Ακρωτηρίου Χανίων.

επόμενο

βουνό ή θάλασσα;



φωτό: Ε. Σπύρου-Ανεμοδρόμη Άρτας στα Τζουμέρκα

φωτό: Ε. Σπύρου-Λίμνη Αφράτου Άρτας

Ποιές είναι οι καλύτερες διακοπές για ασφαλιστές; Ποιοί εμποδίζουν το δικαίωμά τους για πλήρεις ετήσιες διακοπές;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.
ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου
ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ. 3609071-3620186-3617810
FAX: 3611545
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης, Σ. Ντόβολος, Λ. Καραγεώργος Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος
ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.
Α.Δ. Θεοδωράκης
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

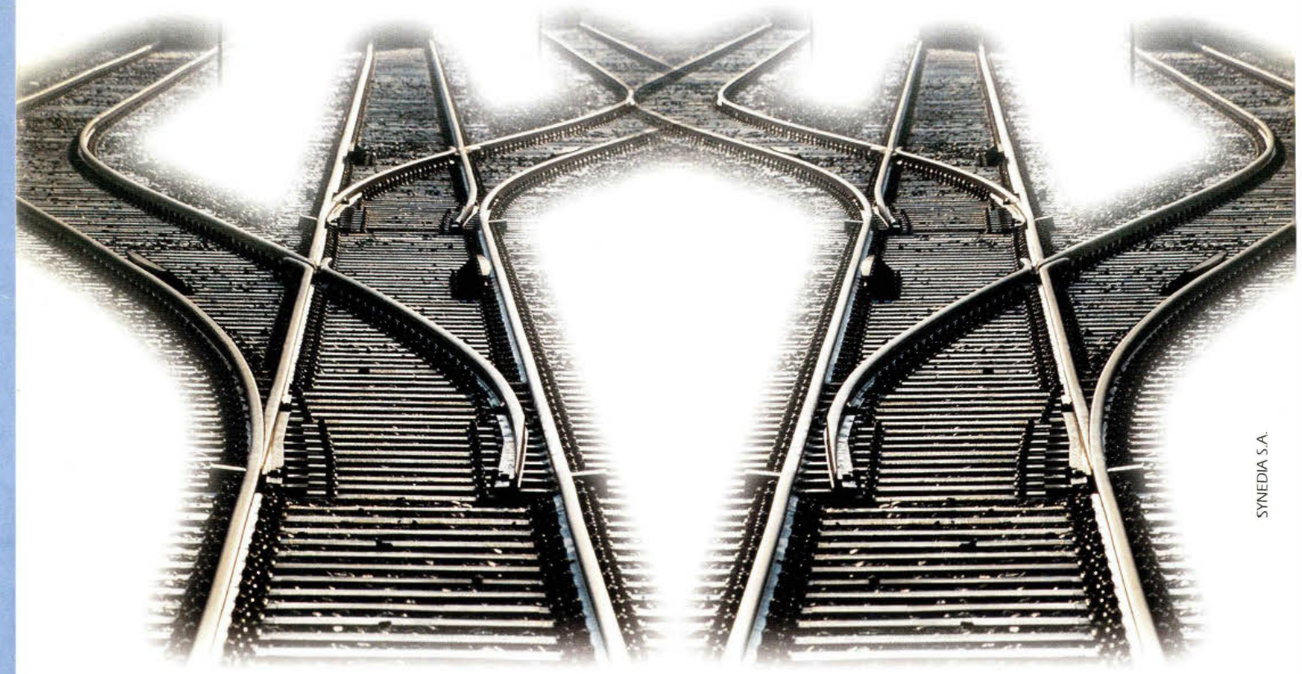
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE DES ASSURANCES
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: **4,40 €**
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 30,00 €
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18,00 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88,00 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
MULTIMEDIA A.E. - *Εταιρεία του Δ.Ο.Λ.*
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.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **δύο** ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΙΛΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



SYNEDIA S.A.

Η 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

INTERAMERICAN και EUREKO.

Η Interamerican επεκτείνει το μέγεθος και τη σιγουριά της στην Ευρώπη, στο πλευρό του Ομίλου Eureko.

Η INTERAMERICAN επισφραγίζει με τον καλύτερο τρόπο τη δυναμική της θέση στον χρηματοασφαλιστικό χώρο, με τη στρατηγική της συμμαχία με έναν ευρωπαϊκό κολοσσό: την EUREKO.
Η EUREKO είναι ένας από τους κορυφαίους Ομίλους στην Ευρώπη, στην παροχή εξατομικευμένων οικονομικών υπηρεσιών. Η επιτυχία της στηρίζεται στην άριστη εκτέλεση της αποστολής της. Ενισχύει την μετοχική αξία της, προσφέροντας υπηρεσίες αξίας στους πελάτες της. Αυξάνει τον αριθμό των πελατών της, επεκτείνοντας το δίκτυο των χωρών με τις οποίες συνεργάζεται. Αναπτύσσει τις αποδεδειγμένες ικανότητές της, προσφέροντας υψηλή ποιότητα στην ασφαλιστική κάλυψη, στη διαχείριση κεφαλαίων, στα προϊόντα αποταμίευσης.

Οι συμμετοχές της EUREKO

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΧΩΡΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ EUREKO	ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΑΓΟΡΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ				
Achmea	Ολλανδία	91%	4	1
Seguros e Pensoes	Πορτογαλία	100%	1	1
Friends First	Ιρλανδία	100%	5	
Union	Σλοβακία	92%	11	6
PZU	Πολωνία	20%	1	1
MAAF Vie	Γαλλία	10%	27	
MAAF Assurances	Γαλλία	8%	6	
INTERAMERICAN	Ελλάδα	100%	1	4
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ				
F&C (Foreign & Colonial)	Μ. Βρετανία	90%		
BBG / Τράπεζα	Πολωνία	20%		

* Δυόμιση φορές περισσότερο απο το σύνολο της ελληνικής αγοράς

Το μέγεθος και η επιτυχημένη πορεία της EUREKO επιβεβαιώνονται και από τους αριθμούς:

- **Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αξίας 7,4 δισεκατομμύρια Ευρώ***
- **Κεφάλαια υπό διαχείριση, 110 δισεκατομμύρια Ευρώ**

Μια νέα εποχή έχει ξεκινήσει για την Ελλάδα προς την Ευρώπη, που παρέχει πολλαπλά οφέλη στους πελάτες, τους συνεργάτες, τους ανθρώπους της INTERAMERICAN, καθώς και στην Εθνική Οικονομία. Πιο συγκεκριμένα, με τη συνεργασία αυτή η INTERAMERICAN

- **καταξιώνεται διεθνώς και εξελίσσεται σε έναν ισχυρό παράγοντα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο,**
- **ενδυναμώνει και επιταχύνει την ανάπτυξή της στον επιχειρηματικό στίβο της Ελλάδας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης,**
- **ενισχύει την τεχνογνωσία της με τις πιο προηγμένες χρηματοασφαλιστικές πρακτικές,**
- **διευρύνει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, καλύπτοντας αποτελεσματικότερα τις ανάγκες των πελατών της,**
- **εξασφαλίζει μια ακόμα δυναμικότερη πορεία για το μέλλον.**

Κι όλα αυτά, διατηρώντας πλήρως την ταυτότητα, την αυτονομία και τη διοικητική δομή που της έχουν χαρίσει την πρώτη θέση εδώ και 35 χρόνια.

Τώρα, η INTERAMERICAN είναι πιο Μεγάλη και πιο Σίγουρη από ποτέ.

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO B.V.
www.interamerican.gr