ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALLIANZ - ΒΡΑΔΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΩΝ ALICO AIG LIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 78 • 31/8/2002 - Euro 4,40

Μάθετε να διαπραγματεύεστε

Προσέξτε τον ασφαλιστή σας!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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.

Μεγ

Πιο Μεγάλη. Πιο Σίγουρη.

Πιο ισχυρή από ποτέ.

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 ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	ΑΓΟΡΑΣ 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

Συναισθηματικά: Μέγας Αλέξανδρος, ο μεγάλος οργανωτής και νικητής

6

Bancassurance: Μύθοι και αλήθειες

32

Ασφάλιση Ξενοδοχείων: Να λογαριάσουμε τον ξενοδόχο

72

Συνέδριο Allianz: Άλμα ανάπτυξης

50

Εικονικές - πωλήσεις διαπραγματεύσεις

46

ALICO AIG Life: Βραδιά επιτυχιών

56

Περπατήστε σωστά

28

περιεχόμενα

4 Άρθρο εκδότη
Δείξτε το πρόσωπο του ασφαλιστή

6 Συναισθηματικά

14 Ασφαλιστικό underwritting

28 Περπατήστε σωστά στο δρόμο των πωλήσεων

32 Bancassurance
Μύθοι και αλήθειες

38 Οργάνωση
Νόστιμες συμβουλές

46 Εικονικές πωλήσεις - διαπραγματεύσεις

50 Συνέδριο Allianz
Άλμα ανάπτυξης

56 Βραδιά επιτυχιών Alico AIG Life

62 Αυτοβελτίωση
Ευγένεια

66 Υγεία: Διακοπές, το οξυγόνο της καθημερινότητας

70 Υγεία: Ευρωκλινική Παίδων

72 Προϊόντα
Ασφάλιση Ξενοδοχείων

78 Εταιρείες
Εκδήλωση τιμής στον Γ. Καπουράνη

88 Εταιρίες
Πανελλήνια Συνάντηση Συνεργατών Universal Life

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΥΠΟ ΤΗΝ ΣΚΕΠΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ο επαγγελματικός σας χώρος στεγάζει τους κόπους, τα όνειρα, την περιουσία σας.
Η ανάγκη να προστατέψετε την επιχείρησή σας είναι τώρα μεγαλύτερη από κάθε άλλη φορά.
Καθημερινά εκτίθεται σε πολλούς κινδύνους, όπως φωτιά, σεισμό, θεομηνίες, ληστείες, τρομοκρατικές ενέργειες, έκρηξη κ.λπ.

Η ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης που καλύπτει όλους τους προαναφερόμενους και πολύ περισσότερους κινδύνους που απειλούν την περιουσία σας.

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ Η ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

Προστατέψτε σήμερα την επιχείρησή σας με το πολυασφαλιστήριο **ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ** της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**, της μεγάλης εταιρίας με την πολύτιμη εμπειρία και εξειδίκευση.

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΌΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Λ. Συγγρού 163 • 171 21 Ν. Σμύρνη • ΤΗΛ.: 010 9379100, -9311777 • FAX: 010 9358924 • http://www.agroins.com
e-mail: info@agroins.com • **ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ "ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ"** ΤΗΛ.: 010 9379200-208 • FAX: 010 9350421 • e-mail: fire@agroins.com

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Γράφει
ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Ανα-Δείξτε το πρόσωπο του ασφαλιστή

Ανοιχτή επιστολή στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Αγαπητοί κύριοι της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος,

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», ως περιοδικό του Ασφαλιστή που παρατηρεί και συμμετέχει στα ασφαλιστικά δρώμενα της ελληνικής ασφαλιστικής κοινωνίας, θα ήθελε να επισημάνει αυτή τη χρονική στιγμή τρία σημαντικά σημεία που αφορούν εσάς και τους ασφαλιστές σας, ελπίζοντας ότι ίσως κάτι καλό προκύψει.

Πρώτη επισήμανση: Παρά τη συνετή στάση της Ένωσης σχετικά με τον κοινωνικό διάλογο για το ασφαλιστικό, κυβέρνηση και Συνδικαλιστικές Οργανώσεις δεν δέχθηκαν την παρουσία των Ασφαλιστικών Εταιριών στη διαμόρφωση των εξελίξεων και στο μέτρο που άξιζε, παρά τα κάποια δειλά βήματα αποφάσεων για τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης.

Δεύτερη επισήμανση: Η σχέση Εταιριών - Ασφαλιστών με το Χρηματιστήριο έδειξε τις λάθος στρατηγικές κινήσεις όλης της ασφ. αγοράς και το βαθμό εξάρτησής της.

Ο ρόλος της Ασφ. δραστηριότητας είχε υποτονισθεί, αν και ήταν το σημείο - κλειδί. Η ιδιότητα του Ασφαλιστή δεν ήταν η πρωτεύουσα σχέση και οι ασφαλιστές εξετράπησαν εν πολλοίς του ρόλου τους, πωλώντας κυρίως προϊόντα μη ασφαλιστικά.

Τρίτη επισήμανση: Το δίκτυο ασφαλιστών για διάφορους λόγους δέχθηκε αρκετά κτυπήματα και κακομεταχείριση από πολλούς παράγοντες, ασφαλιστικούς και μη. Συγχωνεύσεις, συνεργασίες, μετοχικές ανταλλαγές, εξαγορές, συμβάσεις, κανονισμοί, bancassurance, αυτοσχεδιασμοί, φορολογικές αδικίες, επιμελητήρια κ.λπ. συνέβαλαν στην αποδυνάμωσή του.

Και τα τρία αυτά σημεία έχουν έναν κοινό παρονομαστή: Τον Ασφαλιστή.

Ο Ηνίοχος, χωρίς να φαίνεται η ομορφιά του προσώπου του .

Δεν έγιναν οι κατάλληλοι χειρισμοί στην πορεία των χρόνων, ώστε ο Ασφαλιστικός Κλάδος να είναι δυνατός μοχλός πίεσης για την κυβέρνηση, την ελληνική κοινωνία και τους συνδικαλιστές. Εν ολίγοις, δεν μας υπολογίζουν και οι λόγοι είναι γνωστοί στα γραφεία της Ένωσής σας, που γνωρίζει καλά τα πράγματα «από μέσα». Δεν γίνεται οι συνδικαλιστές του Πολυζωγόπουλου να γράφουν στα παλιά τους τα παπούτσια την Ιδιωτική Ασφάλιση, που άλλες ευρωπαϊκές χώρες την έχουν στην καθημερινότητά τους και σε εφαρμογή με πολλά κίνητρα, ιδίως φορολογικά, και ο κλάδος μας να σιωπά.

Πόσα εκατομμύρια συμβόλαια έχουν στα χέρια τους οι πελάτες σας που επέλεξαν ιδιωτική ασφάλιση χωρίς τη γνώμη των προνομιούχων του τόπου συνδικαλιστών; Πόσο επηρεάζουν τον πληθωρισμό τα ασφάλιστρα; Τι θα σήμαινε μια «απεργία» κάλυψης τροχαίων; Τι πολιτικό κόστος θα είχε ένας ξεσηκωμός του κλάδου; Πόσο καλύτερα από τον ασφαλιστή μπορεί να σταθεί δίπλα στον ασφαλισμένο Έλληνα το Internet, το Bancassurance, οι Τράπεζες, οι εταιρίες Asset Management; Ποιος μπορεί να ενημερώσει καλύτερα τον πολίτη για τα ασφαλιστικά συμφέροντά του; Μπορούν καλύτερα οι υπάλληλοι του ΙΚΑ, του ΤΕΒΕ και του ΝΑΤ ή οι ασφαλιστές; Και τι έκανε η ΓΣΕΕ όταν ρήμαξαν τα ταμεία οι διάφοροι «μπλε» και «πράσινοι» πολιτικοί με τις αποφάσεις τους; Λέτε ν' αλλάξουν τα επόμενα 50 χρόνια:

Αγαπητοί κύριοι της Ένωσης και κύριε Πρόεδρε, που αναμφισβήτητα δώσατε άλλο κύρος στην Ένωση τα τελευταία δύο χρόνια;

ΑΝΑΔΕΙΞΤΕ την παρουσία του Ασφαλιστή στην ελληνική κοινωνία ΑΝΕΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΥΡΟΣ ΤΟΥ (ξέρετε εσείς τόσα πολλά που δεύτερος δεν υπάρχει, όταν θέλετε).

ΔΩΣΤΕ πολιτική βαρύτητα στην παρουσία του. Έχετε τα μέσα, τον τρόπο και τα χρήματα. Αν το κάνετε, κάθε κόμμα θα τρέμει στην παρουσία Ασφαλιστή παντού. Στα σπίτια, στα γραφεία, στα νοσοκομεία, στον Τύπο.

Ξεκινήστε με μια συνάντηση τιμής από την Ένωση, για τους ασφαλιστές που έφτιαξαν τις εταιρίες σας. Με σύσσωμη παρουσία όλων σας. Ξεκινήστε σε εφημερίδες και μέσα μαζικής ενημέρωσης την προβολή του ασφαλιστή και ταυτόχρονα προστατεύστε τον από κάθε είδους επιβουλή του θεσμού. Το συνέδριο της Ύδρας ωχριά μπροστά στη σημασία αυτής της κίνησης... Και κάτι ακόμα: Αξιοποιήστε τη δύναμη μιας ετήσιας βράβευσης ασφαλιστών ως κορυφαίας αναγνώρισης κάθε επαγγελματία στη χώρα μας.

Οι ασφαλιστές μπορούν να επιτύχουν αυτά που ζητάτε από αβέβαιας ισχύος υπουργούς και περαστικούς της πολιτικής. Οι ασφαλιστές έχουν χιλιάδες ψήφους και χιλιάδες επηρεασμούς κοινής γνώμης... Τολμήστε.

Άλλωστε, οι κινήσεις μας έχουν πολιτική σημασία, ως πράξη και ως παράλειψη. Όπως και τα εγκλήματα για τα οποία ευθυνόμεθα για πράξεις και παραλείψεις. Και είναι σίγουρο ότι κάποιοι παρέλειψαν να είναι η θέση του Ασφαλιστή σε καλύτερη μοίρα.

Μέγας Αλέξανδρος

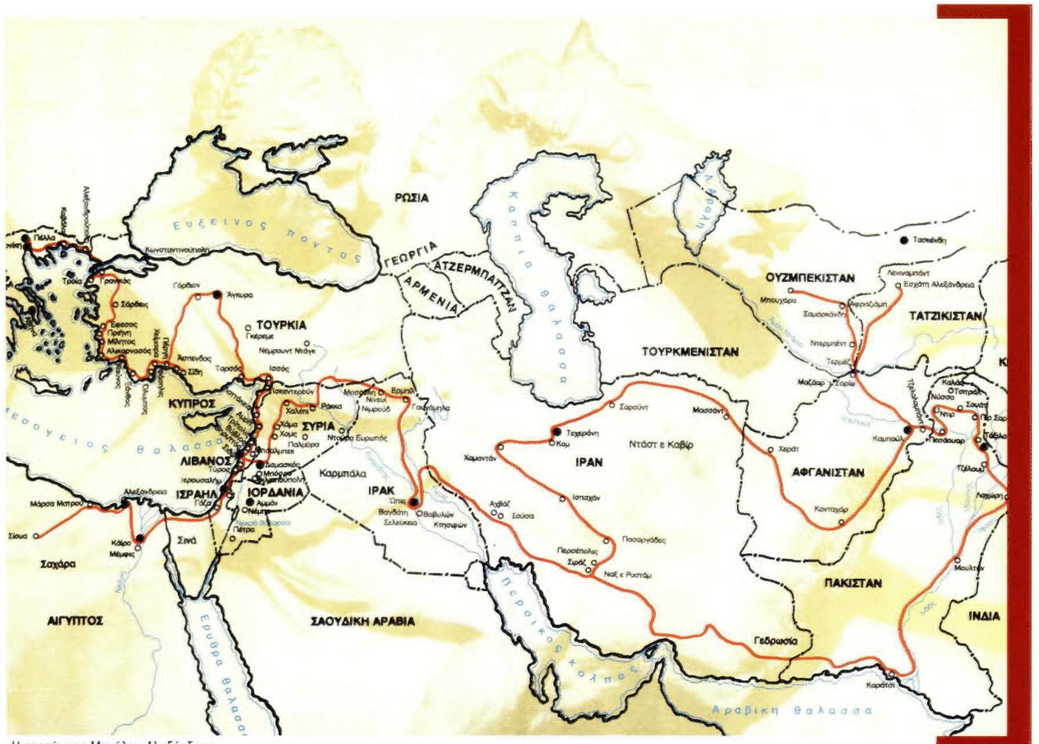
Μοναδικός οργανωτής και νικητής

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Σε 13 χρόνια άλλαξε τον κόσμο με τις κατακτήσεις του, αλλά παραμένει ώς σήμερα μοναδικό «βιβλίο» θεωρίας και πρακτικής για διοίκηση, οργάνωση, ανάπτυξη και συγχωνεύσεις πολυσύνθετων δυνάμεων και αδυναμιών.

Είκοσι χρόνων ανεβαίνει στο θρόνο, 22 χρόνων εκστρατεύει στην Ασία εναντίον της Περσίας, 24 χρόνων ενθρονίζεται ως νόμιμος διάδοχος των φαραώ, 25 χρόνων διαλύει την περσική αυτοκρατορία, 27 χρόνων εισβάλλει στη Σογδιανή, 30 χρόνων εισβάλλει στις Ινδίες, 32 χρόνων επιστρέφει στα Σούσα ύστερα από την καταπληκτικότερη εκστρατεία όλων των εποχών, 33 χρόνων τον υποδέχονται στη Βαβυλώνα πρέσβεις από τα πέρατα του κόσμου.

Αλέξανδρος ο Μέγας. Βασιλιάς της Μακεδονίας, γιος του Φιλίππου Β' και της Ολυμπιάδας, κόρης του βασιλιά των Μολοσσών της Ηπείρου Νεοπτόλεμου (Πέλλα 356 - Βαβυλών 323). Προικισμένος με σπάνια σωματική αντοχή και δύναμη (που του επέτρεψε να γυμνάσει τον Βουκέφαλο, άλογο που όλοι πίστευαν πως ήταν αδύνατο να δαμαστεί) και με ακόμα σπανιότερο πνεύμα, αγαπούσε την ποίηση και την ιστορία και ο Όμηρος ήταν ο αγαπημένος του ποιητής, ιδίως η *Ιλιάς*, στην οποία είχε βρει το πρότυπο που ονειρευόταν να μιμηθεί, τον Αχιλλέα (ο ίδιος ο Αλέξανδρος θα χρησιμεύσει αργότερα ως πρότυπο για τον Καίσαρα, τόσο για την επιθυμία του να συγκροτήσει μια εκτεταμένη αυτοκρατορία, όσο και για την πολιτική συγχώνευσης των λαών, που εφάρμοσε). Ο Φίλιππος είχε φροντίσει ιδιαίτερα για την αγωγή του διαδόχου του και το 343 κάλεσε στην αυλή της Πέλλας τον Αριστοτέλη (που έμεινε εκεί δύο χρόνια) και του ανάθεσε τη διαπαιδαγώγησή του. Ο Αλέξανδρος διατήρησε πάντα βαθύ σεβασμό για το δάσκαλό του και τις πολιτιστικές αξίες γενικά, άσχετα με το βαθμό κατά τον οποίο επέδρασε αποφασιστικά ο Σταγειρίτης στη φιλοσοφική του διαμόρφωση. Και στις σκληρότερες εκστρατείες του ο Αλέξανδρος δεν άφηνε τη μελέτη. Οι τρεις τραγικοί, Αισχύλος, Σοφοκλής, Ευριπίδης, του ήταν ιδιαίτερα προσφιλείς και για την *Ιλιάδα* λένε πως δεν έλειπε από το προσκέφαλό του.



Η πορεία του Μεγάλου Αλεξάνδρου.

Πριν ακόμα ανέβει στο θρόνο διακρίθηκε στη μάχη της Χαιρώνειας (338), όπου ο πατέρας του του είχε αναθέσει την αρχηγία του αριστερού κέρατος. Δυο χρόνια νωρίτερα (ήταν τότε 16 ετών), όταν ο Φίλιππος τον είχε αφήσει επίτροπο του θρόνου, εξεστράτευσε ο ίδιος και κατέβαλε την επανάσταση της φυλής των Μαίδων. Στο θρόνο ανέβηκε το 336, σε ηλικία είκοσι ετών, μετά τη δολοφονία του πατέρα του. Οι συνθήκες δεν ήταν εύκολες. Στο εσωτερικό είχε να αντιμετωπίσει δυναστικές διενέξεις και στο εξωτερικό, την εξέγερση των Θρακών και των Τριβαλλών, αλλά και τον αναβρασμό των άλλων ελληνικών πόλεων, που ύστερα από το θάνατο του Φιλίππου ζητούσαν να ανακτήσουν την αυτονομία τους. Χρησιμοποιώντας την ισχυρή στρατιωτική οργάνωση, που είχε δημιουργήσει ο Φίλιππος, και στρατηγούς πιστούς και ικανούς, κατόρθωσε να σταθεροποιήσει την εξουσία του στο εσωτερικό, να υποτάξει τους βάρβαρους και να κατασιγάσει τον αναβρασμό των ελληνικών πόλεων. Σπεύδει στη Θεσσαλία, όπου το Κοινόν τον αναγνωρίζει στρατηγό αυτοκράτορα· προχωρεί στη Βοιωτία, όπου το αμφικτιονικό συνέδριο του αναθέτει την ηγεμονία της Ελλάδας. Ο Αλέξανδρος δέχεται με σεβασμό, που αντανακλούσε τα αισθήματά του για την πόλη, τους πρέσβεις της Αθήνας και φτάνει στην Πελοπόννησο. Φυσικά, κάθε σκέψη αντίστασης έχει παραλύσει. Στην Κόρινθο συγκαλεί (φθινόπωρο 336) αντιπροσώπους όλων των ελληνικών πόλεων (οι Σπαρτιάτες δεν έστειλαν, απαντώντας στην πρόσκληση, πως δεν είναι «σφίσι πάτριον ακολουθείν άλλοις») για ν' αποφασίσουν σχετικά με την εκστρατεία εναντίον των Περσών. Το συνέδριο ανακήρυξε τον Αλέξανδρο στρατηγό - αυτοκρά-

Αφιερωμένο στους χιλιάδες Έλληνες μαθητές και φοιτητές, καθώς και στα παιδιά που το λάθος σύστημα τα άφησε εκτός ελληνικών πανεπιστημίων, με την ευχή να γίνουν κάποι «κατακτητές» 'οπως ο Μέγας Αλέξανδρος. Και στην κόρη μου Ελπίδα, που γεμάτη ελπίδες ονειρεύεται έναν καλύτερο κόσμο, στα θρανία Α΄ έτους της Αρχιτεκτονικής στο Πανεπιστημίο Westminster, στην καρδιά του Λονδίνου.

τορα των Ελλήνων και οι πόλεις ανέλαβαν να του παραχωρήσουν στρατό για την εκστρατεία.

Η στρατιωτική ιδιοφυΐα του Αλέξανδρου αποκαλύφτηκε την άνοιξη του 335, όταν εξεστράτευσε εναντίον των Τριβαλλών, που, είχαν εγκατασταθεί στη σημερινή βόρεια Βουλγαρία, και απειλούσαν τα βόρεια σύνορα του κράτους του. Μέσα σε δέκα μέρες ο μακεδονικός στρατός έφτασε στον Αίμο, τον παραβίασε στη διάβαση Σίπκα, συνέτριψε τους Τριβαλλούς, πέρασε σε μια νύχτα τον Δούναβη, τρομοκράτησε τους Γέτες και εδραίωσε τη μακεδονική επιρροή. Επέστρεψε ύστερα, βάδισε νοτιοδυτικά και κατέβαλε τους Ιλλυριούς.

Ενώ ακόμα αντιμετώπιζε τους Ιλλυριούς, στην Ελλάδα κυκλοφόρησε η διάδοση πως πέθανε και οι πόλεις άρχισαν να κινούνται πάλι. Πρώτοι οι Θηβαίοι πολιόρκησαν τη μακεδονική φρουρά, ενώ μεγάλος αναβρασμός επικρατούσε στην Αθήνα (που ενίσχυσε τους Θηβαίους με όπλα, κατά προτροπή του Δημοσθένη) και στην Πελοπόννησο. Ο Αλέξανδρος σπεύδει με εκπληκτική ταχύτητα: σε επτά μέρες φτάνει στη Θεσσαλία, σε άλλες πέντε εισβάλλει στη Βοιωτία και φτάνει μπροστά από τα τείχη της Θήβας. Αφού απέτυχαν οι προσπάθειές του να παραδοθεί η πόλη, την καταλαμβάνει και την ανασκάπτει, με εξαίρεση μόνο το σπίτι του Πινδάρου (φθινόπωρο 335). Η τιμωρία της Θήβας παρέλυσε κάθε σκέψη αντίστασης στις άλλες πόλεις. Οι Αθηναίοι σπεύδουν με πρεσβεία να συγχαρούν τον Αλέξανδρο για την ευτυχή έκβαση της εκστρατείας του κατά των Τριβαλλών και των Ιλλυριών και για την κατάληψη της Θήβας. Αυτός εγκαθιστά μακεδονικές φρουρές και επιστρέφει στη Μακεδονία για να προετοιμάσει τον πόλεμο εναντίον των Περσών.

Η ασιατική εκστρατεία. Την άνοιξη του 334 ο Αλέξανδρος αναλαμβάνει τη μεγάλη ασιατική εκστρατεία, εντάσσοντας το παλιό πατρικό σχέδιο στο πλαίσιο μιας ανταπόδοσης του ελληνικού κόσμου εναντίον των Περσών, για την παλαιότερη απρόκλητη επίθεσή τους εναντίον της Ελλάδας. Αφήνει ως αντιβασιλέα τον Αντίπατρο και επιστρατεύει κεφαλής 40.000 πεζών και ιππέων, Μακεδόνων αλλά και από τις άλλες ελληνικές πόλεις, ξεκινάει από την Πέλλα, περνάει από την Αμφίπολη κι ακολουθώντας την παραλία φτάνει σε είκοσι μέρες στη Σηστό, όπου ήρθε και ο στόλος του με τον οποίο πέρασε τον Ελλήσποντο. Στην παλαιά Τροία θυσίασε στην Αθηνά και στεφάνωσε τον τάφο του Αχιλλέα. Η αυτοκρατορία των Αχαιμενιδών, στο θρόνο της οποίας είχε ανέβει ο Δαρείος Γ' ο Κοδομανός, αν και εξαιρετικά μεγάλη σε έκταση και με μεγάλους πόρους και πλούτο, έπασχε από έλλειψη στρατιωτικής οργάνωσης και σταθερής κεντρικής εξουσίας. Ο Αλέξανδρος πάλι, διέθετε εξαίρετα οργανωμένο στρατό, αριθμητικά όμως λίγο και, το κυριότερο, δεν είχε διόλου οικονομικούς πόρους. Η πρώτη σύγκρουση γίνεται στον ποταμό Γρανικό (τέλη Μαΐου 334): οι Πέρσες, παρά τη γνώμη του Ρόδιου Μέμνονα, παρατάσσονται στη δεξιά όχθη του ποταμού για ν' αντιμετωπίσουν τον Αλέξανδρο· αυτός, παρά τη γνώμη του Παρμενίωνα, κάνει επίθεση. Η σκληρή μάχη τελειώνει με ήττα των Περσών. Οι πύλες της Μ. Ασίας είχαν ανοίξει για τον Αλέξανδρο. Από τα πρώτα λάφυρα θα στείλει στην Αθήνα 300 πανοπλίες, αφιέρωμα στην Αθηνά, με την επιγραφή: «Αλέξανδρος ο Φιλίππου και οι Έλληνες πλην Λακεδαιμονίων από των βαρβάρων των την Ασίαν κατοικούντων». Τους Έλληνες μισθοφόρους των Περσών που συνέλαβε αιχμαλώτους θα τους στείλει να εργάζονται στη Μακεδονία «δήσας εν πέδαις», γιατί αν και ήταν Έλληνες, πολέμησαν με το μέρος των βαρβάρων Ασιατών, «παρά τα κοινή δόξαντα τοις Έλλησι».

Με τη νίκη του στο Γρανικό ο Αλέξανδρος εξασφάλισε την εύνοια όλων των ελληνικών πόλεων, που τις ανακήρυξε αυτόνομες και ελεύθερες. Προχωρεί ύστερα – άλλοτε αφού συναντά κάποια αντίσταση, άλλοτε χωρίς μάχη και άλλοτε με το να γίνεται δεκτός ως απελευθερωτής – στις Σάρδεις, όπου θεμελιώνει ναό του Ολυμπίου Διός, στην Έφεσο, όπου σχεδιάζει, μεταξύ άλλων, να αποπερατώσει τους ναούς της, σε Μίλητο, Αλικαρνασσό, Φρυγία, Καρία, Λυκία, Παμφυλία, Πισιδία, συγκεντρώνει τα στρατεύματά του στο Γόρδιο, στο Σαγγάριο ποταμό (όπου κατά την παράδοση κόβει με το σπαθί του τον περίφημο δεσμό), δέχεται εκεί ενισχύσεις από τη Μακεδονία, προχωρεί προς Ν., στην Κιλικία, φτάνει στην Ταρσό και στρατοπεδεύει στη Μυρίανθο, κοντά στη σημερινή Αλεξανδρέττα. Προς τα εκεί σπεύδει από τη Βαβυλώνα και ο Δαρείος με δυνάμεις μεγαλύτερες από του Αλέξανδρου. Οι δύο στρατοί συγκρούονται στην Ισσό (333), στη

Πέλλα

Σάρδεις

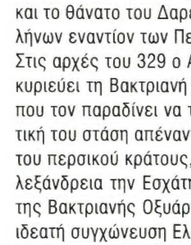
μάχη που έκρινε την κυριαρχία της Ασίας. Οι Πέρσες νικώνται και ο Δαρείος φεύγει εγκαταλείποντας αιχμάλωτη στον Αλέξανδρο την οικογένειά του (ο Αλέξανδρος τη μεταχειρίστηκε «βασιλικά», σημειώνει χαρακτηριστικά ο Αρριανός στο έργο του *Αλεξάνδρου Ανάβασις*, την κύρια πηγή, σήμερα, για τη σπουδαία αυτή εκστρατεία του Αλέξανδρου) και πλήθος από λάφυρα, πολύτιμα για τους Έλληνες.

Η ανάγκη να αποκτήσει ασφάλεια στις θαλάσσιες μεταφορές και στον ανεφοδιασμό με σιτηρά, επιβάλλει στον Αλέξανδρο να μην καταδιώξει τον περσικό στρατό, αλλά να προχωρήσει προς Ν. σε Συρία και Παλαιστίνη, να κατακτήσει την Αίγυπτο και να απομονώσει έτσι την Περσία από τη Μεσόγειο. Απορρίπτει προτάσεις του Δαρείου για ειρήνη, μπαίνει στη Φοινίκη, κυριεύει την Τύρο, έπειτα από επτάμηνη πολιορκία τη Γάζα και ολόκληρο το Δέλτα του Νείλου και γίνεται κύ-

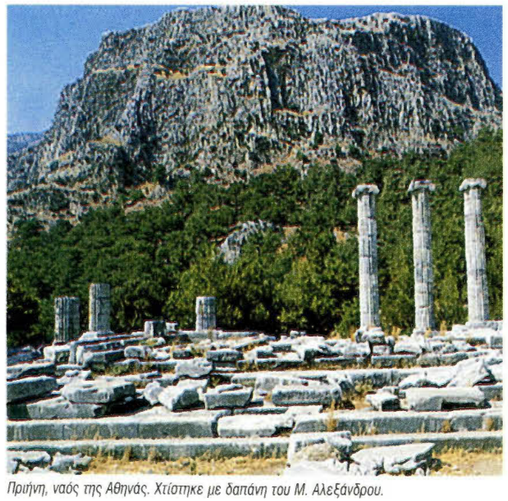
ριος της Αιγύπτου, ιδρύει την Αλεξάνδρεια (331), φτάνει στο μαντείο του Άμμωνα (περίπου 600 χλμ. από την Αλεξάνδρεια) όπου ενθρονίζεται νόμιμος διάδοχος των φαραώ και οι ιερείς του θεού τον ονόμασαν, όπως άλλοτε τους φαραώ, «υιόν του Άμμωνος», επιστρέφει στη Μέμφιδα, οργανώνει τη διοίκηση της Αιγύπτου, ξαναγυρίζει διά μέσου της Συρίας και εισδύει στην καρδιά του περσικού κράτους, όπου αντιμετωπίζει τις δυνάμεις του Δαρείου, που έχουν αναδιοργανωθεί (Σεπτέμβριος 331) στα Γαυγάμηλα, κοντά στη Μοσούλη, τις συντρίβει και κυριεύει ύστερα όλες τις πρωτεύουσες του μεγάλου βασιλιά: Βαβυλώνα, Σούσα, Περσέπολη, Εκβάτανα. Ο Δαρείος, τελευταίος των Αχαιμενιδών, τελικά θα σκοτωθεί από το σατράπη της Βακτριανής Βήσσο. Το κράτος του έχει πια διαλυθεί. Με την πτώση της Περσέπολης και το θάνατο του Δαρείου τελειώνει ο εθνικός πόλεμος των Ελλήνων εναντίον των Περσών.

Στις αρχές του 329 ο Αλέξανδρος διαβαίνει τον Ινδικό Καύκασο, κυριεύει τη Βακτριανή και τη Σογδιανή, συλλαμβάνει τον Βήσσο, που τον παραδίνει να το θανατώσουν οι Πέρσες, για την προδοτική του στάση απέναντι στον Δαρείο, φτάνει στα ανατολικά όρια του περσικού κράτους, στον ποταμό Ιαξάρτη, όπου ιδρύει την Αλεξάνδρεια την Εσχάτη, και παντρεύεται την κόρη του σατράπη της Βακτριανής Οξυάρτη, Ρωξάνη, για να υπογραμμίσει έτσι την ιδεατή συγχώνευση Ελλάδας και Ασίας.

Εκστρατεία στην Ινδική. Ο Αλέξανδρος, συνεπαρμένος τώρα από το όραμα μιας παγκόσμιας αυτοκρατορίας, αναλαμβάνει την κατάκτηση των Ινδιών, παρά τις φοβερές δυσκολίες που προδιέγραφαν οι τεράστιες αποστάσεις, το έδαφος και το κλίμα. Διαβαίνει τον Ινδό, προχωρεί ώς τον Υδάσπη, όπου σημειώνει μια από τις λαμπρότερες νίκες του εναντίον του ηγεμόνα της Ινδικής Πώρου (Μάιος - Ιούνιος 326), ιδρύει δυο ακόμα πόλεις, τη Νίκαια και τη Βουκεφάλα (προς τιμήν του αλόγου του, που πέθανε εκεί), κυριεύει μέρος της λεκάνης του Ινδού και βαδίζει ώς τον ποταμό Ύφαση, που ήταν και το τέρμα της εκστρατείας του. Τα σχέδιά του να προχωρήσει στην κοιλάδα του Γάγγη προσέκρουσαν στην αντίδραση του στρατού του, που είχε αποκάμει από τις συνεχείς πορείες και συγκρούσεις. Ο Αλέξανδρος χτίζει βωμούς, προσφέρει θυσίες, τελεί αγώνες και δίνει το σύνθημα της επιστροφής. Πολυάριθμος στόλος, που είχε κατασκευαστεί εκεί, τίθεται κάτω από τη διοίκηση του Νεάρχου. Ένα μέρος του στρατού και ο Αλέξανδρος μπαίνουν στα πλοία: οι υπόλοιποι ακολουθούν τις όχθες του ποταμού. Προχωρούν στα Ν., καταβάλλουν την αντίσταση που συναντούν, φτάνουν στα Πάταλα, όπου κατασκευάζουν μεγάλο λιμάνι κι από κει ο Νέαρχος παραπλέει την Ινδική κι ο Αλέξανδρος προχωρεί κατά μήκος της ερήμου. Το Φεβρουάριο του 324 ο Αλέξανδρος φτάνει στα Σούσα όπου επίσης έρχονται ο Νέαρχος, ο Κρατερός και ο Ηφαιστίων. Η καταπληκτικότερη εκστρατεία όλων των εποχών είχε τελειώσει. Στα Σούσα παντρεύεται την κόρη του Δαρείου Γ', Στάτειρα. Την άνοιξη του 323 εγκαθιστά την πρωτεύουσά του στη Βαβυλώνα, όπου τον περιμένουν πρέσβεις από όλο το γνωστό κόσμο και σχεδιάζει να κατακτήσει την Αραβία και να συνεχίσει στη δυτική λεκάνη της Μεσογείου. Εκεί όμως πεθαίνει. Είναι χαρακτηριστικό της αγάπης και της επιβολής που είχε εμπνεύσει ο



Μίλητος, άποψη του θεάτρου.



Πριήνη, ναός της Αθηνάς. Χτίστηκε με δαπάνη του Μ. Αλεξάνδρου.

Αλέξανδρος στους Πέρσες, επίσημους και άλλους, ότι η μητέρα του Δαρείου είχε τόσο εκτιμήσει το μεγάλο κατακτητή για τα ψυχικά του χαρίσματα και τον είχε τόσο αγαπήσει, ώστε δεν άντεξε στον πόνο που της δημιούργησε ο ξαφνικός θάνατός του και πέθανε (αρνήθηκε ν' αγγίξει φαγητό τρεις μέρες κι έσβησε από τη θλίψη). Και όμως είχε αντέξει το θάνατο του δικού της γιου, που έμμεσα είχε προκαλέσει η εκστρατεία του μεγάλου στρατηλάτη, αλλά και σπουδαίου ανθρώπου.

Η καταπληκτική μοίρα του Αλέξανδρου, η έκταση της αυτοκρατορίας που δημιούργησε μέσα σε λίγα χρόνια, οι νέες συνθήκες στα εδάφη που είχαν κατακτηθεί, τροποποιούσαν σιγά σιγά τη νοοτροπία του νεαρού βασιλιά και διόγκωσαν τη φιλοδοξία του όσο σωρεύονταν οι επιτυχίες.

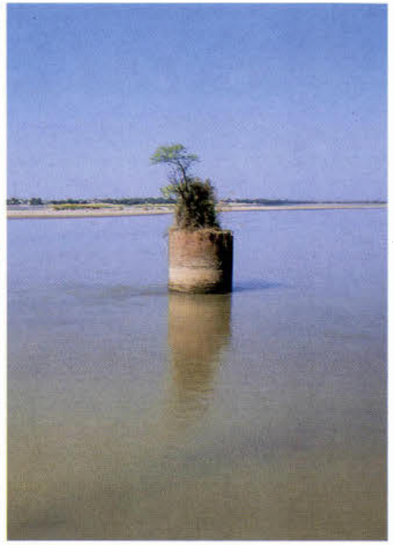
Αλλά ο Αλέξανδρος δεν είναι μόνο ο μεγάλος κατακτητής· είναι επίσης οργανωτής, που κυριαρχείται από την ιδέα της συγχώνευσης των λαών του κράτους του.

Οι πρώτες μεταβολές στον εξαιρετικά πολυσύνθετο χαρακτήρα του εκδηλώνονται μετά τη διάλυση του κράτους του Δαρείου. Υιοθετεί τότε την εθιμοτυπία της αυλής των Αχαιμενιδών, απαι-

Έφεσος, ό,τι έχει απομείνει από το ναό της Αρτέμιδος, ένα από τα Επτά θαύματα του Κόσμου.

Το μαντείο του Άμμωνα.

Παλμύρα, στο βάθος ένα τετράπυλο.



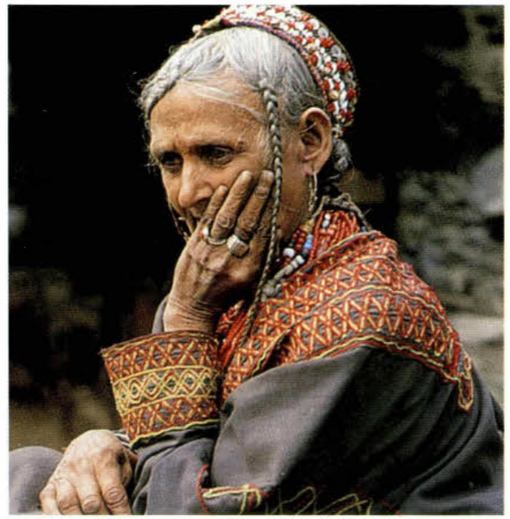
Τζέλουμ, στις όχθες του Υδάσπη, «το πηγάδι του Μεγαλέξανδρου».

τεί να τον περιβάλλουν με λατρεία, διατηρεί τις σατραπείες, διορίζοντας σατράπες και Έλληνες και Ανατολίτες, σέβεται τις παραδόσεις και τη θρησκεία κάθε λαού που υποτάσσει και ακολουθεί στο σημείο αυτό το παράδειγμα της ανεκτικότητας των Αχαιμενιδών βασιλιάδων, σχηματίζει σώμα νεαρών Περσών ευγενών που σύμφωνα με το μακεδονικό σύστημα εξοπλίζονται. Προσπαθεί να ενθαρρύνει τους άντρες του να παντρεύονται Περσίδες και δίνει ο ίδιος το παράδειγμα με το να παντρευτεί στα Σούσα την κόρη του Δαρείου Στάτειρα. Η πολιτική αυτή προκαλεί δυσαρέσκειες στο περιβάλλον και στο στρατό του και δημιουργεί ανήσυχη ατμόσφαιρα υποψιών, από τις οποίες άφησε να δηλητηριαστεί και ο ίδιος, σε σημείο που να αντιδράσει πολλές φορές με αμείλικτη βιαιότητα, με αποτέλεσμα να δικάσει και να θανατώσει έξοχους στρατηγούς ή προσωπικούς του φίλους (Παρμενίων, Φιλώτας, Κλείτος). Ο μεγάλος αυτός άνθρωπος και εκπολιτιστής δεν κατόρθωσε να αντιδράσει στο δηλητήριο της κολακείας και του δουλικού θαυμασμού. Έτσι, σε ορισμένες περιπτώσεις, έδειξε να του φαίνεται αφόρητη η αξιοπρέπεια των συμπολεμιστών του και δεχόταν ευχαριστα την κολακεία δεύτερων ανθρώπων του περιβάλλοντός του που οι περήφανοι συμπολεμιστές του τους ονόμασαν χαρακτηριστικά «αλεξανδροκόλακες».

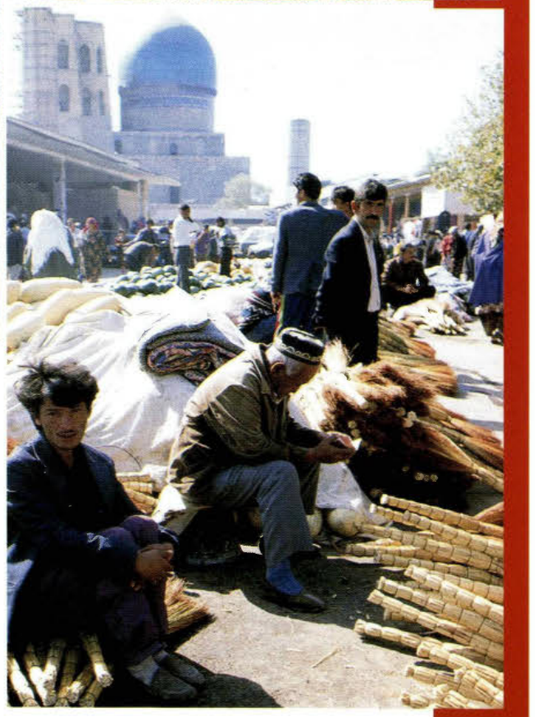
Ο πόθος του Αλέξανδρου για ένα παγκόσμιο κράτος και για τη συγχώνευση νικητών και ηττημένων δεν πραγματοποιήθηκε εξαιτίας του πρόωρου θανάτου του, αλλά και των αγώνων που επακολούθησαν μεταξύ των διαδόχων του. Μέσα όμως από το μύθο που τον περιβάλλει, είναι δυνατόν να αναγνωριστούν οι πραγματικές συνθήκες που οδήγησαν σε βαθύ-

Περσέπολις, γενική άποψη του αρζαιολογικού χώρου.

Ο ελληνικός ναός στα Τάξιλα.



Καλάς: μοναδικό φαινόμενο διατήρησης πανάρχαιων παραδόσεων...



τατη μεταβολή του αρχαίου κόσμου. Η διάδοση του ελληνικού πολιτισμού, ο εκπληκτικός πλουτισμός των γνώσεων κάθε λογής, που αποκτήθηκαν χάρη στις ειδικές «επιστημονικές» αποστολές που οργάνωσε, η ίδρυση 70 (κατά τον Πλούταρχο) Αλεξανδρειών (από τις οποίες γνωστές είναι περισσότερες από 20) σε στρατηγικά σημεία, η κυκλοφορία ενιαίου νομίσματος, έμελλαν να επιτρέψουν τη δημιουργία ενός ευρύτατου και ενιαίου οικονομικού και πολιτιστικού χώρου παρά τη διανομή της αυτοκρατορίας, μετά το θάνατό του. Νέες πόλεις γεννιούνται, νέα κέντρα εμπορίου και πολιτισμού, νέες πολιτικές αντιλήψεις. Ο ελληνικός πολιτισμός βγαίνει από τα περιορισμένα όριά του, η Ανατολή εξελληνίζεται, ο ελληνικός κόσμος δέχεται ανατολικές επιδράσεις. Ανατέλλει μια νέα εποχή, η Ελληνιστική.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Την Παρασκευή 9 Αυγούστου 2002 απολαύσαμε, όσοι ήμασταν τυχεροί, στο Ωδείο Ηρώδου Αττικού την παράσταση "Τα πλάσματα του Προμηθέα" με Προμηθέα Αφηγητή το μεγάλο ηθοποιό Πίτερ Ουστίνοφ και μουσική Μπετόβεν. Μια εβδομάδα πριν, σε συνέντευξή του στον Θανάση Λάλα στο ΒΗΜΑGAZINO μεταξύ των άλλων δήλωσε ότι «οι άνθρωποι μέσω της τέχνης κερδίζουν την είσοδό τους στη χώρα της φαντασίας. Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη την φαντασία. Η φαντασία είναι ένα από τα σημαντικά που έχουμε στη ζωή. Μας είναι απαραίτητη ακόμη και για να μορφωθούμε... Μακάρι η μόρφωση να ήταν πιο διασκεδαστική, μέσα στη φαντασία...». Είναι αυτό που λένε πως «ό,τι μπορείς να ονειρευτείς μπορείς και να το αποκτήσεις». Η φαντασία και το όνειρο είναι τα υλικά της δημιουργίας. Από αυτόν τον μεγάλο άνθρωπο κάπου στην Ακρόπολη στις 26 Μαρτίου το1995, όταν γύριζε κάποιες σκηνές για την τηλεοπτική σειρά, ζήτησα να φωτογραφηθώ μαζί του και δεν μου αρνήθηκε το ενθύμιο από εκείνες τις στιγμές που μου μένουν αξέχαστες, με φόντο την Ακρόπολη.

Η «Αθήνα 2004» επιλέγει την Generali

Η Οργανωτική Επιτροπή Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004 συγκαταλέγεται πλέον ανάμεσα στα ηχηρά ονόματα εταιριών και οργανισμών που προτιμούν την Generali για την ασφάλιση του προσωπικού τους.

Μετά από ανοιχτό διαγωνισμό στον οποίο συμμετείχαν οι μεγαλύτερες εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου, το Διοικητικό Συμβούλιο της ΑΘΗΝΑ 2004 επέλεξε την Generali για την ασφάλιση των περίπου 900 εργαζομένων της. Το πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης της Generali παρέχει καλύψεις, όπως ασφάλεια ζωής, ασφάλεια σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικότητας από ατύχημα ή ασθένεια, ενώ η νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη παρέχεται στους εργαζομένους και στα προστατευόμενα μέλη τους.

Η Generali στην Ελλάδα, χάρη στην μακροχρόνια δραστηριότητά της σε αυτόν τον τομέα, αποτελεί την επιλογή μεγάλου αριθμού σημαντικών ελληνικών και πολυεθνικών εταιριών για τον σχεδιασμό ομαδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Στη ζωή μας αυτά που μετράνε ως άξια λόγου να μνημονευθούν είναι λίγα. Δυο - τρία πράγματα. Αν σας ζητούσα να γράψετε σ' ένα χαρτί 2-3 σπουδαία της ζωής σας, φίλοι αναγνώστες, θα δυσκολευόσασταν πολύ τι να γράψετε ως άξια λόγου. Αυτά σκεπτόμουν κάποιο μεσημέρι διακοπών σε μια παραλία των Χανίων, όπου τυχαία συνάντησα τον Δημήτρη Κοντομηνά σε διακοπές και αναρωτιόμουν πού βρίσκει χρόνο να σκέπτεται και να πράττει τόσα σημαντικά για πολλούς συνανθρώπους του. Ένα από αυτά, που αυτός έκανε και μετρά, είναι το έργο του στον τομέα υγείας με το ξεκίνημα της «Ευρωκλινικής» και τη συνέχεια που κάνει με την Ευρωκλινική Παίδων, την Αθηναϊκή Κλινική, τα Ιατρεία μιας ημέρας, τα πολυϊατρεία, την Κλινική στη Ρουμανία κ.λπ. Στα κεντρικά εργασήρια της Ευρωκλινικής γίνονται σήμερα περισσότερες από 1.200 εξετάσεις την ημέρα! Μάλιστα, πήραν την 4η θέση ανάμεσα σε 28 εργαστήρια δημοσίων και ιδιωτικών νοσοκομείων και διαγνωστικών κέντρων στην Ελλάδα και στον 18 κύκλο ποιοτικού ελέγχου Κλινικής Χημείας του οίκου BIORAD των ΗΠΑ, που έγινε Οκτώβριο 2001 - Μάρτιο 2002, η Ευρωκλινική κέρδισε την 204η θέση ανάμεσα σε 501 εργαστήρια σε ολόκληρο τον κόσμο. Στα 5 χρόνια λειτουργίας της νοσηλεύτηκαν στην Ευρωκλινική 31.000 ασθενείς και 72.000 άτομα έκαναν επίσκεψη στα εξωτερικά ιατρεία. Το 95% των ασθενών δήλωσαν πολύ ικανοποιημένοι... Όταν κάθε ασθενής νιώθει «διά βίου» ευγνωμοσύνη στον ένα γιατρό του για μια πάθηση, σκεφθείτε την "ποσότητα" και "ποιότητα" ευγνωμοσύνης που οφείλεται στον μεγάλο άνθρωπο της ασφ. Αγοράς, Δ. Κοντομηνά, με το πολύπλευρο έργο του. Οι άνθρωποί του πρόσφατα «ορκίστηκαν» να διαπρέψουν σε αποτελέσματα και στηνέα εξόρμηση της Interamerican που, ενισχυμένη και ανανεωμένη, στοχεύει νεές κορυφές. Το έργο Κοντομηνά το βλέπεις και το απολαμβάνεις. Μακάρι να είχαμε 2-3 Κοντομηνάδες ακόμα...

Στη φωτογραφία, ο Δ. Κοντομηνάς πριν από 22 χρόνια, Αύγουστο του 1980, κάπου στην Ταϊλάνδη, σε ταξίδι διακοπών με συνεργάτες Interamerican που ακολουθούν την πορεία του και τις επιλογές του.

Δ. Κοντομηνάς: Μεγάλωσε τα σύνορα των Ασφαλιστών του.

Ο Αλέξ. Τζούλης κατεβαίνει στις προσεχείς δημοτικές εκλογές για υποψήφιος δήμαρχος Πεύκης. Είναι ανώτατο στέλεχος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Σπούδασε πολιτικές και οικονομικές επιστήμες στο Πάντειο Πανεπιστήμιο. Διετέλεσε, στον εργασιακό του χώρο, αιρετός Γενικός Γραμματέας και στη συνέχεια Πρόεδρος του Ταμείου Υγείας Προσωπικού Εθνικής Τράπεζας, οργανισμού με 55.000 μέλη, για περίπου 10 χρόνια. Έχει διδάξει σε προγράμματα του Πανεπιστημίου Πειραιώς, τα οποία παρακολούθησαν πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών. Η θεματική περιοχή αναφερόταν στην κοινωνική ασφάλιση και στα μοντέλα αυτοδιοικούμενων και αυτοδιαχειριζόμενων ταμείων.

Η Ελλάδα εξακολουθεί να έχει πολύ υψηλό προσδόκιμο επιβίωσης, 80,6 χρόνια για τις γυναίκες και 75,5 για τους άνδρες, που στη διεθνή κατάταξη της δίνει μια θέση πάνω από τον μέσο όρο των χωρών - μελών. Υπολείπεται, όμως, ορισμένων άλλων χωρών όπως η Αυστραλία, η Σουηδία και η Ελβετία...
Τα τελευταία 40 χρόνια παρατηρείται, εξάλλου σημαντική μείωση της βρεφικής θνησιμότητας, από 9,7 τοις χιλίοις το 1960 σε 6,1 τοις χιλίοις το 2000. Οι ρυθμοί μείωσης της βρεφικής θνησιμότητας φέρνουν την Ελλάδα σε κοντινή απόσταση από τις πρώτες χώρες, που έχουν κατορθώσει να μειώσουν τον αριθμό των θανάτων, κάτω του 5 τοις χιλίοις.

ΔΕΙΚΤΕΣ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ

2000

ΧΩΡΕΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΓΙΑΤΡΩΝ ΑΝΑ 1.000 ΚΑΤΟΙΚΟΥΣ	ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΚΛΙΝΕΣ ΑΝΑ 1.000 ΚΑΤΟΙΚΟΥΣ	ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΛΚΟΟΛ ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ (ΛΙΤΡΑ)	ΠΡΟΣΔΟΚΙΜΟ ΖΩΗΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΠΡΟΣΔΟΚΙΜΟ ΖΩΗΣ ΑΝΔΡΕΣ	% ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΑΝΩ ΤΩΝ 65 ΕΤΩΝ
Αυστραλία		8,5	11,3	80,9	75,1	
Αυστρία	3,0	9,2	10,2	80,8	74,4	15,5
Βέλγιο	3,8	7,3	81,7	76,3	17,0	
Καναδάς	2,1	3,9	11,8	78,1	71,4	12,6
Τσεχία	3,0	8,7	11,6	79,0	74,2	13,8
Δανία	3,4	8,6	81,0	73,8	15,0	
Φινλανδία	3,1	7,6	12,9	82,5	75,0	14,9
Γαλλία		8,4	10,5	80,7	74,7	16,0
Γερμανία	3,3	9,2	9,4			16,4
Ελλάδα	4,4	5,0	11,1	80,6	75,5	17,6
Ουγγαρία	3,2	8,3	6,1	81,4	77,5	14,6
Ισλανδία	3,4		12,3	79,1	73,9	11,7
Ιρλανδία	2,3				8,7	11,3
Ιταλία	5,9	4,9		84,0	77,1	18,1
Ιαπωνία		16,4		79,2	71,7	17,2
Κορέα	1,3	5,5	14,9	81,2	74,7	7,1
Λουξεμβούργο	3,1		4,6	77,3	72,8	14,4
Μεξικό	1,7	1,1	10,0	80,5	75,3	4,7
Ολλανδία	3,1	11,1	8,9	80,8	75,7	13,7
Νέα Ζηλανδία	2,3		5,6	81,1	75,6	11,7
Νορβηγία	2,8	14,4	8,5	77,5	68,8	15,4
Πολωνία	2,3	5,1	13,0	79,1	72,0	12,1
Πορτογαλία	3,2	3,9	9,2	77,0	69,0	15,6
Ισπανία	3,1	3,6	11,7	82,4	74,9	11,4
Σουηδία	2,9	4,1	6,2	81,9	77,0	17,0
Ελβετία	3,4	3,7	11,2	82,5	76,8	17,4
Τουρκία	1,2	2,6	1,5	70,7	66,1	16,0
Μ. Βρετανία	1,8	4,1	10,2	79,8	75,0	5,8
ΗΠΑ	2,6	3,6		79,4	73,9	15,8

Πηγή: OECD

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Κέντρου Εξυπηρέτησης Εργαζομένων και Ανέργων (ΚΕΠΕΑ), το οποίο έχει συγκροτήσει η ΓΣΕΕ, περισσότεροι από 13 στους 100 μισθωτούς δεν έχουν μια τυπική σύμβαση εργασίας (αορίστου χρόνου), αλλά το 11% των εργαζομένων έχουν συμβάσεις ορισμένου χρόνου και το 2% συμβάσεις έργου.
Οι συμβάσεις αυτές κινούνται στην "γκρίζα ζώνη" της απασχόλησης, αφού με αυτά τα τρικ οι επιχειρήσεις διατηρούν την ευχέρεια απολύσεων χωρίς αποζημιώσεις, αποτρέπουν τους εργαζομένους να μετάσχουν στα συνδικάτα, δεν χορηγούνται δώρα εορτών και άδειες (στις συμβάσεις έργου), όπως επίσης φαλκιδεύονται και τα ασφαλιστικά δικαιώματα.
Μήπως έχουν λόγο εδώ οι ασφαλιστές; Βρείτε τους και θα κερδίστε!

Με μεγάλη παροχή χρήματος και εμπιστοσύνη στο πρόσωπο του κ. Σαρρηγεωργίου από τους Γερμανούς επικεφαλής, συνεχίζεται η πορεία της Allianz που οργανώνεται για κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς. Συζητήσεις γίνονται και ετοιμασίες και για επέκταση στο Real Estate με δημιουργία εταιρίας συνεργαζομένης με τράπεζα. Τα ακίνητα πάντα είχαν ενδιαφέρον. Οι επεκτατικές διαθέσεις της Allianz δεν κρύβονται και ο κ. Σαρρηγεωργίου, πιστεύουμε πως θα κερδίσει το στοίχημα επιτυχίας στους στόχους των Γερμανών.

Η Ρουθ Χάντλερ, 85 ετών, εκ εκ των ιδρυτών της εταιρίας κατασκευής παιχνιδιών Mattel, και δημιουργός της Μπάρμπι, της διασημότερης κούκλας στον κόσμο, πέθανε στο σπίτι της στο Λος Άντζελες.
Η ξανθή και γαλανομάτα Μπάρμπι (φωτογραφία) πήρε τ' όνομά της από την κόρη της Ρουθ Χάντλερ, της Μπάρμπαρα. Η κούκλα "γεννήθηκε" το 1959 και έκτοτε έχει δει να πωλούνται περισσότερα από 1 δισεκατομμύριο "αντίτυπά" της σε περίπου 150 χώρες του κόσμου. Ως και λαμπάδα αναστάσιμη έγινε εδώ!

Περισσότεροι από 1.500.00 άνθρωποι στην Ελλάδα πάσχουν από γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση και υποφέρουν αρκετές φορές την ημέρα από τις γνωστές καούρες στο στομάχι. Σε πρόσφατη ημερίδα, ο καθηγητής Παθολογικής Φυσιολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Αθαν. Αρχιμανδρίτης σημείωσε ότι από κάποιας μορφής πρόβλημα γαστροοισοφαγικής παλινδρόμησης πάσχει το 25-40% του γενικού πληθυσμού της χώρας μας, ενώ η συχνότητα εμφάνισης της νόσου είναι ίδια σε άνδρες και γυναίκες. Σε ό,τι αφορά τη θεραπευτική αντιμετώπιση, ο καθηγητής είπε πως διακρίνεται στη χειρουργική επέμβαση και τη φαρμακευτική αγωγή. Η τελευταία είναι αυτή που εφαρμόζεται στη συντριπτική πλειονότητα των ασθενών, καθώς η χειρουργική επέμβαση αφορά πολύ συγκεκριμένες ενδείξεις ή ομάδες ασθενών, όπως οι πολύ νεαρές ηλικίες και τα παχύσαρκα άτομα.

Διάρθρωση εσόδων των Φόρων Περιουσίας στις χώρες της Ε.Ε.

	ΦΟΡΟΙ ΚΑΤΟΧΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ			ΦΟΡΟΙ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ			
	ΚΑΘΑΡΟΥ ΠΛΟΥΤΟΥ	ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΩΝ, ΔΩΡΕΑΝ	ΦΟΡΟΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	ΛΟΙΠΟΙ ΦΟΡΟΙ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
Αυστρία	2,1	44,0	46,1	8,3	45,1	–	53,4
Βέλγιο	1,7	0,90	2,6	26,7	69,0	1,7	97,4
Γαλλία	10,6	47,3	57,9	20,1	19,0	3,0	42,1
Γερμανία	22,3	41,5	63,8	10,9	25,4	–	36,3
Δανία	3,9	59,0	62,9	13,1	24,0	–	37,1
Ελλάδα	–	3,7	3,7	20,7	69,7	5,9	96,3
Ην. Βασίλειο	–	84,3	84,3	5,2	10,5	–	15,7
Ιταλία	15,0	37,4	52,4	3,2	44,3	0,0	47,5
Ιρλανδία	–	43,6	43,6	10,7	45,7	–	56,4
Ισπανία	7,9	34,5	43,6	10,7	45,7	–	56,4
Λουξ/ργο	68,1	3,7	71,8	4,3	23,9	–	28,2
Ολλανδία	11,9	40,0	51,9	14,6	33,5	–	48,1
Πορτογαλία	–	43,6	43,6	9,5	46,7	0,10	56,3
Σουηδία	14,7	73,3	88,0	4,8	7,1	–	11,9
Φινλανδία	4,5	37,8	42,3	21,2	36,5	–	57,7

Πηγή: OECO, Revenue Statistics of OECO Member Countries, Paris, 2001

Αν και το κάπνισμα είναι ίσως η μεγαλύτερη απειλή για την Υγεία του ελληνικού πληθυσμού, η χώρα μας δεν διαθέτει αξιόπιστα στοιχεία, με αποτέλεσμα να μην περιλαμβάνεται στη βάση δεδομένων του ΟΟΣΑ. Υπάρχουν όμως στοιχεία που δειχνουν αύξηση της κατανάλωσης αλκοόλ, η οποία έχει σταθεροποιηθεί πάνω από τα 10 λίτρα κατά κεφαλήν για άτομα ηλικίας άνω των δεκαπέντε ετών. Ακόμη μεγαλύτερη κατανάλωση οινοπνευματωδών παρατηρείται σε χώρες όπως η Γερμανία, το Λουξεμβούργο, η Πορτογαλία, η Δανία, η Αυστρία και το Βέλγιο και η μικρότερη στον Καναδά, την Ισλανδία, την Τουρκία και τη Νορβηγία.

Δυστυχώς, και σε άλλα ειδικότερα στοιχεία νοσηρότητας, όπως τα κακοήθη νεοπλάσματα και οι καρδιαγγειακές παθήσεις, δεν υπάρχουν στοιχεία.

Η συνεχώς αυξανόμενη χρήση της ιατρικής τεχνολογίας επιβαρύνει τις υπηρεσίες υγείας σε όλο τον κόσμο με υπέρογκες δαπάνες, χωρίς όμως τα αναμενόμενα οφέλη στην υγεία του πληθυσμού.

Σε αυτό το συμπέρασμα καταλήγει η πρόσφατη έκθεση των εμπειρογνωμόνων του ΟΟΣΑ για την υγεία, από την οποία αναδεικνύονται οι σημαντικές ελλείψεις του συστήματος ασφάλισης υγείας στη χώρα μας, σε μια εποχή μάλιστα που εντείνονται τα προβλήματα της γήρανσης του πληθυσμού. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του οργανισμού, η Ελλάδα που διατηρεί ακόμη υψηλό προσδόκιμο επιβίωσης, τόσο στους άνδρες όσο και στις γυναίκες, έχει τον υψηλότερο δείκτη γήρανσης πληθυσμού μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ, αμέσως μετά την Ιταλία. Έτσι, ενώ τα άτομα ηλικίας άνω των 65 ετών αναλογούσαν το 1960 στο 8,3% του πληθυσμού της χώρας, σήμερα αντιπροσωπεύουν το 17,6% των κατοίκων.

Ο γηρασμένος πληθυσμός μας απαιτεί περισσότερους πόρους για υπηρεσίες υγείας, όμως, από τα στοιχεία είναι φανερό ότι το ισχύον ασφαλιστικό σύστημα δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις δαπάνες, μεγάλο μέρος των οποίων (43,8%) πληρώνουν οι ασφαλισμένοι από την τσέπη τους.

Η Ελλάδα, οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Ελβετία, κατέχουν τις πρώτες θέσεις, όσον αφορά την ιδιωτική δαπάνη, δηλαδή τα χρήματα που πληρώνουν απευθείας οι πολίτες για την υγεία. Η δημόσια δαπάνη, που καταβάλλεται από το κράτος και τα ασφαλιστικά ταμεία, δεν υπερβαίνει το 55,2% των συνολικών δαπανών, όταν στο Λουξεμβούργο φθάνει το 92,8%, στην Τσεχία το 92,5%, στη Μεγάλη Βρετανία το 82,9%, στην Ιαπωνία το 80,3%, στην Ισλανδία το 83,9% και στην Ουγγαρία το 81,6%.

Το υψηλό ποσοστό των ιδιωτικών δαπανών στη χώρα μας δρα ως μηχανισμός αντίστροφης αναδιανομής και αυξάνει δυσανάλογα τα βάρη για τα στρώματα του πληθυσμού, που έχουν χαμηλή εκπαίδευση και μικρό εισόδημα.

Τα νοικοκυριά αυτά βρίσκονται στην περιοχή «καταστροφικών κινδύνων» για την υγεία: υπό την πίεση μιας σοβαρής χρόνιας αρρώστιας ή ενός αιφνίδιου συμβάντος υγείας, κυρίως του αρχηγού της οικογένειας, πρέπει να ξοδέψουν μεγάλο μέρος του εισοδήματός τους και αυτό έχει καταστροφικές συνέπειες, όχι μόνο οικονομικές, αλλά και κοινωνικές.

Ασφάλειες, τουρισμός, γεωργία και μεταφορές είναι οι τομείς που θα υποστούν τις μεγαλύτερες οικονομικές συνέπειες της βιβλικής καταστροφής που έπληξε την κεντρική Ευρώπη. Οι πλημμύρες έπληξαν την αγροτική παραγωγή στην αρχή της περιόδου συγκομιδής και οι Γερμανοί αγρότες εκτιμούν ότι οι ζημιές τους θα ξεπεράσουν το 1,5 εκατ. δολάρια. Πολλοί φοβούνται μάλιστα ότι το τμήμα της σοδειάς τους που διασώθηκε από τη θεομηνία δεν κάνει για τίποτα άλλο παρά μόνο για ζωοτροφή. Στην Ιταλία οι ζημιές στην αγροτική παραγωγή αναμένεται να πλησιάσουν τα 300 εκατ. δολάρια. Η εξέλιξη αυτή ενδεχομένως οδηγήσει σε υψηλότερες τιμές των τροφίμων στις πληγείσες χώρες. Για τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι ζημιές που προκλήθηκαν σε κτίρια, κατοικίες, αγροκτήματα και επιχειρήσεις από τις πλημμύρες σημαίνουν τεράστιες αποζημιώσεις και μάλιστα σε μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο γι' αυτές, εξαιτίας της πρόσφατης κρίσης στις αγορές. Οι αναλυτές τονίζουν ότι οι περισσότερες από αυτές τις ζημιές δεν είναι πιθανότατα ασφαλισμένες. Ακόμη κι έτσι, όμως, ο Αυστριακός Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών εκφράζει την εκτίμηση ότι οι ζημιές για τον εγχώριο κλάδο θα ξεπεράσουν τα 100 εκατ. ευρώ. Στο ίδιο μήκος κύματος, η μεγαλύτερη αντασφαλιστική εταιρία του κόσμου, Munich Re, υποστήριξε την περασμένη εβδομάδα ότι οι ζημιές για τις γερμανικές ασφαλιστικές εταιρείες θα είναι μεγαλύτερες των 500 εκατ. δολαρίων. Τεράστιες όμως είναι και οι ζημιές για τον τουρισμό και τη ναυσιπλοΐα. Ο Αύγουστος είναι ο μήνας που η τουριστική σεζόν βρίσκεται στο ζενίθ της, στις περιοχές που επλήγησαν. Μεσαιωνικά χωριά, ιστορικά κέντρα πόλεων και πολιτιστικά μνημεία των χωρών που επλήγησαν από τις πλημμύρες αποτελούν προσφιλή τόπο επίσκεψης χιλιάδων τουριστών απ' όλο τον κόσμο. Η διακοπή της ναυσιπλοΐας στον Δούναβη από τις αρχές Αυγούστου αποτελεί καταστροφή και για τις εταιρίες μεταφορών. Ο Δούναβης, που διασχίζει 10 ευρωπαϊκές χώρες, αποτελεί το δεύτερο μεγαλύτερο πλωτό εμπορικό δρόμο στην Ευρώπη μετά το Ρήνο. Εκατομμύρια τόνοι εμπορευμάτων _ από άνθρακα έως σιτηρά _ μεταφέρονται μέσω αυτού. Τώρα τίποτα δεν κινείται με αποτέλεσμα να έχουν αρχίσει να αξιοποιούνται άλλοι εμπορικοί δρόμοι, οδικοί ή αεροπορικοί. Οι μεγάλες μεταφορικές εταιρείες του Δούναβη, που ήδη διέρχονταν κρίση, ενδεχομένως βρίσκονται πλέον αντιμέτωπες με το "κύκνειο άσμα" τους.

Ο έρωτας μπορεί ν' ανθίσει παντού. Στο πλημμυρισμένο Μπίτερφελντ της Γερμανίας, δύο εθελοντές κοντοστέκονται για να ανταλλάξουν ερωτικό φιλί.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Υπηρεσίας Επιθεώρησης Εργασίας, τα οποία είδαν το φως της δημοσιότητας μέσω της Eurostat και αφορούν το 2000, μόνο περίπου το 10% κ.μ.ο. των εργαζομένων σε όλη την Ευρώπη συνήθως εργάζεται την Κυριακή.

Το υπόλοιπο 90% προτιμά να την έχει ελεύθερη και να την αφιερώνει σε περίπατο, στο σπίτι και τη λατρεία.

Αύξηση

Το ποσοστό, πάντως, έχει ανέβει σε σχέση με το 1990. Τότε ήταν στο 6,6%, δηλαδή υπάρχει αύξηση της σταθερής εργασίας την Κυριακή κατά 3,4 ποσοστιαίες μονάδες και για τα δύο φύλα ή σε ποσοστό αύξηση 50%.

Στην Ελάδα τα ποσοστά για άνδρες και γυναίκες που συνήθως εργάζονται την Κυριακή είναι κατώτερα του ευρωπαϊκού μέσου όρου και βρίσκονται για το έτος 2000 στο 8,2% για τους άνδρες και στο 5,4% για τις γυναίκες.

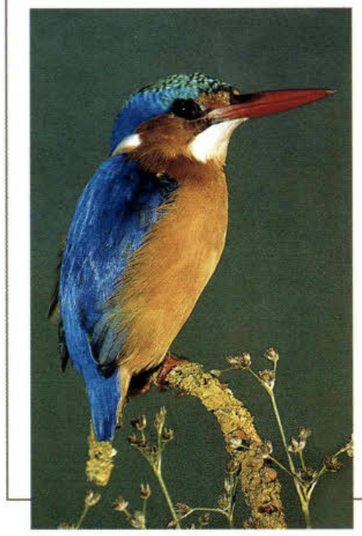
	Άνδρες		Γυναίκες	
	Συνήθως	Μερικές φορές	Συνήθως	Μερικές φορές
Ευρώπη των «15»	9,9	16,6	10,7	11,8
Αυστρία	12,1	14,2	10,8	9,9
Βέλγιο	1,8	19,9	1,9	20,1
Γαλλία	6,6	20,7	6,8	16,8
Γερμανία	9,1	11,6	10,0	7,5
Δανία	14,8	19,3	20,3	12,1
ΕΛΛΑΔΑ	8,2	18,8	5,4	13,1
Ηνωμ. Βασίλειο	13,1	33,0	14,1	19,1
Ιρλανδία	10,9	18,4	9,8	16,0
Ισπανία	11,9	3,7	11,4	3,1
Ιταλία	7,4	13,3	5,7	9,2
Λουξεμβούργο	5,3	15,8	6,7	10,0
Ολλανδία	13,7	10,8	17,7	8,9
Πορτογαλία	9,4		9,7	
Σουηδία	13,2	18,6	21,0	14,7
Φινλανδία	12,6	10,4	14,6	8,8

Πηγή: Υπηρεσία Επιθεώρησης Εργασίας Ε.Ε.

Το τελευταίο τετράμηνο για τις ασφαλιστικές εταιρίες προβλέπεται πιο αποδοτικό και δημιουργικό. Όλοι κατάλαβαν ότι ο «ασφαλιστής που ήταν στο κλουβί» λόγω χρηματιστηρίου είναι έτοιμος να ανοίξει τα φτερά του και να πετάξει, ελεύθερος απ' τα χρηματιστηριακά στα ασφαλιστικά προϊόντα που δικαιολογούν και τον τίτλο του «ασφαλιστής».

Κάποιοι βιάστηκαν πολύ όταν ήθελαν να του αλλάξουν ιδιότητα και να τον κάνουν τραπεζοασφαλιστή. Είναι ασφαλιστής ο πωλητής ασφαλειών και με αυτή την ιδιότητα θα επιβιώσει.

Έλα πουλάκι μου, «κελάηδε πάλι»!



Υπάρχουν ασφαλιστές και ασφαλιστές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως και εταιρίες, καλοί, μέτριοι και κακοί, υπάρχουν ασφαλιστές-αλεξιπτωτιστές, υπάρχουν ασφαλιστές με παραγωγή και χωρίς, υπάρχουν ασφαλιστές ορισμένης λήξεως και ορισμένης πελατείας που δεν μπορούν να «σταθούν» παντού και άλλοι που είναι ολοκληρωμένες προσωπικότητες με ποικίλα ενδιαφέροντα για τη δουλειά, για την κοινωνία για την Ελλάδα, για τους συνανθρώπους μας. Η Alico είναι μια εταιρία που έχει πολλές προσωπικότητες - ασφαλιστές (όπως υπάρχουν, ευτυχώς, και σε άλλες εταιρίες) που έχουν καταξίωση και στον τομέα τους τον επαγγελματικό, αλλά και στο ευρύτερο περιβάλλον όπου ζουν εκτός εργασίας πριν έρθουν στο επάγγελμα αλλά και στη διάρκεια άσκησής τους. Είναι πολλοί οι άνθρωποι της Alico που έχουν επιτυχίες και σε άλλους τομείς εκτός της παραγωγής ασφαλίστρων, που και αυτό το κάνουν καλά και που φαίνεται στις ευρωπαϊκές και παγκόσμιες διακρίσεις τους... Είναι ευτύχημα η παρουσία τους σε συλλόγους διαφόρους όπου πρωτοστατούν, επειδή μπορούν και να «εκπροσωπούν» επάξια αλλά και να «προσφέρουν». Χαίρεται η καρδιά μου και όσες φορές τυχαίνει να συνομιλώ και με τον Γενικό Δ/ντή τους κ. Σωτήρη Ταγκόπουλο ή όταν βλέπω την προσδοκία διαφόρων στελεχών της ελληνικής αγοράς να καθήσουν μαζί του σε κάποιο τραπέζι... Αυτή είναι η προσφορά της Alico. Είναι η «ποιοτική ζύμη» που «ζυμώνει» την αγορά μας ποιοτικά. Πριν από πολλά χρόνια η κ. Κατερίνα Βασιλάκη με αυτή την καλή διάθεση ποιοτικής προσφοράς, μου είχε στειλει κάποιο πρόγραμμα να δημοσιεύσω στο ΝΑΙ για εξυγίανση του κλάδου από λάθος ασφαλιστές. Δεν το ξέχασα ποτέ και όπου τη δω νιώθω σεβασμό για την παρουσία της. Στο πρόσωπό της συγχαίρω όλους τους ανθρώπους της Alico, που πρωτοπορούν πάντα σε πολλά και στο να είναι «ασφαλιστικές προσωπικότητες»! ΑΑΑ!

Εκατομμύρια αναγνωστών - συνδρομητών σε όλο τον κόσμο γνωρίζουν το περιεχόμενο του Foreign Policy, που κυκλοφορεί από το 1970 σε 128 χώρες.
Χάρη στο παγκόσμιο δίκτυο δημοσιογράφων, μελετητών και αναλυτών αλλά και στη Συντακτική του Επιτροπή, στην οποία συμμετέχουν γνωστά ονόματα από το χώρο της Πανεπιστημιακής Κοινότητας, της Πολιτικής και των Οικονομικών, το Foreign Policy, παρέχει ενημέρωση παγκόσμιας επικαιρότητας και έγκυρη ανάλυση.

Τώρα το βραβευμένο περιοδικό κυκλοφορεί και στην Ελλάδα!

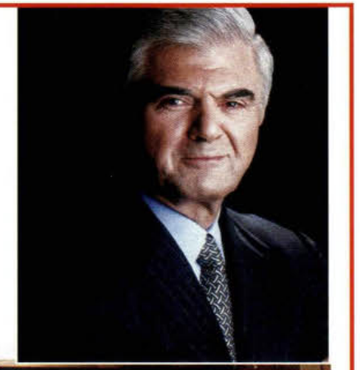
Η ελληνική εκδοτική προσπάθεια έχει ως σκοπό της να διατηρήσει τις υψηλές προδιαγραφές της παγκόσμιας έκδοσης, δίνοντας έμφαση στην επιστημονικά τεκμηριωμένη παρουσίαση Πολιτικών, Οικονομικών και Επιχειρηματικών Θεμάτων, αναλύοντας και αναπτύσσοντας θέματα Παγκοσμιοποίησης και θέματα που άπτονται των προσπαθειών για τη Διεθνή Ειρήνη και τον Αφοπλισμό.

Διασφάλιση της ποιότητας και του κύρους της Ελληνικής Έκδοσης του Foreign Policy αποτελεί η Συντακτική Επιτροπή στην οποία συμμετέχουν, εκτός των Πανεπιστημιακών, καταξιωμένοι επιστήμονες στο χώρο της εξωτερικής πολιτικής, των οικονομικών και της διπλωματίας. Ο Έλληνας αναγνώστης - συνδρομητής του Foreign Policy έχει το πλεονέκτημα να διαβάζει στη γλώσσα του, συνεντεύξεις, άρθρα επικαιρότητας και ελεύθερης γνώμης ελληνικού ενδιαφέροντος, από συγγραφείς, καταξιωμένους επιστήμονες, διαμορφωτές πολιτικής και από πολίτες που συμμετέχουν ενεργά στο δημόσιο βίο της χώρας, αλλά και επιλεγμένα δημοσιεύματα, άρτια μεταφρασμένα από την Αμερικανική Έκδοση.
Ένας καλός φίλος και των Ασφαλιστών, ο Ελευθέριος Θαλασσινός (που πολλές φορές παρουσιάσαμε άρθρα του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το Banking και Bancansurance), καθηγητής ευρωπαϊκής έδρας Jpan Monnet και καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιά, είναι General Editor & Publisher του Foreign Policy, Λαοδίκης 38, Γλυφάδα, τηλ. 010-8918.200 - 8918111.

Το μέγεθος του έργου της Interamerican στον τομέα ανθρώπινου δυναμικού φαίνεται από τη στελέχωση όλων των εταιριών με στελέχη που ξεκίνησαν την καριέρα τους στην Interamerican, είτε ως διοικητικά στελέχη είτε ως στελέχη πωλήσεων. Η Interamerican έχει και είχε πάντα μεγάλης αξίας στελέχη σε κάθε επίπεδο, και σε ποιότητα και σε ποσότητα. Βέβαια, στην ψεύτικη ζωή που ζούμε, καμιά φορά κουράζει ακόμα και η επιτυχία. Το κλειδί της ανανέωσης και το παράδειγμα είναι ο ηγέτης τους, Δημ. Κοντομηνάς, που βάζει συνεχώς νέους στόχους και είναι συνεχώς σε δημιουργία. Οι άνθρωποι της Interamerican καλούνται αυτή την εποχή που όλα είναι ΥΠΕΡ τους να λειτουργήσουν ο καθένας τους ξεχωριστά ΥΠΟ ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ για νέες κατακτήσεις. Εκτός του ότι το οφείλουν στον Δ. Κοντομηνά που τους "έφτιαξε όνομα", οφείλουν και στους εαυτούς τους κάτι καλύτερο από αυτό που είναι. Υπάρχουν ακόμα κύπελλα και ρεκόρ, υπάρχουν καλύτερα σπίτια, καλύτερες γειτονιές, καλύτερα σχολεία για τα παιδιά τους, καλύτερα αυτοκίνητα, καλύτερη ποιότητα ζωής, καλύτερο αύριο. Στο κάτω κάτω, ας κάνουν αυτό που αξίζουν. Η θέση τους είναι στην κορυφή... Ας ανασχεδιάσουν ΤΩΡΑ!

Έκανε και φέτος την θαυμάσια ετήσια εκδήλωσή του ο σύνδεσμος εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιρειών στις 3.7.02, όπου πέτυχε να ξεκουραστούν λίγο αρκετά επώνυμα στελέχη της αγοράς και να τα πουν πιο χαλαρά και χαμογελαστά. Ήταν μια ζηλευτή βραδιά από αυτές που νιώθεις υπέροχα εν μέσω φίλων και πρέπει να συνεχίζονται. Η φωτογραφία που μας έστειλε ο αγαπητός Θάνος Μελακοπίδης δείχνει ότι δεν σφίγγονται μόνο χέρια, αλλά ανοίγονται καρδιές με αγάπη. Ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης με τον κ. Κ. Φιλίππου επισημαίνουν αυτό που πρέπει να υπάρχει μεταξύ συναδέλφων του ίδιου κλάδου. Ειλικρίνεια, φιλία, εμπιστοσύνη και αμοιβαία αισθήματα συντροφικότητας.

ASPIS BANK: Αυξημένη κερδοφορία τόσο σε εταιρική όσο και σε ενοποιημένη βάση παρουσίασε η τράπεζα κατά το α' εξάμηνο του 2002. Σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας, τα προ φόρων κέρδη του ομίλου διαμορφώθηκαν σε 1,817 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με τα 1,337 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2001 (+36%), ενώ σε επίπεδο μητρικής τα κέρδη διαμορφώθηκαν σε 2,121 εκατ. ευρώ (+64,4%). Οι χορηγήσεις αυξήθηκαν κατά 31,2% και ανήλθαν σε 756 εκατ. ευρώ έναντι 577 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2001. Οι καταθέσεις διαμορφώθηκαν σε 853 εκατ. ευρώ από 571 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα, σημειώνοντας άνοδο κατά 49,5%. Το σύνολο ενεργητικού σε ενοποιημένη βάση σημείωσε αύξηση κατά 49,1%, ενώ τα καθαρά έσοδα από τόκους σημείωσαν αύξηση κατά 53,8%. Η αύξηση των μεγεθών οφείλεται κυρίως στην εξαγορά του δικτύου καταστημάτων της ABN Amro Bank.
Αυξημένη κινητικότητα αναμένεται και στις πωλήσεις της ασφαλιστικής εταιρίας του ομίλου ΑΣΠΙΣ μετά την επιτυχημένη παρουσίαση του προγράμματος υγείας «Ιπποκράτης», που περιλαμβάνει μεγάλο εύρος παροχών όπως Check-up, ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις, φυσιοθεραπεία, νοσηλεία στο σπίτι κ.ά. Οι υπεύθυνοι υπολογίζουν ότι ο «Ιπποκράτης» θα «γιατρέψει» και αρκετό χαμένο έδαφος του Χρηματιστηρίου που έφερε αρκετές δυσκολίες στις ασφ. εταιρείες. Ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Π. Ψωμιάδης είναι αρκετά αισιόδοξος και προχωρά στα επόμενα σχέδιά του για κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς και προσφορά μεγαλύτερων πλεονεκτημάτων για τους ασφαλιστές του, που έχουν μηνιαίο στόχο τις 10.000 αιτήσεις. Του προγράμματος «Ιπποκράτης» δημιουργός είναι το αξιόλογο στέλεχος του ομίλου κ. Καίτη Βασκαγιώργη.



Οι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου ΑΣΠΙΣ υποδέχθηκαν με ενθουσιασμό το πρόγραμμα υγείας «Ιπποκράτης», με το οποίο τους εφοδίασε η Διοίκηση για την παραγωγική εξόρμησή τους στην αγορά.

Τις τελευταίες δεκαετίες η Ελλάδα έχει, όπως βλέπουμε στα στοιχεία του ΟΟΣΑ, έναν ικανοποιητικά χαμηλό δείκτη όσον αφορά τον χρόνο νοσηλείας (6,3 ημέρες), που δείχνει πόσο γρήγορα αντιμετωπίζονται οι ασθενείς και προγραμματίζονται εξετάσεις, επεμβάσεις κ.λπ. στα νοσοκομεία οξείας νοσηλείας.
Η φαρμακευτική δαπάνη στη χώρα μας αυξήθηκε από 14% το 1998 σε 18,4% των συνολικών δαπανών Υγείας το 2000, αλλά συνεχίζει να κινείται στον μέσο όρο των χωρών του ΟΟΣΑ. Η φαρμακευτική δαπάνη (σχετίζεται με τις τιμές, την υποκατάσταση παλαιών φαρμάκων με νέα, αλλά και με την κατανάλωση) είναι πολύ υψηλή σε χώρες όπως η Τσεχία και η Ουγγαρία, 25,5% και 26% αντίστοιχα, και πολύ χαμηλή στη Δανία (8,9%), Νορβηγία (9%), Η-ΠΑ (9,2%) και Ιρλανδία (9,6%).

Με ιδιαίτερη χαρά παραστήκαμε στο γάμο της Κωνσταντίνας Δημάκη, κόρης του Δ. και Καλομοίρας Δημάκη, που έγινε στην Αγία Παρασκευή. Ομοίως και στο γάμο της Εύης Παπαδοπούλου, κόρης της Μαρίας και του Κώστα. Να ζήσουν τα παιδιά ευτυχισμένα και με απογόνους για τους καλούς φίλους μας από την Interamerican. Και στο γάμο της κόρης του κ. Τάκη Καραλή της Ν.Ν. πήγαμε, στη Μύκονο. Ήταν μια μεγάλη βραδιά για την οικογένεια Καραλή, που κατέπληξε με τον ακούραστο υπέροχο χορό όλων των μελών της. Να ζήσουν και να κάνουν γερά παιδιά. Περιμένουμε φωτογραφίες να τις δημοσιεύσουμε.

Το πρώτο ραντεβού των τραπεζιτών με την ποινική Δικαιοσύνη είναι οριστικό: Στις 27 Σεπτεμβρίου 2002 θα γίνει η ποινική δίκη με κατηγορουμένους τον Πρόεδρο της Alpha Bank κ. Ιωάννη Κωστόπουλο, τον εντεταλμένο σύμβουλο και γενικό διευθυντή κ. Κωνσταντίνο Κυριακόπουλο και τον εντεταλμένο σύμβουλο και αναπληρωτή γενικό διευθυντή κ. Δημήτριο Μαντζούνη. Εκεί στην Ευελπίδων, κτίριο 7, αίθουσα 1, στο ισόγειο. Στο Τέταρτο Τριμελές Πλημμελειοδικείο Αθηνών.

Η σπουδαιότητα της Ασφαλιστικής Αγοράς στην Ευρωπαϊκή Οικονομία

Ασφάλιστρα - ΑΕΠ (%)

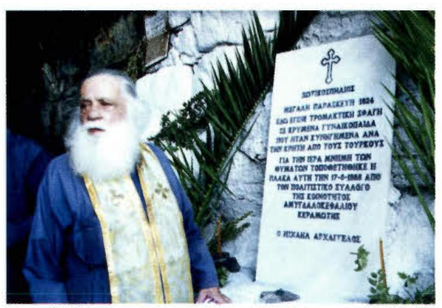
	1992	1999
Αυστρία	5,0	5,6
Βέλγιο	5,0	7,3
Γαλλία	6,8	8,5
Γερμανία	5,5	6,6
Δανία	5,4	6,3
Δημοκρατία της Τσεχίας	2,6	3,4
Ελβετία	8,7	11,7
Ελλάδα	1,5	2,2
Εσθονία		1,7
Ιρλανδία	7,6	9,7
Ισλανδία	3,3	2,9
Ισπανία	4,3	5,7
Ιταλία	3,0	5,6
Κύπρος	3,2	8,9
Λεττονία		2,6
Λιθουανία		1,0
Λουξεμβούργο	8,5	33,2
Μεγάλη Βρετανία	12,3	13,7
Νορβηγία	4,9	4,6
Ολλανδία	8,3	10,2
Ουγγαρία	2,0	2,6
Πολωνία	1,8	2,9
Πορτογαλία	3,4	6,5
Σλοβακία	1,9	2,9
Σλοβενία	3,2	4,7
Σουηδία	5,1	6,9
Τουρκία	0,7	1,3
Φινλανδία	6,6	8,4
Ευρωπαϊκή Ένωση	6,2	8,2
Ευρωζώνη	5,4	7,1

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλειών, 2001

«Ούτε εύκολο ούτε τυχαίο είναι να είσαι στην 1η - 2η θέση για 11 χρόνια», είπε στο Συνέδριο Allianz ο δημιουργικός Γιάννης Στρειδάς. Ο άνθρωπος αυτός βοήθησε πολύ κόσμο, ασφαλιστές και πελάτες, και μέσω της σκληρής δουλειάς και συνέπειας έφθασε στην κορυφή. Ανέβασε το όνομα των ανθρώπων του (αυτή είναι η επιτυχία του Manager) στην κοινωνία, τους έκανε να φύγουν απ' τα χαμηλά και ν' ανεβούν, να βγάλουν περισσότερα χρήματα, να χτίσουν σπίτια δικά τους, να πάρουν αξιόλογα αυτοκίνητα, να ταξιδέψουν, να εκπαιδευτούν. Μπράβο του! Είναι απ' τα καλά «περιουσιακά» στοιχεία που διαθέτει η Allianz και η ελληνική αγορά. Ήθελα ν' ανεβώ στο βήμα, να του σφίξω το χέρι και να του πω ένα «μπράβο» κι ένα «ευχαριστώ» για τις επιτυχίες του που καλυτερεύουν την κοινωνία μας. Ξέρω πολύ καλά ότι μόνο ανεξάρτητοι οικονομικά πολίτες μπορούν κι έχουν ελευθερία, δημοκρατία, μόρφωση. Ο κ. Στρειδάς συμβάλλει να έχει η Ελλάδα καλύτερη τύχη. Οι ασφαλιστές δίνουν αξιοπρέπεια στους ανθρώπους κι ας λένε μερικοί τα παραμύθια τους για τα δίκτυα... Εγώ θέλω να στέκομαι με σεβασμό μπροστά τους... Γιατί είναι «στρείδια» σιγουριάς. Μαζί τους νιώθεις «κολλημένος» με την ασφάλεια, και μάλιστα σε εποχές ύψιστης ανασφάλειας για τα πάντα... Α, ρε Γιάννη, πολλά ήθελα να γράψω αλλά δεν χωράνε στο χαρτί... Να είστε καλά...

Ι. Στρειδάς

Νοτιοδυτικά της Κισσάμου Χανίων, στον οικισμό Κεραμωτή, κοινότητας Αμυγδαλοκεφαλίου Κρήτης, γνώρισα τον παπα-Νικόλα Στρατάκη, που πρόσφατα η ψυχή του πέταξε κοντά στον Θεό. Στην Κεραμωτή υπάρχει και μια σπηλιά δίπλα στη θάλασσα που την λένε «Ξωτικόσπηλο» και έχει πλάτος 10 μέτρα στο μέσον και 8 μέτρα ύψος με πλάκες ιδιόρρυθμες, σιδηρούχου συστάσεως, μπλε, μαύρες και πράσινες. Εκεί κρύφτηκαν το 1824 γυναικόπαιδα για να γλιτώσουν, αλλά ο τουρκικός στρατός του Χουσεΐν τους ανακάλυψε και τους κατέσφαξε. Ο παπα-Νικόλας πρωτοστάτησε και καθιερώθηκε ετήσιο μνημόσυνο στη μνήμη τους μετά τη Λειτουργία του Αγίου Μύρωνα που γιορτάζει κάθε 17 Αυγούστου. Στην περιοχή οι Τούρκοι _ που ο παπα-Νικόλας τους έλεγε "σκυλιά" _ έσφαξαν από Ελαφονήσι ώς Γραμβούσα πάνω από 1.500 άτομα. Στη γιορτή μαζεύεται πολύς κόσμος σήμερα, αλλά εκεί στα τέλη του 1980 πήγαιναν 10-15 άνθρωποι. Τότε σε κάποιο εσπερινό με τον παπα-Νικόλα ιερέα κι εμένα ψάλτη (το 1987 - 88) ήταν που βγήκε στην Ωραία Πύλη ευχόμενος «και υπέρ του περιεστώτος λαού!» (κανένας δεν ήταν παρών), γεμάτος πίστη στο όνειρό του να καθιερωθεί η εορτή. «Δεν είναι κανένας εδώ», του είπα. «Θα έρθουν, θα γίνουν πολλοί» είπε... Έτσι είναι οι ηγέτες που θέλουν να ηγούνται ποιμνίου. Έχουν πίστη και όραμα. Στα επόμενα χρόνια είδε πλήθος κόσμου μετά της πολιτικής ηγεσίας και δημάρχους και Νομάρχη και τουρίστες και ντόπιους να προσκυνούν την ημέρα της πανηγύρεως. Αιωνία η μνήμη σου παπα -Νικόλα και παρακάλα τον Θεό για άξιο συνεχιστή του ωραίου σου έργου. Οι δικοί σου θα καμαρώνουν βλέποντας τη συνέχεια και ο πόνος της απουσίας θα λιγοστεύει... Δόξα τω Θεώ, το έργο του παπα-Νικόλα έπιασε τόπο.



Η τεχνολογία δεν αρκεί...

Οι δαπάνες υγείας σε όλο τον κόσμο "τρέχουν" με ρυθμό αύξησης 50% μεγαλύτερο, από ό,τι το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν στις χώρες μέλη του ΟΟΣΑ. Την κούρσα οδηγούν οι Ηνωμένες Πολιτείες με 4.600 δολάρια κατά κεφαλήν το χρόνο και η μέση δαπάνη στα κράτη - μέλη κυμαίνεται στα 2.000 δολάρια ισοδύναμης αγοραστικής αξίας. Η έκρηξη αυτή των δαπανών στις Ηνωμένες Πολιτείες αποδίδεται από τον ΟΟΣΑ στην αυξημένη χρήση της ιατρικής τεχνολογίας, φαινόμενο που παρατηρείται και στη χώρα μας. Σύμφωνα πάντα με την έκθεση, παρά το υψηλό κόστος, δεν φαίνεται να υπάρχει προνομιακή, αποκλειστική, θετική επίδραση της μεγάλης χρήσης της βιοϊατρικής, τεχνολογίας στους δείκτες υγείας, όπως είναι το προσδόκιμο επιβίωσης ή η βρεφική θνησιμότητα. Αντίθετα, μεγάλη συμβολή στη βελτίωση του επιπέδου υγείας έχουν άλλοι κοινωνικοί και περιβαλλοντικοί παράγοντες, όπως το εισόδημα, οι συνθήκες διαβίωσης, η διατροφή, η φυσική άσκηση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι ενώ οι ΗΠΑ έχουν τόσο υψηλή δαπάνη για την υγεία και βεβαίως ιατρική τεχνολογία, το προσδόκιμο επιβίωσης των Αμερικανών είναι χαμηλότερο από τον μέσο όρο των χωρών του ΟΟΣΑ. Παράλληλα, άλλες χώρες που άσκησαν πετυχημένες πολιτικές με σκοπό τον περιορισμό των παραγόντων κινδύνου, τη μείωση της κατανάλωσης καπνού κ.λπ., όπως η Σουηδία, είχαν καλύτερα αποτελέσματα. Στους παράγοντες κινδύνου προστίθεται ένας ακόμη, που αναμένεται ότι θα επηρεάσει σημαντικά τους δείκτες υγείας τα προσεχή χρόνια: είναι το υπερβολικό βάρος και η παχυσαρκία. Οι ΗΠΑ έχουν και εδώ την πρώτη θέση.

Δαπάνες για την υγεία

	2000		
ΧΩΡΕΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ, % ΕΠΙ ΑΕΠ	ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ, ΣΕ ΔΟΛΑΡΙΑ ΙΣΟΔΥΝΑΜΗΣ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ	% ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΣΤΙΣ ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ
Αυστραλία	8,3	2,211	72,4
Αυστρία	8,0	2,162	69,7
Βέλγιο	8,7	2,269	71,2
Καναδάς	9,1	2,535	72,0
Τσεχία	7,2	1,301	92,5
Δανία	8,3	2,420	82,1
Φινλανδία	6,6	1,664	75,1
Γαλλία	9,5	2,349	76,0
Γερμανία	10,6	2,748	75,1
Ελλάδα	8,3	1,399	55,2
Ουγγαρία	6,8	841	81,6
Ισλανδία	8,9	2,608	83,9
Ιρλανδία	6,7	1,953	75,8
Ιταλία	8,1	2,032	73,7
Ιαπωνία	7,8	2,012	80,3
Σουηδία			
Ελβετία	10,7	3,222	55,6
Τουρκία			
Μ. Βρετανία	7,3	1,763	82,9
ΗΠΑ	13,0	4,631	44,3

Πηγή: OECD HEA

Μπορεί ο Αμερικανός πρόεδρος Τζορτζ Μπους να εμφανίζεται οργισμένος από τις διαστάσεις "χιονοστιβάδας", που τείνουν να προσλάβουν τα λογιστικά σκάνδαλα με τις επιχειρήσεις στις ΗΠΑ, ωστόσο, όπως όλα δείχνουν, και το δικό του επιχειρηματικό παρελθόν είναι ιδιαίτερα "αμαρτωλό".
Όπως αποκάλυψαν δημοσιεύματα, ο Αμερικανός πρόεδρος πριν από 10 χρόνια περίπου είχε ακολουθήσει παρόμοιες λογιστικές "αλχημείες", τις οποίες τώρα καταγγέλλει σε επιχειρήσεις πετρελαίου στο Τέξας. Συγκεκριμένα, οι επιχειρηματικές συμφωνίες του Μπους εκείνη την περίοδο ενδεχομένως έχουν ομοιότητες με τα λογιστικά σκάνδαλα της Enron, της WorldCom και άλλων εταιριών, που έχουν καταρρακώσει την επιχειρηματική πίστη στις ΗΠΑ κι έχουν οδηγήσει σε πτώση τα χρηματιστήρια. Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, η εταιρία Harken Energy, στην οποία ο Αμερικανός πρόεδρος ήταν υψηλόβαθμο διοικητικό στέλεχος, πλήρωσε περισσότερο από 2 εκατ. δολάρια για την εξαγορά της Spectrum 7, μιας μη κερδοφόρου ενεργειακής επιχείρησης με μεγάλα χρέη. Η εταιρία του Μπους έχανε τα χρήματα, όμως απέκρυψε τις περισσότερες από τις απώλειές της το 1989, υποστηρίζοντας ότι είχε κέρδη από την πώληση μιας θυγατρικής της, της Aloha Petroleum, σε όμιλο από στελέχη της Harken, οι οποίοι για την απόκτησή της τράβηξαν χρήματα από την ίδια εταιρία για την εξαγορά.
Τελικά, μία ειδική ελεγκτική επιτροπή της Wall Street απεφάνθη ότι η εξαγορά ήταν πλαστή, αναγκάζοντας την εταιρία να ξαναδηλώσει τα κέρδη της του 1989. Όμως, όπως υποστηρίζεται, ο Τζορτζ Μπους πρόλαβε να πουλήσει τα δύο τρίτα του μεριδίου του στην εταιρία για 848.000 δολάρια πριν βγει η απόφαση και δίχως να ενημερώσει την επιτροπή του χρηματιστηρίου μέσα σε 34 εβδομάδες, παραβιάζοντας ουσιαστικά τη νομοθεσία περί δημοσιοποίησης μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα κάθε εσωτερικής αγοραπωλησίας. Ποινικές διώξεις πάντως δεν ασκήθηκαν.

Υπάρχουν πολλά "καλά παιδιά" ασφαλιστές στην ελληνική αγορά, που όταν κάθεσαι δίπλα τους παίρνεις χαρά, αισιοδοξία, ψυχική ευφορία και διάθεση για δημιουργία... Πολλά τέτοια "παιδιά" έχει η N.N. και είναι τυχερή αυτή η εταιρία που τα έχει. Και φυσικά, όλα έγιναν με πολλή προσπάθεια των ιδίων και της N.N. Π.χ., ο Γιώργος Ζαφείρης, ο Παντελής Πιτόγλου, η Ευαγγελία Πιτόγλου, ο Θρασύβουλος Οικονόμου, η Σοφία Ρατσιάτου, ο Στέφανος Ψαράκης, ο Αντωνίου και τόσοι άλλοι που όπου στέκονται έχουν ένα χαμόγελο, ένα γεια λεβέντικο, ένα ανυπόκριτο ενδιαφέρον, μια ζεστασιά... Σας ευχαριστούμε αστέρια της N.N... Στη Μύκονο πέρασα πολύ καλά, και από τη δική σας παρουσία.

Πιτόγλου Ευαγγελία

Ο Σεπτέμβριος μήνας είναι η εποχή που αρχίζουν τα σχολεία και οι μαθητές θα βρεθούν στα θρανία. Σημαντική μέρα που κανένας γονέας δεν θα πρέπει να χάσει είναι η ρώτη μέρα στο σχολείο και ιδίως των παιδιών πρώτης τάξεως. Υπάρχει χρόνος, μη λείψετε όσοι γονείς έχετε μικρά παιδιά όπως αυτή της φωτογραφίας, που πήραν το απολυτήριο του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ τον Ιούνιο και από τον Σεπτέμβριο θα είναι πρωτάκια δημοτικού. Δώστε τους ενθάρρυνση στη νέα τους προσπάθεια και εμπειρία. Αυτό υπογράμμισε και η Δ/ντρια του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ κ. Μαρία Σπύρου στους γονείς. Είναι καθοριστική η πρώτη επαφή των παιδιών μας με το σχολείο, γι' αυτό αξίζει να την κάνουμε όμορφη και ελκυστική. Για το τι πρέπει να προσέχουν, οι γονείς μπορούν να πάρουν πληροφορίες από το σχολείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ, κ. Σπύρου Μαρία. Τηλέφωνο 010-6233.243 – 010-8012.761.

Παράλληλα οι ασφαλιστές είναι εποχή κατάλληλη να μιλήσουν με τους ιδιοκτήτες σχολείων για την ασφάλιση μαθητών.

Μέρες καλοκαιριού, τέλος Ιουλίου 2002, έφυγε από κοντά μας ο αγαπητός Σπύρος Σταμάτης, πατέρας του συνεργάτη μας Κοσμά Σταμάτη από το Αγρίνιο, ένας καλός οικογενειάρχης που μεγάλωσε τρία αξιόλογα παιδιά και ήταν στις παρέες μας ο καλός φίλος, ο αγαπητός, με τον καλό λόγο του, με τη χαρούμενη διάθεση, κοινωνικός, αξιοπρεπής, τίμιος και αγνός Έλληνας και χριστιανός, από τα γνήσια Ελληνόπουλα που εκεί στις δεκαετίες του '50-'60 μεγάλωναν με αρχές, με όνειρα για την Ελλάδα, με πίστη στα ιδανικά και αγάπη στην οικογένεια και τους φίλους. Τελευταία, υπέφερε με υπομονή τα συμπτώματα της ανίκητης ώς τώρα ασθένειας που τον πήρε από κοντά μας. Δεν πάνε τα πράγματα όπως ίσως τα θέλαμε... Η περιπέτεια και το απρόβλεπτο είναι δίπλα μας πάντα. Ρώτησαν κάποιον ασκητή να εξηγήσει γιατί έρχονται αναποδιές και αντινομίες σε απρόσμενες ώρες και αυτός τους είπε, δείχνοντας ένα χαλί, τα εξής:

Σπύρος Σταμάτης

«Το κέντημα της ζωής του καθενός το φιλοτεχνεί ο Θεός εκεί ψηλά. Όσο ζούμε εδώ κάτω εμείς βλέπουμε την ανάποδη κάτω πλευρά του χαλιού που είναι γεμάτη κόμπους και ασυνάρτητες κλωστές. Αυτό που έχει μπροστά του ο Θεός είναι με τάξη με αρμονία, με ομορφιά. Όταν η ψυχή βρεθεί ψηλά, τότε θα δει το κέντημα απ' την καλή πλευρά και θα πάρει απαντήσεις για όλα. Τότε θα μάθει το γιατί ετούτο και το άλλο, γιατί οι αρρώστιες, ο θάνατος, οι πίκρες...».

Ο Σπύρος ήταν άνθρωπος με αρετή και η αρετή στεφανώνει με αθανασία τους εργάτες της. Αιωνία η μνήμη σου, φίλε. Η ζωή σου είχε ομορφιά και η οικογένειά σου θα αλαφρώνει στον χωρισμό, ενθυμούμενη ότι έκανες με το παραπάνω το χρέος σου για συγγενείς και φίλους. Α, ρε Σπύρο...

Τη ζωή και το έργο του Απόστολου Παύλου έχει αναλάβει να μεταφέρει σε σειρά documentaire το Κέντρο Κινηματογραφικών Παραγωγών του Ομίλου Generali. Η σειρά η οποία θα αποτελείται από έξι επεισόδια θα καλύψει το ιεραποστολικό έργο του Απόστολου Παύλου κατά τον 1ο αιώνα μ.Χ., ξεκινώντας από την Ταρσό και φτάνοντας ώς τη Ρώμη.

Σύγχρονοι χρονικογράφοι και ποιητές θα συμμετέχουν στη σειρά, ξαναζωντανεύοντας την ιστορία των τόπων που επισκέφτηκε ο Απόστολος Παύλος μέσα από αφηγήσεις όχι μόνο για το έργο του, αλλά και με περιγραφές των πόλεων και των αρχαιολογικών χώρων εκάστοτε της χώρας.

Το κινηματογραφικό συνεργείο το οποίο συνθέτουν οι: Alberto Castellani (σκηνοθέτης), Dario Luise (οργανωτής), Marcello Mason (εικονολήπτης), Marino Maurin (υπεύθυνος έρευνας) και Lorenzo Ciacomini (υπεύθυνος computer graphics), έχει πραγματοποιήσει ήδη τα γυρίσματα στην Ιταλία, στην Τουρκία, στη Συρία, στο Ισραήλ, στην Κύπρο και στη Μάλτα. Το καλοκαίρι το συνεργείο θα επρόκειτο να επισκεφθεί την Κόρινθο, την Αθήνα, τη Βέροια, τη Θεσσαλονίκη, τους Φιλίππους και τη Ρόδο για τα γυρίσματα στην Ελλάδα.

Από αριστερά προς δεξιά: ο κ. Maurin, ο κ. Castellani, ο κ. Luise και ο κ. Mason.

Μουσείο Διστράτου

Έγιναν πρόσφατα τα επίσημα εγκαίνια του ανακαινισθέντος Αγροτικού Μουσείου Περάματος Διστράτου Άρτας, που είχε ιδρύσει το 1984, με άδεια της Νομαρχίας Άρτας, ο Γεώργιος Ε. Σπύρου. Ο κ. Σπύρου, μη μπορώντας πλέον, λόγω προχωρημένης ηλικίας, να συντηρεί και να φυλάττει το Μουσείο, το δώρισε στη δημοτική αρχή και το δήμαρχο Αθαμανίας Αντώνη Γαλάνη, ώστε να αναλάβει ο δήμος τη συντήρηση, φύλαξη και επέκτασή του.

Στο ανακαινισθέν πλέον Μουσείο Περάματος «Γ. Σπύρου» ο επισκέπτης μπορεί να δει εργαλεία μιας εποχής που πέρασε, όπως δάρπα, σαρμανίτσες, αργαλειούς, λανάρια, μαγκάνους, δοντάγρες, βαρέλες νερού, ξύλινες σβάρνες, κύπρους και κουδούνια, ζυγούς για όργωμα και διάφορα άλλα αγροτικά εργαλεία των κατοίκων μιας μικρής περιοχής που είχαν σκεπάσει τα νερά της τεχνητής λίμνης Πουρναριού της ΔΕΗ, εργαλεία τα οποία είχε φροντίσει να μαζέψει για να μη χαθούν ο ιδρυτής του μουσείου. Κατά την τελετή των εγκαινίων έγινε πρόταση να εορτάζεται στο χωριό Δίστρατο και η επέτειος της πρώτης Πανηπειρωτικής Συνδιάσκεψης Ανταρτών της Ηπείρου, το Μάρτιο του '43, με τη συμμετοχή 80 στελεχών αντιπροσώπων από όλη την Ήπειρο. Η τριήμερη συνδιάσκεψη είχε γίνει στο δημοτικό σχολείο Τραπεζακίου Διστράτου και αποτέλεσε τη βάση ίδρυσης του «Στρατηγείου Ηπείρου» και της ανάπτυξης του ΕΛΑΣ εναντίον των Γερμανών. Στο ίδιο σχολείο, Ιούλιο του '43, έγινε και η συνδιάσκεψη της ΕΠΟΝ του νομού Άρτας.

Ο κ. Σταμάτης Καρράς νέος Γενικός Διευθυντής στην Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ

Την προαγωγή του αρχαιότερου διοικητικού στελέχους της Ασπίς Πρόνοια Σταμάτη Καρρά σε Γενικό Διευθυντή της εταιρίας ανακοίνωσε ο κ. Παύλος Ψωμιάδης στο διοικητικό προσωπικό και το δυναμικό των Πωλήσεων με την Εγκύκλιο 13/2002 της 27ης Ιουνίου, το περιεχόμενο της οποίας είναι το εξής:

"Βρίσκομαι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσω ότι ο κ. Σταμάτης Καρράς προάγεται σε Γενικό Διευθυντή της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ. Ο κ. Σταμάτης Καρράς, γνωστός για το ήθος, την εργατικότητα και την αφοσίωση προς την εταιρία, έχει προσφέρει πολλά, εργαζόμενος για περισσότερα από τριάντα τέσσερα χρόνια, κερδίζοντας έτσι επάξια τη θέση του Γενικού Διευθυντή. Του εύχομαι ολόψυχα καλή επιτυχία στη νέα του θέση".

Ο νέος Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια προσελήφθη στην εταιρία το 1968 ως βοηθός Λογιστή και έχει διατελέσει βοηθός προϊσταμένου Λογιστηρίου, προϊστάμενος Λογιστηρίου, Διευθυντής Λογιστηρίου, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών (1983-98) και Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών από το 1998 μέχρι τη πρόσφατη προαγωγή του στην ανώτατη διοικητική βαθμίδα της εταιρίας, στην οποία υπηρετεί γενικά καταξιωμένος επί περίπου 35 χρόνια.

Ήρεμος και σίγουρος για το μέλλον, ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου χωρίς να βιάζεται, προχωρά στις λεπτομέρειες της συγχώνευσης των ασφ. εταιριών της ΑΤΕ. Εμπειρίες άλλων συγχωνεύσεων έδειξαν ότι η βιασύνη βλάπτει. Οι άνθρωποί του είναι έτοιμοι να κατακτήσουν και να γιορτάσουν νέες επιτυχίες και νέα κύπελλα. Υπάρχει μέλλον και μάλιστα τώρα που ο ηγέτης αυτών των εταιριών «ξέμπλεξε» και από τα δύσκολα μπλεξίματα του Νηογνώμονα, που τόσο ταλαιπώρησαν όλους ποικιλοτρόπως. Του ευχόμεθα δημιουργία και επιτυχία για το καλό των ανθρώπων της Αγροτικής και Αγροτικής Ζωής.

ING

Είναι όλοι τους αρκετά γνωστοί στην αγορά, δίνουν σκληρές μάχες κάθε ημέρα που περνά. Τα «λιοντάρια» της Nationale-Nederladen. δεν έχουν ανάγκη από συστάσεις.
Και αν καμιά φορά ο δαίμονας της φωτοσύνθεσης παρεμβαίνει «ύπουλα» για να μας μπερδέψει δεν το καταφέρνει. Ζητάμε συγνώμη για τα λάθη του περασμένου τεύχους. Ο κ. Κώστας Χαχλαδάκης διευθυντής πωλήσεων της NN, και οι βραβευμένοι ασφαλιστές Αντώνης Αρβανίτης, Νίκος Αποστολόπουλος, Δημήτρης Αντωνίου και Ιωάννης Παπαδόπουλος θα βγαίνουν πάντα νικητές σε όλες τις μάχες.

Κώστας Χαχλαδάκης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing κατά τη βραδινή δεξίωση

Ιωάννης Παπαδόπουλος, agency manager

Αντώνης Αρβανίτης, agency manager

Δημήτρης Αντωνίου agency manager

Νίκος Αποστολόπουλος, assistant agency manager

Με το βραβείο Tall Poppy Award τιμήθηκε από την κυβέρνηση της Αυστραλίας η Ελληνοαυσταλέζα ερευνήτρια Βάσω Αποστολοπούλου, το οποίο δίνεται μια φορά το χρόνο σε κορυφαίο επιστήμονα της χώρας από το Ινστιτούτο Πολιτικών Επιστημών. Η Αποστολοπούλου επελέγη αυτή τη χρονιά για τη διάκριση, χάρη στα σπουδαία ερευνητικά αποτελέσματά της τα τελευταία χρόνια στην έρευνα μελέτης των μηχανισμών που εμπλέκονται στην καρκινογένεση.

Άκουσα ότι το ζεύγος Λευίτη πάει για σύνταξη. Δεν το πιστεύω. Έχουν πολλά ακόμη να προσφέρουν, παρά τη μέχρι τώρα προσφορά τους. Τους εύχομαι, να είναι καλά και οι σελίδες του ΝΑΙ σύντομα θα τους φιλοξενήσουν με οποιαδήποτε ιδιότητά τους.

Σχεδόν ένας στους τρεις Έλληνες διαβάζει καθημερινά εφημερίδα. Τη μεγαλύτερη αναγνωσιμότητα από όλα τα έντυπα έχουν τα ένθετα των εφημερίδων. Ακολουθούν οι κυριακάτικες εφημερίδες και οι ημερήσιες. Οι κάτοικοι της Αθήνας διαβάζουν περισσότερο από ό,τι στην επαρχία ή τις άλλες αστικές περιοχές, ενώ οι φανατικότεροι αναγνώστες του Τύπου προέρχονται από την ανώτατη κοινωνικοοικονομική τάξη. Παράλληλα, η μείωση της τηλεθέασης συνεχίστηκε και φέτος, σε ποσοστό 3,5%. Τα 3 τελευταία χρόνια όλο και περισσότεροι τηλεθεατές εγκαταλείπουν τη μικρή οθόνη προς αναζήτηση άλλων ασχολιών. Βέβαια, η κατανάλωση των τηλεοπτικών προγραμμάτων δεν κοστίζει, ενώ αντίθετα η αγορά εφημερίδων και περιοδικών έχει κόστος _ κάτι που αντικατοπτρίζεται και στις πτωτικές κυκλοφορίες.

Πηγή: "Σύχρονη διαφήμιση", Δημήτρης Στρωματιάς

Η Ελλάδα έχει τον μεγαλύτερο αριθμό γιατρών από όλες τις χώρες του ΟΟΣΑ, μετά την Ιταλία. Αναλογούν 4,4 γιατροί σε χίλιους κατοίκους, όταν στη Μεγάλη Βρετανία η αναλογία είναι 1,8 τοις χιλίοις, στον Καναδά 2,1 τοις χιλίοις, στις Ηνωμένες Πολιτειες 2,6 τοις χιλίοις, στη Γερμανία 3,3 τοις χιλίοις κ.ο.κ.
Τις τελευταίες δεκαετίες παρατηρείται διεθνώς ραγδαία μείωση του αριθμού των κλινών στα νοσοκομεία, καθώς και της μέσης διάρκειας νοσηλείας. Στην Ελάδα αναλογούν πέντε κλίνες σε 1.000 κατοίκους, στις ΗΠΑ 3,6, στη Μεγάλη Βρετανία 4,1, στην Ισπανία 3,6, αλλά στην Αυστραλία 8,5, στην Αυστρία 9,2, στο Βέλγιο 7,3 κ.ο.κ. "Ο αριθμός των κλινών εξαρτάται σήμερα από τον βαθμό ανάπτυξης άλλων Υπηρεσιών Υγείας, όπως π.χ. η πρωτοβάθμια φροντίδα, αλλά και η ιατρική τεχνολογία.

Πολλά ενδιαφέροντα για ένα μελετητή της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς υπάρχουν στην αγωγή της Astra S.A. κατά "Μετρολάιφ" - Εμπορική όπου η Astra ζητά 3.281.299.535 δρχ. (9.629.639.134 ευρώ) και πρόκειται να εκδικασθεί (αν δεν αναβληθεί) στις 6.11.2002. Πολύ σκληρή η δουλειά των ασφαλιστών που κάποτε πρέπει να σοβαρευτούν και να γίνουν πιο συνετοί...

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.

ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΕΞΕΥΡΕΣΙΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ
Ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΞΕΥΡΕΣΙΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Α. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο προγραμματισμός αποβλέπει κυρίως, εις την ανεύρεσιν των πιθανών αγοραστών του οιουδήποτε προϊόντος ή υπηρεσίας που προσφέρετε. Οι υποψήφιοι αυτοί πελάτες αποτελούν το ζωογόνο αίμα του ασφαλιστού και συνεπώς θα πρέπει να τους δοθεί απόλυτος προτεραιότης εφόσον είναι ένας από τους πλέον σημαντικούς παράγοντες εις την επιτυχίαν του ασφαλιστού. Ο συστηματικός προγραμματισμός εξευρέσεως υποψηφίων πελατών πρέπει να είναι συνεχής. Ολόκληρη η σταδιοδρομία σας στις ασφάλειες και το μέλλον της επιχειρήσεως εξαρτάται από την ικανότητά σας να διατηρήσετε μία συνεχή ροή νέων πελατών στο χαρτοφυλάκιό σας. Είναι επίσης απαραίτητο να είσθε σε θέση να γνωρίζετε και να αξιολογήτε ποίοι είναι «θετικοί» υποψήφιοι πελάτες για να τους συναντήσετε.

Τι βασικές προϋποθέσεις πρέπει να έχει ο υποψήφιος πελάτης:

α. Να έχη **ανάγκη** της ασφαλείας
β. Να είναι σε θέση να **πληρώση** τα ασφάλιστρα
γ. Να είναι **ασφαλίσιμος**
δ. Να είναι **προσιτός**
ε. Να έχη **άμεση ανάγκη** αγοράς

Με άλλα λόγια, αν αναλύσουμε τις ως άνω προϋποθέσεις, μπορούμε να πούμε τα εξής:

α. ΥΠΑΡΞΙΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

Βασικώς, θα πρέπει να έχη ανάγκη της ασφαλίσεώς σας. Πολλές φορές, η ανάγκη της ασφαλίσεως είναι υπαρκτή, αλλά δεν έχει έλθει στην επιφάνεια ώστε να μπορεί να την αναγνωρίση ο υποψήφιος προς ασφάλισιν. Η ανάγκη αυτή είναι, φυσικά, η οικονομική προστασία τόσο γι' αυτόν όσο και για την οικογένειά του στην περίπτωση κατά την οποίαν ένα ατύχημα τον έκανε ολοκληρωτικά και μόνιμα ανίκανο προς εργασίαν, με συνέπεια να στερηθή τον μισθό του ή ένα μεγάλο μέρος του εισοδήματός του.

β. ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Είναι φανερόν ότι ο υποψήφιος πελάτης θα πρέπει να είναι σε θέση να πληρώνη τα ασφάλιστρά του για το προτεινόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα. Διαφορετικά δεν μπορεί να θεωρηθή καλός υποψήφιος πελάτης.

γ. ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΙΜΟΣ

Είναι φανερόν ότι η Εταιρία δέχεται έναν κίνδυνο να ασφαλίση και επομένως ενδιαφέρεται ότι ο υποψήφιος προς ασφάλισιν είναι υγιής και ότι το επάγγελμά του – ή η καθημερινή του εργασία – δεν τον εκθέτει σε ηυξημένους κινδύνους.

Θα ήταν άσκοπον να επιχειρήσετε να κάνετε ασφάλεια ζωής σ' έναν ακροβάτη, εφ' όσον η Εταιρία δεν ασφαλίζει τέτοιου είδους επαγγέλματα. Επίσης, δεν μπορεί να θεωρηθεί ασφαλίσιμος, αν π.χ. είναι τυφλός ή αν έχει περάσει σοβαρές ασθένειες. Θα πρέπει γενικά ο υποψήφιος προς ασφάλισιν να είναι καλά στην υγεία του και εντός της ασφαλισίμου ηλικίας που καθορίζεται από το τιμολόγιο.

δ. ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΙΤΟΣ ΠΡΟΣ ΣΥΖΗΤΗΣΙΝ

Πάντοτε είναι καλύτερα να επιχειρήσετε να βρήτε πελάτες μέσα ή γύρω στον οικονομικό και κοινωνικό σας κύκλο. Εκεί είναι περισσότερο εύκολο να τους βρήτε, να τους συναντήσετε και να μιλήσετε μαζί τους, παρά να συναντήσετε έναν ανώτερο κρατικό ή ιδιωτικό υπάλληλο ή ένα φοβερά πολύασχολο επιχειρηματία.

ε. ΕΧΕΙ ΑΜΕΣΗ ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΑΓΟΡΑΣ

Είναι πάντοτε προτιμότερο να έχετε έναν πελάτη που αυτήν την στιγμή έχει την ανάγκη και την δυνατότητα παρά κάποιον που θα έχει τις προϋποθέσεις αυτές μελλοντικά. Εάν διαβάσετε στα διάφορα μέσα ενημερώσεως για κάποιον γνωστό σας ότι πήρε προαγωγή ή κέρδισε αρκετά χρήματα, θα μπορούσε να γίνει πελάτης σας τώρα που η προαγωγή ή η επιτυχία τού έφερε περισσότερα χρήματα και μπορεί πιο εύκολα να αγοράσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα. Ένα άτομο που πριν από λίγο μεγάλωσε η οικογένειά του θα μπορούσε να είναι επίδεκτο για ένα κατάλληλο πρόγραμμα λόγω των ηυξημένων οικογενειακών αναγκών.

Είναι συνεπώς πολύ χρήσιμο να προσπαθήτε να κάνετε επιλογή των υποψηφίων πελατών σας με τον τρόπο που αναφέραμε.

Τα κύρια χαρακτηριστικά που μετατρέπουν έναν «υποψήφιο πελάτη» σε έναν «θετικό υποψήφιο πελάτη» είναι οι απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις:

1. Έχει ασφάλεια;
2. Πόσων χρόνων είναι;
3. Πού ζει; (πόλις, χωριό, συνοικία, προάστιο, κ.λπ.)
4. Ποιο είναι το επάγγελμά του;
5. Πού εργάζεται;
6. Είναι έγγαμος;
7. Έχει παιδιά;
8. Πόσων χρόνων είναι αυτά;
9. Έχει δικό του σπίτι;
10. Ποιο είναι περίπου το εισόδημά του;
11. Πότε είναι ο καταλληλότερος χρόνος για να τον δήτε;

Β. ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ

Είναι απίθανο ένας νέος ασφαλιστής να έχει πολλούς υποψηφίους πελάτες, με τους οποίους θα μπορεί να αρχίσει τη δουλειά του. Θα πρέπει όμως να γνωρίζει ποια είναι τα στοιχεία που συνθέτουν έναν ιδανικό πελάτη ούτως ώστε να μπορεί να επιλέξει για τις πρώτες του προσπάθειες, αυτόν τον πελάτη που πλησιάζει τις προϋποθέσεις του ιδανικού υποψηφίου πελάτου γι' αυτόν.

Ο ιδανικός υποψήφιος για τον νέο ασφαλιστή είναι:

α. Εάν έχει διαφορά ηλικίας 5-10 χρόνια από τη δική σας.
β. Εάν έχει δύο ή περισσότερα εξαρτώμενα μέλη.
γ. Εάν είναι καλός οικογενειάρχης.
δ. Εάν είναι προσωπικός φίλος.
ε. Εάν υπάρχει ευνοϊκός τρόπος προσεγγίσεως.
στ. Εάν υπάρχει συγκεκριμένη ανάγκη.

Γ. ΠΩΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΒΡΕΘΟΥΝ ΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Η οργανωμένη εξεύρεσις υποψηφίων πε-

λατών σημαίνει προγραμματισμός των ονομάτων των προσώπων στους οποίους πρόκειται να απευθυνθήτε. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω των προσωπικών σας γνωριμιών, μέσω διαφόρων προσώπων με επιρροή, διά των ενημερωτικών δελτίων, εφημερίδων και του μελετημένου προγραμματισμού. Φυσικά, όλα αυτά τα ονόματα δεν είναι τίποτε άλλο από απλοί «υποψήφιοι» μέχρις ότου τους αξιολογήσετε και τους κατατάξετε σύμφωνα με τα κατωτέρω. Μία από τις καλύτερες πηγές για την ανεύρεση υποψηφίων πελατών είναι οι φίλοι σας. Κατά συνέπεια το πρώτο βήμα που θα κάνετε είναι να φτιάξετε έναν κατάλογο ονομάτων των φίλων και γνωστών σας, ώστε όταν τους επισκεφθήτε και να τους ζητήσετε να σας συστήσουν στον δικό τους κύκλο γνωριμιών.

ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

1. **Φίλοι σας** (παλαιοί, τωρινοί).
2. **Άτομα προς τα οποία καταβάλλετε τακτικά χρήματα** (μπακάλης, χασάπης, μανάβης, βενζινάς, ταβέρνες κ.λπ.).
3. **Επαγγελματίες** (ιατροί, δικηγόροι, συμβολαιογράφοι, μηχανικοί, καθηγηταί).
4. **Κοινωνικοί λειτουργοί** (ιερείς, επίτροποι εκκλησιών, ψάλτες, καθηγηταί, υπάλληλοι ενορίας, συλλόγου, σωματείου, λέσχης κ.λπ.).
5. **Από προηγούμενες εργασίες** (εργοδόται, υπάλληλοι, συνάδελφοι, πελάτες, προμηθευταί, ανταγωνισταί).
6. **Πρώην συμμαθηταί** (Δημοτικού, Γυμνασίου, επαγγελματικαί - τεχνικαί σχολαί, Πανεπιστημίου κ.λπ.).
7. **Γείτονες** (παρούσα και προηγούμενη επαγγελματική στέγη, κατοικίες κ.λπ.).
8. **Γνωριμίες της συζύγου σας**
9. **Συγγενείς**
10. **Από τον στρατό και άλλα κοινά ενδιαφέροντα**

Δ. ΕΞΕΥΡΕΣΙΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΔΙΑ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΚΕΝΤΡΩΝ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Μία άλλη μέθοδος που θα σας βοηθήσει στον προγραμματισμό σας είναι η μέθοδος αναπτύξεως «κέντρου επιρροής». Κάθε άνθρωπος διαθέτει έναν εξαίρετο κύκλο επιρροής μέσα στο δικό του οικογενειακό περιβάλλον, π.χ. η γνώμη του ασκεί μία άλφα επιρροή στον πατέρα του, τη μητέρα του, τα αδέλφια του, τις αδελφές του, τις θείες και τους θείους του κ.λπ. Κατά συνέπεια αν μπορείτε να βάλετε ένα φίλο σας να σας συστήσει σε αριθμό συγγενών του, θα είσθε αναντίρρητα σε πολύ καλύτερη θέση να μιλήσετε μαζί τους μέσω της συστάσεως αυτής, παρά αν τους μιλούσατε χωρίς σύσταση.

Η ΕΞΕΥΡΕΣΙΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΜΕΣΩ ΚΕΝΤΡΩΝ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Διά να έχει επιτυχία η αποστολή του κέντρου, ο ασφαλιστής πρέπει:
α. Να είναι προσωπικά γνωστός.
β. Να είναι άξιος εμπιστοσύνης.
γ. Να είναι ενθουσιώδης φίλος.
δ. Να ζητήσει τη βοήθεια του κέντρου.
ε. Να επιδιώξει τη σύσταση και επιρροή του κέντρου επάνω στα πρόσωπα που του σύστησαν.
Αναπτύξατε με αυτούς τους αξιόλογους πελάτες τη γνωριμία σε τέτοιο σημείο ώστε να είναι φυσικό και λογικό να τους ζητήσετε να σας συστήσουν στον δικό τους κύκλο. Δύο είναι οι τρόποι για να ζητήσετε τη συνεργασία του κέντρου επιρροής:

α. Να υποβάλλετε συγκεκριμένες ερωτήσεις

– Ποιος παντρεύτηκε πρόσφατα;
– Ποιος είναι ο γείτονάς σας;
– Ποιος είναι ο γιατρός σας;
– Ποιος απέκτησε πρόσφατα παιδί;
– Ποιος αγόρασε πρόσφατα σπίτι;
– Ποιος πήρε τελευταία προαγωγή;
– Με ποιον πάτε εξοχή;
– Κ.λπ.

β. Να υποβάλλετε κατάλογο ονομάτων και αφού τους δει να σας δώσει πληροφορίες

Απαραιτήτως πρέπει να αποδείξετε στο κέντρο επιρροής ότι:
1. είσθε αξιόλογος στην δουλειά σας
2. ανταποδίδετε τις εξυπηρετήσεις
3. ενημερώνετε αυτόν για τα αποτελέσματα
Οι υποψήφιοι πελάτες στους οποίους δίδετε καθημερινά, κάθε εβδομάδα ή κάθε μήνα χρήματα θα ενδιαφέρονταν περισσότερο να σας ενισχύσουν, παρά ένα άτομο που δεν το υποστηρίζετε κατά τακτικά διαστήματα.
Μερικοί από αυτούς είναι: ο κρεοπώλης, ο αρτοποιός, ο γιατρός, ο παντοπώλης, ο σπιτονοικοκύρης, ο φαρμακοποιός, κ.λπ.
Κάτι άλλο επίσης που θα πρέπει πάντα θα θυμόσαστε είναι ότι ποτέ, όποιες κι αν είναι οι περιπτώσεις, δεν πρέπει να αφήσετε ένα άτομο προς το οποίον παρουσιάσατε ένα πρόγραμμα χωρίς να του **ζητήσετε τουλάχιστον δύο ονόματα φίλων του** προς τους οποίους μπορείτε να απευθυνθήτε.

Ε. ΑΝΑΠΤΥΞΙΣ ΚΕΝΤΡΟΥ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Τρόπος ενεργείας. Από τον βασικό κατάλογο των υποψηφίων πελατών οι οποίοι επελέγησαν, επιλέξατε εκείνους οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν άλλα πρόσωπα. Για να συμβεί αυτό θα πρέπει να συγκεντρώνουν τις εξής βασικές προϋποθέσεις:
Θα πρέπει να σας γνωρίζουν προσωπικά
1. Να είναι ένας ενθουσιώδης φίλος.
2. Να είναι πρόθυμος να σας βοηθήσει.
3. Να έχει εμπιστοσύνη στην ακεραιότητά σας και στις επαγγελματικές σας ικανότητες.
4. Να έχει επαφή με διάφορες κατηγορίες ανθρώπων τους οποίους θέλετε να εξυπηρετήσετε.
5. Να έχει επιρροή πάνω στα πρόσωπα αυτά.
Οι μεταβολές στην οικογενειακή ή στην επαγγελματική κατάσταση ενός ατόμου δημιουργούν ασφαλιστικές ανάγκες.
Είναι παρατηρημένο ότι οι μεταβολές στην οικογενειακή και επαγγελματική κατάσταση ενός ατόμου επιδρούν πάνω στις ανάγκες του ατόμου και της οικογενείας του. Επί παραδείγματι:
α. **Η αύξηση των οικογενειακών ευθυνών**
Είτε λόγω τέκνων, είτε λόγω γάμου ή αγορά σπιτιού ή άλλων αγορών για το σπίτι.
β. **Η αύξηση των ευθυνών στην επιχείρηση**
– Όταν δημιουργούνται καινούργιες επιχειρηματικές δραστηριότητες.
– Όταν προστίθενται νέα στελέχη στην επιχείρηση.
– Όταν αυξάνεται το εισόδημα του προσωπικού, π.χ. νέα καθήκοντα, αύξησις μισθών.
γ. **Η αύξησις του εισοδήματος της επιχειρήσεως**
Π.χ., νέαι συμβάσεις, άνθησις της επιχειρήσεως, επέκτασις.

Μύθοι και αλήθειες για το Bancassurance

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

alico AIG Life

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ING

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

INTERAMERICAN

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Μπορούν οι τράπεζες να πουλήσουν ασφάλειες; Είναι το bancassurance το αντίπαλον δέος απέναντι στο agency system; Πρέπει οι ασφαλιστές να φοβούνται το bancassurance; Ποιο είναι πιο φθηνό και αποτελεσματικό σύστημα, το τραπεζικό ή το ασφαλιστικό δίκτυο; Γιατί οι τράπεζες δημιουργούν εταιρίες bancassurance, ενώ ταυτόχρονα διαθέτουν και θυγατρική ασφαλιστική εταιρεία; Δεν λειτουργούν, έτσι, ανταγωνιστικά προς την εταιρία τους και τους ασφαλιστές;

Ερωτήματα που απασχολούν καθημερινά τον κλάδο, με τις απαντήσεις να ποικίλλουν.

Το μόνο σίγουρο είναι ότι τους επόμενους μήνες θα δοκιμασθεί στην πράξη ο θεσμός του bancassurance, καθώς βρίσκονται σε εξέλιξη μία σειρά επιχειρηματικών κινήσεων προς αυτή την κατεύθυνση που σίγουρα θα αλλάξουν ώς ένα βαθμό αυτά που ξέραμε μέχρι σήμερα.

Επίσης, το σίγουρο είναι -και αυτό είναι ίσως το μόνο σημείο στο οποίο υπάρχει πλήρης συμφωνία στις εκτιμήσεις όλων των παραγόντων της αγοράς- ότι χωρίς φορολογικά κίνητρα θεαματική ή έστω ικανοποιητική ανάπτυξη του bancassurance, ανάπτυξη που να δικαιολογεί και τον «θόρυβο» που συνοδεύει τον θεσμό, δεν μπορεί να υπάρξει.

Όλοι το γνωρίζουν καλά αυτό και αναμένουν τις εξαγγελίες φορολογικού περιεχομένου του Υπουργού Οικονομίας κ. Νίκου Χριστοδουλάκη. Πάντως μέχρι την ώρα που γραφόταν το ρεπορτάζ αυτό, οι τελευταίες πληροφορίες ήταν μάλλον απαισιόδοξες σε ο,τι αφορά την παροχή κινήτρων για τις ασφαλιστικές εργασίες.

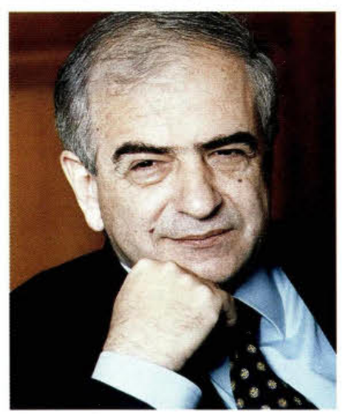
Κατά τα λοιπά, οι απαντήσεις στα προαναφερθέντα ερώτηματα είναι περισσότερες της μιας.

Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι κακώς οι τραπεζικοί όμιλοι δημιουργούν θυγατρικές εταιρίες bancassurance γιατί αυτές θα λειτουργούν εις βάρος του ασφαλιστικού δικτύου, πρόβλημα που θα το βρουν στη συνέχεια μπροστά τους. Από την άλλη, η απάντηση είναι ότι τα προϊόντα bancassurance είναι απλά ειδικά προϊόντα με χαμηλό κόστος, χωρίς ιδιαίτερες απαιτήσεις στο service, και με την έννοια αυτή δεν λειτουργούν ανταγωνιστικά στον ασφαλιστή, ο οποίος όπως σημειώνουν θα στραφεί στα πιο κλασικά ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Άλλο θέμα είναι ποιος χρεώνεται το κόστος του ασφαλιστή που λειτουργεί μέσα στην Τράπεζα.

Η τράπεζα ή η ασφαλιστική εταιρία. Πώς πληρώνεται ο ασφαλιστής, με προμήθεια ή μόνιμο μισθό, ή συνδυασμό των δύο; Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι και τα ίδια τα τραπεζικά δίκτυα μεταλλάσσονται και προσαρμόζονται στις νέες συνθήκες. Π.χ., από τα μεγάλα πολυάνθρωπα τραπεζικά υποκαταστήματα, βαδίζουμε προς τα μικρά χαμηλού κόστους κυρίως πωλησιακά υποκαταστήματα τα οποία θα υποστηρίζονται από άλλες, μεγαλύτερες μονάδες υποδομής. Δεν μπορεί λοιπόν κανείς να δει την εξέλιξη του bancassurance ανεξάρτητα και από τις εξελίξεις στον τραπεζικό κλάδο, εξελίξεις στην κατεύθυνση μείωσης του κόστους.

Η Εθνική Τράπεζα συμβάλλει αποφασιστικά στην αύξηση της παραγωγής της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στις φωτογραφίες, πάνω ο Υποδιοικητής της ΕΤΕ και πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Θ. Πανταλάκης, και κάτω ο κ. Κ. Φιλίππου, Γ. Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Πάντως το agency system σε καμία περίπτωση δεν κινδυνεύει να δεχτεί ισχυρό χτύπημα από το bancassurance. Το θέμα εστιάζεται κυρίως στο εάν θα πιεστεί και πόσο το ασφαλιστικό δίκτυο από το χαμηλό κόστος των τραπεζοασφαλειών. Επίσης, αυτό που θα πρέπει να σημειωθεί είναι ότι ειδικά στη χώρα μας οι κλασικές ασφαλίσεις ζωής και περιουσίας είναι ακόμη σε πολύ χαμηλά επίπεδα σε σύγκριση με την ευρωπαϊκή αγορά και με την έννοια αυτή υπάρχει πεδίο δόξης λαμπρόν για τον ασφαλιστή. Όπως εκτιμάται, το μέσο συμβόλαιο ασφάλισης ζωής στη χώρα μας αντιπροσωπεύει μέσο ασφαλιζόμενο κεφάλαιο περί τα 1,7 εκατ. δρχ., ποσό πολύ χαμηλό σε σχέση με τις σημερινές ανάγκες. Συνεπώς ο επαγγελματίας ασφαλιστής δεν έχει να φοβηθεί τίποτα από το bancassurance.

Από την άλλη πλευρά, βέβαια, και η ασφαλιστική εταιρία θα πρέπει να προασπίσει τα καλώς εννοούμενα συμφέροντα του ασφαλιστή, ο οποίος έφερε ουσιαστικά την αγορά σε αυτή τη φάση ωρίμανσης.

Δυναμικά στο bancassurance εισέρχεται και η Nova Bank με τη συμβολή του ομίλου Interamerican. Πάνω, ο Πρόεδρος του ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς.

Ο κ. Π. Καραλής ευελπιστεί στην περαιτέρω ενίσχυση του ING στην Ελλάδα, μέσω της συνεργασίας με την Τράπεζα Πειραιώς.

Ποιοι δραστηριοποιούνται στο bancassurance

Το τελευταίο τετράμηνο του χρόνου θα σημαδευθεί αναμφίβολα από τις νέες κινήσεις που θα γίνουν στο χώρο των τραπεζοασφαλίσεων.

Είναι χαρακτηριστικό ότι τον επόμενο μήνα θα υλοποιηθεί στην πράξη η μεγάλη στρατηγική συμφωνία του ολλανδικού τραπεζοασφαλιστικού ομίλου ING με την Τράπεζα Πειραιώς, με την έναρξη λειτουργίας της εταιρίας bancassurance.

Την ίδια περίοδο αναμένεται και η έναρξη λειτουργίας των δύο ασφαλιστικών εταιριών της Nova Bank, των Nova General και Nova Ζωής, οι οποίες θα δραστηριοποιηθούν αντιστοίχως στις πωλήσεις προϊόντων γενικών ασφαλίσεων και Ζωής.

Ήδη δημιουργήθηκε η «Εμπορικής Ζωής», εταιρία bancassurance, στην οποία συμμετέχουν η Εμπορική Τράπεζα και η γαλλική Credit Agricole.

Επισημαίνεται ότι στο bancassurance αναπτύσσεται ήδη πολύ «δυναμικά» ο όμιλος της Alpha Bank, μέσω της Alpha Ασφαλιστικής.

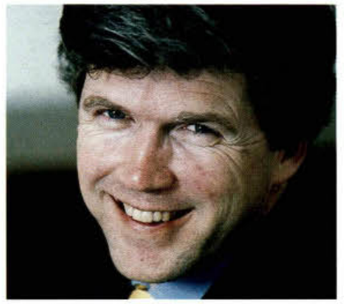
Επίσης, ο όμιλος της Εθνικής Τράπεζας χρόνια τώρα παίζει βασικό ρόλο στην προώθηση των προϊόντων της θυγατρικής του ασφαλιστικής εταιρίας, της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ακόμη ο όμιλος της Αγροτικής δραστηριοποιείται στον τομέα με τις δύο ασφαλιστικές εταιρείες Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, και με τη δημιουργία εταιρίας bancassurance στην οποία δεν θα συμμετέχει η ιταλική Sao Paolo καθώς οι διαπραγματεύσεις δεν ευδοκίμησαν μέχρι στιγμής.

Συνεργασία στο bancassurance έχουν και η Allianz με τη Eurobank, που η μια χρησιμοποιεί το δίκτυο της άλλης για την προώθηση των προϊόντων τους.

Φυσικά δεν θα πρέπει να παραλείψουμε την πρόσφατη ίδρυση της Λαϊκής Πρακτορειακής Ασφαλειών από την Λαϊκή Τράπεζα με βασικό στόχο την ανάπτυξη του bancassurance.

Επίσης, λιγότερο «χαλαρά» σχήματα bancassurance έχουν αναπτυχθεί και από άλλες ασφαλιστικές εταιρίες με τράπεζες, που αφορούν κυρίως την προώθηση κάποιων συγκεκριμένων προϊόντων (π.χ. Eurobank με Ευρωπαϊκή Πίστη), καθώς και η συνεργασία της Alico AIG Life με την Citibank.

Το ΝΑΙ προκειμένου να διερευνήσει τη μέχρι τώρα πορεία του bancassurance στην ελληνική αγορά απευθύνθηκε σε ορισμένες εταιρίες ενδεικτικά με στόχο την καταγραφή των πρώτων αποτελεσμάτων.



Η Allianz συνεργάζεται ήδη στο bancassurance με τη Eurobank. Στη φωτογραφία, ο κ. Α. Σαρηγεωργίου.

Στιγμιότυπο από την πρώτη επίσημη παρουσίαση της Εμπορικής Ζωής, εταιρίας bancassurance της Εμπορικής Τράπεζας. Δεύτερος από αριστερά ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Στουρνάρας.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. **Με ποια τράπεζα συνεργάζεται η ασφαλιστική σας εταιρία και ποια προϊόντα προωθεί μέσω αυτής;**
2. **Ποια η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων που παραγματοποίησε η τράπεζα το 2001, ποια η αύξηση σε σχέση με το 2000 και τι ποσοστό αντιπροσωπεύει στη συνολική παραγωγή της ασφαλιστικής εταιρίας;**
3. **Από τη συνολική τραπεζική παραγωγή, τι ποσοστό αντιπροσωπεύει προϊόντα συνδεδεμένα με στεγαστικά δάνεια;**
4. **Ποιοι οι στόχοι για την τραπεζική παραγωγή το 2002 και τα επόμενα χρόνια;**
5. **Η περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance πιστεύετε ότι μπορεί να λειτουργήσει εις βάρος του agency system;**

Α. Παπαστερνός, διευθυντής Bancassurance Αγροτικής Ζωής.

Στόχος αύξηση 15%

1. α) Συνεργαζόμενη Τράπεζα: ΑΤΕ
β) Προϊόντα μέσω της ΑΤΕ
- **Περιοδικών Καταβολών**

I. ΝΕΟΣ ΑΓΡΟΤΗΣ
II. SUPER Παιδικό
III. Euro Linked
- **Ενιαίου Ασφαλίστρου**

I. ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ
II. BANK LINKED

2. Παραγωγή μέσω ΑΤΕ (σε εκατ. δρχ.).

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΗ	Ετ. Μετ.%	% συν. Εταιρίας
1998	538	–	16,5%
1999	765	42%	23,1%
2000	1326	73%	33,6%
2001	3596	71%	53,8%

3. α) Σύνδεση με Στεγαστικά δάνεια: 2%-3%
β) Σύνδεση με Γενικές Ασφαλίσεις. Θα ενημερωθείτε από την Αγροτική Ασφαλιστική ΑΕΕΓΑ.

4. Στόχοι
α) 2002 14.800.000 ευρώ (5.050 εκατ. δρχ.)
β) Επόμενα έτη Αύξηση 15%

5. Η ανάπτυξη του Bancassurance με βάση τον σχεδιασμό της Εταιρίας και του Ομίλου μας στηρίζεται στην προσπάθεια ανάδειξης των θετικών - δυνατών σημείων και εξάλειψης των αρνητικών - αδυνάτων κάθε Δικτύου Πωλήσεων.
Έχουμε συνδυάσει και εφαρμόζουμε την προώθηση προϊόντων Ενιαίου Ασφαλίστρου και τυποποιημένα πακέτα Περιοδικών Καταβολών, από το Δίκτυο Υπαλλήλων ΑΤΕ, οι οποίοι είναι ενταγμένοι για θέματα εκπαίδευσης και υποκίνησης, στους κατά τόπους Συντονιστές Διευθυντές (Agencees).
Για εξειδικευμένες πωλήσεις βάσει αναγκών είναι ενταγμένοι σε κάθε Κατάστημα, επαγγελματίες Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.
Έτσι, έχουμε κατορθώσει να συνδυάσουμε το κύρος προς τον πελάτη (Τράπεζα) με τη γνώση των ειδικών (Agency). Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι πλήρους απασχόλησης, που είναι ενταγμένοι στα καταστήματα ΑΤΕ για εξειδικευμένες πωλήσεις στο πελατολόγιό τους, έχουν το κύριο πλεονέκτημα που απαιτεί η δουλειά τους: πελατολόγιο.
Το προβλεπόμενο και κοινώς αποδεκτό μειωμένο κόστος πρόσκτησης εργασιών που προέρχονται από το πελατολόγιο του Ομίλου μας, έχει επιβεβαιώσει την άποψή μας ότι το Bancassurance, αντί να αποτελεί «φόβο» για τον agency system, αποτελεί με προκαθορισμένους κανόνες την καλύτερη «ευκαιρία» για τους επαγγελματίες ασφαλιστές και Συντονιστές, οι οποίοι ζητούν να ενταχθούν στο σύστημα Bancassurance.
Οι διορατικοί του Agency System προτιμούν – και σωστά – «λίγα από πολλούς», δημιουργώντας ταυτόχρονα σταθερό Χαρτοφυλάκιο.
Ταυτόχρονα ο Θεσμός του Bancassurance επηρεάζει θετικά το Agency System γιατί οι καταναλωτές γίνονται πιο ενημερωμένοι και απαιτητικοί, με αποτέλεσμα να επιβιώνουν σε πωλήσεις της ελεύθερης αγοράς Ασφαλιστικοί σύμβουλοι με υψηλές προδιαγραφές και επαγγελματισμό. Θα θέλαμε να είχαμε περισσότερους Ασφαλιστές πλήρους απασχόλησης για να μπορέσουμε να καλύψουμε τα 450 Καταστήματα της ΑΤΕ με συνεργάτες ειδικούς στην προώθηση των προϊόντων του Ομίλου μας.

Χωρίς Φορολογικά κίνητρα, θεαματική ή έστω ικανοποιητική ανάπτυξη του bancassurance, ανάπτυξη που να δικαιολογεί και τον «θόρυβο» που συνοδεύει τον θεσμό, δεν μπορεί να υπάρξει

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Συνεργασία στη στεγαστική πίστη

1. Η Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ συνεργάζεται με την τράπεζα EFG Eurobank - Ergasias, όπως επισημαίνει ο **κ. Στέφανος Βερζοβίτης Οικονομικός & Διοικητικός Διευθυντής Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ.** Μέσω της τραπέζης προωθεί το πρωτοποριακό προϊόν στεγαστικής πίστης, το Easyhouse. Με αυτό το προϊόν ο πελάτης αποκτά στέγη πληρώνοντας μόνον ασφάλιστρα. Επιπρόσθετα, συνεργαζόμαστε στον τομέα των πιστωτικών καρτών.

2. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων που πραγματοποιήσαμε μέσω της τράπεζας το 2001 έφτασε τις 400.000 ευρώ έναντι 120.000 ευρώ το 2000, έχοντας αύξηση 233%. Το ποσό αυτό αντιπροσωπεύει το 1% της συνολικής παραγωγής του 2001.

3. Προς το παρόν η συνεργασία μας περιορίζεται μόνο στον τομέα της στεγαστικής πίστης. Στα μελλοντικά μας σχέδια περιλαμβάνονται νέες συνεργασίες οι οποίες θα αφορούν τους τομείς των ασφαλίσεων ζωής, καθώς και των γενικών ασφαλειών.

4. Για το 2002 προβλέπουμε σημαντική αύξηση στην παραγωγή, η οποία θα υπερβεί το 50% της παραγωγής του προηγούμενου έτους.

5. Αναφορικά με τις τυχόν επιπτώσεις του «Bancassurance» στο agency system πρέπει να σημειώσουμε ότι στο βαθμό που όλοι δρούμε σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, όλα τα συστήματα και οι οργανισμοί εμπίπτουν στον πανάρχαιο νόμο της αέναης μεταβολής.
Αυτό σημαίνει ότι παρότι το agency system δεν έχει απειληθεί σοβαρά προς το παρόν από τα νέα συστήματα διανομής των προϊόντων και κυρίως από το e-business, κανένας δεν πρέπει να εφησυχάζει και εάν θέλει να παραμείνει στο παιχνίδι και να αναπτυχθεί θα πρέπει να κάνει τις αναγκαίες αλλαγές και προσαρμογές.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Προωθεί ευέλικτα προϊόντα

1. Ως γνωστόν η εταιρία μας συνεργάζεται με την Εθνική Τράπεζα ως μέλος του ομίλου.
Τα προϊόντα που προωθεί αυτή τη στιγμή είναι η ασφάλιση κατοικίας και το ομαδικό συμβόλαιο ζωής και ανικανότητας μέσω της NBG Bancassurance. Τα δύο αυτά προϊόντα συνδέονται με τα στεγαστικά δάνεια.

2. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της Τράπεζας το 2001 ανήλθε περίπου στα 46.500 ευρώ, ενώ το 2000 ήταν 41.500 ευρώ, δηλαδή σημείωσε αύξηση 12%. Η τραπεζική παραγωγή ασφαλίστρων αντιπροσωπεύει το 7%, περίπου, της συνολικής παραγωγής της εταιρίας μας με βάση τα στοιχεία παραγωγής του 2001.

3. Το ποσοστό των ασφαλίσεων που συνδέονται με στεγαστικά δάνεια ξεπερνά το 80%. Το υπόλοιπο ποσοστό αντιπροσωπεύει γενικές ασφαλίσεις που δεν έχουν σχέση με στεγαστικά δάνεια.
Οι στόχοι σε ό,τι αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων μέσω της Τράπεζας για το 2002, αλλά και για τα επόμενα χρόνια βασίζονται σε δύο άξονες:

Α. Αναθεωρείται το σύστημα της προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω της Εθνικής Τράπεζας και οδηγούμαστε στην κατεύθυνση της αξιοποίησης του Bancassurance με βάση τη σύγχρονη αντίληψη της προώθησης των προϊόντων με απλές και ολοκληρωμένες υπηρεσίες μέσα από τα καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας.

Β. Προωθείται ο σχεδιασμός σύγχρονων και ευέλικτων προϊόντων που θα ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών και θα συνδυάζονται απόλυτα με τραπεζικά προϊόντα, με σκοπό την αξιοποίηση του πελατολογίου της Τράπεζας και κατά συνέπεια την αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων.
Για κανένα λόγο η ανάπτυξη του Bancassurance δεν μπορεί να λειτουργήσει σε βάρος του agency system και αυτό για τους εξής λόγους:

. Το agency system λειτουργεί στη βάση της σταθερής διαπροσωπικής σχέσης πελάτη-παραγωγού, που είναι ο πυρήνας της διερεύνησης των αναγκών του πελάτη σε κάθε στιγμή της ζωής του.

Β. Το Bancassurance κινείται στο πλαίσιο του πελατολογίου των τραπεζών και καλύπτει συνδυασμένες πωλήσεις ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων, σε αντίθεση με τη λειτουργία του agency system που επεκτείνεται διαρκώς σε νέες αγορές.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Μήπως δεν πιάσατε τους στόχους;

ΟΥΔΕΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑ!

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΥΣΕΩΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

I. **ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ** (Ως πρόβλημα εννοούμε μία απόκλιση μεταξύ του επιθυμητού, δηλαδή αυτού που έπρεπε να γίνεται, και του πραγματικού, δηλ. αυτού που συμβαίνει στην πράξη)

II. **ΑΝΑΛΥΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ** (Προσπαθήστε να βρείτε τα αίτια του προβλήματος)
   Α. Πιθανά Αίτια
   Β. Στοιχεία που υποστηρίζουν την ανάλυση.
   Γ. Εάν δεν έχετε εντοπίσει το πραγματικό πρόβλημα, καταγράψτε ξανά την ουσία του προβλήματος.

III. **ΑΝΑΠΤΥΞΤΕ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ** (Συνήθως υπάρχουν αρκετές διαφορετικές προσεγγίσεις για την υπερπήδηση κάθε εμποδίου)

IV. **ΔΙΑΛΕΞΤΕ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΛΥΣΗ** (Θυμηθείτε τους τέσσερις παράγοντες: Κίνδυνος, Οικονομία Προσπάθειας, Σωστή Επιλογή του Χρόνου και Πηγές)

V. **ΜΕΤΑΤΡΕΨΤΕ ΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΗ** (Μη λέτε απλώς, «Να τι θα κάνουμε». Κάντε το!)

ΠΗΓΗ: ΑΠΟ ΤΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ "ΝΙΝ"

ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΥΠΕΡΑΞΙΑ Ζωής

ΚΡΑΤΗΘΕΙΤΕ ΓΕΡΑ

Συμπληρώστε τη Σύνταξή σας με Εγγυημένη Υπεραξία

Μπείτε στο νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και εξασφαλίστε ένα σημαντικό ποσό για να συμπληρώσετε ουσιαστικά και εγγυημένα τη σύνταξή σας.
Η "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" είναι η επιπλέον απόδοση που χρειάζονται τα χρήματά σας, για να έχετε ένα εγγυημένο κεφάλαιο στη λήξη του συμβολαίου σας, με σίγουρες και υπερ - αποδοτικές επενδύσεις.
Κρατηθείτε γερά, με "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και δείτε το κεφάλαιό σας να μεγαλώνει... στα σίγουρα, όσο περνάει ο χρόνος!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 01- 92 18 905-9, 92 48 000, FAX 01- 92 38 882, http://www.agrotikilife.gr, e-mail: actuary@agrotikilife.gr

SYNEDIA S.A.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Δώστε νόστιμες συμβουλές

Καθοδήγηση για να μη δίνετε «ανάλατες» οδηγίες

ΠΗΓΗ: LUMPA

Τρόποι για να βοηθήσετε τους ήδη δημιουργημένους ασφαλιστές

1. Να θέσετε στόχους.
2. Να επιβλέπετε την απόδοσή τους.
3. Να επιβλέπετε την πρόοδό τους.
4. Να τους συμβουλεύετε στο σχεδιασμό της καριέρας.
5. Να τους βοηθάτε ώστε να αποκτούν καλύτερες ικανότητες πώλησης.
6. Να συζητάτε την εξέλιξή τους.
7. Να διεξάγετε συζητήσεις πριν από το ραντεβού και μετά από αυτό.
8. Να συζητάτε τις ελλείψεις τους σχετικά με την απόδοσή τους.
9. Να μπορείτε να χειρίζεστε τα παράπονα.
10. Να λύνετε τις διαφωνίες.

**** Στόχοι που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας όταν δίνετε συμβουλές***

1. Να δίνετε έμφαση στην απόδοση της δουλειάς.
2. Να δημιουργείτε κλίμα υποστήριξης στο υποκατάστημα.
3. Να δημιουργείτε κλίμα αμοιβαίας κατανόησης.

**** Προετοιμασία για τη συνάντηση των συμβούλων***

1. Να διαλέξετε τόπο και χρόνο που θα βολεύει εσάς και τους ασφαλιστές.
2. Να ορίζετε το ραντεβού με κάθε έναν.
3. Μην κάνετε συναντήσεις όταν είναι αναστατωμένοι ή βιάζονται.
4. Καθορίστε τι είδους προετοιμασία πρέπει να κάνει ο κάθε ασφαλιστής.
5. Συγκεντρώστε και επαναλάβετε τα θέματα που πρέπει να συζητήσετε.

**** Διεξάγοντας τη συνάντηση των συμβούλων***

1. Περιορίστε τις ενοχλήσεις κατά τη συνάντηση.
2. Κάντε τον ασφαλιστή να νιώθει άνετα.
3. Πείτε για ποιο λόγο γίνεται η συνάντηση.
4. Εξηγήστε τις διαδικασίες που θα ακολουθήσετε.
5. Δείξτε διάθεση υποστήριξης.
6. Αρχίστε τη συνάντηση απλά, θετικά και σε προσωπικό επίπεδο.
7. Αρχίστε με τα πιο ουσιαστικά θέματα.
8. Να είστε ειλικρινείς.
9. Ενθαρρύνετε τον ασφαλιστή να μιλήσει.
10. Να ακούτε προσεκτικά, αποφεύγοντας τις παραφράσεις, και να ελέγχετε αν αυτά που καταλαβαίνετε είναι και τα σωστά.
11. Να επιμένετε σε συζητήσεις ορισμένων θεμάτων πάνω στην απόδοση της δουλειάς.
12. Πείτε στον ασφαλιστή ακριβώς τι θέλετε να συζητήσετε.
13. Να ζητάτε συγκεκριμένα παραδείγματα.
14. Να ζητάτε από τον ασφαλιστή να κάνει ο ίδιος αξιολόγηση.
15. Να διατηρεί την αυτοεκτίμηση του ασφαλιστή αναγνωρίζοντας περισσότερο τα θετικά παρά τα αρνητικά στοιχεία.
16. Να λέτε κάτι αρνητικό μαζί με κάτι θετικό.
17. Να είστε συγκεκριμένοι και να μη μασάτε τα λόγια σας.
18. Να παρουσιάζετε μόνο παρατηρήσεις και γεγονότα που μπορούν να αποδειχθούν.
19. Μην παρουσιάσετε τις αντιλήψεις σας.
20. Να ζητάτε τη γνώμη του ασφαλιστή.
21. Να αποφεύγετε καταστάσεις που μπορούν να κάνουν τον ασφαλιστή να χάσει στον ελεγχό του.

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 απευθείτε 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

Οι ασφαλιστές δεν είναι «γυρολόγοι»!

Τα προτερήματα των ραντεβού

1. Εξοικονομούν χρόνο

Η δουλειά με ραντεβού, σας βοηθάει όχι μόνο να οργανώνετε τον χρόνο σας ώστε να γνωρίζετε πού θα βρίσκεστε όλη την ημέρα, αλλά έχει και πολλά άλλα προτερήματα. Μόνο το γεγονός ότι έχετε μια οργανωμένη ημέρα, καταργεί την αβεβαιότητα που κάνει τη δουλειά τόσο δύσκολη. Όταν είστε οργανωμένοι και δουλεύετε με σύστημα, νιώθετε επιτυχημένοι και έχετε την αυτοπεποίθηση να γίνετε επιτυχημένοι. Μια ημέρα γεμάτη ραντεβού, σας βοηθάει να οργανώνετε καλύτερα.

2. Εξοικονομεί ενέργεια

Η οργάνωση των ραντεβού σας, σας βοηθάει να οργανώνετε την ημέρα σας με ελάχιστη απώλεια χρόνου και εξόδων για τις μετακινήσεις και πολλές αποδοτικές ώρες πώλησης σε ενδιαφερόμενους υποψηφίους πελάτες.

3. Βοηθάει την προετοιμασία

Όταν έχετε καθορισμένα ραντεβού, έχετε τον χρόνο και το υλικό που χρειάζεστε για να προετοιμάσετε τη συνέντευξη για μέγιστη επιτυχία.

4. Σας δίνει αυτοπεποίθηση

Όταν έχετε ένα ραντεβού, ξέρετε όχι μόνο ότι ο υποψήφιος είναι εκεί, αλλά και ότι περιμένει να σας δει.
Είναι προδιατεθειμένος θετικά απέναντί σας.

5. Είναι ένδειξη ευγένειας

Ο προγραμματισμός των ραντεβού δίνει στους υποψήφιους την ευκαιρία να κανονίσουν την ώρα και το μέρος που τους εξυπηρετεί.
Εκτιμούν αυτή την πράξη ευγένειας και δείχνουν αυτή την εκτίμησή τους όταν σας υποδέχονται.

6. Καλλιεργεί το κύρος σας

Η επιμονή σας για ραντεβού, όσο συχνά γίνεται, σας δίνει επαγγελματικό κύρος στα μάτια των υποψηφίων πελατών σας. Πιστεύουν ότι είστε ένας επιτυχημένος ικανός ασφαλιστής, διότι έχουν συναντήσει άλλους ασφαλιστές, οι οποίοι προσπάθησαν να τους συναντήσουν χωρίς ραντεβού.
Επίσης αυξάνει τη δική τους σπουδαιότητα, και είναι έτοιμοι να δεχθούν το ραντεβού για να σας αποδείξουν την καλή γνώμη που έχετε γι' αυτούς.

7. Σας δίνει άμεση πρόσβαση

Όταν έχετε ένα ραντεβού με έναν υποψήφιο, σημαίνει ότι μπορείτε να πάτε απευθείας, συνήθως χωρίς να περιμένετε καθόλου.
Πάντως σίγουρα, δεν σας εμποδίζει καμία γραμματέας. Ένας υποψήφιος μπορεί να απαντήσει «Ναι» ή «Όχι» – μια γραμματέας ίσως έχει λάβει την εντολή να λέει μόνο «Όχι».

8. Καλύτερη ακρόαση

Ένα ραντεβού σάς δίνει την ευκαιρία να έχετε καλύτερη ακρόαση διότι ο υποψήφιος έχει κρατήσει για σας μια συγκεκριμένη ώρα και είναι προετοιμασμένος να σας δώσει μεγαλύτερη προσοχή.

[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

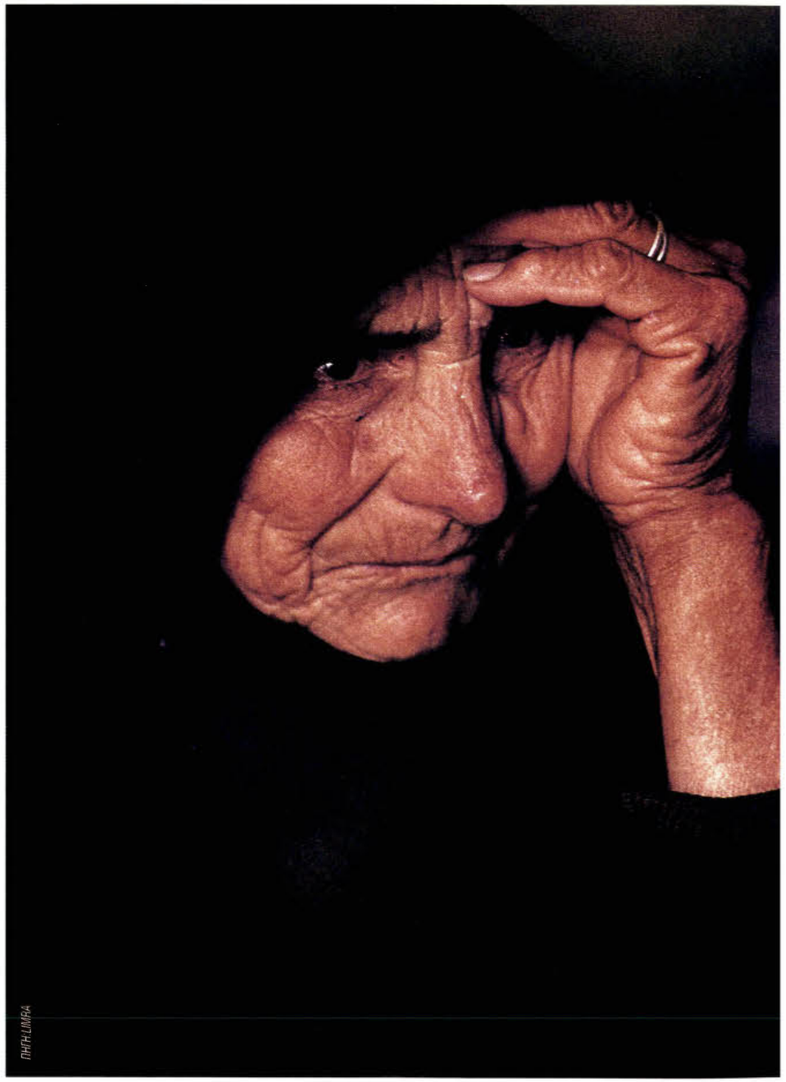
ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Εξυπηρετώντας δικαιούχους

Η έρευνα απέδειξε ότι οι χήρες δεν ήξεραν πώς να αντεπεξέλθουν στις οικονομικές ανάγκες που είχαν σχέση με τον θάνατο, και αν ο σύζυγος ήταν ο οικονομικός διαχειριστής της οικογένειας, η χήρα είχε περισσότερες πιθανότητες να αντιμετωπίσει οικονομικές δυσκολίες.

Αν θέλετε να εκπληρώσετε ειλικρινά τα καθήκοντά σας ως ασφαλιστής, πρέπει να κάνετε τα εξής:

1. Να παραδίδετε αυτοπροσώπως τις επιταγές.
2. Να είστε προετοιμασμένος να προσφέρετε έντιμες, σίγουρες, επαγγελματικές συμβουλές.
3. Να αναγνωρίζετε τα δείγματα της οικονομικής ανωριμότητας και να είστε έτοιμος να τα πολεμήσετε.
4. Να είστε έτοιμος να συζητήσετε τις διάφορες επιλογές αποζημίωσης που δίνονται στους δικαιούχους.


ΠΗΓΗ: LIMRA

Τι να πείτε

Είναι λυπηρό γεγονός, αλλά ελάχιστοι ασφαλιστές προσφέρονται να βοηθήσουν τους δικαιούχους, ή ακόμη και να δώσουν αυτοπροσώπως την επιταγή αποζημίωσης. Φυσικά, μερικές φορές είναι αδύνατη η παράδοση της επιταγής αυτοπροσώπως, αλλά στις περιπτώσεις που είναι δυνατή, μερικοί ασφαλιστές δεν πηγαίνουν οι ίδιοι διότι δεν αισθάνονται άνετα σε τέτοιες καταστάσεις. Δεν ξέρουν πώς να φερθούν ή τι να πουν. Δεν θέλουν να ενοχλήσουν την οικογένεια σε μια τέτοια στιγμή θλίψης. Αυτή είναι μια ανθρώπινη και κατανοητή αντίδραση, αλλά παρ' όλα αυτά, είναι λανθασμένη. Η οικογένεια συνήθως θα εκτιμήσει την επίσκεψή σας. Δεν θα σκεφτούν ότι πήγατε εκεί «για δουλειά», αλλά θα σας δουν ως φίλο – εκτός φυσικά αν δεν είστε ειλικρινής, ή αν συμπεριφέρεστε σαν να είστε εκεί απλά και μόνο για να κάνετε πρόσθετες πωλήσεις.

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

Olympic DDB

Μη θεωρείτε την παράδοση της επιταγής καθήκον, αλλά προνόμιο – το προνόμιο του να σας δεχτούν ως φίλο του οποίου τα συλλυπητήρια εκτιμώνται. Η επίσκεψή σας θα βοηθήσει τους επιζώντες να θυμηθούν ότι είναι ακόμη μέλη της κοινωνίας μας και ότι δεν ξεχάστηκαν, συναίσθημα που έχουν ανάγκη οι άνθρωποι κυρίως όταν χάνουν ένα αγαπητό τους πρόσωπο.

Είναι λυπηρό γεγονός, αλλά ελάχιστοι ασφαλιστές προσφέρονται να βοηθήσουν τους δικαιούχους, ή ακόμη και να δώσουν αυτοπροσώπως την επιταγή αποζημίωσης.

Όταν επισκέπτεστε τους επιζώντες δεν υπάρχει κανένας τρόπος να προβλέψετε πώς θα αντιδράσουν. Μερικοί είναι σε κατάσταση υστερίας, μερικοί είναι σαν ναρκωμένοι, μερικοί είναι πικραμένοι, μερικοί φαίνονται ψύχραιμοι και λογικοί. Άσχετα με το πώς αντιδρούν εκείνη τη στιγμή, το πιο πιθανό είναι να μην είναι ο τρόπος που αντιδρούν κάτω από κανονικές συνθήκες, ούτε ο τρόπος που θα αντιδρούν στο μέλλον. Αν σας διώξουν για οποιδήποτε λόγο, προσπαθήστε ξανά αργότερα.

Όταν συναντήσετε τους δικαιούχους, είναι αρκετό να πείτε: «Ήρθα να σας εκφράσω τα συλλυπητήριά μου». Αν οι επιζώντες δεν σας γνωρίζουν, ή διστάζουν να σας αναγνωρίσουν, πρέπει να πείτε: «Ήμουν ο ασφαλιστής του..... Αν θα μπορούσα να βοηθήσω σε οτιδήποτε, σας παρακαλώ πείτε μου. Θα σας αφήσω εδώ την κάρτα μου σε περίπτωση που θέλετε να επικοινωνήσετε μαζί μου».

Προφανώς, το να μιλάτε μόνο με καλά λόγια για τον αποθανόντα είναι λογικό. Οι επιζώντες θέλουν να μοιράζονται μόνο καλές αναμνήσεις εκείνη τη στιγμή. Εσείς έχετε το προσόν, διότι η αγορά μιας ασφάλειας ζωής για την προστασία αυτών που αγαπάμε, είναι μια πράξη φροντίδας και είναι καλή ανάμνηση.

Αυτό που είναι λιγότερο προφανές, αλλά εξίσου σημαντικό, είναι το τι να μην πείτε. Μη συζητάτε τα δικά σας προβλήματα ή πείτε, «Τα έχω περάσει κι εγώ αυτά». Μην μιλάτε για άλλους ανθρώπους που πέρασαν την εμπειρία τού να χάσουν κάποιον. Ακόμη κι αν είναι αλήθεια, μην πείτε ότι ο θάνατος ήταν «σωτηρία» ή ότι ήταν «για το καλύτερο». Δεν πρέπει να κάνετε προβλέψεις του είδους «θα το ξεπεράσετε» ή να συμβουλεύετε τους πενθούντες να μην κλαίνε. Δεν θα το εκτιμήσει κανείς.

Αν μια προσωπική επίσκεψη είναι αδύνατη, μπορείτε να στείλετε στους επιζώντες ένα σύντομο σημείωμα και τα συλλυπητήριά σας, διαβεβαιώνοντάς τους ότι είστε πρόθυμος να τους βοηθήσετε. Ένα τέτοιο σημείωμα μπορεί να είναι έτσι και θα ήταν προτιμότερο να είναι χειρόγραφο:

Αγαπητή.....,
Θα ήθελα να σας εκφράσω τα συλλυπητήριά μου για τον χαμό του...
Όπως ίσως θυμάστε, είχα αναλάβει τις ασφαλιστικές υποθέσεις του... και αν μπορώ να φανώ χρήσιμος σε οτιδήποτε, παρακαλώ τηλεφωνήστε μου. Αλλιώς, θα επικοινωνήσω μαζί σας σύντομα για να πραγματοποιήσουμε τα σχέδια που τόσο σοβαρά επιθυμούσε για σας.

Δικός σας.

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

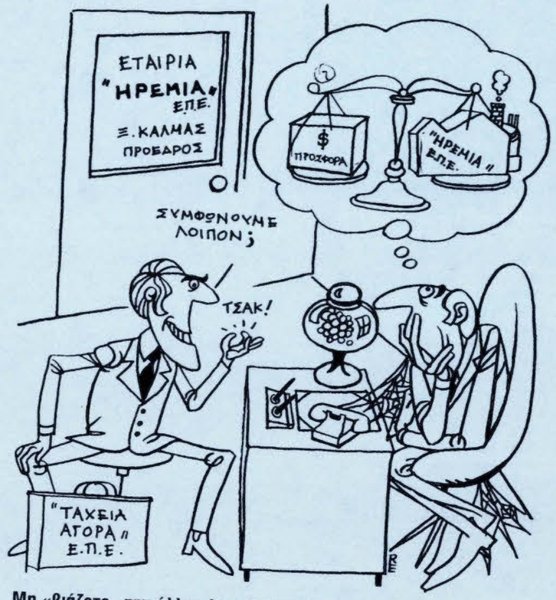
ΕΙΚΟΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Επιμέλεια: Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Διαπραγματεύσεις

Οι ασφαλιστές όπως όλοι οι πωλητές πρέπει να ξοδεύουν -επενδύουν ένα σημαντικό ποσό για την εκπαίδευση και επιμόρφωσή τους αγοράζοντας βιβλία πωλήσεων και περιοδικά που τους αφορούν. Ένα πολυ σημαντικό βιβλίο πωλήσεων είναι και ο οδηγός "Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ" εκδόσεις Γαλαίος Κολοκοτρώνη 19, Τηλ: 010 3227840, Αθήνα. Ψαξτε να το βρείτε να το αγοράσετε. Εμείς παραθέτουμε ένα μικρό δείγμα του με σκίτσα που ακολουθούν.

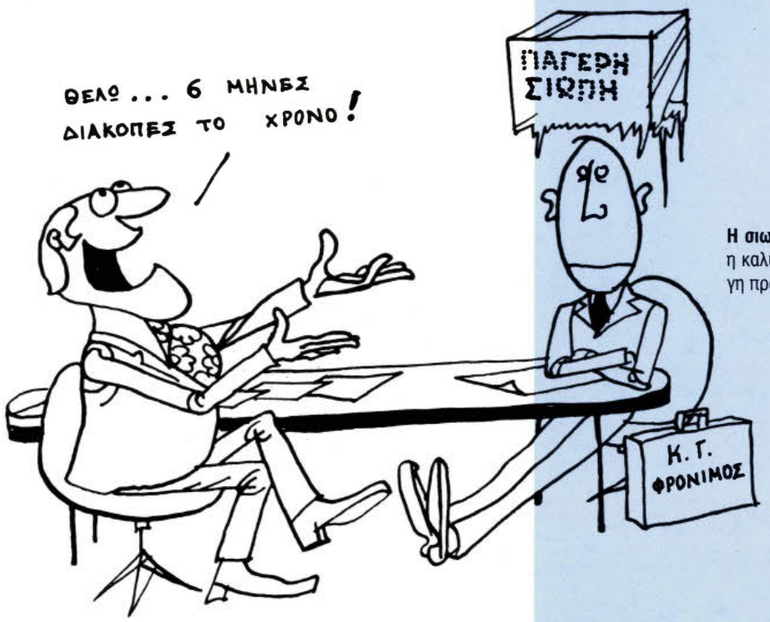
Σεβαστείτε τις προσωπικές προτιμήσεις των άλλων. Αν δεν υπάρχουν πουθενά τασάκια, «πιάστε το μήνυμα» και αποφύγετε να καπνίσετε.



Μη «βιάζετε» την άλλη πλευρά. Η απόφαση του άλλου μπορεί να αποτελεί την πιο σπουδαία της σταδιοδρομίας του. Χρειάζεται, λοιπόν, καιρό να τη σκεφτεί.

Διαφωνήστε θετικά. Αντί να σημειώνετε τα λάθη των άλλων, υπογραμμίστε τα θετικά πλεονεκτήματα.

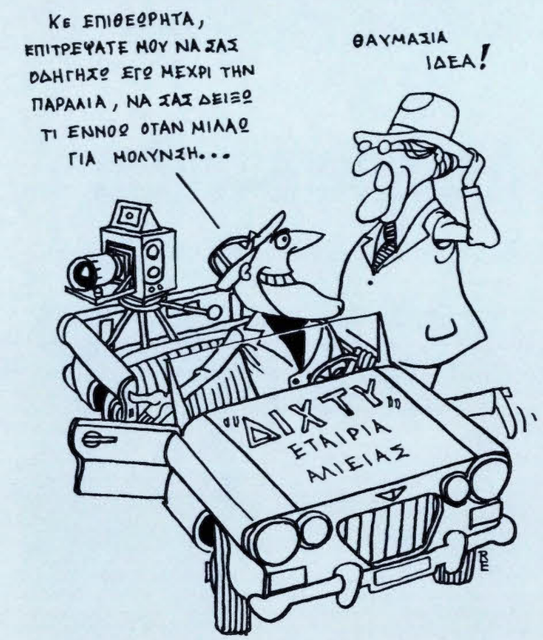
Κάντε πιο εύκολη τη ζωή του άλλου. Όσο πιο εύκολα και απλά είναι τα πράγματα, τόσο πιο θετική είναι η αντίδραση των ανθρώπων.



Η σιωπή είναι χρυσός. Η σιωπή είναι η καλύτερη απάντηση σε μια παράλογη πρόταση.

Οι διακοπές εκνευρίζουν τους ανθρώπους. Όταν η συνάντηση γίνεται στο γραφείο σας, φροντίστε ώστε το προσωπικό σας να μη σας διακόπτει για «ψύλλου πήδημα». Σε κανέναν δεν αρέσει να τον διακόπτουν.

Αποφεύγετε τις μαραθώνιες συσκέψεις. Ένας κουρασμένος συνομιλητής αποτελεί θλιβερό θέαμα και εσείς δεν κερδίζετε τίποτα, προσπαθώντας να αποδείξετε την αντοχή σας.



Πάρτε την πρωτοβουλία των κινήσεων. Πρέπει να παίρνετε εσείς την πρωτοβουλία, αν θέλετε να πετύχετε τους στόχους σας. Μην περιμένετε από τους άλλους να σκεφτούν ή να ενεργήσουν για λογαριασμό σας.

Να είστε συγκεντρωμένοι και σαφείς. Αποφεύγετε την αοριστία στις προσφορές και στους όρους. Μην προτείνετε ποτέ αξίες και μεγέθη με μεγάλες αποκλίσεις. Η άλλη πλευρά θα πάρει αυτόματα ως δεδομένη την τελευταία βαθμίδα.

Μη βάζετε τους άλλους να δουλεύουν. Ένας εύκολος τρόπος για να χαλάσετε μια σύσκεψη, είναι να προτείνετε στους άλλους να κάνουν κάποια δουλειά.

Συνέδριο Allianz: Αλμα Ανάπτυξης

Το συνέδριο των «αετών», το συνέδριο των πρωταθλητών

Allianz

Μέσα σε ένα ενθουσιώδες κλίμα η Allianz πραγματοποίησε, στο Μέγαρο Μουσικής, το ετήσιο συνέδριό της με θέμα «Αλμα Ανάπτυξης». Ήταν το συνέδριο των πρωταθλητών και τον τόνο στην κατεύθυνση αυτή έδωσε η παρουσία και ομιλία του προπονητή των μεγάλων αθλητικών επιτυχιών κ. Γιάννη Ιωαννίδη.

Ήταν το συνέδριο των μεγάλων μαχητών των «αετών» της Allianz που έθεσαν έναν υψηλό στόχο: Η εταιρία τους να αναδειχθεί στην πρώτη θέση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Τη βασική ομιλία στο συνέδριο, ομιλία που έθεσε και τους στόχους της εταιρίας για το επόμενο διάστημα, έκανε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ενώ μίλησαν ακόμη οι κ.κ. Νίκος Νανόπουλος, Νίκος Δελένδας, Πολίτης, Παπανικολάου, Σαββαΐδης, κ.α..

Επίσης στο συνέδριο παραβρέθηκε και χαιρέτισε ο ηθοποιός Ιεροκλής Μηχαηλίδης που με το πηγαίο χιούμορ του έδωσε μία άλλη διάσταση στην εκδήλωση.

Η ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ κ. Α. ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Στην ομιλία του ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου επεσήμανε μεταξύ άλλων τα εξής: «Εχουν περάσει τρία χρόνια από τότε που ενώνοντας τρεις εταιρείες, σημαντικές και με ξεχωριστή προσωπικότητα η κάθε μία στον Ελληνικό Ασφαλιστικό χώρο, δημιουργήσαμε μία νέα δύναμη στην ελληνική αγορά - μια νέα δύναμη, προορισμένη να φέρει το βάρος του μεγάλου ονόματος της Allianz στη χώρα μας και γι' αυτό, προορισμένη να πρωταγωνιστήσει και σ' αυτή την αγορά. Οπως όμως συμβαίνει και σ' άλλους χώρους -από τον αθλητισμό μέχρι την πολιτική- για την ανοδική πορεία - για τον πρωταθλητισμό, δεν αρκούν μόνο το όνομα και η ένδοξη ιστορία της ομάδας - τα συστατικά της επιτυχίας, όσο και αν στη βάση τους είναι απλά - είναι στην πραγματικότητα πολυσύνθετα και αρχίζουν και τελειώνουν στον άνθρωπο - αρχίζουν και τελειώνουν σ' αυτό που έχουμε μέσα μας, σ'αυτό που πιστεύουμε.

Η χρονιά που διανύουμε αποτελεί ένα κομβικό σημείο στην πορεία προς τον τελικό μας στόχο. Θα ήθελα φεύγοντας σήμερα απ' αυτή τη συνάντηση να έχει πετύχει πάνω απ' όλα τρία πράγματα. Να έχουμε συνεννοηθεί, να έχουμε συμφωνήσει και να έχουμε δεσμευτεί.

Αν είμαστε η πεντάδα σε μια ομάδα μπάσκετ τώρα θα δίναμε τα χέρια πριν ξαναμπούμε στο γήπεδο - αυτό πρέπει να κάνουμε και σήμερα εδώ...Υπάρχει στην ακουστική ένας όρος που λέγεται «white noise» - λευκός θόρυβος - και ορίζεται σαν ο θόρυβος εκείνος, που έχει την ίδια ακριβώς ένταση σε όλο το φάσμα των συχνοτήτων που ακούει το ανθρώπινο αυτί - στην πράξη αν ακούσετε τον λευκό θόρυβο, ακούτε κάτι σαν ένα σταθερό, μονότονο βόμβο που ισοπεδώνει τα πάντα... Εμείς όμως φίλοι μου είμαστε εδώ όχι για να χαθούμε - όχι για να πνιγούμε στον λευκό θόρυβο, στον βόμβο της καθημερινότητας, των χιλιάδων μικρών ή μεγάλων προβλημάτων, δυσκολιών, σχολίων, που μας αποπροσανατολίζουν, αλλά είμαστε εδώ για να μπούμε στην ουσία, για να φτιάξουμε μουσική - μουσική με ένταση και χρώμα - μουσική με μελωδία και ρυθμό - μουσική που θα ευχαριστήσει τους πελάτες μας, αλλά και θα καταξιώσει κι εμάς τους ίδιους. Θα ξεκινήσω από τον στόχο μας - μπορούμε να τον ορίσουμε, ο καθένας από τη σκοπιά του με πολλούς τρόπους - σήμερα θα ακούσετε ακόμα έναν:

Στόχος μας είναι η κατάκτηση της κορυφής της ασφαλιστικής αγοράς και σε δεύτερη φάση, του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου, με ποιότητα προς τον πελάτη, απόδοση προς τον μέτοχο και οικονομική και επαγγελματική καταξίωση για μας τους ίδιους.

Για να πετύχουμε τον στόχο μας αυτό, θα ήθελα να σας ζητήσω να αναζητήσουμε όλοι μαζί ξεκάθαρα και ειλικρινά την απάντηση στην εξής ερώτηση:

Τι μπορεί να κάνει η Allianz για μένα, τι μπορώ να κάνω εγώ για μένα και για την Allianz;

Επιτρέψτε μου να μοιραστώ μαζί σας κάποιες σκέψεις σ' αυτά τα ερωτήματα:

Πρώτα απ'όλα ας δούμε τι είναι και τι δεν είναι αυτό το μεγάλο όνομα:

Η Allianz είναι Μιά ασφαλιστική εταιρία, Ενας Διαχειριστής Κεφαλαίων, Μια Τράπεζα. Είναι δηλαδή, ένας Παροχέας ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Όμως η Allianz είναι μία Μεγάλη ασφαλιστική εταιρία - η μεγαλύτερη, τουλάχιστον, στην Ευρώπη.

Είναι ένας μεγάλος διαχειριστής κεφαλαίων - ο δεύτερος μεγαλύτερος στον κόσμο και είναι μία μεγάλη τράπεζα, η Dresdner, μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες της Ευρώπης.

Η Allianz είναι ισχυρή, γιατί το μέγεθος από μόνο του δεν συνεπάγεται πάντα την ισχύ.

Η 11η Σεπτεμβρίου ανέδειξε αυτούς που μπορούν να εκπληρώσουν στο ακέραιο τον βασικό σκοπό ύπαρξης μιας ασφαλιστικής εταιρίας - Το να αποζημιώσει άμεσα τους ασφαλισμένους της - μετά την μεγαλύτερη υλική καταστροφή της σύγχρονης αγοράς - και παρ' όλα αυτά να αναδειχθεί ισχυρότερη από πριν.

Η Allianz είναι σοβαρή, γιατί μόνο μια εταιρία με σοβαρότητα και αρχές μπορεί να κυριαρχήσει στην αγορά επί 112 χρόνια - κάτι που αποδεικνύεται ακόμη πιο σημαντικό σήμερα, που η μεταβλητότητα των αγορών καθιστά την επιβίωση ακόμη και μεγάλων εταιριών αμφίβολη - και στρέφει, όπως αποδεικνύεται και στη χώρα μας, πολλούς ανταγωνιστές μας στο να ζητήσουν ασφαλή στέγη στην Allianz.

Η Allianz είναι Παγκόσμια, γιατί το παγκόσμιο αποτελεί προϋπόθεση επιτυχίας, ιδιαίτερα στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα - η παγκοσμιοποίηση, καλώς ή κακώς, ισχύει ιδίως στις αγορές που μας αφορούν και τα πλεονεκτήματα του να ανήκεις σε μια παγκόσμια εταιρεία φαίνονται ήδη και θα γίνουν ακόμη πιό ορατά στο μέλλον.

Η Allianz είναι λοιπόν μεγάλη, ισχυρή, σοβαρή και παγκόσμια.

Αλλά, η Allianz είναι και ελληνική, γιατί το να είσαι παγκόσμια ισχυρός θα ήταν ανούσιο αν ήσουν τοπικά απρόσωπος.

Η Allianz μας ανοίγει πόρτες - σκεφθείτε σε μιά εποχή με τόσο ανταγωνισμό, τη δύναμη που έχει αυτό το όνομα. Ενα όνομα συνώνυμο με την αξιοπιστία.

Η Allianz είναι ποσότητα. Είναι πωλήσεις.

Είναι νέα παραγωγή Ζωής.

Είναι αύξηση του χαρτοφυλακίου Γενικών.

Είναι πωλήσεις όλων των προϊόντων σε μεγάλη κλίμακα και σε όλη την Ελλάδα.

Είναι 72 εκ. Ευρώ Ζωή, 60 εκ. Ευρώ Γενικές, 350 εκ. Ευρώ Α/Κ, 31 εκ. Ευρώ Δάνεια, σε 5 μήνες, 2.300 Κάρτες, 560 εκ. Ευρώ υπό διαχείριση κεφάλαια.

Η Allianz είναι λοιπόν ποσότητα, αλλά είναι και ποιότητα. Είναι Διατηρησιμότητα, γιατί πωλήσεις χωρίς διατηρησιμότητα είναι σαν να τρέχουμε πάνω σε κυλιόμενο διάδρομο γυμναστικής - κι εμείς δεν τρέχουμε για να γυμναστούμε μόνο - τρέχουμε για να φθάσουμε.

Είναι Χαμηλός δείκτης εξόδων, - γιατί επιπόλαιες και βραχυπρόθεσμες στρατηγικές ανάπτυξης, οι οποίες δεν λαμβάνουν υπόψη το κόστος, αποδεικνύονται βραχύβιες - και όταν οι άλλοι φεύγουν, κλείνουν ή απορροφώνται, εμείς θα είμαστε εδώ, στηριγμένοι σε άριστη οικονομική υγεία, για να μπορούμε να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην Ελλάδα και στο μέλλον μας.

Όλα αυτά και πολλά άλλα χαρακτηρίζουν αυτή τη μεγάλη εργασιακή μας οικογένεια - όμως ο Ομιλος αυτός, δεν μπορεί, και δεν θα έπρεπε να είναι τα πάντα για όλους.

Έτσι, η Allianz δεν είναι Εύκολη.

Εύκολη με την έννοια του επιπόλαιου, του επιφανειακού - η ιστορία είναι γεμάτη με πτώματα οργανισμών που προσπάθησαν να ευχαριστήσουν τους πάντες χωρίς να ξεκαθαρίσουν ποιοι είναι και πού πάνε.

Δεν είναι Ευκαιριακή.

Δεν λέει παντού ναι - ούτε είναι διατεθειμένη να αδράξει κάθε ευκαιρία, ασχέτως του κόστους στο όνομα ή την ποιότητά της - η εταιρική φήμη - κάτι που αποτελεί τώρα αντικείμενο μεγάλης ακαδημαϊκής έρευνας, κάτι που αποτελεί περιουσιακό στοιχείο του Ομίλου, αποτελεί για μας αναπόσπαστο κομμάτι της στρατηγικής μας.

Η Allianz δεν είναι δυστυχώς, κάποιες φορές, γρήγορη και ευέλικτη και κάποιες άλλες φορές είναι ίσως απρόσιτη. Και γι αύτό, δουλεύουμε καθημερινά, για να γίνουμε πιο ευέλικτοι, προσιτοί και γρήγοροι. Η Allianz, βέβαια, δεν είναι Τέλεια.

Ιερώνυμος Δελένδας, πρόεδρος Δ.Σ.

Νίκος Νανόπουλος, γενικός διευθυντής Γενικών Ασφαλειών

Πέτρος Παπανικολάου, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής

Λέσχη Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων Γεροντάρης Δημήτρης, Γεωργούλης Διαμαντής, Διαμαντόπουλος Βασίλης, Δίτσιου Ελένη, Κεραμιδάς Νικόλαος, Παπαδιονυσίου Μάντια, Πλαγιαννάκος Ηλίας, Τσιώλης Αντώνης, Χασιώτης Γεώργιος

Allianz

Αυτά, και όχι μόνο, είναι και δεν είναι αυτός ο μεγάλος, παγκόσμιος - αλλά και πολύ Ελληνικός Ομιλος. Ηρθε η ώρα της συνεννόησης - η ώρα της συμφωνίας - η ώρα της δέσμευσης.
Πάμε λοιπόν…
Και τώρα, φίλες και φίλοι, επιτρέψτε μου - κάντε μου την τιμή γιατί έχω ιδιαίτερη εκτίμηση και σεβασμό για τον καθημερινό σας αγώνα, επιτρέψτε μου να μιλήσω για σας, ως ένας από εσάς - και να πω εγώ, ο χρηματοοικονομικός ασφαλιστικός σύμβουλος:
Μπορώ να έχω πάνω απ' όλα το πνεύμα του νικητή, μπορώ να βάλω τις ώρες, τη δουλειά, τον αγώνα που χρειάζεται για να αξιοποιήσω τα πλεονεκτήματα που μου δίνει αυτός ο Ομιλος, μπορώ να αφιερωθώ με κόπο και επιμέλεια στην εκπαίδευση που απαιτείται και που δεσμεύτηκε ότι θα μου παράσχει η Εταιρία, για να προσθέσω αξία στον πελάτη, για να καταξιωθώ και να γίνω επίλεκτο μέλος σ' ένα επάγγελμα, που σήμερα, το 2002, κλείνει τις πόρτες στους πολλούς - για να εξυπηρετήσω τις 300.000 πελάτες που ήδη έχω και για να προσεγγίσω και να κατακτήσω τα 10.000.000 Ελληνες που δεν είναι ακόμη πελάτες μου, με όλα τα προϊόντα που έχω στη διάθεσή μου και την τεχνογνωσία που μου παρέχει αυτός ο Ομιλος. Μπορώ να δουλέψω ακούραστα αλλά και έξυπνα, για την προσωπική και επαγγελματική μου καταξίωση - για το μέλλον μου. Δεσμεύεστε; Δεν άκουσα... Δεσμεύεστε; Τώρα μπορούμε να πάμε για πρωτάθλημα! Και πρωτάθλημα για μας είναι κάτι πολύ συγκεκριμένο.

Το τέλος του 2005 θα έχουμε κάνει την AZ Ελλάδας – διατηρώντας και βελτιώνοντας τα επίπεδα ποιότητας της δουλειάς μας – διπλάσια σε παραγωγή απ' ό,τι είναι σήμερα, δηλαδή θα έχουμε πιάσει το 100% του δυναμικού μας.

Το συνέδριο της Allianz τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Α. Ταμπουράς, ο κ. Γιάννης Ιωαννίδης, ομοσπονδιακός προπονητής basket και ο κ. Ιεροκλής Μιχαηλίδης, ηθοποιός

Οι βραβεύσεις των κορυφαίων

Χαρτοφυλάκο Γενικών Ασφαλίσεων 1η Δ/ντρια υποκαταστήματος, Πούλια Αναστασοπούλου. (Το βραβείο παρελήφθη από συνεργάτιδά της)

Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1ος Διευθυντής με γραφείο: Γιάννης Στρειδάς

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Διευθυντής υποκαταστήματος, Γιάννης Μαργιούκλας. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Δείκτης Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής 1ος Αναπληρωτής Συντονιστής Α', Μανώλης Γαλανός, υποκατάστημα Νεκταρίας Ευσταθιάδου. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Βασίλης Διαμαντόπουλος Υπ/μα Σταύρου Διαμαντοπούλου επόπτης Δημήτρης Σφήκας εμπορική δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ 1ος Διευθυντής με γραφείο, Δημήτρης Μπουτάκης

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ 1η Διευθύντρια υποκαταστήματος, Ευαγγελία Κουτσομιχάλη

Νέα Παραγωγή Α/Κ 1η Χρηματοοικονομική Σύμβουλος, Έφη Νίκου, υποκ/μα Δημήτρη Κούρτη. Επιθεώρηση Σπύρου Μελετίου

Νέα Παραγωγή Α/Κ 1ος Συντονιστής Β', Στέλιος Τραβεζέας, υποκατάστημα Χολαργού. Επιθεώρηση Σπύρου Μελετίου

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Κωνσταντίνος Αυθουλάκης, Δ/ντής με γραφείο: Γιάννης Στρειδάς

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1η Συντονίστρια Β', Ντίνα Τσούλου, υποκ/μα Στ. Διαμαντόπουλου. Επόπτης: Δημήτρης Σφήκας. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Αναπληρωτής Συντονιστής Α', Στέφανος Κοντός, υποκ/μα Ηλιούπολης. Επιθεώρηση Μιχάλη Βαρότση

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Διευθυντής με γραφείο, Γιάννης Στρειδάς

Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Πράκτορας, Μανώλης Ιγνατιάδης

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ 1ος Συντονιστής Β', Στέλιος Τραβεζέας, υποκατάστημα Χολαργού. Επιθεώρηση Σπύρου Μελετίου

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ 1ος Αναπληρωτής Συνοντιστής Α', Νίκος Παπαποστόλου

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 1η Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α', Παρασκευή Σιάρκου, υποκ/μα Κωτσαρίνη. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Νέα Παραγωγή Ζωής 1η Συντονίστρια Β', Βάσω Φαϊλάδη, υποκ/μα Γιάννη Κωτσαρίνη. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Νέα Παραγωγή Ζωής 1η Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α', Παρασκευή Σιάρκου, υποκ/μα Γιάννη Κωτσαρίνη. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Νέα Παραγωγή Α/Κ 1ος Διευθυντής με γραφείο, Παναγιώτης Σισμανίδης

Νέα Παραγωγή Α/Κ 1ος Αναπληρωτής Συντονιστής Α', Νίκος Παπαποστόλου

Νέα Παραγωγή Α/Κ 1ος Διευθυντής υποκαταστήματος, Δημήτρης Κούρτης. Επιθεώρηση Σπύρου Μελετίου

Διατηρησιμότητα Ζωής
1η Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μάντια Παπαδιονυσίου, υποκατάστημα Πούλιας Αναστασοπούλου

Διατηρησιμότητα Ζωής
1η Συντονίστρια Β', Παρασκευή Μάνιου, υποκατάστημα Βασίλη Στέφα. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Διατηρησιμότητα Ζωής
1ος Διευθυντής υποκαταστήματος, Βασίλης Στέφας. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Διατηρησιμότητα Ζωής
1ος Αναπληρωτής Συντονιστής Α', Νίκος Απέργης, υποκατάστημα Αντουανέττας Δαπόλλα. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Κλάδος Ζωής - Αποδοτικότητα Υποκαταστημάτων (Χαμηλό Λειτουργικό Κόστος) 1η Διευθύντρια υποκαταστήματος, Νεκταρία Ευσταθιάδου. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Δείκτης Ζημιών Ζωής 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Στέργιος Γκόγκος, υποκατάστημα Νίκου Παπακωνσταντίνου. Διευθυντής με γραφεία: Γιάννης Στρειδάς

Δείκτης Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής
1ος Συντονιστής Β', Κλήμης Γούναρης, υποκατάστημα Νίκου Παπακωνσταντίνου. Δ/ντής με γραφείο: Γιάννης Στρειδάς

Δείκτης Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής
1ος Αναπληρωτής Συντονιστής Α', Μανώλης Γαλανός, υποκατάστημα Νεκταρίας Ευσταθιάδου. Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ 1ος Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος, Διονύσης Μαρίνης, υποκατάστημα Χολαργού. Επιθεώρηση Σπύρου Μελετίου

Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Γιώργος Καρακώστας, υποκατάστημα Γιάννη Μαργιούκλα. Επόπτης: Δημήτρης Σφήκας. Εμπορική Διεύθυνση: Δημήτρη Μπάτρη

Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1η Συντονίστρια Β', Βάσω Φαϊλάδη, υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη. Εμπορική Διεύθυνση: Δημήτρη Μπάτρη

Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1η Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α', Παρασκευή Σιάρκου, υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη. Εμπορική Διεύθυνση: Δημήτρη Μπάτρη

Ιεροκλής Μιχαηλίδης

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Γιώργος Χασιώτης. Δ/ντής με γραφείο: Γιάννης Στρειδάς

Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
1ος Πράκτορας: Στέργιος Τσιφτσής

Θεόδωρος Σαββαΐδης

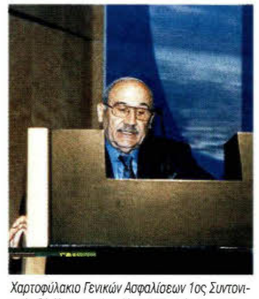
Άγγελος Πολίτης

Κων/νος Σοφιός

Νεκταρία Ευσταθιάδου

Δημήτρης Κούρτης

Χαρτοφυλάκιο Ζωής 1ος Διευθυντής υποκαταστήματος: Γιάννης Κωτσαρίνης. Εμπορική Διεύθυνση: Δημήτρη Μπάτρη



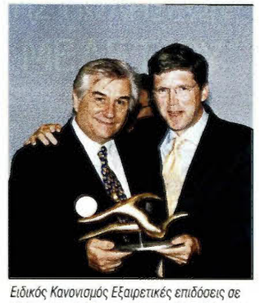
Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 1ος Συντονιστής Β': Κωνσταντίνος Χασιώτης. Δ/ντής με γραφεία: Γιάννης Στρειδάς. (Το βραβείο παρέλαβε ο πατέρας του Γιώργος Χασιώτης)

Μάντια Παπαδιονυσίου

Βασίλης Διαμαντόπουλος

Ειδικός Κανονισμός Εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους κλάδους, Εμπορικός Διευθυντής Δημήτρης Μπάτρης

Ειδικός Κανονισμός Εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους κλάδους, Επιθεωρητής Πωλήσεων Δομένικος Απέργης



Ειδικός Κανονισμός Εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους κλάδους, Επιθεωρητής Πωλήσεων Σπύρος Μελετίου

Ειδικός Κανονισμός Εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους κλάδους, Επιθεωρητής Πωλήσεων Μιχάλης Βαρότσης

Ειδικός Κανονισμός Εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους κλάδους, Επόπτης Συντονιστής Πωλήσεων Δημήτρης Σφήκα. Εμπορική Δ/νση: Δημήτρη Μπάτρη

Νίκος Δελένδας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών και εκτελών χρέη Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων

Νέα Παραγωγή Ζωής 1ος Διευθυντής υποκαταστήματος: Γιάννης Κωτσαρίνης. Εμπορική Διεύθυνση: Δημήτρη Μπάτρη

Νέα Παραγωγή Ζωής
1ος Διευθυντής με γραφεία: Γιάννης Στρειδάς

ALICO AIG Life
«Βραδιά επιτυχιών»

ΠΡΩΤΟΙ ΚΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ με επαγγελματικό πάθος

Με δικαιολογημένη υπερηφάνεια, η ALICO AIG Life πραγματοποίησε την καθιερωμένη ετήσια γιορτή της, τιμώντας τους ανθρώπους της και τις επιτυχίες μιας ακόμας χρονιάς.

Εφέτος, η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του Athens Golf Club στη Γλυφάδα, τη Δευτέρα 17 Ιουνίου. Στον κατάμεστο χώρο, που είχε προσαρμοστεί και εξοπλιστεί ειδικά για την εκδήλωση, ο ενθουσιασμός ήταν διάχυτος. Όπως και το επαγγελματικό πάθος.

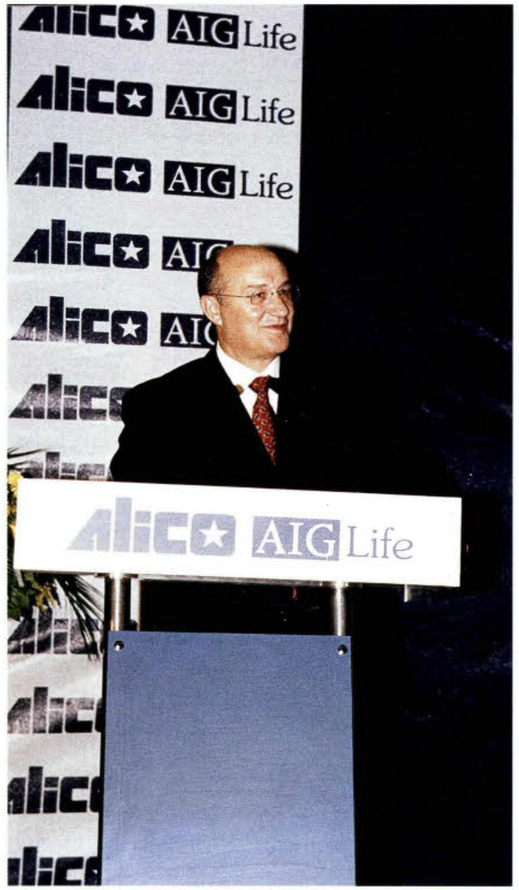
Η ALICO AIG Life κατόρθωσε και πάλι να πετύχει τις πρωτιές που τη διατηρούν στη No 1 θέση μεταξύ των διεθνών ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα, αλλά και να συναγωνιστεί τον εαυτό της, καθώς οι επιδόσεις του 2001 ήταν υψηλότερες από εκείνες της προηγούμενης χρονιάς.

Όλο και καλύτεροι

«Το "Πρώτοι και καλύτεροι" δεν είναι αυτοσκοπός» ανέφερε στην ομιλία του ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life. «Δεν συζητάμε για τους αριθμούς μόνο. Μια εταιρία είναι τόσο καλή, πρώτα απ' όλα όσο καλοί είναι οι άνθρωποί της.

Σήμερα στην Ελλάδα βρισκόμαστε μπροστά σε μεγάλες προκλήσεις και μεγάλες ευκαιρίες. Αυτά τα οποία έχουμε κάνει μέχρι τώρα είναι πολύ μικρά σε σχέση με αυτά που μπορούμε να κάνουμε στο μέλλον. Και σήμερα είμαστε εδώ για να δούμε τις ευκαιρίες που υπάρχουν και πώς ο καθένας από εμάς

Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης, Chairman Περ/κής Διεύθυνσης Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας, Senior Vice President της Alico



Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής Alico AIG Life Ελλάδος

θα γίνει καλύτερος για τον εαυτό του, καλύτερος για την οικογένειά του, και πώς θα δημιουργήσουμε ένα ακόμα καλύτερο περιβάλλον γύρω μας».

Ανυπέρβλητη σιγουριά

Την κορυφαία θέση της ALICO AIG Life υπογράμμισε και ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life. Στο μήνυμά του αναφέρει χαρακτηριστικά:

«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, πάντα 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.

Η αγορά έχει ανάγκη από τον επαγγελματισμό και την ποιότητα υπηρεσιών που μόνον η Εταιρία μας μπορεί και προσφέρει σε τόσο υψηλό επίπεδο. Και όλοι μας έχουμε χρέος να ανταποκριθούμε με τρόπο που αρμόζει στο κύρος και στη μακρά παράδοση ευθύνης που συνοδεύει το όνομα της ALICO AIG Life.

Για να απολαμβάνουμε πάντα την πιο τιμητική και γνώριμη για μας θέση. Πρώτοι και καλύτεροι».

Πρώτοι και με διαφορά

Μόνο θετικά λόγια ακούστηκαν στη βραδιά της ALICO AIG Life. Με κάθε τρόπο εκφράστηκε η καθολική ικανοποίηση και υπερηφάνεια. Ο επαγγελματισμός και η άμιλλα κάνουν τη διαφορά.

Στην ειδική οπτικοακουστική παρουσίαση που συνόψιζε τα επιτεύγματα της Εταιρίας για το 2001, αναφέρθηκαν μεταξύ άλλων τα εξής:

«Για μια ακόμη χρονιά, εμείς στην ALICO AIG Life στην Ελλάδα είμαστε πρώτοι και καλύτεροι. Πρώτοι και με διαφορά σε όλους τους δείκτες που χαρακτηρίζουν τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

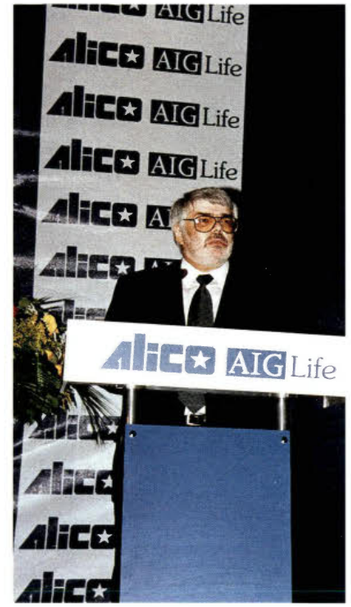
Καλύτεροι σε όλους τους τομείς που χαρακτηρίζουν το ασφαλιστικό έργο.

Η ALICO AIG Life δίνει τον καλό αγώνα για να είναι πάντα μπροστά.

Με όραμα αλλά και διακριτικότητα.

Με στόχους αλλά και ευστοχία.

Με αυτοέλεγχο αλλά και αυτοπεποίθηση.



Ο κ. Γιάννης Μάνδηλας, βοηθός περιφερειακός αντιπρόεδρος - Marketing

Με πάθος!
Με το επαγγελματικό πάθος που διακρίνει όλους εμάς στην ALICO AIG Life,
συνεχίζουμε το ταξίδι μας στην πρωτοπορία.
Είμαστε μια δυναμική ομάδα προικισμένη με την ικανότητα να διαμορφώνει εκείνη τον προσανατολισμό της ανεξάρτητα από τις διακυμάνσεις της αγοράς, βλέποντας μακριά στον ορίζοντα.
Πυξίδα μας είναι ο επαγγελματισμός μας και οι δικές μας εταιρικές αξίες. Αφοσίωση, υπευθυνότητα, εργατικότητα, συνέπεια, ενθουσιασμός, υπερηφάνεια.
Η προσπάθεια του καθενός ξεχωριστά και ο συλλογικός αγώνας γίνονται θετικό αποτέλεσμα και διάκριση.
Στηριζόμαστε στην τεράστια διεθνή εμπειρία μας και την τεκμηριωμένη οικονομική ισχύ μας που σημαίνει πραγματικό όφελος για τους ασφαλισμένους μας.
Για την οικονομική της ισχύ, η ALICO AIG Life όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο δέχεται από τους έγκυρους οικονομικούς αναλυτές Standard & Poor's και Moody's την ανώτατη αξιολόγηση.
Οι διαρκείς επιτυχίες είναι η δική μας ικανοποίηση. Η υλική και ηθική ανταμοιβή του αγώνα μας. Η επιβεβαίωση της αποτελεσματικότητας του έργου μας. Με το επαγγελματικό πάθος που μας διακρίνει, θα είμαστε πάντα οι πρώτοι και οι καλύτεροι».

Τιμή στους ανθρώπους

Κατερίνα Δελαρόκα, 1η θέση παραγωγός σε Ομαδικές Ασφαλίσεις Ζωής. 2η θέση παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Λιλή Καρατσώλη, 2η θέση Rookie of the Year, Million Dollar Producer

Συγκινησιακή κορύφωση της βραδιάς ήταν η απονομή των βραβείων στους ασφαλιστικούς συμβούλους, Διευθυντές Ομάδων και Διευθυντές Υποκαταστημάτων της ALICO AIG Life, που με τις επιδόσεις τους διακρίθηκαν σε ελληνική, ευρωπαϊκή αλλά και παγκόσμια κλίμακα.
Η διαρκής παρουσία τους στη σκηνή ήταν μια ζωντανή έκφραση του επαγγελματικού πάθους που χαρακτηρίζει τους ανθρώπους της Εταιρίας, αλλά και της αναγνώρισης του έργου τους από την Εταιρία. Τα χειροκροτήματα και τα χαμόγελα κράτησαν θερμό και εγκάρδιο το κλίμα της όμορφης, συναδελφικής βραδιάς, που τίμησε όλους τους επαγγελματίες της ALICO AIG Life. Γιατί ο καθένας, από τη δική του θέση και με το δικό του τρόπο, σίγουρα συμβάλλει με την αφοσίωσή του στη συνολική επιτυχία.
Μια ξεχωριστή επαγγελματική οικογένεια, που άξια αποτελεί πρότυπο, ενδυναμώνοντας διαρκώς την παρουσία της και την προσφορά της.

Ορσαλία Κολοκυθά, 15 χρόνια με την Εταιρία

Βαγγέλης Κυριακίδης, 15 χρόνια με την Εταιρία

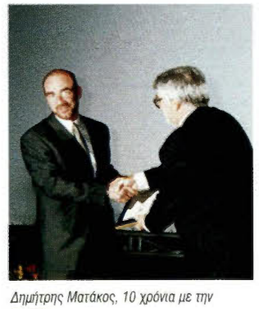
Εμμανουήλ Παράσχης, 1η θέση σε διατηρησιμότητα στην Ευρώπη και Παγκόσμια

Στέφανος Φυρογένης, 1η θέση σε διατηρησιμότητα στην Ευρώπη και Παγκόσμια Million Dollar Producer

Ζακ Σούσης, 1η θέση σε διατηρησιμότητα. 2η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής. Κορυφαίος παραγωγός της χρονιάς στην Ευρώπη. 1η θέση σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Π.Α. στην Ευρώπη & Παγκόσμια. 2η θέση VIP στην Ευρώπη & Παγκόσμια Centurion Club, Million Dollar Producer

Γιάννης Δάγκαρης, 2η θέση, παραγωγός σε ασφάλιστρα Π.Α.

Σπύρος Μουμούρης
1η θέση σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη



Δημήτρης Ματάκος, 10 χρόνια με την Εταιρία

Αντώνης Ρεφούλιας, 1η θέση παραγωγός σε Ομαδικές Ασφαλίσεις Ζωής

Τακβόρ Αβεντισιάν, 1η θέση σε διατηρησιμότητα στην Ευρώπη και Παγκόσμια, 10 χρόνια με την Εταιρία

Μιχάλης Κωνσταντόπουλος, 1η θέση παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής, Centurion Club, Million Dollar Producer

Μιχάλης Πιατόπουλος, 1η θέση υποκατάστημα σε διατηρησιμότητα στην Ελλάδα και στην Ευρώπη. 2η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής

Άγης Σολέας, 45 χρόνια με την Εταιρία

Νίκος Μουζάκης, 5 χρόνια με την Εταιρία

Γεωργία Παγωνίδου, 5 χρόνια με την Εταιρία

Μάνος Μάρκογλου, 2η θέση Βραβείο «Μανώλης Δουλγεράκης»

Τέτα Σαράντη, 5 χρόνια με την Εταιρία

Βαγγέλης Εμμανουήλ, 10 χρόνια με την Εταιρία

Κώστας Καρούσης, 10 χρόνια με την Εταιρία

Μάρθα Μακαντάση, 10 χρόνια με την Εταιρία

Βαρβάρα Σαρακηνού, 15 χρόνια με την Εταιρία

Νίκος Τελάλης, 15 χρόνια με την Εταιρία

Χριστίνα Παπαδημητρίου, 20 χρόνια με την Εταιρία

Αντώνης Πρίντεζης, 20 χρόνια με την Εταιρία

Δήμος Τσέτσος, 25 χρόνια με την Εταιρία. 1η θέση σε διατηρησιμότητα στην Ευρώπη, Million Dollar Producer

Χρήστος Καρατζάς, Million Dollar Producer

Κάλλια Καστρινάκη, Million Dollar Producer

Κάρλος Μαρκουίζος, Million Dollar Producer

Μιχάλης Κατρανιτσιώτης, Centurion Club

Θ. Θεοδωρίδου, 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής. 2η θέση σε Αμοιβαία Κεφάλαια. 1η θέση σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής. 1η θέση VIP στην Ευρώπη και Παγκόσμια. 1η θέση σε νέα πληρωθέντα ασφάλιστρα Ζωής και νέα πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής στην Ευρώπη. 2η παραγωγός της χρονιάς στην Ευρώπη Centurion Club

Νίκος Παλάζης, 1η θέση Δ/ντής Ομάδος σε ασφάλιστρα Ζωής. 3η θέση σε ασφάλιστρα Π.Α. 1η θέση σε διατηρησιμότητα. 3η θέση σε Αμοιβαία Κεφάλαια Million Dollar Producer

Φώτης Γκαϊτατζής, 1η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής & Π.Α. 3η θέση Βραβείο «Μανώλης Δουλγεράκης». 3η θέση σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφάλιστρα Π.Α. στην Ευρώπη. 3η θέση υποκατάστημα της χρονιάς στην Ευρώπη

Κατερίνα Βασιλάκη, 3η θέση υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Στέλιος Δουλγεράκης, 2η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Π.Α.

Λουκάς Γεωργιάδης, 1η θέση υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Αλέξης Μορνό, 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων
3η θέση σε ασφάλιστρα Π.Α.
1η θέση σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Π.Α. στην Ευρώπη

Ολυμπία Καλαμπαλίκη, Million Dollar Producer

Λεωνίδας Χριστοδουλίδης, 1η θέση υποκατάστημα σε ανάπτυξη νέων εργασιών σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

Μαρία Αλεξανδρή, 10 χρόνια με την Εταιρία

Γιάννης Αλεξανιάν, 10 χρόνια με την Εταιρία

Νίκος Ανδρεόγλου, 10 χρόνια με την Εταιρία

Παυλίνα Βούλγαρη, 10 χρόνια με την Εταιρία

Τότα Αναγνωστοπούλου, 2η θέση υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια. 3η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής

Γιάννης Κούσης, 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Π.Α. 2η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής & Αμοιβαία Κεφάλαια. 3η θέση σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

Βασίλης Σμυρνιός, Βραβείο Σκαλίγκου

Γιώργος Ιορδανίδης,1η θέση Βραβείο "Μανώλης Δουλγεράκης"

Σταυρούλα Σιώζου, Million Dollar Producer

Μάκης Τζαλιγόπουλος, Million Dollar Producer

Διονύσης Τσουκαλάς, Million Dollar Producer

Γαβριήλ Ιστικόπουλος, Centurion Club

Μαρία Τριβυζά, 3η θέση παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Φλώρα Τζελέπη, 3η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Δημήτρης Καστρινάκης, 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων & αριθμό νέων Ομαδικών Ασφαλίσεων, Million Dollar Producer

Παναγιώτης Σταθόπουλος, 10 χρόνια με την Εταιρία, Million Dollar Producer

Εριέττα Σταυρινού, 10 χρόνια με την Εταιρία

Ανθούλα Χριστοφόρου, 10 χρόνια με την Εταιρία

Ευγένεια

Γράφει ο Κλέαρχος Πεφάνιος*

Ο πατέρας μου ήταν ένας μικρός ελεύθερος επαγγελματίας. Ήταν ένας πολύ απλός άνθρωπος. Και κάποια φορά, ένας πελάτης είχε διαπραγματευτεί μαζί του – ο παππούς μου ήταν εκεί, ο θείος μου ήταν εκεί, αλλά όσοι είχαν διαπραγματευτεί με τον πατέρα μου ζητούσαν αυτόν. Ο παππούς μου έλεγε, «Τι θέλετε; Είμαστε εμείς εδώ, εκείνος βγήκε για φαγητό».

Αυτοί έλεγαν, «θα επιστρέψουμε, θέλουμε να μιλήσουμε μόνο με τον ίδιο». Γιατί τους έλεγε το κόστος του κάθε αντικειμένου. «Και αυτό είναι το κέρδος μου. Αν νομίζεις ότι το κέρδος είναι πολύ, να μου το πεις. Αν κατορθώσω να το μειώσω, θα το κάνω. Βγάζω το μικρότερο κέρδος, μπορείτε να γυρίσετε στην αγορά και να το δείτε».

Αυτοί έλεγαν, «Είσαι ο μόνος που μας λέει την τιμή κόστους. Επίσης μας λες το κέρδος σου και είναι τόσο μικρό που δεν μπορούμε να σου ζητήσουμε να το κατεβάσεις καθόλου. Στο κάτω κάτω κι εσύ πρέπει να ζήσεις. Αλλά κανείς άλλος δεν το κάνει, ακόμη και τα αδέλφια σου, ο πατέρας σου – κανείς δεν μιλάει για τιμή κόστους. Απλώς λένε, «Αυτή είναι η τιμή πώλησης» και εμείς δεν γνωρίζουμε πόσο κέρδος έχουν».

Όλη μου η οικογένεια ήταν εναντίον του πατέρα μου. Έλεγαν: Αυτός δεν είναι τρόπος να κάνεις δουλειά. Το μαγαζί δεν είναι φιλανθρωπικό ίδρυμα. Θα μπορούσες να βγάζεις πολύ περισσότερα χρήματα – όμως εσύ λες πρώτα την τιμή κόστους! Λες πρώτα την τιμή κόστους, ενώ κάποιος ρωτάει την τιμή πώλησης».

Ο πατέρας μου έλεγε: «Μου είναι αδύνατον να ξεγελάσω κάποιον, να τον εκμεταλλευτώ. Και τι θα κάνουμε με τα χρήματα; έχουμε ό,τι χρειαζόμαστε. Τα περισσότερα χρήματα φέρνουν περισσότερα προβλήματα».

Αλλά κανείς δεν διαφωνούσε μαζί του και όταν ερχόταν καινούργιος πελάτης, ο παππούς θα έλεγε στον πατέρα μου, «Εσύ πήγαινε μέσα. Μην καταστρέψεις αυτόν τον πελάτη – άσε να τον αναλάβω εγώ».

Και ο παππούς μου ζητούσε τη διπλάσια τιμή. Αν κάτι άξιζε δέκα ρουπίες, αυτός θα ζητούσε είκοσι ρουπίες με το παζάρι και κάπου στις δεκαπέντε ρουπίες συμφωνούσε. Και οι δύο ήταν ευτυχισμένοι. Αυτός γιατί κέρδισε πέντε ρουπίες και ο πελάτης γιατί κατέβασε πέντε ρουπίες.

Συνήθιζα να κάθομαι, όταν ήμουν ελεύθερος, έξω από το μαγαζί. Και καθώς έβγαινε ο άνθρωπος, πολύ ευτυχισμένος από το παζάρι του, εγώ του έλεγα, «Είσαι χαζός. Αυτό που αγόρασες κοστίζει μόνο δέκα ρουπίες. Αν το είχες αγοράσει από τον πατέρα μου, θα το έπαιρνες για δώδεκα ρουπίες, γιατί δεν θα σου ζητούσε περισσότερα. Έχασες τρεις ρουπίες και ακόμη φαίνεσαι χαρούμενος».

Αυτός είπε, «Πιάστηκα κορόιδο». Εγώ είπα, «Παζάρεψες, προσπάθησες με κάθε τρόπο. Το απόλαυσες και βγήκες έξω χαμογελώντας». Ο άνθρωπος είπε, «Κατέστρεψες όλη την ευτυχία μου. Μου τα χάλασες. Ποιος είσαι;».

Εγώ είπα, «Δεν είμαι κανένας. Απλώς κάθομαι εδώ, για να λέω στους νέους πελάτες να ζητάνε τον πατέρα μου. Μη διαπραγματεύεσαι με κανέναν άλλον, αλλιώς θα ξηλωθεί η τσέπη σου».

Ο παππούς θύμωσε πολύ μαζί μου και είπε, «Ποιος είσαι εσύ; Ο πράκτορας του πατέρα σου;».

Εγώ είπα, «Δεν είμαι πράκτορας κανενός. Απλώς βλέπω τι γίνεται και τι δεν θα έπρεπε να γίνεται. Έστειλες τον πατέρα μου μέσα, αλλά ξέχασες ότι εγώ καθόμουν έξω».

OSHO

Η πιο σημαντική αρχή στην πώληση είναι η ευγένεια. Ένας ευγενικός πωλητής έχει πάντοτε πλεονέκτημα. Η ευγένεια αφοπλίζει και ηρεμεί ακόμα και τον πιο δύστροπο πελάτη.

Ο πωλητής πρέπει να φέρεται στον πελάτη ως σ' εαυτόν.

Είναι πολύ σημαντικό κάθε φορά που πηγαίνεις να συναντήσεις κάποιον πελάτη, να βάζεις τον εαυτό σου στη θέση του και να αναρωτιέσαι τι θα ήθελες εσύ εάν ήσουν ο πελάτης. Η απάντηση στο ερώτημα αυτό είναι και η λύση που θα επιδιώξεις να του προσφέρεις.

Σκέψου πώς νιώθεις όταν πληρώνεις παραπάνω χρήματα, όταν δεν σε εξυπηρετούν σωστά, όταν η υπόσχεση που σου έδωσαν δεν ήταν αληθινή, όταν σε αγνοούν, όταν δεν σου λένε ευχαριστώ. Σκέψου πώς θα ήθελες να είναι ο πωλητής σε όλες αυτές τις περιπτώσεις και γίνε αυτό.

Το πραγματικό ενδιαφέρον γίνεται εύκολα αντιληπτό από τον πελάτη. Όταν ζητήσεις ευγενικά και εγκάρδια από έναν υποψήφιο μια συνάντηση, όταν τους πεις ότι πραγματικά θα χαρείς πάρα πολύ να τον γνωρίσεις, δύσκολα θα αρνηθεί.

Δεν υπάρχουν επαγγελματικά προβλήματα. Υπάρχουν ανθρώπινα προβλήματα. Όταν επιλύουμε τα ανθρώπινα προβλήματα, ουσιαστικά επιλύουμε και τα επαγγελματικά. Πολλές φορές ο πωλητής μιλάει χωρίς να σκέφτεται, με αποτέλεσμα να του ξεφεύγουν λόγια χωρίς να το συνειδητοποιεί. Να συμπεριφέρεσαι με διακριτικότητα.

Διακριτικότητα σημαίνει να επιλέγεις με προσοχή τις λέξεις που θα χρησιμοποιήσεις σε κάθε περίπτωση, να έχεις συναίσθηση των ορίων καθώς και να ξέρεις τι πρέπει να πεις και τι όχι. Το ταλέντο χωρίς διακριτικότητα μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα. Να θυμάσαι ότι τα λόγια αντανακλούν τη νοοτροπία σου. Πολλές φορές τα λόγια σου μπορεί να πληγώσουν ή να θυμώσουν τον πελάτη με αποτέλεσμα να καταστραφεί η σχέση. Επέλεξε τι θα πεις, πριν το πεις. Αυτό είναι και η διαφορά ανάμεσα στη σοφία και την φλυαρία.

Ένας φλύαρος πωλητής δεν ξέρει να ακούει τον πελάτη. Κι όποιος δεν ξέρει ή δεν θέλει να ακούσει τον άλλον, ουσιαστικά δεν ενδιαφέρεται για εκείνον. Μάθε να ακούς τον πελάτη. Να τον ενθαρρύνεις να μιλήσει. Να κάνεις ερωτήσεις για να του δείχνεις το ενδιαφέρον σου. Να δείχνεις προσοχή και να είσαι συγκεντρωμένος. Μην τον διακόπτεις και μην αλλάζεις θέμα. Να προσπαθείς να αφουγκράζεσαι και τα συναισθήματά του. Όχι μόνο τις λέξεις. Να θυμάσαι ότι:

Ένα ανοιχτό αυτί είναι το μόνο ορατό σημάδι μιας ανοιχτής καρδιάς.

Να εκτιμάς τους πελάτες ειλικρινά. Μια από τις βαθύτερες ανάγκες του ανθρώπου είναι να νιώθει αποδοχή. Η ειλικρινής και βαθιά εκτίμηση είναι ένα από τα μεγαλύτερα δώρα που μπορείς να χαρίσεις στον πελάτη σου. Τον κάνεις να αισθάνεται σημαντικός. Προσοχή στην κολακεία. Η κολακεία προέρχεται από το στόμα, ενώ η εκτίμηση από την καρδιά. Η κολακεία είναι λέξεις που έχουν σκοπό, ενώ η εκτίμηση είναι ειλικρινής και ανιδιοτελής.

Το χαμόγελο είναι ένα βασικό συστατικό της ευγένειας. Είναι στιγμιαίο αλλά η θύμησή του μπορεί να κρατήσει για πάντα. Είναι η ξεκούραση για τους κουρασμένους και η χαρά για τους λυπημένους. Κανείς δεν είναι τόσο πλούσιος που να μπορεί να είναι καλά χωρίς αυτό και κανείς, τόσο φτωχός που να μην μπορεί να το δώσει.

Ένα χαμόγελο δεν κοστίζει τίποτα αλλά μπορεί να προσφέρει τόσα πολλά. Πλουτίζει αυτούς που το δέχονται χωρίς να φτωχαίνει αυτούς που το δίνουν.

Η χαρά απορρέει από την καλοσύνη. Ένα χαμόγελο μπορεί να είναι αληθινό ή ψεύτικο. Με ένα αληθινό χαμόγελο κερδίζεις σε αξία. Είναι μεταδοτικό και είναι ο καλύτερος τρόπος για να βελτιώσει κάποιος την εμφάνισή του. Ένα χαμογελαστό πρόσωπο είναι πάντα αποδεκτό, ενώ ένα πρόσωπο σκυθρωπό είναι αποκρουστικό.

Με τον πελάτη να είσαι ταπεινός. Η ταπεινοφροσύνη είναι το θεμέλιο όλων των αρετών. Είναι σημάδι σπουδαιότητας. Με το να είσαι ταπεινός, απλός δηλαδή, προσελκύεις τους ανθρώπους. Είναι δείγμα μεγαλειότητας.

Η ευγένεια δεν είναι τίποτα περισσότερο από την κατανόηση που δείχνει κανείς για τους άλλους. Ανοίγει δρόμους που σε δια-

φορετική περίπτωση θα έμεναν κλειστοί. Ένας ευγενικός αλλά όχι πολύ έξυπνος πωλητής θα τα καταφέρει στη ζωή του καλύτερα από έναν αγενή αλλά έξυπνο. Οι καθημερινές μικρές ενοχλήσεις δοκιμάζουν την υπομονή μας. Η ευγένεια δεν είναι τίποτα άλλο από πολλές μικρές θυσίες που μπορούν να βοηθήσουν κάποιον πολύ περισσότερο από την εξυπνάδα του. Η ευγένεια δεν κοστίζει τίποτα αλλά αποδίδει τα μέγιστα. Κανείς δεν είναι τόσο μεγάλος ή τόσο απασχολημένος ώστε να μην είναι σε θέση να φερθεί ευγενικά.

Πρόκειται για μικρή επένδυση με μεγάλη απόδοση.

Όταν δείχνεις κατανόηση και έχεις καλούς τρόπους, εκπέμπεις ένα αίσθημα ζεστασιάς και αποδοχής. Πολλοί έξυπνοι και ταλαντούχοι άνθρωποι δεν έχουν φτάσει στην επιτυχία εξ αιτίας της έλλειψης ευγένειας και καλών τρόπων. Να μην είσαι σαρκαστικός και να μην προσβάλλεις τους άλλους. Να συμπεριφέρεσαι με σεβασμό και αξιοπρέπεια. Να θυμάσαι:

Η αγένεια είναι η απομίμηση της δύναμης για τους αδύνατους.

Να ενδιαφέρεσαι πραγματικά για τους ανθρώπους που συναντάς. Όταν μοιράζεσαι τη λύπη μοιράζεσαι το βάρος. Όταν μοιράζεσαι τη χαρά την πολλαπλασιάζεις. Ευγένεια σημαίνει «καταλαβαίνω πώς νιώθεις». Όταν συμπάσχουμε με τους πελάτες μας, με την εταιρία μας, με τον manager μας, με τους συναδέλφους μας, οι σχέσεις μας βελτιώνονται ουσιαστικά.

Ποτέ κανείς δεν τιμήθηκε για κάτι που πήρε. Η τιμή πάντα αποδίδεται σε κάτι που προσφέρεται.

Όταν πουλάς μην έχεις τα χρήματα στο μυαλό σου. Όσο μεγάλη κι αν είναι η ανάγκη σου. Τα χρήματα δεν είναι η ανταμοιβή για κάθε εργασία. Δεν μπορεί να είναι μόνο αυτά. Όταν πηγαίνεις να γνωρίσεις έναν πελάτη, να έχεις στο νου σου την επιθυμία να κάνεις έναν καινούργιο φίλο. Για να έχεις φίλους πρέπει να γίνεις φίλος.

Η φιλία απαιτεί θυσίες. Θυσία σημαίνει να βάζεις σε δεύτερη μοίρα τις επιθυμίες σου. Οι γνωριμίες είναι εύκολες, αλλά δυνατές σχέσεις χρειάζονται χρόνο, κόπο και πραγματικό ενδιαφέρον για να διατηρηθούν. Όταν ο πελάτης σε αισθάνεται φίλο του, θα σου κάνει πολλές χάρες. Είναι δύσκολο να έχεις επιτυχία χωρίς τη φιλική συνεργασία των άλλων.

Μην αποβλέπεις στο να κερδίσεις χρήματα γνωρίζοντας κάποιον άνθρωπο. Ο βασικός στόχος πρέπει να είναι η δημιουργία μιας βαθιάς ειλικρινούς σχέσης με τον πελάτη. Μια σχέση που περιλαμβάνει το ενδιαφέρον, το πραγματικό ενδιαφέρον για τον ίδιο και την οικογένειά του. Εάν του δείξεις το σεβασμό σου και την εκτίμησή σου, εάν προσπαθήσεις να του δώσεις τα ερεθίσματα εκείνα να καταλάβει, να συνειδητοποιήσει τις ανάγκες του, τότε θα δεις ότι θα έχεις καταφέρει να έχεις έναν ακόμα φίλο, ο οποίος θα θέλει να είναι και πελάτης σου.

Ό,τι σπέρνουμε με καλοσύνη επιστρέφει σαν σοδειά εκπλήξεων.

Τα δώρα που στέλνουμε επιστρέφουν σε μας με διαφορετικό περιτύλιγμα.

Η πιο απλή γενναιόδωρη πράξη ευλογεί αυτόν που την κάνει, αλλά αν δίνουμε για να πάρουμε, οι ελπίδες μας συντρίβονται στις ακτές της προσκόλλησης. Δίνε λοιπόν από μέσα σου το καλύτερο που μπορείς χωρίς όρους και ανταλλάγματα για χάρη της ίδιας της προσφοράς. Να είσαι βέβαιος ότι το καλύτερο θα επιστρέψει σε σένα.

Όταν φερόμαστε με καλοσύνη και ευγένεια με πνεύμα υπηρεσίας, η αίσθηση της δικής μας αξίας μεγαλώνει και ανοίγουμε την καρδιά μας στις ευλογίες της ζωής.

Εξάλλου:

Κανείς δεν είναι ευφυέστερος από όλους εμάς μαζί

Κανείς δεν πετυχαίνει κάτι, αληθινά ολομόναχος

Πρόσφερε και δέξου ένα χέρι βοηθείας

Σε τούτο το ταξίδι είμαστε μαζί.

Ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος ειναι Δ/ντης υποκαταστήματος της International Life.
e-mail: pefanios@inlife.gr

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη

Ξέρουμε ακριβώς

πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!

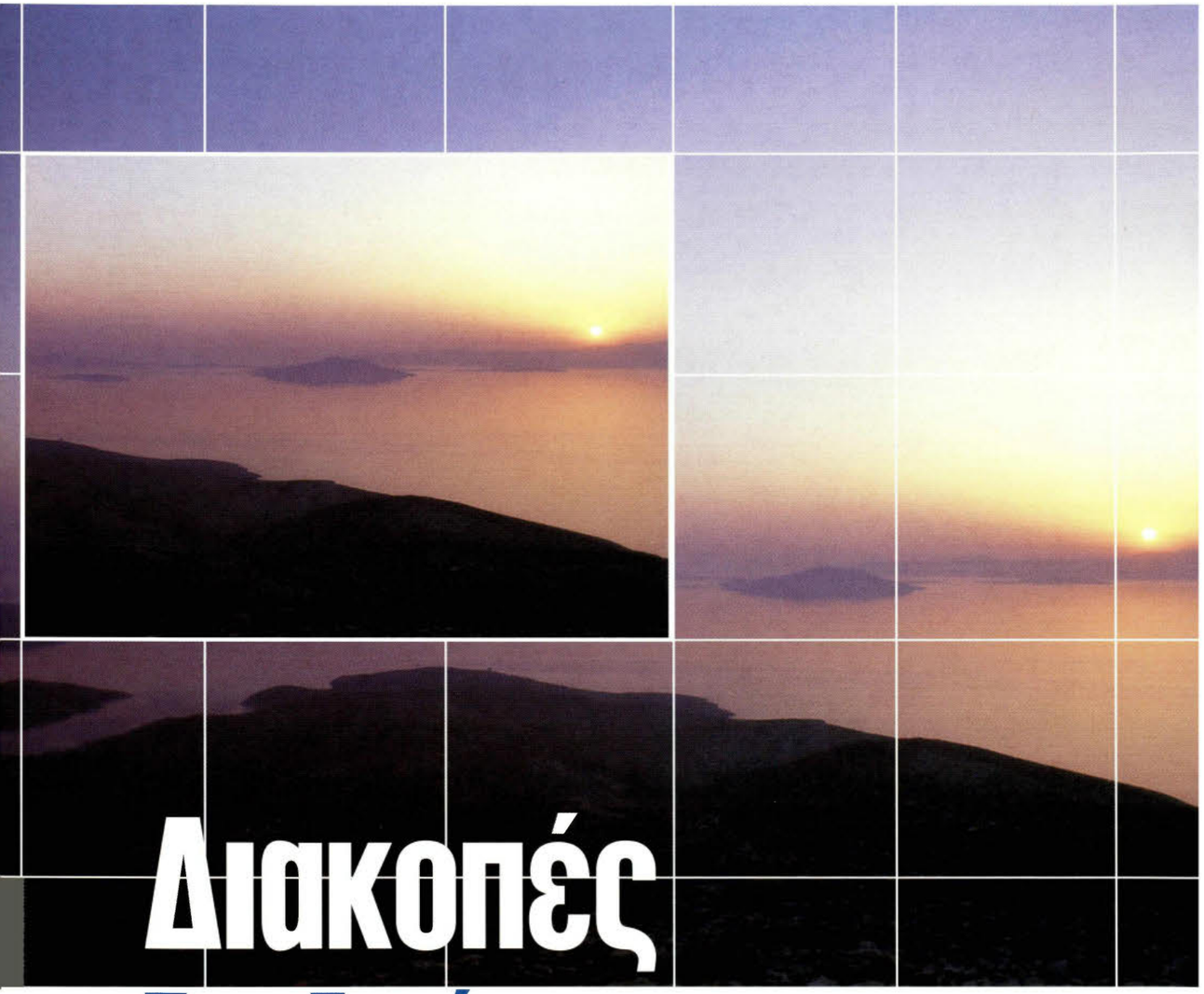
Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.
Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.
Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι:
η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα 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

ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 106 - 117 41 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 92.27.255 - FAX: 92.37.768
e-mail: genka@asfgenka.gr • TELEX: 219678 DYNA GR
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28 - 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΤΗΛ.: 031 280.155 - 031 276.741 - FAX: 031 288.186



Διακοπές

Το οξυγόνο της καθημερινότητας

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Διάσταση στη σύγχρονη εποχή που ζούμε. Την εποχή του άγχους, της έντασης και της ταχύτητας. Τώρα που γράφονται οι γραμμές αυτές οι περισσότεροι, αν όχι όλοι, έχουν επιστρέψει από τις διακοπές τους, τουλάχιστον όσοι είχαν την τύχη και τη δυνατότητα να κάνουν έστω και ολιγοήμερες. Καθώς όπως αναφέρουν οι τελευταίες εκτιμήσεις, το ποσοστό των οικογενειών που «διακόπτουν» την εργασία τους για ένα διάστημα με σκοπό την ξεκούραση, έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια όπως και ο χρόνος «διακοπής».

Όμως το ΝΑΙ πιστεύει ότι πρέπει να ανοίξει και στην ασφαλιστική αγορά η συζήτηση για τις διακοπές του ασφαλιστή. Διακοπές που είναι διαφορετικές από τα ταξίδια αναψυχής ή επιμόρφωσης που οργανώνουν οι εταιρίες, και ορθώς τα οργανώνουν. Το γεγονός άλλωστε ότι στις περισσότερες των περιπτώσεων τα βραβεία είναι ταξίδια, είναι και αυτό μία έμμεση αναγνώριση ότι ένα ταξίδι ή διακοπές λίγων ημερών αναζωογονούν τον οποιοδήποτε εργαζόμενο, συμβάλλουν στο να γεμίσει τις μπαταρίες του για να ριχτεί με περισσή δύναμη μετά, στη μάχη για την αύξηση της παραγωγικότητάς του, της παραγωγικότητας της εταιρίας.

Διακοπές όμως δεν είναι μόνο τα ταξίδια της εταιρίας αλλά και η φυγή σε άλλους τόπους, σε άλλα μέρη, σε άλλη ψυχολογία, σε άλλες εικόνες, άλλα ερεθίσματα, άλλες συζητήσεις, άλλα ενδιαφέροντα από αυτά που μας απασχολούν στην καθημερινότητα 365 ημέρες το χρόνο. Διακοπές είναι η «απόλυτη φυγή» από τα καθημερινά.

Με την έννοια αυτή ασφαλιστής έτοιμος να ριχτεί στη μάχη είναι ο ασφαλιστής που για ένα μικρό έστω διάστημα ξεχνά τα πάντα και ανακαλύπτει κάποιες χαρές της ζωής που τις είχε ξεχάσει τις ημέρες της έντονης δουλειάς. Οι χαρές αυτές είναι άλλωστε που ομορφαίνουν την ζωή, την ομορφιά της ζωής που αναδεικνύει και ο ασφαλιστής όταν συζητά με τον ασφαλισμένο την ανάγκη κάλυψής της.

Μην αντιμετωπίζετε τις διακοπές ως μία υποχρέωση που καλώς ή κακώς υπάρχει. Οι διακοπές δεν είναι πολυτέλεια. Οι διακοπές είναι ανάγκη.

Ενισχύστε λοιπόν τον ασφαλιστή σας να κάνει πραγματικές διακοπές, έστω και ολιγοήμερες. Προστατέψτε τον από τη μονοτονία και τη μιζέρια της καθημερινότητας. «Στείλτε» τον διακοπές που θα ενισχύουν το ηθικό του, την ψυχολογία του για τη σκληρή μάχη που ακολουθεί τον επόμενο χρόνο. Δεν πρέπει να ξεχνάμε αυτό που λέει ο λαός μας: «Στο αδύναμο κρέας, καθίζουνε οι μύγες».

Το ΝΑΙ στο πλαίσιο της ανάγκης να ανοίξει και το θέμα των διακοπών, απευθύνθηκε σε ασφαλιστές ζητώντας την άποψή τους για το θέμα.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Ποιες ήταν οι καλύτερες διακοπές στη ζωή σας και γιατί;
2. Αισθάνεσαι ότι μπορείς να κάνεις διακοπές ως ασφαλιστής και είναι αρκετός ο χρόνος των διακοπών;
3. Πόσο σημαντικές είναι οι διακοπές και ο ελεύθερος χρόνος για τη βελτίωση της προσωπικής και επαγγελματικής ζωής;

Ταξίδι ζωής

Νίκος Αργυρός
Ασφαλιστικός σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης

1. Οι καλύτερες διακοπές μου μέχρι σήμερα ήταν τον Μάρτιο του 2000 στην Κούβα, ταξίδι το οποίο διοργάνωσε η Ευρωπαϊκή Πίστη ως επιβράβευση των υψηλών ποσοστών που είχα σε συμβόλαια κλάδου ζωής για το έτος 1999. Πέραν της ηθικής ικανοποίησης που κατάφερα να πραγματοποιήσω τους στόχους μου και να κερδίσω αυτό το ταξίδι, αυτό που με έκανε να το ξεχωρίσω από όλα τα άλλα ταξίδια που έχω κάνει μέχρι σήμερα, ήταν η ιδιαιτερότητα και το άρωμα αυτής της χώρας σε σχέση με τον δυτικό τρόπο ζωής που έχει κατακλύσει τη δική μας καθημερινότητα. Με το που πατάς το πόδι σου στην Κούβα, το εξωτικό της τοπίο, η μορφή και ο τρόπος ζωής των ανθρώπων σε συνδυασμό με την ιστορία του τόπου, σε κάνουν να νιώσεις ότι αυτό το ταξίδι είναι ταξίδι ζωής....

2. Είναι αρκετά δύσκολο, θα έλεγα, για κάποιον που είναι ασφαλιστής να καταφέρνει κάθε χρόνο να κάνει διακοπές. Οι ρυθμοί της δουλειάς είναι τέτοιοι που πρέπει να είσαι σε συνεχή εγρήγορση, προκειμένου να μη μένεις πίσω και να εξυπηρετείς σωστά τους πελάτες σου. Η αλήθεια είναι όμως ότι εάν οργανώνεις και συντονίζεις σωστά το χρόνο εργασίας σου, σίγουρα θα μπορέσεις να χαρίσεις στον εαυτό σου αυτή την μικρή αλλά απαραίτητη πολυτέλεια. Όσον αφορά εμένα και την οικογένειά μου μπορώ κάθε χρόνο να κάνω διακοπές εφόσον εκ των προτέρων έχω τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις μου. Βέβαια πιστεύω ότι ο χρόνος των διακοπών μου θα μπορούσε να είναι και μεγαλύτερος (συνήθως δύο εβδομάδες το καλοκαίρι και μία εβδομάδα το χειμώνα). Άλλωστε ποιος είναι αυτός που θα έλεγε όχι σε περισσότερο χρόνο για διακοπές, όταν το μέγεθος του χρόνου εργασίας των περισσοτέρων ανθρώπων είναι αρκετά δυσανάλογο με το μέγεθος του χρόνου των διακοπών τους!

3. Οι διακοπές και ο ελεύθερος χρόνος γενικότερα, θεωρώ ότι είναι από τα πλέον σημαντικά και απαραίτητα πράγματα που συμβάλλουν στην βελτίωση της προσωπικής και επαγγελματικής μας ζωής. Όσον αφορά την προσωπική μας ζωή, οι διακοπές μάς φέρνουν πιο κοντά στους ανθρώπους που αγαπάμε και τους οποίους στερούμαστε τον υπόλοιπο χρόνο λόγω της ιδιαιτερότητας του επαγγέλματός μας. Στο επίπεδο της επαγγελματικής μας ζωής ο ελεύθερος χρόνος μάς γεμίζει ενέργεια και δύναμη για τη συνέχεια.

Ταξίδι στα Κύθηρα

Μαρία Νερούτσου
Διακεκριμένη Ασφαλιστικός και Επενδυτικός Σύμβουλος Ν. Ν. Γραμματέας Αθλητικού Ομίλου Τραχώνων Αλίμου. Υπεύθυνη Τμήματος Βόλεϊ. Υποψήφια Δημοτική Σύμβουλος στον Άλιμο

1. Μία από τις αδυναμίες μου είναι τα νησιά μας. Από το 1979 οι αποδράσεις μου, πολλές. Επιθυμία μου, να γνωρίσω και να εξερευνήσω όλα τα νησιά. Στόχος όμορφος και εφικτός. Θα τα καταφέρω.
1986 Κύθηρα, νησί όμορφο, ερωτικό και επιβλητικό, ήρεμο και έντονο. Ψάρεμα και καλή παρέα. Καφέ και τάβλι στα καφενεδάκια ακούγοντας όμορφες ιστορίες από τα γραφικά γεροντάκια των χωριών. Εποχές άλλες, καλύτερες.
Ο κόσμος του ανθρώπινος, ζεστός και φιλόξενος. Σε πολλά νησιά έχω περάσει όμορφα και δυναμικά, αλλά αυτό μου ήρθε πρώτο, άρα έτσι θα είναι.

2. Ο ασφαλιστής στην πραγματικότητα δεν κάνει ποτέ διακοπές (με την ακριβεια της λέξης).
Ακόμη και σε περίοδο διακοπών έχει επικοινωνία με το γραφείο και με τους πελάτες του, πολύ περισσότερο σήμερα που έχει την τεχνολογία στην τσέπη του και το κινητό σε πρώτη ζήτηση.
Από φύση της η δουλειά μου και η έντονη ενασχόλησή μου με τα κοινά (αθλητικά – δημοτικά) επιβάλλουν να είμαι οργανωτική και αποτελεσματική. Ο χρόνος που διαθέτω στον εαυτό μου είναι ελάχιστος, γι' αυτό τον θέλω πιο ουσιαστικό.
Για μένα έχει να κάνει η ποιότητα των διακοπών και όχι η διάρκεια. Έχουν μεγάλη σημασία οι τακτικές αποδράσεις έστω και σύντομες, από το να βλέπει κανείς τις διακοπές μία φορά το χρόνο.
Ο ασφαλιστής μπορεί και οικονομικά και χρονικά να το πετύχει, φτάνει να το θέλει και να είναι στις προτεραιότητές του.
Άλλος παράγοντας που καθορίζει ουσιαστικές διακοπές είναι η συναδελφικότητα και η ανθρώπινη συνεργασία με τους πελάτες.

3. Αναμφίβολα καθοριστικές. Αν φαντασθείτε ότι τα κινητά μας δεν κλείνουν ούτε βράδια ούτε Σαββατοκύριακα.
Η ένταση της δουλειάς μας,οι ανυπόφορες συνθήκες της πόλης επιβάλλουν πολύ περισσότερο από ποτέ άλλοτε το να βρίσκουμε χρόνο για τον εαυτό μας. Προσωπικά η ενασχόληση μου με τα κοινά σε συνδυασμό με την επαγγελματική πορεία, με οδηγούν σε νέο τρόπο σκέψης συνειδητοποιώντας τον παλιό.
Οι άνθρωποι που πετυχαίνουν σ' αυτό τον κόσμο είναι αυτοί που προχωρούν, διαλέγοντας τις συνθήκες και τις περιστάσεις που θέλουν κι όταν δεν τις βρίσκουν, τις δημιουργούν.
Η ευτυχία είναι κάτι εύκολο, όμως το να μάθεις να μην είσαι δυστυχισμένος μπορεί να είναι δύσκολο.

Πάντοτε με την εταιρία

Σοφία Εμμανουηλίδου
Ασφαλιστικός σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια

1. Οι καλύτερες διακοπές της ζωής μου ήταν και θα είναι πηγαίνοντας με την ασφαλιστική μου εταιρία, μαζί με συναδέλφους.

2. Σίγουρα ο άνθρωπος κάνει ό,τι θέλει και ειδικά ο ασφαλιστής. Όταν υπάρχει πρόγραμμα στο επάγγελμα αυτό και όρεξη για δουλειά, πιστεύω ότι πετυχαίνεις πάντα. Οι διακοπές καλό θα είναι να είναι το λιγότερο 15 ημερών.

3. Σε κάθε άνθρωπο οι διακοπές και ο ελεύθερος χρόνος είναι απαραίτητες και σημαντικές για αυτόν. Γιατί ξεκουράζεται ψυχικά, πνευματικά και σωματικά. Παίρνοντας λοιπόν μία ανάσα από τις διακοπές γυρνάς με περισσότερη όρεξη για δουλειά.

ΜΠΟΡΩ
ΝΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΩ
ΤΙΣ ΣΠΟΥΔΕΣ
ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΟΥ

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

...με τα νέα πακέτα ασφάλισης **σχολείο plus** και **σπουδές plus** της **AIG GREECE!**

Η μόρφωση, η ποιότητα ζωής αλλά και το μέλλον των παιδιών, είναι τα πρωταρχικά στοιχεία που απασχολούν κάθε γονιό.

Αυτός είναι και ο στόχος των δύο νέων ασφαλιστικών πακέτων που σχεδίασε η **AIG GREECE.**

Οι γονείς μπορούν πλέον να διασφαλίσουν τις σπουδές και το επίπεδο ζωής των παιδιών τους, αν οι ίδιοι, συνεπεία ατυχήματος, υποστούν μια μόνιμη ανικανότητα που θα τους καταστήσει ανήμπορους για εργασία ή λείψουν από τη ζωή.

Στην περίπτωση αυτή, παράλληλα με τις βασικές καλύψεις, αρχίζουν να λειτουργούν οι δύο επιδοματικές παροχές του προγράμματος, το **ΕΠΙΔΟΜΑ ΔΙΔΑΚΤΡΩΝ** και το **ΕΠΙΔΟΜΑ ΔΙΑΒΙΩΣΗΣ,** μέχρι το παιδί να συμπληρώσει το 24 έτος της ηλικίας του. Η μακρά διάρκεια καταβολής των επιδομάτων αυτών αποτελεί το καινοτόμο και πολύ ουσιαστικό πλεονέκτημα του προγράμματος.

Δημιουργήσαμε τα δύο αυτά πακέτα ασφάλισης με τέτοιο τρόπο ώστε να λειτουργούν συμπληρωματικά σε οποιοδήποτε άλλο πρόγραμμα ζωής ή ατυχημάτων που μπορεί να έχει ήδη ο ασφαλιζόμενος.

Η **AIG GREECE** δίνει και πάλι με το **σχολείο plus** και το **σπουδές plus** δείγματα της πρωτοποριακής σκέψης της και της υψηλής ειδίκευσής της στον σχεδιασμό νέων σύνθετων προϊόντων, ασφαλώς...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

D'Arcy Athens

AIG GREECE

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

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ

Με επίκεντρο το παιδί Μικροί ασθενείς, μεγάλη φροντίδα

Η Ευρωκλινική Παίδων είναι μια υπερσύγχρονη κλινική αποκλειστικά για παιδιά, στο κέντρο της Αθήνας. Σκοπός της είναι η παροχή ιατρικής φροντίδας, θεραπείας και νοσηλείας άριστης ποιότητας, σε ένα ευχάριστο περιβάλλον, φιλικό προς το παιδί.

Η Ευρωκλινική Παίδων διαθέτει τους ανθρώπους, την υποδομή και τα πιο σύγχρονα μέσα για το σκοπό αυτό. Διαθέτει εξειδικευμένα τμήματα και μονάδες, κλινική ημέρας, τακτικά εξωτερικά ιατρεία, τμήμα επειγόντων περιστατικών, χειρουργικές αίθουσες, δικά της εργαστήρια και ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας. Σε κάθε πρόβλημα, μικρό ή μεγάλο, η Ευρωκλινική Παίδων βρίσκεται δίπλα στο παιδί και του προσφέρει την καλύτερη ιατρική φροντίδα.

- 77 νοσηλευτικές κλίνες
- 3 κλίνες στη Μονάδα Εντατικής θεραπείας
- 3 χειρουργικές αίθουσες

Εργαστήρια που λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο

Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών, 24 ώρες το 24ωρο

Το ιατρικό δυναμικό της Ευρωκλινικής Παίδων αποτελείται από επιστήμονες, με άριστη εξειδίκευση και μεγάλη εμπειρία στον τομέα τους. Ιατρούς που με την άρτια κατάρτισή τους, ξέρουν πώς να αντιμετωπίζουν τα παιδιά και τα προβλήματά τους και πώς να τους προσφέρουν την ανακούφιση που χρειάζονται.

Το διοικητικό και νοσηλευτικό προσωπικό με γνώση, εμπειρία και προθυμία στέκεται δίπλα στο παιδί και στους γονείς, συμβουλεύοντας, φροντίζοντας καθοδηγώντας, απλοποιώντας τις διαδικασίες και τα προβλήματα.

Η Ευρωκλινική Παίδων βρίσκεται πολλά βήματα μπροστά στον τομέα του εξοπλισμού και της τεχνολογίας. Τα σύγχρονα και εξειδικευμένα ιατρικά μηχανήματα, οι άψογες χειρουργικές αίθουσες καθώς και τα πλήρως εξοπλισμένα εργαστήρια που λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο, εξασφαλίζουν ακρίβεια και υψηλή ποιότητα στη διάγνωση και στη θεραπεία.

Στην Ευρωκλινική Παίδων η επιστημονική γνώση και η τεχνολογική εξέλιξη εγγυώνται την καλύτερη ιατρική φροντίδα για τα παιδιά.

Τμήματα

Το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό της Ευρωκλινικής Παίδων γνωρίζει ότι το απρόοπτο δεν έχει ώρα. Και ότι το επείγον δεν μπορεί να περιμένει. Το Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο για τη φροντίδα των μικρών ασθενών, που... δεν έχουν την αίσθηση του χρόνου. Αντιμετωπίζει άμεσα τις έκτακτες ανάγκες, διαθέτει τη δυνατότητα μικρών επεμβάσεων και εξασφαλίζει την ιατρική φροντίδα που χρειάζεται το παιδί. Χωρίς χρονοτριβές.

Στην Ευρωκλινική Παίδων το έκτακτο περιστατικό αντιμετωπίζεται με έκτακτη προσοχή. Όποια μέρα και να είναι. Ό,τι ώρα και να είναι.

Ευαισθησία στην ποιότητα

Η Ευρωκλινική Παίδων ξέρει ότι τα παιδιά έχουν τις ευαισθησίες τους και οι γονείς... τις ανησυχίες τους. Γι' αυτό δίνει τη δυνατότητα στο γονέα να μείνει δωρεάν στο δωμάτιο με το παιδί. Γι' αυτό δημιούργησε το σύγχρονο, ήρεμο και φιλικό περιβάλλον που χρειάζονται για να αισθανθούν τα παιδιά άνετα κατά τη διάρκεια της νοσηλείας. Προσέχοντας τις λεπτομέρειες έχει δημιουργήσει ένα ποιοτικό σύνολο, όπου η άριστη ιατρική φροντίδα αποκτά ανθρώπινο πρόσωπο.

Η Ευρωκλινική Παίδων έχει δώσει ιδιαίτερη σημασία στη λειτουργικότητα και στην αισθητική των χώρων της. Παιδικές ζωγραφιές κοσμούν τα δωμάτια των ασθενών καθώς και πολλούς χώρους υποδοχής, ενώ ειδικά μελετημένες πινακίδες καθοδηγούν στα τμήματα και στους ορόφους.

Μικρές πινελιές, ζεστή ατμόσφαιρα. Οι καλύτερες προϋποθέσεις για γρήγορη ανάρρωση.

Η Ευρωκλινική Παίδων παρέχει στο γονέα - συνοδό τη δυνατότητα για δωρεάν διανυκτέρευση.

Στο γράφημα τα τμήματα της Ευρωκλινικής Παίδων

Ασφαλιστική προστασία ξενοδόχου

Του ΔΗΜΗΤΡΗ ΠΑΤΡΑ

Επιτέλους, πρέπει να «λογαριάσουμε» τον ξενοδόχο. Η Ελλάδα, κατ' εξοχήν τουριστική χώρα, διαθέτει μεγάλο αριθμό ξενοδοχείων, πάνω από 15.000 ξενοδοχειακές μονάδες, χιλιάδες άλλου είδους τουριστικά καταλύματα και το τουριστικό συνάλλαγμα αποτελεί τον σημαντικότερο άδηλο πόρο της χώρας μας.
Οι απαιτήσεις από τον Έλληνα ξενοδόχο είναι ιδιαίτερα αυξημένες με την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Ο ξενοδόχος με το «ευρωπαϊκό πρόσωπο» αντιμετωπίζει περισσότερα προβλήματα, εκτός από τα κύρια που αντιμετωπίζει ο τουριστικός τομέας:

– την παραξενοδοχία
– την ανάγκη στήριξης του επιχειρημία ξενοδόχου και την ενίσχυση της θέσης του απέναντι στους tour operators.

Έχει την αυξημένη **ευθύνη** που θεμελιώνεται στο Ελληνικό Δίκαιο στο άρθρο 834 επ. Α.Κ. και την εξ αδικήματος ευθύνη των άρθρων 914 επ. Α.Κ. Ως ιδιοκτήτης περιουσιακών στοιχείων πρέπει **να προστατεύσει και την περιουσία** του από πιθανούς κινδύνους.

Έχει τη δυνατότητα πράγματι να προστατεύσει όλη του την επιχειρηματική δράση ως ξενοδόχου, αν καλυφθεί με ένα σωστό ασφαλιστικό πρόγραμμα με τις κατάλληλες καλύψεις.

Γι' αυτό ενδεικτικά παρακάτω σημειώνουμε:

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΥΡΟΣ

Η φωτιά σίγουρα είναι εύκολο ν' ανάψει. Οι ζημιές είναι όμως δύσκολο να καλυφθούν. Η κάλυψη αυτή εξασφαλίζει απόλυτα παρέχοντας **πλήρη ασφαλιστική κάλυψη** πυρός για όλο το κτίσμα αλλά και για το περιεχόμενο του ξενοδοχείου, καλύπτοντας ζημιές που μπορεί να προέλθουν **ενδεικτικά** από:

* Εμπρησμό από τρίτο πρόσωπο για οποιαδήποτε αιτία
* Πυρκαγιά που μπορεί να προκληθεί ακόμη και από συνήθη αμέλεια του ξενοδόχου, του προσωπικού ή και των πελατών ακόμη
* Βραχυκύκλωμα ηλεκτρικής εγκατάστασης ή ηλεκτρικής συσκευής
* Ξεχασμένο τσιγάρο
* Ανάφλεξη ή αυτανάφλεξη του περιεχομένου οικιακής συσκευής
* Πυρκαγιά από κεραυνό καθώς και όσες άλλες ζημιές προκαλέσει στο ξενοδοχείο
* Έκρηξη κάποιας συσκευής
* Πυρκαγιά γειτονικής οικοδομής, αυτοκινήτων
* Οποιοδήποτε τυχαίο ή απρόβλεπτο γεγονός
* Καπνό της πυρκαγιάς
* Την υψηλή θερμοκρασία της πυρκαγιάς που καταστρέφει ή αλλοιώνει περιουσιακά στοιχεία.

Δεν θα πρέπει να λησμονήσουμε ότι καλύπτονται οι δαπάνες που θα κάνει ο ξενοδόχος στην προσπάθεια κατάσβεσης της πυρκαγιάς.
Επίσης όσες ζημιές προκληθούν από τις προσπάθειες κατάσβεσης - κατασταλής της πυρκαγιάς ή από την Πυροσβεστική Υπηρεσία, ή από τον ξενοδόχο ή το προσωπικό.
Επιπλέον μπορεί να επιλεγούν και ορισμένες άλλες καλύψεις, όπως ζημιές από πλημμύρα, διαρροή σωληνώσεων, διάρρηξη, τρομοκρατικές ενέργειες, πυρκαγιά από δάσος, σεισμός.
Πολύ σημαντική είναι η κάλυψη απώλειας κερδών.
Μια πυρκαγιά δεν καταστρέφει μόνο τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης, αλλά επηρεάζει σημαντικά και τη δυνατότητα ομαλής διεξαγωγής της δραστηριότητάς της. Στο διάστημα που η επιχείρηση δεν θα λειτουργεί λόγω της καταστροφής, κάποιες δαπάνες θα πρέπει να πληρώνονται, αυτές είναι οι λεγόμενες πάγιες δαπάνες. Σ' αυτές τις δαπάνες συμπεριλαμβάνονται οι αμοιβές του προσωπικού.
Επίσης λόγω της καταστροφής δεν θα συνεχίζεται η εμπορική δραστηριότητα της επιχείρησης και επομένως ο επιχειρηματίας δεν θα καρπούται από το καθαρό κέρδος, το οποίο είναι αποτέλεσμα της οικονομικής του δραστηριότητας.
Επιπλέον υπάρχουν έξοδα προσωρινής εγκατάστασης, δαπάνες ελεγκτών κ.λπ.

ΠΛΗΡΗΣ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΞΕΝΟΔΟΧΟΥ

Η ευθύνη του ξενοδόχου στηρίζεται σε δύο ομάδες διατάξεων, στη χωρίς πταίσμα ευθύνη με βάση τα άρθρα του Αστικού Κώδικα 834 επ. Α.Κ. και στην ευθύνη που θεμελιώνεται στην εξ αδικήματος ευθύνη, σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 914 επ. Α.Κ. Αυξημένες ευθύνες πιθανώς να έχει αναλάβει και ως απόρροια συμβατικής υποχρέωσης όπως π.χ. με τους tour operators.
Η ευθύνη του ξενοδόχου που ρυθμίζεται από το 834 Α.Κ. στηρίζεται στη σχέση φιλοξενίας και στην υποχρέωση του ξενοδόχου να φροντίζει για την ασφάλεια και τη φύλαξη των πραγμάτων του πελάτη.
Η ανάπτυξη του τουρισμού και η δημιουργία και νέων μορφών που παρέχουν φιλοξενία, π.χ. camping, μας δίνουν τη δυνατότητα να πούμε ότι στη ρύθμιση του 834 Α.Κ. υπάγονται και αυτές οι εγκαταστάσεις.
Ευθύνεται, όπως αναφέραμε παραπάνω, ο ξενοδόχος για τα πράγματα που έχει φέρει μαζί του ο πελάτης. Ως τέτοια εννοούμε εκείνα που του είναι απαραίτητα για άνετη διαμονή.
Επίσης η προστασία κατοικιδίων ζώων που φέρουν μαζί τους οι πελάτες, υπάγεται στην ευθύνη του ξενοδοχείου.
Ο ξενοδόχος βάσει του 834 επ. Α.Κ. είναι υπεύθυνος, χωρίς να χρειάζεται να έχει κάποιο πταίσμα, για κάθε ζημιά του πελάτη που προέρχεται από βλάβη, καταστροφή ή αφαίρεση πραγμάτων. Η ευθύνη του είναι **γνήσια αντικειμενική,** πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει να αποζημιώσει χωρίς να μπορεί να προβάλει την ύπαρξη πταίσματος ή αμέλειας από πλευράς του ή του προσωπικού του.
Ειδικά για χρήματα, χρεόγραφα και τιμαλφή, η ευθύνη περιορίζεται στο ποσό των τριάντα χιλιάδων δρχ. για κάθε πελάτη. Υπάρχει δυνατότητα η ασφαλιστική εταιρία και ο ξενοδόχος να συμφωνούν σε ποσό μεγαλύτερο από το ποσό που προβλέπει το

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

Σταθερή αξία.

άρθρο 835 Α.Κ., π.χ. 60.000 δρχ., 100.000 δρχ., 150.000 δρχ. για κάθε ζημιά.
Η παραπάνω ευθύνη του ξενοδόχου που πηγάζει από τον 834 επ. Α.Κ. έχει σκοπό να καλύψει τις ζημιές σε πράγματα του πελάτη. Η ευθύνη όμως για τη ζωή, για τη σωματική ακεραιότητα και τις υλικές ζημιές ρυθμίζεται από τον 914 επ. Α.Κ.
Βέβαια δεν υπάρχουν στεγανά στη δυνατότητα άσκησης αξίωσης για αποζημίωση από τα παραπάνω άρθρα. **Χαρακτηριστικό είναι ότι υπάρχει αλληλοκάλυψη και δυνατότητα χρησιμοποίησης αναλόγως των σχετικών διατάξεων.**
Γενικά κάθε τρίτος – όχι πελάτης – που απλά επισκέπτεται τους χώρους του ξενοδοχείου έχει τη δυνατότητα να αξιώσει αποζημίωση, στηριζόμενη στην ευθύνη του ξενοδόχου βάσει του 914 Α.Κ.
Γίνεται φανερό ότι η ευθύνη του ξενοδόχου είναι πολύ σημαντική και ικανή να του δημιουργήσει οικονομικό πρόβλημα, καθώς η χώρα μας δέχεται πολλές εκατοντάδες χιλιάδες τουριστών που δεν «συγχωρούν» εύκολα. Ήδη κάνουν την εμφάνισή τους σημαντικές δικαστικές αποφάσεις με εξίσου σημαντικά ποσά.
Επιπλέον πρέπει να καλύπτονται ζημιές ή ατυχήματα που μπορεί να συμβούν κατά την παροχή μιας σειράς υπηρεσιών που το ξενοδοχείο προσφέρει (δωρεάν ή μη) στους πελάτες του, όπως:

- Στη θάλασσα από παροχή θαλάσσιων σπορ
- Στην πισίνα του ξενοδοχείου
- Στους χώρους των αθλοπαιδιών (τένις, ιππασία, μπάσκετ κ.λπ.)
- Στα δωμάτια, στους κοινόχρηστους χώρους και τα ασανσέρ
- Στο χώρο του parking από το προσωπικό
- Από εκείνους που παραδίδουν μαθήματα ή προσφέρουν ειδικές υπηρεσίες (π.χ. κομμωτές, μασέρ) στο χώρο του ξενοδοχείου.

Οι αποζημιώσεις αυτές μπορεί να πληρώνονται από την Ασφαλιστική εταιρία, αρκεί να έχει συναφθεί ένα ασφαλιστήριο, που να καλύπτει κατάλληλα τον ξενοδόχο και την επιχείρηση και κυρίως να αναλαμβάνει την ευθύνη που έχει απέναντι στους πελάτες και τους τρίτους.
Η διπλή θεμελίωση της υποχρέωσης της Ασφαλιστικής Εταιρίας, βάσει των άρθρων 834 Α.Κ. και 914 Α.Κ., είναι η σωστή ασφαλιστική κάλυψη και όχι μόνο του ενός απ' αυτά.

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Όταν από ελαττωματικό φαγητό ή ποτό, απ' αυτά που προσφέρονται από το μπαρ ή το εστιατόριο του ξενοδοχείου, προξενηθούν σωματικές βλάβες ή υλικές ζημιές, ο ξενοδόχος είναι και πάλι υπεύθυνος. Για να απαλλαγεί από κάθε πρόβλημα, θα πρέπει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο να αναλαμβάνει την αποκατάσταση της ζημιάς, μέχρι βέβαια τα όρια που θα συμφωνηθούν σ' αυτό.

ΕΡΓΟΔΟΤΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Η ασφαλιστική κάλυψη θα πρέπει να εξασφαλίζει τον ξενοδόχο και απέναντι στο προσωπικό του. Γιατί είναι υποχρεωμένος από το Νόμο να καταβάλει αποζημίωση στους υπαλλήλους του, για τυχόν ατυχήματα που θα συμβούν κατά τη διάρκεια της εργασίας τους.
Με την ασφαλιστική κάλυψη ο ξενοδόχος και το προσωπικό του αισθάνονται άνετα και εργάζονται εξασφαλισμένοι.
Υπάρχει δυνατότητα προσαρμογής του ασφαλιστικού προγράμματος στα «μέτρα» και τις ιδιαιτερότητες κάθε ξενοδοχείου, αρκεί να γίνει ένας ειλικρινής διάλογος μεταξύ της Ασφαλιστικής Εταιρίας και του ξενοδόχου.
Επίσης υπάρχει ευχέρεια προσθήκης και άλλων καλύψεων με γνώμονα την πλήρη κάλυψη, βασισμένη στη γνώση των πραγματικών αναγκών του Έλληνα Ξενοδόχου - Επιχειρηματία.

Δημήτρης Πάτρας
Στέλεχος Interamerican

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Generali Viva: Υποδεχθείτε το μέλλον με αισιοδοξία

Για περισσότερα από 160 χρόνια, ο Όμιλος Generali αποτελεί ηγετική παρουσία, δημιουργώντας και προτείνοντας ασφαλιστικά προϊόντα που σέβονται και προλαβαίνουν τις ανάγκες σας. Το Generali Viva είναι το πλέον σύγχρονο πρόγραμμα εξασφάλισης και μακροπρόθεσμης επένδυσης, που προσαρμόζεται απόλυτα στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της ζωής σας. Το Generali Viva είναι μια επιλογή ζωής για το μέλλον, που σας αξίζει.

Ένα διαφορετικό πρόγραμμα:
Εξασφαλίστε επενδυτικές επιλογές και ευελιξία

Με το Generali Viva σας παρέχονται ποικίλες επενδυτικές ευκαιρίες για να αξιοποιήσετε τα χρήματά σας και, παράλληλα, να εξασφαλίσετε για εσάς και την οικογένειά σας την προστασία της ζωής και της υγείας σας. Είστε συντηρητικοί ή δυναμικοί επενδυτές; Εσείς αποφασίζετε.

Το πρόγραμμα Generali Viva σας προσφέρει μια σειρά από ενδιαφέρουσες επενδυτικές επιλογές, της ελληνικής αλλά και της διεθνούς χρηματιστηριακής αγοράς, για την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των αποταμιεύσεών σας. Σταθμίστε τα πλεονεκτήματα των Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων του προγράμματος, τις πιθανές αποδόσεις, τους επενδυτικούς κινδύνους, τους ρυθμούς ανάπτυξής τους. Οι ανάγκες σας αλλάζουν και μαζί τους, το Generali Viva.

Ιδιαίτερο ευέλικτο και με ξεχωριστά πλεονεκτήματα, το πρόγραμα αυτό αποτελεί μια πραγματική ασπίδα προστασίας που μεγαλώνει μαζί σας, καθώς ο καιρός περνά. Το Generali Viva έχει ήδη προβλέψει για εσάς, οτιδήποτε μπορεί να συμβεί.

Ένα τρίπτυχο δυνατοτήτων:
Πολλαπλασιάστε επί τρία την ασφάλεια.
Το Generali Viva μεταλλάσσεται, αναπροσαρμόζεται και εξελίσσεται σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης, ακολουθώντας τις ανάγκες σας. Είναι ένα προϊόν που μπορεί να διαμορφωθεί ως:

1. ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ

Χάρη σ' αυτό το ξεχωριστό πρόγραμμα, μπορείτε να λαμβάνετε ισόβια μηνιαία σύνταξη τη χρονική περίοδο που εσείς θα επιλέξετε ή να πάρετε εφάπαξ το ποσό που έχετε ορίσει στο ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας, στην ηλικία που επιθυμείτε. Το Generali Viva Συνταξιοδοτικό είναι εξαιρετικά ευέλικτο, έτσι ώστε να προσαρμόζεται στις προσωπικές σας ανάγκες, αλλά και το πλέον κατάλληλο να εξασφαλίσει για σας και την οικογένειά σας ποιότητα ζωής.

2. ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ - ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ

Με το Generali Viva Αποταμιευτικό - Επενδυτικό έχετε τη δυνατότητα να αξιοποιήσετε το κεφάλαιο που θα επιλέξετε, ώστε να ενισχύσετε το προσωπικό σας εισόδημα στην ηλικία που επιθυμείτε.

3. ΠΑΙΔΙΚΟ

Με το Generali Viva Παιδικό προσφέρετε στα παιδιά σας την άνεση να σπουδάσουν αυτό που θα επιλέξουν ή τα εφόδια για ένα σωστό ξεκίνημα της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας. Παίρνοντας την κατάλληλη στιγμή το χρηματικό ποσό που έχετε επενδύσει στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, μπορείτε να σταθείτε δίπλα τους σε κάθε τους βήμα, για να ανταποκριθείτε επάξια και χωρίς άγχος στις ανάγκες τους.

Τρεις μοναδικοί συνδυασμοί:
Εκμεταλλευτείτε τα δυνατά σημεία Viva

* Ο συνδυασμός της Ασφάλισης Ζωής, χάρη στον οποίο ο ασφαλισμένος μπορεί να ορίσει ένα κεφάλαιο τέτοιο ώστε να εξασφαλίζει το επιθυμητό επίπεδο διαβίωσης της οικογένειάς του σε περίπτωση θανάτου του.
* Ο συνδυασμός του προγράμματος με τη συμπληρωματική κάλυψη της παροχής ΑΠΑ (απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρου), η οποία εξασφαλίζει τις μελλοντικές πληρωμές του ασφαλίστρου και εγγυάται την πλήρη και ομαλή συνέχιση του ασφαλιστικού προγράμματος σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του ασφαλισμένου.
* Η δυνατότητα ενίσχυσης του κεφαλαίου με την καταβολή έκτακτων ασφαλίστρων.

Σχεδιάστε εσείς το δικό σας Generali Viva

Επιλέγοντας το σύγχρονο πρόγραμμα εξασφάλισης και μακροπρόθεσμης επένδυσης Generali Viva, επιλέγετε να ζείτε καλά. Κι αυτό είναι πολύ απλό. Με την αίτηση έκδοσης του συμβολαίου σας, καθορίζετε τις παραμέτρους λειτουργίας του.

Στο Δρόμο του Χρυσού

CGU

Μην κουράζεστε.
Δεν χρειάζεται άλλο "σκάψιμο" και "κοσκίνισμα" για να ανακαλύψετε το **"χρυσό"** πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου.
Ο χρυσός είναι εδώ, δίπλα σας!
Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου **Gold** της **CGU Insurance**, με:

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

και πολλά άλλα...

είναι το "χρυσό" πρόγραμμα της αγοράς!

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

Επικοινωνήστε τώρα μαζί μας*

...και μπείτε στο δρόμο του χρυσού.

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

CGU | Insurance

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

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Τίμησαν τον ιδρυτή της Metrolife Γιώργο Καπουράνη

Η Metrolife Εμπορική τίμησε τον ιδρυτή και πρόεδρο της εταιρίας κ. Γ. Καπουράνη σε μία ξεχωριστή βραδιά (17/5/2002) σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Ήταν μία βραδιά στην οποία ξετυλίχθηκε όλη η ζωή του κ. Γ. Καπουράνη από τα φοιτητικά χρόνια και τους αγώνες του για τη δημοκρατία, μέχρι τον επαγγελματικό του προσανατολισμό, την πορεία του στην Interamerican, την ίδρυση της Metrolife, την ανάπτυξη της εταιρίας και το πέρασμα στη σημερινή κατάσταση, τη συγχώνευση με το Φοίνικα και τη μετονομασία σε Φοίνιξ Metrolife Εμπορική. Μια βραδιά έντονων συγκινήσεων, αλλά συγχρόνως διδαγμάτων ήθους, ανθρωπιάς και ποιότητας.

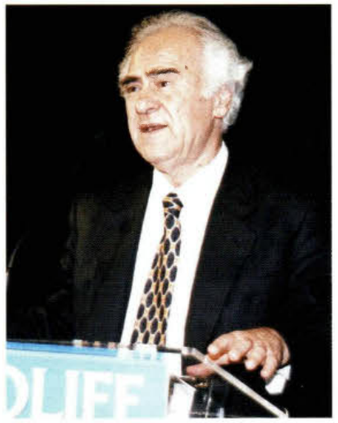
Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι φορέων, πολιτικοί, δημοσιογράφοι, στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, εκδότες κλαδικών περιοδικών, στελέχη της Εμπορικής τράπεζας και σύσσωμος ο κόσμος της Metrolife Εμπορική Ασφαλιστές, Υπάλληλοι και στελέχη.

Ομιλητές στη συνάντηση ήταν ο Γενικός Διευθυντής της Metrolife Εμπορική κ. Α. Κατσαράς, ο οποίος είχε και το ρόλο του συντονιστή της εκδήλωσης, ο πάντοτε παρών στα ασφαλιστικά δρώμενα κ. Α. Ταμπουράς, ο Πρόεδρος της Ασπίς Πρόνοια κ. Π. Ψωμιάδης, ο κ. Μ. Ανδρόνικος, ο Διοικητής του ΙΚΑ κ. Μ. Νεκτάριος, ο διευθυντής Υποκαταστήματος κ. Γ. Κορωναίος, ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Στουρνάρας, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Φοίνικα, κ. Γ. Κώτσαλος, ο παιδικός φίλος του κ. Καπουράνη, κ. Σ. Κοιλάκος και τέλος τη βραδιά έκλεισε με την ομιλία του ο ίδιος ο Γ. Καπουράνης.

Όλοι οι ομιλητές εντυπωσίασαν το κοινό με την ποιότητα των ομιλιών τους, εξήραν το έργο και την προσφορά του Γ. Καπουράνη στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και μίλησαν για τους αγώνες του για την ίδρυση της Metrolife. Ειδικότερα, ο Α. Κατσαράς έκανε μία σύντομη αναδρομή της πορείας που είχε δίπλα στον Γ. Καπουράνη από τα χρόνια ίδρυσης της Metrolife, το όραμά του για μία εταιρία με κέντρο τον άνθρωπο, τους αγώνες για την ανεύρεση χρημάτων για το μεγάλωμα της εταιρίας, την πορεία μέσα στα χρόνια, τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες που έδινε στους εργαζόμενους, τον άνθρωπο Γ. Καπουράνη ως επαγγελματία αλλά και ως φίλο.

Ιδιαίτερα συγκινητικός αλλά και ουσιαστικός ο κ. Α. Ταμπουράς του οποίου η ομιλία παρατίθεται στη συνέχεια:

«Δεν μπορώ να το πιστέψω,



Ο κ. Γ. Καπουράνης στο κλείσιμο της εκδήλωσης.

Ώστε λοιπόν, Γιώργο, είναι αλήθεια ότι αποφάσισες να εγκαταλείψεις τα ασφαλιστικά εγκόσμια και ως άλλος Κιγκιννάτος να επιδοθείς στην κηπουρική που όπως εκμυστηρεύτηκες κάποτε, είναι το hobby σου!

Εξαιτίας λοιπόν της αποφάσεώς σου αυτής, οι στενοί σου συνεργάτες οργανώνουν σήμερα την πανηγυρική αυτή σύναξη για να σε τιμήσουν για τα όσα υπέρ αυτών αλλά και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης έπραξες.

Υποθέτω ότι η παρουσία εδώ σημαντικού αριθμού φίλων σου, μεταξύ των οποίων και ο ομιλών, αποδεικνύει το μέγεθος της εκτίμησης των κυριοτέρων εκ των εκπροσώπων της ασφαλιστικής αγοράς στο πρόσωπό σου ως πρωταγωνιστή της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Αυτοδημιούργητος όπως υπήρξες, δρασκέλισες με επιτυχία όλες τις βαθμίδες της ασφαλιστικής ιεραρχίας.

Όταν ένιωσες ότι ήλθε η ώρα δεν δίστασες να αποτολμήσεις την ίδρυση της δικής σου ασφαλιστικής εταιρίας, η δυναμική παρουσία της οποίας έπεισε αργότερα ένα σοβαρό πιστωτικό ίδρυμα να τη δεχθεί ως συνέταιρο της δικής του ασφαλιστικής εταιρίας με αποτέλεσμα οι δύο εταιρίες να συγχωνευτούν «εις σάρκαν μίαν».

Ασφαλώς, θα υπήρξαν πολύ σοβαροί λόγοι οι οποίοι κατά την κρίσιμον αυτήν περίοδον της ασφαλιστικής σου σταδιοδρομίας σε έπεισαν να δώσεις τέλος εις αυτήν. Μολονότι – σύμφωνα με τα σημερινά δεδομένα – είχες χρονικά περιθώρια να προσφέρεις τα όχι ολίγα ταλέντα σου για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στη χώρα μας, προτίμησες να παραιτηθείς.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Φοίνικα μετά το τέλος της ομιλίας του προσφέρει ένα συμβολικό δώρο στον κ. Γ. Καπουράνη.

Άποψη της κατάμεστης αίθουσας.

Και τώρα που το τριακονταετές πλέον ταξίδι σου προς την Ιθάκη του Ποιητή έφθασε στο τέρμα του, θυμήσου ότι:

Η Ιθάκη σ' έδωσε τ' ωραίο ταξίδι.
Χωρίς αυτήν δεν θάβγαινες στον δρόμο.
Αλλά δεν έχει να σου δώσει πια.
Κι αν πτωχική την βρεις, η Ιθάκη δεν σε γέλασε.
Έτσι σοφός που έγινες, με τόση πείρα,
Ήδη θα το κατάλαβες, οι Ιθάκες τι σημαίνουν!».

Στη συνέχεια παρατίθεται η ομιλία του κ. Καπουράνη.

«Κυρίες και Κύριοι,
Αγαπητοί Φίλοι - Συνεργάτες,

Θέλω πρώτα να ευχαριστήσω τους Συνεργάτες μου που πήραν την πρωτοβουλία και οργάνωσαν τη σημερινή εκδήλωση. Ευχαριστώ θερμά τους πολιτικούς και εκπροσώπους άλλων φορέων, τα Στελέχη της Αγοράς και τα Στελέχη της Εμπορικής Τράπεζας και του Φοίνικα που με τιμούν με την παρουσία τους.

Στον κόσμο της Metrolife Εμπορική που σύσσωμος σήμερα εδώ δείχνει τα αισθήματά του απέναντί μου χρωστώ άπειρες ευχαριστίες. Θα μου επιτρέψετε να πω ξεχωριστά στον κ. Ταμπουρά ένα μεγάλο ευχαριστώ, είναι ιδιαίτερη τιμή για μένα η παρουσία του εδώ σήμερα.

Θα μπορούσα βέβαια να τελειώσω την ομιλία μου εδώ, γιατί ειπώθηκαν τόσα πολλά για μένα και τους ευγνωμονώ όλους για τα καλά τους λόγια. Άλλωστε, έλεγα πάντοτε, παραφράζοντας έναν μεγάλο φιλόσοφο, ότι κανείς δεν κρίνεται από το τι ιδέα έχει ο ίδιος για τον εαυτό του, αλλά από το τι πιστεύουν οι άλλοι γι' αυτόν.

Από τη στιγμή που έμαθα για αυτή την εκδήλωση είχα έναν προβληματισμό, τι να πω. Πρώτη φορά, βλέπετε, μου συμβαίνει να αποχωρώ από την εταιρία που ίδρυσα και να αισθάνομαι ακόμη ακμαίος και δημιουργικός. Όταν ενημέρωσα τους Συνεργάτες μου για την αποχώρησή μου οι Δ/ντές Κατ/των της εταιρίας μού έστειλαν μία πολύ συγκινητική επιστολή και αυτό που μου άρεσε περισσότερο σ' αυτή την επιστολή ήταν ότι με τίποτε δεν δέχονταν τους λόγους συνταξιοδότησης που πρόβαλα. Αυτή τους η επιμονή ενίσχυσε τη ζωτικότητά μου και την πεποίθηση ότι είμαι ακόμη νέος κι έχω μέλλον μπροστά μου. Καταλαβαίνετε λοιπόν ότι τους οφείλω, έστω και μόνον γι' αυτό, απέραντη ευγνωμοσύνη.

Πρέπει να πω, όμως, ότι αναζητώντας το περιεχόμενο της σημερινής ομιλίας μου πέρασε σαν ταινία μπροστά μου η τριαντάχρονη πορεία μου στο χώρο των Ασφαλίσεων. Και όταν γυρνάς πίσω τριάντα χρόνια, ε κακά τα ψέματα, βλέπεις ότι δεν έχει άδικο και ο γιος σου που σε αποκαλεί γέρο. Το λέει όμως με πολλή αγάπη και του το συγχωρώ. Δεν θα κρύψω άλλωστε ότι είναι κάτι που μου αρέσει γιατί με προετοιμάζει ψυχολογικά για τη μακρινή εκείνη εποχή, που θα είμαι πραγματικά γέρος.

Η μέχρι τώρα λοιπόν σταδιοδρομία μου στις Ασφάλειες είναι 10 χρόνια στην Interamerican και 20 χρόνια στη Metrolife Εμπορική. Ένα βιογραφικό πολύ απλό και σύντομο, και ετοιμάζω τώρα τα σχέδιά μου για τα επόμενα είκοσι χρόνια. Γιατί, όπως έλεγα πολλές φορές στους Συνεργάτες μου, εμείς οι Ασφαλιστές είμαστε σαν τους Ναυτικούς. Κάθε φορά λέμε «αυτό είναι το τελευταίο ταξίδι» και κάθε φορά ξαναμπαίνουμε στο πλοίο και αρχίζουμε το Νέο Ταξίδι. Πώς να το κάνουμε; Είμαστε σε ένα επάγγελμα που μας έχει κερδίσει. Έχει γίνει μεράκι, έχει γίνει έρωτας. Στην Interamerican όταν πήγα – ήταν ακόμη ΕΠΕ και πρακτόρευε την Ασπίς Πρόνοια ξεκίνησα σαν Ασφαλιστής και αυτό ήταν θείο δώρο. Γιατί έζησα ο ίδιος τη δουλειά του Ασφαλιστή, τις χαρές και τις αγωνίες του και αυτό με βοήθησε εξαιρετικά στην πορεία μου σ' αυτό το χώρο. Κάτι άλλο που με βοήθησε, επίσης εξαιρετικά, ήταν οι άνθρωποι που συνεργάσθηκα μαζί τους, Δ/ντής Κατ/τος στο οποίο ανήκα ο Παύλος Ψωμιάδης, Δ/νων Σύμβουλος ο Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος ο Αλέξανδρος Ταμπουράς. Τρεις τόσο διαφορετικές προσωπικότητες, αλλά με κοινό χαρακτηριστικό τη σημασία που έδιναν στον ανθρώπινο παράγοντα. Στην παρακίνηση για δράση και δημιουργία. (Μία ιστορία παρακίνησης που με αφορά προσωπικά από εκείνη την εποχή).

Στην Interamerican έμεινα λοιπόν 10 χρόνια και κατέλαβα μία σειρά σημαντικές Δ/ντικές θέσεις. Έφυγα το 1980, όταν ήμουν Δ/ντής Πωλήσεων. Ήταν δέκα χρόνια δημιουργίας και προσφοράς. Πήρα και έδωσα πολλά. Το μεγάλο κέρδος μου, όπως συμβαίνει σε κάθε περίπτωση καλής συνεργασίας, ήταν οι σχέσεις αμοιβαίας φιλίας και εκτίμησης με τους ανθρώπους της εταιρίας. Πολλές από αυτές τις σχέσεις είναι ζωντανές μέχρι και σήμερα, παρά τα είκοσι χρόνια που πέρασαν από τότε.

Το 1980 αρχίζει η προετοιμασία της Metrolife. Για την ιστορία της Metrolife ειπώθηκαν σήμερα πολλά εδώ. Άλλωστε οι παλαιότεροι την έχετε ζήσει από την αρχή και οι νεότεροι την ζείτε τώρα και έχετε ακούσει πολλά για την πρώτη περίοδο. Εγώ θα προσθέσω πως είχαμε τότε μπροστά μας το όραμα της πολυμετοχικής Εταιρίας στα πρότυπα του Καψάσκη με την Τράπεζα Εργασίας. Μας είχε συνεπάρει για τα καλά ο πυρετός της δημιουργίας.

Παράλληλα με τη συγκέντρωση κεφαλαίων με περιοδείες σε όλη την Ελλάδα, προχωρούσαμε στο χτίσιμο της εταιρίας, φτιάχναμε τις υποδομές της, το όραμα, τους στόχους, θεσπίσαμε τις αξίες μας και ορίσαμε τους κανόνες συμπεριφοράς μεταξύ μας, με τους πελάτες και με τον ανταγωνισμό. Στα χρόνια που ακολούθησαν μέσα από τις συνεργασίες μας, τις Συσκέψεις, τις Συνελεύσεις ασκούμασταν συνέχεια σ' αυτούς τους κανόνες και φθάσαμε σε πολύ αρμονικές και πολιτισμένες σχέσεις. Σχέσεις αμοιβαίας κατανόησης, αλληλεγγύης και αλληλοβοήθειας. Φθάσαμε στο σημείο επικοινωνίας που περιγράφει ο ποιητής με τον στίχο "Καταλαβαινόμαστε τώρα, δεν χρειάζονται περισσότερα".

Συνδυάσαμε στην εταιρία τρία βασικά στοιχεία:

Το συμμετοχικό Management, τον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα και το πολυμετοχικό σχήμα. Ένα μίγμα που βάζει γερά θεμέλια για την επιτυχία και την πρόοδο της εταιρίας και των ανθρώπων της. Και πράγματι, είναι εντυπωσιακή σήμερα η εξέλιξη και η ωριμότητα των ανθρώπων της Metrolife Εμπορική. Με τη συνεχή ανάπτυξη της εταιρίας δόθηκαν και δίνονται πολλές ευκαιρίες στους Συνεργάτες μας για εξέλιξη και δημιουργία.

Νιώθω εξαιρετική χαρά, ικανοποίηση και περηφάνια για όλους τους Συνεργάτες μας, τους υπαλλήλους και τα Στελέχη της εταιρίας.

Καιρός όμως να έρθουμε στο παρόν και στο μέλλον.

Σήμερα η Αγορά μας αντιμετωπίζει μία δύσκολη περίοδο που οφείλεται κυρίως στην πτώση του Χρηματιστηρίου αλλά και σε λάθη δικά μας. Και σ' αυτά τα δεύτερα είναι που πρέπει κυρίως να σταθούμε όλοι μας, γιατί όλοι μας, ο καθένας στον δικό του τομέα δουλειάς, μπορεί να συνεισφέρει στις διορ-

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

θωτικές κινήσεις που πρέπει να γίνουν γρήγορα για να ξαναβρεί η αγορά μας τους αυξητικούς της ρυθμούς. Να εστιάσουμε την προσοχή μας στις βασικές, τις θεμελιώδεις αρχές της ασφάλισης και των υπηρεσιών που προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο, να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη του κόσμου και να είμαστε έτοιμοι για τις μεγάλες αλλαγές που θα οδηγήσουν σε εκρηκτική αύξηση της παραγωγής, των πωλήσεών μας με ελεγχόμενο κόστος.

Γιατί, όπως το γνωρίζουμε όλοι, τα σημάδια, οι οιωνοί είναι άριστοι. Η αναμόρφωση της κοινωνικής ασφάλισης και η φορολογική μεταρρύθμιση είναι προ των πυλών και θα μας βοηθήσουν πολύ στο έργο μας.

Ήδη, οι αρμοδιότεροι Υπουργοί Ανάπτυξης και Εθνικής Οικονομίας δεσμεύθηκαν στην τελευταία Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για σημαντικά φορολογικά κίνητρα στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης. Και βέβαια, πρέπει να εξάρουμε τη συμβολή της Ένωσης σ' αυτή την εξέλιξη. Ο λόγος του Προέδρου της Ένωσης σ' αυτή την τελευταία Γενική Συνέλευση ήταν καταλυτικός για την επίσπευση αυτών των αλλαγών.

Η νέα εταιρία Φοίνιξ - Metrolife Εμπορική που θα εμφανισθεί σε λίγες ημέρες στην αγορά παρά τις δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει το πρώτο διάστημα, ξεκινάει με καλές προοπτικές. Οι κινήσεις που προετοιμάζονται για τη μείωση του λειτουργικού κόστους με την εθελουσία έξοδο και τη μετακίνηση σημαντικού αριθμού υπαλλήλων στον Όμιλο της Τράπεζας ενισχύουν αυτές τις προοπτικές.

Εκτός όμως από αυτές τις πολύ σωστές κινήσεις, εξακολουθώ να πιστεύω ότι η βασική προϋπόθεση για την επιτυχία είναι η ομοψυχία των εργαζομένων. Η διαμόρφωση ενιαίας κουλτούρας, που θα διαποτίσει όλο τον οργανισμό, και οράματος που θα εμπνέει και θα παρακινεί.

Ίσως αυτό είναι το δυσκολότερο έργο που αναμένει τη Διοίκηση της Νέας Εταιρίας. Εύχομαι πάντως ολόψυχα καλή επιτυχία στη Διοίκηση της Εταιρίας.

Εγώ νιώθω την υποχρέωση και την ευθύνη να συμπαρασταθώ στον κόσμο που απαρτίζει σήμερα τη Metrolife Εμπορική. Τους έχω υποσχεθεί ότι δεν θα τους εγκαταλείψω ποτέ, γιατί σχέσεις σαν και αυτές που έχουν δημιουργηθεί ανάμεσα σε μένα και τους Συνεργάτες της εταιρίας δεν σβήνουν ποτέ. Η αποχώρησή μου μάλιστα κατά περίεργο τρόπο δυνάμωσε ακόμη περσσότερο αυτές τις σχέσεις.

Και επειδή αναφέρομαι άλλη μια φορά στην αποχώρησή μου, νομίζω πως είναι η κατάλληλη στιγμή να διευκρινίσω κάτι. Δεν αισθάνομαι πικρία και δεν αποδίδω ευθύνες σε άλλους γι' αυτή την αποχώρηση. Λένε πως σε κάθε διαζύγιο συνήθως φταίνε και οι δύο πλευρές. Παρ' όλα αυτά, οι περισσότεροι άνθρωποι συνηθίζουμε σε κάθε διαζύγιο να φορτώνουμε τις ευθύνες στην άλλη πλευρά. Εγώ, εδώ και μερικά χρόνια προσπαθώ σε ό,τι με αφορά να βλέπω περισσότερο τις δικές μου ευθύνες και λιγότερο των άλλων. Μου αρέσει πολύ μία φράση του Καζαντζάκη που κάποτε την είχα κάνει καδράκι και την είχα στο γραφείο μου. Έλεγε λοιπόν ο Καζαντζάκης: "Να αγαπάς την ευθύνη. Να λες εγώ, εγώ μονάχος μου έχω χρέος να σώσω τη Γη. Αν δεν σωθεί εγώ φταίω".

Επειδή τώρα η Metrolife Εμπορική κλείνει έναν κύκλο της ζωής της και εισέρχεται από κοινού με τον Φοίνικα σε μία νέα περίοδο, θα ήθελα να ευχαριστήσω πρώτα τους πελάτες που μας εμπιστεύθηκαν και μας στηρίζουν. Δεύτερον, τους μετόχους της εταιρίας, ιδιαίτερα εκείνους που ξεκίνησαν μαζί μας από την ίδρυση της εταιρίας και από τα πρώτα χρόνια της ζωής της πριν εισέλθει στο Χρηματιστήριο, και τρίτον, τους Συνεργάτες, τους Υπαλλήλους και τα Στελέχη της εταιρίας που χωρίς αυτούς τίποτε από όσα έγιναν δεν θα μπορούσαν να γίνουν.

Η διαδρομή της εταιρίας αυτά τα 15 χρόνια που κύλησαν σημαδεύεται από πολλές επιτυχίες. Υπήρξαν βέβαια και οι αρνητικές πλευρές, αλλά δεν ήταν αυτές που χαρακτήρισαν τη Metrolife. Εκείνο που την χαρακτήρισε ήταν το καλό επίπεδο λειτουργίας της, η δημιουργικότητα των ανθρώπων της, η συμπεριφορά τους απέναντι στους πελάτες και τους μετόχους, η πολιτισμένη στάση τους απέναντι στον ανταγωνισμό. Αυτά τα χαρακτηριστικά, άλλωστε, είναι αποτυπωμένα στο πολύ καλό όνομα που διαθέτει η εταιρία στην αγορά.

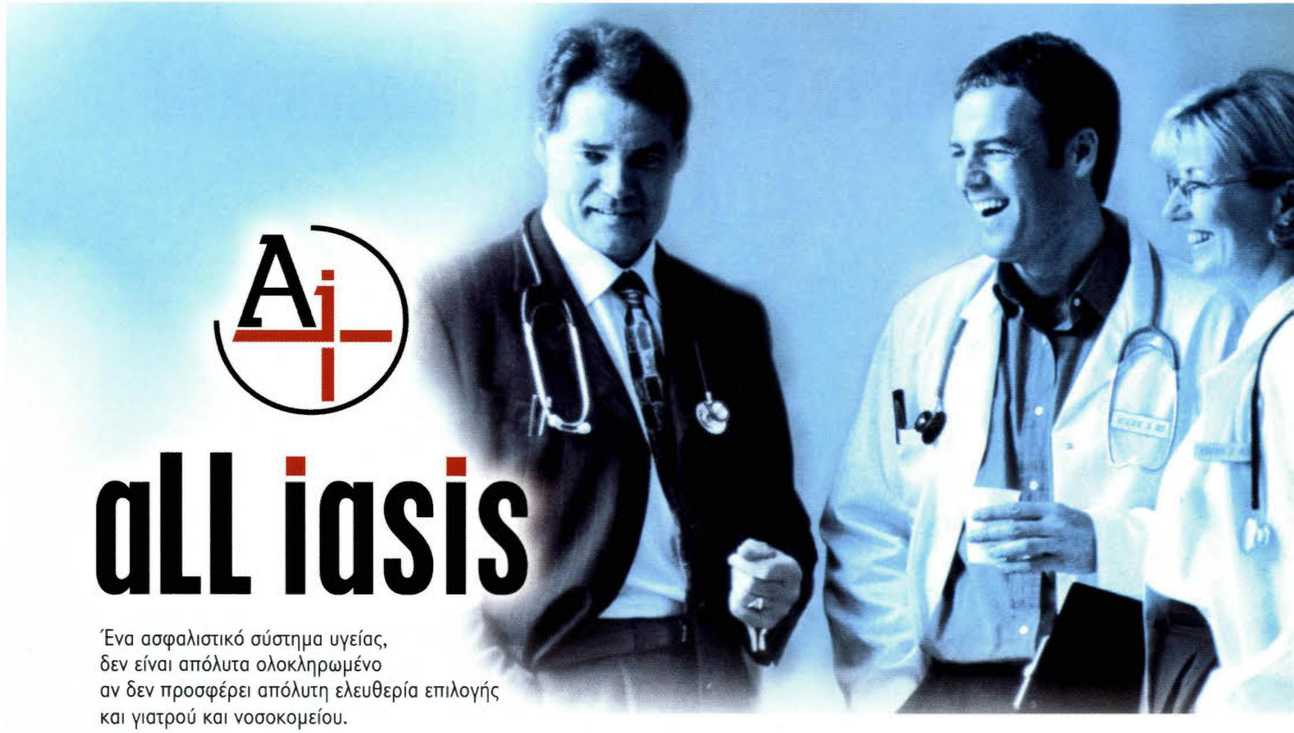
Η κουλτούρα και η ανθρωποκεντρική φιλοσοφία που αναπτύχθηκε εδώ, έφθασε σε πολύ υψηλό σημείο, γιατί δεν ήταν απλά επιλογή κάποιας πολιτικής, αλλά έβγαινε καθαρά και ειλικρινά μέσα από τον χαρακτήρα των ανθρώπων που συγκροτούσαν αυτή την εταιρία.

Εγώ κλείνοντας τη θητεία μου εδώ στη Metrolife, θέλω να πω ότι δεν θα ξεχάσω ποτέ τις μεγάλες στιγμές που έζησα με τους Συνεργάτες της εταιρίας και δεν θα ξεχάσω ποτέ την εικόνα τους όταν έμαθαν για την αποχώρησή μου. Εύχομαι σε όλα τα Στελέχη όταν φθάσει η στιγμή της αποχώρησής τους να νιώσουν έτσι ζεστά, όπως ένιωσα εγώ, την αγάπη και την εκτίμηση των Συνεργατών μου. Ήταν για μένα το μεγαλύτερο βραβείο που πήρα ποτέ στην επαγγελματική μου ζωή. Τους ευχαριστώ και τους υπόσχομαι ότι θα είμαι πάντα κοντά τους.

Σας ευχαριστώ όλους για τη σημερινή εκδήλωση».

Ο συντονιστής Διευθυντής Οργάνωσης και ανθρώπινου Δυναμικού κ. Β. Κολλάτος εκ μέρους όλων των Διοικητικών Διευθυντων προσφερει στον κ. Γ. Καπουράνη ενα βιβλιο

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ
από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



aLL iasis

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

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

Το all iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

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

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

aLL iasis.
Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26
Τηλ. Κέντρο aLL iasis: 1142
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 6999 999
Fax: 6997 574
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 232640, Fax: 031 229702
http:\\www.allianz.gr

dot.dash

Ε ΤΑΙΡΕΙΕΣ

Τι είναι τα Εργαστήρια Προσωπικού της Allianz;

Γράφει
η **Φλωρίνα Χαλκιάδη**
της ALLIANZ

Πηγή: Περιοδικό
«Α και Ω»

Το μυστικό της επιτυχίας τους βασίζεται σε έναν από τους Νόμους Ηγεσίας, το Νόμο της Ορμής, που λέει ότι για να εξελιχθεί ένας επαγγελματίας ή μια εταιρία και να πάει σε υψηλότερα επίπεδα λειτουργίας πρέπει να δημιουργήσει κίνηση προς τα εμπρός.

Εργαστήρια Προσωπικού, θα έχετε ακούσει όλοι για αυτή την πρωτοποριακή αλλά και τόσο αποτελεσματική ιδέα. Ένα δύσκολο πείραμα που πέτυχε και έφερε έναν άλλον αέρα στην καθημερινότητά μας.

Όλα άρχισαν από τη διάθεση της Διοίκησης να ακούσει τη φωνή των ανθρώπων του ομίλου, των ανθρώπων που εργάζονται για την υποστήριξη των συνεργατών και των πελατών.

Στο τέλος Οκτωβρίου του 2001 ο διευθύνων σύμβουλος αναγγέλλει την ιδέα των Εργαστηρίων σε όλο το διοικητικό προσωπικό του ομίλου στο Caravel. Η ιδέα, με λίγα λόγια είναι η εξής: Μέσα από μικρές ομάδες εργασίας (ανά διεύθυνση), χωρίς την παρουσία διευθυντών, αλλά με την παρουσία «συντονιστή» ή όπως ορίστηκε facilitator, είχαμε όλοι μας την ευκαιρία να προτείνουμε ιδέες και λύσεις πάνω σε τρία συγκεκριμένα θέματα:

Το πρώτο θέμα έχει άμεση επίδραση στους συνεργάτες και στους πελάτες μας και η κεντρική του ιδέα είναι «Πώς μπορώ να κάνω καλύτερα και ποιοτικότερα τη δουλειά μου». Το δεύτερο θέμα αφορά θέματα μείωσης κόστους και το τρίτο ζητά να μάθει «τι καλύτερο μπορεί να κάνει ο όμιλος για τον κάθε εργαζόμενο».

Ακολουθεί επεξεργασία των θεμάτων και μια δεύτερη συνάντηση ανά διεύθυνση με την παρουσία του διευθυντή και του γενικού διευθυντή. Κατά τη διάρκεια αυτής της συνάντησης συμφωνούν και καθορίζουν όλοι μαζί το πλάνο δράσης κάθε προτεινόμενης ιδέας που τελικά επιλέγουν. Οι ιδέες πρέπει να προσθέτουν στην ανάπτυξη του ομίλου, να είναι εφαρμόσιμες και ρεαλιστικές και να συμπεριλαμβάνουν τον παράγοντα κόστους. Το πλάνο δράσης συμπεριλαμβάνει τα άτομα που θα ασχοληθούν με την κάθε ιδέα, τις ενέργειες που θα πρέπει να κάνουν, καθώς και τον χρονικό ορίζοντα ολοκλήρωσης του έργου. Αυτά όσον αφορούν τα θέματα κάθε Διεύθυνσης. Όσα χαρακτηρίζονται θέματα ομίλου, π.χ. θέματα εκπαίδευσης, παρακολουθούνται από ανώτερη βαθμίδα «συντονιστών - διευθυντών».

Όλες οι ομάδες των εργαστηρίων λειτούργησαν άψογα, δίνοντας ζωντανό παράδειγμα συνεργασίας και καλής επικοινωνίας. Κάθε εργαστήριο είχε το δικό του ιδιαίτερο κλίμα που το χαρακτήριζαν η ελευθερία έκφρασης και το ζεστό φιλικό κλίμα. Κατά τη διάρκεια των εργαστηρίων γεννήθηκαν και άλλες ιδέες, εκτός των αρχικών θεμάτων, και μπήκαν σε εφαρμογή άμεσα. Το καλύτερο παράδειγμα είναι αυτό των συντονιστών διεύθυνσης, ιδέα και ταυτόχρονα ανάγκη, που γεννήθηκε κάπου μεταξύ του δεύτερου και τρίτου εργαστηρίου. Έτσι τώρα κάθε διεύθυνση έχει έναν, ή και δύο εθελοντές συντονιστές που μετά την πρώτη συνάντηση αναλαμβάνουν να παρακολουθούν τα βήματα της υλοποίησης των ιδεών τους.

Οι συντονιστές παρακολουθούν και θυμίζουν, αν χρειαστεί, τις δεσμεύσεις που όλοι μαζί ως Διεύθυνση πήραν στη δεύτερη συνάντηση. Η ομάδα αυτή συνεργάζεται άμεσα με τον facilitator των εργαστηρίων. Για ακόμη ποιοτικότερα αποτελέσματα η ομάδα αυτή έχει τη δική της δίμηνη συνάντηση.

Σ' αυτήν ανταλλάσσονται απόψεις για την αποτελεσματικότερη παρακολούθηση των αποφάσεων των εργαστηρίων, δίνονται επί τόπου λύσεις μέσα από σύντομα εκπαιδευτικά μηνύματα και τέλος γίνεται παρακίνηση. Τα εργαστήρια αναμόχλευσαν καταστάσεις που ίσως δεν είχαν βρει λύσεις και τώρα τις δρομολόγησαν, γέννησαν νέα projects ανάπτυξης του ομίλου, έλυσαν μικρά και μεγαλύτερα θέματα.

Αυτό όμως που πραγματικά πρόσφεραν και προσφέρουν σε όλους μας είναι η καλύτερη επικοινωνία, η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού αυτής της εταιρίας και η δημιουργία εταιρικής κουλτούρας.

Η δύναμη κάθε εταιρίας είναι οι άνθρωποί της, εκείνοι δημιουργούν, εκείνοι επιτυγχάνουν αποτελέσματα, εκείνοι τραβάνε την εταιρία μπροστά ή την πάνε πίσω.

Οι αριθμοί μάς παρέχουν ακριβείς πληροφορίες, είναι εργαλείο στα χέρια μας, εμείς τους δημιουργούμε και όχι εκείνοι εμάς. Το ανθρώπινο πρόσωπο μιας εταιρίας, αυτό που την κάνει να ξεχωρίζει μέσα από τον ανταγωνισμό και να ηγείται στο χώρο της, κτίζεται από εμάς τους ίδιους και διαμορφώνει έτσι τον εταιρικό της χαρακτήρα.

Όπως κάθε άνθρωπος έχει το δικό του χαρακτήρα, έτσι και μια εταιρία αποκτά το δικό της που δεν είναι τίποτα άλλο από μια κοινά αποδεκτή συμπεριφορά και εικόνα, τόσο μεταξύ των εργαζομένων της όσο και προς το κοινό που απευθύνεται.

Τα εργαστήρια συμβάλλουν πολύ σε αυτό γιατί μεταδίδουν θετική στάση, νοοτροπία νικητού, σε όλα τα επίπεδα του ομίλου και είναι ένα αποτελεσματικό εργαλείο για τη δουλειά μας.

Δεν είναι τυχαίο ότι αρκετοί από μας υιοθετούν σιγά σιγά τις συχνότερες συναντήσεις με τις διευθύνσεις τους και ακολουθούν τον τρόπο που δουλεύουν τα εργαστήρια για άμεσα αποτελέσματα.

Τα εργαστήρια είναι εργαλείο στα χέρια όλων όσων έχουν τη δική τους Διεύθυνση, την ομάδα πωλήσεων και το δικό τους γραφείο ή υποκατάστημα. Σε μικρή ή μεγαλύτερη κλίμακα είναι αποτελεσματικά και μπαίνουν σε θέματα ουσίας, τα οποία και τις περισσότερες φορές επιλύουν.

Το μυστικό της επιτυχίας τους βασίζεται σε έναν από τους Νόμους Ηγεσίας, το Νόμο της Ορμής, που λέει ότι για να εξελιχθεί ένας επαγγελματίας ή μια εταιρία και να πάει σε υψηλότερα επίπεδα λειτουργίας πρέπει να δημιουργήσει κίνηση προς τα εμπρός. Αυτό το νόμο χρησιμοποιεί η Allianz μέσα από τα εργαστήρια για την κατάκτηση ακόμα πιο ισχυρής ηγετικής θέσης στην ελληνική αγορά.

"ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ" ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 - 20η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 12825/05/Β/86/5

(ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ & ΑΫΛΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ				
1. Έξοδα ιδρύσεως & πρώτης εγκαταστάσεως	684.754		684.754	
Μείον: αποσβέσεις	410.853	273.901	273.902	410.852
2. Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	467.597.472		452.842.004	
Μείον: αποσβέσεις	196.242.014	271.355.458	118.343.341	334.498.663
		271.629.359		334.909.515
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ				
Ζ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
2. Προμήθειες παραγωγής επομένων χρήσεων		448.713.113		206.201.744
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Ε+ΣΤ+Ζ)		12.109.879.201		9.347.487.025
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ				
3. Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών		98.000.000		98.000.000

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000	
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
Ι. Κεφάλαιο Μετοχικό				
1. Καταβλημένο	1.325.000.000		1.200.000.000	
2. Οφειλόμενο	175.000.000	1.500.000.000	0	1.200.000.000
ΙΙΙ. Διαφορές αναπροσαρμογής				
2. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων		53.416.679		53.416.679
Η. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ				
1. Έσοδα επομένων χρήσεων		31.283.480		32.639.720
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Ζ+Η)		12.109.879.201		9.317.487.025
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ				
3. Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών		98.000.000		98.000.000

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ: 1) Η τελευταία αναπροσαρμογή των ακινήτων της Εταιρείας έγινε στη χρήση 2000. 2) Μέρος των ακινήτων της Εταιρείας έχει διατεθεί σε ασφαλιστική τοποθέτηση για ποσό δρχ. 2.321.355.326. 3) Η Εταιρεία κατά πάγια τακτική μεταφέρει στα έσοδα της τους τόκους των χρεογράφων που εισπράττει μέσα στη χρήση. 4) Με απόφαση της από 31/12/2001 Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των μετόχων αυξήθηκε το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας κατά δρχ. 175.000.000. Το ποσό αυτό κατατέθηκε στην τράπεζα στις 31/01/2002. 5) Με απόφαση τέλος της από 20/03/2002 Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των μετόχων αυξήθηκε εκ νέου το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας κατά δρχ. 700.000.000 και έτσι αυτό ανέρχεται σήμερα σε δρχ. 2.200.000.000.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000	
Α. ΕΣΟΔΑ				
1. Δεδουλευμένα ασφάλιστρα				
α) Συνολικά μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα	7.942.350.894		6.392.067.547	
β) Μείον: Αντασφάλιστρα	1.330.031.735	6.612.319.159	881.706.642	5.510.360.905
γ) Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ κλειόμενης χρήσεως	1.803.447.333		1.539.607.298	
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	0	1.803.447.333	0	1.539.607.298
Φόροι - Τέλη	20.034.250		14.300.847	
Διάφορα έξοδα	123.769.870		101.828.944	
Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων	168.162.830	978.863.955	121.259.120	775.425.891
θ. Έξοδα επενδύσεων				
β) Προβλέψεις υποτιμήσεως επενδύσεων		66.000.268		76.164.306
Σύνολο εξόδων		8.643.337.755		6.895.316.499
Αποτελέσματα (ζημίες) εκμεταλλεύσεως ασφαλίσεων ζημιών (Α - Β)		(166.633.689)		(270.533.872)

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000	
Α. ΕΣΟΔΑ				
1. Δεδουλευμένα ασφάλιστρα				
α) Συνολικά μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα	1.851.315.395		1.310.078.438	
β) Μείον: Αντασφάλιστρα	545.985.003	1.305.330.392	414.716.607	895.361.831
γ) Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ κλειόμενης χρήσεως	425.922.462		294.280.333	
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	151.921.311	274.001.151	101.484.261	192.796.072
Φόροι - Τέλη	4.751.401		3.010.404	
Διάφορα έξοδα	29.539.597		21.255.981	
Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων	44.929.218	226.607.222	24.638.206	152.024.202
δ) Μείον: Προμήθειες από αντασφαλιστές & συμμετοχή στα κέρδη τους	165.806.962	60.800.260	159.938.196	(7.913.994)
θ. Έξοδα επενδύσεων				
β) Προβλέψεις υποτιμήσεως επενδύσεων		15.381.073		15.599.919
Σύνολο εξόδων		810.051.755		458.259.443
Αποτελέσματα (κέρδη - ζημίες) εκμεταλλεύσεως ασφαλίσεων ζημιών (Α - Β)		768.244.620		662.156.695

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001	Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000
Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ		
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) ασφαλίσεων ζημιών		
Κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων	(166.633.689)	(270.533.872)
Λοιπών κλάδων ζημιών	766.244.620	662.156.695
Σύνολο μικτών αποτελεσμάτων (κέρδη)	599.610.931	391.622.823
ΠΛΕΟΝ: Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως		
Έσοδα παρεπόμενων ασχολιών	17.711.525	20.771.665
Σύνολο	617.322.456	412.394.488
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων	209.873.615	112.771.565

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2001	Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2000
Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	209.873.615	112.771.565
Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (κερδών) προηγούμενων χρήσεων	32.614.175	4.857.857
Διαφορές φορολογικού ελέγχου προηγούμενων χρήσεων	(97.176.647)	0
Σύνολο	145.311.143	117.629.422
ΜΕΙΟΝ:		
1. Φόρος εισοδήματος	109.022.424	70.575.829
2. Λοιποί μη ενσωματωμένοι στο λειτουργικό κόστος φόροι	0	2.795.888

Πειραιάς, 30 Απριλίου 2002

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	ΓΙΑ ΤΟ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ Γ. ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΔΤ Σ 274922	ΝΙΚΟΛΑΟΣ ... ΑΔΤ Π 722636	Φ. ... ΑΔΤ Ι ...	Δ. ΧΟΡΤΗΣ ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ ΟΕΕ 0018045

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ ΛΟΓΙΣΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Ελληνικής Εταιρείας Γενικών Ασφαλειών "ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ"

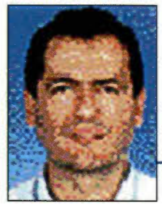
[illegible]

Αθήνα, 2 Μαΐου 2002

Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ

ΣΠΥΡΙΔΩΝ Η. ΜΠΟΥΡΑΣ
ΑΜ Σ.Ο.Ε.Λ. 114..
Σ.Ο.Λ. α.ε.

Η επιτυχία και η αποτυχία του νεοπροσληφθέντος ασφαλιστή



Πανίκος Σωκράτους
Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Universal Life Κύπρου, Υποκατάστημα Παραλιμνίου

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 9 χρόνων στο ασφαλιστικό επάγγελμα, θα ήθελα να θέσω τις απόψεις μου στους συναδέλφους σχετικά με το πιο πάνω θέμα. Αναπολώντας τις πρώτες εκείνες μέρες, τα πρώτα μου ασφαλιστικά βήματα, βλέπω πόσο σημαντικό κεφάλαιο είναι το θέμα της στρατολόγησης για την εταιρία μας.

Αρχίζοντας, λοιπόν, θα έλεγα ότι για την προσαρμογή του νέου ασφαλιστή στην εργασία του, πρέπει να έχουμε υπόψη μας ότι τα άτομα που έρχονται σε επαφή με μια νέα κατάσταση καταλαμβάνονται από ένα είδος αμφιβολίας, που ονομάζεται φόβος του αγνώστου. Αν η πρώτη επαφή του νέου ασφαλιστή στο γραφείο είναι ικανοποιητική, η αντίδραση που προκαλείται είναι ευνοϊκή και η επαφή αυτή θα εξακολουθήσει και θα εξελιχθεί. Αν όμως η πρώτη επαφή αποτύχει, τότε η απογοήτευση που θα δημιουργηθεί μειώνει κάθε θέληση καλής συνεργασίας και καθυστερεί την προσαρμογή του ατόμου στην εργασία του για μικρό χρονικό διάστημα.

Ο κάθε νέος ασφαλιστής επιθυμεί να πετύχει στην εργασία του και έτσι η αγωνία για τη νέα κατάσταση προέρχεται από αυτή την επιθυμία του.

Στην πρώτη παρουσία του νέου ασφαλιστή η συμπεριφορά του προϊσταμένου έναντι του νεοπροσληφθέντος επηρεάζει αντιστοίχως τη συμπεριφορά του απέναντί του. Έτσι αν ο προϊστάμενος κατά την πρώτη του επαφή είναι εκνευρισμένος ή άκεφος θα μεταδώσει τα αισθήματά του στο νεοπροσληφθέντα ασφαλιστή, με αποτέλεσμα να μετριάσει τον ενθουσιασμό του.

Επίσης είναι σημαντικό να γνωρίζουν όλοι στο γραφείο την πρόσληψη νέου ασφαλιστή, ώστε να του γίνει μια επιτυχής υποδοχή, φροντίζοντας όλοι οι ασφαλιστές να βρίσκονται στο γραφείο.

Για την επιτυχή υποδοχή πρέπει κατά την άποψή μου να προσεχθούν τα εξής σημεία από όλα τα άτομα του γραφείου:

- Υποδεχθείτε τον ασφαλιστή δείχνοντας ότι τον περιμένετε.
- Συνομιλήστε φιλικά για την προγενέστερη πείρα του ή την εκπαίδευσή του στην προηγούμενη δουλειά.
- Ξενάγηση του χώρου και ενημέρωση για την οργάνωση και τη γενική διαρρύθμιση της εργασίας.
- Συστήστε το νέο ασφαλιστή στα πρόσωπα με τα οποία θα συνεργάζεται ή θα έρχεται σε επαφή.
- Βεβαιωθείτε ότι δεν αισθάνεται τον εαυτό του απολύτως ξένο.
- Απαντήστε με προσοχή και κατανόηση σε τυχόν ερωτήσεις του.

Θα παρομοίαζα την όλη διαπαιδαγώγηση του νέου ασφαλιστή με τη διαπαιδαγώγηση του παιδιού στην οικογένεια. Αν το παιδί παίρνει συχνά λανθασμένα μηνύματα από τους γονείς του ή οι ίδιοι γονείς φιλονικούν μεταξύ τους, τότε και το παιδί θα μεγαλώσει στην ανασφάλεια, με σαφή επηρεασμό στη σχολική απόδοση αλλά και στη ζωή του γενικότερα.

Το αντίθετο θα συμβεί στο νέο ασφαλιστή αν το κλίμα στο γραφείο είναι καλό, χωρίς την αρνητική στάση των συναδέλφων του προς τη δουλειά ή και προς την εταιρία τους. Τότε και αυτός θα επηρεαστεί θετικά.

Είναι επίσης πολύ σημαντικό κατά την άποψή μου, στις πρώτες συναντήσεις του γραφείου να μη λαμβάνει μέρος, διότι οι συναντήσεις αυτές – πέραν του ενημερωτικού χαρακτήρα – είναι κυρίως για επίλυση των διαφόρων προβλημάτων, ώστε να μην εξαχθούν από μέρους του λανθασμένα συμπεράσματα. Εξυπακούεται ότι στην πρώτη συνεδρία που θα λάβει μέρος, τόσο ο διευθυντής όσο και οι συνάδελφοί του πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί στις τοποθετήσεις τους.

Αυτά, λοιπόν, σε γενικές γραμμές για την επιτυχή στρατολόγηση του νέου ασφαλιστή. Τελειώνοντας θα έλεγα ότι δεν πρέπει να ξεχνούμε ότι η αρχή είναι το ήμισυ του παντός. Καλώ επίσης όλους τους συναδέλφους να δώσουν ιδιαίτερη σημασία στη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών, για να εξακολουθήσει η Universal Life να διαδραματίζει τον ηγετικό της ρόλο στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Πηγή: Unilife News

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

"ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ" ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 - 8η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 29485/05/Β/93/10
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ & ΑΫΛΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ				
2. Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	32.456.154		32.456.154	
Μείον: αποσβέσεις	12.982.390	19.473.764	6.491.159	25.964.995
		19.473.764		25.964.995
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ				
Ι. Ακίνητα				
1. Γήπεδα-Οικόπεδα		39.894.000		39.894.000
2. Κτίρια	343.319.548		343.319.548	
Μείον: αποσβέσεις	62.770.865	280.548.683	45.604.889	297.714.659
		320.442.683		337.608.659
ΙΙΙ. Λοιπές χρηματοοικονομικές επενδύσεις				
1. Μετοχές & άλλοι τίτλοι μεταβλητής απόδοσης & μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων	82.187.878		109.099.215	
2. Ομολογίες & λοιποί τίτλοι σταθερής απόδοσης	260.128.500		362.710.564	
6. Καταθέσεις προθεσμίας & δεσμευμένες σε πιστωτικά ιδρύματα	177.593.922	519.910.300	0	471.809.779
Σύνολο Επενδύσεων (ΓΙ+ΓΙΙΙ)		840.352.983		809.418.438
Ε. ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ				
Ι. Απαιτήσεις από πρωτοασφαλιστικές δραστηριότητες				
1. Χρεώστες ασφαλίστρων		111.059.682		82.540.036
1. Χρεώστες ασφαλίστρων ληξιπρόθεσμοι		236.766.294		194.747.316
2. Πράκτορες & ασφαλειομεσίτες - λογ. τρεχούμενοι		88.372.999		18.382.550
3. Ασφαλιστές		1.685.520		0
3α. Αντασφαλιστές λογαριασμός αποθεμάτων		129.847.901		107.551.122
6. Γραμμάτια εισπρακτέα		0		4.000.000
7. Γραμμάτια εισπρακτέα σε καθυστέρηση		4.669.787		6.969.787
7α. Επιταγές εισπρακτέες μεταχρονολογημένες		614.313.003		387.502.203
		1.186.715.186		801.693.014
ΙΙ. Απαιτήσεις από αντασφαλιστικές δραστηριότητες				
1. Αντασφαλιζόμενοι		9.395.598		6.236.749
ΙΙΙ. Λοιπες απαιτήσεις				
1. Χρεώστες διάφοροι		92.638.342		58.846.241
Σύνολο Απαιτήσεων (ΕΙ+ΕΙΙ+ΕΙΙΙ)		1.288.749.126		866.776.004
ΣΤ. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
Ι. Εξοπλισμός				
1. Έπιπλα & λοιπός εξοπλισμός	25.441.152		24.354.311	
Μείον αποσβέσεις	20.656.780	4.784.372	17.513.762	6.840.549
ΙΙ. Χρηματικά διαθέσιμα				
1. Ταμείο		108.840.863		273.112.361
3. Καταθέσεις όψεως		43.233.067		8.124.362
		152.073.930		281.236.723
Σύνολο λοιπών στοιχείων ενεργητικού (ΣΤΙ+ΣΤΙΙ)		156.858.302		288.077.272
Ζ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
2. Προμήθειες παραγωγής επομένων χρήσεων		112.398.805		88.464.873
4. Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα		6.153.011		8.269.282
		118.551.816		96.734.155
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Ε+ΣΤ+Ζ)		2.423.985.991		2.086.970.864
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ				
3. Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών		24.000.000		24.000.000

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001			Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000		
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ						
Ι. Κεφάλαιο Μετοχικό (450.000 μετοχές των 1.000)						
1. Καταβλημένο			450.000.000			450.000.000
V. Αποτελέσματα εις νέο						
Υπόλοιπο κερδών/ζημιών χρήσεως εις νέο		10.433.398			(27.564.728)	
Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων		(27.564.728)	(17.131.330)		0	(27.564.728)
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων (ΑΙ+ΑV)			432.868.670			422.435.272
Γ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ (ΤΕΧΝΙΚΕΣ) ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ						
ΙΙ. Προβλέψεις ασφαλίσεων ζημιών	Εταιρείας	Αντασφαλιστών	Σύνολα	Εταιρείας	Αντασφαλιστών	Σύνολα
1. Προβλ. για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα	538.276.298	35.249.764	573.526.062	425.370.408	21.707.338	447.077.746
3. Προβλέψεις για εκκρεμείς αποζημιώσεις	857.489.185	94.598.137	952.087.322	631.373.469	85.843.784	717.217.253
6. Λοιπές ασφαλιστικές προβλέψεις ασφαλίσεων ζημιών	0	0	0	33.435.793	0	33.435.793
Σύνολο Ασφαλιστικών Προβλέψεων (ΓΙΙ)	1.395.765.483	129.847.901	1.525.613.384	1.090.179.670	107.551.122	1.197.730.792
Ζ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ						
Ι. Υποχρεώσεις από πρωτοασφαλιστικές δραστηριότητες						
1. Αντασφαλιστές			125.128.196			101.788.914
2. Δικαιούχοι προμηθειών παραγωγής			20.874.531			26.275.803
3. Πράκτορες & ασφαλειομεσίτες - λογαριασμοί τρεχούμενοι			75.763.113			23.622.100
			221.765.840			151.686.817
IV. Υποχρεώσεις προς πιστωτικά ιδρύματα						
3. Λοιπά πιστωτικά ιδρύματα			43.203.965			95.204.324
V. Λοιπές υποχρεώσεις						
1. Υποχρεώσεις από φόρους & τέλη			122.715.150			160.800.322
2. Ασφαλιστικοί οργανισμοί			35.045.299			31.316.729
4. Πιστωτές διάφοροι			42.753.683			27.189.408
			200.514.132			219.306.459
Σύνολο υποχρεώσεων (ΖΙ+ΖΙV+ΖV)			465.503.937			466.197.600
Η. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ						
1. Έσοδα επομένων χρήσεων			0			607.200
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Ζ+Η)			2.423.985.991			2.086.970.864
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ						
3. Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών			24.000.000			24.000.000

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ: 1) Κατά πάγια τακτική της Εταιρείας, τα τραπεζικά ομόλογα και τα ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου αποτιμώνται όπως οι προθεσμιακές καταθέσεις και επομένως οι μέχρι της ημερομηνίας του Ισολογισμού δουλευμένοι τόκοι λογίζονται στα έσοδα της κλειόμενης χρήσεως
2) Σε ασφαλιστική τοποθέτηση έχουν δεσμευτεί ακίνητα της Εταιρείας, για κάλυψη τεχνικών αποθεμάτων ποσού δρχ. 314.646.300.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001				Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000			
Α. ΕΣΟΔΑ								
1. Δεδουλευμένα ασφάλιστρα								
α) Συνολικά μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα	1.629.113.627				1.283.118.251			
β) **Μείον:** Αντασφάλιστρα		340.405.524	1.288.708.103			195.180.709	1.087.937.542	
γ) Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ κλειόμενης χρήσεως	483.508.143				413.387.989			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών		0				0		
		483.508.143				413.387.989		
ΜΕΙΟΝ:								
Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ προηγούμενης χρήσεως	413.387.989				303.637.765			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	0	413.387.989	(70.120.154)	1.218.587.949	0	303.637.765	(109.750.224)	978.187.318
2. Έσοδα επενδύσεων								
β) Έσοδα από άλλες επενδύσεις								
αα) Έσοδα από ακίνητα			5.369.875				3.257.880	
ββ) Έσοδα από λοιπές επενδύσεις			15.508.405	20.878.280			22.485.634	25.743.514
3. Δικαιώματα συμβολαίων & λοιπά έσοδα ασφαλιστικών εργασιών				416.610.688				307.800.690
Σύνολο εσόδων				1.656.076.917				1.311.731.522
Β. ΜΕΙΟΝ ΕΞΟΔΑ								
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις								
α) Πληρωθείσες αποζημιώσεις								
Μικτό (συνολικό) ποσό		981.379.665				917.723.633		
Μείον: Αναλογία αντασφαλιστών		20.612.036	960.767.679			90.611.071	827.112.562	
β) Προβλέψεις για εκκρεμείς ζημιές κλειόμενης χρήσεως		877.072.322				645.307.638		
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών		50.722.007				39.341.052		
		826.350.315				605.966.586		
ΜΕΙΟΝ:								
γ) Προβλέψεις για εκκρεμείς ζημιές προηγούμενης χρήσεως	645.307.638				593.515.367			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	39.341.052	605.966.586	220.383.729	1.181.151.358	41.300.000	552.215.367	53.751.219	860.863.781
7. Λειτουργικά έξοδα ασφαλιστικών εργασιών								
α) Προμήθειες παραγωγής & συναφή έξοδα			277.142.756				207.916.771	
β+γ) Έμμεσα έξοδα ασφαλιστικών εργασιών								
Αμοιβές & έξοδα προσωπικού		38.838.424				33.852.612		
Λοιπές αμοιβές παροχές τρίτων		106.948.786				90.460.596		
Φόροι - Τέλη		1.920.005				3.909.144		
Διάφορα έξοδα		24.367.013				21.998.779		
Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων		20.010.119	192.084.347	469.227.103		17.154.018	167.375.149	375.291.920
8. Έξοδα επενδύσεων								
β) Προβλέψεις υποτιμήσεως επενδύσεων				26.911.337				62.737.129
Σύνολο εξόδων				1.677.289.798				1.318.892.830
Αποτελέσματα (ζημίες) εκμεταλλεύσεως ασφαλίσεων ζημιών (Α - Β)				(21.212.881)				(7.161.308)
				1.656.076.917				1.311.731.522

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001				Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000			
Α. ΕΣΟΔΑ								
1. Δεδουλευμένα ασφάλιστρα								
α) Συνολικά μικτά δεδουλευμένα ασφάλιστρα	340.091.086				222.460.260			
β) **Μείον:** Αντασφάλιστρα		118.685.537	221.405.549			78.363.966	144.096.294	
γ) Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ κλειόμενης χρήσεως	90.017.919				67.125.550			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών		35.249.764				21.707.338		
		54.768.155				45.418.212		
ΜΕΙΟΝ:								
δ) Προβλέψεις για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα & κινδύνους σε ισχύ προηγούμενης χρήσεως	67.125.550				58.133.966			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	21.707.338	45.418.212	(9.349.943)	212.055.606	13.979.968	44.153.998	(1.264.214)	142.832.080
2. Έσοδα επενδύσεων								
β) Έσοδα από άλλες επενδύσεις								
αα) Έσοδα από ακίνητα			947.625				574.920	
ββ) Έσοδα από λοιπές επενδύσεις			2.736.777	3.684.402			3.968.053	4.542.973
3. Δικαιώματα συμβολαίων & λοιπά έσοδα ασφαλιστικών εργασιών				64.666.036				44.102.491
Σύνολο εσόδων				280.406.044				191.477.544
Β. ΜΕΙΟΝ ΕΞΟΔΑ								
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις								
α) Πληρωθείσες αποζημιώσεις								
Μικτό (συνολικό) ποσό		67.412.392				44.127.769		
Μείον: Αναλογία αντασφαλιστών		31.816.566	35.595.826			28.526.244	15.601.525	
β) Προβλέψεις για εκκρεμείς ζημιές κλειόμενης χρήσεως		75.015.000				71.909.615		
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών		43.876.130				46.502.732		
		31.138.870				25.406.883		
ΜΕΙΟΝ:								
γ) Προβλέψεις για εκκρεμείς ζημιές προηγούμενης χρήσεως	71.909.615				85.990.500			
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	46.502.732	25.406.883	5.731.987	41.327.813	55.116.943	30.873.557	(5.466.874)	10.134.651
7. Λειτουργικά έξοδα ασφαλιστικών εργασιών								
α) Προμήθειες παραγωγής & συναφή έξοδα			89.491.615				53.245.335	
β+γ) Έμμεσα έξοδα ασφαλιστικών εργασιών								
Αμοιβές & έξοδα προσωπικού		29.231.286				30.527.366		
Λοιπές αμοιβές παροχές τρίτων		20.301.365				14.083.700		
Φόροι - Τέλη		394.370				693.112		
Διάφορα έξοδα		4.877.510				3.790.902		
Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων		4.110.082	58.914.613			2.811.509	52.006.609	
			148.406.228				105.251.944	
δ) **Μείον:** Προμήθειες από αντασφαλιστές & συμμετοχή στα κέρδη τους			45.219.064	103.187.164			31.974.639	73.277.305
8. Έξοδα επενδύσεων								
β) Προβλέψεις υποτιμήσεως επενδύσεων				0				3.448.228
Σύνολο εξόδων				144.514.977				86.860.384
Αποτελέσματα (κέρδη - ζημίες) εκμεταλλεύσεως ασφαλίσεων ζημιών (Α - Β)				135.891.067				104.617.160
				280.406.044				191.477.544

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001 (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2001)

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001		Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000	
Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ				
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) ασφαλίσεων ζημιών				
Κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων		(21.212.881)		(7.161.308)
Λοιπών κλάδων ζημιών		135.891.067		104.617.160
Σύνολο μικτών αποτελεσμάτων (κέρδη)		114.678.186		97.455.852
ΠΛΕΟΝ: Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως				
Έσοδα παρεπόμενων ασχολιών		9.134.553		5.042.573
Σύνολο		123.812.739		102.498.425
ΜΕΙΟΝ:				
1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	46.007.093		43.719.210	
2. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	28.573.313		28.464.396	
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	19.986.514	(94.566.920)	23.973.489	(96.157.095)
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		29.245.819		6.341.330
ΙΙ. ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ				
1. Έκτακτα & ανόργανα έσοδα	4.885.372		592.660	
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	47.380		0	
	4.932.752		592.660	
ΜΕΙΟΝ:				
1. Έκτακτα & ανόργανα έξοδα	(1.293.516)	3.639.236	(174.877)	417.783
Οργανικά & έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)		32.885.055		6.759.113
ΙΙΙ. ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ				
Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	26.800.225		22.295.029	
Μείον: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	26.800.225	0	22.295.029	0
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων		32.885.055		6.759.113

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2001	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 2000
Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	32.885.055	6.759.113
Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγουμένων χρήσεων	(27.564.728)	(8.365.115)
Υπόλοιπο κερδών / (ζημιών)	5.320.327	(1.626.002)
ΠΛΕΟΝ:		
1. Φόρος εισοδήματος	(22.451.657)	(25.938.726)
Ζημίες εις νέον	(17.131.330)	(27.564.728)

Πειραιάς, 30 Απριλίου 2002

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.	ΕΝΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ΓΙΑ ΤΟ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΑΠΑΗΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΓΙΑΝΝΗΜΑΡΑ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΘΟΥΛΑ
ΑΔΤ Ν 017324	ΑΔΤ Π 722636	ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ ΟΕΕ 0018046 Α' ΤΑΞΗΣ - ΑΔΤ Ξ 047163

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ ΛΟΓΙΣΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Εταιρείας "ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ" ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ελέγξαμε τις ανωτέρω Οικονομικές Καταστάσεις καθώς και το σχετικό Προσάρτημα της Ανώνυμης Εταιρείας "ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ" ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ της εταιρικής χρήσεως που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2001. Ο έλεγχός μας έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 37 του κωδ. Ν. 2190/1920 "περί Ανωνύμων Εταιρειών", τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/1970 "Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως" και τις ελεγκτικές διαδικασίες που κρίναμε κατάλληλες, βάσει των αρχών και κανόνων ελεγκτικής που ακολουθεί το Σώμα Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών και που είναι σύμφωνοι με τις βασικές αρχές των Διεθνών Ελεγκτικών Προτύπων. Τέθηκαν στη διάθεσή μας τα βιβλία και στοιχεία που τήρησε η εταιρεία και μας δόθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληροφορίες και επεξηγήσεις που ζητήσαμε. Η εταιρεία εφάρμοσε ορθά το Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων. Δεν τροποποιήθηκε η μέθοδος απογραφής σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Επαληθεύσαμε τη συμφωνία του περιεχομένου της Εκθέσεως Διαχειρίσεως του Διοικητικού Συμβουλίου προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, με τις σχετικές Οικονομικές Καταστάσεις. Το Προσάρτημα περιλαμβάνει τις πληροφορίες που προβλέπονται από την παραγρ. 4.801 (Κεφ. 4.8) του άρθρου 1 του Π.Δ. 148/1984. Κατά τη γνώμη μας οι ανωτέρω Οικονομικές Καταστάσεις, οι οποίες προκύπτουν από τα βιβλία και στοιχεία της Εταιρείας απεικονίζουν, μαζί με το Προσάρτημα, αφού ληφθούν υπόψη οι παραπάνω σημειώσεις της εταιρείας κάτω από τον Ισολογισμό, την περιουσιακή διάρθρωση και την οικονομική θέση της Εταιρείας κατά την 31η Δεκεμβρίου 2001, καθώς και τα αποτελέσματα της χρήσεως που έληξε αυτή την ημερομηνία, βάσει των σχετικών διατάξεων που ισχύουν και λογιστικών αρχών, οι οποίες έχουν γίνει γενικά παραδεκτές και δε διαφέρουν από εκείνες που η Εταιρεία εφάρμοσε στην προηγούμενη χρήση.

Αθήνα, 27 Μαΐου 2002
Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ
ΘΕΟΔΩΡΟΣ Β. ΚΟΥΤΣΟΥΛΕΝΤΗΣ
Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ. 11081
Σ.Ο.Λ α.ε.

ΠΡΙΣΜΑ 010 92 11 400 FAX 010 92 11 415

ΘΕΣΜΟΙ

Ο θεσμός του δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου

Εισάγεται ουσιαστικά για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική νομοθεσία με το ν. 2496/97, ο οποίος και παρέχει νομοθετική εξουσιοδότηση στον υπουργό Ανάπτυξης να ενεργοποιεί με αποφάσεις του το θεσμό του δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου και να προβλέπει τους όρους εργασίας του.

Η ΕΑΕΕ υποστήριξε από την αρχή το νέο θεσμό με το σκεπτικό ότι η εισαγωγή στο επάγγελμα της διαμεσολάβησης – που στη μεγαλύτερη έκταση γίνεται από την κατηγορία των ασφαλιστικών συμβούλων – απαιτεί ένα στάδιο προετοιμασίας, εξάσκησης και δοκιμασίας, όπως συμβαίνει και σε άλλες κατηγορίες επαγγελματιών.

Η δραστηριότητα της διαμεσολάβησης, παρ' ότι μέχρι πρόσφατα δεν έτυχε της προσοχής που άξιζε από την Πολιτεία, είναι μια δύσκολη εργασία που απαιτεί γνώση, επαγγελματισμό αλλά και κατάλληλη προσωπικότητα, με άλλα λόγια, ταλέντο.

Δεν είναι τυχαίο ότι η εμπειρία της αγοράς από την προσέλκυση νέων συνεργατών πολύ γρήγορα απέδειξε ότι δεν διαθέτουν όλοι οι υποψήφιοι για το επάγγελμα την απαραίτητη ικανότητα για να παραμείνουν σ' αυτό και ν' αναδειχθούν.

Ο θεσμός του δόκιμου, συνεπώς, θεωρήθηκε πολύ σωστά ότι θα ήταν προς όφελος, κατ' αρχήν των ίδιων των ενδιαφερομένων για το επάγγελμα, όπως εξάλλου και των εταριών αφού θα αποτελούσε το στάδιο εκείνο της δοκιμασίας που θα επέτρεπε και στις δύο πλευρές να καταλήξουν σε μια πιο σταθερή και μακροπρόθεσμη συνεργασία.

Η σκέψη μάλιστα ήταν να καταστεί δυνατόν να ξεκινά η συνεργασία του υποψηφίου και της ασφαλιστικής εταιρίας με την ιδιότητα του «δοκίμου» με λιγότερες γραφειοκρατικές διαδικασίες και αποφυγή εξόδων, που συνεπάγεται κυρίως η έναρξη επιτηδεύματος και η πληρωμή εισφορών στο ΤΕΒΕ. Και τούτο μέχρις ότου κριθεί ότι ο υποψήφιος είναι κατάλληλος για το επάγγελμα.

Στην πράξη, δυστυχώς, προέκυψε ότι τα θέματα αυτά ρυθμίζονταν από νομοθεσίες, όπως η φορολογική και της κοινωνικής ασφάλισης, που εξαιρετικά δύσκολα επιδέχονται τροποποιήσεις με αποτέλεσμα ο θεσμός να μείνει ανενεργός για αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα.

Με την Υ.Α. Κ3 - 11087/27.11.2000 που εισήγαγε το νέο σύστημα εκπαίδευσης και εξετάσεων διαμεσολαβούντων, δίδεται για πρώτη φορά περιεχόμενο στο θεσμό του «δόκιμου» ο οποίος τελικά και ενεργοποιείται από 1.5.2002, με Εγκύκλιο του υπουργείου Ανάπτυξης (Κ3 - 3552/30.4.2002).

Τι προβλέπουν οι νέες ρυθμίσεις:

Σύμφωνα με τις νέες ρυθμίσεις προβλέπεται η εγγραφή του «δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου» στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο σε Ειδικό Μητρώο Δοκίμων με τις ίδιες προϋποθέσεις που ισχύουν και για τον ασφαλιστικό σύμβουλο, πλην των εξετάσεων.

Ο θεσμός του Δόκιμου ισχύει για μια μόνο φορά για κάθε ενδιαφερόμενο και θα αποτελεί εισαγωγικό στάδιο απασχόλησης 6 μηνών, κατά το οποίο οι υποψήφιοι θα εκπαιδεύονται και θα προετοιμάζονται για τη συμμετοχή τους στις εξετάσεις.

Η επιτυχία στις εξετάσεις συνεπάγεται αυτομάτως απόκτηση ιδιότητας ασφαλιστικού συμβούλου.

Είναι προφανές ότι το νέο σύστημα εκπαίδευσης και εξετάσεων διαμεσολαβούντων, αν και αναγκαίο για την αναβάθμιση του επαγγέλματος του διαμεσολαβούντος, καθιστά ακόμη δυσκολότερη την προσέλκυση νέων συνεργατών από τις εταιρίες, με την ελπίδα βέβαια μεγαλύτερης «διατηρησιμότητας». Ο θεσμός του «δόκιμου» αποτελεί έτσι τη μόνη διέξοδο λειτουργώντας ως εισαγωγικό - μεταβατικό στάδιο που επιτρέπει για διάστημα 6 μηνών μια συνεργασία, με σαφώς λιγότερες προϋποθέσεις αφού δεν απαιτείται πιστοποιητικό επιτυχίας σε εξετάσεις, ώστε να διευκολυνθεί η εφαρμογή του νέου καθεστώτος.

Κλείνοντας, δεν μπορεί κανείς παρά να παρατηρήσει με πικρία πως ενώ ο χώρος της Ιδιωτικής Ασφάλισης και κοινωνικό σκοπό επιτελεί και σαφή αναπτυξιακή τροχιά είχε τα τελευταία χρόνια και θα έχει στο μέλλον, στο πλαίσιο της σύγκλισης της Ελληνικής Οικονομίας με τις Ευρωπαϊκές όπου ανθεί η Ιδιωτική Ασφάλισης, το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου δεν φαίνεται πάντα να ελκύει τους νέους. Ευελπιστώ ότι το νέο σύστημα εκπαίδευσης και εξετάσεων, στο οποίο εντάσσεται και ο θεσμός του «δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου», θα συμβάλει στην αναβάθμιση και προβολή του επαγγέλματος του διαμεσολαβούντος, προσδίδοντάς του μεγαλύτερο κύρος.

Πανελλήνια συνάντηση Συνεργατών της Universal Life (Ελλάς)

Με δυναμική την παρουσία των Συνεργατών της Universal Life (Ελλάς) πραγματοποιήθηκε στο Athens Golf Club Πανελλήνια Συνάντηση, στη διάρκεια της οποίας κατατέθηκαν απόψεις γύρω από τα νέα δρώμενα της εταιρίας και ολόκληρης της αγοράς.

Ο κ. Ανδρέας Χουρδάκης, Γενικός Διευθυντής, στην ομιλία του από το panel των ομιλητών.

Άποψη των Συμμετεχόντων στη Συνάντηση της Universal Life.

Σε ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής κ. Ανδρέας Χουρδάκης τόνισε μεταξύ άλλων τα πολύ θετικά αποτελέσματα και την πρόοδο που έχει να επιδείξει η εταιρία τα τελευταία χρόνια στους επιμέρους τομείς της – όπως πωλήσεις Ομαδικών και Ατομικών, βελτίωση υπηρεσιών, αποτελεσματικότερος έλεγχος κόστους λειτουργίας, ανάπτυξη συνεργασιών, προβολή εταιρίας και αποδοχή της από τον χώρο ως εταιρίας κύρους και εμπιστοσύνης – που επιτεύχθηκαν παρά τη γενικότερη παρατεταμένη οικονομική κρίση όπως διαφαίνεται από τους χρηματιστηριακούς δείκτες.
Στη συνέχεια ο Διευθυντής Κλάδου Ζωής κ. Χρυσόστομος Κομνηνός ανακοίνωσε τα αποτελέσμα των εργασιών των νοσοκομειακών προγραμμάτων μαζί με τις απαιτούμενες αναπροσαρμογές αυτών, τονίζοντας την ανάγκη σωστής νοσηλευτικής περίθαλψης στην εποχή μας, σε συνδυασμό με τη σωστή χρήση των προγραμμάτων από τους ασφαλισμένους.
Ο Διευθυντής Πωλήσεων Ατομικών κ. Γιάννης Παυλίδης αφού αναφέρθηκε στην πορεία των πωλήσεων ατομικών συμβολαίων για το

Ο κ. Γιάννης Παυλίδης, Διευθυντής Πωλήσεων Ατομικών Ασφαλίσεων.

Ο κ. Βαγγέλης Δελινιώτης, Διευθυντής Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων.

έτος 2001, ανέπτυξε τις νέες τάσεις και εξελίξεις που αφορούν την ασφαλιστική αφορά στο παγκόσμιο στερέωμα, σε όλο το φάσμα των χρηματο-οικονομικών υπηρεσιών.

Για την πορεία των Ομαδικών Ασφαλίσεων μίλησε ο Διευθυντής Πωλήσεων Ομαδικών κ. Βαγγέλης Δελινιώτης, ο οποίος ενημέρωσε τους συμμετέχοντες για το τεράστιο άνοιγμα της αγοράς προς τις Ομαδικές Ασφαλίσεις παροτρύνοντάς τους να εμπλακούν στο χώρο αυτό με όλη τη βοήθεια της εταιρίας στο πλευρό τους.
Κατόπιν το λόγο πήρε ο Διευθυντής Δη-

Ο κ. Χαράλαμπος Πουλαντζάς, Γενικός Διευθυντής TETRUST A.E. - 1ο γραφείο Παραγωγής για το 2001.

μοσίων Σχέσεων του Ομίλου Universal κ. Δημήτρης Καλλέργης, ο οποίος αναφέρθηκε στην επικοινωνιακή στρατηγική και ενημέρωσε τους Συνεργάτες για την αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου.
Ο Διευθυντής Εκπαίδευσης και Διοίκησης

Ο κ. Ανδρέας Δημητρίου, Διευθυντής Εκπαίδευσης & Διοίκησης Υποκ/των Universal Life Κύπρου.

Υποκαταστημάτων της μητρικής εταιρίας κ. Ανδρέας Δημητρίου αναφέρθηκε στη σημασία του επιμορφωτικού προγράμματος CFA (Certified Financial Advisor) που χορηγείται δωρεάν από τη Universal Life (Ελλάς) σε διακεκριμένους συνεργάτες της, καθώς και στην ανάγκη σωστής διαχείρισης χρόνου από τη μεριά των διαμεσολαβούντων.
Ακολούθησε η εξαγγελία από τον Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Βασίλη Μέγα του νέου διαγωνισμού παραγωγής για το 2002 με προορισμό την Κύπρο και η συνάντηση έ-

Ο κ. Χρυσόστομος Κομνηνός, Διευθυντής Κλάδου Ζωής.

Ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου Universal.

κλεισε πανηγυρικά με την απονομή Βραβείων στους Πρώτους Συνεργάτες της Universal Life. Αναλυτικά απονεμήθηκαν τα πιο κάτω βραβεία:
1ο Γραφείο Παραγωγής: TE-TRUST A.E.
2ο Γραφείο Παραγωγής: ΔΙΑΜΕΣΟΣ ΕΠΕ
3ο Γραφείο Παραγωγής: Ι. Ιωαννίδης
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Γ. Κοψαυτόπουλος (γρ. Brokins A.E.)
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Ι. Σπανίδης

Ο κ. Βασίλης Μέγας, Επιθεωρητής Πωλήσεων & Προϊστάμενος Εκπαίδευσης.

(γρ. TE-TRUST)
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Γ. Ράπτης (γρ. Β. Καρύδη)
Βραβείο Διατηρησιμότητας: Κύπρος - Ελλάς ΕΠΕ
Βραβείο Ήθους & Πολυετούς Προσφοράς: Σ. Κοντορούσης
1ο Γραφείο σε Νέα Παραγωγή Ομαδικών: ΜΑΣ ΑΜΕΑ
1ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών: Κύπρος - Ελλάς ΕΠΕ

Οι βραβεύσεις της Universal Life για το 2001

Σκέψεις για τη συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών Αγροτική Ζωής - Αγροτική Ασφαλιστικής

Του ΔΗΜΗΤΡΗ ΠΟΛΥΜΕΡΟΥ*

Τα Διοικητικά Συμβούλια των ασφαλιστικών εταιριών **Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής** ενέκριναν την Παρασκευή 28 Ιουνίου, τη σχέση ανταλλαγής των μετοχών των δύο εταιριών – βάσει του Ν. 2166/1993 – εν όψει της συγχώνευσής τους δι' απορροφήσεως της Αγροτικής Ζωής από την Αγροτική Ασφαλιστική. Σύμφωνα με το σχετικό Σχέδιο Σύμβασης Συγχώνευσης, η σχέση ανταλλαγής των μετοχών είναι η εξής:

• Οι μέτοχοι της Αγροτικής Ασφαλιστικής θα ανταλλάξουν μία παλιά μετοχή τους με μία νέα μετοχή της εταιρίας που θα προκύψει από τη συγχώνευση.

• Οι μέτοχοι της Αγροτικής Ζωής θα ανταλλάξουν μία παλιά μετοχή τους με 0,45549762 της νέας μετοχής της εταιρίας που θα προκύψει από τη συγχώνευση.

Η παραπάνω σχέση ανταλλαγής μετοχών προκύπτει από τη σχέση αξιών Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής που είναι 1 προς 1 και κρίθηκε δίκαιη και εύλογη μετά την εκτίμηση των οικονομικών μεγεθών των δύο εταιριών από την εταιρία «Arthur Andersen Φορολογικοί Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.» και την εταιρία «Συνεργαζόμενοι Ορκωτοί Λογιστές Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών», σύμφωνα με διεθνώς αποδεκτές μεθόδους αποτίμησης. Η συγχώνευση εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του χρόνου.

Το άθροισμα του ενεργητικού των εταιριών με βάση τον ισολογισμό της 31.12.2001 ανέρχεται σε 564 εκατ. ευρώ (192 δισ. δρχ.) και το άθροισμα των ιδίων κεφαλαίων σε 153 εκατ. ευρώ (52 δισ. δρχ.). Τα ασφάλιστρα προβλέπεται ότι θα αγγίξουν μέχρι το τέλος του 2002 τα 180 εκατ. ευρώ (60 περίπου δισ. δρχ.).

Με βάση τα παραπάνω μεγέθη ο ενιαίος ασφαλιστικός φορέας που θα προκύψει μετά την ολοκλήρωση των διαδικασιών συγχώνευσης, προβλέπεται ότι θα επιτρέψει την κατάταξη των μέχρι σήμερα δύο ασφαλιστικών εταιριών μεταξύ των τεσσάρων κορυφαίων θέσεων της ασφαλιστικής αγοράς.

Η απόφαση του Μετόχου για την ενοποίηση των δύο ασφαλιστικών εταιριών, Αγροτικής Ασφαλιστικής - Αγροτικής Ζωής, έχει δημιουργήσει ερωτήματα για το τι μέλλει γενέσθαι.

Η προσπάθεια που επιχειρείται να αποκτήσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ ενιαία επιχειρησιακή στρατηγική, κρίνεται σήμερα αναγκαία περισσότερο από ποτέ. Γι' αυτό οι προσπάθειές μας πρέπει να διακρίνονται και για την ένταση αλλά και για την ποιότητά τους. Έτσι οι εργαζόμενοι του ενιαίου φορέα θα είναι πολύ πιο συνειδητοποιημένοι αν «ξέρουν προς τα πού οδεύει». Άρα το συνδικαλιστικό κίνημα και οι εργαζόμενοι της επιχείρησης πρέπει να έχουν την απαραίτητη πληροφόρηση ώστε να αντιληφθούν γρήγορα το νέο περιβάλλον της εργασίας.

Καθώς ο ρυθμός της αλλαγής επιταχύνεται, οι εταιρίες για να μπορούν να εξασφαλίζουν την ευμάρειά τους, δεν μπορεί να βαδίζουν πια σε καθιερωμένες πρακτικές. Πρέπει να έχουμε σχεδιάσει τις κινήσεις μας στον ενιαίο φορέα από την πρώτη μέρα αναφορικά με βασικές παραμέτρους όπως αλλαγές στην οργανωτική δομή, στις εσωτερικές διαδικασίες, στο προσωπικό, στα προϊόντα και σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς μας.

Ας συγκρίνουμε τις υποθέσεις και τις πρακτικές που ακολούθησαν οι δύο εταιρίες μας σε σχέση με αυτές που θα αρχίσουν να καθιερώνονται στον Ενιαίο Φορέα.

Η στήλη του ενιαίου φορέα αντιπροσωπεύει τις αποτελεσματικές σύγχρονες προσεγγίσεις, πρακτικές που ο ενιαίος φορέας θα υιοθετήσει, και η στήλη των μεταβληθεισών εταιριών τις καθιερωμένες πρακτικές που εφαρμόζονταν στις εταιρίες μας.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΥΠΟ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΑΕΕΓΑ-ΑΑΕΖΥ **Σήμερα** Προϊοντοκεντρισμός	ΕΝΙΑΙΟΣ ΦΟΡΕΑΣ **Αύριο** Πελατοκεντρισμός
Φτιάχναμε ένα «τυποποιημένο προϊόν και εστιάζαμε την προσοχή σ' αυτό	Φτιάχνουμε «καλάθι» προϊόντων προσαρμοσμένο στις ανάγκες του πελάτη και εστιάζουμε την προσοχή μας στην αλυσίδα αξίας
Αναπτύσσαμε αργά νέα προϊόντα	Επιτάχυνση της διαδικασίας ανάπτυξης νέων προϊόντων
Εστιάζαμε την προσοχή μας στην εγχώρια αγορά	Εστιάζουμε την προσοχή μας στο εσωτερικό, σε ευρωπαϊκό και σε διεθνές επίπεδο
Εφαρμόζαμε μαζικό μάρκετινγκ	Εφαρμόζουμε στοχοθετημένο μάρκετινγκ που οδηγεί στην ανάπτυξη
Διευθύνονται οι εταιρίες από την κορυφή προς τα κάτω, μέσω λειτουργικών τμημάτων	Διευθύνονται οι εταιρικές λειτουργίες μέσα από πολυσυλλεκτικές ομάδες, πάνω, κάτω και διαγωνίως
Το συγκριτικό μας πλεονέκτημα ήταν ότι είχαμε πίσω μας την ΑΤΕ	Πρέπει να συνεχίσουμε να επινοούμε νέα πλεονεκτήματα
Λειτουργούσαμε μόνο μέσα στην Ασφαλιστική Αγορά	Θα λειτουργούμε και στην Ασφαλιστική Αγορά
Βελτιωνόμασταν μόνοι μας	Βελτιωνόμαστε έχοντας ως σημείο αναφοράς τις επιδόσεις των ανταγωνιστών μας
Τα κάναμε όλα μέσα στην επιχείρηση	Θα προμηθευόμαστε περισσότερα πράγματα από εξωτερικούς συνεργάτες
Δρούσαμε μόνοι μας στα παραδοσιακά κανάλια	Συνεργασία και με άλλες εταιρίες δημιουργώντας δίκτυα - κανάλια στην αγορά του Διαδικτύου

Ο Πρόεδρος των δύο εταιριών κ. Ι. Παπανίκος (αριστερά) και ο Δ. Σύμβουλος Τ. Λυσιμάχου (δεξιά).

Θεωρώ ότι οι παραπάνω διαφορετικές προσεγγίσεις των πρακτικών του Σήμερα και Αύριο είναι οι πιο εξέχουσες και είναι αυτές που υπόσχονται επιτυχία στον ενιαίο φορέα: η υιοθέτηση της στήλης του ενιαίου φορέα.

Από τι άλλο θα αποτελείται η νικηφόρος στρατηγική του ενιαίου φορέα;

Είναι προφανές ότι δεν υπάρχει ένας δρόμος που θα οδηγήσει τον ενιαίο φορέα στην επιτυχία.

Αντί λοιπόν, μόνο, να εναποθέσουμε τις ελπίδες μας σε μια κύρια διαφοροποίηση που θα έχει το Σήμερα με το Αύριο, θα πρέπει να κεντήσουμε το δικό μας μοναδικό κέντημα από αρετές και δραστηριότητες που μέχρι σήμερα αγνοούσαμε.

Για να είναι επιτυχής η στρατηγική του ενιαίου φορέα θα πρέπει να διαφέρει σε καίρια σημεία από τους ανταγωνιστές μας, όπως:

• Χρήση του μάρκετινγκ στον ενιαίο φορέα για την κατανόηση, δημιουργία, επικοινωνία και απόδοση αξίας.

Εδώ πρέπει να παραδεχτούμε ότι το μάρκετινγκ του ενιαίου φορέα θα είναι εντελώς διαφορετικό απ' ό,τι ήταν μέχρι σήμερα.

θα παραθέσω τις σκέψεις μου ακολουθώντας τις κυριότερες εξελίξεις σε σχέση με το συνεχώς μετεξελισσόμενο χώρο - χρόνο της ασφαλιστικής αγοράς.

Στα επόμενα χρόνια έως το 2005 θα συναντήσουμε μείωση των διαμεσολαβούντων πρακτόρων και ασφαλιστικών συμβούλων στους Γενικούς Κλάδους και στον Κλάδο Ζωής αντίστοιχα, λόγω του ηλεκτρονικού εμπορίου. Οι καταναλωτές μπορούν να δουν τα προϊόντα μας, να διαβάσουν τα χαρακτηριστικά τους και να επιλέξουν από το Διαδίκτυο σε καλύτερες τιμές και να πληρώσουν μέσω Internet.

Ο ενιαίος φορέας θα κατέχει ιδιωτική βάση δεδομένων για τους πελάτες του και θα υπάρχουν άφθονες πληροφορίες για τις προτιμήσεις και απαιτήσεις του κάθε πελάτη.

Η προσέγγισή μας θα στρέφεται στην κατεύθυνση οικοδόμησης αφοσιωμένων - ικανοποιημένων - κερδοφόρων πελατών, εστιάζοντας έτσι την προσοχή μας σε μερίδα πελατών και όχι μερίδια αγοράς. Έχοντας λοιπόν υπόψη μας τα παραπάνω πρέπει να είμαστε έτοιμοι να εξετάσουμε το ρόλο του μάρκετινγκ στην ανάπτυξη του ενιαίου φορέα.

• Δημιουργία του μοντέλου «Manager ιδεών»

Ο νέος ενιαίος φορέας επιθυμεί και οφείλει να έχει νέες ιδέες για προϊόντα και υπηρεσίες και έτσι πρέπει να εγκαταστήσει ένα σύστημα που θα κατευθύνει τη ροή νέων ιδεών σε κάποιο κεντρικό σημείο όπου οι ιδέες αυτές θα συγκεντρώνονται, θα εξετάζονται και θα αποτιμώνται. Μέχρι τώρα οι ιδέες των εργαζομένων χάνονται ελλείψει προορισμού στα διάφορα τμήματα ή στα γραφεία κάποιων υψηλόβαθμων στελεχών.

Ουσιαστικά ο ενιαίος φορέας πρέπει:

1. Να αναθέσει σε κάποιο υψηλόβαθμο στέλεχος τη θέση του manager ιδεών.

2. Να δημιουργήσει μια διατμηματική επιτροπή από έναν αναλογιστή, έναν εργαζόμενο από το τμήμα ανάπτυξης και έρευνας, από το μάρκετινγκ, από την Οικονομική Δ/νση και από τη Δ/νση Πωλήσεων, που θα συνεδριάζει τακτικά και θα αποτιμά νέα προτεινόμενα προϊόντα και υπηρεσίες καθώς και τρόπους πώλησης και επικοινωνίας με τους πελάτες.

3. Να ενθαρρύνει όσους έχουν συμφέρον στην εταιρία, τους εργαζόμενους και τους πωλητές, να στέλνουν τις ιδέες τους στο manager ιδεών.

4. Να εφαρμόσει ένα πρόγραμμα επίσημης αναγνώρισης που θα επιβραβεύει αυτούς που συνεισέφεραν με τις ιδέες τους στην πρόοδο της εταιρίας.

Η θεσμοθέτηση του manager ιδεών θα αποφέρει δύο ευνοϊκά αποτελέσματα στον ενιαίο φορέα:

– θα δημιουργήσει μια εταιρική κουλτούρα προσανατολισμένη στην καινοτομία ως αποτέλεσμα της ευκολίας στην αποστολή ιδεών και της ύπαρξης κινήτρων

– όσο μεγαλύτερος ο αριθμός γέννησης ιδεών τόσο μεγαλύτερη είναι και η πιθανότητα να βρεθούν και να υλοποιηθούν οι σπουδαιότερες απ' αυτές που θα κάνουν τα όνειρα πραγματικότητα.

Τα παραπάνω που ανέφερα είναι μερικά από τα οφέλη που θα αποκομίσουμε ως ενιαίος φορέας γιατί συμπυκνώνουν τις κατευθύνσεις, συνθέτουν τη νέα φιλοσοφία μας και αναδεικνύουν ποια στρατηγική και οργανωτική πορεία θα ακολουθήσουμε.

Όλα αυτά θα πρέπει να αποτελούν το όραμά μας, το προσωπικό και συλλογικό μας όνειρο και πιστεύω ειλικρινά ότι το μέλλον είναι για αυτούς που πιστεύουν στην ομορφιά του ονείρου.

***Ο κ. Δημήτρης Πολύμερος είναι Πρόεδρος του Σωματείου Εργαζομένων Αγροτικής Ζωής.**

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σημαντική αύξηση παραγωγής στο Α΄ εξάμηνο

Σημαντική αύξηση της παραγωγής παρουσίασε το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους η Εθνική Ασφαλιστική.
Η συνολική παραγωγή της Εταιρίας ανήλθε σε 308,8 εκατ. ευρώ έναντι 269,6 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2001. Η αύξηση ήταν της τάξεως του 14,5%. Πιο συγκεκριμένα, ο Κλάδος Ζωής παρουσίασε αύξηση σε επίπεδο παραγωγής 13,4% για το υπό εξέταση χρονικό διάστημα. Το σύνολο της παραγωγής του Κλάδου ήταν 119,5 εκατ. ευρώ έναντι 105,4 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2001.
Όσον αφορά τους Γενικούς Κλάδους, η παραγωγή το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους ανήλθε σε 189,3 εκατ. ευρώ έναντι 161,2 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ η αύξηση που σημειώθηκε ήταν της τάξεως του 15,3%.
Η μεγάλη άνοδος στην παραγωγή της Εταιρίας θα πρέπει να αποδοθεί, όσον αφορά τον Κλάδο Ζωής, στα ομαδικά συμβόλαια που σημείωσαν αύξηση της τάξεως του 42,4%, ενώ όσον αφορά τους Γενικούς Κλάδους, στον Κλάδο Πυρός, ο οποίος παρουσίασε αύξηση παραγωγής κατά 26% και στηΓενική Αστική Ευθύνη που σημείωσε άνοδο 73,7%.

Νέα γραφεία στη Λαμία

Τα εγκαίνια των γραφείων της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Λαμία, στην οδό Όθωνος 1, Πλατεία Λαού, πραγματοποιήθηκαν στις 24 Μαΐου, παρουσία του Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας, κου Κωνσταντίνου Φιλίππου. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο Υφυπουργός Εσωτερικών κος Λάμπρος Παπαδήμας που απηύθυνε θερμό χαιρετισμό.
Από τις παρουσίες πολιτικών τοπικών και επιχειρηματικών παραγόντων της περιοχής, ξεχώρισε αυτή του κου Ιωάννη Βαθειά, Βουλευτή Φθιώτιδας.
Στον χαιρετισμό του, κατά τη διάρκεια των εγκαινίων, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κος Φιλίππου τόνισε τη σημασία της περιοχής για τη δραστηριότητα της Εθνικής Ασφαλιστικής και την υποστήριξη της Διοίκησης της Εταιρίας στις εργασίες του Γραφείου, του οποίου ηγείται ο κος Κωνσταντίνος Πράππας.
Στα εγκαίνια παραβρέθηκαν μεταξύ άλλων, ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας κος Βαγγέλης Τριανταφύλλου, ο Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Αντασφαλίσεων & Αναλογιστικής κος Σπύρος Γριβογιάννης, ο Διευθυντής Υποκαταστημάτων κος Βασίλης Τσατσάνης και ο Διευθυντής Μεταφορών Πλοίων και Λοιπών Γενικών Κλάδων κος Γιώργος Δαλιάνης.

Εκδήλωση για τις ναυτασφαλίσεις

Την πρώτη θέση στις ναυτασφαλίσεις, στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά διατηρεί η Εθνική Ασφαλιστική με σημαντικά χαρτοφυλάκια σε όλους τους κλάδους του συγκεκριμένου τομέα.
Προκειμένου να τιμήσει την εμπιστοσύνη και τη φιλική διάθεση σε πρώτη φάση των συνεργατών της, η Εταιρία οργάνωσε μία ιδιαίτερα ζεστή και γιορτινή βραδιά στο bar-restaurant Ginger.
Οικοδεσπότης της όμορφης βραδιάς, ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου.
Ζεστή υποδοχή επιφύλαξε ο κ. Γιώργος Δαλιάνης, Διευθυντής Μεταφορών Πλοίων και Λοιπών Γενικών Κλάδων της Εταιρίας, στους καλεσμένους της εκδήλωσης. Παρέστησαν οι κ.κ. Τριανταφύλλου Ευάγγ., Διευθυντής Πωλήσεων, Ανδρεόπουλος Αθαν., Διευθυντής Μεγάλων Πελατών, και Γεωργιόπουλος Δημ., Αναπληρωτής Διευθυντής Marketing.

Παρουσία στα Ποσειδώνια

Εντυπωσιακή ήταν και η φετινή παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην έκθεση Ποσειδώνια που πραγματοποιήθηκε στο εκθεσιακό κέντρο του ΟΛΠ Πειραιά στο διάστημα 4 έως 7 Ιουνίου.
Σε ένα προσεγμένο περίπτερο 32,2 τετραγωνικών μέτρων, οι άνθρωποι της Διεύθυνσης Μεταφορών Πλοίων και Λοιπών Γενικών Κλάδων έδιναν χρήσιμες πληροφορίες στους ενδιαφερόμενους, για τη μεγάλη δραστηριότητα της Εθνικής Ασφαλιστικής στον τομέα των Ναυτασφαλίσεων.
Τα εγκαίνια του καταστήματος πραγματοποίησε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κος Κωνσταντίνος Φιλίππου, ενώ στην τελετή παραβρέθηκαν ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κος Λάμπρος Τζόλδος και οι κ.κ. Δαλιάνης Γιώργος, Διευθυντής Μεταφορών-Πλοίων και Λοιπών Γενικών Κλάδων, Γεωργιόπουλος Δημήτρης, Αναπληρωτής Διευθυντής Marketing.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Πλοίων & Σκαφών 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

Κερδοφόρες οι ασφαλιστικές της ΑΤΕ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ | ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Κερδοφόρες και για το 2001 οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, είναι οι μόνες εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες διανέμουν μέρισμα στους μετόχους τους, 34,075 δρχ. και 8,18 δρχ. αντίστοιχα. Ο νέος Πρόεδρος των δύο εταιριών, Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Ιωάννης Παπανίκος, απευθυνόμενος προς τους μετόχους κατά τη διάρκεια των ετήσιων Γενικών Συνελεύσεων, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σήμερα σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, τόνισε ότι «τα ιδιαίτερα θετικά οικονομικά αποτελέσματα του 2001, παρά τις αντίξοες συνθήκες στη διεθνή και την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, επιτρέπουν στις δύο εταιρίες να προχωρήσουν μέχρι το Σεπτέμβριο δυναμικά στην ολοκλήρωση του προγράμματος για τη νομική, κατ' αρχήν, συγχώνευση των δύο εταιριών».

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου παρουσίασε τα οικονομικά αποτελέσματα των δύο εταιριών, την πορεία του επενδυτικού προγράμματός τους, καθώς και τους στόχους για τη χρονιά που διανύουμε και μακροπρόθεσμα.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφερόμενος στη συγχώνευση των δύο εταιριών παρουσίασε τα κυριότερα συμπεράσματα των οικονομικών προβλέψεων, σύμφωνα με τα οποία αναμένεται:

Μείωση δαπανών κατά 5,5% στα δύο πρώτα έτη και κατά 26,5% μετά το τρίτο έτος (σε σχέση με τα εκτιμώμενα μεγέθη της σημερινής δομής).

Αύξηση των Καθαρών Αποτελεσμάτων προ Φόρων κατά 80-400% στο τέλος της πενταετίας (σε σχέση με τα εκτιμώμενα μεγέθη της σημερινής δομής).

Αγροτική Ασφαλιστική - Αποτελέσματα 2001:

- Αυξήθηκε το τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρίας κατά 1.001 εκατ. δρχ. και έφθασε το 2001 στα 6.360 εκατ. δρχ., δηλαδή ποσοστό 16%. Το τεχνικό αποτέλεσμα απεικονίζει την ποιότητα της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου της παραγωγής της Εταιρίας και κυρίως την οικονομική της ευρωστία.
- Το περιθώριο φερεγγυότητας καλύφθηκε από τα ίδια κεφάλαια της Εταιρίας κατά πέντε (5) φορές περίπου, περισσότερο απ ό,τι προβλέπεται από το Νόμο.
- Τα καθαρά ασφάλιστρα αυξήθηκαν από 26.800 εκατ. δρχ. σε 29.159 εκατ. δρχ., ήτοι κατά 9% περίπου.
- Μειωμένα ήταν τα καθαρά κέρδη της Εταιρίας από 3,783 δισ. το 2000 σε 2,214 δισ. το 2001, ενώ

Αγροτική Ζωής - Αποτελέσματα 2001:

- **Το συνολικό χαρτοφυλάκιο ασφαλίστρων** της Εταιρίας αυξήθηκε κατά 16,94% και διαμορφώθηκε στο ποσό των 22,109 δισ. δρχ. έναντι 18,906 δισ. δρχ. το 2000.
- **Η νέα παραγωγή ατομικών ασφαλίσεων** (περιοδικών καταβολών – κλασικών και Unit Linked, ενιαίου ασφαλίστρου – κλασικών & Unit Linked) ανήλθε σε 6,706 δισ., δρχ. παρουσίασε δηλαδή σημαντική αύξηση κατά 69,7% σε σχέση με το 2000.
- **Τα έσοδα από επενδύσεις** ανήλθαν το 2001 σε 5,847 δισ. δρχ., παρουσίασαν δηλαδή έναντι του 2000 (8,053 δισ. δρχ.) μείωση της τάξης του 27,4%, που είναι από τα σχετικά μικρά ποσοστά μείωσης των εσόδων από επενδύσεις στην ασφαλιστική αγορά.
- **Τα αποτελέσματα (κέρδη) της Χρήσεως προ φόρων** ανήλθαν σε 809,95 εκατ. δρχ. και μειώθηκαν σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσεως τα οποία είχαν ανέλθει σε 1.188 εκατ. δρχ.

Συνεργασία AGRI - Αγροτική Ζωής

Το Agri International Life and Pensions Network είναι μια συνεργασία Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής που έχουν ιστορικούς δεσμούς με τον Αγροτικό ή Συνεταιριστικό χώρο.

Αποτελείται από 13 εταιρίες εκ των οποίων οι 6, συμπεριλαμβανομένης της Αγροτικής Ζωής, είναι τα ιδρυτικά μέλη που αποτελούν και το Κεντρικό Συμβούλιο (Council).

Το Κεντρικό Συμβούλιο χαράζει την πολιτική και συντονίζει τις συνεργασίες των μελών της. Οι συνεργασίες αυτές εκφράζονται σε αντασφαλιστικές σχέσεις, σε συμβουλευτικές σχέσεις όπως π.χ. σε θέματα προϊόντων, εκπαίδευσης, νέων μεθόδων διανομής κπλ., σε ανταλλαγή εμπειριών, καθώς και σε διαχείριση πολυεθνικών ομαδικών συμβολαίων multinational pooling.

Στις 7 Ιουνίου έγινε στην Αθήνα το 16ο Council Meeting που οργάνωσε η Αγροτική Ζωής και διεξήχθη στο Μέγαρο Σταθάτου.

Στη συνάντηση αυτή έλαβαν μέρος οι κ.κ:.

Jack Buckens από την Interpolis Πρόεδρος
Herman Jacobs από την KBC Γραμματέας
Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου από την Αγροτική Ζωής
Νάσα Σαραντοπούλου από την Αγροτική Ζωής
Κοσμέας Ιωάννης από την Αγροτική Ζωής
Νικόλαος Περτσάς από την Αγροτική Ζωής
John de Jong από την Interpolis
Paul Vanheuverzwijn από την KBC
Peter Wallin από την NFUM
Stephan Schulze Schienhorst από την R+V
Kurt Vistbacka από την Tapiola

Medisystem Αγροτικό: Ένα πρόγραμμα υγείας αποκλειστικά για αγρότες, από την Interamerican

Ο αγροτικός πληθυσμός, μία μεγάλη επαγγελματική τάξη που αποτελεί για την οικονομία του τόπου έναν από τους βασικούς παραγωγικούς κορμούς, απολαμβάνει το ιδιαίτερο ενδιαφέρον και τη φροντίδα της Interamerican. Η εταιρία μας παρουσιάζει στην αγορά, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας αποκλειστικά για αγρότες, το οποίο αποτελεί ειδική εφαρμογή του γνωστού και απόλυτα επιτυχημένου συστήματος Medisystem.

Το **Medisystem Αγροτικό** απευθύνεται αποκλειστικά στους ανθρώπους της ελληνικής υπαίθρου και είναι προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες τους σε ό,τι αφορά τον τομέα της παροχής υπηρεσιών υγείας. Το πρόγραμμα αυτό σχεδιάστηκε με μεγάλη προσοχή, μετά από συστηματικές έρευνες της Interamerican στην ελληνική περιφέρεια, που απέφεραν πολύτιμα στοιχεία και συμπεράσματα για το τι ακριβώς χρειάζεται ο Έλληνας αγρότης για την προστασία της υγείας του. Κατά τη μελέτη συνεκτιμήθηκαν οι συνθήκες της αγροτικής ζωής, οι κίνδυνοι που απειλούν την υγεία των αγροτών, οι ελλείψεις και αδυναμίες των λοιπών φορέων ιατρικής και νοσηλευτικής φροντίδας για τους αγρότες. Έτσι διαμορφώθηκε το **Medisystem Αγροτικό,** με στόχο να παρέχει η Interamerican σε αυτό τον πολυάριθμο και ευπαθή πληθυσμό της χώρας πλήρεις και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας, με το χαμηλότερο δυνατόν κόστος.

Σε γενικές γραμμές, το **Medisystem Αγροτικό** παρέχει στους ασφαλισμένους του:

- Πλήρεις ιατρικές υπηρεσίες μέσω του δικτύου υγείας του Medisystem.
- Όλες τις διαγνωστικές εξετάσεις που τυχόν θα χρειαστούν, χωρίς κανένα περιορισμό.
- Ειδικό ετήσιο check-up με εξειδικευμένες εξετάσεις, επειδή οι αγρότες είναι καθημερινά εκτεθειμένοι σε ακραία καιρικά φαινόμενα και φυτοφάρμακα.
- Ειδικό επίδομα αγρότη – σε περίπτωση νοσηλείας – που να αναπληρώνει μέρος ή όλα τα χαμένα μεροκάματά του.
- Για την αγρότισσα, πλήρη κάλυψη μητρότητας – όλες τις εξετάσεις προγεννητικού ελέγχου, επίδομα τοκετού – αλλά κυρίως κάλυψη του νεογέννητου παιδιού εντελώς δωρεάν για ένα χρόνο, για ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη κάλυψη για νοσηλεία στο εξωτερικό.

Η Ελλάδα χρειάζεται τον αγρότη και ο αγρότης χρειάζεται ενθάρρυνση, υποστήριξη και ασφάλεια. Η Interamerican στον ευαίσθητο τομέα της υγείας, με το **Medisystem Αγροτικό** εκδηλώνει μια ακόμη σημαντική πρωτοβουλία με ουσιαστικό κοινωνικό αντίκρισμα.

Το **Medisystem Αγροτικό** παρέχει στους αγρότες, που θέλουν να ζουν χωρίς φόβους και ανασφάλειες για την υγεία τους μακριά από τα αστικά κέντρα, την απαραίτητη ηρεμία και σιγουριά.

Η Alpha Ασφαλιστική υποστηρίζει τους μελετητές δημοσίων και ιδιωτικών έργων

Με χορηγία της η Alpha Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Bank υποστήριξε τη διεξαγωγή του Συνεδρίου του Συνδέσμου Ελληνικών Γραφείων Μελετών (ΣΕΓΜ), που πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 7 Ιουνίου 2002 στη Σκαφιδιά Ηλείας, με θέμα την αναγκαία μετεξέλιξη του τομέα των μελετών και υπηρεσιών.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου τονίστηκε η σημασία και ο ρόλος των τεχνικών μελετών στο πλαίσιο των επιχειρησιακών προγραμμάτων, καθώς και η ποιότητά τους, που αποτελεί προϋπόθεση για την αποτελεσματική αξιοποίηση των κοινοτικών πόρων.

Παράλληλα, εξετάστηκαν ζητήματα που άπτονται της ασφαλίσεως των μελετών και έγινε παρουσίαση και σύντομη ανάλυση των καλύψεων που προσφέρονται από τα αντίστοιχα ασφαλιστικά προγράμματα της Alpha Ασφαλιστικής.

Από πολλούς ομιλητές εκφράστηκαν απόψεις για την πορεία των Ολυμπιακών Έργων, καθώς και για τα γραφεία μελετών και συμβούλων.

Στο πλαίσιο αυτό, υποστηρίχθηκαν προτάσεις για τη διεύρυνση του αντικειμένου των παρεχομένων υπηρεσιών των γραφείων μελετών και την τροποποίηση του θεσμικού τους πλαισίου.

Η αναγνώριση του υψηλού επιπέδου εκπαιδεύσεως και της ποιότητας του έργου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) δεν προέρχεται μόνο από την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Όπως ανακοίνωσε ο Καθηγητής Μ. Ραφαήλ Αντιπρόεδρος του ΕΙΑΣ: Στις 8 Ιουνίου και τις 18 Ιουνίου επισκέφθηκαν το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) για ενημέρωση και βραχυχρόνια εκπαίδευση Στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς της **Γαλλίας** και Αξιωματούχοι ασφαλιστικών Υπηρεσιών από την Κίνα.

Η Εθνική Σχολή Ασφαλιστικών Σπουδών της Γαλλίας, Ecole Nationale d' Assurances (ENAss), έστειλε μία ομάδα 30 στελεχών ασφαλιστικών εταιριών και σπουδαστών της του Ανωτέρου Κύκλου για να ενημερωθούν για τα εκπαιδευτικά προγράμματα του ΕΙΑΣ αλλά και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Το Πανεπιστήμιο του Πεκίνου (Κέντρο Οικονομικών Επιστημών Υγείας) ήρθε σε επαφή με το ΕΙΑΣ και ζήτησε να επισκεφθούν την Ελλάδα 15 υψηλόβαθμοι αξιωματούχοι κοινωνικών υπηρεσιών και υπηρεσιών Υγείας από διάφορες περιοχές της Κίνας, που σπουδάζουν στο Πανεπιστήμιο.

Οι αξιωματούχοι αυτοί ζήτησαν να ενημερωθούν για τα εκπαιδευτικά προγράμματα του ΕΙΑΣ και για τα προγράμματα υγείας ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών εν όψει ιδιωτικοποιήσεων στην Κίνα.

Οι ξένοι επισκέπτες του ΕΙΑΣ, εκτός από την εκπαιδευτική ενημέρωση που τους έγινε στο ΕΙΑΣ, επισκέφθηκαν την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος τον Φοίνικα, την Interamerican, την Nationale Nederlanden και την Ασπίδα Πρόνοια.

Στους ξένους επισκέπτες έγινε επίσης ενημέρωση για τα συστήματα Κοινωνικής Ασφάλειας και Υγείας στην Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση, από τον Καθηγητή Πανεπιστημίου κ. Υφαντόπουλο και από τον Διοικητή του Λαϊκού Νοσοκομείου κ. Μακρυγιώργο. Οι Κινέζοι αξιωματούχοι επισκέφθηκαν ακόμη το Ωνάσειο, το Λαϊκό Νοσοκομείο και το Διαγνωστικό Κέντρο Biocheck.

Η επίσκεψη στη Nationale Nederlanden και την Ασπίδα Πρόνοια πραγματοποιήθηκε μεσημβρινές ώρες και οι Εταιρίες δεξιώθηκαν τους επισκέπτες τους με γεύμα.

Easy Drive Invest: πρωτοποριακό ομαδικό σύστημα παροχής σύνταξης

Ένα πρωτοποριακό και ταυτόχρονα το μεγαλύτερο εν δυνάμει ομαδικό ασφαλιστήριο παροχής σύνταξης που έγινε ποτέ στην Ελλάδα, παρουσίασε πρόσφατα η Ευρωπαϊκή Πίστη. Το Easy Drive Invest λειτουργεί με μικρές ετήσιες αποταμιεύσεις, αποδίδοντας στη λήξη του σημαντικές συνταξιοδοτικές παροχές. Απευθύνεται στους ασφαλισμένους αυτοκινήτου της Ευρωπαϊκής Πίστης, καλύπτοντας πλήρως δύο βασικές ανάγκες τους:

- Την εξασφάλιση της σύνταξης που επιθυμούν, με εγγυημένο επιτόκιο καταθέσεων 3,35%, το υψηλότερο επιτόκιο που υπάρχει σήμερα στις τραπεζικές καταθέσεις.
- Την ασφάλιση του αυτοκινήτου τους με τις καλύτερες προϋποθέσεις.

Τα κύρια χαρακτηριστικά του Easy Drive Invest είναι:

- **Εγγυημένο** Κεφάλαιο Συνταξιοδότησης στη λήξη του συμβολαίου.
- Προσαρμογή στις ανάγκες των ασφαλισμένων οι οποίοι επιλέγουν το ετήσιο ποσό της προγραμματισμένης αποταμίευσής τους και τη διάρκεια του συμβολαίου ανάλογα με το χρόνο που επιθυμούν να συνταξιοδοτηθούν.
- Εφάπαξ **έκπτωση** ύψους 73 ευρώ στα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου.
- Δωρεάν παροχή της νέας πιστωτικής κάρτας Ευρωπαϊκή Πίστη Mastercard, **χωρίς συνδρομή** για πάντα.

Το Easy Drive Invest δίνει λύση στους φόβους της τρίτης ηλικίας, διασφαλίζοντας ,ταυτόχρονα την ασφαλή μετακίνηση με το αυτοκίνητο.

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

Υδρόγειος: Κερδοφόρο και το 2002

Το Σάββατο 8 Ιουνίου 2002, στο «Amalia Hotel» στην Καλαμπάκα, η «Υδρόγειος Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρία», πραγματοποίησε το 5ο ετήσιο Συνέδριο των Συνεργατών της Θεσσαλίας.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν 80 Συνεργάτες από τη Θεσσαλία, καθώς και στελέχη της Εταιρίας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, αφού καλωσόρισε τους Συνέδρους, αναφέρθηκε στα παραγωγικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία: ο στόχος για το 2001, επετεύχθη η παραγωγή ξεπέρασε τα 10 δισ. καθαρά ασφάλιστρα και διακαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 45% σε σχέση με το 2000.

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

– Η παραγωγή για το 2002 να ξεπεράσει τα 15 δισ. δρχ., με την ίδια γεωγραφική κατανομή, αλλά και με τους ίδιους 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 κ. Παρίσης Νικολάου, γενικός και οικονομικός διευθυντής της εταιρίας, ανεφέρθη στα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία:

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

Οι επενδύσεις στα μεν ακίνητα έφθασαν το 2001 στα 2,3 δισ. δρχ. (ευρώ 6.750.000), ενώ για το 2002 προβλέπεται να φθάσουν τα 3,5 δισ. δρχ. (ευρώ 10.270.000), για δε τα χρεόγραφα, το 2001 έφθασαν τα 3,5 δισ. δρχ. (ευρώ 10.270.000), ενώ για το 2002 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 5,5 δισ. δρχ. (ευρώ 16.140.000).

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε και ο κ. Μάκης Σταματόπουλος, διευθυντής πωλήσεων.

Η κ. Δήμητρα Κωτσοπούλου – Τεχνικός Διευθυντής των Λοιπών Γενικών Κλάδων, αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρίας στον κλάδο Πυρός.

Η κ. Γιάννα Ηλιοπούλου – Διευθύντρια του τμήματος Ζημιών, ανέλυσε τα αποτελέσματα ζημιών του κλάδου αυτοκινήτων την τελευταία πενταετία.

Η κ. Τζένη Αναγνωστάκη – Διευθύντρια του κλάδου Αυτοκινήτων, αναφέρθηκε στις προαιρετικές καλύψεις του κλάδου.

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.

Κορυφαία και στην απόδοση Επενδύσεων Μαθηματικών Αποθεμάτων

Άλλη μια κορυφαία επίδοση σημείωσε η Alico AIG Life, η οποία και φέτος διακρίνεται μεταξύ άλλων και με τις ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις των επενδύσεων των Μαθηματικών της Αποθεμάτων, προς όφελος των ασφαλισμένων της. Συγκεκριμένα, για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (ΠΥΜΑ) για το έτος 2001, η Απόδοση Επενδύσεων ανέρχεται σε ποσοστό 5,48%. Το έργο και η προσφορά μιας ασφαλιστικής εταιρίας κρίνονται από την αποδοτικότητα, τη σταθερότητα στις επιδόσεις και τα αποτελέσματα που παρουσιάζει στην πορεία του χρόνου και από την οικονομική της ευρωστία. Τα οικονομικά αποτελέσματα της Alico AIG Life αποδεικνύουν κάθε χρόνο την υπευθυνότητα και τη διαχειριστική της συνέπεια, όπως γίνεται φανερό και από τις αποδόσεις που επιτυγχάνει η εταιρία κάθε χρόνο. Το Συνολικό Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων ανέρχεται σε 47.144.630,26 ευρώ (16,064 δισ. δρχ.).

Τα αποτελέσματα αυτά είναι φυσική συνέπεια της συνετής επενδυτικής πολιτικής που ακολουθεί σταθερά η Alico AIG Life. Αξίζει να σημειωθεί ότι η εξαιρετική αυτή επίδοση αποτελεί συνέχεια της μακράς παράδοσης που έχει δημιουργήσει η εταιρία στην επίτευξη κορυφαίων αποτελεσμάτων, έχοντας ως γνώμονα τη μεγιστοποίηση του οφέλους για τους ασφαλισμένους της.

ΕΤΟΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	ΜΕΣΟΣ ΕΤΗΣΙΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ ΥΠΕΡΑΠΟΔΟΣΗΣ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	
			Δρχ.	Ευρώ
1984	21,00%	18,5%	29.381.427	86.225,76
1985	21,00%	19,3%	70.632.956	207.286,74
1986	21,00%	23,0%	147.250.893	432.137,62
1987	19,80%	16,4%	272.052.333	798.392,76
1988	19,80%	13,5%	478.665.444	1.404.740,85
1989	20,25%	13,7%	854.000.572	2.506.237,92
1990	22,069%	20,4%	1.507.578.748	4.424.295,67
1991	22,46%	19,5%	2.533.116.032	7.433.942,87
1992	22,63%	15,9%	4.055.916.748	11.902.910,49
1993	22,69%	14,4%	6.095.495.297	17.888.467,49
1994	20,24%	10,9%	8.607.814.683	25.261.378,38
1995	17,41%	8,9%	11.404.840.679	33.469.818,57
1996	14,12%	8,2%	14.020.089.841	41.144.797,77
1997	10,57%	5,5%	16.539.302.109	48.537.937,22
1998	8,89%	4,8%	17.642.182.990	51.774.564,90
1999	7,04%	2,6%	17.832.122.377	52.331.980,56
2000	6,18%	3,1%	16.796.001.135	49.291.272,59
2001	5,48%	3,4%	16.064.532.762	47.144.630,26

Συνεργασία 4 ασφαλιστικών εταιριών για χορηγία ασφάλισης προς τα Παιδικά Χωριά SOS Ελλάδος

Για πρώτη φορά μια πρωτοποριακή για τον ασφαλιστικό τομέα πρωτοβουλία, με κύριο άξονα την προστασία και την ασφάλεια των παιδιών, φέρνει σε συνεργασία τέσσερις Ασφαλιστικές Εταιρίες οι οποίες ώς τώρα δραστηριοποιούνταν ξεχωριστά στον κλάδο τους.

Αποδεικνύοντας την ευαισθησία τους σε θέματα κοινωνικού χαρακτήρα, οι ασφαλιστικές εταιρίες: **Εθνική, Alpha, Αγροτική** και **Ορίζων** συνεργάστηκαν και προσφέρουν από κοινού στα **Παιδικά Χωριά SOS Ελλάδος** ένα ετήσιο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Η συνεργασία αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική, διότι οι προαναφερόμενες ασφαλιστικές εταιρίες αγκαλιάζουν τα παιδιά που στερούνται τη φροντίδα των φυσικών τους γονιών και παράλληλα δηλώνουν ότι είναι καθήκον όλων να δημιουργήσουν μια ανθρώπινη κοινωνία. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα που προσφέρουν από κοινού οι εταιρίες **Εθνική, Alpha, Αγροτική** και **Ορίζων** αφορά στην **ασφάλιση απ' όλους τους κινδύνους των εγκαταστάσεων** όπου λειτουργούν όλα τα προγράμματα των Παιδικών Χωριών SOS και συγκεκριμένα:

- Παιδικό Χωριό SOS Βάρης
- Παιδικό Χωριό SOS Πλαγιαρίου Θεσσαλονίκης
- Στέγη Νέων Παλαιού Φαλήρου
- Κέντρο πρόληψης και θεραπείας για το παιδί και την οικογένεια, που λειτουργεί στην Κυψέλη, καθώς και στην **κάλυψη της Γενικής Αστικής Ευθύνης των παιδιών έναντι τρίτων.**

Για την επιτυχημένη υλοποίηση της ασφαλιστικής αυτής πρωτοβουλίας, τα Παιδικά Χωριά SOS είχαν τη βοήθεια από την εταιρία παροχής Ασφαλιστικών Υπηρεσιών **Ασφαλιστική Εγγύηση** και το γραφείο πραγματογνωμόνων **Σουτη**. Σε μια σεμνή τελετή που έγινε την Πέμπτη 27 Ιουνίου 2002 στην αίθουσα εκδηλώσεων του Παιδικού Χωριού SOS Βάρης, οι εκπρόσωποι των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών παρέδωσαν προς το Δ.Σ. των Παιδικών Χωριών SOS τα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Τα παιδιά που ζουν στο Παιδικό Χωριό SOS Βάρης δημιούργησαν και αφιέρωσαν ξεχωριστά για την κάθε ασφαλιστική εταιρία μια ζωγραφιά, ως ένδειξη των ευχαριστιών τους.

Η προστασία των παιδιών τα οποία για σοβαρούς λόγους στερούνται τη φροντίδα των φυσικών τους γονίων, είναι ένα κοινωνικό έργο ευθύνης που επιτελούν με συνέπεια τα **Παιδικά Χωριά SOS Ελλάδος.**

Κινέζοι ασφαλιστές στην Ασπίς

Τα κεντρικά γραφεία της **Ασπίς Πρόνοια** στο Μαρούσι επισκέφθηκαν στις 18 Ιουνίου αξιωματούχοι ασφαλιστικών υπηρεσιών από την Κίνα, ύστερα από αίτημά τους προς το **Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών** (ΕΙΑΣ), προκειμένου να ενημερωθούν σχετικά με τις εξελίξεις στον ραγδαία εξελισσόμενο – στην Ελλάδα – ασφαλιστικό κλάδο. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής τους τόσο στον ΕΙΑΣ όσο και στην **Ασπίς Πρόνοια,** ο αντιπρόεδρος του Ινστιτούτου καθηγητής **κ. Μάριος Ραφαήλ** έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην, πέραν των ελληνικών συνόρων, αναγνώριση του υψηλού επιπέδου και εκπαίδευσης του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ). Ο **Όμιλος Ασπίς** παρουσίασε εκτενώς στους ξένους επισκέπτες, το **πρωτοποριακό πανελλήνιο πρόγραμμα «Ιπποκράτης»,** δεδομένου ότι αποτελεί ισχυρό αντιπροσωπευτικό δείγμα ασφαλιστικής κάλυψης υγείας. Επιπροσθέτως, έγινε ενδελεχής αναφορά από κορυφαία στελέχη της **Ασπίς Πρόνοια** στη μακροχρόνια πορεία του **Ομίλου Ασπίς,** καθώς και στον πρωταγωνιστικό ρόλο που η εταιρία διαδραματίζει, μέσω των προγραμμάτων ευρείας κάλυψης που διαθέτει στους τομείς της ασφάλισης Ζωής, Υγείας, Ζημιών αλλά και στις παροχές Επενδυτικού χαρακτήρα, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και των Unit Linked προϊόντων.

Σημειώνεται ότι μετά το τέλος της παρουσίασης, η διοίκηση του **Ομίλου Ασπίς** παρεχώρησε στην κινεζική αντιπροσωπεία δεξίωση, ενώ ακολούθησαν και αναμνηστικές φωτογραφήσεις με όλους τους παρευρισκόμενους.

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

Ικανοποιητική η αύξηση του κύκλου εργασιών της Universal Bank

Πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Γενική Συνέλευση

Ικανοποιητική χαρακτήρισε την αύξηση της τάξης του 23% που είχε ο κύκλος εργασιών της Universal Bank, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Γεώργιος Συρίμης, κατά την ομιλία του στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων που πραγματοποιήθηκε στις 3 Ιουλίου 2002, στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life.

Αναλύοντας τα αποτελέσματα, ο κ. Συρίμης ανέφερε ότι ο κύκλος εργασιών της Τράπεζας ανήλθε σε £11,1 εκατ. σε σύγκριση με £9 εκατ. το έτος 2000. «Η σταδιακή μείωση του βασικού δανειακού επιτοκίου από την Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου από 7.0% σε 5.5% κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2001», επεσήμανε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, σηματοδότησε την αρχή της φιλελευθεροποίησης των επιτοκίων επηρεάζοντας αρνητικά τα έσοδα από τόκους στον τραπεζικό χώρο. Παρ' όλα αυτά τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν κατά 74%. Η αύξηση αυτή οφείλεται στη σωστή και επιτυχημένη τιμολόγηση της δανειακής μας πολιτικής, στην απόδοση της επένδυσης των νέων κεφαλαίων που είχαν αντληθεί κατά το τέταρτο τρίμηνο του έτους 2000, και στη σημαντική αύξηση του 45%, σε σύγκριση με το έτος 2000, στα δάνεια και άλλες χορηγήσεις σε πελάτες.

Ωστόσο τα λειτουργικά κέρδη πριν από τις ζημιές από επενδύσεις και προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις περιορίστηκαν στις £118 χιλιάδες σε σύγκριση με £1,1 εκατ. για το έτος 2000. Η μείωση αυτή ήταν αναμενόμενη, λαμβάνοντας υπόψη τη συνεχιζόμενη επένδυση της Τράπεζας σε ανθρώπινο δυναμικό για την ορθή στελέχωση τόσο της ανάπτυξης δικτύου των Τραπεζικών μας Κέντρων όσο και των Διοικητικών Υπηρεσιών. Αυτό επίσης ισχύει και στον τομέα της τεχνολογίας όπου οι συνεχιζόμενες σοβαρές επενδύσεις διατηρούν το ύψος των αποσβέσεων σε ψηλά, σε σχέση με τα οικονομικά μας δεδομένα, επίπεδα.

Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος

Νέο Δ.Σ.

Το Δ.Σ. που προέκυψε από τις αρχαιρεσίες της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, στις 30/5/2002, συγκροτήθηκε σε σώμα ως εξής:

Πρόεδρος: Αναστάσιος Περιστέρης
Αντιπρόεδρος: Ιωάννης Περιστέρης
Γενικός Γραμματέας: Δημήτριος Σπανός
Ταμίας: Δημήτριος Ξυνογαλάς
Μέλη: Σπυρίδων Γριβογιάννης
Κωνσταντίνος Κουτσόπουλος
Νικόλαος Χαλκιόπουλος

Στις άμεσες επιδιώξεις της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κατά τα επόμενα δύο χρόνια περιλαμβάνονται:

- η επιστημονική και τεχνική συμβολή στον εκσυγχρονισμό και στην αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς
- η συμμετοχή της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, ως κατ' εξοχήν ειδικού επιστημονικού φορέα, στην αναμόρφωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης της χώρας μας.

Interlife: Μεγάλη αύξηση παραγωγής το α εξάμηνο του 2002

Αύξηση που ξεπερνά το 50% σημείωσαν τα ασφαλιστικά έσοδα της Interlife Α.Α.Ε.Γ.Α. κατά το πρώτο εξάμηνο του 2002, ενώ σε σημαντικούς επιμέρους κλάδους οι αυξήσεις ξεπέρασαν και το 300%.

Αναλυτικά, στο σύνολο του εξαμήνου Ιανουάριος - Ιούνιος του 2002 οι πωλήσεις της Εταιρίας έφτασαν τα 4,3 εκατ. ευρώ (1.465.225.000 δρχ.), έναντι 2,8 εκατ. ευρώ στο αντίστοιχο εξάμηνο του προηγούμενου έτους, σημειώνοντας αύξηση κατά 54% και ξεπερνώντας κατά πολύ τις προβλέψεις για τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Εντυπωσιακή όμως ήταν η άνοδος και στους επί μέρους κλάδους, όπως αυτός των **Μεταφορών,** όπου τα έσοδα σημείωσαν αύξηση κατά **380%,** στον **Κλάδο Νομικής Προστασίας & Βοηθείας** με αύξηση κατά **300%,** στον **Κλάδο Περιουσίας** με αύξηση **155%** και στα **Διάφορα Ατυχήματα** με **87%.**

Τέλος, στον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κλάδο του **Αυτοκινήτου** η αύξηση των πωλήσεων ξεπέρασε το **38%** με 3,4 εκατ. ευρώ (έναντι 2,4 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2001).

Αξίζει να σημειωθεί ότι η άνοδος αυτή των πωλήσεων της **Interlife** σημειώνεται στο εξάμηνο ακριβώς που ακολούθησε τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου, συνεπεία των οποίων η διεθνής Ασφαλιστική Αγορά δέχτηκε ένα ισχυρότατο πλήγμα.

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

INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Ένας Σύμβουλος για όλους

Οι μεγάλες εταιρείες βασίζονται συχνά σε συμβούλους για να αναπτύξουν μια νέα στρατηγική, ή να βελτιώσουν την οργάνωση και την οικονομική τους διάρθρωση. Το ότι κάτι τέτοιο μπορούν να κάνουν και οι οικογένειες, μπορεί, εν πρώτοις, να ξενίζει. Σε ανεπτυγμένες, όμως, χώρες, όπως οι ΗΠΑ, η Βρετανία και η Γερμανία, είναι πολύ διαδεδομένος ο θεσμός των Ανεξάρτητων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων (Independent Financial Consultants). Αυτοί είναι σύμβουλοι, οι οποίοι βοηθούν τους πελάτες τους να κατανοήσουν τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, να καθορίσουν τους οικονομικούς τους στόχους και να αναπτύξουν μια μακροπρόθεσμη στρατηγική για την επίτευξή τους. Στους πιο σημαντικούς στόχους μιας οικογένειας συμπεριλαμβάνονται, συνήθως, ένα μεγαλύτερο σπίτι, δίδακτρα για ιδιωτικά σχολεία ή ξένα πανεπιστήμια, ή ακόμα, μια σύνταξη, που να εξασφαλίσει το επιθυμητό επίπεδο διαβίωσης. Για την επίτευξη αυτών των μακροπρόθεσμων στόχων είναι απαραίτητο να λάβει κανείς τις σωστές οικονομικές αποφάσεις νωρίς, δηλαδή τώρα - με τη βοήθεια ενός επαγγελματία Financial Consultant.

Οι καλύτεροι Financial Consultants χρησιμοποιούν τη μέθοδο του Financial Planning προκειμένου να συμβουλεύσουν ιδιώτες πελάτες πώς μπορούν να επιτύχουν τους κυριότερους στόχους τους μέσω της σωστής διαχείρισης της περιουσίας τους. Η διαδικασία του Financial Planning ξεκινά με μια συζήτηση σχετικά με τους στόχους και την τρέχουσα οικονομική κατάσταση του πελάτη, δηλ. εισόδημα, έξοδα, περιουσιακά στοιχεία και υποχρεώσεις. Οι πληροφορίες αυτές είναι άκρως εμπιστευτικές. Μετά την πρώτη συνάντηση και με βάση αυτές τις πληροφορίες, ο Financial Consultant διεξάγει αρκετές αναλύσεις, που αποτελούν απαντήσεις σε κρίσιμα ερωτήματα, όπως: από ποιους σοβαρούς κινδύνους χρειάζεται να προστατεύσω τον εαυτό μου και την οικογένειά μου; Πόσο κεφάλαιο θα πρέπει να συγκεντρώσω για τη συνταξιοδότησή μου και ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος; Πώς μπορώ να βελτιώσω τη διάρθρωση των περιουσιακών μου στοιχείων; Πώς μπορώ να μειώσω τον κίνδυνο και να αυξήσω την απόδοση του χαρτοφυλακίου μου; Πώς θα επιτύχω τους μακροπρόθεσμους οικονομικούς μου στόχους, π.χ. ιδιόκτητο σπίτι; Το προσωπικό Financial Plan περιέχει τα αποτελέσματα αυτών των αναλύσεων μαζί με συγκεκριμένες προτεινόμενες ενέργειες για την κάλυψη των ατομικών αναγκών του πελάτη. Στη δεύτερη συνάντηση, ο Financial Consultant παρουσιάζει το Financial Plan και το τροποποιεί ωσότου ικανοποιεί πλήρως τον πελάτη. Τέλος, ο πελάτης αποφασίζει για τα βέλτιστα χρηματοοικονομικά προϊόντα που χρειάζεται, ώστε να θέσει το πρόγραμμα σε εφαρμογή.

Για την εφαρμογή του Financial Plan, ο Financial Consultant πρέπει να βοηθήσει τον πελάτη στην επιλογή των χρηματοοικονομικών προϊόντων που καλύπτουν με τον καλύτερο τρόπο τις ατομικές του ανάγκες. Είναι όμως απίθανο να προέρχονται όλα τα προϊόντα από την ίδια εταιρεία. Σε μια χαρακτηριστική περίπτωση, το καλύτερο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα προέρχεται από μια εταιρεία, η καλύτερη ασφάλεια κτιρίου από μια δεύτερη και τα καλύτερα αμοιβαία κεφάλαια από μια τρίτη, τέταρτη και πέμπτη. Μόνο όταν ο Financial Consultant είναι ανεξάρτητος από όλες τις εταιρείες χρηματοοικονομικών προϊόντων είναι σε θέση να βοηθήσει αντικειμενικά τον πελάτη να επιλέξει τα προϊόντα που ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες του. Χωρίς αυτή την ανεξαρτησία, το Financial Planning δεν είναι παρά ένα εργαλείο marketing για τα προϊόντα μιας εταιρείας και δεν μπορεί, επομένως, να εξασφαλίσει την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων χρηματοοικονομικών συμβουλών. Η ASK είναι η πρώτη εταιρεία Financial Consultants στην Ελλάδα που έχει αυτό το σημαντικό πλεονέκτημα της ανεξαρτησίας.

Τα οφέλη του Financial Planning για τη διαχείριση της οικογενειακής περιουσίας είναι σημαντικά: καλύτερος έλεγχος των οικονομικών, μεγαλύτερες αποδόσεις των περιουσιακών στοιχείων, μικρότερο ρίσκο, υψηλότερο επίπεδο διαβίωσης χωρίς αύξηση των εξόδων, και, το σπουδαιότερο, ψυχική ηρεμία. Έτσι, στις ανεπτυγμένες αγορές χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι πελάτες είναι πρόθυμοι να καταβάλουν από 200 έως 2000 Ευρώ για ένα Financial Plan, ανάλογα με το πόσο σύνθετο είναι. Επειδή, όμως, ο θεσμός του Financial Planning και των Financial Consultants είναι καινούριος στην Ελλάδα, η ASK παρέχει, προς το παρόν, τις συμβουλευτικές της υπηρεσίες δωρεάν. Αυτό είναι δυνατόν επειδή τα έσοδα της εταιρείας προέρχονται από τις προμήθειες διαφόρων χρηματοοικονομικών οργανισμών, τα προϊόντα των οποίων ο πελάτης προμηθεύεται μέσω της ASK. Τα προϊόντα αυτά διατίθενται στις ίδιες ακριβώς τιμές που ορίζει ο χρηματοοικονομικός οργανισμός. Ούτε ένα ευρώ παραπάνω.

Dr Matthias Kelm
Διευθύνων Σύμβουλος
ASK A.E.
Σκουφά 69, 10680 Αθήνα
Τηλέφωνο: 010 36 806 00
Website: http://www.ask.com.gr

ΝΕΕΣ
προοπτικές καριέρας στις
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΕΣ
χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Εμείς στην ASK A.E. (www.ask.com.gr) είμαστε οι πρώτοι ανεξάρτητοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι στην Ελλάδα. Αυτό είναι το επιχειρηματικό μοντέλο του μέλλοντος στη διανομή των χρηματοοικονομικών προϊόντων. Επιλέγουμε από τα καλύτερα προϊόντα της αγοράς για τους πελάτες μας και καταρτίζουμε προσωπικά *financial plans* με σκοπό να τους βοηθήσουμε στην επίτευξη των οικονομικών τους στόχων.

Ζητούμε *επαγγελματίες ασφαλιστές*, οι οποίοι θα επιθυμούσαν να έχουν πρόσβαση στα καλύτερα προϊόντα πολλών εταιρειών ως

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥΣ Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους

Προϋποθέσεις:

- άριστες ικανότητες στις πωλήσεις
- ικανοποιητικό ιστορικό πωλήσεων
- αφοσίωση στα υψηλά επαγγελματικά μας πρότυπα
- πρόσβαση στα καλύτερα προϊόντα της αγοράς (ασφάλειες ζωής και γενικές, επενδύσεις, χρηματοδοτήσεις)
- ολοκληρωμένη εκπαίδευση στο financial planning και στα χρηματοοικονομικά προϊόντα
- ελκυστικό πακέτο αποδοχών
- πιθανή υπαλληλική σχέση
- δυνατότητες εξέλιξης

Προσφέρουμε:

Σας παρακαλούμε να αποστείλετε τα βιογραφικά σας στη διεύθυνση:
ASK A.E., Dr. Matthias Kelm, Σκουφά 69, 10680 Αθήνα

Πιέζει η ένωση για τα νοσήλεια

Χωρίς αποτέλεσμα συνεχίζονται οι διαπραγματεύσεις μεταξύ της ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών ελλάδος και των ιδιωτικών νοσοκομείων για τα κόστη νοσηλείας. Στη συνέχεια παραθέτουμε την επιστολή που η Ενωση έστειλε σε όλα τα ιδιωτικά θεραπευτήρια, στην οποία φαίνεται ανάγλυφα το πρόβλημα του ασφαλιστικού κλάδου.

«Αγαπητέ Κύριε....,

Την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος απασχολεί σοβαρά το ζήτημα των σχέσεων των ασφαλιστικών εταιριών μελών της με τα νοσοκομεία και η μεταξύ τους συνεργασία.

Έχει εδώ και αρκετό καιρό διαπιστωθεί από το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών μελών της Ένωσης ότι επωμίζονται δυσβάσταχτα κόστη στον τομέα της υγείας, τα οποία δυστυχώς δεν ανταποκρίνονται στις πραγματικές ιατρικές ανάγκες των ασφαλισμένων τους, ούτε συνάδουν με την πορεία και τους δείκτες της ελληνικής οικονομίας. Η σύναψη συμφωνιών με μεγάλα ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα κρίθηκε ως απαραίτητη ενέργεια προς την κατεύθυνση της αγαστής συνεργασίας ασφαλιστικών εταιριών και νοσοκομείων και φυσικά προς την κατεύθυνση της εκλογίκευσης του κόστους νοσηλείας, προκειμένου να είναι εφικτή η διαμόρφωση του εισπρακτέου ασφαλίστρου. Μετά από αρκετά έτη ισχύος των συμφωνιών αυτών, η διαπίστωση δυστυχώς είναι ότι δεν προσέφεραν κάτι αξιόλογο στον έλεγχο του κόστους νοσηλείας, αντιθέτως μάλιστα παρατηρείται όλο και πιο συχνά το φαινόμενο χρεώσεων ασύμβατων με τη διεθνή ιατρική πρακτική και δεοντολογία. Το γεγονός αυτό ανεβάζει υπέρογκα το κόστος νοσηλείας και καθιστά πρακτικά αδύνατη κάθε προσπάθεια για τη συγκράτησή του.

Και βέβαια, η παράλογη άνοδος του κόστους πλήττει άμεσα το ασφαλιζόμενο κοινό που καλείται να καταβάλει αναπόφευκτα υψηλές αυξήσεις ασφαλίστρων.

Στο πλαίσιο αυτό η Ένωση συζητά σοβαρά το ενδεχόμενο διακοπής των συμφωνιών με τα νοσοκομεία εκείνα, στα οποία παρατηρούνται τα ως άνω αναφερόμενα φαινόμενα και την εφαρμογή απολογιστικής μεθόδου αποζημίωσης.

Όπως γνωρίζετε, η μεταξύ μας συμφωνία λήγει στις 30.6.2002. Η Επιτροπή Υγείας της Ένωσης, με βάση όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω, αντιμετωπίζει πλέον σοβαρά την προοπτική διακοπής της συμφωνίας με το νοσοκομείο σας. Όμως, πριν ληφθεί η οριστική απόφαση, θεωρούμε υποχρέωσή μας να επιδιώξουμε συνάντηση μαζί σας, στην οποία θα τεθεί υπόψη σας η πρότασή μας για το περιεχόμενο μιας νέας συμφωνίας που θα λαμβάνει υπόψη standards και προδιαγραφές διεθνούς αποδοχής και θα διασφαλίζει τα συμφέροντα των ασφαλισμένων.

Θα επικοινωνήσουμε άμεσα τηλεφωνικά μαζί σας για τον καθορισμό της κρίσιμης αυτής συνάντησης. Την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στη συνάντηση αυτή θα εκπροσωπήσουν οι κ.κ. Π. Καραλής (Nationale Nederlanden), Μ. Μωυσής (Interamerican), Κ. Φιλίππου (Εθνική) και ο υπογράφων (Πρόεδρος Επιτροπής Υγείας ΕΑΕΕ και εκπρόσωπος του ομίλου εταιριών Ασπίς Πρόνοια).

Με εκτίμηση
Δ. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
Πρόεδρος Επιτροπής Υγείας»

Ανώτατο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών

Μετά την απόκτηση του Ανώτερου Πιστοποιητικού και την επιτυχία σε άλλα δύο θέματα από τα πιο πάνω θέματα επιλογής, μπορεί κάποιος να αποκτήσει και το Ανώτατο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, για το οποίο το Chartered Insurance Institute απονέμει 7 εξαιρέσεις και απομένουν μόνο τρία θέματα στα αγγλικά για να αποκτήσει κάποιος τον τίτλο ACII (Associate of the Chartered Insurance Institute)

Το Ανώτατο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών φέτος απονεμήθηκε στους:

1. Ξένια Δημοσθένους - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου**
2. Ανδρέα Μιλτιάδους - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου**
3. Αικατερίνη Κοτσιλιέρη (Εξ Ελλάδος).

Το ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΛΚΗ ΙΑΚΩΒΙΔΗ για την καλύτερη επίδοση στις Εξετάσεις Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης ΠΒΑΚ απονεμήθηκε στην κα Χριστιάνα Πιερή - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου. Το ΒΡΑΒΕΙΟ ΚΑΛΥΤΕΡΗΣ ΕΠΙΔΟΣΗΣ** για την καλύτερη επίδοση στα θέματα του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών απονεμήθηκε στην κα Κλεοπάτρα Ουρανίου - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου.**

ΒΡΑΒΕΙΟ ΧΑΡΗ ΠΑΠΑΔΑΤΟΥ

Το Βραβείο «Χάρης Παπαδάτος» απονέμεται κάθε χρόνο για την καλύτερη επίδοση στο θέμα **«Νομικές Πτυχές της Ασφάλισης»** στον κ. Κωνσταντίνο Κακούρη - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου.**

Πέραν των τεσσάρων υποχρεωτικών θεμάτων που αποτελούν το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, για να αποκτήσει κάποιος το Ανώτερο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών πρέπει να πετύχει σε ακόμα 2 θέματα από τα εξής θέματα επιλογής:

- Πρακτική και Διαχείριση Ασφαλίσεων Ζωής
- Οικονομικές Πτυχές Μακροπρόθεσμων Εργασιών
- Ασφάλιση Ιδιωτικών Οχημάτων
- Αξιολόγηση Ασφαλίσεων Περιουσίας
- Πρακτική της Αντασφάλισης
- Μάρκετινγκ

Το Ανώτερο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών απονεμήθηκε φέτος στους:

1. Ιωάννη Ιάπωνα - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου**
2. Κωνσταντίνο Κακούρη - **Γενικές Ασφάλειες Κύπρου**
3. Γεωργία Μάρκου - **Άλφα Ασφαλιστική**
4. Ανδρέα Περικλέους - **Universal Life**
5. Στέλλα Βανέζη Μενελάου - **University Life**
6. Βολωνάκη Βασίλειο (Εξ Ελλάδος)
7. Κοτσιλιέρη Αικατερίνη (Εξ Ελλάδος)

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου

Πραγματοποιήθηκε η 30ή Ετήσια Γενική Συνέλευση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου στις 17 Ιουνίου 2002 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο με την παρουσία της Εφόρου Ασφαλειών κας Βικτώριας Νάταρ, Γενικών Διευθυντών των Ασφαλιστικών Εταιριών και των Μελών του Ινστιτούτου.

Χαιρετισμό απηύθυνε η Έφορος Ασφαλειών κα Νάταρ, η οποία εξήρε την προσφορά του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου στον τομέα της εκπαίδευσης και επιμόρφωσης.

Ο πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Δημήτρης Καλλέργης, στη λογοδοσία του αναφέρθηκε στις δραστηριότητες του Ινστιτούτου κατά τη χρονιά που πέρασε, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου για συνέχιση της προοδευτικής του πορείας και αναβάθμιση της εκπαίδευσης, εν όψει και της νέας Ασφαλιστικής νομοθεσίας. Επίσης, τόνισε τη σημαντική προσφορά του Ινστιτούτου στον τομέα της εκπαίδευσης και επιμόρφωσης των ανθρώπων της ασφαλιστικής βιομηχανίας του τόπου μας.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

Πρόεδρος:	**Δημήτρης Καλλέργης**
Αντιπρόεδρος:	**Μανώλης Ιωαννίδης**
Γραμματέας:	**Σώτος Κυριακίδης**
Ταμίας:	**Χαράλαμπος Χαμπουρής**
Εκπρόσωπος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών:	**Ανδρέας Χαραλαμπίδης**
Σύμβουλοι:	**Μιχάλη Μιχαήλ**
	Δημήτρης Πεχλιβάνης
	Παναγιώτης Χατζήπαναγης
	Σκεύη Χριστοδούλου
	Κύπρος Σοφοκλέους

Πραγματοποιήθηκε η Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της Ευρωπαϊκής Πίστης

Με μεγάλη συμμετοχή (82,3% των κοινών και 69% των προνομιούχων μετοχών) πραγματοποιήθηκε στα γραφεία του ιδιόκτητου μεγάρου της Ευρωπαϊκής Πίστης, το Σάββατο 29 Ιουνίου 2002, η τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της εταιρίας, η οποία συγκλήθηκε με απόφαση του Διοικητικού της Συμβουλίου.

Η συνέλευση των μετόχων ενέκρινε τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρίας για τη χρήση 2001 και απήλλαξε το Διοικητικό Συμβούλιο και τους ελεγκτές από κάθε ευθύνη για την αναφερόμενη χρήση. Επίσης εξέλεξε ορκωτούς ελεγκτές για τη χρήση 2002, επικύρωσε την αντικατάσταση μέλους του Δ.Σ. και ενέκρινε τη μετατροπή του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας και της ονομαστικής αξίας της μετοχής σε ευρώ. Τέλος, δεν εγκρίθηκε πρόγραμμα διάθεσης μετοχών στο προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρίας.

Η Διοίκηση της εταιρίας ανέλυσε τους λόγους που προκάλεσαν το αρνητικό οικονομικό αποτέλεσμα για την παρελθούσα χρήση, ανάμεσα στους οποίους περιλαμβάνεται η μεγάλη μείωση των εσόδων από επενδύσεις και η πτώση της παραγωγής. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε η Διοίκηση της εταιρίας, έχει ήδη τεθεί σε εφαρμογή επιχειρησιακό σχέδιο για τη σταδιακή επάνοδο στην κερδοφορία και την πλήρη κάλυψη των αποθεματικών της. Οι ενέργειες που έχουν ήδη δρομολογηθεί, είναι:

* Η αναδιάρθρωση των επενδεδυμένων κεφαλαίων της εταιρίας για την εκμετάλλευση υπεραξιών.

Στο πλαίσιο αυτο εντάσσεται η άντληση κεφαλαίων με τη μέθοδο sale and lease back μέρους της ακίνητης περιουσίας της.

* Η παρουσίαση και προώθηση νέων προϊόντων και η δημιουργία εναλλακτικών καναλιών διανομής.
* Η δραστική μείωση των εξόδων κατά περίπου 3 εκατομμύρια ευρώ (1 δισ. δραχμές). Το πρόγραμμα μείωσης των δαπανών ήδη εφαρμόζεται και το μεγαλύτερο μέρος των αποτελεσμάτων του θα αποτυπωθεί στην τρέχουσα χρήση.

Ήδη, οι παραπάνω ενέργειες άρχισαν να αποδίδουν με αποτέλεσμα την πλήρη σύσταση των αποθεμάτων της εταιρίας νωρίτερα από την ημερομηνία που ορίζει ο νόμος. Η Διοίκηση της εταιρίας διαβεβαίωσε τους μετόχους ότι θα συνεχίσει να είναι συνεπής στις υποχρεώσεις της απέναντι στους πελάτες της, στο επενδυτικό κοινό και στο θεσμικό πλαίσιο που έχει θέση η Πολιτεία, όπως άλλωστε έχει πράξει και τα προηγούμενα 25 χρόνια.

Αυξήθηκαν τα έσοδα της Ευρωπαϊκής Πίστης

Μειωμένη κατά 11,45% περίπου παρουσιάζεται η παραγωγή ασφαλίστρων της ασφαλιστικής εταιρείας Ευρωπαϊκή Πίστη το πρώτο εξάμηνο του 2002, η οποία ανήλθεσε 20,9 εκατ. ευρώ έναντι 23,6 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Αναλυτικότερα, η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου Ζωής παρουσιάζει μείωση της τάξεως του 20,92%, ενώ η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου Ζημιών έχει υποστεί μείωση της τάξεως του 4,85% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους. Ωστόσο, τα έσοδα της εταιρείας, το σύνολο των οποίων διαμορφώθηκε στα 27,037 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους, αυξήθηκαν κατά 8,68%. Σημαντικός παράγοντας αυτής της εξέλιξης, σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρείας, ήταν η αξιοποίηση μέρους του ακινήτου της εταιρείας (επί της Λ. Κηφισίας 274). Παράλληλα, το συγκεκριμένο διάστημα, η εταιρεία πέτυχε και μείωση των εξόδων διοικητικής λειτουργίας, τα οποία διαμορφώθηκαν στα 1,569 εκατ. ευρώ έναντι 1,902 εκατ. ευρώ της προηγούμενης αντίστοιχης περιόδου, ως αποτέλεσμα του προγράμματος μείωσης λειτουργικών δαπανών που εφαρμόζει η εταιρεία από τα τέλη του προηγούμενου έτους ως ένα μέτρο με στόχο την επάνοδό της στην κερδοφορία.

Επιστολή αποχαιρετισμού

Προς: Όλους τους ανθρώπους του Ομίλου METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ **Αθήνα, 18 Ιουνίου 2002**

Αγαπητοί Φίλες και Φίλοι,

Με ανάμεικτα συναισθήματα σας ενημερώνω ότι υπέβαλα την παραίτησή μου από τη νέα εταιρία. Αποχωρώ έχοντας την ικανοποίηση ότι από το 1981 μέχρι σήμερα, σε όποια θέση δουλειάς βρέθηκα, προσπάθησα με όλες τις δυνάμεις μου να ανταποκριθώ στο έργο που μου ανατέθηκε. Ο βαθμός της επιτυχίας του έργου μου δεν θα κριθεί από εμένα και βεβαίως δεν θα κριθεί τώρα.

Πάντως είναι θετικό το γεγονός ότι στη δουλειά μας το έργο μας καταγράφεται καθημερινά με τρόπο που τα αποτελεσματά της να μην αμφισβητούνται.

Αποχωρώ έχοντας ζήσει **«μια σπάνια εμπειρία ζωής»** συνεργαζόμενος μαζί με όλους εσάς και ειλικρινά θέλω να σας ευχαριστήσω μέσα από την καρδιά μου. Στα χρόνια που πέρασαν κτίσαμε μαζί τη Metrolife, αλλά συγχρόνως κτίσαμε και άρρηκτες ανθρώπινες σχέσεις. Αυτό θεωρώ ότι είναι η μεγαλύτερη επιτυχία μας. Εύχομαι σε εσάς, τους ανθρώπους της Metrolife, υγεία, οικογενειακή ευτυχία και επιτυχίες στον επαγγελματικό στίβο.

Με εγκάρδιους χαιρετισμούς

Κλεάνθης Λευίτης

Η Universal Life συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία, παρά τα προβλήματα στην οικονομία

Σημαντικές αναφορές και εκτιμήσεις τόσο για την οικονομία όσο και για την επικείμενη εφαρμογή της νέας ασφαλιστικής νομοθεσίας έκανε, κατά τη διάρκεια της 32ης Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της Universal Life που πραγματοποιήθηκε στις 17 Ιουλίου 2002, ο νέος Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Universal Life κ. Ανδρέας Γεωργίου.

Στην αρχή της ομιλίας του ο κ. Γεωργίου εξήρε την πολύτιμη προσφορά του εκλιπόντος Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Universal Life, αείμνηστου Ιωάννη Κλ. Χριστοφίδη, ο οποίος υπηρέτησε από τη θέση αυτή για 25 χρόνια, και στη συνέχεια τηρήθηκε μονόλεπτη σιγή στη μνήμη του.

Ανασκοπώντας τη χρονιά που πέρασε ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι το 2001 ήταν μια δύσκολη χρονιά που τη χαρακτήρισαν οι ραγδαίες μεταρρυθμίσεις και αλλαγές στο εγχώριο χρηματοοικονομικό περιβάλλον, η συνεχιζόμενη ύφεση στην κυπριακή αλλά και στις διεθνείς χρηματαγορές και η αβεβαιότητα που επικράτησε μετά τα τραγικά γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου, με αποτέλεσμα να επιδράσουν αρνητικά στα αποτελέσματα του Ομίλου.

Σκιαγραφώντας την πορεία του Ομίλου, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, ανέφερε ότι η ζημιά πριν από τη φορολογία και το μερίδιο της μειοψηφίας στα αποτελέσματα της θυγατρικής τράπεζας ανήλθαν σε £2,8 εκατομμύρια σε σχέση με κέρδη £2,6 εκατομμυρίων τον προηγούμενο χρόνο. Σημαντικός παράγοντας στη μείωση αυτή ήταν η ζημιά της Universal Bank ύψους £4,5 εκατομμυρίων που προήλθε σχεδόν εξ ολοκλήρου από προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις. Στα ενοποιημένα αποτελέσματα συνέβαλαν επίσης οι ζημιές από επενδύσεις θυγατρικών και συνδεδεμένων εταιριών. Ο Όμιλος παρουσίασε μικρό κέρδος από ασφαλιστικές εργασίες ύψους £0,4 εκατομμυρίων για το 2001 σε σχέση με κέρδος £3,1 εκατομμυρίων τον προηγούμενο χρόνο. Σημαντική ήταν η κερδοφορία της θυγατρικής εταιρίας Universal Properties που προέκυψε από επανεκτίμηση των επενδύσεών της σε ακίνητη περιουσία και ανήλθε σε £2,2 εκατομμύρια πριν από τη φορολογία. Μετά τη φορολογία και το μερίδιο της μειοψηφίας των μετόχων της Universal Bank, οι ζημιές ανήλθαν σε £2,6 εκατομμύρια σε σχέση με κέρδη £1,1 εκατομμυρίων το 2000.

Με βάση τα πιο πάνω αποτελέσματα, το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε τη μη καταβολή μερίσματος προς τους μετόχους για το έτος 2001. Αντί αυτού προτάθηκε η έκδοση δωρεάν μετοχών (bonus issue) κατ' αναλογία μιας πλήρως αποπληρωθείσας μετοχής για καθεμιά μετοχή με την κεφαλαιοποίηση ποσού £3.315.000 από τα αδιανέμητα κέρδη της Εταιρίας. Η πρόταση αυτή εγκρίθηκε σε Έκτακτη Συνέλευση αμέσως μετά το πέρας της Γενικής.

Allianz

Ισχυρή παρουσία και στις ασφαλίσεις μεγάλων τεχνικών έργων

Η Allianz επιβεβαιώνει για άλλη μια φορά την ισχυρή παρουσία της στην ασφάλιση των μεγάλων τεχνικών έργων που γίνονται στη χώρα μας, με την ανάληψη του 100% του **«ΠΡΟΑΣΤΙΑΚΟΥ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΥ ΑΘΗΝΩΝ»**, έργο με προϋπολογισμό **330 εκατ. ευρώ (δρχ. 112.447.500.000).**

Να σημειωθεί ότι η Allianz ασφαλίζει ήδη σε ποσοστό 100% τα έργα:

- ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΣΚΟΠΕΥΤΗΡΙΟ ύψους 43 εκατ. ευρώ.
- ΑΝΙΣΟΠΕΔΟΣ ΚΟΜΒΟΣ ΦΑΡΟΥ ΨΥΧΙΚΟΥ ύψους 33 εκατ. ευρώ.

και ότι συμμετέχει επίσης στα έργα:

- ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΚΩΠΗΛΑΣΙΑΣ ΚΑΝΟ - ΚΑΓΙΑΚ
- ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΙΠΠΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
- ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΡΑΣΗΣ
- ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ «ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΓΡΑΜΜΗΣ 2 ΔΑΦΝΗ - ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ»

Χορηγός συναυλίας έργων του Μάνου Χατζιδάκι

Ο όμιλος της Allianz υπήρξε χορηγός συναυλίας έργων του Μάνου Χατζιδάκι – «Ένα τραγούδι για το Μάνο» ονομάστηκε – που οργανώθηκε από τις Σχολές Αμερικανικής Παροικίας Αθηνών και το Σωματείο «Αμερικανικό - Ελληνικό Κέντρο Χαλανδρίου» και πραγματοποιήθηκε, στο πλαίσιο του Ελληνικού Φεστιβάλ, στο θέατρο Λυκαβηττού, την Τρίτη 25 Ιουνίου 2002.

Σε σχετική συνέντευξη Τύπου, στην οποία παρευρέθη ο Πρέσβης των ΗΠΑ κ. Thomas Miller, ο Σύμβουλος Επικοινωνίας της Allianz κ. Μίλτος Λιδωρίκης είχε την ευκαιρία να αναφερθεί σε προσωπικές του μνήμες από τη γνωριμία του με τον σπουδαίο μουσικό μας, που με το έργο του αλλά και την γενικότερη πνευματική του παρουσία σφράγισε ανεξίτηλα την πολιτιστική πορεία της χώρας μας.

Ασφαλίσεις έργων ύψους 88 εκατ. ευρώ από τη Nordstern Colonia

Την ασφάλιση της ανακατασκευής του Πανθεσσαλικού Σταδίου στη Ν. Ιωνία Βόλου, κόστους **42.535.190** ευρώ, ανέλαβε πρόσφατα η εταιρία **Nordstern Colonia,** μέλος του **Ομίλου ΑΣΠΙΣ**.

Ταυτόχρονα, η ασφαλιστική **Nordstern Colonia** έχει «κλείσει» συμβόλαια τεχνικής ασφαλιστικής κάλυψης υψηλών κινδύνων για κορυφαίες εταιρίες όπως: ΒΕΑΛ, Κ/Ξ ΕΡΓΟΤΕΜ ΤΟΜΗ, SIEMENS, AUTOHELLAS, ο δε συνολικός προϋπολογισμός αυτών ανέρχεται στα **44.546.714 ευρώ.**

Σύμφωνα με δηλώσεις του Διευθύνοντος Συμβούλου της **Nordstern Colonia κ. Ιωάννη Παυλίδη,** οι προοπτικές της εταιρίας για το τρέχον έτος αναμένονται ευοίωνες δεδομένου ότι έχουν ήδη ολοκληρωθεί οι διαρθρωτικές αλλαγές στη δομή και οργάνωση της εταιρίας, ενώ παράλληλα έχει επέλθει εκκαθάριση του χαρτοφυλακίου, καθώς και δημιουργία υποκαταστημάτων σε όλη τη χώρα.

Όπως επισημαίνει ο κ. **Παυλίδης** με κερδοφορία 1,42 εκατ. ευρώ, ο ρυθμός ανάπτυξης της **Nordstern Colonia** το πρώτο πεντάμηνο του 2002 αγγίζει τα επίπεδα του 10% συγκριτικά με πέρυσι. Επίσης ο ετήσιος στόχος της εταιρίας προβλέπεται να επιτευχθεί (αύξηση κατά 15%), με ταυτόχρονο διπλασιασμό της κερδοφορίας της εταιρίας.

Στον τομέα των νέων Νοσοκομειακών Προϊόντων προσιτού κόστους, ήδη η **Nordstern Colonia** έχει προωθήσει τη **«ΝΕΑ ΕΥΡΕΙΑ»** και τον **«SUPER ΦΡΟΥΡΟ»** αντίστοιχα, ενώ πολύ σύντομα προβλέπεται η προώθηση του νέου πρωτοποριακού Προγράμματος Υγείας **«ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ»** του **Ομίλου ΑΣΠΙΣ**.

Στα άμεσα σχέδια της **Nordstern Colonia** – όπως τονίζει ο κ. **Παυλίδης** – προβλέπεται καθολική αναπροσαρμογή των προγραμμάτων του κλάδου πυρός επισημαίνοντας τη δημιουργία προγραμμάτων για τους κατασκευαστές μικρών οικοδομών, για τους υπαλλήλους επιχειρήσεων **AFFINITY GROUPS**, καθώς και ένα πρόγραμμα ασφάλισης Κατά Παντός Κινδύνου (all risks) εξοπλισμού επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερη έμφαση, τέλος, έδωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της **Nordstern Colonia** στη διαφαινόμενη ανάγκη συρρίκνωσης του λειτουργικού κόστους, κίνηση που έχει ως στόχο την περαιτέρω αύξηση της κερδοφορίας, υπογραμμίζοντας ακόμη ότι η εταιρία από το 1999 λειτουργεί με διαχειριστικό κόστος μικρότερο του 7% και πρόσκτησης κάτω του 20%.

Απονομές Διπλωμάτων και Βραβείων

Σε ειδική εκδήλωση στο πλαίσιο της 30ής Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, απονεμήθηκαν Διπλώματα στα μέλη του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου που πέτυχαν στις εξετάσεις για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, καθώς και βραβεία στις καλύτερες επιδόσεις, ως ακολούθως:

Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών

Το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών είναι ισοδύναμο με το Certificate of Insurance Practice του Chartered Insurance Institute και αποτελείται από τα μαθήματα:

- Εισαγωγή στην Ασφάλιση
- Νομικές Πτυχές της Ασφάλισης
- Επιχειρηματικό περιβάλλον

πλέον ένα εκ των δύο θεμάτων:

- Ασφαλίσεις Προσώπων ή
- Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων

Οι κάτοχοι του Πιστοποιητικού μπορούν να γίνουν μέλη στο Society of Technician in Insurance του Chartered Insurance Institute και να χρησιμοποιούν τον τίτλο MSTI (Member of the Society of Technicians in Insurance).

Σεμινάριο για τη νέα ασφαλιστική νομοθεσία

Η Alpha Ασφαλιστική Λτδ διοργάνωσε πρόσφατα εκπαιδευτικό σεμινάριο σχετικά με τις τροποποιήσεις της Ασφαλιστικής Νομοθεσίας, οι οποίες θα τεθούν σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2003.

Εισηγητές του ολοήμερου σεμιναρίου ήταν ο συντονιστής για θέματα της Νέας Νομοθεσίας στην Εταιρία κ. Ε. Γ. Σολομωνίδης και ο εκπαιδευτής της Εταιρίας κ. Θ. Μαλέκος. Το σεμινάριο παρακολούθησαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Ε. Αναστασιάδης, καθώς επίσης οι Διευθυντές και Υποδιευθυντές Διοίκησης της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ. Στόχος του σεμιναρίου ήταν η ενημέρωση για τις τροποποιήσεις του Νόμου και η έγκαιρη και προγραμματισμένη προσαρμογή της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ στη νέα νομοθεσία, ούτως ώστε να συνεχίσει την προσφορά άρτιας και επαγγελματικής εξυπηρέτησης προς τους πελάτες της.

Αμοιβαία Κεφάλαια ΑΣΠΙΣ: Χορηγούν το Φεστιβάλ Οινιάδων 2002

Με στόχο την υποστήριξη Πολιτιστικών Εκδηλώσεων στην περιφέρεια, τα Αμοιβαία Κεφάλαια ΑΣΠΙΣ προχώρησαν στη χορηγία του «Φεστιβάλ Οινιάδων» για τη θερινή περίοδο 2002.

Πρόκειται για μια αξιόλογη πρωτοβουλία του «ιστορικού» Δήμου Οινιάδων, στο Νομό Αιτωλοακαρνανίας, η οποία περιλαμβάνει επτά παραστάσεις που θα πραγματοποιηθούν στο αρχαίο θέατρο Οινιάδων.

Οι παραστάσεις αυτές περιλαμβάνουν κλασικά έργα αρχαίων συγγραφέων, αλλά και έργα Σαίξπηρ και Λόρκα, όπως επίσης και συναυλίες γνωστών Ελλήνων τραγουδιστών. Το «Φεστιβάλ Οινιάδων» διήρκεσε δύο μήνες (Ιούλιο - Αύγουστο).

Η χορηγία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΑΣΠΙΣ εντάσσεται στη συνολική προσπάθεια της εταιρίας να υποστηρίξει πολιτιστικές εκδηλώσεις, σε περιοχές στις οποίες έχει ενεργή παρουσία.

CLUB RICH
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Μόνο για Επιτυχημένους!
Μόνο για Επιτυχημένους!
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

Τι είναι η τεχνοκρατία

Του
ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΠΑΤΡΗ

Η τεχνοκρατία είναι ένα σύστημα διακυβέρνησης και διοίκησης, που βασίστηκε σε αρχές επινοημένες από επιστήμονες και επαγγελματίες τεχνικούς, και ξεκίνησε από τις Ηνωμένες Πολιτείες μετά τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο.

Στηρίζεται στην πίστη πως η πρόοδος της επιστήμης και της τεχνολογίας έχει καταστήσει το παραδοσιακό οικονομικό σύστημα απαρχαιωμένο. Στην ουσία, είναι ένα πολιτικό και οικονομικό σύστημα βασισμένο σε φυσικούς και επιστημονικούς νόμους.

Πολιτικό ή οικονομικό σύστημα στο οποίο οι αποφάσεις λαμβάνονται από ειδικούς τεχνικούς ή ανώτερους διοικητικούς υπαλλήλους, οι οποίοι λειτουργούν κυρίως βάσει των δεδομένων και των απαιτήσεων της τεχνολογίας και της οικονομίας και σε πολύ μικρότερο βαθμό λαμβάνοντας υπ' όψιν τους τον ανθρώπινο παράγοντα.

Οι σημασίες της λέξης «Τεχνοκράτης» εξαπλώνονται ακόμα περισσότερο συμπεριλαμβάνοντας εκείνους που είναι ενεργοί στον σχεδιασμό και στην εγκατάσταση μηχανών για την παραγωγή της αφθονίας και την κατάργηση του ανθρώπινου μόχθου, που ασφαλώς, κρίνονται ανατρεπτικές για τις παλαιές αξίες της ανέχειας, του ανθρώπινου μόχθου και της ανασφάλειας και ως εκ τούτου θεωρούνται εκπρόσωποι του σατανά. Οι λιγότερο ειδικευμένοι συγγραφείς και οι ομιλητές συχνά πηγαίνουν τόσο μακριά ώστε να χρησιμοποιούν τη λέξη «Τεχνοκρατία» στη θέση της «τεχνολογίας» και τη λέξη «Τεχνοκράτης» ως αναφορά σε οποιονδήποτε έχει επιστημονική ή τεχνική εκπαίδευση.

Κυριολεκτικά, η λέξη «Τεχνοκράτης» σημαίνει διακυβέρνηση μέσω ικανοτήτων, σε αντίθεση της διακυβέρνησης μέσω απόψεων, είτε αυτή είναι δικτατορία (κυβέρνηση μέσω της άποψης ενός ατόμου), αριστοκρατία (κυβέρνηση μέσω της άποψης μιας ανώτερης τάξης), πλουτοκρατία (κυβέρνηση μέσω της άποψης των πλουσίων) ή δημοκρατία (κυβέρνηση μέσω της άποψης όλων). Η λέξη «Τεχνοκρατία» συντέθηκε και χρησιμοποιήθηκε ανεπίσημα, αλλά δεν της δόθηκε καθαρός ορισμός από άλλους παρά τους Τεχνοκράτες, ακόμα και πριν τον 20ό αιώνα, αλλά η παρούσα χρήση και ο ορισμός της χαρακτηρίζουν κατάλληλα μόνο τις κοινωνικές αρχές, τους οργανισμούς και τα μέλη της, τα οποία δημιουργήθηκαν από τις σκέψεις και τα γραπτά του Χάουαρντ Σκοτ. Η εφαρμογή της λέξης σε οποιαδήποτε άλλη δευτερεύουσα σημασία σήμερα είναι ένας αδέξιος σφετερισμός και απάτη.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΑΣ

Η τεχνοκρατία είναι αναμφίβολα επιστήμη. Η εγκυκλοπαίδεια «Αμερικάνα», γράφει: «Δικαίως μπορεί κάποιος να ισχυριστεί ότι η τεχνοκρατία είναι το μόνο πρόγραμμα κοινωνικής και οικονομικής αναδημιουργίας, το οποίο βρίσκεται σε πλήρη αρμονία με τους καιρούς, στους οποίους ζούμε». Ο εκλιπών H.G. Wells είχε δηλώσει ότι: «Η τεχνοκρατία είναι μια επιστημονική προσπάθεια, το αποτέλεσμα της οποίας θα είναι μια νέα τοποθέτηση ως προς τα οικονομικά, στηριγμένη σε μια καθαρά φυσική βάση». Το συνοπτικό λεξικό της Οξφόρδης ορίζει την τεχνοκρατία ως την «Οργάνωση και διαχείριση των βιομηχανικών πόρων μιας χώρας από τεχνικούς εμπειρογνώμονες για το καλό ολόκληρης της κοινότητας».

Οι μελέτες της τεχνοκρατίας περιλαμβάνουν ολόκληρα τα πεδία της επιστήμης και της βιομηχανίας. Η βιολογία, το κλίμα, τα στοιχεία της φύσης και ο βιομηχανικός εξοπλισμός, όλα συμμετέχουν. Η τεχνοκρατία εξετάζει τα κοινωνικά φαινόμενα υπό την ευρύτερη έννοια της λέξης. Δεν εξετάζει μόνο τις ενέργειες των ανθρώπινων όντων, αλλά και ότι άμεσα ή έμμεσα, έχει επιπτώσεις στις ενέργειές τους. Ο σκοπός των μελετών των τεχνοκρατών είναι, μέσα από μια σειρά μελετών, να μάθουν να βλέπουν τον κόσμο όπως πραγματικά είναι και να καταλάβουν πώς πρέπει να γίνει η διαχείριση, ώστε να αποκομίσουν το μεγαλύτερο δυνατό όφελος για όλους, ακόμα και των επερχόμενων, αγέννητων ακόμα γενεών.

Η τεχνοκρατία γεννήθηκε τον χειμώνα του 1918-19, όταν ο μηχανικός Howard Scott δημιούργησε μια ερευνητική ομάδα από επιστήμονες, μηχανικούς και οικονομολόγους, που έγινε γνωστή σαν «Τεχνική Συμμαχία». Ο Howard Scott ήταν ο ηγέτης αυτής της ομάδας. Η Τεχνική Συμμαχία λειτούργησε για περίπου 14 χρόνια. Στο διάστημα αυτό, απέκτησε πολλά μέλη. Κορυφαίους επιστήμονες και μηχανικούς, καθώς και πολλές προσωπικότητες, όπως τον Frederick Ackerman, τον αρχιτέκτονα Leland Olds, τον στατιστικολόγο Thorstein Veblen, τον οικονομολόγο L.K. Comstock και τον ηλεκτρολόγο - μηχανικό Charles Steinmetz. Από την έρευνα της ομάδας προέκυψε μια απολύτως νέα οπτική γωνία της ζωής και των ανθρωπίνων σχέσεων. Οι κοινωνικές τάσεις και στάσεις αναλύθηκαν για πρώτη φορά επιστημονικά και για πρώτη φορά στην ιστορία φάνηκε να διαγράφηκε κάπως το μέλλον, ή τουλάχιστον φάνηκαν κάποιες εναλλακτικές λύσεις.

ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Μέχρι το 1930, η ομάδα είχε γίνει πια γνωστή σαν «Τεχνοκρατία». Το 1933, νομιμοποιήθηκε σαν μη πολιτική, μη αιρετική και μη κερδοσκοπική οργάνωση, με το όνομα «Τεχνοκρατική Εταιρία». Η οργάνωση αυτή άρχισε να δέχεται λαϊκούς (όχι κληρικούς), με σκοπό την εκπαίδευσή τους.

Η τεχνοκρατία δεν έχει κανέναν πολιτικό πρόγονο. Δεν παίρνει απολύτως κανένα στοιχείο από τους παλαιότερους ιστορικούς, θεωρητικούς και πολιτικούς, όπως για παράδειγμα τον Adam Smith, τον David Ricardo, ή τον Karl Marx. Οι βασικές απόψεις της τεχνοκρατίας προέρχονται από τις εργασίες του Joseph Willard Gibbs, πατέρα της φυσικής χημείας. Αυτός ήταν που οριοθέτησε την επιστήμη της θερμοδυναμικής και ανακάλυψε μερικούς από τους νόμους της φυσικής αλλαγής.

Από τον Θαλή τον Μιλήσιο και μέσω επιστημόνων – ορόσημων – όπως τον Γαλιλαίο, τον Κέπλερ, τον Νεύτωνα, τον Κέλβιν, τον Γκιμπς και τον Howard Scott, η επιστήμη προόδευσε σημαντικά. Ο Howard Scott είναι αυτός που αναγνώρισε αρχικά την επίδραση των νόμων της φυσικής στην ανθρώπινη κοινωνία. Μελέτησε επιστημονικά τα κοινωνικά φαινόμενα, αντικαθιστώντας έτσι την «ποιητική» ερμηνεία με την «αξιοκρατική».

Τεχνοκρατική έρευνα για την οικονομική κατάσταση απέδειξε ότι υπάρχει σε εξέλιξη μια διαδικασία προοδευτικής κοινωνικής αστάθειας, η οποία θα φτάσει στο όριο της κοινωνικής ανοχής. Θα πρέπει, λοιπόν, να δημιουργηθεί ένας μηχανισμός, ο οποίος θα είναι ικανός να ικανοποιήσει τις ανθρώπινες ανάγκες με την εγγύηση ενός υψηλού βιοτικού επιπέδου, ισότητα εισοδήματος και οικονομική ασφάλεια, με όσο το δυνατόν μικρότερη ανθρώπινη προσπάθεια.

Η τεχνοκρατική εταιρία είναι το μέσο για την επίτευξη ενός σκοπού, ο οποίος σκοπός είναι η εγκατάσταση ενός κοινωνικού συστήματος, σύμφωνα με το οποίο οι ήπειροι μπορούν να χρησιμοποιηθούν σύμφωνα με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πληθυσμών τους. Οι επιθυμίες αυτές θα εκφραστούν μέσω ενός επιστημονικού κοινωνικού συστήματος, έτσι ώστε να παραχθεί μια αφθονία αγαθών και υπηρεσιών, που θα διανεμηθούν σωστά. Για να εξασφαλιστεί η συνέχεια αυτού του κοινωνικού συστήματος, απαιτείται ο συνδυασμός των φυσικών στοιχείων συμπεριφοράς του συνόλου με μια στρατηγική για την άμυνα.

ΤΟ ΕΜΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΑΣ

Το έμβλημα της τεχνοκρατίας είναι το «μονοσθενές στοιχείο», ένα αρχαίο σύμβολο που δηλώνει τη δυναμική ισορροπία. Η τεχνοκρατία δεν είναι ένα νομισματικό σχέδιο, αλλά, θα μπορούσε να πει κάποιος, ότι είναι μια νέα διάσταση σκέψης. Δεν είναι ένα σταθερό σχέδιο, αλλά ένα εύκαμπτο και ταυτόχρονα δυναμικό σχέδιο δράσης. Η τεχνοκρατική εταιρία είναι η μόνη οργάνωση αυτή τη στιγμή που διαθέτει ένα ολοκληρωμένο σχέδιο τεχνοκρατικής δράσης, με την προϋπόθεση βέβαια να ζητηθεί από τους ανθρώπους.

Σήμερα, βλέπουμε την ανέχεια δίπλα στην αφθονία. Βλέπουμε το θλιβερό φαινόμενο να καταστρέφονται τρόφιμα, προκειμένου να μην πέσει η τιμή τους. Θα πρέπει, λοιπόν, να υιοθετηθεί ένα νέο κοινωνικό σύστημα, το οποίο θα έχει τη δυνατότητα να διανείμει την αφθονία σε όλους τους ανθρώπους. Ο Αλβέρτος Αϊνστάιν είχε πει κάποτε: «Βρισκόμαστε στην αυγή ενός νέου κόσμου. Οι επιστήμονες έχουν δώσει στον κόσμο σημαντικές δυνάμεις. Οι πολιτικοί έχουν καταλάβει αυτές τις δυνάμεις. Ο κόσμος, λοιπόν, θα πρέπει να επιλέξει μεταξύ της απερίγραπτης θλίψης της μηχανοποίησης για το κέρδος, ή την κατάκτηση, και της ρωμαλέας νεανικότητας της επιστήμης και της τεχνικής, που εξυπηρετούν τις κοινωνικές ανάγκες ενός νέου πολιτισμού».

ΟΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΑΣ (1933)

Μια τεχνοκρατική έρευνα για την παγκόσμια οικονομική κατάσταση οδηγεί στην υπόθεση μιας επικείμενης και προοδευτικής κοινωνικής αστάθειας, λόγω των διαδικασιών που διέπουν το σύστημα τιμών, με αποτέλεσμα την αντίστοιχη κοινωνική αναταραχή, που θα απειλήσει μεγάλες ομάδες ανθρώπων με μειωμένη αγοραστική δύναμη. Προκειμένου να αποφευχθούν οι συνέπειες μιας τέτοιας καταστροφής, θα πρέπει να οργανωθεί μια ομάδα, η οποία θα εξασφαλίσει την ελεύθερη ροή τροφίμων, καθώς και άλλων αγαθών, τόσο κατά τη διάρκεια της κρίσης όσο και κατά την περίοδο αναπροσαρμογής.

Η Τεχνοκρατία δεν έχει καμιά σχέση με τον κομμουνισμό, αλλά ούτε και με τον φασισμό και τάσσεται άνευ όρων εναντίον τέτοιων ανατρεπτικών και επαναστατικών ιδεών, καθώς επίσης τάσσεται ανεπιφύλακτα εναντίον οποιασδήποτε μορφής δικτατορίας. Η τεχνοκρατία είναι έτοιμη να λειτουργήσει όταν η δημοκρατία, όπως λειτουργεί σήμερα, δεν θα μπορεί πλέον να αντιμετωπίσει την αποδιοργάνωση. Θεωρεί δε, ότι η αντικατάσταση των πολιτικών από τεχνικούς (όπου ο όρος «τεχνικοί» χρησιμοποιείται με την ευρύτερη έννοια και περιλαμβάνει τόσο επιστήμονες και μηχανικούς όσο και εκπαιδευτικούς και εμπειρογνώμονες) θα απαιτηθεί κάποια στιγμή από τους ίδιους τους ανθρώπους, οι οποίοι προβληματίζονται ήδη από την αβεβαιότητα και πολλοί από αυτούς, από τη στέρηση.

Τα συμπεράσματα των ερευνών της τεχνοκρατικής έρευνας αποδεικνύουν ότι η λύση στο πρόβλημα δεν είναι μια «Νέα Διαπραγμάτευση των όρων του παιχνιδιού», αλλά ένα εξ ολοκλήρου «νέο παιχνίδι». Κάθε άτομο έχει δικαίωμα στη ζωή, την ελευθερία και την αναζήτηση της ευτυχίας. Η τεχνοκρατία ενισχύει αυτές τις αρχές. Σήμερα, δεν αρκεί η πολιτική ελευθερία. Η τεχνοκρατία, λοιπόν, έχει σαν σκοπό να διαιωνίσει αυτά τα δικαιώματα όλων των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο.

Η ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΑ ΑΝΤΙΤΙΘΕΤΑΙ

Η Τεχνοκρατία ως μορφή κοινωνικού ελέγχου αντιτίθεται στην άσκοπη σπατάλη, ειδικά στη σπατάλη αναντικατάστατης ενέργειας και αποθεμάτων ανόργανης ύλης. Είναι αντίθετη με την αναποτελεσματική υποβάθμιση της ενέργειας. Είναι αντίθετη με την κατώτερη ποιότητα της παραγωγής, με την ανέχεια και ειδικά την εσκεμμένη ανέχεια και είναι αντίθετη με τις δογματικές τυραννίες (όπως ο φασισμός) ως μέσα κοινωνικής ρύθμισης. Αυτό συμβαίνει επειδή οι φυσικοί παράγοντες που χρειάζονται στη λειτουργία και τη συνέχεια των πολιτισμών υψηλής ενέργειας θα μπορούσαν να πληγούν σοβαρότατα από την υπερίσχυση όλων αυτών.

βιογραφικό σημείωμα

Όνομα: Δημητριος Μπάτρης
Πατρώνυμο: Ευάγγελος
Ημ/νια γέννησης: 07/04/1949
Οικογενειακή κατάστση: έγγαμος
Όνομα συζύγου: Ασημίνα
Παιδιά: (2) Ευάγγελος & Γεώργιος
Διεύθυνση: Αμαρυλλίδος 23, 153 41 Αγία Παρασκευή
Τηλέφωνα: οικίας 010-60 08 174
γραφείου 010-60 03 362
κινητό 093 70 03 009

Σπουδές

Απόφοιτος Σχολής Ικάρων (ιπταμένων), Σχολής Επικοινωνίας, Σχολής Πολέμου, Διεύθυνσης Σπουδών Σχολής Ικάρων σεμινάρια marketing και πωλήσεων στην Ελλάδα & το εξωτερικό, συστήματα εκπαιδεύσεως ασφαλιστών Metropolitan USA & New York Life. συστήματα ανάπτυξης δικτύου πωλήσεων, ισόβιο μέλος της αεροπορικής ακαδημίς ελλάδος. της Ε.Ε.Δ.Ε. (Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεως Επιχειρήσεων) και του Ε.Ι.Μ. (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing)

Επαγγελματική καριέρα

1972-1988: πιλότος μαχητικών αεροσκαφών
1982-1988: ασφαλιστικός σύμβουλος
1988-1990: διευθυντής υποκαταστήματος AGF KOSMOS
1990-1995: διευθυντής πωλήσεων AGF KOSMOS
1995-1999: εμπορικός διευθυντής Agency αττικής AGF KOSMOS
1999-σήμερα: εμπορικός διευθυντής πωλήσεων ALLIANZ

Η Ἑλλάδα καὶ τὸ μόνιμο πλέγμα τῆς Δύσεως

Ἕνας στοὺς δέκα ἀναγνωρίζει συνήθως τὴν εὐεργεσία, ποὺ δέχεται ἀπὸ τὸ συνάνθρωπό του. Οἱ ἐννιὰ δὲ μένουν ἁπλῶς ἀγνώμονες· γίνονται πολλὲς φορὲς καὶ ἐχθροὶ τοῦ εὐεργέτη τους! Ὅ,τι συμβαίνει μὲ τὰ ἄτομα, τὸ ἴδιο συμβαίνει καὶ μὲ τὰ ἔθνη. Καὶ κυρίως μὲ τὸν καθαυτὸ εὐεργέτη τῶν ἐθνῶν, τὴν Ἑλλάδα. Ἂν μελετήσουμε τὴν ἑλληνική Ἱστορία, θὰ διαπιστώσουμε ὅτι ὁ Ἕλληνας, ἢ καλύτερα ὁ Ἑλληνισμός, προκάλεσε πάντοτε τὸ φθόνο τῶν ἄλλων λαῶν, ἰδιαίτερα τῆς Δύσεως.

Ὁ Ἑλληνισμός μὲ τὶς ἀνεκτίμητες ὑπηρεσίες πρὸς τὸν ἄνθρωπο καὶ τὸν πολιτισμό· μὲ τὴν ἠθική ὑπεροχή του καὶ τὸ ἀστραφτερὸ μεγαλεῖο του· μὲ τὴν ἀκάματη δραστηριότητα καὶ τὸν ἀστείρευτο δυναμισμό του δέχτηκε σὰν ἀμοιβὴ τὴν ἠθικὴ ἐγκατάλειψη τῆς Δύσεως στὶς τραγικὲς ὧρες τοῦ μαρτυρίου του. Δέχτηκε ἀπὸ μέρους τῆς Δύσεως τὴν ὑπόσκαψη τῶν θεμελίων του. Τὴν κυνικὴ προδοσία κατὰ τὶς ὧρες τῆς γενναίας ἀναμετρήσεώς του μὲ τὸν ποικιλόμορφο βαρβαρισμό, τὸν ἐχθρὸ τῆς ἐλευθερίας τῶν ἀνθρωπιστικῶν καὶ πολιτιστικῶν ἀξιῶν.

Εἶναι γνωστὸ πὼς ὅταν τὸ Βυζάντιο, ἡ τρισένδοξη ἑλληνική αὐτοκρατορία τοῦ μεσαίωνα, ἀκτινοβολοῦσε τὸν πολιτισμό του στὰ πέρατα τοῦ κόσμου – Ἀνατολή, Δύση, Βορρᾶς καὶ Νότο – ἡ Δύση ἦταν βυθισμένη ὄχι μόνο στὸ πολιτιστικὸ χάος. Τὴν εἶχαν κατακλύσει τὰ βαρβαρικὰ στίφη· κι αὐτὴ ἀγωνιζόταν ἀπεγνωσμένα ἐναντίον τους γιὰ νὰ μπορέσει νὰ ἐπιβιώσει. Τότε ἀκριβῶς τὸ Βυζάντιο στάθηκε ὁ ἀσάλευτος κυματοθραύστης τῶν βαρβαρικῶν ὁρδῶν. Οἱ Πέρσες, οἱ Βάνδαλοι κι οἱ Οὖννοι ἀναχαιτίζονταν μπροστὰ στὰ τείχη του ὁ ἕνας κατόπιν τοῦ ἄλλου. Ὅμοια καὶ τὰ Σλαυϊκὰ φύλα. Κι ἐκεῖ ποὺ τὸ Ὀρθόδοξο ἑλληνικὸ Βυζάντιο ὀρθωνόταν σὰν ἀσπίδα τοῦ πολιτισμοῦ καὶ τῆς ἐλευθερίας, ἑτοίμαζε ταυτόχρονα καὶ τὴ χρυσὴ γέφυρα τῆς μελλοντικῆς ἀναγεννήσεως τοῦ δυτικοῦ κόσμου.

Ἀλλ' ἡ Δύση κατεχόμενη ἀπὸ τὸ πλέγμα τῆς μειονεξίας ἔναντι τοῦ Ἑλληνισμοῦ φθονοῦσε τὸ Βυζάντιο. Καὶ τί ἔκανε; Ἐπὶ τρεῖς αἰῶνες, πρὶν ἀπὸ τὴν πτώση τῆς χιλιόχρονης αὐτοκρατορίας, ὑπονόμευε τὰ θεμέλιά της μὲ τὴ σκληρὴ μάστιγα τῆς Φραγκοκρατίας. Ναρκοθετοῦσε τὸ δρόμο τῆς πολιτιστικῆς προελάσεως τοῦ εὐεργέτου της. Ὁ Πάπας μὲ τὰ τάγματά του κι οἱ Φράγκοι ἡγεμόνες μὲ τοὺς φεουδάρχες τους ἐκμεταλλεύονταν κάθε εὐκαιρία γιὰ νὰ ἀποδυναμώσουν τὸ Βυζάντιο. Ἡ Δ' Σταυροφορία μὲ τοὺς ἀφάνταστους βανδαλισμούς τῶν μισθοφόρων τοῦ Πάπα δὲν ἦταν παρὰ ἕνα καίριο πλῆγμα κατὰ τοῦ Βυζαντίου. Παρ' ὁλ' αὐτὰ ὁ τρισένδοξος Ἑλληνισμὸς τοῦ Βυζαντίου ποτὲ δὲ λύγισε μπροστὰ στὴν ὑπουλότητα καὶ τὴν ἀγνωμοσύνη τῆς Δύσεως. Οἱ Βυζαντινοὶ συνέχιζαν νὰ εὐεργετοῦν τὴ Δύση προτάσσοντας τὰ στήθη τους καὶ ἀναχαιτίζοντας κάθε προσπάθεια τῶν βαρβάρων νὰ προελάσουν πρὸς τὴ Δύση.

Ἡ Δύση ἐξακολουθοῦσε νὰ φέρεται μὲ ἀγνωμοσύνη πρὸς τὸν εὐεργέτη της. Κι ὅταν ὁ Ἰσλαμικὸς κατακλυσμὸς πέτυχε νὰ περικυκλώσει τὰ τείχη τῆς Βασιλεύουσας, ἡ Δύση δὲν ἔπραξε ὅ,τι ἔπρεπε γιὰ νὰ βοηθήσει τὸν ἀπειλούμενο Ἑλληνισμό. Ὁ Πάπας ἐκμεταλλεύθηκε τὴν τραγικὴ θέση τοῦ Ἑλληνισμοῦ καὶ προσπάθησε νὰ καρπωθεῖ ὅσο τὸ δυνατὸ περισσότερα ὀφέλη. Τὸ ἴδιο κι οἱ Φράγκοι ἡγεμόνες. Καὶ ἐνῶ ὁ Ἑλληνισμὸς στάθηκε ἀπόλυτα συνεπὴς πρὸς τὴν ἀπαράβατη ἐπιταγὴ τῆς ἱστορικῆς ἀποστολῆς του· ἐνῶ ὁ γενναῖος αὐτοκράτορας Κωνσταντίνος ὁ Παλαιολόγος ἔπεφτε σὰν ἐθνομάρτυρας στὴν Πύλη τοῦ Ρωμανοῦ, προμαχώντας σὰν ἁπλὸς στρατιώτης γιὰ τὰ ἰδανικὰ τῆς πίστεως καὶ τῆς ἐλευθερίας, ἡ Δύση ἔμεινε συνεπὴς πρὸς τὴ μόνιμη ἀγνωμοσύνη της...

Ὡστόσο οἱ Ἕλληνες ποὺ εἶχαν ἐγκαταλειφθεῖ, γεμᾶτοι πληγὲς καὶ μὲ καταπόρφυρο τὸ χιτώνα τους ἀπ' τὰ αἵματα τῶν ἀπαίσιων σφαγῶν τοῦ Ἀγαρηνοῦ, ἦλθαν στὴ Δύση καὶ τὴν ἀναγέννησαν! Ὁ καταπροδομένος Ἑλληνισμὸς εὐεργετοῦσε ἀκόμη μιὰ φορὰ τὴν ἀγνώμονη Δύση. Καὶ τὴν καταύγαζε μὲ τὰ φῶτα τοῦ πολιτισμοῦ του.

Ἀφήνουμε τὰ ἄλλα καὶ προχωροῦμε κατὰ τετρακόσια χρόνια. Τὸ 1821, ὕστερα ἀπὸ τέσσερις αἰῶνες στυγνῆς δουλείας καὶ ἀπάνθρωπης τυραννίας, τὸ Γένος ἀποδύεται στὸν ἄθλο ν' ἀποτινάξει τὸν τουρκικὸ ζυγό. Ἀλλὰ οἱ κυβερνήσεις τῶν κρατῶν τῆς χριστιανικῆς Δύσεως τί ἔκαναν; Τίποτ' ἄλλο ἀπὸ τοῦ νὰ κτυποῦν τὸν εὐεργέτη τους Ἑλληνισμό! Ἡ πάντοτε ὕπουλη Βρεταννία διευκόλυνε κάθε κίνηση τῶν Τούρκων στὴ θάλασσα. Ὁ δόλιος Μέττερνιχ, πρόδρομος τοῦ σύγχρονου δολοφόνου ἀμερικανοεβραίου Χένρυ Κίσσινγκερ, κινοῦσε γῆ καὶ οὐρανὸ γιὰ νὰ καταδικασθεῖ ἡ ἑλληνικὴ ἐπανάσταση. Σκοτεινὲς δυνάμεις ἐργάζονταν γιὰ νὰ πνίξουν στὸ αἷμα της τὴν ἑλληνικὴ ἐθνεγερσία. Καὶ χρειάστηκαν ποταμοὶ ἑλληνικῶν αἱμάτων καὶ πρωτοφανὴ ὁλοκαυτώματα γιὰ νὰ συγκινηθοῦν ὄχι οἱ ἐπίσημες κυβερνήσεις, ἀλλὰ μεμονωμένα ἄτομα, τὰ ὁποῖα ὀργάνωσαν τὶς λεγεῶνες τῶν φιλελλήνων.

Ἡ ἴδια τακτικὴ ἀγνωμοσύνης τηρήθηκε καὶ μετὰ τὸ θαῦμα τῆς Ἐθνεγερσίας τοῦ 1821 μέχρι σήμερα. Ἡ Δύση ἐξακολουθεῖ νὰ κινεῖ κάθε λίγο μὲ δολοπλοκίες, γιὰ νὰ μᾶς ἐμποδίσει ἀπὸ τὴν ὁλοκλήρωση τῶν δίκαιων ἐθνικῶν μας αἰτημάτων. Τὸ 1922 ἄφηνε τὴν Ἑλλάδα ἀβοήθητη στὰ βάρβαρα στίφη τοῦ Κεμὰλ Ἀτατούρκ καὶ τῶν Τσέτηδων. Τριάμισυ ἑκατομμύρια Ἑλλήνων σφάχτηκαν στὴ Μ. Ἀσία ἢ ἀναγκάστηκαν νὰ ξεριζωθοῦν ἀπὸ τὴν κοιτίδα τοῦ Ἑλληνισμοῦ. Ἐνῶ ἤμαστε οἱ νικητὲς τὸ 1940-41 καὶ ἐνῶ ἐλευθερώσαμε τὴν ἑλληνικότατη Β. Ἤπειρο, ἐντούτοις μᾶς ἐξανάγκασε νὰ φύγουμε ἀπὸ 'κεῖ, γιὰ νά 'ναι ἡ γῆ αὐτή, ποὺ ἀπ' τὴν αὐγὴ τῆς Ἱστορίας εἶναι ἑλληνική, κάτω ἀπὸ τὸ πέλμα τοῦ ἄθεου καὶ στυγνοῦ τυράννου, τοῦ Ἐμβέρ Χότζα!

Ἄλλοτε πάλι ἡ Δύση ὑποδαυλίζει μὲ τὴ διπλωματία της πάθη καὶ ἀντιθέσεις μεταξὺ τοῦ λαοῦ μας καὶ μᾶς παρασύρει μὲ χαιρέκακη διάθεση σ' ὁλέθριο διχασμό· ἄλλοτε δὲ μὲ ἀνοικτίρμονη ψυχικὴ σκληρότητα καὶ ἀπύθμενο κυνισμὸ μᾶς ὑποχρεώνει ν' ἀνεβοῦμε ἕνα φρικτὸ Γολγοθᾶ. Μὲ μόνιμο πάντοτε ἀντικειμενικὸ σκοπὸ τὴν ἀποδυνάμωση τοῦ εὐεργέτη της· τὴν παραμονή του σὲ κατάσταση ἀδυναμίας καὶ φτώχειας· ἢ τὴν κατακρήμνισή του στὴν ἄβυσσο ἀνεπανόρθωτης καταστροφῆς.

Εἶναι δυστυχῶς ἀθεράπευτο τὸ πλέγμα κατωτερότητας τῆς ὡς χτὲς βάρβαρης Δύσεως ἀπέναντι τοῦ εὐεργέτου της: τῆς μικρῆς, ἀλλ' οὐσιαστικὰ μεγάλης, ἔνδοξης καὶ πολιτισμένης Ἑλλάδας. Ἀλλ' ἡ Ἑλλάδα γνωρίζει πῶς νὰ ἀντιμετωπίζει τὴ μικροψυχία, τὴν κακότητα καὶ τὶς ὁποιεσδήποτε ἄλλες ἀντιδράσεις τῆς εὐεργετημένης Δύσεως. Γι' αὐτὸ καὶ ποτὲ δὲν ἀπόκαμε. Ὅπως δὲ θ' ἀποκάμει καὶ σήμερα μετὰ τὸ μεγάλο ἔγκλημα, ποὺ διέπραξε ἡ Δύση μὲ ὄργανα τοὺς βάρβαρους Τούρκους σὲ βάρος τῆς Κύπρου(*). Δηλαδὴ σὲ βάρος ἑνὸς νησιοῦ ἑλληνικοῦ ἀπὸ τὴν αὐγὴ τῆς Ἱστορίας. Σὲ βάρος τοῦ νησιοῦ, ποὺ πρῶτο ἔστειλε τὸν Ἀριστόβουλο τὸν Κύπριο γιὰ νὰ εὐαγγελισθεῖ τὸ Εὐαγγέλιο τῆς αἰώνιας ζωῆς στοὺς ἅγριους τότε κατοίκους τῶν Βρεταννικῶν νησιῶν. Σὲ βάρος τῆς Ἑλλάδας τοῦ Νότου, ποὺ κράτησε ἐπὶ αἰῶνες τὴν Ὀρθόδοξη Πίστη της χωρὶς νὰ καμφθεῖ ἀπὸ τὰ βασανιστήρια τῶν καρδιναλίων, τῶν λεγάτων, τῶν Φράγκων καὶ Ἑνετῶν ὀργάνων τοῦ Πάπα. Ἑνὸς νησιοῦ, τὸ ὁποῖο ἐνῶ πατήθηκε ἀπὸ λαούς, φυλὲς καὶ γλῶσσες, ἐν τούτοις κράτησε τὸ γνήσιο ἑλληνισμό του. Καὶ τὸ ὁποῖο δὲν ἐπέζησε ἁπλῶς μέσα ἀπ' ὅλες τὶς συμφορές, ἀλλ' ἀκτινοβόλησε τὸν ἑλληνοχριστιανικὸ πολιτισμό του στοὺς γύρω λαούς.

Ἡ Δύση κίνησε καὶ πάλι «τὴν πτέρναν κατὰ τοῦ εὐεργέτου της», γιατὶ τρέμει τὴν ἠθικὴ ὑπεροχή του. Ἀλλὰ ἡ Ἑλλάδα ἔχοντας ἐπίγνωση τῆς ἠθικῆς ὑπεροχῆς της ἀπέναντι τῆς Δύσεως, ὅπως καὶ ὅλου τοῦ κόσμου, ἀντλώντας δύναμη ἀπὸ τὸ μόνο Δυνατό, τὸν Κύριο Ἰησοῦ, καὶ θάρρος ἀπὸ τὸ ἔνδοξο παρελθόν της, δὲν πρόκειται νὰ καμφθεῖ. Κι ἂν ἀκόμη ὅλες οἱ σκοτεινὲς δυνάμεις Ἀνατολῆς καὶ Δύσεως συνασπισθοῦν, γιὰ νὰ μεταβάλουν τὴν ἑλληνικὴ γῆ – ἠπειρωτικὴ Ἑλλάδα, ἑλληνικὰ νησιὰ καὶ μεγαλονήσια – σὲ στάχτη, καὶ πάλι δὲ θὰ πετύχουν τοὺς σκοποὺς τους. Τὸ μόνο, ποὺ θὰ πετύχουν εἶναι νὰ βεβαιώσουν ἄλλη μιὰ φορά, ὅτι κατέχονται ἀπὸ ἀθεράπευτο πλέγμα κατωτερότητας ἔναντι τοῦ εὐεργέτη τους. Ἡ Ἑλλάδα, ἔχοντας σύμμαχο τὴν παντοδύναμη χάρη τοῦ Ἰησοῦ Χριστοῦ, θὰ ἀναγεννηθεῖ ἀπὸ τὴ ζωοδόχο τέφρα της. Θὰ ἀνακτήσει τὴν κορυφαία καὶ ἡγετικὴ θέση της στὶς ἀκραῖες ἐπάλξεις τῶν ἰδανικῶν τῆς ἀνθρωπότητας. Ἀντλώντας ἔμπνευση ἀπὸ τὸ παράδειγμα Ἐκείνου θὰ τρέξει νὰ ἐκπολιτίσει καὶ πάλι τὴ Δύση, ποὺ ἔχει καταχλυσθεῖ ἀπὸ νέο κύμα βαρβαρισμοῦ. Νὰ τὴν ἀναγεννήσει καὶ τὴ σώσει ἀπὸ τὸν κυνισμό, τὴν ἀναρχία καὶ τὴν ἀπανθρωπιά.

ΝΙΚΟΛΑΟΣ Π. ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ
«ΠΑ ΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ»

(*) Τὸ κείμενο αὐτὸ γράφτηκε τὸ Νοέμβριο του 1974.

επόμενο

Ένα σημαντικό θέμα - κλειδί για την ασφαλιστική αγορά, που θα προκαλέσει πολλές συζητήσεις

?

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
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. 010-3609071-010-3620186-010-3617810
FAX: 010-3611545
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
Γ. Καλτσώνη, Κ. Σταμάτης
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

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. 010-3609071-010-3620186-010-3617810
FAX: 010-3611545 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.

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

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση

- € **205 εκ. (70 δισ. δρχ.)** ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
- **720 000** ΠΕΛΑΤΕΣ
- € **165 εκ. (55 δισ. δρχ.)** ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
- **2 000** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Αυτή είναι η νέα Ασφαλιστική Δύναμη της χώρας που γεννήθηκε για να προσφέρει στους Έλληνες **τη νέα αντίληψη** που χρειάζονται στην ασφάλιση τους.

- Νέα αντίληψη στην κάλυψη των αναγκών ιδιωτών και επιχειρήσεων.
- Νέα αντίληψη στο σχεδιασμό των ασφαλιστικών προγραμμάτων.
- Νέα αντίληψη στην εξυπηρέτηση και αποζημίωση των ασφαλισμένων.
- Νέα αντίληψη στην έννοια του κοινωνικού αγαθού που λέγεται ασφάλιση.

Αυτή είναι η "ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ", η εταιρία που δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση της "Φοίνιξ Ασφάλειες" και της "Metrolife Εμπορική", η οποία έχοντας σαν κύριο μέτοχο έναν από τους ισχυρότερους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς της χώρας, την Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος, φιλοδοξεί να προσφέρει στους Έλληνες τη νέα αντίληψη και την εμπιστοσύνη που αξίζουν στην ασφάλιση τους.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

NATIONAL COMMUNICATION