ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΑΣ: ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 79 • 9-10/2002 - Euro 4,40

Τι σημαίνει παρακίνηση;

Εικονικές Πωλήσεις

Πάρτε τους τα λεφτά!

INTERNET:

Η ηλεκτρονική επανάσταση στην ασφαλιστική αγορά

Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

«Επενδύστε» στα νέα φορολογικά μέτρα!

Εθνική & Υγεία

Υγεία για όλους

στα μέτρα του καθενός μας

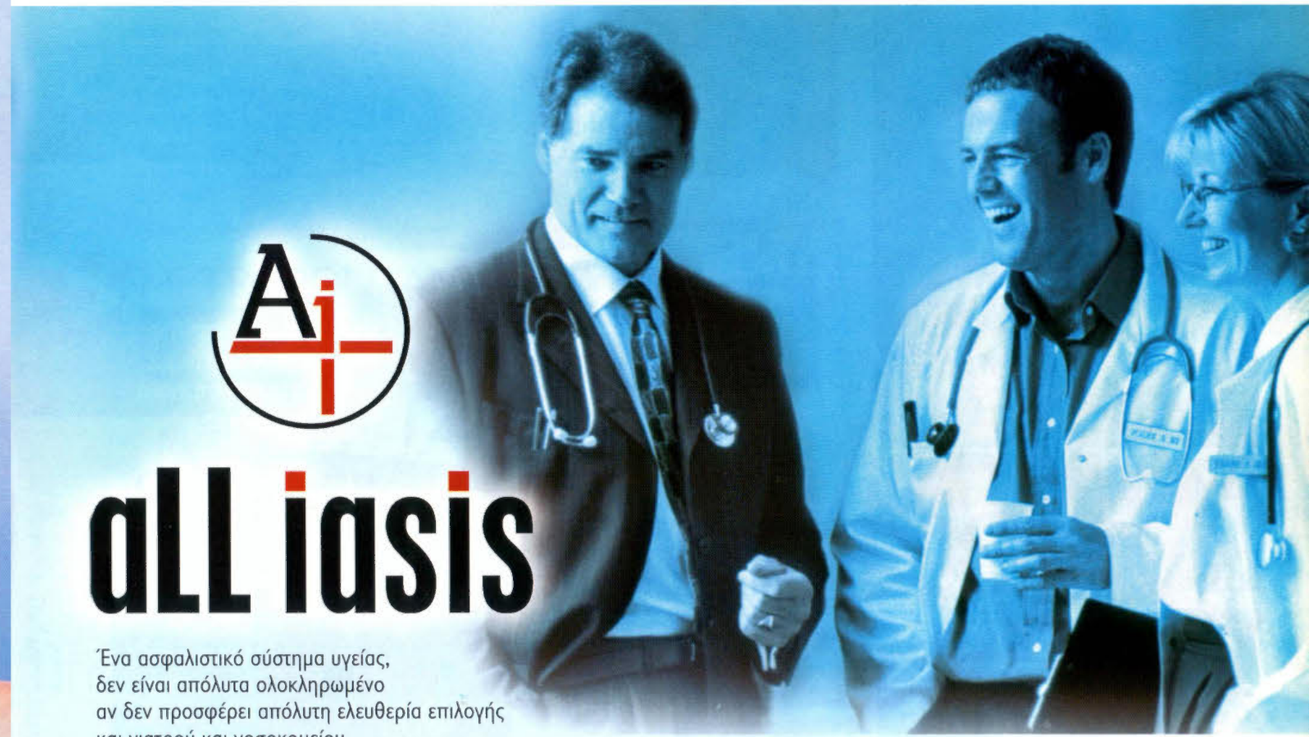
ΕΘΝΙΚΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ
ΕΘΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ
ΕΘΝΙΚΗ ΥΓΕΙΑ
ΕΘΝΙΚΗ ΟΜΟΛΟΓΟ
ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ
ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΙΔΙ

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.

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

idea & design

Τεύχος 79, 9-10/2002

Το παρόν τεύχος θα διανεμηθεί στο συνέδριο για την Υγεία και τη Δημόσια Ασφάλιση, του περιοδικού «The Economist», που θα πραγματοποιηθεί στις 13 και 14 Νοεμβρίου 2002, στο Divani Caravel Hotel

Φορολογία: Η αγορά κρίνει τα φορολογικά μέτρα 26

Εικονικές - πωλήσεις: Πάρτε τους τα λεφτά 44

Συναισθηματικά: Ημερολόγιο Ελλήνων και ο έβδομος μήνας Σεπτέμβριος (!) 6

Συνέδριο Ύδρας: Εδωσε και βρήκε ευκαιρίες η αγορά 64

Πωλήσεις: Τι σημαίνει παρακίνηση 52

Ίντερνετ: Η ηλεκτρονική επανάσταση στην Ασφαλιστική Αγορά 60

περιεχόμενα

φωτό εξωφύλλου: ΠΑΝΝΗΣ ΒΑΣΤΑΡΔΗΣ

4 Άρθρο εκδότη Εκ-συγχρονισμοί και αναχρονισμοί των ασφαλιστών

6 Συναισθηματικά

14 Ασφαλιστικό underwritting

26 Φορολογία: Η αγορά κρίνει τα φορολογικά μέτρα

44 Εικονικές πωλήσεις - διαπραγματεύσεις

52 Πωλήσεις: Τι σημαίνει παρακίνηση

58 Αυτοβελτίωση Όραμα

60 Ίντερνετ: Η ηλεκτρονική επανάσταση στην Ασφαλιστική Αγορά

62 Συνέντευξη: Ασφαλιστές και Outsourcing

64 Συνέδριο Ύδρας: Εδωσε και βρήκε ευκαιρίες η αγορά

66 Ειδήσεις -επικοινωνία

86 Νεοελληνική Λογοτεχνία: Η μεγάλη λιτανεία

94 Επισημάνσεις: Γράμμα στη μητέρα μου

Economist Conferences | The Economist

hazlis & rivas

Hazlis & Rivas Co. Ltd

official representative for Greece & Cyprus of the Economist Conferences

Lead Sponsor

METROPOLITAN HOSPITAL
ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΙΚΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΠΕΡΣΕΥΣ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ

Official Sponsors

SINGELIDIS GROUP

GENESIS Pharma SA

Official Contributor

healthCare solutions
TOTAL HOSPITAL SOLUTIONS S.A.

Official Communication Sposor

ΗΜΕΡΗΣΙΑ

Official Supplier of Courier Services

DHL WORLDWIDE EXPRESS

with the support of

ΣfEE

PhRMA L.A.W.G.

The 3rd Healthcare & Social Security Conference

NOVEMBER 13-14 2002

Divani Caravel Hotel

in association with

The Commercial Service United States of America Department of Commerce

Hazlis & Rivas Co. Ltd Επίσημος Εκπρόσωπος των Συνεδρίων Economist για την Ελλάδα και την Κύπρο Ραιδεστού 24, 171 22 Νέα Σμύρνη
Τηλ. 010 9408750-2 Fax: 010 9408753 URL: www.hazliseconomist.com E-mail: info@hazliseconomist.com

Hazlis & Rivas Co. Ltd-Economist Conferences 2002 / Greece & Cyprus

hazlis & rivas Advertising

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Γράφει
ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Εκ-συγχρονισμοί και αναχρονισμοί των ασφαλιστών

Η παγκοσμιοποίηση, οι αναταράξεις σε όλα τα επίπεδα, εθνικά, οικονομικά, δημόσια και ιδιωτικά, η κρίση των χρηματιστηρίων, οι επανασχεδιασμοί στρατηγικής κρατών και πολυεθνικών εταιριών, η λεγόμενη τρομοκρατία (;), η ισοπέδωση αρχών διεθνούς και εθνικού δικαίου, η κρίση αξιών και ιδανικών, όπως η ελευθερία, η δικαιοσύνη, η ισότητα και άλλα παρόμοια, προκάλεσαν μεγάλες ανασφάλειες και συγχύσεις στους σημερινούς ανθρώπους και τους ηγέτες τους.

Στον ασφαλιστικό χώρο ήρθαν τα πάνω κάτω. Τίποτα δεν έμεινε όρθιο. Όλα επανεξετάζονται και σ' όλα μπήκε μια ταμπέλα «εκσυγχρονισμού», που σημαίνει ότι υπάρχει και «αναχρονισμός». Συγχρονίζω σημαίνει ότι κάνω προσπάθεια να προσαρμόσω κάτι στη σύγχρονη κατάσταση. Το ερώτημα όμως είναι για πολλούς τι πρέπει να συγχρονίσουν και πάνω σε τι.

Οι διευθυντές των εταιριών και των γραφείων τους, σε πλήρη σύγχυση και αβεβαιότητα για το μέλλον, ψάχνουν να βρουν από πού να πιαστούν και τι να πρωτοκάνουν. Μήπως πρέπει να βρουν κάτι νέο; Και ποιο είναι αυτό; Ή να ανατρέξουν πίσω, στις πηγές, στα βασικά; Αλλά αυτό είναι εκσυγχρονισμός ή αναχρονισμός; «Γυρίστε στις βασικές αρχές, εκεί που ξεκινήσαμε», λένε φωναχτά μερικοί. Και οι βασικές αρχές τι είναι; Αναχρονισμός ή εκσυγχρονισμός; Έρευνες δείχνουν ότι οι ασφαλιστές δεν ξέρουν να πουλήσουν ασφάλειες επειδή ξέφυγαν από τον σκοπό τους, πουλώντας διάφορα «τραπεζοχρηματοασφαλιστικοοικονομικά». Αναποφάσιστοι, οι περισσότεροι θυμούνται τον Ανατόλ Φρανς, που έγραφε ότι «οι ηλίθιοι μένουν πίσω και οι τρελοί τρέχουν μπροστά». Και προβληματίζονται με το γνωμικό του Θαλή του Μιλήσιου, που λέει: «Τι είναι σοφότερο; Ο χρόνος που τα βρίσκει όλα»!

Ο χρόνος! Μη με βάζετε να μπω σε λεπτομέρειες για το τι είναι χρόνος και το τι λέει ο χρόνος! Με μια φράση, ο χρόνος λέει: «κάντε αυτά που αντέχουν στον χρόνο». Αυτό είναι η ποιότητα που σας χρειάζεται και την αγοράζουν σαν τρελοί οι πελάτες σας. Ο χρόνος έχει τη σοφία της ζωής και τη ζωή. Ο χρόνος ανανεώνεται συνέχεια, επειδή, όπως λέει ο Νικόστρατος, «τα ίδια πράγματα επαναλαμβανόμενα δεν αρέσουν ούτε στο Θεό». Αλλά ο χρόνος είναι μεγαλύτερος από τους νεωτεριστές και όπως συμπληρώνει και ο Αντιφώντας, «η θυσία του χρόνου είναι η πιο δαπανηρή θυσία απ' όλες τις θυσίες». Μη χάνετε χρόνο, ψάξτε στα περασμένα χρόνια (δικά σας ή ξένα) και βρείτε τι άντεξε από αυτά που κάνατε και πώς το κάνατε.

Υπάρχουν τρεις γνώμες, που στο πέρασμα των χρόνων είναι γεμάτες σοφία, χρήσιμη για όλους, και ειπώθηκαν από τρεις μεγάλους σοφούς. Την πρώτη την είπε ο Πλούταρχος: «Το να πάρεις τυφλό οδηγό και μωρό σύμβουλο είναι το ίδιο». Τη δεύτερη την έγραψε ο Σοφοκλής: «Τα ψέματα δεν έζησαν ποτέ μέχρι να γηράσουν». Η τρίτη είναι του Ξενοφώντα: «Όποιος δεν έχει αρετή, τίποτα καλό δεν μπορεί να 'χει».

Και οι τρεις γνώμες βοηθάνε την ασφαλιστική αγορά να δει ότι η δομή της πρέπει να βασίζεται σε διαχρονικές αξίες. Η αγορά μας χρειάζεται την εμπιστοσύνη του κοινού, η οποία όμως δίδεται σ' αυτούς που δεν λένε ψέματα, που έχουν αρετή και συνετούς συμβούλους, γεμάτους παιδεία.

Δεν προχωρώ περισσότερο, αγαπητέ αναγνώστη. Ξεύρω ότι θέλεις αυτά που άντεξαν στον χρόνο και τα ξέρει ο χρόνος ότι αξίζουν «πέραν του χρόνου». Δεν μετρούν οι λέξεις συγχρονισμός ή εκσυγχρονισμός γι' αυτά. Αυτά που θέλεις να συγχρονίσουν ή να εκσυγχρονίσουν εσένα και τα πρόσωπα που αγαπάς (συγγενείς, φίλους ή συνεργάτες σου) είναι στη... διαχρονική ανωνυμία των απλών ανθρώπων που έζησαν ή ζουν δίπλα μας με αξιοπρέπεια, που ομορφαίνουν τον κόσμο με τις πράξεις τους, που γεμίζουν με ανθρωπιά τις σχέσεις, που εμπνέουν και διδάσκουν, που είναι πρότυπα ήθους, εργάτες του πνεύματος, μαχητές για πρόοδο, αγωνιστές αρετής, αγάπης, προκοπής, αλληλεγγύης, ευγένειας, πραότητας, σύνεσης, στοργικότητας, μάρτυρες και ήρωες στη ζωή. Είναι παντού, κοντά μας, αληθινοί, και δεν θα τους δεις εύκολα στα ριάλιτι σόου, τα ντιμπέιτ και τα παράθυρα της TV!

Αυτοί είναι που θα σας «ξελασπώσουν». Οι άλλοι είναι έτοιμοι να σας «καπακώσουν» στο λεπτό και να σας «τυλίξουν σε μια κόλλα χαρτί», ξεχνώντας τι είστε, τι ήσασταν, τι κάνατε παλιά, τι προσφέρατε, τι τραβήξατε ως εδώ.

Δεν θα βρείτε τα «προσόντα» τους σε κοσμικούς κύκλους και βαριά πτυχία, αλλά στις ηρωικές πράξεις τους. Ξέρουν ένα σωρό «πανουργίες» οι πτυχιούχοι των μάστερ, που αλίμονο αν πουν να τις εφαρμόσουν σε βάρος κάποιου, όπως και είναι «άγγελοι φύλακες» και «πνοή ζώσα» όταν μαζί με τα πτυχία τους εφαρμόσουν αυτές τις αρετές «των ανωνύμων διπλανών» μας που γράψαμε πιο πάνω.

Η νέα γενιά έχει πολλά ελπιδοφόρα για την Ελλάδα παιδιά (δίπλα στα «κακά παιδιά»), που κληρονόμησαν πρότυπα ζωής από δασκάλους και γονείς ελεύθερους, ένδοξους και τιμημένους, που τα «πιστεύω» τους άλλοι τα λένε «αναρχονισμούς» και άλλοι «εκσυγχρονισμούς». Πολλοί από μας είναι ανάγκη να εκσυγχρονίσουμε τη ζωή μας με «αναχρονισμούς» που δόξασαν την Ελλάδα. Ένα τέτοιο «αναχρονισμό» κάποιων φαντάρων και κάποιου ανώνυμου Έλληνα στρατιώτη του 1940 (ή μήπως είναι πρότυπα ηγέτη που οδηγούν όσους περπατάνε για κάποιο σκοπό;) θα παραθέσω κλείνοντας τους προβληματισμούς μας γύρω από το τι πρέπει να κάνουμε στη ζωή μας, τον ανασχεδιασμό για ένα καλύτερο αύριο. Είναι περιγραφή του γιατρού Κ. Κυζούλη στο ημερολόγιο - βιβλίο του με τίτλο «Η θύελλα. Πορεία ηρωική και πένθιμη» (πηγή «η Δράσις μας» τεύχος 402, Οκτώβριος 2002):

«... Άλλοι έρχονται ξυπόλητοι με γυμνά, ακάλυπτα πόδια. Καθώς τους μαλώνεις που έτσι χειροτερεύουν την κατάστασή τους, χαμηλώνουν το κεφάλι και λένε πως έχουν αφόρητους πόνους από το πρήξιμο και μόνον έτσι ξυπόλητοι μπορούν να βαδίσουν. Μερικοί διατηρούν ακόμη κάποιαν επίδεση στα πληγιασμένα τους πόδια. Το αίμα έχει ποτίσει τους επιδέσμους και σε κάθε βήμα αφήνουν ένα κόκκινο αποτύπωμα στο λευκό χιόνι.

*Είναι αφάνταστα τραγικό θέαμα η ματωμένη αυτή τροχιά, που διαγράφεται πίσω απ' το επώδυνο και αγωνιώδες βάδισμα ενός στρατιώτη που κατηφορίζει στο σταθμό μας. Το ίδιο βράδυ σημειώνω στο καρνέ μου: "Ματωμένα πέλματα". Είναι ισχνός και κάτωχρος με βαθύτατα μελαγχολική έκφραση. Καθώς τον ρωτώ πώς έχει καταντήσει έτσι τα πόδια του, αρχίζει να κλαίει. Αυτός μονάχα ψταίει που πήγε αργά στον γιατρό, λέει. Μα δεν μπορούσε να γίνει διαφορετικά. Είναι ο μόνος απ' την ομάδα του που ήξερε καλή σκόπευση και δεν ήθελε να αφήσει το πολυβόλο, που έκανε θραύση στους Ιταλούς. Στην εξέταση, έπειτα, στάθηκε αδύνατο να ξαναφορέσει τα άρβυλα. Τα πόδια του ήταν πολύ πρησμένα και δεν χωρούσαν».**

Είναι σίγουρο ότι η Ιστορία έσκυψε να απαλύνει τον πόνο του στρατιώτη. Ο σοφός χρόνος άφησε την πράξη στη μνήμη μας Χωρίς Λόγια.

** ΥΓ.: Το κείμενο αυτό είναι αφιερωμένο στον 85χρονο πατέρα μου, που συμμετείχε στον πόλεμο του ΟΧΙ της 28ης Οκτωβρίου του 1940. Σαν χιονισμένη κορυφή είναι τα μαλλιά του, ρυτιδωμένο το πρόσωπο, και το γερασμένο χέρι του κάνει «χωνί» το αυτί για να ακούσει καλύτερα κάθε φορά που τον ρωτάς κάτι. Είναι υπερήφανος που πολέμησε για την πατρίδα, δεν παίρνει καμιά σύνταξη γι' αυτό, απλά καμαρώνει λέγοντας: «Μίλα δυνατά, δεν ακούω, είναι απ' τα μπαζούκας της Αλβανίας...». Μοιράζει πολλές φορές χαρτιά - φωτοτυπίες με μηνύματα από ελληνοχριστιανικά κείμενα με «αναχρονιστικές ιδέες» για τις οποίες πολέμησε. Κάποιοι τον περιγελούν. Οι περισσότεροι τα δέχονται. Αλλά δεν μετρά τι λέει ο κόσμος. Είναι συγχρονισμένος στη σοφία του χρόνου.*

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ
ΜΝΗΜΕΣ ΚΑΙ ΕΟΡΤΕΣ

Ημερολόγιο Ελλήνων και **ο έβδομος μήνας Σεπτέμβριος**

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

Ανάμεσα στα πρώτα μαρμάρινα Αρχαϊκά γλυπτά της Ακρόπολης είναι ο «Μοσχοφόρος», ένας ώριμος άνδρας που έχει ένα μοσχάρι στους ώμους του. Χρονολογείται νωρίτερα από τα μέσα του 6ου αιώνα π.χ., στα 570-560 π.χ. Στη βάση του αγάλματος υπήρχε επιγραφή με το όνομα του αναθέτη: Ρόμβος ή Κρόμβος. Τα μάτια ήταν ένθετα

Οσοι μετράνε με τα δάχτυλά τους τους μήνες βρίσκουν ότι ο Σεπτέμβριος είναι ο 9ος μήνας του έτους μας αν και η εγκυκλοπαίδεια ΝΕΑ ΔΟΜΗ γράφει στη λέξη Σεπτέμβριος ότι είναι ο έβδομος μήνας του έτους, καλούμενος και τρυγητής (Νέα δομή τόμος 24ος σελ. 382).

Το «ΝΑΙ» σ' αυτό το τεύχος θα θυμίσει στους αναγνώστες του κάποια γεγονότα του διμήνου Σεπτεμβρίου και Οκτωβρίου από το ημερολόγιο της ζωής των Ελλήνων.

Ημερολόγιο είναι σύστημα μέτρησης του χρόνου σε ορισμένες περιόδους όπως τα έτη, οι μήνες, οι εβδομάδες και οι ημέρες... Βέβαια επισημαίνουμε (ίσως για πρώτη φορά) ότι το ημερολόγιο μετρά ημέρες και γι' αυτό ρωτάμε τι γίνεται με τις νύχτες, αφού δεν υπάρχει και αντίστοιχο νυχτολόγιο! Η σελήνη έπαιξε ρόλο στη διαίρεση του χρόνου μαζί με άλλα αστρονομικά φαινόμενα (29 και μισή ημέρες μέχρι κύκλου σελήνης έως την πανσέληνο). Ημερολόγια έφτιαξαν οι αρχαίοι Έλληνες, οι Αιγύπτιοι, οι Βαβυλώνιοι, οι Ρωμαίοι και άλλοι λαοί. Το Ιουλιανό ημερολόγιο των Ρωμαίων, που αυτοί πήραν από τους Έλληνες, είχε 12 μήνες (Martius, Aprilis, Maius, Junius, Quintilis, Sextilis, September, October, November, December, Januarius, Februarius). Έτσι δικαιολογείται ο Σεπτέμβριος να είναι ο έβδομος μήνας, επειδή τότε, με εκείνο το μέτρημα, ήταν έβδομος, ενώ σήμερα ένατος.

Ο Ιούλιος Καίσαρ το έτος 46 π.Χ., με κάποιες μεταρρυθμίσεις, καθιέρωσε το Ιουλιανό ημερολόγιο που φέρει το όνομά του και που δέχθηκε (συμβατικά) ως μέση διάρκεια του έτους τις 365 ημέρες και 1/4. Το πρόβλημα που προέκυπτε από το κλάσμα μιας ημέρας που περίσσευε κάθε χρόνο λύθηκε με την υιοθέτηση ενός κύκλου 4 ετών, όπου 3 είχαν 365 ημέρες και το τέταρτο 366 (δίσεκτο) (1/4x4=1 ημέρα). Όμως το συμβατικό, το Ιουλιανό ημερολόγιο, ήταν μεγαλύτερο κατά 11 λεπτά σε σχέση με το πραγματικό - τροπικό έτος που είχε 365 μέρες, 5 ώρες 48 λεπτά και 46 δευτερόλεπτα. Το 1582 ο Πάπας Γρηγόριος ΙΓ' έκανε μεταρρύθμιση του ημερολογίου για λόγους θρησκευτικούς (καθορισμός του Πάσχα) και για να καλύψει την διαφορά συμβατικού - τροπικού ημερολογίου. Αφαίρεσε 10 ημέρες και πέρασε από τις 4 Οκτωβρίου στις 15 Οκτωβρίου 1582 και καθόρισε ως δίσεκτα έτη αυτά που διαιρούνται με το 100, εκτός από όσα διαιρούνται με το 400. (Παρ' όλα αυτά κάθε 3.000 χρόνια υπάρχει σφάλμα μιας ημέρας). Οι ρωμαιοκαθολικές χώρες το εισήγαγαν αμέσως το Γρηγοριανό ημερολόγιο, όχι όμως οι ορθόδοξες και οι προτεσταντικές. Τα προτεσταντικά κράτη της Γερμανίας το υιοθέτησαν το 1700, η Μεγάλη Βρετανία το 1751, η Βουλγαρία το 1917, η Σοβιετική Ένωση το 1918, η Ρουμανία το 1919 και η Ελλάδα το 1923. Για να βρούμε τη δική μας χρονολογία, μέχρι το 1923 προσθέτουμε από το 1582 και μετά για κάθε αιώνα 1 ημέρα στις 10 του Ιουλιανού. Το 1923, πριν εισαχθεί το Γρηγοριανό, είχαμε από το Ιουλιανό 13 ημέρες διαφορά.

Για την ιστορία αναφέρουμε ότι τα ονόματα των μηνών στην Αρχαία Αθήνα ήταν: Εκατομβαιών (10 Ιουν. - 9 Ιουλ.), Μεταγειτνιών (10 Ιουλ. - 7 Αυγ.), Βοηδρομιών (8 Αυγ. - 6 Σεπτ.), Πυανεψιών (7 Σεπτ. - 5 Οκτ.), Μαιμακτηριών (6 Οκτ. - 4 Νοεμ.), Ποσειδειών (5 Νοεμ. - 30 Δεκ.), Γαμηλιών (1 Ιαν. - 14 Ιαν.), Ανθεστηριών (15 Ιαν. - 11 Φεβρ.), Ελαφηβολιών (12 Φεβ. - 13 Μαρτ.), Μουνυχιών (14 Μαρ. - 11 Απρ.), Θαργηλιών (12 Απρ. - 11 Μαΐου), Ευηροφοριών (12 Μαΐου - 9 Ιουν.).

Στον πλανήτη μας οι διάφοροι λαοί έχουν διάφορα ημερολόγια που μετράνε την πρόσκαιρη ζωή τους και το χρόνο που τα πάντα δαμάζει και στον οποίο «τα πάντα ρει». Και οι ασφαλιστές μας μετράνε την ηλικία και τα χρόνια των πελατών τους με τον δικό τους τρόπο. Όλοι «μετράνε» το χρόνο, όμως ποια είναι άξια λόγου να μνημονευτούν; Δεν σας κάνει εντύπωση ότι «λίγα» είναι αυτά που σημειώνουν τα ημερολόγια να μην ξεχνάμε; Για τους ασφαλιστές, που λένε ότι «ξέρουν να εκτιμούν» πόσο κάνει η ζωή και ο κόσμος μα-

Από την ανατολική πλευρά της ζωφόρου του Παρθενώνα, από την Αγορά των θεών, βλέπουμε εδώ μια από τις ωραιότερες πλάκες. Καθισμένοι εικονίζονται οι θεοί που βλέπουν προς τα δεξιά: ο Ποσειδών, προς τον οποίο στρέφει ο Απόλλων. Ο δελφικός θεός πατά σε υποπόδιο και φορά το ιμάτιο που του καλύπτει τον αριστερό ώμο. Ακολουθεί η Άρτεμις και η πολύ κατεστραμμένη μορφή της Αφροδίτης. Οι μορφές, που έχουν την κλασική δομή στην κατασκευή του σώματος και του προσώπου, αποδίδονται στον μαθητή του Φειδία Αλκαμένη

Παναγία η Ναυπακτιώτισσα

Η Ναύπακτος την εποχή της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας και για πολλούς αιώνες είχε πολιούχο της και τιμούσε ιδιαιτέρως την Παναγία μας. Κέντρο της όλης τιμής της Θεοτόκου στη Ναύπακτο αποτελούσε η περίφημη εικόνα της «Παναγίας της Ναυπακτιωτίσσης», που βρισκόταν στον ομώνυμο μεγάλο Μητροπολιτικό Ναό της πόλεως. Δυστυχώς η εικόνα αυτή δεν διασώθηκε μέχρι σήμερα. Μας είναι όμως γνωστή από μια μικρογραφία κάποιας περγαμηνής, που φυλάσσεται σε μουσείο του Παλέρμου.

Η Ιερά Μονή Μεταμορφώσεως του Σωτήρος Ναυπάκτου τιμά και εορτάζει στον χώρο της με κάθε λαμπρότητα την Παναγία Ναυπακτιώτισσα δύο φορές τον χρόνο. Α) Την Τρίτη της Διακαινησίμου, ημέρα αναστάσιμη και χαρμόσυνη, εις ανάμνησιν της θαυματουργού βοήθειας της Θεοτόκου της Ναυπακτιωτίσσης, χάρη στην οποία απελευθερώθηκε η Ναύπακτος από τον τουρκικό ζυγό στις 18 Απριλίου 1829 και Β) Την πρώτη Κυριακή του Οκτωβρίου, εις ανάμνησιν της θαυματουργού βοήθειας της Παναγίας της Ναυπακτιωτίσσης, χάρη στην οποία νικήθηκε ο πανίσχυρος έως τότε τουρκικός στόλος από τους χριστιανούς, στην κοσμοϊστορική Ναυμαχία της Ναυπάκτου, στις 7 Οκτωβρίου 1571.

ζί με την περιουσία του, αφού καθημερινά αναμετρώνται με την απόπειρα εξασφάλισής τους, είναι μια αφορμή, αυτές οι γραμμές που γράφουμε να γίνουν αφετηρία φιλοσοφικών στοχασμών και αμέσου δράσεως για κάτι καλύτερο.

Πόσα, αγαπητοί φίλοι, από αυτά που κάνατε έως σήμερα ως άτομα ξεχωριστά (ή και ως ομάδες, εταιρίες) θα άξιζαν να γραφτούν στα ημερολόγια των επόμενων γενεών; Πάρτε, σας παρακαλώ, σήμερα, και τολμήστε να γράψετε στο ημερολόγιό σας αυτά που θα άξιζε τον κόπο να γραφτούν ως σπουδαία.

Μιλάμε για ξεχωριστά, διαφορετικά, σημαντικά γεγονότα, που θ' άξιζε να διαβάσουν τα παιδάκια στο σχολείο για να εμπνευσθούν ή να μιμηθούν!

Γράφουμε για αυτά που είναι «Πέραν του χρόνου» (εδώ κάνουμε και μια πρόταση να εκδώσει κάποιος ένα ασφαλιστικό ημερολόγιο).

Το «ΝΑΙ», με αυτή τη στήλη, «Συναισθηματικά», θα θυμίσει μερικά γεγονότα και πρόσωπα του διμήνου Σεπτεμβρίου – Οκτωβρίου, που έμειναν «Πέραν του χρόνου», όπως η Μάχη του Μαραθώνα, ο Θεμιστοκλής, ο Μιλτιάδης, η επιστροφή στην Κων/πολη του Τίμιου Σταυρού από τον Ηράκλειο, η ναυμαχία της Σαλαμίνας, η καταστροφή του Παρθενώνα από τον Μοροζίνι, η δολοφονία του Καποδίστρια, η νίκη του Μ. Αλέξανδρου στα Γαυγάμηλα επί των Περσών, η αποχώρηση των Γερμανών από την Αθήνα, η πυρπόληση του Κ. Κανάρη, το ΟΧΙ του Μεταξά και των Ελλήνων. Γεγονότα και πρόσωπα, πρόσωπα και γεγονότα, που πάλεψαν να νικήσουν τον χρόνο, με πράξεις που μένουν στην αιωνιότητα. Συνηθισμένοι, καθημερινοί άνθρωποι έως το χθες του μεγάλου γεγονότος, αιώνιοι ήρωες μετά απ' αυτό, νικητές του χρόνου, ιδανικά θέματα ημερολογίων.

Στο φοιτητικό περιοδικό «Η Δράσις» μας διάβασα ως νέος φοιτητής το 1971 τα εξής, που δεν έχασαν έως σήμερα την αξία τους και που κάθε ημέρα γενεθλίων μου, στις 24 Σεπτεμβρίου, θα θυμάμαι:

«Οι σοφοί λέγουν –και πολύ σοφά– ότι χρόνος εις την ουσίαν δεν υπάρχει· η ζωή κυλά μέσα εις μίαν ατέρμονα αιωνιότητα· ο άνθρωπος, πεπερασμένος, αισθάνθηκε την ανάγκην να βάλη ορόσημα εις το αιώνιον αυτό ταξίδι, διά να μη χάνει τα ίχνη του και διά να βεβαιώνη την ύπαρξίν του· και ο ανθρώπινος νους -αιώνιος κι αυτός ταξιδευτής μέσα εις το άπειρον- επενόησε μέσα εις την αιωνιότητα που αντικειμενικώς υπάρχει, σύμφωνα με τα υποκειμενικά δεδομένα της πείρας του, τον χρόνον με τις 365 ημέρες του, τους μήνες, τις εβδομάδες, τις ώρες, τις στιγμές. Και από τότε η ζωή μας εμίκρυνε· εμάζεψε τα φτερά της και τα δίπλωσε εις μίαν χρονικήν ακτίνα 50, 60, 90 χρόνων, όσα είναι τα χρόνια μας επάνω εις την γην.

"Αντιλάλησε πάλι μέσα μου η φοβερή προειδοποίηση πως η ζωή τούτη είναι μοναδική για τον κάθε άνθρωπο, πως άλλη δεν έχει, πως ό,τι μπορείς να το χαρείς, εδώ θα το χαρείς και δε θα σου ξαναδοθεί, στην αιωνιότητα, άλλη ευκαιρία. Ένας νους που ακούει την ανήλεη αγγελία τούτη, παίρνει την απόφαση... να πιαστεί ολάκαιρος, από το κάθε δευτερόλεπτο που φεύγει για πάντα" γράφει ένας αλύτρωτος της εποχής μας.

Έτσι ο άνθρωπος φτώχυνε. Βλέποντας μόνον τον κύκλο της επιγείου ζωής, ρίχτηκε με πυρετικόν πάθος να την αξιοποιήση εις απόλαυσιν – διατί όχι και μόχθον; Και έπαθεν ασφυξίαν σαν αετός που τον ανάγκασαν να φτερουγίζη μέσα από το συρμάτινον πλέγμα ενός περιφραγμένου κήπου. Και όμως, έξω και πέραν από αυτό απλώνεται ο ουρανός, το γαλανόν, ολόφωτον άπειρον. Όπως ακριβώς και πέραν από τα σύνορα της μικρής ζωής μας εκτείνεται η αιωνιότης. Και τα δικά μας φτερά είναι εις τα μέτρα εκείνης κομμένα. Διότι είμαστε αθάνατοι και θείοι. Το μέτρον της αξίας μας το εφανέρωσεν ένας Σταυρός, ο Σταυρός που επάνω του προσέφερε την θυσίαν του Εαυτού Του ο Θεάνθρωπος διά τον άνθρωπον.

Διότι "όλοι οι άνθρωποι και ο καθένας τους ξεχωριστά, με ολόκληρη τη ζωή τους, και ο κόσμος ολόκληρος τον ενδιέφερε, αφού το έσχατο νόημα του κόσμου το δίνει ο άνθρωπος", όπως γράφει άλλος σύγχρονος διανοητής. Αλλ' αυτό το θεϊκόν ενδιαφέρον δίδει εις την πρόσκαιρον ζωήν μας μίαν απροσμέτρητον διάστασιν, εφ' όσον το σημείον οράσεως δεν είναι μέσα εις τα όρια του χρόνου, αλλά έξω απ' αυτόν εις την υπέρχρονον αιωνιότητα.

Εις τον χρόνον της ζωής μας εκτελούμεν εις την γην μίαν πορείαν· δεν έχομε φτερά διά να πετάξωμεν έξω από τον χρόνον. Θα αποκτήσωμε την χρονικήν εκείνην στιγμήν που θα διαβούμε τα χρονικά σύνορα. Ωστόσο τα αχνάρια μας επάνω εις την γην δεν είναι άσχετα με το πέταγμα εκείνο. Δεν τα σβήνει το κύμα, δεν τα βουλιάζει η άμμος της προσωρινότητος· μένουν εκεί χαραγμένα αιώνια και προδιαγράφουν την έξω του χρόνου ζωήν που θα ακολουθήση, όταν θ' ανατείλη, διά τον καθένα μας χωριστά η αιωνιότης, που δεν γνωρίζει ούτε δειλινόν ούτε νύχτα.

Τ' αχνάρια που εχάραξεν επάνω εις την σκληρήν φλούδα της γης η Αρετή και η Πίστις διαγράφονται μέσα εις την προοπτικήν της αιωνιότητος και τείνουν προς το οπτικόν σημείον που κατέχει ο Θεός. Και το πνεύμα του ανθρώπου τότε γεμίζει από γαλήνην.

Έτσι γη και ουρανός, αιωνιότης και χρόνος συμπλέκονται εις την αιωνίαν και όμως πεπερασμένην ύπαρξιν που λέγεται άνθρωπος και ο ένας χαρίζει το φως του

Τμήμα της βόρειας ζωφόρου του Παρθενώνα. Νέοι έφιπποι προς τα αριστερά. Ένας από αυτούς βλέπει πίσω, ενώ ο σύντροφός του που τον ακολουθεί έχει σηκώσει το δεξί του χέρι και το ακουμπά στο κεφάλι του. Οι μορφές δεν είναι σε παρατακτική διάταξη, αλλά συμπλέκονται σε πρώτο και δεύτερο πλάνο.

Πηγή: Ο Μακεδονικός Αγώνας, εκδόσεις Έφεσος-χορηγός ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΣΥΝΑΙσθηματικά

Κωνσταντίνος Κανάρης
(1793-1877)

Αγωνιστής του 1821, θρυλικός πυροπλητής του τουρκικού στόλου και πρωθυπουργός, ο επιφανέστερος ασφαλώς Ψαριανός της νεότερης εποχής. Γεννήθηκε στα Ψαρά. Ήταν εξαιρετικά ικανός και έμπειρος ναυτικός και ασφαλώς ο ικανότερος πυροπλητής. Διακρινόταν επίσης για το μεγάλο θάρρος του, τη σεμνότητα του χαρακτήρα του και για την αφοσίωσή του στον εθνικοαπελευθερωτικό αγώνα της πατρίδας του. Το 1822 ο Κανάρης κατάφερε να πυροπλήσει την τουρκική ναυαρχίδα στον όρμο της Χίου, παίρνοντας έτσι εκδίκηση για τη σφαγή της Χίου από τα τουρκικά στρατεύματα. Ο Κανάρης απέπλευσε, αφού προηγουμένως προσκύνησε στο ναό του Αγίου Νικολάου στα Ψαρά, ενώπιον του πατριάρχη Ανθίμου, ο οποίος βρισκόταν την ημέρα εκείνη στο νησί.

Κατά την καταστροφή της τουρκικής ναυαρχίδας σκοτώθηκε και ο αρχηγός του τουρκικού στόλου, ναύαρχος Καρά Αλής. Το κατόρθωμα του Κανάρη έκανε τεράστια εντύπωση και διεθνώς, ενισχύοντας σημαντικά το φιλελληνικό ρεύμα. Μετά την απελευθέρωση της Ελλάδας από τον τουρκικό ζυγό, προήχθη σε ναύαρχο και επίσης διετέλεσε επανειλημμένα υπουργός των Ναυτικών και πρωθυπουργός, σε κρίσιμες για το έθνος περιόδους. Πέθανε στην Αθήνα στις 3 Σεπτεμβρίου του 1877.

ΠΗΓΗ: ΙΣΤΟΡΙΚΑ «Ε»

Χρυσόστομος Καλαφάτης, επίσκοπος Σμύρνης. Σφαγιάζεται από τον τουρκικό όχλο στις 28 Αυγούστου 1922 ύστερα από εντολή του στρατιωτικού διοικητή Νουρεντίν

Χάρτης της Μικράς Ασίας. Σημειώνονται τα κύρια σημεία ανάπτυξης της ελληνικής Στρατιάς κατά τη Μικρασιατική Εκστρατεία

Στρατοπέδευση μονάδων πριν από τη διέλευση του ποταμού Σαγγάριου, Αύγουστος 1921

εις την γην, που απαντά, με τον υπέροχον ύμνον της ζωής κι ας περνά μέσα από του χρόνου τους κύκλους.

Και ο άνθρωπος δεν πιάνεται με αγωνίαν "ολάκαιρος από το κάθε δευτερόλεπτο που φεύγει για πάντα" αλλά παίρνει εις τα χέρια του την κάθε στιγμήν της ζωής και την κάμει τραγούδι εις την Αγάπην που ήλθε και τον βρήκε από τα ουράνια, για να τον κάμη άξιον να ζήση την αιώνιαν ευτυχίαν».

Είναι τα μηνύματα της εορτής του Σταυρού, ημέρας εξαιρετικά επίσημης για την Ορθόδοξο Εκκλησία, που ημέρες Σεπτεμβρίου αφήνει μια γλυκιά ελπίδα σαν μυρωδιά αγιασμένου βασιλικού που κρατάνε οι μανάδες που γυρίζουν στα σπίτια να τ' αγιάσουν μετά την εκκλησία.

Από τον «άμβωνα» των συναισθηματικών του «ΝΑΙ» θέλουμε να θυμίζουμε «άξια λόγου» έργα από των Ελλήνων το ημερολόγιο και ειδικότερα όσα συνέβησαν το ανάλογο δίμηνο κάθε τεύχους του «ΝΑΙ». Θα συνεχίσουμε να γράφουμε για το Ελληνικό Πνεύμα και το Ελληνικό «νέφος» μαρτύρων, αγίων, ηρώων, φιλοσόφων, όλων ευεργετών της ανθρωπότητος. Είναι χρήσιμα για όλους μας, στην πεζή εποχή μας και κυρίως είναι σημαντικά για την αυτοβελτίωσή μας γενικώς αλλά και ως ασφαλιστών, επαγγέλματος που απαιτεί προσωπικότητες άνω του μετρίου για να μπορούν επάξια να «μπαίνουν» στα ιερά και απόκρυφα κάθε οικογένειας που ασφαλίζουν, κάθε ατόμου που τους εμπιστεύεται, κάθε εταιρείας που βασίζει το μέλλον της σ' αυτούς.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
εκδότης «ΝΑΙ»

ΥΓ.: Επιτρέπεται η με φωτοτυπία αντιγραφή των συγκεκριμένων σελίδων, για χρήση της μελέτης από φοιτητές - μαθητές. Ε. Σ.

Σεπτέμβριος - Οκτώβριος στη Σύγχρονη και στην Αρχαία Ελλάδα μας

Ήταν οι μήνες Βοηδρομιών (9/8-6/9), Πυανεψιών (7/9-5/10) Μαιμακτηριών (6/10-4/11) στην Αρχαία Ελλάδα. Στο διάστημα αυτό έγιναν πολλά άξια λόγου γεγονότα, όπως η Μάχη του Μαραθώνα, η Ναυμαχία της Σαλαμίνας (480 π.Χ.), ο θάνατος του βασιλιά Πύρρου (272 π.Χ.), η κατάληψη των Αθηνών από τον Μαρδόνιο (480 π.Χ.), η Μάχη των Γαυγαμήλων, η τελική νίκη του Μ. Αλεξάνδρου επί των Περσών (331 π.Χ.).

Οι αρχαίοι Έλληνες (βαθιά θρησκευόμενος λαός) γιορτάζουν αυτή την εποχή τα εξής: **προηρόσια** (11 Σεπτεμβρίου), στην Ελευσίνα, προς τιμή της Δήμητρας και της Κόρης, με θυσία βοδιών «προ της αρόσεως» για την εξασφάλιση ευφορίας της γης.

Πυανέψια (13 Σεπτ.), εορτή του Απόλλωνος, επώνυμη του μηνός. Προσφορά απαρχών (κυρίως κυάμων). Περιφορά της Ειρεσιώνης (κλάδου ελιάς εστεμμένου με έρια και φορτωμένου με διάφορους καρπούς, «απαρχές»).

Θησεία, εορτή του Θησέως στο ιερό της Αγοράς. Καθιερώθηκε το 475 π.Χ. με τη μεταφορά των οστών του ήρωα από τη Σκύρο στην Αθήνα.

Οσχοφορία (14 Σεπτ.), διονυσιακή εορτή στο τέλος του τρυγητού. Πομπή από το εν Λίμναις ιερό του Διονύσου στο τέμενος της Σκίραδος Αθήνας (κοντά στο Φάληρο). Εφηβικός αγών δρόμου.

Στήνια (15 Σεπτ.), με θυσία προς τιμή της Δήμητρας και της Κόρης, προετοιμασία για τις μεγάλες γυναικείες εορτές των Ελευσινιακών Θεοτήτων.

Θεσμοφόρια (16 Σεπτ.), του Αλιμούντος. Μυστηριακή εορτή με θυσία και χορούς γυναικών στο τοπικό ιερό της Δήμητρας.

Θεσμοφόρια Αθηνών (17 Σεπτ.). Γυναικεία εορτή της Αθηνάς προς τιμή της Δήμητρας Θεσμοφόρου. «Άνοδος» γυναικών προς Ελευσίνα την 1η ημέρα. Τη 2η ημέρα (18 Σεπτ.) νηστεία, θυσία χοιρών και προσφορές «Θεσμών» (συμβολικών αντικειμένων). Την 3η ημέρα η «Καλλιγένεια», εορτή των Αθηνών.

Απατούρια (24 Σεπτ.). Παλαιά εορτή κοινωνικής φύσεως για την εγγραφή των παιδιών στους καταλόγους των φρατριών. **«Διόρπεια»,** κοινωνικό δείπνο του γένους. «Ανάρρυσις», θυσία στον προστάτη θείο του γένους. «Κουρεώτις», εγγραφή στους καταλόγους της φρατρίας των νέων μελών και προσφορά προβάτων.

Χαλκεία (5 Οκτωβρίου). Εορτή των Χαλκέων και όλων των τεχνιτών προς τιμή της Εργάνης Αθηνάς και του Ηφαίστου.

Μαιμακτήρια (12 Οκτ.). Παλαιά εορτή του Διός Μαιμάκτου, επώνυμη του μηνός.

Πομπαία (20 Οκτ.). Καθαρτήρια εορτή προς τιμή του Διός για την ευόδωση της σποράς με περιφορά της δοράς θυσιασθέντος ζώου («δίον κώδιον») και κηρυκείου (ήταν ο «πομπός», απ' τον οποίο πήρε το όνομα η εορτή).

Στη νεότερη ιστορία μας, στη 1/9/1939 άρχισε ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος, με εισβολή Γερμανών στην Πολωνία. Στις 3/9/1843 καταλύθηκε η Μοναρχία (προσωρινά). Στις 5/9/1922 είχαμε την εγκατάλειψη της Μικράς Ασίας από τον ελληνικό στρατό.

Στις 6/9/1955, με αφορμή το Κυπριακό, ξεσπούν στην Κων/πολη και στη Σμύρνη ανθελληνικές εκδηλώσεις με φόνους, βασανισμούς και βιασμούς Ελλήνων. Στην Κων/πολη καταστρέφονται 4.349 ελληνικά καταστήματα, 2.600 σπίτια, 73 εκκλησίες, 26 σχολεία, 110 εστιατόρια, 21 εργοστάσια, 3 ελληνικές εφημερίδες. Βεβηλώνονται τάφοι πατριαρχών και το νεκροταφείο Σισλί. Στις 8/9/1822 έγινε η ναυμαχία των Σπετσών. Στις 9/9/1821 ο Γεωργάκης Ολύμπιος ανατινάζει τη μονή Σέκου στη Μολδοβλαχία.

Στις 14/9/1814 ιδρύεται στην Οδησσό η Φιλική Εταιρία.

Στις 14/9 έχουμε ημέρα μνήμης γενοκτονίας Ελλήνων στη Μ. Ασία. Στις 8/9/1834 η Αθήνα ονομάζεται πρωτεύουσα. Στις 23/9/1821 γίνεται η Άλωσις της Τριπολιτσάς. Οι Τούρκοι καίνε το Γαλαξίδι. Στις 26/9/1687 οι Βενετοί του Μοροζίνι βομβαρδίζουν τον Παρθενώνα. Στις 27/9/1831 δολοφονείται ο κυβερνήτης της Ελλάδος Ι. Καποδίστριας. Στις 7/10/1571 έγινε η Ναυμαχία της Ναυπάκτου, με νίκη των χριστιανών επί των οθωμανών. Στις 8/10/1827 έχουμε τη Ναυμαχία του Ναβαρίνου, με πανωλεθρία του τουρκοαιγυπτιακού στόλου. Την ίδια ημέρα έγινε η απελευθέρωση της Λήμνου. Στις 10/10/1912 στο Σαραντάπορο εκδιώκουν τους Τούρκους οι Έλληνες.

12/10/1912: απελευθέρωση Κοζάνης.
12/10/1944: αρχίζει η αποχώρηση του

Αθήνα, 28 Οκτωβρίου 1940. Ναύτες, στρατιώτες, πολίτες κι ένας μικρός εφημεριδοπώλης ενθουσιώδεις πάνω στο φορτηγό που τους περιφέρει στο κέντρο της πόλης μέσα σε ατμόσφαιρα πανηγυρισμού

Αθήνα, 1940. Ο Ιωάννης Μεταξάς περιχαρής από τις εκδηλώσεις του πλήθους βγαίνει από το στρατηγείο που είναι εγκατεστημένο στο «Ξενοδοχείο της Μεγάλης Βρετανίας». Η προαποφασισμένη στάση του έναντι του Άξονος φέρνει τον ίδιο και το καθεστώς της 4ης Αυγούστου πιο κοντά στο λαϊκό αίσθημα

Αλβανία 1941. Ο Γιάννης Τσαρούχης, ζωγράφισε την Παναγία Βρεφοκρατούσα, στο χωριό Φτέρα, πάνω σε καπάκι από κιβώτιο ρέγκας. Η εικόνα ήταν «παραγγελία» του στρατού, ύστερα από την απόφαση να χτιστεί εκκλησάκι στο χωριό Κούτσι. Αιτία, ένα όνειρο που είχε δει ένας ανθυπασπιστής. Ο ίδιος ο Τσαρούχης θυμάται: «Πριν πάμε στη Φτέρα, οπισθοχωρώντας από το χωριό Κούτσι, όπου έμεινα πολύν καιρό, έκανα μιαν αυτοπροσωπογραφία με μολύβι, βλέποντας σ' ένα μικρό καθρεφτάκι της τσέπης. Ακόμα, το τάγμα μού παράγγειλε μια Παναγία σ' ένα καπάκι κιβωτίου από ρέγκες, για να μπει στην εκκλησία που χτίσανε οι στρατιώτες – μάλλον τροποποίησις ορθογωνίου ερειπωμένου μύλου σε εκκλησία. Η εκκλησία αυτή ήταν στον τόπο που εμφανίστηκε η Παναγία και ανήγγειλε ότι τη Λαμπρή θα ήμασταν στο σπίτι μας. Σε λίγες μέρες μπήκαν οι Γερμανοί και ο πόλεμος τέλειωσε. Στο κάτω μέρος της Παναγίας έβαλα δύο μικρές εικόνες: την εμφάνιση της Παναγίας μες στις κουμαριές και τον ανθυπασπιστή που πάει να τη σκοτώσει νομίζοντας ότι είναι μια κατάσκοπος Αρβανίτισσα και δίπλα τους στρατιώτες του ΣΤ' Μηχανικού που χτίζουν την εκκλησία. Την εικόνα την αποτελείωσα στη Φτέρα και εκεί παρεδόθη στο διοικητή που την παρέδωσε σ' έναν Έλληνα χωροφύλακα να την πάει στην εκκλησία, στο Κούτσι. Ένας στρατιώτης μου είπε πως ο χωροφύλακας δεν θα την πήγε στην εκκλησία, επειδή το μέρος εκείνο εβάλλετο πολύ από τους Ιταλούς και επειδή είχε μια μάνα θεοφοβούμενη κι ο ίδιος ανήκε σε θρησκευτική οργάνωση. Μάλλον θα την κράτησε για το σπίτι του». (Η φωτογραφία και το αυτοβιογραφικό κείμενο είναι αναδημοσίευση από τον τόμο «Γιάννης Τσαρούχης - Ζωγραφική», εκδ. «Ίδρυμα Γιάννη Τσαρούχη», 1990). Επιπλέον λεπτομέρειες για την εικόνα αυτή υπάρχουν σε προφορική μαρτυρία του ζωγράφου, δημοσιευμένη στον τόμο «Μαρτυρίες '40-'41» των Κ. Χατζηπατέρα και Μ. Φαφαλιού (εκδ. «ΚΕΔΡΟΣ», 1982). Το ίδιο κείμενο, μαζί με άλλα του Τσαρούχη, βρίσκεται αναδημοσιευμένο στο «Μάτην ωνείδισαν την ψυχήν μου» (εκδ. «ΚΑΣΤΑΝΙΩΤΗΣ», 1992).

ΠΗΓΗ: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

γερμανικού στρατού κατοχής από την Αθήνα. 13/10/1904: θάνατος του Παύλου Μελά. 14/10/1914: Απελευθέρωση Βορείου Ηπείρου. 16/12/1912: απελευθέρωση Βέροιας. 26/10/1912: απελευθέρωση Θεσσαλονίκης υπό τον διάδοχο Κωνσταντίνο.

28/10/1822: ο Κανάρης καίει την τουρκική ναυαρχίδα. 28/10/1940: κήρυξη ελληνοϊταλικού πολέμου, επέτειος του ΟΧΙ.

Η Ορθόδοξη Εκκλησία μας στο δίμηνο αυτό εορτάζει το Γενέσιον της Υπεραγίας Θεοτόκου στις 8 Σεπτεμβρίου, την Ύψωση του Τιμίου Σταυρού στις 14 Σεπτεμβρίου, τη μνήμη Σοφίας, Πίστεως, Ελπίδος, Αγάπης στις 17/9, τη μνήμη Ευσταθίου μεγαλομάρτυρος στις 20/9, τη μνήμη Ξανθίππης και Πολυξένης στις 23, της Θέκλης, στις 24, της Παναγίας Μυρτιδιώτισσας, της Ευφροσύνης στις 25, του Τρύφωνος στις 29, του Ρωμανού Μελωδού την 1/10, στις 2/10 Κυπριανού ιερομάρτυρος, στις 3/10 Διονυσίου Αρεοπαγίτου, στις 8/10 μνήμη οσίας Πελαγίας, Φιλίππου διακόνου στις 11/10, 18/10 Λουκά του Ευαγγελιστού, Αρτεμίου στις 20/10, Αρέθα μάρτυρος στις 24/10, μνήμη Δημητρίου του Μεγαλομάρτυρος στις 26/10 και Αγίας Σκέπης στις 28/10, μαζί με πλήθος ακόμα μαρτύρων αγίων και ομολογητών πίστεως. ΝΑΙ

Αθήνα 1941-1942. Υποσιτισμένη όπως όλες οι μανάδες της Κατοχής, που προτιμούσαν όση τροφή έβρισκαν να τη δίνουν στα παιδιά τους, η μητέρα της φωτογραφίας θηλάζει το εξαντλημένο παιδί της, με το γάλα της στέρησης

ASSET LINKED
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ

Ασφάλιση ΠΟΥ Ανθίζει

Φέρτε την "άνοιξη" στη ζωή σας, με το νέο πρόγραμμα ASSET LINKED - ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ. Το νέο ασφαλιστικό και επενδυτικό πρόγραμμα ASSET LINKED - ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ επενδύει στην ευρωπαϊκή και παγκόσμια κεφαλαιαγορά, χρησιμοποιώντας σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία που εγγυώνται:

- *ακέραιο το συντάξιμο κεφάλαιό σας*
- *ελάχιστη εγγυημένη απόδοση στη λήξη του συμβολαίου σας*
- *πραγματική ασφάλιση, απόδοση και εξασφάλιση των χρημάτων σας!*

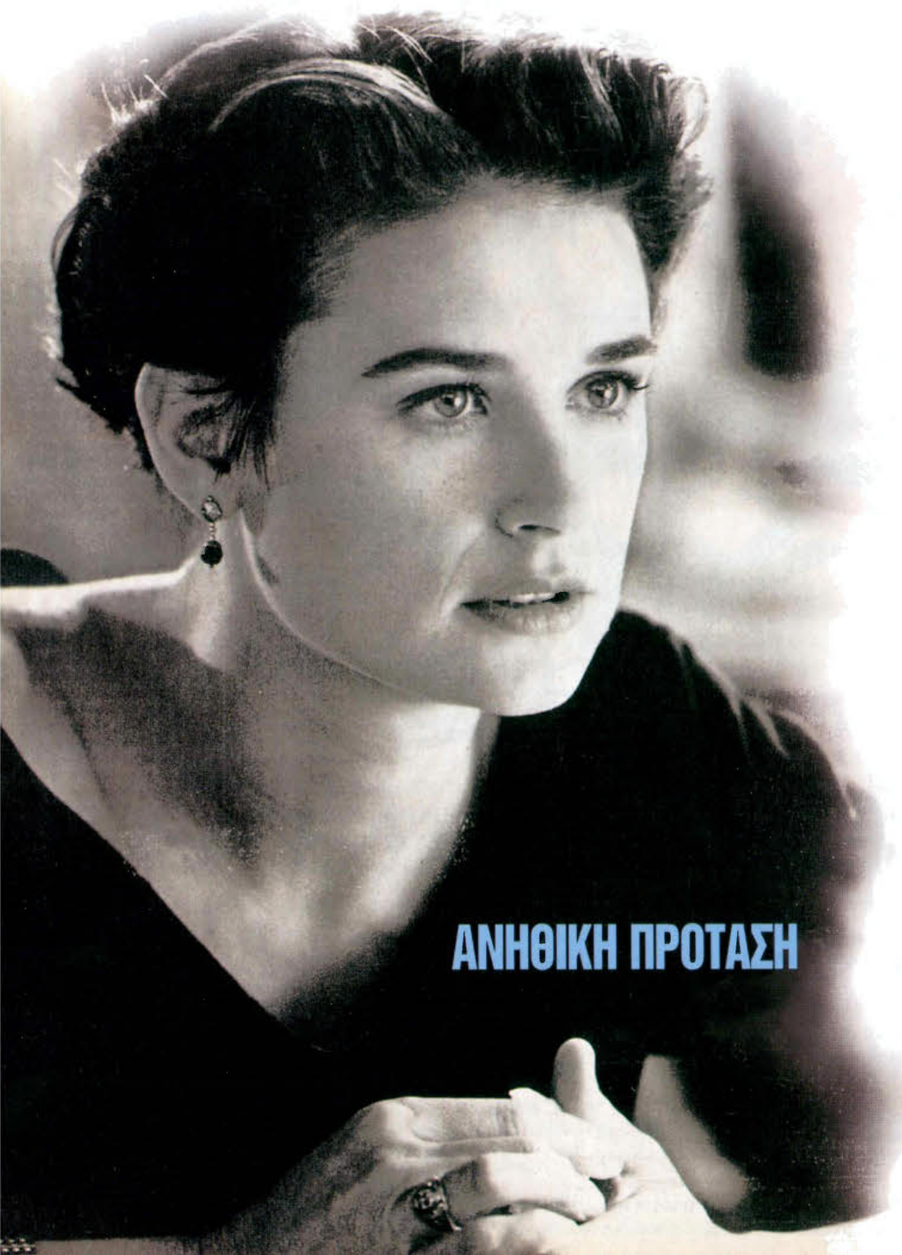
Εξασφαλίστε ένα ρόδινο μέλλον στα χρήματά σας με ASSET LINKED - ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ και δείτε το κεφάλαιό σας να "καρποφορεί", με τις πιο αποδοτικές επενδύσεις της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 010 9218905-9, 010 9248000, FAX: 010 9238882
http://www.agrotikilife.gr, e-mail: actuary@agrotikilife.gr

SYNEDIA S.A.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



ΑΝΗΘΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ

Διάφοροι φίλοι ασφαλιστές και διευθυντές υποκαταστημάτων ή και βοηθοί συντονιστές ζητάνε τη γνώμη μας για τα ιδιωτικά συμφωνητικά που υπογράφουν με τις εταιρίες τους. Ειλικρινά απορούμε με αυτά που διαβάζουμε και για το τι υπογράφουν και οι μεν και οι δε. Αυτά δεν είναι συμφωνητικά συνεργασίας, είναι ανήθικες προτάσεις. Και είναι κρίμα ένα τόσο σημαντικό θέμα να αντιμετωπίζεται τόσο επιπόλαια και πονηρά... Έχουμε στα χέρια μας ένα τέτοιο ιδιωτικό συμφωνητικό κάποιας εταιρίας, που ζητά ένα σωρό υποχρεώσεις από το νέο βοηθό συντονιστή, τέτοιες που δεν ζητά από παλαίμαχους διευθυντές της και που ελάχιστοι μπορούν να κάνουν, και του δίνει προκαταβολή ένα Χ ποσό, που θα του το πάρει αν δεν κάνει αυτά και αυτά... αυτά που δεν είναι δυνατόν να κάνει ούτε έχει ανάλογο παράδειγμα ότι κάποιος τα έκανε... Και τα θέλει και σωρευτικά τα επιτεύγματα και τους στόχους, σε αριθμό συνεργατών και νέα παραγωγή. Το έργο «Ανήθικη Πρόταση» ήταν μια κωμωδία για να περάσεις την ώρα σου, μπροστά στο... έργο που σας περιγράφουμε. Όμως η ανήθικη πρόταση για την οποία μιλάμε, για ένα χρόνο ασφαλιστικής εργασίας, είναι τραγωδία με καρδιοπάθειες, έλκη στομάχου, διάλυση οικογενειών και καταστροφή επαγγελματιών... Τουλάχιστον αυτό λέει η ιστορία των ασφαλειών και αυτό πρέπει να σταματήσει κάποτε. Κι ύστερα λυπόμαστε που δεν μπαίνουν νέοι στο επάγγελμα και πέφτει η παραγωγή... Είναι πολλά τα συντρίμμια γύρω μας, αυτής της πολιτικής ανίδεων στελεχών πωλήσεων. Παρακαλούμε τους παραπάνω να δουν επειγόντως τι συμβάσεις κυκλοφορούν.

«Ίλυα» από τη μυθολογία. «Λιβυκού» από το πέλαγος. Έτσι ήθελε η κυρία Αμαλία Χατζάκη - Κοζίρη να τη γνωρίσει το κοινό. Κι έτσι να την αποχαιρετήσει. «Θα πεθάνω και δεν θα το μάθει κανείς. Θέλω να με θυμούνται όπως πρώτα. Την κυρία Ίλυα Λιβυκού», έλεγε κάποτε σε μια συνέντευξή της. Πέθανε στις 6/9/2002, στα 83 της χρόνια, κι ο θάνατός της, αντίθετα από ό,τι προέβλεπε, και γνωστός έγινε και συγκίνησε πολύ.

Από το 1948 εντάχθηκε στο θίασο του Λογοθετίδη, όπου και παρέμεινε ως βασική πρωταγωνίστρια και στενή συνεργάτις του μεγάλου κωμικού μέχρι το θάνατό του, το 1960. Πρωταγωνίστησε σε ένα ευρύτατο ρεπερτόριο, παίζοντας κυρίως ρόλους ντάμας «κομεντιέν» («Απρόσκλητος μουσαφίρης», «Καινούρια αφεντικά», «Ένας βλάκας και μισός», «Ο Ηλίας του 16ου» κ.ά.). Από το 1963 άρχισε να συνεργάζεται με διάφορους άλλους θιάσους (του Νίκου Χατζήσκου, της Έλσας Βεργή, του Μάνου Κατράκη, της Κατερίνας), αλλά και με το Κρατικό Θέατρο Βορείου Ελλάδος καθώς και με το Εθνικό Θέατρο. Τη θεατρική της δραστηριότητα διέκοψε το 1984.

Στον κινηματογράφο πρωτοεμφανίστηκε το 1948, στο «Οι Γερμανοί ξανάρχονται» του Σακελλάριου, κι αυτή ήταν και η πρώτη μιας σειράς κινηματογραφικών εμφανίσεων στο πλευρό του Λογοθετίδη.

Από το 1947 μέχρι και το 1960 η Λιβυκού πρωταγωνίστησε σε όλα σχεδόν τα θεατρικά έργα του θιάσου Λογοθετίδη, που διασκευάστηκαν για τον κινηματογράφο («Ένα βότσαλο στη λίμνη», «Δεσποινίς ετών 39», «Σάντα Τσικίτα» «Ο Ζηλιαρόγατος», «Δελησταύρου και υιός»), αλλά και σε όσα έργα λάμβανε μέρος εκείνος, όπως στην περίφημη «Κάλπικη λίρα» του Γιώργου Τζαβέλλα.

Έλαβε επίσης μέρος στις ταινίες «Η κατάρα της μάνας» και «Οργή», του Β. Γεωργιάδη, «Αντιγόνη» του Γ. Τζαβέλλα, «Στα σύνορα της προδοσίας» του Ντ. Δαδήρα, «Ερασταί του ονείρου» του Γ. Δαλιανίδη, «Ένας ντελικανής» του Μ. Σκουλούδη κ.ά. Για την ερμηνεία της στον «Ντελικανή» απέσπασε μάλιστα, το 1963, το βραβείο «Χρυσής Γέφυρας» στο Διεθνές Φεστιβάλ του Σαν Φρανσίσκο και την ίδια χρονιά το Πρώτο Βραβείο Γυναικείου Ρόλου στο Φεστιβάλ Θεσσαλονίκης. Στη Θεσσαλονίκη ξανατιμήθηκε το 1968 με το βραβείο Β' Γυναικείου Ρόλου για την ερμηνεία της «Στα σύνορα της προδοσίας».

Ο Βλαντιμίρ Πούτιν, 51 ετών, πρόεδρος της Ρωσίας, αποκαλύπτει σε μια καινούργια βιογραφία του ότι όταν παραιτήθηκε από την Κα Γκε Μπε, τον Αύγουστο του 1991, είχε σκεφτεί πολύ σοβαρά να ασχοληθεί αποκλειστικά πλέον με το επάγγελμα του ταξιτζή. Θα χρησιμοποιούσε ένα αυτοκίνητο τύπου «Βόλγκα», που του είχαν δώσει οι κομμουνιστικές αρχές όταν εργαζόταν ως πράκτορας των τότε σοβιετικών μυστικών υπηρεσιών στην πρώην Ανατολική Γερμανία. Τελικώς, του άλλαξε γνώμη ο Μπορίς Γιέλτσιν, πείθοντάς τον να μείνει στην πολιτική, στο πλευρό του μάλιστα, «και μια μέρα», του 'πε, «μπορεί να γίνεις και πρόεδρος». Ήταν μία από εκείνες τις αλήθειες ή προφητείες που μόνον από στόμα μεθυσμένου μπορεί ν' ακούσεις.

Ένα φιλικό βράδυ πέρασαν διοίκηση, ασφαλιστές - μεσίτες και φίλοι της Nordstern Colonia Hellas στις 12 Σεπτεμβρίου 2002, στις αίθουσες του ξενοδοχείου «Acropolis Select» στην Αθήνα. Τυχερός ο Όμιλος Ασπίς και ο πρόεδρός του, κ. Π. Ψωμιάδης, που απέκτησε αυτήν την εταιρία, η οποία έχει σήμερα γερές βάσεις, καλό πελατολόγιο, καλές δομές και επαγγελματίες συνεργάτες. Η νέα χρονιά που έρχεται θα βρει τη Nordstern Colonia Hellas να έχει παραγωγή γύρω στα 50 δισ. δρχ. μετά τις συγχωνεύσεις με αυτήν της εταιρίας Αθηναίος, της εταιρίας Cothaer, Scopelife και Commercial... Με διαχειριστικό κόστος γύρω στο 7%, με αύξηση περίπου 15% και παραγωγή κοντά στα 25 δισ., η εταιρία με συνετή πολιτική και διοίκηση δημιουργική από τον κ. Παυλίδη και τους συνεργάτες του, στοχεύει σε ένα όραμα: να είναι πρώτη επιλογή για συνεργάτες και πελάτες. «Είμαστε μια καλά δομημένη εταιρία, επιμείναμε στην ιδιότητά μας ως ασφαλιστών και δεν πήγαμε να μπλέξουμε στα χρηματιστήρια, όπως άλλοι, που σήμερα έχουν προβλήματα», δήλωσε ο αγαπητός κ. Παυλίδης. «Η αγορά είναι επικίνδυνη, δεν είναι δύσκολη, γι' αυτό και τα απρόβλεπτα τα λύνει η συντηρητική πολιτική που είναι καλό μέσο άμυνας σ' αυτές τις περιπτώσεις», είπε ο κ. Παυλίδης. Στην εκδήλωση μίλησαν ακόμη ο κ. Σίμος Ξηρογιαννόπουλος και ο κ. Τέρνερ, που αναφέρθηκαν στα νέα δεδομένα της αγοράς. Καλή εντύπωση μας έκανε η ζεστή και φιλική σχέση των κ.κ. Γιάννη Λαμπρόπουλου και Γ. Κλόγκα με τους συνεργάτες - μεσίτες της εταιρίας, κάτι που προοιωνίζεται πιο αποδοτικό μέλλον. «Θα αυξήσουμε την πίτα της αγοράς επειδή εκεί είναι η επιτυχία», μου είπε κάποια στιγμή ο ικανός διευθυντής πωλήσεων Γιάννης Λαμπρόπουλος και έχει δίκιο, επειδή υπάρχει ακόμα ανεκμετάλλευτο κομμάτι ασφαλιστικού μεριδίου ανασφάλιστων στην ελληνική αγορά. Τους το ευχόμαστε. Έχουν δυνατότητες και μπορούν.

Το Ασφ. «ΝΑΙ» και η εφημερίδα μας NEXT DEAL δικαιώθηκαν, δυστυχώς, στις προβλέψεις τους και στις παρατηρήσεις του διακεκριμένου γιατρού - καθηγητή Δημήτρη Λινού, ο οποίος σε συνέντευξή του στο «NEXT» και στο «ΝΑΙ» επισήμανε, τον Απρίλιο του 2002, ότι πρέπει σύντομα να γίνει προσέγγιση γιατρών και ασφαλιστικής αγοράς και ότι όλοι πρέπει να κατανοήσουν πως είναι απαραίτητη η συνεργασία όλων των φορέων παροχής υπηρεσιών υγείας. «Είναι λάθος των ασφαλιστικών εταιριών που περιορίστηκαν στις συμβάσεις με τα νοσηλευτικά ιδρύματα, αγνοώντας τους γιατρούς», έλεγε τότε ο κ. Δ. Λινός και πρότεινε να ανοιχθεί συζήτηση. Οι ασφαλιστές αγνόησαν ή δεν έδωσαν όση σημασία έπρεπε στις επισημάνσεις εκείνες. Ίσως δεν είναι αργά και τώρα, πριν χαθεί χρόνος και πολύτιμη εμπιστοσύνη στη φήμη των ασφαλιστικών εταιριών. Κόντρες και παιχνίδια πάνω σε επικίνδυνα θέματα δεν επιτρέπονται, επειδή σίγουρα, όπως πάμε, θα χάσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Το «Κέντρο Τεχνών Πλάκα» έτυχε να το γνωρίσω με αφορμή την εγγραφή της κόρης μου, Ελπίδας, στα εργαστήρια Σχεδίου Υποψηφίων Αρχιτεκτονικών Σχολών. Η ετοιμασία της ήταν άψογη. Η εκπαίδευσή της άριστη, αποτέλεσμα της οποίας ήταν το ότι έγινε δεκτή από 6 (έξι) αγγλικά πανεπιστήμια αυστηρών προδιαγραφών, μεταξύ των οποίων επέλεξε το Πανεπιστήμιο του Westminster στο Λονδίνο, στο οποίο έδωσε εξετάσεις, συνεντεύξεις και κατέθεσε περίπου 70 διαφορετικά έργα της μαζί με πτυχίο αγγλικής γλώσσας (σχέδια, γραφιστικά, ζωγραφική κλπ.). Περίπου 100 φοιτητές επελέγησαν για το α' έτος αυτού του πανεπιστημίου, και η Ελπίδα μεταξύ αυτών. Στις Σχολές Πλάκα πήρε τα πρώτα της εφόδια, με γνώσεις σχετικές με το αντικείμενο σπουδών Αρχιτεκτονικής (Ιστορία Τέχνης, Φωτογραφία, Σχέδιο, Γλυπτική κ.λπ.). Στη διάρκεια του έτους μου έκανε εντύπωση η οργάνωση και πειθαρχία, καθώς και το ενδιαφέρον των καθηγητών του κέντρου. Όλα αυτά τα γράφω και ως «ευχαριστώ», αλλά και ως ενημέρωση κάποιων ενδιαφερομένων, επειδή κι εγώ δεν γνώριζα ότι υπάρχουν τόσο υψηλού επιπέδου Σχολές, που βοηθάνε τα παιδιά μας για ένα καλύτερο αύριο και που θα ήθελαν να σπουδάσουν σχετικά μαθήματα. Τα «Κέντρα Τεχνών Πλάκα» είναι στην Πατησίων 65 και Ιουλιανού, στο Ψυχικό και στη Γλυφάδα (τηλ. 82.50.552 – 67.75.422 – 89.49.007). http: //www.plakas.gr - e-mail:Info@plakas.gr.

Το Δεύτερο Πρόγραμμα γιόρτασε τα 50 του χρόνια στον αέρα!

Το Δεύτερο βγήκε για πρώτη φορά στον αέρα την Κυριακή 11 Μαΐου του 1952, με ένα μάλλον συγκρατημένο και ουδέτερο πρόγραμμα, που περιελάμβανε Γιόχαν Στράους, ελληνικά τραγούδια και καντάδες. Κατά τις πρώτες δεκαετίες της λειτουργίας του, ο σταθμός είχε ένα πολυσυλλεκτικό μοντέλο προγράμματος, με βάση το τρίπτυχο ενημέρωση - επιμόρφωση - ψυχαγωγία, ενώ από το 1996 εξειδικεύτηκε ως ψυχαγωγικό ραδιόφωνο. Οι φωνές που μεταδόθηκαν μέσα από τα ραδιοκύματα όλα αυτά τα χρόνια ήταν της Φραγκίσκης Καρόρη, του Γιώργου Παπαστεφάνου, του Γιώργου Κάρτερ, της Δόμνας Σαμίου, της Ρηνιώς Παπανικόλα, του Γιάννη Πετρίδη, ενώ οι πρώτες σαπουνόπερες που καθήλωναν το κοινό πριν από την κυριαρχία της τηλεόρασης ήταν η «Πικρή, μικρή μου αγάπη» και το «Σπίτι των ανέμων». Το Δεύτερο ξεχώρισε επειδή ήταν ο σταθμός που βρέθηκε πιο κοντά στον ακροατή, σε σχέση με το ενημερωτικό Πρώτο ή το ελιτίστικο Τρίτο.

Ήταν ο πρώτος σταθμός που έπαιξε λαϊκά τραγούδια, από τη δεκαετία του '60. Τα απογεύματα, εκεί περίμεναν οι νεαρές ηλικίες να ακούσουν τα νέα ξένα τραγούδια (ή να κερδίσουν σε διαγωνισμούς) στις εκπομπές του Πετρίδη, του Πολυχρονίου, του Εβενη και του Σαραντή. Τα παιδιά εκεί άκουγαν τις ιστορίες της «Θείας Λένας», ενώ τις νύχτες, η Άννα Παναγιωτοπούλου σ' αυτήν τη συχνότητα έλεγε «Μπα, πήγε κιόλας δώδεκα;».

Εκείνη όμως που έφερε ένα διαφορετικό αέρα στα ερτζιανά ήταν η Σοφία Μιχαλίτση. Δεκαετία του '80, μια από τις πιο δημιουργικές περιόδους για το Δεύτερο, το δημοφιλέστερο ραδιόφωνο της εποχής, με τη Μιχαλίτση στο τιμόνι. Σε αυτό το διάστημα, ο σταθμός ακολούθησε τις τάσεις της εποχής και ξέφυγε από το σοβαρό προφίλ ενός κρατικού ραδιοφώνου. Κι όχι μόνο. Λειτούργησε ως χώρος ανάδειξης καινούργιων δυνάμεων, ένα πραγματικό φυτώριο νέων, ανήσυχων παραγωγών, οι οποίοι στη συνέχεια στελέχωσαν την ιδιωτική ή «ελεύθερη» ραδιοφωνία της δεκαετίας του '90.

Η θρυλική θεία Λένα (Αντιγόνη Μεταξά) το 1952, στους ραδιοθαλάμους του ΕΙΡ, με σημερινούς πενηντάρηδες. Το σχολείο όπου δίδαξε η Αντιγόνη Μεταξά υπάρχει σήμερα στην Κηφισιά και λειτουργεί ως βρεφονηπιακός σταθμός «Μανταρίνι», που διευθύνει η νηπιαγωγός Μαρία Ε. Σπύρου, Λ. Κατσώνη 43 - τηλ. 80.12.761.
Πηγή: «Καθημερινή» 26-5-2002

Η απασχόληση στην Ε.Ε. (1999-2001)

	Συνολική απασχόληση το 2001 (σε χιλιάδες)	Ποσοστό απασχόλησης (%) ηλικία 15-64 χρόνων		
		1999	2000	2001
Ε.Ε. «15»	161.295	62,2	63,2	63,9
Ευρωζώνη	126.462	60.3	61,4	62,0
Βέλγιο	4.039	58,9	60,9	59,7
Δανία	2.717	76,5	76,4	75,9
Γερμανία	36.528	64,8	65,3	65,7
Ελλάδα	3.918	55,4	55,9	55,6
Ισπανία	15.877	53,6	56,0	57,5
Γαλλία	23.678	60,4	61,7	62,7
Ιρλανδία	1.718	62,5	64,5	65,1
Ιταλία	21.373	52,5	53,4	54,5
Λουξεμβούργο	185	61,6	62,7	63,0
Ολλανδία	8.065	70,9	72,9	74,1
Αυστρία	3.697	68,2	67,9	67,8
Πορτογαλία	4.984	67,4	68,1	68,8
Φινλανδία	2.403	67,4	68,1	69,1
Σουηδία	4.125	70,6	71,1	–
Μ. Βρετανία	27.990	70,6	71,2	71,6

Το χαμηλότερο ποσοστό απασχόλησης ανάμεσα στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης εμφάνισε η χώρα μας την προηγούμενη χρονιά, σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat, που περιέχονται στην τελευταία έκθεση για το εργατικό δυναμικό στις κοινοτικές χώρες.

Από την ίδια έρευνα της Eurostat προκύπτει επίσης ότι οι Έλληνες ήταν οι πιο σκληρά εργαζόμενοι στην Ευρωπαϊκή Ένωση μετά τους Βρετανούς, την περασμένη χρονιά. Συγκεκριμένα, οι Έλληνες εργαζόμενοι πλήρους απασχόλησης εργάσθηκαν 41,1 ώρες κατά μέσο όρο την εβδομάδα, έναντι 39,4 ωρών που ήταν ο μέσος όρος στην Ευρωζώνη και 40,1 ώρες στις 15 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Μόνον οι Βρετανοί ξεπέρασαν τους Έλληνες εργαζομένους, με 43,5 ώρες την εβδομάδα. Από την άλλη πλευρά, οι Γάλλοι κατέχουν τα σκήπτρα εκείνων που εργάζονται τις λιγότερες ώρες την εβδομάδα, με 38,3 ώρες, ακολουθούμενοι από τους Ιταλούς και τους Νορβηγούς με 38,5 ώρες.

Στις 10 Οκτωβρίου του 1897, ο χημικός της Bayer, Felic Hoffman, κατασκευάζει για πρώτη φορά το ακετυλοσαλικυλικό οξύ σε χημικά σταθερή και καθαρή μορφή. 105 χρόνια μετά, η κοινή ασπιρίνη συνεχίζει να μας αποκαλύπτει τα μυστικά της. Και να μας ξαφνιάζει.

Στην αρχή ανακούφιζε από τους πονοκεφάλους και τους πυρετούς.

Έπειτα ανακάλυψαν πως μπορούσε να αποτρέψει καρδιακές παθήσεις. Τώρα μαθαίνουμε πως το κοινό αυτό φάρμακο μπορεί να αποτρέψει την εμφάνιση ορισμένων μορφών καρκίνου και να βοηθήσει στον αγώνα κατά του AIDS. Ξαφνικά, αυτό το λευκό χάπι επανέρχεται στο προσκήνιο. Εδώ που τα λέμε, δεν έφυγε ποτέ.

Το 1899, η υπηρεσία ευρεσιτεχνιών του Βερολίνου εγκρίνει το όνομα Ασπιρίνη. Το νέο αναλγητικό και αντιπυρετικό πουλιέται σε φιαλίδια με τη μορφή λευκής σκόνης. Το 1904, η Bayer αρχίζει την παραγωγή της σε δισκία. Το 1971, ο χημικός Sir John Vane κέρδισε το βραβείο Νόμπελ γιατί απέδειξε πως το φάρμακο λειτουργεί μπλοκάροντας τις προσταγλανδίνες, χημικές ουσίες που μοιάζουν με τις ορμόνες και παίζουν βασικό ρόλο στον πόνο και τις φλεγμονές. Μία απ' αυτές τις ουσίες έχει ενεργό ρόλο στην επούλωση των τραυμάτων, αλλά παίζει επίσης μεγάλο ρόλο στην εμφάνιση αρτηριοσκλήρωσης, καρδιακών και εγκεφαλικών επεισοδίων. Μια ασπιρίνη την ημέρα μπορεί να βοηθήσει στη μείωση της ουσίας αυτής και να ελαττώσει τις πιθανότητες τέτοιων επεισοδίων.

Πριν από μερικές εβδομάδες, μια ερευνητική ομάδα του Harvard Medical School ανακοίνωσε πως υπάρχουν σοβαρές ενδείξεις πως άνθρωποι που παίρνουν ασπιρίνη τακτικά έχουν μικρότερες πιθανότητες να εμφανίσουν κάποιες μορφές καρκίνου. Μια άλλη ομάδα, από το Open University, ανακοίνωσε πως η ασπιρίνη καθυστερεί τη γήρανση των ιστών, μπλοκάροντας τη διαδικασία με την οποία οι ίνες κολλαγόνου στους ιστούς χάνουν την ελαστικότητά τους.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες οφείλουν να παραδειγματισθούν από εκδηλώσεις σαν κι αυτή που διαβάσαμε στο περιοδικό «Τα ΝΕΑ του ΥΓΕΙΑ», και να στηρίζουν οικονομικά παρόμοιες ενέργειες που καταλήγουν σε όφελός τους, αντί να σπαταλούν χρήματα προς αμφιβόλου αποδόσεως χορηγίες γηπέδων βίας ή συναφών διαφημίσεων.

Οι επιστημονικές εκδηλώσεις του «ΥΓΕΙΑ», που πραγματοποιούνται στην επαρχία μία φορά το χρόνο, σε συνεργασία με τον Ιατρικό Σύλλογο της περιοχής, έχουν γίνει ένας πολύ σημαντικός θεσμός. Επειδή συνδυάζουν τη γνώση, δημιουργούν σχέσεις και στερεώνουν τη συνεργασία των γιατρών του κέντρου με τους γιατρούς της περιφέρειας, αναφέρονται σε επίκαιρα ιατρικά προβλήματα, που απασχολούν ιδιαίτερα τον κλάδο.

Εφέτος η επιστημονική εξόρμηση έγινε στο Ναύπλιο, υπό την αιγίδα του Ιατρικού Συλλόγου Αργολίδος. Το θέμα που απασχόλησε το ιατρικό συμπόσιο ήταν «Τεχνολογίες αιχμής και κλινική πράξη – Οφέλη και κίνδυνοι».

Πρόκειται για ένα από τα πιο επίκαιρα και σημαντικά θέματα της σύγχρονης Ιατρικής. Είναι σημαντικές οι παρατηρήσεις του Προέδρου της Ε.Ε.Ι.Υ. Νίκου Καρατζά, που καθόρισε τον στόχο του συμποσίου ως εξής:

«Η Ιατρική που ασκούμε σήμερα θεμελιώθηκε πάνω στις επιστημονικές προόδους του 19ου αιώνα και ενσωμάτωσε τις μεγάλες ανακαλύψεις του 20ού αιώνα, ιδιαίτερα αυτές μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο.

Θα είναι ίδια στις αρχές του 21ου αιώνα; Σήμερα, βρισκόμαστε προ μιας εντυπωσιακής έκρηξης εφαρμογών στην κλινική Ιατρική νέων τεχνολογιών.

Πώς θα επηρεάσουν τον τρόπο άσκησης της ιατρικής; Εμείς οι γιατροί, που καλούμαστε να ενσωματώσουμε στην πρακτική μας τις τεχνολογίες αυτές, οφείλουμε να μελετήσουμε τα οφέλη και τους κινδύνους που συνεπάγεται η εισαγωγή τους και να συμμετέχουμε υπεύθυνα και ενεργητικά στη διαμόρφωση των αλλαγών που θα επιφέρουν.

Επειδή η ιδιωτική ιατρική, χάρη στην ευελιξία της, προπορεύεται στη χώρα μας στην εισαγωγή των τεχνολογιών αυτών στην κλινική πράξη, πιστεύουμε ότι εμείς της Ε.Ε.Ι.Υ. έχουμε ευθύνη να ανοίξουμε τη σχετική συζήτηση και αυτός είναι ο στόχος του συμποσίου αυτού».

Σ.Σ.: Χωρίς να μπαίνω σε επιστημονικά χωράφια, κ. Καρατζά, θα ήθελα να πω, ως ασθενής που ωφελήθηκα κατά καιρούς από την εφαρμογή νέων τεχνολογιών στην Ιατρική, ότι οφείλουμε μεγάλη ευγνωμοσύνη σε όλους αυτούς τους ευεργέτες ερευνητές, οι οποίοι ως «άγνωστοι στρατιώτες» συμμετέχουν στη μάχη, μαζί με τους γιατρούς, και ουδείς ή ελάχιστοι γνωρίζουν, και αντ' αυτών γνωστή είναι η επωνυμία βιομηχανίας (ευγνωμοσύνη οφείλεται και σ' αυτές). Ίσως θα έπρεπε κάπου στα νοσοκομεία να μπει η προτομή του «Αγνώστου Ευεργέτη Ερευνητή»...

Ε.Σ.

Ο κ. Ι. Γαλανόπουλος

Γνωστοποιείται από την Alpha Ασφαλιστική ότι από την 1.8.2002, Γενικός Διευθυντής της εταιρείας τοποθετείται ο κ. Νικόλαος Χ. Γιαννούλας, Διευθυντής της τράπεζας και Εντεταλμένος Σύμβουλος της Alpha Private ΕΠΕΥ.

Ο κ. Ιωάννης Λ. Γαλανόπουλος, Διευθυντής της τράπεζας, Εντεταλμένος Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, τοποθετείται Διευθυντής Δικτύου Καταστημάτων της Alpha Bank από τις 19.8.2002.

Μεταξύ των έξι μεγαλύτερων ευρωπαϊκών εταιριών του κλάδου των τυχερών παιχνιδιών βρίσκεται ο ΟΠΑΠ, με βάση τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιεί. Ο Οργανισμός κατατάσσεται στη θέση αυτή διαθέτοντας μόνον έξι τυχερά παιχνίδια, μικρότερο αριθμό πρακτορείων και τη δεύτερη υψηλότερη προμήθεια που καταβάλλεται στα πρακτορεία. Αντίθετα, οι αντίστοιχοι ευρωπαϊκοί κρατικοί οργανισμοί διαθέτουν πολλαπλάσιο αριθμό παιχνιδιών, πρακτορείων, αλλά και μικρότερες προμήθειες.

Οικονομικά στοιχεία εταιριών τυχερών παιχνιδιών

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ	ΧΩΡΑ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2000 (εκατ. ευρώ)	ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ (%)	ΔΙΑΝΟΜΗ ΚΕΡΔΩΝ (%)	ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ (%)	ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ (%)	ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ (%)
CONI	Ιταλία	7.360	8,5	37,7	6,2–	47,6	
ONLAE	Ισπανία	6.890	7,1	50	10,4	22,5	10
La Francaise des Jeux	Γαλλία	6.520	14,7	48,3	11,5	18,3	7,2
Svenska Spel	Σουηδία	2.239	9,6	45,9	11,9	32,6	–
ΟΠΑΠ	Ελλάδα	1.799(*)	11,3	47,4	3,9	37,4	–
Osterreichische Lotterien	Αυστρία	1.481	9,5	42,5	9,9	31,6	6,5
Oy Veikkaus	Φινλανδία	1.076	7,4	44	6,25	37,4	
Loterie Nationale	Βέλγιο	1.040	8,3	50,4	22,4–	18,9	
Norsk Tipping	Νορβηγία	1.005	7,3	49,6	7,8	3,4	31,9
SCML	Πορτογαλία	997	8	45	11,9	3,3	31,8
Sport Toto	Ελβετία	922	8,7	49,7	9,32 3	0 ,	3

ΠΗΓΗ: La Fleur's World Lottery Almanac

Όσα γράφει στο τεύχος 20 του «Interamerican Net» ο Δ/τής Δικτύου πωλήσεων «Interamerican» κ. Κοσμάς Σμπιλής αξίζει να τα υπενθυμίσουμε προς κάθε κατεύθυνση:

«Μπορεί το περιβάλλον και η αγορά που βιώνουμε καθημερινά να έχουν αλλάξει, αλλά είμαστε έτοιμοι να αντεπεξέλθουμε στις νέες προκλήσεις, μέσω της ευρωπαϊκής διάστασης που μας προσφέρει η συνεργασία μας με τη Eureko. Η τεράστια εμπειρία και η τεχνογνωσία του κορυφαίου Ευρωπαίου Διαχειριστή Κεφαλαίων, της F&C, αποτελούν εγγύηση για την ασφάλεια των επενδύσεων. Στο χώρο της Υγείας, η Medicom και τα νοσοκομεία μας, Ευρωκλινική, Αθηναϊκή –μαζί με την Παιδιατρική και τα Πολυϊατρεία, προσεχώς– προσφέρουν υπηρεσίες υψηλοτάτου επιπέδου, μέσω των προϊόντων του Medisystem. Στις Γενικές Ασφαλίσεις πρωταγωνιστούμε σε μία ανταγωνιστική αγορά, δίνοντας λύσεις και παροχές στους πελάτες μας, που δεν είναι εύκολο να αντιγραφούν. Υπό αυτό το πρίσμα, είναι σίγουρο ότι στα επόμενα τρία χρόνια θα επιτευχθεί ο στρατηγικός μας στόχος για διπλασιασμό των μεγεθών μας.

Η Interamerican είχε, έχει και θα συνεχίσει να έχει το ανθρώπινο πρόσωπο που όλοι γνωρίζουμε. Όντας οι πιο δυνατοί, είναι σίγουρο πως θα πιστοποιήσουμε με τις παραγωγικές και ποιοτικές μας επιδόσεις ότι διαθέτουμε το καλύτερο Δίκτυο Πωλήσεων στην Ευρώπη και γι' αυτόν το λόγο δημιουργούμε το δικό μας μέλλον σε αυτήν τη νέα εποχή.

Έτσι, λοιπόν, θα επαληθεύσουμε τη ρήση ότι "ο καλύτερος τρόπος να προβλέψεις το μέλλον είναι να το δημιουργήσεις"».

Με την αλλαγή της χιλιετίας ο Πάπας Ιωάννης - Παύλος Β' άνοιξε παλιές πληγές, από την εποχή του Ολοκαυτώματος, με την απόπειρα να ανακηρύξει άγιο τον Πάπα Πίο ΙΒ', τον προκάτοχό του, κατά τη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Ο Πίος, ο οποίος παρακολουθούσε απαθής τους Ιταλούς εβραίους να οδηγούνται στους θαλάμους αερίων, αποκαλείται και «Πάπας του Χίτλερ», λόγω των στενών σχέσεών του με τους Γερμανούς.

Αρκετά βιβλία έχουν γραφτεί για τον συγκεκριμένο Ποντίφικα, συμπεριλαμβανομένου και αυτού του Βρετανού συγγραφέα Τζον Κόρνγουελ, ο οποίος αποκάλυψε ότι ο Πίος ήταν αντισημίτης και ότι συνέβαλε στο να άρει η γερμανική εκκλησία τις αντιρρήσεις της για τους ναζιστές.

Την τέταρτη μεγαλύτερη διακίνηση (επιβίβαση - αποβίβαση) επιβατικού κοινού σε λιμάνια του κοινοτικού χώρου παρουσίασε η Ελλάδα κατά το έτος 1999, σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα στις Βρυξέλλες η κοινοτική στατιστική υπηρεσία Eurostat. Επίσης, την ίδια χρονιά το λιμάνι του Πειραιά καταγράφεται ως το έβδομο στη σειρά των κοινοτικών λιμανιών με τη μεγαλύτερη διακίνηση επιβατικού κοινού. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Eurostat, στα ελληνικά λιμάνια καταγράφηκαν το έτος 1999 συνολικά 37.180.000 επιβιβάσεις και αποβιβάσεις επιβατών. Τη μεγαλύτερη διακίνηση επιβατών παρουσιάζουν τα λιμάνια της Ιταλίας (85.439.000 επιβιβάσεις και αποβιβάσεις), της Δανίας (57.345.000) και της Σουηδίας (41.574.000).

Παντρεύτηκε στην εκκλησία Αγία Φωτεινή Νέας Σμύρνης και ετοιμάζεται να δημιουργήσει οικογένεια ο αγαπητός φίλος Μαυρομάτης, της Εθνικής, που εικονίζεται εδώ δίπλα στον Γενικό Δ/ντή Κώστα Φιλίππου, στο πλαίσιο του πρόσφατου συνεδρίου τους, με τον επιθεωρητή Γ. Φουφόπουλο και τον κ. Φραγκάκη, δεξιά της φωτογραφίας. Ευχόμεθα απογόνους και σύντομα και στις χαρές του Φουφόπουλου.

Αντιγράφουμε χωρίς σχόλια από τη «ΣΗΜΕΡΙΝΗ» του Σαββάτου 27 Ιουλίου.

Τη μετονομασία της λεωφόρου Μακεδονίας, στη Λεμεσό, σε λεωφόρο Σπύρου Κυπριανού αποφάσισε πρόσφατα, κατά πλειοψηφία, το Δημοτικό Συμβούλιο της πόλης. Η απόφαση λήφθηκε με τις ψήφους των δημοτικών συμβούλων του ΑΚΕΛ, του ΔΗΚΟ και του ΚΙΣΟΣ. Οι δημοτικοί σύμβουλοι του ΔΗΣΥ δεν μετείχαν στην ψηφοφορία και αποχώρησαν από την αίθουσα σε ένδειξη διαμαρτυρίας για τη μετονομασία της συγκεκριμένης λεωφόρου, δηλαδή της λεωφόρου Μακεδονίας, σημειώνοντας ότι τα εθνικά θέματα δεν μπορούν να μπαίνουν πάνω από οποιοδήποτε πολιτικό ή άλλο πρόσωπο.

Ο Μουαμάρ Καντάφι, ετών 60, πρόεδρος της ονομαζόμενης Λαϊκής Δημοκρατίας της Λιβύης, για μερικούς «ένας από τους τελευταίους πραγματικούς επαναστάτες», για άλλους «ένας στυγνός και παρανοϊκός δικτάτορας». Αρχές Ιουλίου 2002 συμμετείχε σε μια παναφρικανική σύνοδο κορυφής που έγινε στην παραθαλάσσια πόλη του Ντέρμπαν, στη Νότια Αφρική. Η εγγλέζικη εφημερίδα «Ιντιπέντεντ» παρακολούθησε τις εργασίες της συνόδου, κατέγραψε όμως και τα όσα πήρε μαζί του στο ταξίδι αυτό ο Λίβυος ηγέτης. Έχουμε και λέμε: Δύο αεροπλάνα τύπου Μπόινγκ 707, ένα αεροπλάνο τύπου Αντόνοφ, 400 αξιωματούχους και σωματοφύλακες, 60 τεθωρακισμένα οχήματα, ένα κοντέινερ πλοίου γεμάτο από αρνίσιο κρέας, 27 υποβρύχια πολυβόλα όπλα, 2 λεωφορεία των 46 θέσεων έκαστο, 5 εκτοξευτήρες πυραύλων, αδιευκρίνιστο αριθμό πυραύλων, 15 συσκευές φραγής ηλεκτρονικών μηχανημάτων και 60 εκατομμύρια δολάρια μετρητά!

Πόσο χρεώνουν οι εταιρίες για κλήσεις από σταθερό προς κινητό

Από...	προς... Vodafone		... Cosmote		... Telestet		...Q-Telecom	
	1 λεπτό	*3 λεπτά*	*1 λεπτό*	*3 λεπτά*	*1 λεπτό*	*3 λεπτά*	*1 λεπτό*	*3 λεπτά*
OTE	0,26	0,78	0,282	0,742	0,3	0,9	0,3	0,9
FORTHnet	0,23	0,69	0,23	0,69	0,23	0,69	0,23	0,69
Lannet								
Vivodi	0,21	0,63	0,21	0,63	0,21	0,63	0,21	0,63
Q-Telecom	0,28	0,84	0,28	0,84	0,28	0,84	0,27	0,81
Teledome								
Starcom	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6
Exonet								
Intraconnect	0,19	0,57	0,19	0,57	0,19	0,57	0,19	0,57
Telepassport								
Greek Telecom								
Econophone	0,22	0,66	0,22	0,66	0,22	0,66	0,22	0,66
Grapes								

Το γράψαμε κι άλλη φορά, αλλά θα το ξαναγράψουμε: το μέλλον των εταιριών βασίζεται στο μέλλον των ανθρώπων τους. Η γρήγορη ανάπτυξη της ΝΝ και οι εξίσου καλές προοπτικές της βασίζονται στους ανθρώπους της, που ταυτίζουν το μέλλον τους με την ΝΝ. Οι άνθρωποι της ΝΝ «ζυμώθηκαν» μαζί με την εταιρία. Τα όνειρα της εταιρίας και του Γενικού Δ/ντού κ. Καραλή ήταν όνειρα και δικά τους. Η τύχη κοινή. Η πορεία κοινή. Οι στόχοι κοινοί. Οι αγωνίες και ο αγώνας κοινός. Οι συνεργάτες της ΝΝ έχουν ηθικό ακμαιότατο και κυρίως «πνεύμα ομάδος», αυτό που όλοι οι στρατοί του κόσμου προσπαθούν να φτιάξουν πριν δώσουν οποιαδήποτε μάχη. Αυτό είναι το μυστικό τους και αυτό το ομαδικό πνεύμα πρέπει να προσέξουν όσοι ασχολούνται με την εξέλιξη της ΝΝ, είτε από τα εδώ στελέχη, είτε από τα ολλανδικά, είτε από τον ασφαλιστικό χώρο, είτε από τα συνεργαζόμενα τραπεζικά στελέχη ή από αυτά που θα έρθουν στο μέλλον. Σαν παράδειγμα δείχνουμε έναν, μεταξύ πολλών: τον Νίκο Ζυγούρη (εδώ, με τον εκδότη, κάποτε, το 1997), με δύο πτυχία, Παντείου Νομικής UNIT, το 1989 Ass Agency, το 1993 Agency Manager. Παράλληλα συμμετείχε στα κοινά ως μέλος Δ.Σ. Συλλόγου Ασφαλιστών και Συλλόγου Συντονιστών. Προσέφερε τα παραγωγικότερα χρόνια της ζωής του στην ΝΝ, μεταξύ 25 χρόνων και 45, και, ώριμος πια, συνεχίζει διατηρώντας αξιόλογη πελατεία για το καλό της ΝΝ. Αυτή είναι η περιουσία της ΝΝ και η βάση του μέλλοντός της. Ας τα προσέξει.

Λάβαμε γνώση των στοιχείων που κατέθεσε στο υπουργείο η ασφ. εταιρία Εγνατία και που αποδεικνύουν ότι δεν οφείλει σε οργανισμούς και ότι καλύφθηκαν πλήρως τα τεχνικά αποθέματα ύψους 1.297.473.000 δρχ. κλάδου αυτοκινήτου. Την Εγνατία διευθύνει ο Ελ. Γονής.

Ελπίζουμε το νέο Δ.Σ. της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος να βγάλει από την απομόνωση τους Έλληνες Αναλογιστές και να πάρει είδηση το ελληνικό κράτος ότι χρειάζονται πολύ, ιδιαίτερα τώρα, που το ασφαλιστικό θέμα τρέχει. Αυτό όμως θέλει καλή επικοινωνία, διαφήμιση και συμμαχίες εκτός ασφαλιστικής αγοράς, στην ελληνική κρατική μηχανή.

Δύο άριστοι επαγγελματίες, που προσέφεραν πολλά στο χώρο της εταιρίας τους και στο θεσμό, συνταξιοδοτούνται στο τέλος του έτους. Οι κ.κ. Δημ. Ελευθεριάδης της ΝΝ και Μίλτος Λιδωρίκης της Allianz. Νέες και ορεξάτες κοπελιές πήραν ήδη τη σκυτάλη να συνεχίσουν. Τους ευχαριστούμε και τους ευχόμαστε «ήρεμον και ησύχιον βίον διάγοντες», να ζουν ευτυχισμένοι και να εύχονται οι νέοι να προκόβουν.

Σοφίας, Πίστεως, Ελπίδος, Αγάπης ήταν η ημέρα που ο Σύλλογος των Ασφαλιστών μας κάλεσε σε τραπέζι, συναδέλφους του Τύπου και πρώην μέλη του Δ.Σ., αφού είναι και η ημέρα - γιορτή των ασφαλιστών. Ήταν όλοι εκεί, οι άνθρωποι που για χρόνια αγωνίζονται για το κοινό καλό των ασφαλιστών - συναδέλφων. Τα μέλη του Δ.Σ. των ΠΣΑΣ και μέλη επιμελητηρίων. Ο Χρήστος Καραγιαννίδης, ο Αθαν. Σκορδάς, πρόεδρος ΠΣΑΣ, ο Κώστας Λάμπρου, ο Παπαδόπουλος Πασχάλης, η Καίτη Ζερβού με τον Γιάννη Ζερβό, ο Σ. Παπαγιαννίδης, η Ελ. Κασιμάτη, ο Γ. Πρέκας, ο Δ. Ζης, ο Γιάννης Δρούλιας, ο Ανδρέας Μπουζιούρης, ο Θανάσης Αναστασόπουλος, ο Ν. Λεβετσοβίτης, ο Κ. Μαρκουλιδάκης και ο Γ. Στρατηγός. Ήθελα να τους αγκαλιάσω και να τους πω ότι κι εγώ έχω ελπίδα, αγάπη και πίστη πως όλα θα πάνε καλά και ότι σοφά κάνουν που αγωνίζονται για τους ασφαλιστές, αλλά τα προσχήματα δεν το επέτρεπαν, παρότι πολλές φορές γράφω λίγο σκληρά για καταστάσεις που αφήνουν στην άκρη τον ασφαλιστή και τον αδικούν. Ζεστάθηκε η καρδιά μου κοντά σας, κοκκίνιζα όταν μίλαγε τόσο αγνά ο Παπαδόπουλος, προσευχόμουνα να μη σβήσει η φλόγα που καίει τα στήθια του Θανάση Σκορδά, συγκίνηση με πλημμύριζε καθώς σκεπτόμουνα πόσες ώρες και ευχές και ελπίδες κατέθεσε ο Καραγιαννίδης για το Σύλλογο. Το 'πα εκεί, το γράφω κι εδώ. Οι εκδόσεις μου συστρατεύονται στους κοινούς αγώνες σας. Πάμε!

Δοκιμάσαμε ακόμα μια ευχάριστη έκπληξη και εμπειρία από όσα διαβάσαμε στο «Δρασκελίζοντας τα σύνορα με Καβάφη, Σεφέρη και Ελύτη», τη νέα ποιητική συλλογή του φίλου και συναδέλφου εν πολλοίς, κ. Γεράσιμου Καζάνα. Ταυτόχρονα, γεννήθηκε μέσα μας το ερώτημα: Έδωσε ή πήρε απ' το ασφαλιστικό επάγγελμα ο Γεράσιμος; Ή πιο άκομψα: Τον βελτίωσε ή όχι η ασφαλιστική εργασία, όπως και πολλούς άλλους πρωτεργάτες του θεσμού. Η πλούσια βιβλιογραφία και τα πάμπολλα «εμπνεύσματα» της συλλογής μάς ικανοποίησαν αφάνταστα. Δρασκελίσαμε λίγο την πεζή καθημερινότητα και ανεβήκαμε λίγο ψηλότερα. Κάποιες στιγμές βγάλαμε φτερά και πετάξαμε να συναντήσουμε τον Γεράσιμο σε γαλανούς πνευματικούς ουρανούς. Συγχαρητήρια, κ. Καζάνα.

Η εικόνα των νέων της Ευρώπης

Έρευνα που έγινε τον περασμένο χρόνο από το περιοδικό «Time» σε δείγμα ατόμων ηλικίας από 21 έως 35 χρόνων στη Βρετανία, τη Γαλλία, τη Γερμανία και την Ιταλία και με θέμα τις ελπίδες, τις συνήθειες και τους εθισμούς τους, δίνει την εικόνα μιας γενιάς σε μετάβαση. Μιας γενιάς η οποία ωθείται από την παγκοσμιοποίηση προς την πολιτική και οικονομική ενοποίηση, παραμένει όμως βαθιά προσηλωμένη στην εθνική ταυτότητα και τις κατά τόπους παραδόσεις. Μολονότι οι νέοι Ευρωπαίοι διακατέχονται από κοινές ανησυχίες ως προς τη βιοτεχνολογία και το περιβάλλον, ο πραγματικός συνεκτικός ιστός, αυτό που τους ενώνει, είναι η θερμή υποστήριξη προς την αλλαγή.

Δείκτες πραγματικής σύγκλισης

Χώρες	Κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε μονάδες σταθερής αγοραστικής δύναμης, Ε.Ε. 15=100			Κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές 2001		ΑΕΠ ανά απασχολούμενο σε τρέχουσες τιμές, 2001		Παραγωγικότητα της εργασίας (ΑΕΠ ανά απασχολούμενο σε μονάδες σταθερής αγοραστικής δύναμης, 2001)	Μέσος ακαθάριστος μισθός σε τρέχουσες τιμές 2001		Μέσος ακαθάριστος μισθός σε μονάδες αγοραστικής δύναμης, 2001	Σχετικό επίπεδο τιμών, 2000
	1992	2001	Μεταβολή 2001-1992	χιλ. ευρώ	Ε.Ε. 15=100	χιλ. ευρώ	Ε.Ε. 15=100	Ε.Ε. 15=100	χιλ. ευρώ	Ε.Ε. 15=100	Ε.Ε. 15=100	Ε.Ε. 15=100
Βέλγιο	110,0	106,1	-3,9	25,0	107,4	63,9	118,8	119,3	40,8	128,0	126,4	100,0
Δανία	107,9	122,4	14,5	34,4	147,9	68,2	126,8	104,7	38,4	120,4	99,7	121,0
Γερμανία	108,8	104,4	-4,4	25,1	108,0	53,4	99,1	97,5	32,0	100,4	97,1	102,0
Ελλάδα	62,2	70,9	8,7	12,3	53,2	33,2	61,7	83,6	19,2	60,2	80,4	80,0
Ισπανία	78,9	83,1	4,2	16, 1	69,3	44,0	81,7	91,9	25,1	78,7	94,4	83,0
Γαλλία	108,8	99,6	-9,2	24,4	104,8	60,3	112,0	108,1	34,8	109,0	103,6	102,0
Ιρλανδία	79,9	121,2	41,3	30,1	129,5	66,8	124,0	119,0	33,2	104,0	97,3	105,0
Ιταλία	105,0	102,5	-2,5	21,0	90,4	56,7	105,4	113,4	29,7	93,1	105,6	86,0
Λουξεμβούργο	163,1	198,9	35,8	49,0	210,7	79,2	147,1	202,3	42,8	134,1	126,6	97,0
Ολλανδία	104,1	115,4	11,3	26,8	115,4	52,0	96,5	98,4	31,2	97,8	97,8	97,0
Αυστρία	108,4	109,8	1,4	25,8	111,0	52,2	97,0	97,6	33,4	104,9	103,7	100,0
Πορτογαλία	66,4	73,4	7,0	12,1	52,2	24,4	45,4	64,9	17,0	53,1	74,7	74,0
Φινλανδία	87,3	102,4	15,1	26,1	112,4	58,6	108,9	100,8	32,0	100,3	91,4	121,0
Σουηδία	100,9	100,7	-0,2	26,1	112,1	54,7	101,7	91,1	32,9	103,2	92,7	128,0
Ην. Βασίλειο	97,7	102,0	4,3	26,4	113,7	56,4	104,7	95,5	35,2	110,5	99,1	118,0
Ε.Ε.-15	100,0	100,0		23,3	100,0	53,8	100,0	100,0	31,9	100,0	100,0	100,0
Ε.Ε.-12	100,3	99,2	-1,1					101,2				

** Πηγή: «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» 30.6.2002*

Μία στις τέσσερις βρετανικές επιχειρήσεις μελετά το κλείσιμο του παραδοσιακού συνταξιοδοτικού της συστήματος από το 2003, κάτι που ενδεχομένως θα έχει ολέθριες συνέπειες για τα εισοδήματα των συνταξιούχων. Σύμφωνα με έρευνα που έδωσε στη δημοσιότητα η βρετανική συμβουλευτική ασφαλειών Hazell Carr, το 25% των επιχειρήσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους έχει πάρει την απόφαση να κλείσει μέσα στο επόμενο 12μηνο το συνταξιοδοτικό σχήμα που προσφέρει σίγουρες και σταθερές αποζημιώσεις στα μέλη του, με βάση τους τελευταίους μισθούς (final salary schemes). Το 17% των επιχειρήσεων δήλωσε ότι θα κλείσει τα σχήματα αυτά μόνο για τους νέους υπαλλήλους. Ένα επιπλέον 5% των επιχειρήσεων θα κλείσει τα σχήματα αυτά και για τους υπάρχοντες εργαζομένους τους, ενώ το 3% δήλωσε ότι το κλείσιμο θα ισχύσει για όλους τους εργαζομένους του. Στα τελευταία δύο χρόνια ο αριθμός των βρετανικών επιχειρήσεων που κλείνει τα συνταξιοδοτικά σχήματα που προσφέρουν μια σταθερή σύνταξη με βάση ποσοστό του τελικού μισθού των εργαζομένων αυξάνεται ραγδαία. Στην προσπάθειά τους να μειώσουν το λειτουργικό τους κόστος, αρκετές επιχειρήσεις μείωσαν τις εισφορές τους σε αυτά τα σχήματα.

Οι εργοδότες ισχυρίζονται ότι το αυξανόμενο κόστος των final salary schemes, η αστάθεια στις κεφαλαιαφορές και οι χαμηλές αποδόσεις των επενδύσεών τους καθιστούν αυτά ασύμφορα.

Ειδικότερα πέρυσι, η πτώση των χρηματιστηρίων είχε αποτέλεσμα να χαθούν δισεκατομμύρια στερλινών από τα αποθεματικά αυτών των σχημάτων. Παράλληλα, τα σχήματα αυτά αντιμετωπίζουν διαρκώς αυξανόμενο κόστος, λόγω της μείωσης της θνησιμότητας του πληθυσμού και της αύξησης των συνταξιούχων. Οι πιέσεις αυτές οδήγησαν ακόμη και κάποιες από τις πιο μεγάλες βρετανικές επιχειρήσεις –Marks & Spencer, Dixons, British Airways– να διακόψουν τα final salary schemes τους για τους νέους υπαλλήλους τους. Η κατάσταση είναι πιο απελπιστική για τις μικρότερες επιχειρήσεις, τα συνταξιοδοτικά ταμεία των οποίων αποδεικνύονται συχνά πολύ μεγάλα έναντι της αξίας του αναδόχου τους. Οι ασφαλιστικές εταιρίες, που τα διαχειρίζονται συνήθως, δείχνουν ιδιαίτερα αδύναμες.

Έτσι, οι επιχειρήσεις αντικαθιστούν τα σχήματα καθορισμένης σύνταξης με άλλα, καθορισμένων συνδρομών, όπου το επίπεδο της σύνταξης εξαρτάται από το ποσό που αποταμιεύεται και τις αμφίβολες μελλοντικές αποδόσεις των επενδύσεων.

Το υπουργείο δέσμευσε κάποια αποθεματικά 4-5 εταιριών με πρόστιμα κ.λπ., που δεν τις βλέπω να κρατήσουν πολύ, αφού τους έκλεισε «την ανάσα»... Σύντομα θα πάνε από «συγκοπή» και θα προστεθούν στις 40 που έκλεισαν. Τι να τα κάνετε τα ονόματα... Να ήταν μόνο αυτά, καλά θα ήτανε... Έρχονται εκπλήξεις για όσους δεν διαβάζουν τους ισολογισμούς... Ο ανταγωνισμός είναι πόλεμος αιματηρός και όσοι δεν προσέχουν, την πατάνε...

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

Υπάρχει μεγάλη έλλειψη ρευστότητας στην ελληνική αγορά και διαπιστώσαμε ότι οι δικηγόροι των πελατών που έχουν ζημιές τρέχουν να «κλείσουν» ζημιές όσο-όσο σε ρευστό. Το «ΝΑΙ», κοντά στον ασφαλιστή και τις ασφαλιστικές εταιρίες, είναι βέβαιο ότι εάν οι υπεύθυνοι ζημιών κινηθούν έγκαιρα και έξυπνα ίσως καταφέρουν να κλείσουν πολλούς φακέλους «φουσκωμένους», σε καλύτερες γι' αυτούς συμφωνίες και με κόστος μειωμένο μέχρι και -40%. Μήπως οι κ.κ. γενικοί είναι χρήσιμο να ξαναδούν άμεσα το θέμα και να βρουν λύσεις εκεί που δεν το περίμεναν; Έχει ο καιρός γυρίσματα, αφού όλοι γνωρίζουν ότι για πολλούς του κυκλώματος Ασφαλιστές - Δικηγόροι – Συνεργεία το ατύχημα γινόταν «ευτύχημα», με φουσκωμένες αποζημιώσεις τουλάχιστον κατά 30%-50%. Ο καιρός των παχιών αγελάδων πέρασε για όλους. Μην αμελείτε τις ευκαιρίες, όπου κι αν υπάρχουν. Οι μηχανισμοί σας ας βγάλουν από τα ράφια σκονισμένες υποθέσεις και φακέλους που σας έχουν δεμένους σε υποχρεώσεις. Αντί υπό αποθεματοποιήσεων, κλείστε ζημιές στο ύψος τους...

Καντάφι και Ντελ Πιέρο

Εφόσον κατέχει το 1/5 των μετοχών της Γιουβέντους, να μην αγγίξει και την κούπα; Ο κύριος με την κελεμπία είναι ο... υιός Καντάφι, ο Αλ-Σαάντ με τ' όνομα, ο οποίος «φιλοξένησε» στην Τρίπολη της Λιβύης το ιταλικό Σούπερ Καπ Γιουβέντους - Πάρμα 2-1 και είδε την «αγαπημένη» του ομάδα να κατακτά το τρόπαιο, χάρη στα δύο γκολ του Ντελ Πιέρο. Δικαιολογημένο λοιπόν το χάδι του ζάπλουτου Λίβυου (φωτ.), ο οποίος τυγχάνει και πρόεδρος της ποδοσφαιρικής ομοσπονδίας της πατρίδας του.

Για την ιστορία, τον αγώνα παρακολούθησαν 45.000 φίλαθλοι, που πλήρωσαν εισιτήρια αξίας 100 δολαρίων, τη στιγμή που το ακριβότερο εισιτήριο στη Λιβύη κοστίζει 5 δολάρια!

Από το 1981 έως σήμερα προσφέρει τις υπηρεσίες του στην Interamerican ο συντονιστής Κώστας Λάμπρου στη Θεσσαλονίκη. Γεννημένος στις Σέρρες το 1954, ο Κώστας Λάμπρου αποτελεί βασικότατο στέλεχος της Βορείου Ελλάδος στις πωλήσεις, όπου διακρίνεται συνεχώς επί σειράν ετών. Και στο α' εξάμηνο 2002 είναι ο πρώτος συντονιστής επαρχίας στην νέα παραγωγή ζωής αλλά και πρώτος πανελληνίως σε εισπραχθέντα πρωτοετή ζωής. Ταυτόχρονα, στις πρώτες εφτά θέσεις νέας παραγωγής και στις πρώτες εφτά θέσεις εισπραχθέντων έχει τρεις ασφαλιστές, τον κ. Μαντό Γ. (3ος) την κ. Μπουφίδου Γλυκερία (4η) και τον κ. Γέροντα Αν. (7ο).

Στον πτυχιούχο μηχανολόγο ΤΕΙ Θεσ/νίκης Κώστα Λάμπρου άρεσε παλιότερα η ορειβασία, το σκι και το ψάρεμα. Δεν γνωρίζω αν έχει χρόνο και σήμερα να «ξεδίνει» λίγο, ή ικανοποιείται με τις ορειβασίες των πωλήσεων, όπου από το 1981 έως σήμερα είχε μια 20ετία γεμάτη ρεκόρ και κατακτήσεις. Έστω και από μακριά, του σφίγγουμε το χέρι και τον συγχαίρουμε για τα «καλά παιδιά», τους ασφαλιστές του, που ανεβαίνουν επαγγελματικά και κοινωνικά μαζί του. Συγχαρητήρια και για την επιτυχία του γιου του Δημήτρη, που σπουδάζει και αυτός μηχανολόγος μηχανικός στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Μακάρι σύντομα στο «ΝΑΙ» να παρουσιάσουμε περισσότερα για τον δημιουργικό αυτόν Manager.

Στον παρακάτω πίνακα υπάρχουν ασφαλιστές για στρατολόγηση. Ψάξτε

Πίνακας καταγραφής ενεργών ΑΕΛΔΕ και υποκ/των βάσει επίσημων στοιχείων

Νομοί (αλφαβητικά)	Σύνολο ΑΕΛΔΕ	Παύση λειτ. ΑΕΛΔΕ	Υποκ/τα	Κλειστά υποκ/τα
Αιτωλοακαρνανίας	8		13	6
Αργολίδας	4		25	8
Αρκαδίας	8	4	6	2
Άρτας	4		4	1
Αττικής (553)				
α. Αθηνών	525	71	173	62
β. Πειραιώς	28	11	19	11
Αχαΐας	25	3	24	5
Βοιωτίας	10	1	13	5
Γρεβενών	0		6	4
Δράμας	4		22	6
Έβρου	11	3	15	7
Εύβοιας	18	6	14	4
Ευρυτανίας	0		2	0
Ηλείας	3	1	11	5
Ημαθίας	4	2	21	4
Θεσπρωτίας	2	1	3	2
Θεσσαλονίκης	155	23	79	31
Ιωαννίνων	8	5	17	3
Καβάλας	16	3	19	5
Καρδίτσας	10		14	4
Καστοριάς	5	1	8	3
Κατερίνης	5		13	2
Κιλκίς	4		9	5
Κοζάνης	11	3	16	6
Κομοτηνής	6		7	3
Κορινθίας	9		24	8
Κρήτη (45)				
α. Χανίων	7	1	17	6
β. Ρεθύμνου	13	1	8	3
γ. Ηρακλείου	23	6	16	6
δ. Λασιθίου	2		7	3
Λακωνίας	8	1	11	1
Λαρίσης	22	5	28	12
Μαγνησίας	21	6	22	4
Μεσσηνίας	14	5	18	7
Νησιά Αιγαίου (31)				
α. Κυκλάδες	8	1	9	4
β. Δωδεκάνησα	9	3	13	4
γ. Λέσβος	4	3	6	3
δ. Χίος	6		4	3
ε. Λοιπά νησιά	4	2	14	3
Νησιά Αργ/νικού (1)				
α. Αίγινα	1		1	1
Νησιά Ιονίου (20)				
α. Κέρκυρα	15	1	5	1
β. Λευκάδα	1		1	
γ. Κεφαλονιά	3		3	0
δ. Ζάκυνθος	1		4	0
Ξάνθης	7		14	4
Πέλλης	4	2	26	5
Πιερίας	7		2	1
Πρεβέζης	3		1	0
Ροδόπης	0		3	1
Σερρών	10		17	5
Τρικάλων	9	2	23	3
Φθιώτιδας	9	2	13	0
Φλώρινας	2	1	6	1
Φωκίδας	3		4	2
Χαλκιδικής	3	1	7	1
Αγνώστου περιοχής		3	7	1
Σύνολα	**1.102**	**184**	**889**	**289**

Τον Σπύρο Μελετίου τον γνωρίζω πολλά χρόνια και παρακολουθώ τα επιτεύγματά του στις πωλήσεις. Σαν χιονισμένη κορυφή γίνηκαν τα μαλλιά του, αλλά είναι ένας ελπιδοφόρος έφηβος, σε κάθε προσπάθεια της εταιρίας του, Allianz. Σεμνός, χαμογελαστός, συνετός ως manager, γνωρίζει ότι δεν υπάρχουν καλά και κακά προϊόντα στις πωλήσεις. Υπάρχουν προϊόντα της εταιρίας που πρέπει να πωληθούν από ασφαλιστές που έτσι μόνον είναι ολοκληρωμένοι, με χρήματα στην τσέπη τους. Ο κ. Μελετίου είναι ανάμεσα στους 2-3 μεγάλους της Allianz που βραβεύονται για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις σε όλους τους κλάδους. Γνωρίζει καλά ότι «προϊστάμενοί» του είναι οι «υφιστάμενοί» του. Αν επιτύχουν αυτοί, τότε θεωρείται επιτυχημένος. Γι' αυτό και αναπτύσσει συνέχεια επιτυχημένους συνεργάτες, όπως η Έφη Νίκου της επιθεώρησής του, 1η Χρηματοοικονομική Σύμβουλος του Δ/τή Δ. Κούρτη, όπως ο Στέλιος Τρεβεζέας, 1ος Συντονιστής Β', ο Δημήτρης Κούρτης, 1ος Δ/τής υπ/τος, ο Διονύσης Μαρίνης, α' στα Αμοιβαία, και τόσοι άλλοι... Πώς να μη στοχεύει σε μεγαλύτερα αποτελέσματα ο κ. Σ. Γεωργίου όταν έχει στρατηγούς στη μάχη όπως ο κ. Μελετίου; «Παλιές καραβάνες» στο στρατό, που νιώθουν σαν ορεξάτοι νεοσύλλεκτοι!

Όσο μπόρεσα...

Του Μίλτου Λιδωρίκη

Καθώς γράφω – απαντώντας σε ένα ερώτημα του καλού φίλου Ευάγγελου Σπύρου – αντικρίζω το Αιγαίο από τα Φηρά της Σαντορίνης, την ιδιαίτερη πατρίδα της γυναίκας μου. Είναι η τελευταία ώρα του δειλινού και το βαθυκύανο Αιγαίο έχει πάρει ένα χρώμα ελαφρώς μελιτζανί, από τον ήλιο που σαν μεγάλο φεγγάρι κρέμεται πάνω από τη θολή γραμμή του ορίζοντα.

Με ρώτησε ο Ε. Σπύρου: «Ποια από τις συμβουλές που σου δόθηκαν θυμάσαι περισσότερο κι αν την τήρησες».

Ήταν της μάνας μου. Όταν κάποιες φορές, όπως τα περισσότερα παιδιά, αερολογούσα, κατά το κοινώς λεγόμενο, «τα έστριβα», σε ένα ερώτημα, απαντούσα «ναι μεν αλλά», μου έλεγε: «Άκουσε, παιδί μου, να ξέρεις και μην το ξεχνάς. Όταν μιλάς αυτοί που σε ακούνε δεν κοροϊδεύονται! Το ίδιο και όταν γράφεις. Όσοι σε διαβάζουν έχουν το μυαλό να κρίνουν! Μίλα λοιπόν και γράφε καθαρά και σταράτα!».

Την τήρησα τη συμβουλή της; Όχι βέβαια πάντα, αλλά με βασάνιζε! Ήταν ένα περίεργο «έρμα» που κουβαλούσα μέσα μου και όταν το πετούσα στη θάλασσα το καράβι μπατάριζε!

Σε δύσκολες ώρες, κάποιες φορές κι όταν δεν υπήρχε πια, δεν το κρύβω, τη ρωτούσα: «Ε, μάνα, μπορείς σε αυτόν τον κόσμο πάντα να τα λες καθαρά και σταράτα;» και η απάντηση ερχόταν πάντα γαλήνια και σταθερή: «Όσο μπορείς!».

Όσο μπόρεσα λοιπόν, τόσο όσο ήθελα, αγαπητέ Ευάγγελε.

Ο ήλιος δύει, η θάλασσα στο χρώμα της ώχρας – η εσώτατη αγαλλίαση που σου προσφέρει το Αιγαίο.

Μίλτος Α. Λιδωρίκης

• **Σπούδασε** Νομικά και Οικονομικά (Πτυχιούχος Νομικής του Πανεπιστημίου Αθηνών).
Διετέλεσε: • Προϊστάμενος Δημοσίων Σχέσεων του Οργανισμού Βιομηχανικής Αναπτύξεως, • Γενικός Διευθυντής του Εθνικού Οργανισμού Ελληνικής Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ), • Διευθυντής της Ελληνικής Τράπεζας Βιομηχανικής Αναπτύξεως (ΕΤΒΑ). • Διευθύνων Σύμβουλος της ΞΕΝΙΑ Α.Ε. (θυγατρική εταιρία του ΕΟΤ). • Γενικός Γραμματέας του Μορφωτικού Ιδρύματος της ΕΤΒΑ. • Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων. •Σύμβουλος Επικοινωνίας της Helvetia και της Allianz, Αρθρογράφησε σε εφημερίδες και περιοδικά και εκδόθηκαν δύο συλλογές διηγημάτων του: «Ο ίδιος Άνθρωπος (ΚΕΔΡΟΣ)», «Μετρό 2000 (ΟΔΥΣΣΕΑΣ)».

Υ.Γ.: Ο Μίλτος Α. Λιδωρίκης από 1/1/2003 θα είναι συνταξιούχος.
Ήμασταν ευτυχείς που οι προσωπικοί και επαγγελματικοί μας δρόμοι συναντήθηκαν. Σ' ευχαριστούμε για όλα, Κύριε Λιδωρίκη. **Ε.Σ.**

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

Τα νέα φορολογικά μέτρα και οι ασφαλιστές

Επιμέλεια-παρουσίαση: **Λάμπρος Καραγεώργος**

Ικανοποιημένη εμφανίζεται η ασφαλιστική αγορά από τα μέτρα που εξήγγειλε ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών κ. Νίκος Χριστοδουλάκης για τη φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλιστικών προγραμμάτων, ατομικών και ομαδικών, στον κλάδο ζωής.

Αν και το οικονομικό επιτελείο της κυβέρνησης δεν έκανε δεκτή στο σύνολό της την πρόταση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έτσι όπως αυτή καταγράφεται στο σχετικό υπόμνημά της προς το υπουργείο –παρουσιάζεται ολόκληρο στο παρόν τεύχος του «ΝΑΙ»–, ρυθμίσεις που τελικώς υιοθετήθηκαν εκτιμάται ότι μπορούν να δώσουν μια νέα πνοή στην ασφαλιστική αγορά, τόσο στις ατομικές όσο και τις ομαδικές ασφαλίσεις.

Από την άλλη όμως, πολλά από τα αιτήματα της αγοράς μένουν ανικανοποίητα, προκειμένου η ελληνική αγορά να συγκλίνει με τα ισχύοντα στις χώρες της ευρωζώνης, όπως προκύπτει και από τον σχετικό πίνακα που παρουσιάζει το «ΝΑΙ».

Όπως εκτιμάται, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος θα πρέπει να επιμείνει στον διάλογο με το υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, με στόχο την περαιτέρω αύξηση των κινήτρων για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης, ιδιαίτερα εν όψει και της δημιουργίας των επαγγελματικών συνταξιοδοτικών ταμείων, αλλά και των «ζυμώσεων» που έχουν ξεκινήσει για τη δημιουργία ανεξάρτητης ισχυρής εποπτικής αρχής.

Όπως τονίζεται και στο υπόμνημα της Ένωσης, η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα υφίσταται πληθώρα φορολογικών επιβαρύνσεων, με αποτέλεσμα, παρά το γεγονός ότι κατατάσσεται στις αναπτυσσόμενες αγορές, η χώρα μας να εμφανίζει αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης τα δύο τελευταία χρόνια.

Την ίδια στιγμή στην Ευρώπη το ύψος των επιδόσεων των ασφαλιστικών εταιριών αποτελεί το 54,5% του ΑΕΠ, στην ευρωζώνη το 42%, ενώ στη χώρα μας μόλις το 4,4% του ΑΕΠ. Τα παραπάνω μεγέθη αντικατοπτρίζουν το πόσο σπουδαία θέση έχει η ιδιωτική ασφάλιση στην οικονομία των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε σχέση με τη χώρα μας.

Στην Ελλάδα η ιδιωτική ασφάλιση αντιμετωπίζεται καθαρά φοροεισπρακτικά, γεγονός που αποδεικνύεται τόσο από την ύπαρξη του ΦΚΕ όσο και από τη φορολόγηση των αποζημιώσεων που καταβάλλονται στους δικαιούχους σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου

Αντιθέτως, στην Ελλάδα η ιδιωτική ασφάλιση αντιμετωπίζεται καθαρά φοροεισπρακτικά, γεγονός που αποδεικνύεται τόσο από την ύπαρξη του ΦΚΕ που επιβάλλεται με διάφορους συντελεστές σε διάφορους κλάδους ασφάλισης, όσο και από τη φορολόγηση των αποζημιώσεων που καταβάλλονται στους δικαιούχους σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι και η Επιτροπή Γεωργακόπουλου αναγνωρίζει πως η διατήρηση του ΦΚΕ είναι παράδοξη για τον κλάδο ζωής, στο βαθμό που η πολιτεία θέλει να ευνοήσει την ανάπτυξη της συγκεκριμένης αγοράς.

Η εικόνα του ασφαλιστικού κλάδου

Η σημαντική συμβολή του κλάδου τη ιδιωτικής ασφάλισης στην εθνική οικονομία προβάλλει ανάγλυφα από τα ετησίως δημοσιευθέντα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά οι 107 εταιρείες που εξέδωσαν ισολογισμό -εκ των οποίων 20 παρουσίασαν αποτελέσματα μόνο στον Κλάδο Ζωής, 74 παρουσίασαν αποτελέσματα στους Γενικούς Κλάδους (Ζημιών) και 13 παρουσίασαν αποτελέσματα και στον Κλάδο Ζωής και στους Γενικούς Κλάδους (μικτές)- εμφάνισαν σύνολο Ενεργητικού στο τέλος του 2001 ύψους 2,71 τρισεκατομμύρια δραχμές, έναντι 2,67 τρισ. δρχ. το 2000, σημειώνο-ντας αύξηση 1,27% (έναντι αυξήσεως 8,3% που είχε επιτευχθεί το 2000). Οι «Επενδύσεις» αποτελούν το μεγαλύτερο κομμάτι του Ενεργητικού (1,69 τρισ. δρχ. ή 62,3% του συνόλου), και παρουσίασαν ελαφρά μείωση -0,15% (έναντι αυξήσεως 8,32% την προηγούμενη χρονιά). Δεύτερο σε μέγεθος τμήμα του Ενεργητικού είναι η κατηγορία των «Απαιτήσεων» με 514,8 δισ. δρχ. ή 19% του συνόλου, η οποία παρουσίασε αύξηση 8,1% έναντι της προηγούμενης χρονιάς.Σημαντική είναι η αύξηση των «Επενδύσεων για λογαριασμό ασφαλισμένων ζωής» (11,32%) αφού από 229 δισ. δρχ. το 2000 έφθασαν τα 255 δισ. δρχ. το 2001. Τέλος οι «Μεταβατικοί Λογαριασμοί» έφθασαν τα 141,5 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 5,23% του Ενεργητικού) παρουσιάζοντας μείωση κατά 6,1% από το 2000.

Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις η ομαδοποίησή τους αναδεικνύει την κατηγορία «Ομολογίες κ.λπ. Τίτλοι Σταθερής Απόδοσης» ως τη μεγαλύτερη ομάδα (881,5 δισ. δρχ. ή ποσοστό 52,3% του συνόλου των Επενδύσεων) με αύξηση 11,51% έναντι του 2000.

Σε ό,τι αφορά το παθητικό την μεγαλύτερη ομάδα αποτελούν οι «Ασφαλιστικές Προβλέψεις» (Ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών συνολικά) με 1,74 τρισ. δρχ. ή ποσοστό 64,25% του συνόλου, ακολουθούμενη από την ομάδα των «Ιδίων Κεφαλαίων» με 436,6 δισ. δρχ. ή ποσοστό 16,14% και την ομάδα των «Υποχρεώσεων» με 250,1 δισ. δρχ. ή ποσοστό 9,25% του συνόλου. Η αύξηση των «Ασφαλιστικών Προβλέψεων» έφθασε το 3,91% το 2001 (έναντι αυξήσεως 3,37% το 2000), ενώ το σύνολο των «Ιδίων Κεφαλαίων» μειώθηκε κατά 11,5% (έναντι αυξήσεως 20,6% το 2000).

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι εντυπωσιακή αύξηση παρουσίασαν τα «Αποθεματικά Κεφάλαια» κατά 36,4% το 2001, φθάνοντας τα 105,8 δισ. δρχ. ή ποσοστό 24,24% των Ιδίων Κεφαλαίων.

Τέλος μεγάλη αύξηση (κατά 30,6%) παρουσίασαν και οι μεταφερόμενες ζημίες («Αποτελέσματα εις Νέον») από – 12,3 δισ. δρχ. το 2000 σε –16 δισ. δρχ. το 2001.

Σύμφωνα πάντα με τα ίδια στοιχεία τα συνολικά έσοδα του Κλάδου Ζωής των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων ανήλθαν στο ύψος των 448,4 δισ. δρχ. το 2001, ενώ τα συνολικά έξοδα ήταν 423,1 δισ. δρχ., αφήνοντας έτσι θετικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως ύψους 25,3 δισ. δρχ., έναντι θετικού αποτελέσματος 74,8 δισ. δρχ. το 2000 (-66,16%).

Τα συνολικά έσοδα του Κλάδου Αστικής Ευθύνης Οχημάτων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων το 2001 ανήλθαν στο ύψος των 275,4 δισ. δρχ., ενώ τα συνολικά έξοδα ήταν 269,7 δισ. δρχ., αφήνοντας έτσι θετικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως ύψους 5,6 δισ. δρχ., έναντι θετικού αποτελέσματος 6,1 δισ. δρχ. το 2000 (-7,87%).

Τα συνολικά έσοδα των Λοιπών Κλάδων Ζημιών των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων το 2001 ανήλθαν στο ύψος των 172,9 δισ. δρχ., ενώ τα συνολικά έξοδα ήταν 108,7 δισ. δρχ., αφήνοντας έτσι θετικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως ύψους 64,2 δισ. δρχ., έναντι θετικού αποτελέσματος 59,9 δισ. δρχ. το 2000 (αύξηση 7,17%).

Το σύνολο των εσόδων όλων των Κλάδων (Ζωής και Γενικών) των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, ανήλθε στο ύψος των 896,7 δισ. δρχ. το 2001, ενώ το σύνολο των εξόδων έφθασε τα 801,5 δισ. δρχ., αφήνοντας έτσι θετικό συνολικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως ύψους 95,2 δισ. δρχ., έναντι θετικού αποτελέσματος 140,8 δισ. δρχ. το 2000 (-32,42%).

Συνεπώς τα «Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσεως» (προ φόρων) παρουσιάζονται θετικά, δίνοντας «Κέρδος» χρήσεως (προ φόρων) 1,9 δισ. δρχ. το 2001 έναντι 57,1 δισ. δρχ. το 2000, καταγράφοντας μείωση κερδών κατά 96,59%.

Στα 120 δισ. δρχ. οι φόροι κληρονομιάς

Στο αστρονομικό ποσό των 120 δισ. δρχ. (352,1 εκατ. ευρώ) ανήλθαν το 2001, σύμφωνα με τις προβλέψεις του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών, τα έσοδα από φόρους και τέλη κληρονομιών, δωρεών και γονικών παροχών (προικών). Ειδικότερα, ο φόρος και τα τέλη κληρονομιών ήταν 4 δισ. δρχ., ο φόρος και τα τέλη δωρεών και προικών 1 δισ. δρχ., ο φόρος και τα τέλη κληρονομιών (ν. 1473/84) 75 δισ. δρχ. και ο φόρος και τα τέλη δωρεών, γονικών παροχών και προικών 40 δισ. δρχ.

Στα παραπάνω ποσά «κρύβεται» όπως είναι κατανοητό μια μεγάλη «εν δυνάμει» ασφαλιστέα ύλη για τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Είναι χιλιάδες οι φορολογούμενοι που βρίσκονται ξαφνικά μπροστά στην ανάγκη να καταβάλουν φόρους κληρονομιάς και αδύνατον να πράξουν κάτι τέτοιο λόγω του μεγάλου ύψους αυτών. Μήπως η αγορά θα έπρεπε να δει πιο ολοκληρωμένα το συγκεκριμένο θέμα, ακόμα και με ειδικά ασφαλιστικά προγράμματα; Μια πρόταση καταθέτουμε. Από την άλλη, η αγορά θα πρέπει να δει και το θέμα της φορολογικής αντιμετώπισης του ασφαλίσματος της βασικής ασφάλειας ζωής. Όπως σημειώνουν ασφαλιστικοί παράγοντες, δεν είναι δυνατόν να επιβαρύνεται το ασφάλισμα με φόρο, ή να ζητείται φορολογική ενημερότητα για να καταβληθεί, «τιμωρώντας» έτσι την πρωτοβουλία των φορολογουμένων να καλυφθούν από κάποιο κίνδυνο.

Είναι χαρακτηριστικό ότι σε άλλες χώρες, όπως η Γερμανία, η Ολλανδία ή η Γαλλία, η αποζημίωση σε περίπτωση θανάτου δεν φορολογείται όταν ο δικαιούχος είναι ο αντισυμβαλλόμενος ή όταν αυτός που τη λαμβάνει είναι ο επιζών σύζυγος.

ΠΙΝΑΚΑΣ

ΕΙΔΟΣ ΦΟΡΟΥ	2001 (πρόβλεψη)	2000 Πραγματοποιηθείσες	1999 Πραγματοποιηθείσες
Φόρος, τέλη κληρονομιών	4.000.000.000 δρχ. 11.738.811,45 ευρώ	4.000.000.000 δρχ.	4.237.000.000 δρχ.
Φόρος και τέλη δωρεών και προικών	1.000.000.000 δρχ. 2.934.702,86 ευρώ	1.000.000 δρχ.	1.193.000.000 δρχ.
Φόρος και τέλη κληρονομιών (ν. 1473/84)	75.000.000.000 δρχ. 220.102.714,60 ευρώ	70.000.000.000 δρχ.	57.400.000.000 δρχ.
Φόροι και τέλη δωρεών γονικών παροχών και προικών (ν. 1473/84)	40.000.000.000 δρχ. 117.388,114,45 ευρώ	36.000.000.000 δρχ.	30.506.000.000 δρχ.
ΣΥΝΟΛΟ ΦΟΡΩΝ	**120.000.000.000 δρχ. 352.164.343,36 ευρώ**	**111.000.000.000**	**93.336.000.000**

Τι ζήτησε η Ένωση από τον κ. Ν. Χριστοδουλάκη

Κατά το «ήμισυ» επιτεύχθηκαν οι στόχοι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε σχέση με τη φορολογική αντιμετώπιση της ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτό αφορά βέβαια την «ποσότητα» των αιτημάτων που είχαν τεθεί προς τον υπουργό Οικονομίας και Οικονομικών κ. Νίκο Χριστοδουλάκη από το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης και όχι στο ποιοτικό αποτέλεσμα που έχει η υιοθέτηση από πλευράς κυβέρνησης ορισμένων μέτρων. Έτσι, μπορεί να καταργήθηκε το χαρτόσημο στις αποζημιώσεις, μέτρο αναμφίβολα θετικό, παρέμεινε όμως ο Φόρος Κύκλου Εργασιών, που συνεχίζει να επιβαρύνει το κόστος ασφάλισης για τον ασφαλισμένο, γεγονός ιδιαίτερα αρνητικό. Επίσης υιοθετήθηκε μια βελτιωμένη εκδοχή για την ομαδική ασφάλιση προσωπικού, ωστόσο απέχει παρασάγγας από την πρόταση της Ένωσης για πλήρη φορολογική απαλλαγή των ασφαλίστρων που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδικές ασφαλίσεις προσωπικού. Αν υιοθετούνταν η άποψη της Ένωσης, όλοι εκτιμούν ότι το επόμενο διάστημα θα είχαμε «μπουμ» στην παραγωγή ομαδικών ασφαλίστρων. Είναι φανερό ότι στα μέτρα που εξήγγειλε το υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών η «αναπτυξιακή δόση» είναι σαφώς μικρότερη από την «εισοδηματική δόση». Αυτό προκύπτει και από το τι ισχύει στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και από το πώς αντιμετωπίζουν αυτές τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης σε φορολογικό, και όχι μόνον, επίπεδο. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών έδωσε μια «καλή μάχη» για τα «φορολογικά δίκαια» της ιδιωτικής ασφάλισης, η οποία σε πρώτη φάση στέφθηκε με επιτυχία. Στη συνέχεια το «ΝΑΙ» παρουσιάζει όλο το υπόμνημα του προέδρου της Ένωσης κ. Δ. Κοντομηνά προς τον υπουργό Οικονομίας και Οικονομικών κ. Ν. Χριστοδουλάκη για τη φορολογική αντιμετώπιση της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς και έναν πίνακα με τα ισχύοντα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Τι προβλέπουν τα νέα μέτρα

• Ασφάλιστρα ζωής

Αύξηση του ορίου στο 10% του εκάστοτε αφορολογήτου των μισθωτών.

Επομένως, με δεδομένο το νέο αφορολόγητο όριο για μισθωτούς, 10.000 ευρώ, η έκπτωση θα ανέλθει έως το ποσόν των 1.000 ευρώ, καταργουμένου του παλαιού ποσοστιαίου περιορισμού.

(Συνεπώς, νέο όριο έκπτωσης 1.000 ευρώ, από 440 ευρώ ή 740 ευρώ).

• Ασφάλιση προσωπικού

Αυξάνεται η έκπτωση ασφαλίστρων που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδική ασφάλιση ζωής του προσωπικού τους έως 10% του αφορολογήτου ορίου μισθωτών (1.000 ευρώ) ανά άτομο.

Ομοίως για τους ελεύθερους επαγγελματίες.

Με το ισχύον καθεστώς, εκπίπτουν έως 5% των ετησίων αποδοχών και μέχρι 441 ευρώ (150.000 δρχ.) κατ' ανώτατο όριο ανά ασφαλιζόμενο.

• Χαρτόσημο ασφάλισης

Καταργείται το χαρτόσημο 3,6% στις αποζημιώσεις και επιβαρύνει τον πελάτη.

Δημοσιονομικό κόστος: 60 εκατ. ευρώ (20 δισ. δρχ.).

Το υπόμνημα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών

Η ψήφιση του νόμου για τη μεταρρύθμιση του Ασφαλιστικού Συστήματος της χώρας δεν ικανοποίησε τις προσδοκίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και δεν μπορούμε παρά να σας εκφράσουμε αισθήματα πικρίας και απογοήτευσης.

Τούτο, μάλιστα, όταν καθημερινά έρχονται στη δημοσιότητα ειδήσεις για τις ευρωπαϊκές εξελίξεις στον τομέα αυτό.

Ενιαίο νομοθετικό πλαίσιο για τις επαγγελματικές συντάξεις προωθείται στην Ε.Ε., με την ισχυρή παρουσία των ασφαλιστικών εταιριών. Ισχυρά φορολογικά κίνητρα ισχύουν σ' ολόκληρη την Ευρώπη για τις εισφορές στα συνταξιοδοτικά προγράμματα των εργαζομένων, καθόσον θεωρούνται απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία των συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών συστημάτων.

Και ενώ η ασφαλιστική αγορά θεωρούσε ότι είχε γίνει κατανοητή η αναγκαιότητα του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στον τομέα των επαγγελματικών συντάξεων και ανέμενε την έμπρακτη αναγνώριση του ρόλου αυτού, διαπιστώνει ότι στις διατάξεις για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση, που αποτελούν ήδη νόμο του κράτους, δεν υπάρχει, σε κανένα σημείο, αναφορά στην ιδιωτική ασφάλιση!

Θα πρέπει να προβληματίσει όμως την πολιτεία το γεγονός ότι:

– το ποσοστό ασφαλίστρων επί του ΑΕΠ στην Ελλάδα είναι 2%, όταν ο μέσος όρος στην Ε.Ε. είναι 8%
– το ποσοστό επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιριών επί του ΑΕΠ στην Ελλάδα είναι 4%, όταν ο μέσος όρος στην Ε.Ε. είναι 54%
– η αύξηση των ασφαλίστρων κλάδου ζωής στην Ελλάδα το έτος 2000 ήταν 1,1%, όταν στην Ε.Ε. ήταν 22%
– χώρες όπως το Βέλγιο και η Ολλανδία, με ίδιο ή παραπλήσιο πληθυσμό με την Ελλάδα, έχουν πολλαπλάσια ασφάλιστρα και δεκαπλάσιες ή δεκαπενταπλάσιες επενδύσεις.

Είναι δε γνωστό ότι ο κύριος παράγοντας στον οποίο αποδίδεται η μεγάλη ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ε.Ε. είναι ότι σ' όλα τα κράτη - μέλη οι ασφαλιστικές εταιρίες συμμετέχουν ενεργά στα συστήματα των συμπληρωματικών επαγγελματικών συντάξεων και προς τούτο έχουν δοθεί σοβαρότατα φορολογικά κίνητρα, που φθάνουν στην πλήρη φορολογική απαλλαγή των καταβαλλομένων εισφορών στα συστήματα αυτά, στην πλειονότητα των κρατών-μελών της Ε.Ε.

Επισυνάπτουμε σχετικούς συγκριτικούς πίνακες για τα ισχύοντα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπου υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία ως προς τις φορολογικές απαλλαγές αλλά και τις επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών και παραπέμπουμε επίσης στο Επίσημο Κείμενο της Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την κατάργηση των φορολογικών εμποδίων κατά τη διασυνοριακή παροχή επαγγελματικών συντάξεων [COM (2001) 214/1914/01]. Από το τελευταίο αυτό κείμενο προκύπτει σαφώς η ευρωπαϊκή τάση προς ένα ενιαίο φορολογικό σύστημα απαλλαγής των εισφορών και των κερδών εξ επενδύσεων των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

Στη χώρα μας, αντίθετα, η πολιτική που μέχρι σήμερα έχει ασκηθεί στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης δεν πέτυχε να εξασφαλίσει ανάπτυξη αντίστοιχη με αυτή των άλλων κρατών - μελών της Ε.Ε.

Η μια ευκαιρία που υπήρχε μέσα από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση παρήλθε ανεκμετάλλευτη. Απομένει η φορολογική μεταρρύθμιση.

Η πολιτική στην Ελλάδα ως προς τη φορολογική μεταχείριση της ιδιωτικής ασφάλισης, σε αντίθεση με τις ευρωπαϊκές εξελίξεις, έχει διατηρήσει αναλλοίωτο τον αναχρονιστικό και παρωχημένο εισπρακτικό χαρακτήρα που διαμορφώθηκε στις δεκαετίες του '30 και του '50.

Μόνον έτσι εξηγείται:

- Η επιβάρυνση των ασφαλίστρων, με ιδιαίτερη έμφαση στα ασφάλιστρα ζωής, με τέλος χαρτοσήμου (2,4%), που δεν υφίσταται σε καμία άλλη ευρωπαϊκή χώρα. Σημειωτέον ότι στη χώρα μας ισχύει το παράδοξο να επιβαρύνεται επιπλέον και η ασφαλιστική αποζημίωση με τέλος χαρτοσήμου (3,6%).

  Αρκεί να αναλογιστεί κανείς ότι ένα ασφαλιστικό αποταμιευτικό πρόγραμμα επιβαρύνεται με 2,4% χαρτόσημο επί των ασφαλίστρων και 3,6% επί της αποζημίωσης, συνολική δηλαδή επιβάρυνση 6%. Η μεταχείριση αυτή, εκτός των άλλων, θέτει σε ήσσονα μοίρα τις ασφαλιστικές εταιρίες σε σχέση με άλλους χρηματοοικονομικούς φορείς και κυρίως τις τράπεζες.
- Η επιβάρυνση των ασφαλίστρων με Φόρο Κύκλου Εργασιών σε ποσοστά που κυμαίνονται από 4% στα συμβόλαια κλάδου ζωής κάτω των 10 ετών έως 10% στα νοσοκομειακά προγράμματα και 20% στον κλάδο πυρός.
- Το ανύπαρκτο σχεδόν φορολογικό κίνητρο για ομαδικές ασφαλίσεις ζωής, που ανέρχεται στο ποσόν των 440 ευρώ κατ' ανώτατο όριο ανά εργαζόμενο ετησίως.
- Το αμελητέο φορολογικό κίνητρο για ατομικές ασφαλίσεις ζωής, προσωπικών ατυχημάτων και ασθενείας κλιμακούμενο από 440 ευρώ έως 730 ευρώ.

Η φορολογική μεταρρύθμιση έχει γίνει πλέον αντιληπτό από την πολιτεία ότι αποτελεί ένα ισχυρό αναπτυξιακό εργαλείο και πρέπει να ξεπεράσει τον εισπρακτικό χαρακτήρα του παρελθόντος.

Ας μην αποτελέσει άλλη μια χαμένη ευκαιρία.

Φορολογική μεταχείριση της ιδιωτικής ασφάλισης με αναπτυξιακό χαρακτήρα, κατά τα πρότυπα των άλλων ευρωπαϊκών κρατών, θεωρούμε ότι μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικότατη αύξηση της παραγωγής έως και 40% στους κλάδους ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ιδιαίτερα στα επενδυτικής φύσης προγράμματα αλλά και στα riders.

Οι θετικές επιπτώσεις θα είναι αλυσιδωτές μέσω κυρίως:

1) Της συμβολής στην οικονομική ανάπτυξη λόγω αύξησης των επενδύσεων των τεχνικών αποθεμάτων που επενδύονται κυρίως στην κεφαλαιαγορά.
2) Αύξησης των κερδών των επιχειρήσεων.
3) Αύξησης των προμηθειών των διαμεσολαβούντων και αύξησης άμεσα του φόρου εισοδήματος αυτών.
4) Φορολόγησης μερισμάτων συμβολαίων Ζωής (συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη).
5) Ανακούφισης του Εθνικού Συστήματος Υγείας.
6) Αύξησης της απασχόλησης.

Μια πρώτη θετική αναγνώριση της αναγκαιότητας της ορθολογικότε-

Επενδύσεις/ΑΕΠ Μερίδιο στην ευρωπαϊκή οικονομία

Χώρα	1992	1995	1999	2000	2001(*)	(%)
ΑΥΣΤΡΙΑ	16,3	20,1	23,5	23,8	26,0	(*) εκτιμήσεις
ΒΕΛΓΙΟ	24,3	26,0	40,9	41,2	41,7	
ΕΛΒΕΤΙΑ	58,7	67,5	91,7	92,3	82,7	
ΚΥΠΡΟΣ	6,5	8,6	10,7	20,6	16,4	
ΤΣΕΧΙΑ		5,2	6,6	7,2		
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	27,2	31,7	41,3	43,0	46,5	
ΔΑΝΙΑ	54,4	59,2	78,7	77,8	76,2	
ΕΣΘΟΝΙΑ		1,0	1,6	1,8	2,2	
ΙΣΠΑΝΙΑ	5,9	9,6	13,1	13,3	14,2	
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	29,1	35,6	60,6	57,5	51,5	
ΓΑΛΛΙΑ	24,6	36,6	58,3	60,9	60,8	
Μ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ	72,5	79,4	108,4	108,1	99,8	
ΕΛΛΑΔΑ	1,8	2,6	4,2	4,4	4,4	
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	2,1	3,0	4,3	5,2	5,3	
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	38,2	41,6	47,4	44,6		
ΙΣΛΑΝΔΙΑ						
ΙΤΑΛΙΑ	8,6	11,4	18,5	20,9	23,1	
ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ			1,4			
ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ		44,3	119,5	126,9		
ΛΕΤΟΝΙΑ		0,8	1,8	1,8		
ΜΑΛΤΑ						
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	43,2	51,0	67,6	64,8	61,3	
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	31,1	33,1	38,7	33,5	34,0	
ΠΟΛΩΝΙΑ	0,6	1,3	3,8	4,9	6,2	
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	5,9	11,2	18,7	19,5	21,4	
ΣΟΥΗΔΙΑ	43,1	49,9	90,6	93,6	93,1	
ΣΛΟΒΕΝΙΑ		3,1	6,2	6,9	7,4	
ΣΛΟΒΑΚΙΑ		4,9	4,7	4,8		
ΤΟΥΡΚΙΑ	0,4	0,6	1,7	1,6	2,2	
ΣΥΝΟΛΟ CEA	29,2	35,2	52,2	52,4	52,7	

ΠΗΓΗ: CEA

ρης τουλάχιστον μεταχείρισης της ιδιωτικής ασφάλισης γίνεται στο πόρισμα της επιτροπής του καθηγητή κ. Γεωργακόπουλου, στον οποίο είχε ανατεθεί η μελέτη για την αναμόρφωση του φορολογικού συστήματος.

Πράγματι προτείνονται:

– Η κατάργηση των τελών χαρτοσήμου.
– Η κατάργηση του ΦΚΕ στα ασφάλιστρα ζωής, με το αιτιολογικό ότι είναι πράγματι παράδοξο από τη μια πλευρά η πολιτεία να παρέχει κίνητρα προκειμένου να ευνοήσει τις ασφαλίσεις ζωής και από την άλλη να επιβαρύνονται τα ασφάλιστρα αυτά με έμμεσους φόρους.
– Η κατάργηση του ΦΚΕ από τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται για υπηρεσίες στην ενδιάμεση παραγωγή λόγω της επίπτωσης στο κόστος των προϊόντων και την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων (απαλλαγή όλων των ασφαλίστρων που καταβάλλονται από επιτηδευματίες).
– Η αύξηση των ορίων για την έκπτωση των ασφαλίστρων ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων. Στο τελευταίο αυτό θέμα ειδικά, θεωρούμε ότι οι τελικές πολιτικές πλέον αποφάσεις πρέπει να είναι περισσότερο τολμηρές.

Κύριε Υπουργέ,

Απευθύνουμε αίτημα προς την πολιτεία να υιοθετήσει μέτρα και κινητρα που ισχύουν ήδη στα φορολογικά και συνταξιοδοτικά συστήματα των άλλων κρατών - μελών της Ε.Ε. Στο πλαίσιο αυτό θεωρούμε ότι πρέπει άμεσα να προχωρήσετε:

1) Στην κατάργηση των αναχρονιστικών επιβαρύνσεων του Τέλους Χαρτοσήμου και του ΦΚΕ, που πλήττουν την ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.
2) Στην αύξηση της έκπτωσης από το εισόδημα των ασφαλίστρων για ασφαλίσεις ζωής (ατομικές), προσωπικών ατυχημάτων και ασθενείας, που πρέπει να ανέλθει στο 10% του εισοδήματος του φορολογουμένου.
3) Στην πλήρη φορολογική απαλλαγή των ασφαλίστρων που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδικές ασφαλίσεις του προσωπικού τους και που σαφώς εντάσσονται στη λογική της συμπλήρωσης του συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης.

Είμαστε στη διάθεσή σας να σας αναπτύξουμε και προφορικά τις απόψεις μας και να σας προσκομίσουμε κάθε στοιχείο που έχουμε στη διάθεσή μας και θα μπορούσε να θεωρηθεί χρήσιμο εκ μέρους σας.

Με τιμή,
Δημήτριος Κοντομηνάς
Πρόεδρος Δ.Σ.

Φορολογική μεταχείριση ασφαλίσεων ζωής και συστημάτων επαγγελματικής ασφάλισης στην Ευρωπαϊκή Ένωση

ΧΩΡΑ	ΑΤΟΜΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ	ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
Αυστρία	Απαλλαγή με όριο τα 1.922 ευρώ (περίπου 1.000.000 δρχ.) πλέον 2.922 ευρώ για συζύγους πλέον 1.461 ευρώ για παιδιά κ.ο.κ. ανάλογα με το εισόδημα. Φόροι ασφαλίστρων 4% ή 11% σε ασφαλιστήρια μικρότερα της 10ετίας μόνον με ενιαίο ασφάλιστρο.	Απαλλαγή εισφορών εργοδότη. Οι εισφορές του εργαζομένου απαλλάσσονται με όριο. Φορολόγηση σύνταξης (25%)
Βέλγιο	Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων με διάρκεια τουλάχιστον δέκα έτη, απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος από 1.1.2000, με ανώτατο όριο τα 67.000 BEG (περίπου 540.000 δρχ.). Φόροι ασφαλίστρων • Ατομικά: 0% • Λοιπά: 4,40% (προς κατάργηση)	Απαλλαγή εισφορών εργοδότη και εργαζομένου. Φορολόγηση εφάπαξ παροχών με 16,5% και προσόδων με το ποσοστό του φόρου εισοδήματος.
Δανία	Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος με ανώτατο όριο της 34.000 DKK (περίπου 1.555.100 δρχ.). Φόροι ασφαλίστρων 0%	Απαλλαγή εισφορών με ανώτατο όριο της 34.000 DKK (1.500.000 δρχ.).
Φινλανδία	Τα καταβαλλόμενα ασφάλιστρα εκπίπτουν του φόρου μέχρι του ποσού των 8.400 FIM (περίπου 500.000 δρχ.) με την προϋπόθεση ότι οι συντάξεις καταβάλλονται το νωρίτερο στην ηλικία των 58 ετών. Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές του εργοδότη δε φορολογούνται. Οι συντάξεις φορολογούνται ως εισόδημα.
Γαλλία	Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές εργοδότη-εργαζομένου απολαμβάνουν πλήρους φορολογικής απαλλαγής. Οι συντάξεις φορολογούνται ως εισόδημα.
Γερμανία	Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων με διάρκεια τουλάχιστον δώδεκα έτη και χωρίς δικαίωμα εξαγοράς την πρώτη πενταετία, απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος μέχρι 2.800 ευρώ (954.000 δρχ.) (έγγαμος) ή 1.360 ευρώ (463.400 δρχ.) (άγαμος) Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές των εργοδοτών απαλλάσσονται. Οι εισφορές των εργαζομένων έχουν την ίδια φορολογική μεταχείριση με τα ατομικά. Οι παροχές είναι φορολογητέο εισόδημα για τον εργαζόμενο πλην των εφάπαξ παροχών που δε φορολογούνται. Σημείωση: πρόσφατη μεταρρύθμιση κοινωνικής ασφάλισης (11.5.2001) δίνει τη δυνατότητα στους εργαζομένους να επενδύουν σε προγράμματα ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών το 1% του εισοδήματός τους (από το 2002) έως το 4% το 2008 με πλήρη φορολογική απαλλαγή.
Ελλάδα	Ετήσια δαπάνη μέχρι 150.000 δρχ. (440 ευρώ) εκπίπτεται εξ ολοκλήρου. Άνω των 150.000 δρχ. (440 ευρώ) εκπίπτεται ποσοστό 40% μέχρι του ποσού των 250.000 δρχ. (734 ευρώ) Φόροι ασφαλίστρων	Οι εισφορές του εργοδότη για ομαδική ασφάλιση προσωπικού απολαμβάνουν φορολογικής απαλλαγής μέχρι 5% του εργατικού εισοδήματος, με ανώτατο όριο τις 150.000 δρχ. (440 ευρώ).

Φορολογική μεταχείριση ασφαλίσεων ζωής και συστημάτων επαγγελματικής ασφάλισης στην Ευρωπαϊκή Ένωση

	• 4% για συμβόλαια διάρκειας μικρότερης της δεκαετίας και 0% για συμβόλαια διάρκειας μεγαλύτερης της δεκαετίας • 2,40% φόρος χαρτοσήμου	
Ιταλία	Απαλλαγή ασφαλίστρων με ανώτατο όριο 2.500.000 λιρέτες (440.000 δρχ.). Στην ειδική περίπτωση συνταξιοδοτικών ασφαλιστηρίων διάρκειας έως και 15 ετών, τα ασφάλιστρα απαλλάσσονται με ανώτατο όριο τα 10 εκατομμύρια λιρέτες (περίπου 5.100 ευρώ) ή 1.750.000 δρχ. Φορολογική απαλλαγή για τις εφάπαξ παροχές. Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές εκπίπτουν έως το 12% τους εισοδήματος του φορολογουμένου με ανώτατο όριο τα 10 εκατομμύρια λίρες (περίπου 1.700.000 δρχ.). Φορολογείται τμήμα της παροχής υπό μορφή σύνταξης.
Λουξεμβούργο	Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων με διάρκεια τουλάχιστον δέκα έτη, απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος με ανώτατο όριο τις 18.00 LUF (155.000 δρχ. περίπου) για άτομα χωρίς οικογένεια. Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές των εργοδοτών απαλλάσσονται του φόρου. Οι εισφορές των εργαζομένων εκπίπτουν της φορολογίας με όρια. Οι εφάπαξ παροχές τυγχάνουν ευνοϊκής φορολογικής μεταχείρισης.
Ολλανδία	Απαλλαγή για συνταξιοδοτικά με κατώτατο όριο 5.950 NI G (915.000 δρχ.) και ανώτατο 83.282 NI G (13.000.000 δρχ.) ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του συμβολαίου και την οικογενειακή κατάσταση του φορολογούμενου. Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές των εργοδοτών και εργαζομένων απαλλάσσονται του φόρου. Φορολόγηση συνταξιοδοτικών παροχών ως εισοδήματος.
Πορτογαλία	Τα ασφάλιστρα των συμβολαίων με διάρκεια τουλάχιστον πέντε έτη, τα οποία καλύπτουν θάνατο, ανικανότητα ή συνταξιοδότηση, απαλλάσσονται από το φόρο, με ανώτατο όριο τα 374 ευρώ (127.400 δρχ.) (έγγαμος) και τα 187 ευρώ (63.700 δρχ.) (άγαμος). Φόροι ασφαλίστρων 0%	Απαλλαγή εισφορών εργοδότη 15% η οποία αυξάνεται σε 25% εάν ο εργαζόμενος δεν έχει κοινωνική ασφάλιση.
Ισπανία	Απαλλαγή ασφαλίστρων εφόσον είναι μικρότερα του 20% των εισοδημάτων από μισθούς και μέχρι του ποσού του 1.100.000 πεσετών (περίπου 2.255.000 δρχ.). Φόροι ασφαλίστρων 0%	Οι εισφορές των εργοδοτών απολαμβάνουν φορολογικής απαλλαγής. Οι παροχές είναι φορολογητέο εισόδημα.
Αγγλία	12,5% απαλλαγή των ασφαλίστρων για «ειδικά συμβόλαια» που έχουν συναφθεί προ του 1984. Φόροι ασφαλίστρων 0%	Πλήρης φορολογική απαλλαγή των εισφορών εργοδοτών στα ειδικά προγράμματα (Serps). Απαλλαγή για τις εισφορές εργαζομένων σε ορισμένα συνταξιοδοτικά προγράμματα (contracted in) μέχρι 17,5-40% του εισοδήματος ανάλογα με την ηλικία. Φορολόγηση παροχής με πλήρη φορολογική απαλλαγή εφάπαξ καταβολών.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Η αγορά να «επενδύσει» στα φορολογικά μέτρα

Θετικά αποτελέσματα στην ασφαλιστική αγορά θα επιφέρουν τα φορολογικά μέτρα που εξήγγειλε το υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, όπως επισημαίνει σε συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνάς.

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, τονίζει ο κ. Κοντομηνάς, η καλύτερη αξιοποίηση των μέτρων αυτών από την αγορά, προϋποθέτει και οι ίδιες οι εταιρίες να εκσυγχρονίσουν φιλοσοφία και στρατηγική και να «τρέξουν» γρηγορότερα, προχωρώντας σε βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών τους, παράλληλα με τον εξορθολογισμό των δαπανών τους. Τέλος, ο κ. Κοντομηνάς καλεί τους ασφαλιστές να μιλήσουν στους πελάτες τους με τη γλώσσα των αριθμών, για τα οφέλη που έχουν οι ασφαλισμένοι από τις νέες ρυθμίσεις. Η συνέντευξη του κ. Δημήτρη Κοντομηνά έχει ως εξής:

Πώς κρίνετε τα μέτρα που ανακοίνωσε ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών Νίκος Χριστοδουλάκης για τη φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλίστρων Ζωής και των ασφαλιστικών αποζημιώσεων;

«Είναι μέτρα πολύ θετικά. Βλέπουμε, επιτέλους, ότι βρίσκουν ανταπόκριση οι από ετών προσπάθειες και προτάσεις της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών για ένα φορολογικό καθεστώς που θα αναζωογονήσει την ασφαλιστική αγορά. Θέλουμε να πιστεύουμε ότι τα κίνητρα των φορολογικών ελαφρύνσεων και απαλλαγών τα οποία παρέχονται, θα ωθήσουν τον κλάδο Ζωής, που δοκιμάζεται περισσότερο από τις συνέπειες της σημερινής αρνητικής συγκυρίας.

Οι ρυθμίσεις θα δώσουν μια ανάσα στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και θα ενθαρρύνουν τον πολίτη να στραφεί στην ιδιωτική ασφάλιση. Αναμένουμε μεγαλύτερο ενδιαφέρον τόσο για τα ατομικά, όσο και για τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια. Το νέο όριο εκπτώσεως στο 10% του αφορολογήτου δεν είναι πλέον αμελητέο, είναι κίνητρο για τον εργαζόμενο. Όπως κίνητρο είναι και για τις επιχειρήσεις η έκπτωση ασφαλίστρων για ομαδικά συμβόλαια. Ποιος εργοδότης θα θεωρούσε ως κίνητρο ό,τι έως σήμερα ίσχυε –δηλαδή την έκπτωση μέχρι 5% του ετήσιου μισθολογίου και μόλις έως 150 χιλιάδες δραχμές– για να αποφασίσει την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού της επιχειρήσεώς του;

Εις ό,τι αφορά στις ασφαλιστικές αποζημιώσεις, μας ικανοποιεί βέβαια η κατάργηση του χαρτοσήμου. Προσδοκούμε όμως ένα περαιτέρω βήμα καλής θελήσεως και φορολογικού εκσυγχρονισμού από την Πολιτεία, με κατάργηση του χαρτοσήμου και επί των ασφαλίστρων, του οποίου η ισχύς έως σήμερα βάζει τις ασφαλιστικές εταιρίες σε δεύτερη "μοίρα", έναντι άλλων "παικτών" στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών».

Πόσο τα μέτρα αυτά ευθυγραμμίζονται με τα ισχύοντα στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης;

«Θα έλεγα ότι είναι προς την κατεύθυνση της συγκλίσεως. Δεν μπορούμε ακόμη να μιλάμε για ευθυγράμμιση, με δεδομένη μια ποικιλομορφία φορολογικών συστημάτων, καθώς κάθε χώρα - μέλος της Ε.Ε. έχει ιδιαιτερότητες στο σύστημά της. Όμως ευρισκόμεθα μπροστά στην αναγκαιότητα της διαμορφώσεως μιας κοινής ενοποιημένης βάσεως για τη φορολόγηση των επιχειρήσεων και νομίζω ότι αυτόν τον στόχο έχουν και οι προτάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Αυτή η ενοποιημένη βάση είναι προϋπόθεση, αν θέλουμε να οδηγηθούμε σε μια Ευρώπη των επιχειρήσεων. Πρέπει να επισημάνουμε, ωστόσο, ότι σε άλλες χώρες της Ε.Ε., ειδικότερα στα συνταξιοδοτικά προγράμματα και στον θεσμό των επαγγελματικών συνταξιοδοτικών ταμείων, ισχύουν πολύ μεγαλύτερα κίνητρα. Ας πούμε ότι στη χώρα μας έγινε με τα νέα φορολογικά μέτρα απλώς μια καλή αρχή, που ελπίζουμε να έχει και συνέχεια.

Ποια θα είναι η συνέχεια; Ευελπιστούμε ότι θα είναι η σταδιακή σύγκλιση και εναρμόνιση στο μέλλον των φορολογικών συντελεστών για τις επιχειρήσεις, πράγμα που αποτελεί ευθύνη κάθε χώρας - μέλους της Ε.Ε., αν η χώρα μας θέλει να αντιμετωπίσει τον φορολογικό ανταγωνισμό που έχει αναπτυχθεί μεταξύ των χωρών - μελών για την προσέλκυση επενδύσεων».

Πώς προτίθεται η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος να αξιοποιήσει επικοινωνιακά τα μέτρα αυτά;

«Ας ξεκινήσουμε από την ουσία. Με αυτά τα φορολογικά μέτρα η Πολιτεία αναγνωρίζει, εμμέσως πλην σαφώς, ότι η ιδιωτική ασφάλιση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο που, κατά τη γνώμη μου, έχει δύο διαστάσεις: την κοινωνική, διότι η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών είναι εξ ορισμού κοινωνική αποστολή, και την οικονομική διάσταση, καθώς η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί ιδιαίτερα υπολογίσιμο μοχλό της οικονομίας του τόπου μας.

Αυτή η πραγματικότητα, ότι δηλαδή η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να προσφέρει στον πολίτη και στη χώρα, ενδυναμώνεται με τα νέα μέτρα. Σε συνδυασμό δε με την καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνειδήσεως –που πρέπει να πω ότι δεν είναι μια περιστασιακή διαδικασία, αλλά είναι μέρος της κουλτούρας του καταναλωτικού κοινού και τούτο σημαίνει καλλιέργεια σε βάθος χρόνου– έχω την πεποίθηση ότι τα μέτρα θα αποφέρουν θετικά αποτελέσματα για την ασφαλιστική αγορά.

Ως προς την πρακτική της επικοινωνίας, πρωτεύει να κατανοήσουν τη σημασία των νέων μέτρων οι πωλητές ασφαλειών. Ήδη η Ένωση έχει γνωστοποιήσει τα μέτρα και τη σημασία τους στις εταιρίες - μέλη της, ώστε αυτές να τα περάσουν στα δίκτυα των πωλήσεών τους και από τους πωλητές να φθάσουν ως επιχειρήματα στους πελάτες τους».

Είπατε επιχειρήματα. Πώς θα μπορούσαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να αξιοποιήσουν τα μέτρα αυτά για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς;

«Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα μιλήσουν με τη γλώσσα των αριθμών. Θα πρέπει να εξηγήσουν στους πελάτες τους και κυρίως σε εκείνους εξ αυτών που έχουν μεσαία και υψηλά εισοδήματα και φορολογούνται με υψηλό συντελεστή –ας πούμε 40%– ότι με τις νέες ρυθμίσεις κάθε ένα ευρώ σε ασφάλιστρα σημαίνει επιβάρυνση του φορολογουμένου πελάτη μόνο για τα 60 λεπτά, φυσικά μέχρι το όριο που θα προβλέπεται, δηλαδή τα 1.000 ευρώ.

Στις επιχειρήσεις και στους εργοδότες που ενδιαφέρονται για ομαδικά συμβόλαια, θα πρέπει επίσης να περάσει το μήνυμα ότι η ομαδική κάλυψη του προσωπικού τους κοστίζει πλέον φθηνότερα, εφόσον τα ασφάλιστρα θεωρούνται παραγωγικές δαπάνες της επιχειρήσεως και δεν φορολογούνται, μέχρι το νέο όριο των 1.000 ευρώ».

Διαβλέπετε αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων με την υλοποίηση των μέτρων αυτών; Πόσο θα επηρεάσουν τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και προϊόντων Bancassurance;

«Τα κίνητρα αυτά είναι μια από τις πολλές παραμέτρους που μπορούν να συμβάλουν στην ανάπτυξη των πωλήσεων του κλάδου Ζωής. Το αποτέλεσμα θα εξαρτηθεί από το κατά πόσο θα αξιοποιηθούν αυτές οι φορολογικές ρυθμίσεις από τις εταιρίες και τα δίκτυα πωλήσεων. Είναι ένα παιχνίδι πειθούς απέναντι στον υποψήφιο ασφαλιζόμενο, το οποίο πρέπει να το κερδίσουμε. Τα νέα φορολογικά μέτρα είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα στην προσπάθεια για την αναθέρμανση της ασφαλιστικής αγοράς και την ανάκαμψη της ιδιωτικής ασφαλίσεως. Πάντως, και πέρα από τα μέτρα, για να προχωρήσει η ασφαλιστική βιομηχανία στο πρόσφορο έδαφος που διαφαίνεται από τη σημαντική υστέρηση της Ελλάδας έναντι των άλλων ανεπτυγμένων χωρών στην ιδιωτική ασφάλιση, θα πρέπει οι ίδιες οι εταιρίες να εκσυγχρονίσουν φιλοσοφία και στρατηγική και να "τρέξουν" γρηγορότερα, προχωρώντας σε βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους, παράλληλα και σε εξορθολογισμό των δαπανών τους.

Βήμα βήμα –αργά ή γρήγορα– θα μπει μια τάξη στην ασφαλιστική αγορά και τότε δεν θα υπάρχουν προφάσεις. Αν δεν επενδύσουμε προσπάθεια πάνω σε ό,τι κατακτούμε –και αυτές οι φορολογικές ρυθμίσεις είναι κατάκτηση– δεν θα έλθουν μόνα τους τα καλά αποτελέσματα».

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ:

Τα φορολογικά κίνητρα δεν έχουν αξία αν δεν πωληθούν

Ο Γεν. Δ/ντης της Φοίνιξ-Metrolife Εμπορική κ. Κωτσάλος δήλωσε σχετικά με το φορολογικό κάτι που πιστεύουμε ότι αποτελεί την ουσία του ζητήματος. Είπε λοιπόν ο κ. Κωτσάλος είτε λίγες, είτε πολλές είναι οι φορολογικές απαλλαγές και τα κίνητρα δεν έχουν καλή αξία αν τα πλεονεκτήματα αυτών δεν τα πουλήσουν οι ασφαλιστές ώστε να τα αξιοποιήσουν οι πελάτες. Πελάτες, ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρείες έχουν όφελος μόνο αν καρπωθούν αυτά τα οφελήματα που η κυβέρνηση έδωσε στον Ασφαλιστικό Κλάδο.

Τάκης Καραλής

Αύξηση παραγωγής φέρνουν τα νέα μέτρα

Η φορολογική μεταχείριση της ιδιωτικής ασφάλισης με αναπτυξιακό χαρακτήρα, κατά τα πρότυπα των άλλων ευρωπαϊκών χωρών, μπορεί να οδηγήσει σε πολύ σημαντική ανάπτυξη παραγωγής, έως και 40%, στους κλάδους ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, τονίζει από την πλευρά του ο κ. Τάκης Καραλής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Nationale Nederladen και πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας.

Η συνέντευξη του κ. Καραλή έχει ως εξής:

Πρόσφατα ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών Νίκος Χριστοδουλάκης ανακοίνωσε μια σειρά μέτρων για τη φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλίστρων Ζωής και των ασφαλιστικών αποζημιώσεων. Πώς τα κρίνετε τα μέτρα αυτά σε σχέση και με τις προτάσεις που είχε επεξεργαστεί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών;

«Τα μέτρα, που ανακοινώθηκαν και θα περιληφθούν στο φορολογικό νομοσχέδιο που αναμένεται να καταθέσει η κυβέρνηση στη Βουλή έως το τέλος του 2002, δικαιώνουν τις επίπονες, επίμονες και μακροχρόνιες προσπάθειες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας για την ανάπτυξη του Κλάδου. Επισημαίνουμε την κατάργηση του χαρτοσήμου 3,6% στις ασφαλιστικές αποζημιώσεις, η επιβολή του οποίου ανατρέχει σε νόμο του 1931! Θεωρούμε δε ότι σηματοδοτεί την αρχή για την κατάργηση και των άλλων ξεπερασμένων ρυθμίσεων που πλήττουν την ασφαλιστική βιομηχανία, συγκεκριμένα το χαρτόσημο ασφαλίστρων και τον ΦΚΕ, που δεν έπαψε να αποτελεί μόνιμο αίτημά μας.

Η ανακοίνωση των μέτρων είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, αλλά πρέπει να γίνουν ακόμη περισσότερα. Τούτο μάλιστα, όταν καθημερινά έρχονται στη δημοσιότητα ειδήσεις για τις ευρωπαϊκές εξελίξεις στο θέμα αυτό. Εξάλλου, ισχυρά φορολογικά κίνητρα γενικώς ισχύουν σ' ολόκληρη την Ευρώπη για τις εισφορές στα συνταξιοδοτικά προγράμματα των εργαζομένων, αφού θεωρούνται απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία των συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών συστημάτων».

Υπάρχει κάποια μελέτη στην Ένωση για τις θετικές επιπτώσεις των μέτρων αυτών στη φορολόγηση των εισοδημάτων των ασφαλισμένων; Είναι σημαντικές;

«Ως Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών έχουμε υποβάλει στο παρελθόν εμπεριστατωμένες προτάσεις και τις επιπτώσεις από τις προτάσεις αυτές.

Είναι γνωστό ότι ο κύριος παράγοντας στον οποίο αποδίδεται η μεγάλη ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι ότι σε όλα τα κράτη - μέλη οι ασφαλιστικές εταιρίες συμμετέχουν ενεργά στα συστήματα των συμπληρωματικών επαγγελματικών συντάξεων και προς τούτο έχουν δοθεί σοβαρότερα κίνητρα, τα οποία φθάνουν στην πλήρη φορολογική απαλλαγή των καταβαλλομένων εισφορών στα συστήματα αυτά στην πλειονότητα των κρατών - μελών της Ε.Ε. όπως προκύπτει από τα σχετικά στοιχεία. Σας παραπέμπουμε επίσης στο Επίσημο Κείμενο της Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την κατάργηση των φορολογικών εμποδίων κατά τη διασυνοριακή παροχή επαγγελματικών συντάξεων (214/1914/01). Από το τελευταίο κείμενο προκύπτει σαφώς η ευρωπαϊκή τάση προς ένα ενιαίο φορολογικό σύστημα απαλλαγής των εισφορών και των κερδών εξ επενδύσεων των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

Στη χώρα μας, αντίθετα, η πολιτική που μέχρι σήμερα έχει ασκηθεί αναφορικά με τον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης δεν πέτυχε να εξασφαλίσει ανάπτυξη αντίστοιχη με αυτή των άλλων κρατών - μελών της Ε.Ε. Όμως ποτέ δεν είναι αργά. Πιστεύουμε ότι η Πολιτεία θα αντιληφθεί τη μεγάλη βοήθεια που μπορεί να προσφέρει στη διαμόρφωση δικαιότερου και πιο ικανοποιητικού ασφαλιστικού συστήματος».

Τι προτίθεται να κάνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών έτσι ώστε να αντιμετωπισθεί σύντομα και το θέμα του Φόρου Κύκλου Εργασιών, αλλά και του χαρτοσήμου;

«Έχει γίνει αντιληπτό πλέον από την Πολιτεία ότι η φορολογική μεταρρύθμιση αποτελεί ένα ισχυρό αναπτυξιακό εργαλείο και πρέπει να ξεπεράσει τον εισπρακτικό χαρακτήρα του παρελθόντος. Ως Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θεωρούμε ότι η φορολογική μεταχείριση της ιδιωτικής ασφάλισης με αναπτυξιακό χαρακτήρα, κατά τα πρότυπα των άλλων ευρωπαϊκών κρατών, μπορεί να οδηγήσει σε πολύ σημαντική αύξηση παραγωγής, έως και 40%, στους κλάδους ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ιδιαίτερα στα επενδυτικής φύσης προγράμματα, αλλά και στις συμπληρωματικές καλύψεις ατυχημάτων και ανικανότητας.

Προτείνεται λοιπόν:

- Η κατάργηση των τελών χαρτοσήμων καθώς και η αύξηση των ορίων για την έκπτωση των ασφαλίστρων ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων. Ήδη έχουν γίνει βήματα προς την κατεύθυνση αυτή.
- Η κατάργηση του ΦΚΕ στα ασφάλιστρα ζωής με το αιτιολογικό ότι είναι πράγματι παράδοξο από τη μια πλευρά η Πολιτεία να παρέχει κίνητρα προκειμένου να ευνοήσει τις ασφαλίσεις ζωής και από την άλλη να επιβαρύνονται τα ασφάλιστρα αυτά με έμμεσους φόρους.
- Η κατάργηση του ΦΚΕ από τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται για υπηρεσίες στην ενδιάμεση παραγωγή, λόγω της επίπτωσης στο κόστος των προϊόντων και την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων (απαλλαγή όλων των ασφαλίστρων που καταβάλλονται από επιτηδευματίες)».

Πώς θα μπορούσαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να αξιοποιήσουν τα μέτρα αυτά για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς;

«Με καλύτερη προβολή των θετικών στοιχείων αυτών των μέτρων, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα μπορέσουν να συνεισφέρουν και να προαγάγουν την περαιτέρω ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, προς αμοιβαίο όφελος και του κοινωνικού συνόλου. Εκτιμούμε ότι τα νέα μέτρα θα οδηγήσουν όχι μόνο στην αύξηση της παραγωγικότητας των διαμεσολαβούντων, αλλά και σε ευρύτερη αύξηση της απασχόλησης στον ιδιωτικό ασφαλιστικό τομέα. Τέλος, με δεδομένο ότι η εγχώρια ασφαλιστική αγορά είναι υπασφαλισμένη σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, μια και τα ασφάλιστρα καταλαμβάνουν μόλις το 1,8% του συνολικού διαθέσιμου εισοδήματος έναντι του ευρωπαϊκού μέσου όρου 8%, τα περιθώρια ανάπτυξης του Κλάδου Ζωής είναι τεράστια υπό το νέο περιβάλλον που εξασφαλίζει η φορολογική μεταρρύθμιση».

Διαβλέπετε αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων με την υλοποίηση των μέτρων αυτών; Πόσο θα επηρεάσουν τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και προϊόντων Bancassurance;

«Η παραγωγή των ασφαλίστρων θα πάρει μεγάλη ανάπτυξη. Από την αύξηση αυτή οι θετικές επιπτώσεις θα είναι αλυσιδωτές, μέσω κυρίως:

- Της συμβολής στην οικονομική ανάπτυξη, λόγω αύξησης των επενδύσεων των τεχνικών αποθεμάτων που επενδύονται κυρίως στην κεφαλαιαγορά.
- Της αύξησης των προμηθειών των διαμεσολαβούντων και αύξησης, άμεσα, του φόρου εισοδήματος αυτών.
- Της φορολόγησης μερισμάτων συμβολαίων Ζωής (συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη).
- Της ανακούφισης του Εθνικού Συστήματος Υγείας
- Της αύξησης της απασχόλησης.

Εξάλλου, μια πρώτη θετική αναγνώριση της αναγκαιότητας της ορθολογικότερης τουλάχιστον μεταχείρισης της ιδιωτικής ασφάλισης γίνεται στο Πόρισμα της Επιτροπής του καθηγητή κ. Γεωργακόπουλου, στον οποίο έχει ανατεθεί η μελέτη για την αναμόρφωση του φορολογικού συστήματος».

Ερωτηματολόγιο

1. **Πώς κρίνετε τα μέτρα που ανακοίνωσε ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών, κ. Νίκος Χριστοδουλάκης, για τη φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλίστρων Ζωής και των ασφαλιστικών αποζημιώσεων;**
2. **Πώς θα μπορούσαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να αξιοποιήσουν τα μέτρα αυτά για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς;**
3. **Διαβλέπετε αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων με την υλοποίηση των μέτρων αυτών; Πόσο θα επηρεάσουν τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και προϊόντων Bancassurance;**

Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου:

Κινούνται στη σωστή κατεύθυνση

1. «Τα μέτρα που ανακοίνωσε ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών για τη φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλίστρων ζωής, παρά το γεγονός ότι δεν ανταποκρίνονται σε μεγάλο βαθμό στα αιτήματα που Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών επανειλημμένα έχει υποβάλει, κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση.

Ο υπερδιπλασιασμός του οικονομικού οφέλους και η απαλλαγή της αποζημίωσης από το χαρτόσημο κάνει σαφώς ελκυστικότερη την ασφάλιση στον τομέα Ζωής και Υγείας. Πρόκειται για ένα μέτρο με κίνητρα από τα οποία θα ωφεληθούν οι ασφαλισμένοι, οι εταιρίες αλλά και το κράτος, για τους παρακάτω λόγους:

Για τους ασφαλισμένους είναι αυτονόητο, εφόσον με μικρότερη ουσιαστικά δαπάνη, μπορούν να εξασφαλίσουν ένα πρόγραμμα κάλυψης ατομικών ή οικογενειακών αναγκών σύνταξης, Ζωής, ή Υγείας. Στις ημέρες μας η ανάγκη για συμπληρωματική ασφάλιση είναι ιδιαίτερα μεγάλη, λόγω των προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο θεσμός της κοινωνικής ασφάλισης όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και σε όλο τον υπόλοιπο κόσμο.

Το όφελος για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες είναι επίσης φανερό. Το δε κράτος και η εθνική οικονομία θα ευνοηθούν από την αύξηση των μαθηματικών αποθεμάτων που θα προκύψουν ως συνέπεια της αύξησης παραγωγής ασφαλίστρων, η οποία θα προκύψει μακροπρόθεσμα. Τα αποθέματα αυτά, που αυτή τη στιγμή ξεπερνούν τα 3 δισ. ευρώ, τοποθετούνται ως γνωστό σε ομόλογα του Δημοσίου, δηλαδή σε αξίες οι οποίες στηρίζουν τις κρατικές επενδύσεις».

2. «Με τα μέτρα αυτά το ασφαλιστικό προϊόν γίνεται περισσότερο ανταγωνιστικό σε σχέση με τα άλλα προϊόντα του χρηματοπιστωτικού τομέα. Τα μέτρα για τα ασφάλιστρα μέχρι 1.000 ευρώ (με επιπλέον 100 ευρώ για κάθε παιδί) δημιουργούν ένα ισχυρό κίνητρο για το άτομο ή τον οικογενειάρχη που επιθυμεί να κάνει μια ασφάλιση Ζωής και Υγείας. Επίσης, η απαλλαγή των αποζημιώσεων από χαρτόσημο θα επι-

τρέψει στους ασφαλισμένους να εισπράττουν το σύνολο του ποσού για το οποίο έχουν ασφαλισθεί, χωρίς την παρακράτηση του 3,9% που ίσχυε έως τώρα.
Αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλιστικές εισφορές για την κοινωνική ασφάλιση των πολιτών απαλλάσσονται πλήρως από το φόρο. Αλλά και η φορολογική απαλλαγή, η οποία αποφασίστηκε από την κυβέρνηση στην περίπτωση των ασφαλίστρων μιας ιδιωτικής ασφάλισης δεν παύει, παρά τα περιθώρια βελτίωσης που διαθέτει, να αποτελεί κίνητρο για τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου στον κλάδο αυτό.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι γνωρίζουν πολύ καλά πώς θα αξιοποιήσουν τα νέα αυτά μέτρα, για τα οποία τα τελευταία τρία χρόνια η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών πίεσε με κάθε τρόπο το οικονομικό επιτελείο της κυβέρνησης, προκειμένου να προχωρήσει στην υιοθέτησή τους. Εδώ όμως θα συμφωνήσουμε ότι κάλλιο αργά παρά ποτέ!»
3. «Διανύουμε περίοδο οικονομικής ύφεσης η οποία εκτιμώ ότι δεν θα είναι σύντομη. Το γεγονός αυτό θα επηρεάσει το χρόνο απόδοσης των μέτρων και αύξησης της παραγωγής ασφαλίστρων. Καλό είναι να μην περιμένουμε εντυπωσιακά μεγέθη άμεσα. Στις ημέρες μας οι επενδυτές και ειδικότερα οι ενδιαφερόμενοι για τις ασφαλίσεις είναι πολύ συγκρατημένοι, αφού βλέπουν ότι οι αποδόσεις των επενδύσεων έχουν περιοριστεί σημαντικά λόγω της μείωσης των επιτοκίων ή της δυσμενούς πορείας των αγορών. Τον επόμενο χρόνο θεωρώ ότι θα αρχίσει η ανάκαμψη και τα μέτρα αυτά θα συμβάλουν τότε αποτελεσματικότερα στην αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων, αλλά και στη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων, γεγονός το οποίο με τη σειρά του θα οδηγήσει σε περαιτέρω αναβάθμιση της αξιοπιστίας του κλάδου».

Δ. Παλαιολόγος:

Συμφέρουσα επένδυση οι ασφαλίσεις

Κρίνουμε πολύ θετικά την αύξηση του αφορολόγητου ορίου για δαπάνες ασφαλίσεως, τόσο για τα φυσικά πρόσωπα όσο και για τις επιχειρήσεις, καθώς και την κατάργηση του χαρτόσημου αποζημιώσεως, δεδομένου ότι οι απαλλαγές για τα συγκεκριμένα όρια καθιστούν τις ασφαλίσεις την πλέον συμφέρουσα επένδυση. Πιστεύουμε πως θα πρέπει αναλόγως να αντιμετωπισθεί και το χαρτόσημο ασφαλίστρων, προκειμένου να πάψει να υφίσταται η άνιση μεταχείριση των ασφαλίσεων έναντι των λοιπών μορφών επενδύσεων.
Οι ανωτέρω ρυθμίσεις αποτελούν ένα σημαντικό πλεονέκτημα για την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων από τα δίκτυα πωλήσεων, αφενός ως συμπληρωματικών της κοινωνικής ασφαλίσεως και αφετέρου ως συμφέρουσας επιλογής για την επένδυση ποσών που δεν εξυπηρετούνται από άλλες επενδυτικές επιλογές. Πιστεύουμε ότι η υλοποίηση των νέων μέτρων θα επηρεάσει σημαντικά την παραγωγή των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και Bancassurance, τόσο ως προς τον αριθμό των εκδόσεων ασφαλιστηρίων, όσο και ως προς το ποσό ασφαλίστρων κατά ασφαλιστήριο.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου:

Μικρό αλλά υπαρκτό το όφελος

ΑΝΑΜΦΙΒΟΛΑ τα νέα φορολογικά μέτρα που αφορούν Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας είναι προς τη θετική κατεύθυνση, αν και κρίνουμε ότι πολλά άλλα φορολογικά μέτρα, στην προσπάθειά τους να αποδώσουν δικαιοσύνη μεταξύ χαμηλών και υψηλών εισοδημάτων, μειώνουν σημαντικά τα κίνητρα των υψηλοτέρων.
Αν δούμε όμως από κοντά το πραγματικό κέρδος με το έως σήμερα ισχύον καθεστώς που θα μπορούσε να αποκομίσει ένας φορολογούμενος ασφαλισμένος, θα διαπιστώσουμε πως το μέγιστο ποσό, αναλόγως φορολογικής κλίμακας, θα κυμαίνεται από 40 έως 106 ευρώ. Η διαφορά αυτή δεν θεωρούμε ότι είναι τόσο δελεαστική ώστε να προκαλέσει σημαντική αλλαγή στις επιλογές του καταναλωτή.
Ανάλογες ρυθμίσεις έγιναν και για τις Ομαδικές Ασφαλίσεις. Εκεί βέβαια τα χαμόγελα είναι μεγαλύτερα, όχι όμως γιατί οι απαλλαγές είναι μεγαλύτερες, αλλά γιατί τα έως σήμερα όρια ήταν σε απαράδεκτα χαμηλά επίπεδα, σε βαθμό που δεν αποτελούσαν κίνητρο για τους εργοδότες.
Η κατάργηση του χαρτοσήμου αποζημιώσεως είναι πράγματι ένα θετικό βήμα και δίνει λύση στην πάγια αγανάκτηση του καταναλωτή όταν ερχόταν η πολυπόθητη στιγμή της αποζημίωσης.
Μην ξεχνάμε πως έως σήμερα υπήρχαν αρκετά ασφαλιστικά προϊόντα που επιβάρυναν τα ασφάλιστρά τους με το χαρτόσημο αυτό, ούτως ώστε ο πελάτης κατά την ώρα της αποζημίωσης να ελάμβανε στο ακέραιο το ποσό που δικαιούταν.
Ωστόσο, επειδή έως σήμερα δεν έχουμε δει το κείμενο του νομοσχεδίου, κρατάμε επιφυλάξεις για το κατά πόσο η κατάργηση αυτή αφορά μόνον το χαρτόσημο αποζημίωσης (3,6%) και όχι το χαρτόσημο εξαγοράς (1,2%) και το χαρτόσημο μερισμάτων (2,4%). Θα είναι κρίμα να μη συμπεριληφθούν και τα χαρτόσημα αυτά, δεδομένου ότι στην πράξη όλες αυτές οι κινήσεις στον Κλάδο Ζωής θεωρούνται αποζημιώσεις.
Θα προσθέταμε όμως και έναν άλλο παράγοντα που θα μπορούσε να αποτελέσει κίνητρο για νέες εργασίες, άσχετο από τα μέτρα που λήφθηκαν για τα ασφάλιστρα και το χαρτόσημο αποζημιώσεως.
Έως σήμερα, οι ιατρικές δαπάνες εξέπιπτταν από το εισόδημα και ο φορολογούμενος είχε κέρδος φόρου ανάλογο με την κλίμακα που βρισκόταν (π.χ. 40%). Έτσι, ένας ανασφάλιστος φορολογούμενος με εισόδημα που φορολογείται με 40%, θα είχε στο τέλος κέρδος 0,40 ευρώ για κάθε 1 ευρώ που δαπανούσε για ιατρικά έξοδα. Από το νέο έτος, και προς χάριν της δικαιότερης φορολογικής αντιμετώπισης, το μέγιστο ποσοστό απαλλαγής δεν θα ξεπερνά το 15%! Κάτι το οποίο σημαίνει ότι για τα υψηλά εισοδήματα οι απώλειες είναι πλέον μεγάλες (25%). Είναι λοιπόν λογικό οι θιγόμενοι να αναζητήσουν άλλες λύσεις και είναι ευκαιρία η ασφαλιστική αγορά να διεκδικήσει το μερίδιό της. Αναρωτιόμαστε, όμως: όταν μειωθεί το ενδιαφέρον του καταναλωτή να παίρνει απόδειξη από τον γιατρό, εφόσον θα χάσει πλέον έως και το 25% της φοροαπαλλαγής που απολάμβανε έως τώρα, γιατί να μην καταφύγει στη λύση της μειωμένης αμοιβής χωρίς απόδειξη, με συνέπεια να χαθεί πολύτιμη φορολογητέα ύλη, η οποία δεν θα αντισταθμισθεί από το όφελος της πιο πάνω απόφασης;
Συμπερασματικά, πάντως, θα λέγαμε ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι πρόσθεσαν ένα ατούτ –έστω και μικρό– στα εργαλεία πώλησης, το οποίο πρέπει να αξιοποιήσουν κυρίως με το επιχείρημα ότι το κράτος, διακρίνοντας με σαφήνεια πλέον την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης, ξεχώρισε με τις νέες ρυθμίσεις τον κλάδο αυτό, δίνοντάς του προνόμια που από αλλού τα αφαίρεσε.
Η ασφαλιστική αγορά, πάντως, θέλει πολύ μεγαλύτερη στήριξη από τον κρατικό φορέα, αν θέλει να δει πραγματική αύξηση που να οφείλεται στον παράγοντα αυτόν.
Γνώμη μας είναι πως η διαφοροποίηση της παραγωγής αποκλειστικά και μόνον από τα πρόσφατα μέτρα θα είναι μικρή, πάντα βέβαια προς τη θετική κατεύθυνση.

Σ. Ταγκόπουλος:

Περιμένουμε πιο θετική συνέχεια

1. «Ασφαλώς τα μέτρα αυτά κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση. Είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό το γεγονός ότι η Πολιτεία έχει αρχίσει να συνειδητοποιεί τον ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης. Θα ήθελα να εκφράσω την ελπίδα ότι αυτή η θετική εξέλιξη θα έχει την ανάλογη συνέχεια, και ευελπιστώ ότι η Πολιτεία θα υποστηρίξει ακόμη περισσότερο τον θεσμό αυτό, ο οποίος συμπληρώνει αποτελεσματικά την Κοινωνική Ασφάλιση, με φανερά τα οφέλη για το ευρύ κοινό».
2. «Για τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους δεν θα αλλάξουν πολλά πράγματα σε σχέση με το παρελθόν, όσον αφορά στον τρόπο που εργάζονται. Πιο συγκεκριμένα, μιλώντας για τους ασφαλιστικούς συμβούλους της ALICO AIG Life, είμαι σε θέση να σας πω ότι εφαρμόζουν εδώ και πολλά χρόνια τη διαδικασία της Ανάλυσης Αναγκών, μέσω της οποίας εντοπίζονται οι πραγματικές ανάγκες του υποψήφιου προς ασφάλιση. Όταν, λοιπόν, καθίστανται φανερές αυτές οι ανάγκες και στη συνέχεια διαμορφώνεται το πρόγραμμα που στοχεύει να τις καλύψει αποτελεσματικά, πιστεύω ότι οποιοσδήποτε λογικά σκεπτόμενος άνθρωπος δεν έχει ανάγκη από κάποιο ισχυρότερο επιχείρημα για να αποφασίσει να ασφαλισθεί ο ίδιος και να ασφαλίσει τους δικούς του ανθρώπους. Πάντως, σε ψυχολογικό επίπεδο, τα μέτρα που αναφέρετε διαδραματίζουν έναν υποστηρικτικό ρόλο, με την έννοια ότι γίνεται φανερό ότι και η Πολιτεία αναγνωρίζει έμπρακτα την σημαντική συνεισφορά την ιδιωτικής ασφάλισης».
3. «Δεν θα ήθελα να προχωρήσω σε προβλέψεις σχετικά με την επιρροή που θα έχουν τα μέτρα αυτά σε τυχόν αύξηση των πωλήσεων. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι τα όποια φορολογικά κίνητρα έχουν τη δυνατότητα να συμβάλουν στην αύξηση της παραγωγής, και μάλιστα σε συνδυασμό με το γεγονός ότι στις ημέρες μας ένα ολοένα και μεγαλύτερο μέρος του κοινού αποκτά ασφαλιστική συνείδηση και στη χώρα μας. Είναι γεγονός ότι, απαλλασσόμενο από φορολογικά βάρη, το ασφαλιστικό προϊόν γίνεται πιο προσιτό. Άρα, περισσότεροι μπορούν να τύχουν της ουσιαστικής υποστήριξης του οικονομικού προγραμματισμού της ζωής τους και της οικογένειάς τους».

Κ. Φιλλίπου:

Στη σωστή κατεύθυνση οι εξαγγελίες

Αναμφίβολα η Πολιτεία είχε πολύ καιρό να προβεί σε μία πραγματικά ξεκάθαρη φορολογική μεταβολή, που να ευνοεί το καταναλωτικό κοινό και τις ασφαλιστικές εταιρίες άμεσα. Στην ουσία, οι εξαγγελίες Χριστοδουλάκη για τη φορολογική μεταρρύθμιση στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης συνεπάγονται για τον φορολογούμενο / καταναλωτή ασφαλισμένο Ζωής, στον μέσο όρο μια έκπτωση ή χωρίς αναφορά στη φορολογική κλίμακα της τάξης των 1.000 ευρώ. Δηλαδή, μία έκπτωση που ισοδυναμεί από μόνη της με το 10% του νέου αφορολόγητου ορίου (10.000 ευρώ).
Επιπροσθέτως, ό,τι αφορά στα ατομικά

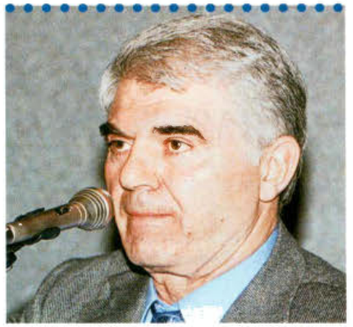
Συμβόλαια Ζωής επιδρά και στα ομαδικά για τους θεσμικούς, δηλαδή τις εταιρίες που ασφαλίζουν το προσωπικό τους μέσω της ομαδικής ασφάλισης. Για κάθε συμμετέχοντα εργαζόμενό τους τυγχάνουν της ίδια έκπτωσης από το εταιρικό εισόδημα, που ισχύει και για τα φυσικά πρόσωπα.

Η εξαγγελία περί χαρτοσήμων, που αφορά στις αποζημιώσεις και ειδικά στον κλάδο Αυτοκινήτου, επιδρά ευεργετικά τόσο στις ασφαλιστικές (και μάλιστα σε βαθμό ευθέως ανάλογο του βαθμού εμπλοκής τους στην ασφάλιση αυτοκινήτου), όσο και στον καταναλωτή.

Η παραγωγή ασφαλίστρων σίγουρα επηρεάζεται θετικά από τα εξαγγελθέντα μέτρα. Θα σημειώσω όμως ότι η αύξηση των πωλήσεων δεν εξαρτάται αποκλειστικά και μόνον από φοροελαφρύνσεις, όσο ευεργετικές και να είναι, αλλά και από άλλους παράγοντες. Η ασφάλιση είναι ανώτερο αγαθό και ως τέτοιο παρουσιάζει υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα. Πέραν λοιπόν της περιστολής κόστους παροχής και των έμμεσων εισοδηματικών ελαφρύνσεων που δίνονται μέσα από εκπτώσεις στο φορολογητέο εισόδημα, το γενικότερο κλίμα και οι παράγοντες που επηρεάζουν το διαθέσιμο εισόδημα της εν δυνάμει πελατείας είναι εξίσου σημαντικοί παράγοντες. Το τελικό αποτέλεσμα θα φανεί στην πράξη, πέρα από το γεγονός ότι οι εξαγγελίες του υπουργού και προς τη σωστή κατεύθυνση είναι και ευνοϊκά διαφαίνεται ότι θα δράσουν.

Π. ΨΩΜΙΑΔΗΣ

Να συνεχισθεί ο διάλογος με την πολιτεία



1. Είναι κατανοητό πλέον σε όλους ότι η ιδιωτική ασφάλιση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην επίλυση του ασφαλιστικού.

Επομένως, η οποιαδήποτε φορολογική μεταρρύθμιση με στόχο τη δημιουργία θετικού κλίματος και κινήτρων προς τους ασφαλισμένους κρίνεται απαραίτητη. Η αύξηση του εκπιπτόμενου φόρου για τον φορολογούμενο στα 1.000 ευρώ, η κατάργηση του τέλους χαρτοσήμου επί των αποζημιώσεων που καταβάλλεται από τους ασφαλισμένους, καθώς επίσης και η βελτίωση του καθεστώτος των ομαδικών ασφαλίσεων είναι αναμφίβολα ένα πρώτο σημαντικό βήμα προς αυτήν την κατεύθυνση. Πιστεύω όμως ότι υπάρχουν πολλά περιθώρια ακόμη, αν λάβουμε υπόψη τη συνεισφορά της ιδιωτικής ασφάλισης στη γενικότερη οικονομία της χώρας και την αντιμετώπιση του θέματος από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

2. Είναι σαφές ότι κίνητρα προς την κατεύθυνση της μείωσης του κόστους της ασφάλισης δίνουν τη δυνατότητα στον ασφαλιστικό σύμβουλο να προτείνει ακόμα πιο συμφέρουσες λύσεις για τη διασφάλιση του μέλλοντος του πελάτη του, με αποτέλεσμα σαφώς την αναβάθμιση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στο κοινωνικό γίγνεσθαι. Απαραίτητη προϋπόθεση βέβαια είναι η γνώση και η εντιμότητα. Με την ευκαιρία, πιστεύω ότι η συνεχής βελτίωση των διαμεσολαβούντων μέσα από την εκπαίδευση πρέπει να είναι πρωταρχικός στόχος όλων των φορέων.

3. Εφόσον ο πολίτης είναι πλέον υποχρεωμένος να φροντίζει ο ίδιος για τη συμπλήρωση της κοινωνικής του ασφάλισης, η υλοποίηση των μέτρων αυτών σίγουρα θα βοηθήσει στην αύξηση της παραγωγής των ασφαλίστρων και θα επηρεάσει θετικά τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και προϊόντων Bancassurance.

Καταλήγοντας, θέλω να επισημάνω ότι θα πρέπει να ενταθεί ο διάλογος της εποπτεύουσας αρχής και των ασφαλιστικών εταιριών, διότι υπάρχει πολύς δρόμος ακόμη για μια ολοκληρωμένη και συνολική πρόταση, ώστε η ιδιωτική ασφάλιση να βοηθήσει ουσιαστικά στην ασφαλιστική μεταρρύθμιση.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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

ALICO AIG Life

ΑΘ. ΣΚΟΡΔΑΣ - ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΠΣΑΣ

Το φορολογικό αδικεί τους ασφαλιστές

Στα θολά νερά της μετριότητας και της ατολμίας πνίγηκε η φιλόδοξη προσπάθεια της φορολογικής μεταρρύθμισης, σύμφωνα με όσα επισημαίνει στο «ΝΑΙ» ο Πρόεδρος του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, κ. Αθανάσιος Σκορδάς

Χωρίς να μηδενίζουμε την όποια βελτίωση του εκπιπτωμένου ποσού, κυρίως στις ομαδικές ασφαλίσεις, είναι σαφές ότι η Πολιτεία, σε αντίθεση με όσα διακήρυττε, δεν αντιμετωπίζει την ιδιωτική ασφάλιση ως συμπληρωματική της δημόσιας, αλλά ως φορολογικό μηχανισμό τονίζει ο πρόεδρος του ΠΣΑΣ.

Οι όποιες ρυθμίσεις για τα ασφάλιστρα Ζωής και Υγείας περιορίστηκαν στο 10% του αφορολόγητου ορίου εισοδήματος (δηλαδή στα 1.000 ευρώ για τους μισθωτούς και στα 840 ευρώ για τους ελεύθερους επαγγελματίες), ενώ εμείς είχαμε ζητήσει να απαλλάσσονται πλήρως ή τουλάχιστον να είναι ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του δηλωθέντος εισοδήματος διευκρινίζει και προσθέτει.

Στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης άλλωστε, τα αφορολόγητα όρια των ασφαλίστρων κυμαίνονται από 3.000 έως 8.000 ευρώ.

Είχαμε επίσης ζητήσει από την Πολιτεία την πλήρη κατάργηση του ΦΚΕ και του χαρτοσήμου από τα ασφάλιστρα και αντί αυτού καταργήθηκε μόνο το χαρτόσημο επί των αποζημιώσεων.

Αναφερόμενος στην φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλιστών. Ο κ. Σκόρδας επισημαίνει: «Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων επιθυμεί επίσης να καταγγείλει τη συνέχιση της φορολογικής αδικίας που υφιστάμεθα όλοι οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι στον τομέα της φορολογίας εισοδήματος, οι οποίοι αντιμετωπιζόμαστε από την πολιτεία όχι ως φορολογούμενοι πολίτες, αλλά ως υπήκοοι που πρέπει να εργαζόμαστε για να πληρώνουμε ένα αδηφάγο Δημόσιο. Το αίτημα για κατάργηση των βιβλίων και τη θέσπιση μοναδικού συντελεστή προσδιορισμού κέρδους, παρά τις υποσχέσεις των αρμοδίων, δεν βρήκε ανταπόκριση».

Πάντως προσθέτει η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει τεράστια περιθώρια ανάπτυξης, που ούτε και εμείς, ως επαγγελματίες του χώρου, μπορούμε με ακρίβεια να υπολογίσουμε. Η εμπειρία των προηγούμενων ετών αποδεικνύει πέραν πάσης αμφισβήτησης ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι η πιο αξιόπιστη και αποτελεσματική ατμομηχανή στο τρένο της ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης. Ωστόσο είναι σαφές ότι χρειάζονται δύο προϋποθέσεις:

Πρώτον, η φορολογική δικαιοσύνη στην αντιμετώπιση των ασφαλιστικών συμβούλων από το κράτος και

Δεύτερον, η ουσιαστική επέκταση των φορολογικών ελαφρύνσεων σε τομείς κρίσιμους για την εργασία των ασφαλιστικών συμβούλων, όπως τα ατομικά ασφαλιστήρια».

Εκτιμώντας τέλος την μελλοντική πορεία της αγοράς και το εάν αυτή θα επηρρεασθεί τελικά υπογραμμίζει: «Συμφωνούμε ότι η παραγωγή ασφαλίστρων μπορεί ν' αυξηθεί σημαντικά, δεδομένου ότι τα ασφάλιστρα στη χώρα μας αντιπροσωπεύουν το 2% του ΑΕΠ έναντι 8,1% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αναγκαία και ικανή συνθήκη όμως, για να συμβεί αυτό, είναι, πέραν των προτεινόμενων ρυθμίσεων, και η υλοποίηση των προϋποθέσεων που θέσαμε παραπάνω.

Η Πολιτεία έχει την ευκαιρία να επανεξετάσει το ζήτημα της φορολογικής μεταχείρισης των ασφαλίστρων και να προχωρήσει σε ουσιαστική άρση των στείρων ταμειακών και αντιαναπτυξιακών ρυθμίσεων. Η Πολιτεία οφείλει να δει την ιδιωτική ασφάλιση ως μοχλό ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας. Οφείλει να αναδείξει τον συμπληρωματικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στο εκρηκτικών διαστάσεων ζήτημα της κοινωνικής ασφάλισης. Οφείλει να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις σύγκλισης με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίες παρουσιάζουν σοβαρή αύξηση των ασφαλίστρων την τελευταία διετία έναντι μειώσεως στη χώρα μας».

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Τι συμβαίνει με το φορολογικό καθεστώς των Ασφαλιστικών Συμβούλων

Το «ΝΑΙ», παράλληλα με τη φορολογία των ασφαλίστρων, επανέρχεται και στο θέμα της φορολόγησης των ασφαλιστικών συμβούλων, παρουσιάζοντας τις απόψεις τόυ Συνδέσμοϋ για το θέμα.

Εν όψει της αλλαγής και του εκσυγχρονισμού των φορολογικών διατάξεων και στο πλαίσιο άμβλυνσης των διαφορών κατά τον φορολογικό έλεγχο, καθώς και στην προσαρμογή των διατάξεων στην ακολουθούμενη πρακτική από μέρους της φορο-

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

λογικής αρχής, αλλά και της ομοιόμορφης αντιμετώπισης όμοιων περιστάσεων, θέτουμε υπόψη σας τα ακόλουθα:

Είμαστε αυτοί που ο νόμος 400/70 αποκάλεσε ασφαλειομεσίτες, ενώ ο 1569/85 μας ονόμασε παραγωγούς ασφαλειών. Εν συνεχεία οι νόμοι 2170/93 και 2496/97 μας θεωρούν Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Συνεργαζόμαστε με υποκαταστήματα ασφαλιστικών εταιριών και κάποιοι με πρακτορεία τους.

Στην ουσία δεν διαθέτουμε δική μας επαγγελματική στέγη και στη ΔΟΥ κατά την έναρξη του επαγγέλματος δηλώνουμε ως έδρα το σπίτι μας.

Η δραστηριότητα ασκείται συνήθως με μορφή ατομικής επιχείρησης, χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση. Η δηλούμενη επαγγελματική εγκατάσταση είναι συνήθως η κατοικία του «συμβούλου» και δηλώνεται για λόγους πρακτικής.

Τα πραγματοποιούμενα έξοδα για την άσκηση της δραστηριότητας είναι κυρίως:

- τηλεφωνικά και ταχυδρομικά έξοδα
- έξοδα εκπαιδευτικών σεμιναρίων
- έξοδα συντήρησης και επισκευής ΙΧΕ (που εκπίπτουν κατά ποσοστό ανάλογα με τον κυβισμό του οχήματος)
- έξοδα επαγγελματικών ταξιδιών και παραστάσεως (ρουχισμός κ.ά.)
- έξοδα φιλοξενίας και δημοσίων σχέσεων (δώρα, γεύματα κ.ά.)
- αποσβέσεις παγίων (συσκευές τηλεφώνου, φορητός Η/Υ κ.λπ.).

Τα προαναφερόμενα έξοδα είναι στην πλειονότητά τους αμφισβητούμενα από τον έλεγχο και σχεδόν πάντα απορρίπτονται, είναι όμως έξοδα επαγγελματικής φύσεως.

Ο προβλεπόμενος συντελεστής καθαρού κέρδους είναι 8014, «παραγωγός ή μεσίτης ασφαλειών γενικά (χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση)» και ανέρχεται σε 60%.

Με την εγκύκλιο Α. 9934/197/ΠΟΛ176/-23.6.1977 του υπ. Οικονομικών δόθηκε η δυνατότητα στους ασφαλιστές να μην εκδίδουν στοιχεία για την αμοιβή τους, αλλά να εκδίδουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εκκαθαρίσεις για τις προμήθειες που καταβάλλουν, αντίγραφο δε αυτής της εκκαθάρισης αποστέλλεται στον προϊστάμενο ΔΟΥ.

Με τα παραπάνω εκτεθέντα, φαίνεται ότι δεν υπάρχει απόκρυψη εσόδων και το μόνο αποτέλεσμα από την υποχρέωση τήρησης βιβλίων είναι η επιβολή προστίμων, για πλημμέλειες στην τήρησή τους.

Όσον αφορά τα πραγματοποιηθέντα έξοδα που καταχωρούνται στα βιβλία, αυτά απορρίπτονται συνήθως στο σύνολό τους.

Έχουμε λοιπόν να προτείνουμε τη μη τήρηση βιβλίων εσόδων - εξόδων και να επιβάλλεται ο συντελεστής καθαρού κέρδους στα έσοδα που αναφέρονται στην εκκαθάριση - βεβαίωση της ασφαλιστικής εταιρίας και στην περίπτωση που από τα φορολογικά παραστατικά εξόδων προκύπτει ότι οι δαπάνες της χρήσης βρίσκονται σε προφανή δυσαναλογία με το υπόλοιπο των ακαθάρτων αμοιβών, που προκύπτουν από την εφαρμογή του συντελεστή, ο προϊστάμενος της ΔΟΥ να προσαυξάνει τον συντελεστή αυτόν κατά ποσοστό είκοσι τοις εκατό αυτού. Να μη θεωρείται ότι υπάρχει προφανής δυσαναλογία όταν η διαφορά μεταξύ δαπανών που προκύπτουν από τα στοιχεία και τεκμαρτών δαπανών, κατά τα ανωτέρω, είναι μέχρι ποσοστό είκοσι τοις εκατό των τεκμαρτών δαπανών.

Μέχρι την πλήρη και οριστική ρύθμιση του φορολογικού καθεστώτος που μας αφορά, προτείνουμε –κατά τον έλεγχο– ως καθαρό κέρδος να υπολογίζεται το 60% των εσόδων μας.

Παράλληλα να γίνει δεκτό: νέος στο επάγγελμα ασφαλιστικός σύμβουλος και για τα 5 πρώτα έτη άσκησης του επαγγέλματος να μην τηρεί βιβλία και να επιβάλλεται ο Συντελεστής Καθαρού Κέρδους στα έσοδα ,προσαυξημένος κατά 10%, ανεξάρτητα της σχέσης πραγματοποιηθέντων εξόδων και τεκμαρτών εξόδων.

«Αν από τα βιβλία και στοιχεία του υπόχρεου προκύπτει ότι οι δαπάνες της χρήσης βρίσκονται σε προφανή δυσαναλογία με το υπόλοιπο των ακαθάριστων αμοιβών (τεκμαρτές δαπάνες), που προκύπτουν από την εφαρμογή του συντελεστή, ο προϊστάμενος της δημόσιας οικονομικής υπηρεσίας προσαυξάνει το συντελεστή αυτόν κατά ποσοστό είκοσι τοις εκατό (20%). Δεν θεωρείται ότι υπάρχει προφανής δυσαναλογία, όταν η διαφορά μεταξύ δαπανών που προκύπτουν από τα βιβλία και στοιχεία και τεκμαρτών δαπανών, κατά τα ανωτέρω, είναι μέχρι ποσοστό είκοσι τοις εκατό (20%) των τεκμαρτών δαπανών» (κωδικοποίηση Ν. 2238/1994 αρθ. 49).

Εξάλλου, ανάλογης μεταχείρισης έχουν τύχει και οι μηχανικοί, με τις διατάξεις του άρθρου 49 του Ν. 2238/1994.

Μανταρίνι®

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Ωράριο εργαζομένων γονέων

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

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

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Πάρτε τους τα λεφτά!

Αν την ώρα που οι άνθρωποι πέρναγαν το κατώφλι για την άλλη ζωή έπρεπε να έχουν κι ένα λογιστικό βιβλίο, όπου θα ήταν γραμμένα όλα τα έσοδα - έξοδα της ζωής τους, και κυρίως εάν εφαίνετο καθαρά πόσα λεφτά πέρασαν από τα χέρια τους και τι λεφτά αφήνουν για να τακτοποιήσουν εκκρεμότητες οι άλλοι, που κληρονομούν, λίγοι θα κατάφερναν να περάσουν με ψηλά το κεφάλι την πόρτα. Οι πιο πολλοί θα έβλεπαν τι ηλιθιότητες έκαναν, τι χαζοπράγματα αγόρασαν και τι βλακώδεις υποχρεώσεις ανέλαβαν, χωρίς να είναι σε θέση να τις τακτοποιήσουν. Παραδείγματος χάριν, πώς παντρεύεσαι μια ύπαρξη, κύριε, και αναλαμβάνεις διά βίου τη σίτισή της, αφού μπορεί να την πατήσεις και να γίνεις ρεζίλι;

Πώς αναλαμβάνεις ρίσκο να σπουδάσεις παιδιά; Αν κάτι «στραβώσει», τότε τους λες «κόψτε» το κεφάλι σας, βρείτε τα μόνοι σας;
Άσε τις δοσοληψίες με το κράτος, τα νοσοκομεία, τις εφορίες, τα δάνεια αυτοκινήτου, οικοπέδου, σπιτιού, τις αγορές κ.λπ. κ.λπ. Για σκεφθείτε το λίγο κι αφήστε τις επιπολαιότητες του τύπου «έτσι είναι η ζωή», «τι έφταιγα εγώ αν με τράκαρε ο άλλος, αφού εγώ εβάδιζα εις το δεξιόν», ή ότι «για μια αξιοπρέπεια ζούμε»... Οι πιο πολλοί φτάνουν στον Άγιο Πέτρο με χρέη, με κληρονομικά, με ημιτελείς τακτοποιήσεις... Αν λοιπόν τους ρώταγε ο «θυρωρός» απαλά και ήρεμα: «θέλεις να αναλάβει ένας ασφαλιστής να τα τακτοποιήσει;», «ναι, ναι, βεβαίως» θα απαντούσαν όλοι». Επειδή οι ασφαλιστές δεν είναι θυρωροί, σχεδόν όλοι δεν θέλουν να τους ακούσουν και ακόμα πιο πολλοί συμφωνούν, αλλά υπογράφουν όχι για όλα, αλλά για λίγα, λιγότερα από τα μισά να τακτοποιηθούν... Και επειδή δεν βγάζεις άκρη με τους ανθρώπους, σκεφθήκαμε σ' αυτές τις εικονικές πωλήσεις να σας πούμε ότι αξίζει για χίλιους λόγους να πιέσετε τους πελάτες να αγοράσουν από σας για πολλούς λόγους, ο κυριότερος των οποίων είναι ότι έχετε και 'σεις λογαριασμούς να τακτοποιήσετε. Πρέπει να βρείτε λεφτά να πληρώσετε τον άνδρα ή τη γυναίκα σας, τα παιδιά σας, τα κοστουμάκια σας, τα οικοπεδάκια σας, τα σπιτάκια σας, τα ταξιδάκια σας, τα χρηματιστηριάκια σας, τις διακοπούλες σας, την παιδεία σας. Αμαρτία δεν είναι να βασανίζεστε και να λειώνετε στην πίκρα; Βάλτε τους να σας τα πληρώσουν αυτοί οι «ανόητοι», που είναι γεμάτοι εκκρεμότητες. Ας βάλουν άλλη μία έγνοια πού θα βρουν χρήματα για τις

1 Πάρτε λεφτά από καλοπερασάκηδες

Αυτούς που συχνάζουν σε χιονοδρομικά κέντρα, σε πίστες αγώνων φόρμουλα και αυτοκινήτων, σε αγώνες θαλάσσιου σκι, σέρφινγκ και γιότινγκ. Το μπλουζάκι τους κάνει όσο οι προμήθειες ενός μηνός, το καπελάκι τους σαν του μεγαλύτερου συμβολαίου τις προμήθειες, το παπούτσι τους όσο μια αποζημίωση μεροκαματιάρη οικοδόμου για δύο εβδομάδες, οι κολόνιες, τα σλιπ, όλα πανάκριβα. Το ρολόι της Κυριακής όσο ένα ετήσιο εισόδημα μέσου υπαλλήλου... Θέλετε να πω κι άλλα; Αυτό που συνήθως δείχνει ο τύπος είναι οι φίρμες και ό,τι φαίνεται. Μέσα ίσως να έχει περιεχόμενο (ευτυχώς δεν φαίνεται). Οι πιο πολλοί είναι έξυπνοι (για να φτάσουν εκεί). Δεν έχουν χρόνο να λογαριάζουν πόσο κάνει η ασφάλεια, «ρίξτε» τα.

ασφάλειές τους, αφού δεν είναι συνεπείς με ένα σωρό υποχρεώσεις τους. Έχουν λεφτά τώρα, μη τους λυπάστε. Φυσικά όχι όλοι, αλλά εσάς τι σας νοιάζει; Μην πάτε στους φτωχούς, είναι τόσοι άλλοι γύρω σας, που με χίλιους δυο ηλίθιους τρόπους σκορπίζουν το χρήμα που έβγαλαν με άτιμο ή τίμιο ιδρώτα.
Δεν τους βλέπετε που πάνε στα καζίνα; Τους είπαν ότι κανένας δεν κερδίζει, αλλά αυτοί πάνε και τ' ακουμπάνε. Ξέρετε πόσες χιλιάδες προπατζίδικα υπάρχουν; Πόσοι κουλοχέρηδες; Πόσοι λαχειοπώλες. Μην τρώτε λιπαρά και κρέατα, τους λένε οι γιατροί, αλλά αυτοί τρώνε του σκασμού και τρέχουν μετά να αδυνατίσουν. Ξέρετε πόσα κέντρα αδυνατίσματος υπάρχουν; Ξέρετε πόσα δισ. βγάζουν τα Bodyline κέντρα; Μετρήσατε τα φαστφουντάδικα, τις ταβέρνες, τα bar; Μήπως είδατε τιμές ρούχων στο Κολωνάκι; Είδατε πόσα πήγαν στο ναό του χρήματος, που το λέγανε χρηματιστήριο; Σε εκκλησίες δεν άναβαν κεράκι, εκεί προσκύνησαν δύο εκατομμύρια Έλληνες. Καζίνα, προπό, ταξίδια, διασκέδαση, τσιγάρα, ουίσκι, λαχεία θησαυρίζουν με λεφτά των προνομιούχων Ελλήνων. Τρέξτε πρώτοι να τα πάρετε. Και με τους άλλους συζητήστε, αλλά όταν αυτοί οι ίδιοι δεν θέλουν κουβέντα γιατί να σπαταλάτε την ζωούλα σας; Αφού και ο Πυθαγόρας έλεγε «καρδίαν μη εσθίετε». Μην τρώτε την καρδιά σας με αγωνίες και στρες. Περισσεύουν πολλά λεφτά, πάρτε το μερίδιό σας. Θα σας ευγνωμονούν οι εταιρίες σας, οι γυναίκες, τα παιδιά σας, οι πιστωτές σας, ακόμα και αυτοί που τους τα πήρατε!
Σήμερα θα βάλω κάποιες εικόνες να σας θυμίσουν πού

2 Πάρτε λεφτά από όμορφες γυναίκες του life style

Μη βασανίζεστε πού τα βρήκαν. Αρκεί που τα έχουν. Πανάκριβα αυτοκίνητα οδηγούν, πανάκριβα ρούχα φοράνε, αλλά κάθε εποχή και μέρα, πανάκριβα αξεσουάρ, πανάκριβα εσώρουχα, ρολόγια, παπούτσια, δαχτυλίδια, βραχιόλια, σκουλαρίκια.
Τα χτενίσματά τους κάνουν όσο το μηνιάτικο «της φτωχής πλην όμως τίμιας εργάτριας» του εργοστασίου πλεκτών στη Νέα Ιωνία.
Κάθε βράδυ χαλάνε για πάρτη της τόσα όσα διαθέτει μια οικογένεια για τις γιορτές των Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς μαζί.
Θα βρουν λεφτά να πληρώσουν, ίσως και να δανεισθούν από φίλους, επειδή ξέρουν ότι στη ζωή μας όλα είναι εφήμερα... Σήμερα έχεις, αύριο δεν έχεις. Μην τις λυπάστε, κι αυτές δεν λυπούνται για τίποτα... Δεν θέλουν να υπάρχουν γύρω τους φτώχεια και δάκρυα. Πάρτε τους τα ασφάλιστρα να σταματήσουν τα δάκρυα αγωνίας σας για τα ενοίκια μηνός και βλέπετε αργότερα.

3 Πάρτε λεφτά απ' τους τζογαδόρους

Μην πάει το μυαλό σας σε τίποτα χαρτοπαίκτες των καταγωγίων, «αποκλήρων αυτής της κοινωνίας που την ημέρα ζουν στη σκληρή παρανομία και τη νύχτα στα υπόγεια καπηλειά» όπως έλεγε και ο μακάριος Στέλιος Καζαντζίδης. Οι σύγχρονοι τζογαδόροι είναι «ευυπόληπτοι» κύριοι που συχνάζουν «ώρες γραφείου» στο χρηματιστήριο, στα προπατζίδικα παρέα με φτωχές χήρες και αδικημένα ορφανά, στα ιπποδρόμια, στις πολυεθνικές εταιρίες που τζιράρουν χρήματα επενδύσεων, στα πολυτελή κρουαζιερόπλοια με τα κινητά καζίνα, στα ανώτερα -τάξεως πέντε αστέρων- ξενοδοχεία, που οπωσδήποτε διαθέτουν κουλοχέρηδες, φρουτάκια και ρουλέτες. Ψάξτε τους και γλιτώστε το χαμένο χρήμα τους, που σίγουρα θα χάσουν παίζοντας μετοχές εισηγμένων ή μη στο χρηματιστήριο εταιριών ή στις ρουλέτες για να «ξεδώσουν». Αυτοί είναι πελάτες σας και στην κάρτα τους γράφουν ότι είναι Δ/ντές Σύμβουλοι, μέλη Δ.Σ. κρατικών εταιριών, ανώτατα στελέχη πωλήσεων, managers πολυεθνικών, και αιθεροβάμονες ασφαλιστές σε ταξίδια εταιρικά. Ανάμεσά τους, ανώτεροι δικαστικοί, κρατικοί λειτουργοί και δ/τές, αστυνόμοι, προϊστάμενοι υπηρεσιών θεαμάτων και λεσχών. Μιλάμε για πολύ χρήμα. Αυτοί που είναι σε επιτροπές δίωξης και καταστροφής μηχανών στοιχημάτων ξέρουν ότι «ανανεώνουν» την αγορά με νέες μηχανές εντός ολίγου. Απ' αυτά τα χρήματα του τζόγου θα γίνουν δωρεές - χορηγίες σε ναούς και κοινωνικές οργανώσεις... Μην τους λυπάστε αυτούς που το έχουν σήμερα (αύριο ίσως είναι αργά αν δεν πάρετε προκαταβολικά και εφ' άπαξ το συμβόλαιο). Να λυπάστε τα παιδιά και τις χήρες τους, που συνήθως πληρώνουν τα στοιχήματά τους με τη ζωή, το χρόνο και την τύχη τους... Ξαναλέμε, «χτυπήστε στο ψαχνό» Δ/ντες Συμβούλους, μεγαλομετόχους, managers, ανώτερους κρατικούς λειτουργούς... Έχουν πολύ χρήμα.

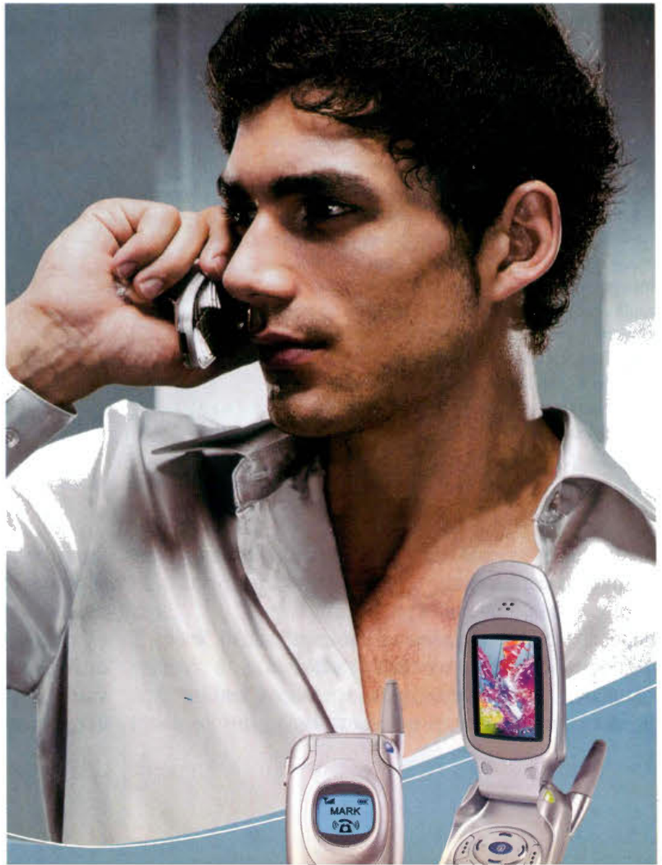
να βρείτε πελάτες. Τέρμα οι κλάψες και η χαμηλή παραγωγή. Φιλαράκια μου, διευθυντές, πικραμένοι managers, πιάστε τους «απ' το αυτί» και ρίξτε τους στο δρόμο! Φτάνει πια το αράχνιασμα.
Όλοι οι διευθυντάδες και σύμβουλοί σας, οι από πάνω, τα ίδια έκαναν. Οι Κοντομηνάδες, Καραλήδες, Ψωμιάδηδες και Σία, άφραγκοι και πεινασμένοι ξεκίνησαν κι έβαλαν άλλους να τρέξουν για να ζήσουν καλά με τα κοτεράκια, τις βίλες και τις αυτοκινητάρες τους.
Έτσι σας θέλουν κι αυτοί. Αν διαβάσουν αυτές τις γραμμές θα γελάνε και τα μουστάκια τους... Βάλτε κι εσείς άλλους να πληρώσουν τις υποχρεώσεις σας. Κι αν έχετε και τίποτα αναστολές, δώστε τα λεφτά που σας περισσεύουν σε ναούς, για να γράψουν ότι είστε ευεργέτες και δωρητές.
Έτσι γίνεται, μόνον όσοι έχουν λεφτά είναι παραδείγματα προς μίμηση «χρυσοίς γράμμασι». Τους άλλους τους τρώει το σκοτάδι... Υπάρχουν και εξαιρέσεις, μην τα παίρνετε όλα κατάκαρδα, απλώς θέλω να σας πετάξω σαν πέτρα στη λίμνη, να ταράξουμε τα νερά, γιατί βλέπω να λιμνάζουν πολλά γύρω μου. Άντε, λεβέντες μου, τρέξτε να τους τα πάρετε, για καλό σκοπό πάτε, για να υπηρετήσετε το «λειτούργημα» τον ασφαλιστή! Και μη μου σταβομουτσουνιάζετε για τον τρόπο γραψίματος. Κι εγώ καλό παιδί είμαι, έχω συστάσεις καλές και, έστω κι έτσι, θέλω να σας πω ότι υπάρχουν λεφτά για ασφάλιση.

4 Πάρτε λεφτά από το κύκλωμα κινητής τηλεφωνίας

Τι είναι αυτή η συνεχής «βροχόπτωση» των διαφόρων κινητών μαζί με τους τύπους που τα χρησιμοποιούν; Μέχρι μια γιαγιά είδα παρασυρμένη απ' τη μόδα να κρατά κινητό και να δείχνει τις τρύπες των σκουλαρικιών στις ρώγες και τον αφαλό. Εκατοντάδες τα δισ. που πετιούνται στον αέρα κυριολεκτικά. Ντριν εδώ, ντριν εκεί, ντριν παραπέρα, με χιλιάδες μηνύματα, πλάκες, παιχνίδια και «αεροσέξ», με τηλεπαιχνίδια και κινητά. Τραβάνε τα μαλλιά τους οι πατεράδες βλέποντας λογαριασμούς τρελούς. Και δώσ' του πληρώνουν αβέρτα τα ευρώπουλα αυτοί που δεν είχαν ένα χιλιάρικο το μήνα για ασφάλιση... Μην τους λυπάστε, θα βρουν λεφτά διπλοδουλεύοντας, όπως βρίσκουν για τους αεροαυνανισμούς του κανακάρη τους.

Για ρωτήστε για τα δισεκατομμύρια της Vodafone, της Telestet και της Cosmote... Πού βρεθήκανε τόσα δισ.; Άσε τον Γερμανό και τα στέκια του. Χαμός! Είναι μερικοί που έχουν 3-4 κινητά και μιλάνε συγχρόνως, περπατώντας ή οδηγώντας... Μπείτε στις αλυσίδες καταστημάτων και «καμακώστε» τους υποψήφιους πελάτες. Έχουν χρήμα για πέταμα.

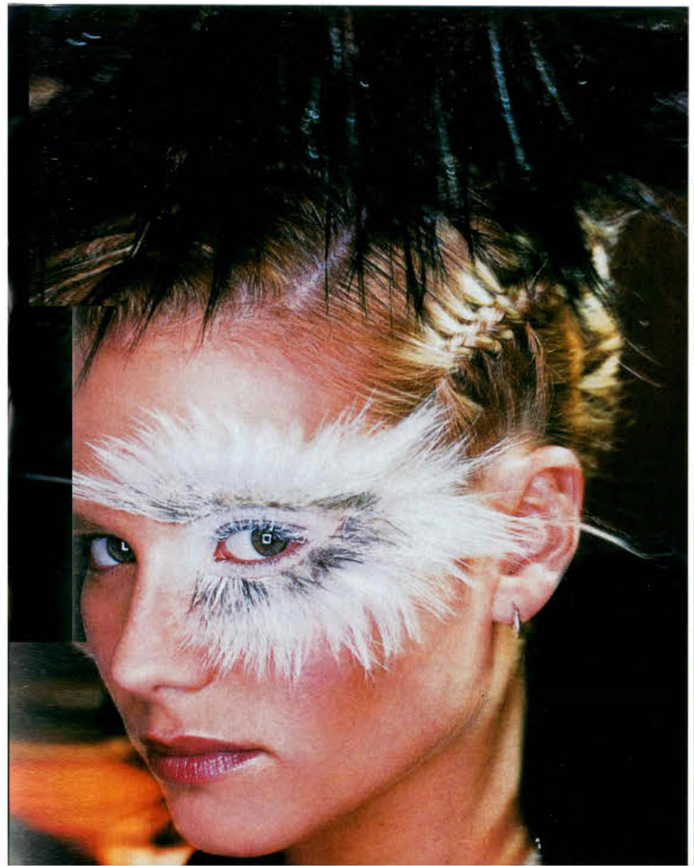
Λες και είναι μαιευτήρες να προλάβουν τη γέννα κάνουν με τα κινητά στο αυτί... Καρκίνο τους λένε ότι θα πάθουν και δεν καταλαβαίνουν. Γλιτώστε τους.



5 Πάρτε λεφτά από την αισθητική

Χιλιάδες άτομα έχουν πρόβλημα αδυνατίσματος και σπαταλάνε δισεκατομμύρια ν' αδυνατίσουν. Γι' αυτό αδυνατίστε τους εσείς πρώτοι, για να μην έχουν λεφτά να τρώνε να παχαίνουν.

Το πάχος στο μεγαλύτερο ποσοστό είναι λαιμαργία, καλοπέραση και κραιπάλη. Για ρωτήστε εργαζομένους στα εργοστάσια και τις οικοδομές αν έχουν πρόβλημα πάχους. Αφήστε τους λοιπόν ήσυχους αυτούς και τρέξτε στα κέντρα αδυνατίσματος και αισθητικής. Εκεί είναι τα «πουλάκια» που δυσκολεύονται να περπατήσουν από την καλοπέραση. Έχουν λεφτά. Για να τους πάνε εκεί τα ινστιτούτα Bodyline, Sillouette, Πρίνου, Weight Watchers, Beauty & Diet, Lipogen, New Day κ.λπ. ξόδεψαν σε διαφήμιση το α' πεντάμηνο 2002 πάνω από 15 εκατομμύρια ευρώ... Σκεφθείτε τα δισ. των εσόδων. Μπείτε στο κύκλωμα, είναι ουρές οι υποψήφιοι πελάτες σας. Όταν λέμε ουρές, λέμε ουρές, στη σειρά, με τα λεφτά μετρητοίς... Ελάτε τώρα, και αυτοί που τα δίνουν και αυτοί που τα παίρνουν έχουν, αλλά όσο κάθεστε στα γραφεία σας θα πεινάτε και θα λειώνετε στη φτώχεια και τα όνειρα. Τραβάτε εκεί που είναι το χρήμα, κάντε κάτι, βγείτε έξω...



6 Πάρτε λεφτά από αυτούς που κάνουν χλιδάτες διακοπές

Μπείτε μέσα στα γραφεία ταξιδίων και συνδεθείτε με υπαλλήλους, με πράκτορες, με αεροπορικές εταιρίες, με κρουαζιερόπλοια και ψάξτε να βρείτε ονόματα και επαγγελματίες που τ' ακουμπάνε για να περάσουν καλά. Αφήστε το ότι δεν γίνεται να αποσπάσεις στοιχεία γιατί είναι στη μέση τα προσωπικά δεδομένα! Εσάς είναι το επάγγελμά σας. Βρείτε τρόπους, αθόρυβα, έξυπνα και συνωμοτικά, να μάθετε τι είναι αυτοί που ταξιδεύουν. Εν ανάγκη να πάτε κι εσείς παρέα στο κρουαζιερόπλοιο. Για υπολογίστε ότι ένα ταξίδι κάνει ένα εκατομμύριο, μόνο για εισιτήρια. Ένα εκατομμύριο για το καζίνο, ένα εκατομμύριο για τα ψώνια τουλάχιστον... Πού τα βρήκαν; Τέσσερα εκατομμύρια βγάζει σκληρά εργαζόμενος ένας σπουδαγμένος υπάλληλος της εταιρίας σας. Υπάρχουν νεόπλουτοι Νεοέλληνες, αγρότες, εισαγωγείς, τυρέμποροι, παραγωγοί λαϊκών, οικοπεδούχοι κ.λπ. που τα κονόμησαν επί ΠΑΣΟΚ... Ριχτείτε στο ψαχνό. Μιλήστε τους και για ναυάγια, να έχουν τύψεις αν δεν ασφαλισθούν... Άσε που σέρνονται και καρδιοπάθειες. Πολλά χρήματα στην τσέπη βλάπτουν σοβαρά... Αλαφρώστε τους.

7 Πάρτε λεφτά απ' τους «κοσμικούς»

Αγοράστε όλα τα περιοδικά της αεριτζίδικης κοινωνίας και μερικά «σοβαρά» και κρατήστε τις κοσμικές στήλες. Εκεί μέσα είναι όλα τα «ψώνια» που έκαναν λεφτά «χωρίς εργασία» ή και με εργασία που τους «βγήκε» αλλά τους ξέφυγε το παιχνίδι και πήραν τα μυαλά τους αέρα! Βλέπεις κάποιους και λες, μα είναι δυνατόν «αυτός» ή «αυτή» να νταραβερίζονται εκεί πέρα, σ' αυτούς τους κύκλους; Ναι, φίλε μου, είναι. Γιατί; Πολύ το έχεις να καβαλήσεις το καλάμι; «Πήγα εκεί και ήταν και ο Γαβαλάς, η Βαρδινογιάνναινα (του Παύλου) και η Βασιλακάκη και ο Μιχαλαριάς και ο Χατζηφωτίου και αυτή που έπαιζε στο... αυτό μωρέ το έργο και έκανε την τσιγγάνα...». Ήταν και η Βάνα Μπάρμπα και ο σύλλογος «Αγάπη» για τα κωφάλαλα... και σπαστικά και ο Ευαγγελάτος και αυτός που... Χάριν επιδείξεως, σκορπιούνται εκατομμύρια... Σιγά μη στάξει η ουρά του ποντικού για 50-100 χιλιάδες μιας ασφάλειας. Πείτε τους ότι έκαναν ασφάλεια και ο Βέλτσος με τον Κουναλάκη... Ασφάλισε τις γάμπες της και η Κουλιανού με τη Βίσση... Χρήμα στα έπιπλα, στα ρούχα, στα τραπεζώματα, στα εξωτικά φαγητά, στους μαγείρους, στους μπράβους, στα κοσμικά περιοδικά «Λοιπόν» και «Δάγκωσέ με» και «Mirror» και «Espresso»... Ε, θα βρουν και για τον ασφαλιστή... Πέστε τους ότι είναι «In»...

Τι σημαίνει παρακίνηση;

Υπάρχει μια δημοφιλής ιστορία, εμπνευσμένη από τις ανακαλύψεις του Β. Φ. Σκίνερ πάνω στην ψυχολογική συμπεριφορά, η οποία σκιαγραφεί μια συνηθισμένη ημέρα εργασίας.

Η ιστορία αναφέρεται σε τέσσερις ανθρώπους: έναν υπάλληλο, έναν διευθυντή, έναν αντιπρόεδρο και έναν CEO. Όλοι, εκτός από τον υπάλληλο, έχουν από μια τυλιγμένη εφημερίδα. Η διεύθυνση γνωρίζει τι πρέπει να κάνει ο υπάλληλος, αλλά δεν βρίσκει χρόνο να του εξηγήσει τι περιμένει από αυτόν.

Αντιθέτως, ο διευθυντής τον αφήνει να καταλάβει ότι κάτι πηγαίνει λάθος, χτυπώντας τον με την τυλιγμένη εφημερίδα. Όταν ο ρυθμός της δουλειάς πέφτει, ο αντιπρόεδρος χτυπάει τον διευθυντή. Όταν ο αντιπρόεδρος δεν παρουσιάζει αποτελέσματα, ο CEO του τη φέρνει στο κεφάλι. Το είδος αυτό της παρακίνησης είναι διασκεδαστικό όσο και διαφωτιστικό. Όλοι τρέχουν πέρα δώθε, εξοντώνοντας ο ένας τον άλλον με την εφημερίδα. Ο υπάλληλος εν τω μεταξύ αποκτά ανεπιθύμητες συνήθειες. Αποφεύγει τη διεύθυνση, αγανακτεί και καταλήγει να βάζει τις φωνές και να εξαφανίζεται. Και η δουλειά δεν τελειώνει ποτέ.

Αλλά τι συμβαίνει ότι ο διευθυντής πανηγυρίζει κάθε φορά που ο υπάλληλος κάνει κάτι σωστά; Ο υπάλληλος συνεχίζει τη δουλειά του με περισσότερο ζήλο, νεωτερισμούς και πρωτοβουλία.

Οι περισσότεροι διευθυντές, τα τελευταία χρόνια, διαπίστωσαν ότι η θεωρία της παρακίνησης «χτύπα στο ψαχνό» δεν πετυχαίνει πλέον. Οι άνθρωποι προσπαθούν να αποφύγουν την τιμωρία, αλλά δεν παρακινούνται για να φθάσουν στην επιτυχία. Οι προϊστάμενοι που χρησιμοποιούν αυτήν την τακτική αμείβονται με ελάχιστη παραγωγή και αδιάφορους υπαλλήλους. Ο φόβος δεν είναι το καλύτερο κίνητρο για τους πωλητές.

Τα αμοιβαία κίνητρα μπορεί να δημιουργήσουν κάποια κίνηση, αλλά όχι παρακίνηση – ένα σημείο που έχει ξεχαστεί από αυτούς που χρησιμοποιούν την τεχνική του «καρότου και της ράβδου», όπου το καρότο παριστάνει ένα αδύναμο κίνητρο και η ράβδος παριστάνει την τιμωρία.

Η παρακίνηση πρέπει να βγαίνει από μέσα μας και όχι να είναι εξωτερική δύναμη. Το κίνητρο έχει οριστεί ως «μια ανάγκη, μια επιθυμία, μια ορμή που προέρχεται μέσα από το άτομο και το θέτει σε κίνηση». Η παρακίνηση είναι η διαδικασία που χρειάζεται για να δώσεις αυτά τα κίνητρα, που θα σου αποφέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα. Γενικά, οι πωλητές οικονομικών υπηρεσιών είναι άνθρωποι που χρειάζεται να παρακινούνται. Αν και μερικές φορές χάνουν την επιθυμία για επιτυχία. Τα συμπτώματα της απάθειας και της έλλειψης παρακίνησης συμπεριλαμβάνουν την αδυναμία για μελέτη, ξοδεύοντας περισσότερο χρόνο στο γραφείο παρά στο «πεδίο της μάχης».

Είναι στο χέρι σου, ως manager, να βοηθήσεις τους ανθρώπους σου να εξωτερικεύσουν αυτή την ορμή και να συνεχίσουν τον αρχικό τους σκοπό για να επιτύχουν. Πολλά γραφεία έχουν καταπληκτικά αρχεία για τη συνοχή του προσωπικού και την αύξηση της παραγωγής κατά άτομο, κάτι το οποίο αποδεικνύει ότι αυτές είναι περιοχές που ελέγχονται από τον manager.

Το ηθικό

Οι καλοί managers είναι καλοί αρχηγοί. Επίσης, είναι αυτοί που θα εξασφαλίσουν το υψηλό ηθικό του γραφείου, εφόσον αυτό είναι στενά συνδεδεμένο με την παρακίνηση.

Το ηθικό και η παρακίνηση δεν είναι το ίδιο πράγμα. Το ηθικό είναι μια κατάσταση του μυαλού, μια συμπεριφορά, ενώ η παρακίνηση είναι μια διαδικασία. Το ηθικό μπορεί να παρομοιαστεί με ένα γόνιμο χώμα και η παρακίνηση με τον σπόρο που θα καταλήξει σε φρούτο. Εάν το χώμα δεν έχει προετοιμαστεί καλά, η παρακίνηση είναι κατά πολύ άχρηστη. Σε μια μελέτη της Limra, οι ερευνητές γενικώς θα μπορούσαν να πουν πολλά για τη διάθεση του πωλητή από τις απαντήσεις του σε δύο βασικές ερωτήσεις: (1) Πιστεύεις ότι ο manager σου προσπαθεί να σε βοηθήσει πραγματικά; (2) Πιστεύεις ότι ο manager σου ενδιαφέρεται για την επιτυχία σου πραγματικά;

Το ηθικό αναπτύσσεται βασιζόμενο στο πραγματικό ενδιαφέρον του manager στο άτομο και όχι στην ελπίδα ή στην επιθυμία του manager για προσωπικά οφέλη. Μελέτες έδειξαν ότι οι managers που θέλουν δουλειά με υψηλό ηθικό πρέπει να βοηθήσουν τους πωλητές να επιτύχουν χωρίς να τους παραφορτώνουν ή να τους πιέζουν. Αυτό συνδέεται με το γεγονός ότι το υψηλό και το χαμηλό ηθικό δημιουργούνται από διαφορετικές αιτίες. Σε αυτές τις μελέτες, όταν οι άνθρωποι μιλάνε για υψηλό ηθικό, αναφέρονται σε εμπειρίες σχετικά με το επάγγελμά τους, όπως το αίσθημα της υπερηφάνειας που ένιωσαν κάνοντας μια καλή δουλειά, στιγμές που δέχθηκαν επαίνους, μια προαγωγή ή αύξηση, στιγμές που ωρίμασαν επαγγελματικά.

Το χαμηλό ηθικό, από την άλλη, φαίνεται να πηγάζει από συνθήκες που υπάρχουν στη δουλειά, όπως άδικη συμπεριφορά από τον προϊστάμενο, από την τακτική της εταιρίας να πνίγει τις πρωτοβουλίες, ή να κάνει τη δουλειά δυσκολότερη, άδικη μισθοδοσία ή δυσχερείς καταστάσεις εργασίας.

Το παράξενο είναι ότι οι ιδανικές συνθήκες που υπάρχουν στη δουλειά σπανίως αναφέρθηκαν ως ένας λόγος για υψηλό ηθικό. Αντιθέτως, μπορείς να περιμένεις ότι οι καλές συνθήκες εργασίας είναι αναμενόμενες.

Βασικά, δεν μπορείς να παρακινήσεις έναν πωλητή. Επειδή η παρακίνηση πηγάζει από εσωτερικές καταστάσεις, πρέπει να ανακαλύψεις τι θα υποκινήσει κάποιον σε δράση.

Όπως λέει ένας manager, τις περισσότερες φορές, η διαφορά μεταξύ ενός παραγωγού των 300.000 δολαρίων και ενός κορυφαίου είναι ο manager. Οι top managers γνωρίζουν ότι εάν δώσεις στους πωλητές μια χρέωση, τους παρακινείς για μια μέρα. Αλλά αν τους δώσεις τη δικιά τους γεννήτρια, τους παρακινείς για όλη τους τη ζωή.

Λοιπόν, πρέπει να ξεχωρίσεις μεταξύ κινήτρων τα οποία παρακινούν κάποιον για λίγο και τεχνικές παρακίνησης που λειτουργούν επ' άπειρον. Η παρακίνηση δεν μπορεί να αποκτηθεί με φόρμουλες ή διά μαγείας. Το χρήμα είναι ένας περιορισμένος τρόπος παρακίνησης. Δεν παρακινεί όλους τους ανθρώπους ούτε και όλη την ώρα. Όταν οι υλικές ανάγκες κάποιου ελαττωθούν, τότε το χρήμα παύει να έχει πρώτη σημασία και τότε εμφανίζονται άλλες ανάγκες, που προηγουμένως έρχονταν σε δεύτερη μοίρα, όπως οι ανάγκες για επιτυχία, για γόητρο, για δύναμη.

Οι ανάγκες

Οι κοινωνιολόγοι έχουν τοποθετήσει τις ανάγκες σε μια πυραμίδα. Θα καταλαβαίνεις ότι μια ικανοποιημένη ανάγκη δεν μπορεί πλέον να παρακινεί. Οι ανικανοποίητες ανάγκες κάνουν τους ανθρώπους να ενεργούν. Στην πυραμίδα, οι φυσιολογικές ανάγκες είναι σημαντικές για την επιβίωση του ανθρώπου. Όλοι χρειαζόμαστε φαγητό, νερό και καταφύγιο. Οι μισθοί βοηθούν να ικανοποιήσουμε αυτές τις ανάγκες. Μετά, οι άνθρωποι χρειάζονται προστασία -ασφάλεια δουλειά- και το αίσθημα ότι ανήκουν κάπου και είναι αποδεκτοί από μια ομάδα ανθρώπων. Η ικανοποίηση του «εγώ» ή η αυτοεκτίμηση αφορούν την ανάγκη του ατόμου να το σέβονται και να το αναγνωρίζουν ως σημαντικό. Ένα κατόρθωμα στην κοινότητα ή μια προαγωγή είναι δύο είδη της αναγνώρισης που θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν αυτήν την ανάγκη. Στο ψηλότερο μέρος της πυραμίδας βρίσκεται η ανάγκη για αυτοεκπλήρωση και σπάνια ικανοποιείται. Η ικανο-

> «Είναι στο χέρι σου, ως manager, να βοηθήσεις τους ανθρώπους σου να εξωτερικεύσουν αυτή την ορμή και να συνεχίσουν τον αρχικό τους σκοπό για να επιτύχουν. Πολλά γραφεία έχουν καταπληκτικά αρχεία για τη συνοχή του προσωπικού και την αύξηση της παραγωγής κατά άτομο, κάτι το οποίο αποδεικνύει ότι αυτές είναι περιοχές που ελέγχονται από τον manager»

ποίηση αυτής της ανάγκης προϋποθέτει ότι έχει φθάσει στην κορυφή. Στις σπάνιες φορές που έχει συμβεί αυτό, το άτομο βάζει περισσότερους στόχους για κατάκτηση ή ξαναεκτιμά τους στόχους του για να δει αν ταιριάζουν με τις προσωπικές του αξίες.

Οι ψυχολόγοι λένε ότι οι άνθρωποι είναι αναζητητές στόχων. Οι άνθρωποι προορίζονται να κατακτήσουν το σύμπαν, να λύσουν τα προβλήματα, να επιτύχουν στόχους.

Παράδειγμα, η ιστορία του Μεγάλου Αλεξάνδρου, που θρηνούσε επειδή δεν είχε νέους τόπους να κατακτήσει.

Μια πλειάδα από επιτυχημένους managers πιστεύει ότι είναι σημαντικό για τους πωλητές να μεγαλώσουν και να αναπτυχθούν σε μια αξιόλογη κατεύθυνση. Πολλοί πωλητές χρειάζονται βοήθεια, ακόμα κι αν δεν το καταλαβαίνουν. Μπορεί να διστάζουν να ζητήσουν βοήθεια γιατί δεν ξέρουν τι συμβαίνει. Πρέπει να ξοδέψεις χρόνο για να μελετήσεις έναν - έναν τους ανθρώπους σου, τις ανάγκες τους και τα προβλήματά τους.

Να συνδυάζεις ανάγκες με σκοπούς

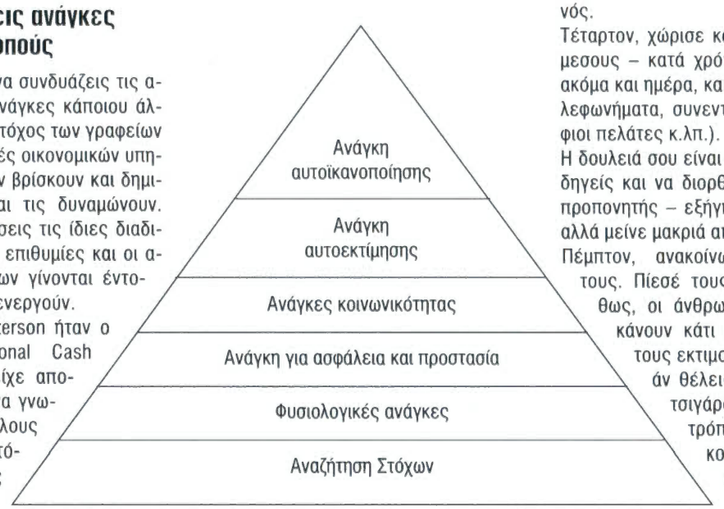
Ο σκοπός σου είναι να συνδυάζεις τις ανάγκες σου με τις ανάγκες κάποιου άλλου – αυτός είναι ο στόχος των γραφείων πωλήσεων. Οι πωλητές οικονομικών υπηρεσιών και προϊόντων βρίσκουν και δημιουργούν ανάγκες και τις δυναμώνουν. Πρέπει να ακολουθήσεις τις ίδιες διαδικασίες, διότι όταν οι επιθυμίες και οι ανάγκες των ανθρώπων γίνονται έντονες. Αυτοί συνήθως ενεργούν.

Όταν ο John H. Patterson ήταν ο αρχηγός της National Cash Register Company είχε αποκτήσει τη συνήθεια να γνωρίζει τους υπαλλήλους του. Τους επισκεπτόταν στα σπίτια τους με σκοπό να γνωρίζει τις συζύγους τους και τις οικογένειές τους. Κατόπιν ο Patterson, χρησιμοποιώντας τις γνώσεις που είχε αποκτήσει από τις επισκέψεις του, προσπαθούσε να δημιουργήσει ερεθίσματα για φιλοδοξίες στους υπαλλήλους του. Αγόραζε ακριβά δώρα για τις συζύγους τους και με λίγα λόγια τούς έδινε μια γεύση από την πολυτέλεια της ζωής, έτσι ώστε οι θαμμένες επιθυμίες τους να μετατραπούν σε έντονες ανάγκες.

Κάθε πωλητής –κάθε άνθρωπος– έχει ριζωμένη μέσα του την επιθυμία να φαίνεται στους άλλους σπουδαίος. Επομένως, εάν είσαι έξυπνος, πρέπει να εκδηλώσεις την αναγνώρισή σου στους πωλητές που έχουν καλές επιδόσεις στη δουλειά τους.

Παρακινώντας το προσωπικό σου

Κάθε manager πρέπει να βοηθήσει τους πωλητές να αναγνωρίσουν τις επιθυμίες τους και να βρουν τρόπους να τις ικανοποιήσουν. Μπορείς να κάνεις τους σκοπούς αυτούς πραγματικούς, υπαρκτούς και ζωτικούς, ακολουθώντας τα επόμενα βήματα.



Πρώτον, καθόρισε τους στόχους και κάνε τους συγκεκριμένους. Μετά γράψε τους.

Για παράδειγμα: «Αύξηση στις πωλήσεις κατά 12 τοις εκατό μέχρι 31 Δεκεμβρίου» ή «Κάνε Χ αριθμό τηλεφωνημάτων».

Οι στόχοι πρέπει να είναι λογικοί και να κανονίζονται με τη συμμετοχή του πωλητή. Θέσε τους στόχους με προτεραιότητα, έτσι ώστε να μη νιώσουν καταπιεσμένοι. Επίσης, ενημέρωσε το προσωπικό σου από πριν για τη συγκέντρωση που θα έχετε πάνω στον καθορισμό των στόχων ώστε να είναι προετοιμασμένο. Ακόμα, δώσε ουσιαστικές πληροφορίες για τις αλλαγές του εφοδιασμού, των λειτουργιών, του προσωπικού, των προϊόντων και των υπηρεσιών που θα επηρεάσουν τους στόχους.

Δεύτερον, βάλε διορία για την εκπλήρωση κάθε στόχου. Ο στόχος δεν είναι παρά μια ελπίδα μέχρι να καθοριστεί μια ορισμένη ημέρα εκπλήρωσης. Τρίτον, προσεκτικά προσάρμοσε μεθόδους και τεχνικές ανάλογα με τις ικανότητες του καθενός.

Τέταρτον, χώρισε κάθε στόχο σε ενδιάμεσους – κατά χρόνο, μήνα, εβδομάδα, ακόμα και ημέρα, και κατά ενέργειες (τηλεφωνήματα, συνεντεύξεις, νέοι υποψήφιοι πελάτες κ.λπ.).

Η δουλειά σου είναι να βοηθάς, να καθοδηγείς και να διορθώνεις λάθη. Είσαι ο προπονητής – εξήγησέ τους το παιγνίδι αλλά μείνε μακριά από το «πεδίο μάχης».

Πέμπτον, ανακοίνωσε τους στόχους τους. Πίεσέ τους ψυχολογικά. Συνήθως, οι άνθρωποι προσπαθούν να κάνουν κάτι όταν άνθρωποι που τους εκτιμούν το περιμένουν. Εάν θέλεις να σταματήσεις το τσιγάρο, ένας σίγουρος τρόπος είναι να το ανακοινώσεις στους γνωστούς σου. Έτσι γίνεσαι το επίκεντρο προσοχής και δεν θέλεις να απογοητεύσεις τους φίλους σου καπνίζοντας.

Κτίζοντας εμπιστοσύνη

Το προσωπικό σου πρέπει να είναι πεπεισμένο ότι έχεις πάρει στα σοβαρά την ιδέα να τους βοηθήσεις. Οι πωλητές είναι καθημερινά εκτεθειμένοι σε αρνητικότητα που κλονίζει την εμπιστοσύνη στον εαυτό τους. Στο χέρι σου είναι να διορθώνεις αυτή την κατάσταση.

Χρόνια πριν, ένας manager προσέλαβε τον καλύτερο πωλητή της Cadillac. Αυτός ο πωλητής ήταν από φύση του αρχηγός και ο manager έτρεφε μεγάλες ελπίδες για αυτόν. Ο πωλητής κέρδιζε αρκετά αλλά δεν έβαζε όλο τον εαυτό του στη δουλειά, όπως όταν δούλευε στην Cadillac.

Δεν ήταν έλλειψη εμπειριών, δεν ήταν έλλειψη εμπιστοσύνης. Προφανώς, το πρόβλημα ήταν ότι ποτέ ο πωλητής αυτός δεν είχε φανταστεί ότι θα μπορούσε να γίνει ένας εκατομμυριούχος στην αγορά οικονομικών υπηρεσιών.

Μια ημέρα ο manager είπε: «Πάντα ήσουν ένας πρωταθλητής. Εσύ ήσουν ο καλύτερος πωλητής της Cadillac, σίγουρα είσαι ικανός να διευθύνεις αυτό το γραφείο και την εταιρία επίσης».

Τελικά, ο πωλητής αυτός κατέληξε να διευθύνει το γραφείο πωλήσεων, την εταιρία και να έχει τα προσόντα για τη λέσχη των Επιτυχημένων Ασφαλιστών. Η πρόκληση για ανάπτυξη μπορεί να πάρει πολλές μορφές. Μια καλή πρόκληση είναι να δείξεις στους ανθρώπους σου το ρεκόρ τους στις καλύτερες 60 ημέρες τους ή στους καλύτερους έξι μήνες και να τους παρακινείς να φθάσουν στην κορυφή.

Ένας σίγουρος τρόπος να καλλιεργήσεις την εμπιστοσύνη τους είναι να τους αποδείξεις τα προσόντα τους. Μια αλήθεια στην ανθρώπινη συμπεριφορά είναι ότι ψάχνουμε να βρούμε ευκαιρίες να εκθέσουμε τα προσόντα μας, είτε αυτά είναι για το τένις, είτε για το γκολφ, είτε για το μπριτζ. Το ίδιο συμβαίνει και στη δουλειά.

Μπορείς να παρακινήσεις το προσωπικό σου να δημιουργήσει τέτοια προσόντα με γυμνάσια, με πρόβες και με προπόνηση πάνω στη δουλειά, ώστε να αποκτήσει εμπιστοσύνη στον εαυτό του.

Η ανεύρεση προσόντων βοηθάει στη μάχη κατά της τεμπελιάς. Η τεμπελιά δεν είναι μια αιτία αποτυχίας ή μετριοπάθειας.

Είναι ένα σύμπτωμα άλλων προβλημάτων. Ο γνωστός Βιεννέζος ψυχίατρος Dr. Alfred Adler είπε ότι δεν υπάρχει τεμπελιά αλλά ο φόβος της ήττας. Όταν χαλιναγωγήσεις αυτόν το φόβο, δίνοντας στον άνθρωπο προσόντα που υποστηρίζονται από τις γνώσεις του, τότε τον βοηθάς να ξεχάσει την αιτία της τεμπελιάς του.

Ενθουσιασμός

Τα προσόντα μόνα τους είναι άχρηστα για έναν πωλητή, εκτός και αν τα συνδυάσεις με κάτι επίσης σπουδαίο, όπως ο ενθουσιασμός.

Ο ενθουσιασμός είναι η πιο ουσιαστική ιδιότητα για να πετύχεις στις πωλήσεις. Είναι το σημαντικότερο στοιχείο σε κάθε επιτυχημένη ανθρώπινη προσπάθεια. Όσοι αμφιβάλλουν γι' αυτό, θα πρέπει να αναρωτηθούν δύο πράγματα:

1 Γνωρίζεις ανθρώπους που χωρίς ενθουσιασμό για τη δουλειά τους, για την εταιρία τους, για τις υπηρεσίες που πουλάνε, έχουν επιτύχει, σε σχέση με τις ικανότητές τους; Οι άνθρωποι μπορούν να επιτύχουν σε λογικά πλαίσια χωρίς συνήθειες πάνω στη δουλειά τους, χωρίς τεχνικές πωλήσεως ή ικανότητες αναζήτησης πελατών, αλλά ποτέ χωρίς ενθουσιασμό.

2 Θα συμφωνήσεις ότι ο ενθουσιασμός παροτρύνει τους νέους πωλητές και τους ανταμείβει για την έλλειψη εμπειρίας; Οι νέοι πωλητές έχουν λίγους πελάτες, περιορισμένες γνώσεις, καθό-

• Μιλήστε στους ανθρώπους σας για την αξία των βραβεύσεων. Παρακινούνται πάρα πολύ. Τους κάνει πιο ζωντανούς, πιο δραστήριους. Στο «Ε» της Ελευθεροτυπίας διαβάσαμε πρόσφατα ότι οι βραβευθέντες με «Όσκαρ» ηθοποιοί ζουν τουλάχιστον 5 χρόνια περισσότερο από τους άλλους που δεν βραβεύονται, σύμφωνα με έρευνα του καθηγητή Ιατρικής στο Τορόντο του Καναδά δρ Ρεντελμέιερ. Η έρευνα αφορούσε 1.649 ηθοποιούς, διαφόρων ομάδων, όπως αυτοί που προτάθηκαν για Όσκαρ, αυτοί που δεν πήραν, αυτοί που τελικά κέρδισαν κ.λπ. Οι βραβευθέντες ζουν κατά μέσο όρο 79,7 χρόνια και οι άλλοι 75-75,8 χρόνια. (Πηγή: «Ε» - Ελευθεροτυπία). Ε.Σ.

λου εμπειρία στις εξυπηρετήσεις και πιθανώς καθόλου εμπειρία πωλήσεων. Αλλά αν είναι αποφασισμένοι να επιτύχουν, συνήθως τα πάνε καλά μέσα σε μερικές εβδομάδες. Δεν είναι φανερό ότι η επιτυχία τους πηγάζει από τον ενθουσιασμό για τη νέα τους δουλειά, το νέο τους γραφείο και τη νέα τους εμπειρία;
Καθώς περνάει ο καιρός, οι νεοσύλλεκτοι γίνονται απόμαχοι. Έρχονται τόσο στενά σε επαφή με τα συμβόλαια και τα προϊόντα, που φθείρονται. Η φθορά ελαττώνει τον ενθουσιασμό με τον ίδιο ρυθμό που αποκτάνε εμπειρίες, γνώσεις και προσόντα.
Δική σου ευθύνη είναι να ξαναδυναμώσεις εσκεμμένα, συνειδητά και συστηματικά τη φλόγα του ενθουσιασμού. Θυμήσου ότι το νερό στους 99 βαθμούς είναι μόνο καυτό, που παράγει ελάχιστη ενέργεια. Νερό στους 100 βαθμούς είναι ατμός που παρέχει απεριόριστη ενέργεια και ορμή.

Μοιράσου εμπειρίες

Το να ακούς ιστορίες εμπειριών μπορεί να ξυπνήσει την παρακίνηση. Η κάτωθι ιστορία έχει ειπωθεί από έναν απόμαχο πωλητή και επομένως δεν είναι καινούργια, αλλά όπως λένε η καλή ιστορία πρέπει να λεχθεί δύο φορές. Κάποτε πούλησα μια ασφάλιση ζωής και μερικά χρόνια αργότερα ο άνδρας πέθανε, και ήταν νέος, 27 χρόνων. Πήγα στο σπίτι του, επισκέφτηκα τη σύζυγό του και συμπληρώσαμε τα αναγκαία χαρτιά. Την άλλη ημέρα πήγα να της δώσω την επιταγή.
«Εσείς που έχετε παιδιά θα ξέρετε ότι όταν τα βάζετε να κοιμηθούν, αυτά δεν κοιμούνται αμέσως. Κάθε φορά που θα ακούσουν κάτι, θέλουν να ξέρουν τι συμβαίνει». Λοιπόν, είχα την επιταγή στα χέρια μου και δεν ήξερα τι να πω – «Λυπάμαι πολύ... Τον συμπαθούσα τόσο πολύ... Μήπως μπορώ να σας βοηθήσω;» Τότε αυτή είπε: «Εκτιμώ όλα όσα έχετε κάνει. Αν και εύχομαι να ήταν περισσότερα, αυτά ήταν θείο δώρο για μένα τώρα». Καθώς της έδινα την επιταγή, μια φωνούλα ακούστηκε, «Μαμά, ο μπαμπάς είναι;» Η γυναίκα κοιτάζοντας την επιταγή και μετά εμένα είπε: «Ναι, χρυσό μου. Ο μπαμπάς ήταν εδώ».

Δημιούργησε ομάδες

Η προσπάθεια να βάλεις σε ομάδες τους πωλητές μπορεί να φέρει αποτελέσματα. Για παράδειγμα, ένας manager ανακάλυψε ότι ζευγαρώνοντας μια πενηντάχρονη ήπια γυναίκα που ξεκίναγε πολλές πωλήσεις αλλά που δεν μπορούσε να πιέσει για να καταλήξουν σε πώληση, με έναν νεαρό πωλητή περισσότερο επιθετικό, αύξησε την παραγωγή και για τους δύο. Ο νεαρός δυσκολευόταν να αναζητήσει υποψήφιους πελάτες και ωφελήθηκε από τις ικανότητες της ηλικιωμένης γυναίκας. Αυτή, από την άλλη, επωφελήθηκε από τις ικανότητες του κλεισίματος που είχε ο νεαρός. Στον πρώτο χρόνο της συνεργασίας τους, η παραγωγή και των δύο πωλητών αυξήθηκε ουσιαστικά. Ακόμα και οι προμήθειες μοιράζονταν στη μέση και οι δύο πωλητές ήταν ευχαριστημένοι με τη συνεργασία τους.

Αλογάμαξες

Στα παλιά χρόνια, όταν το πυροβολικό χρησιμοποιούσε άλογα, τα πιο μεγάλα και δυνατά άλογα δένονταν στις άμαξες των πολεμοφοδίων. Από εκεί βγήκε και η έκφραση «αλογάμαξα», που σημαίνει έναν σκληρό εργάτη, ένα αξιόπιστο άτομο. Η σημασία του να έχεις έναν τέτοιο άνθρωπο στη δουλειά σου έχει αναγνωριστεί από πολλούς managers. Ένας έγραψε: «Θα μου ήταν δύσκολο να διευθύνω το γραφείο μου χωρίς έναν τέτοιο άνθρωπο, χωρίς έναν πυρήνα γύρω από τον οποίο να μπορείς να δημιουργήσεις. Ένα τέτοιο άτομο είναι συνήθως σκληρός εργάτης, ενδιαφέρεται για το γραφείο, είναι καλός πωλητής, και έχει γόητρο στις κοινωνικές επαφές, έχει την εκτίμηση των άλλων, έχει μεγάλο εισόδημα, είναι ενεργητικός και μέλος της λέσχης των Επιτυχημένων Ασφαλιστών».
Εάν δεν έχεις έναν, πρέπει να αποκτήσεις. Οι υποσχόμενοι πωλητές μπορούν να γίνουν «αλογάμαξες» με κατάλληλη εκπαίδευση και με τοποθέτηση στόχων. Αλλά να ξέρεις ότι δεν μπορούν όλοι να γίνουν «αλογάμαξες». Οι λόγοι που δεν πρέπει να σπρώξεις οποιονδήποτε προς αυτήν την κατεύθυνση είναι η ηλικία, η κακή κατάσταση υγείας, οι οικογενειακές υπευθυνότητες, ή η ελάχιστη ικανότητα. Μερικοί άνθρωποι δεν θα γίνουν τίποτα άλλο από μέτριοι πωλητές. Ως manager πρέπει να μπορείς να καταλαβαίνεις τους περιορισμούς και τις δυνατότητες του καθενός.

• Βρείτε τρόπους να δείχνετε την αγάπη σας στους συνεργάτες σας συχνά. Έπειτα από τόσους αγώνες, καθημερινούς, θέλουν «επιβραβεύσεις» για να συνεχίζουν. Μια σοκολάτα ΙΟΝ αμυγδάλου από το περίπτερο, ένα τριαντάφυλλο, μια τούρτα σοκολάτα από το Pastry Family του Θανάση Χατζόπουλου, τηλεφωνώντας στο 7210.987 ή στο 6896.857, ένα βαζάκι μέλι από την Κρήτη ή την Κεφαλονιά, ένα βιβλίο για το παιδί, όλα αυτά είναι άκρως παρακινητικά βοηθήματα, που βοηθάνε... Ε.Σ.

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Με τριάντα χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, απόλυτα υγιή οικονομική βάση και ιδιαιτέρως ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, η **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
Ο προσανατολισμός στην κάλυψη των μεγάλων εξειδικευμένων κινδύνων, η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των συνεργατών και των πελατών της προτείνοντας τις πλέον συμφέρουσες και απόλυτα προσαρμοσμένες στα διεθνή πρότυπα ασφαλιστικές λύσεις, η ταχύτητα στη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων, καθώς και η συνεχής διεύρυνση των συνεργασιών με έγκυρους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς, έκαναν την **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** μία από τις πλέον αξιόπιστες και ευέλικτες ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.
Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι η **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** διαθέτει σήμερα ένα ακόμη ισχυρό πλεονέκτημα, αυτό της συμμετοχής στο μετοχικό της κεφάλαιο, κατά 30%, της **ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής**, της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Σας Προσκαλούμε για Συνεργασία!

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
συγγενής Εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. Α. Μακρόπουλος

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 25 - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
ΑΘΗΝΑ - Τ.Κ. 105 57
ΤΗΛ.: 010 3230 707/9 • FAX: 010 3240 327

26ης ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 90 - PORTO CENTER
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - Τ.Κ. 546 27
ΤΗΛ.: 0310 508 222 • FAX: 0310 508 226

Όραμα

«Υπάρχει ένας νόμος στην ψυχολογία με τον οποίο αν σχηματίσεις μια νοερή εικόνα για το πώς θέλεις να είσαι και αν κρατήσεις σταθερά αυτή την εικόνα στο νου σου για αρκετό διάστημα σύντομα θα γίνεις αυτό ακριβώς που σκέφτηκες»

Ουίλιαμ Τζέιμς (1842–1910)
Φιλόσοφος – Ψυχολόγος

Γράφει ο Κλέαρχος Πεφάνιος

Ο Ουίλιαμ Τζέιμς έζησε τον περασμένο αιώνα και θεωρείται πατέρας της σύγχρονης ψυχολογίας. Με αυτό το σύντομο κείμενο, μας προσφέρει ένα δυναμικό εργαλείο για να το χρησιμοποιούμε όλοι κάθε μέρα της ζωής μας, ένα εργαλείο που πραγματικά είναι εκπληκτικό μέσα στην απλότητά του. Όταν το κατανοήσεις αυτό απόλυτα, τότε έχεις στα χέρια σου ένα από τα πιο σημαντικά κλειδιά για να γίνεις αυτός που θέλεις να είσαι.

Η διαδικασία με την οποία σχηματίζουμε μια εικόνα μέσα στο μυαλό μας συχνά αποκαλείται οραματισμός και στηρίζεται σε μια φράση παρμένη από τη Βίβλο:

«Όπως σκέφτεσαι, έτσι θα είσαι».

Αν θέλουμε να δούμε την καριέρα μας αλλά και την ίδια τη ζωή μας να αναπτύσσεται σε ένα εντελώς νέο επίπεδο, πρέπει να ανακαλύψουμε πώς μπορεί να λειτουργήσει αυτός ο νόμος για μας.

Σκεφτόμαστε με εικόνες. Ονειρευόμαστε με εικόνες. Όχι με λέξεις, φράσεις ή προτάσεις, αλλά με νοερές εικόνες. Οι λέξεις είναι σύμβολα που μας δίνουν τη δυνατότητα να περιγράφουμε τις εικόνες. Αν καταφέρεις λοιπόν να κρατάς αυτές τις εικόνες στο νου σου για αρκετό διάστημα χωρίς να επιτρέψεις σε κανέναν και σε τίποτα να τις αποδυναμώσει, τότε θα τις μετατρέψεις σε πραγματικότητα. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί κάποιος να γίνει συν-δημιουργός της ίδιας του της ύπαρξης, καθώς και όλων των γεγονότων που εμφανίζονται στη ζωή του, προκαλώντας τα ουσιαστικά ο ίδιος, γιατί:

Πάνω στο καθετί που συγκεντρώνεις την προσοχή σου, οι σκέψεις σου το επεκτείνουν.

Σχηματίζεις μια νοερή εικόνα στο μυαλό σου για κάτι που πραγματικά θέλεις, για κάτι που σε συνδέει με το βαθύτερο εαυτό σου, που σε κάνει να νιώθεις πραγματικά θαυμάσια, εξαιρετικά. Αυτή η εικόνα είναι η αλήθεια σου. Αυτό που πραγματικά θέλεις για τον εαυτό σου. **Οτιδήποτε δημιουργείς, ξεκινάει από μια επιθυμία που βασίζεται πάνω σε μια νοερή εικόνα.**

Θέλεις απεριόριστη επαγγελματική επιτυχία; Δημιούργησε την εικόνα του πετυχημένου εαυτού σου μέσα στο μυαλό σου. Παρατήρησε πώς δουλεύει, σε ποιους πελάτες απευθύνεται, πώς κλείνει δουλειές στα ραντεβού, πώς μιλάει και οτιδήποτε άλλο υπάρχει μέσα στην εικόνα αυτή.

Οι άνθρωποι δεν θα πάψουν ποτέ να ονειρεύονται. **Τα όνειρα είναι η τροφή της ψυχής.** Κάνοντας λοιπόν μεγάλα όνειρα, πλημμυρίζεις με ενθουσιασμό και συνειδητοποιείς ότι βρίσκεσαι στην αρχή ενός δρόμου. Είναι ο δρόμος που συνδέει το σημείο στο οποίο βρίσκεσαι αυτή τη στιγμή με την εικόνα που έχεις μέσα στο μυαλό σου, το όραμά σου.

Στην αρχή μπορεί το ταξίδι να σου φανεί μαρτύριο, γιατί το μόνο που θέλεις είναι να είναι όσο το δυνατόν πιο σύντομος ο δρόμος που πρέπει να διανύσεις για να φτάσεις στο τέρμα. **Η απέραντη υπομονή** θα μετατρέψει το ταξίδι σε περιπέτεια, σε χαρά αναζήτησης και δημιουργίας.

Την εικόνα που έχεις δημιουργήσει, έχεις αρχίσει και τη λαχταράς. **Η διαφορά ανάμεσα στο να έχεις μια νοερή εικόνα για κάτι που επιθυμείς και στο να το λαχταράς, βρίσκεται στην προθυμία σου να το ζητήσεις.** Αν είσαι πρόθυμος να ζητήσεις οτιδήποτε θα σε βοηθήσει να κάνεις πραγματικότητα την εικόνα αυτή, βρίσκεσαι μέσα στο δρόμο της υλοποίησης. Η φράση του Ευαγγελίου **«ζήτησε και θα σου δοθεί»** δεν είναι μια κούφια υπόσχεση. Ζήτησε συστάσεις, ζήτησε ραντεβού, ζήτησε πελάτες, ζήτησε πωλήσεις και όλα αυτά θα σου δοθούν. Βάλε όλο τον κόσμο που σε περιβάλλει συνέταιρο στο όνειρό σου ζητώντας του αυτά που θέλεις. Εάν δεν είσαι πρόθυμος να το κάνεις, πώς αλλιώς θα καταφέρεις να πραγματοποιήσεις την επιθυμία σου;

Δηλώνεις και ξεκαθαρίζεις την πρόθεση που έχεις. Χρησιμοποιείς λέξεις όπως «επιθυμώ» ή «θέλω» και **δεν καμουφλάρεις τις επιθυμίες σου με αόριστα λόγια που μπορεί να ζητούν, αλλά ούτε περιμένουν να λάβουν ούτε και στην ουσία μπορούν.**

Πολλοί άνθρωποι δεν τολμούν να ονειρευτούν κάτι μεγάλο για τον εαυτό τους γιατί φοβούνται μήπως τελικά δεν καταφέρουν να το πραγματοποιήσουν. Σκοτώνουν τα όνειρά τους επειδή ουσιαστικά δεν πιστεύουν στον εαυτό τους, ότι δηλαδή αυτός μπορεί να τα πραγματοποιήσει. Ζητούν την ηρεμία και την ασφάλεια μέσα σε μια ζωή ήσυχη, χωρίς τόλμη, χωρίς θάρρος, χωρίς ρίσκο. Ο Paulo Coelho λέει γι' αυτό στο «Ημερολόγιο ενός Μάγου»:

«Όταν παραιτούμαστε από τα όνειρά μας αναζητώντας την ηρεμία και τη γαλήνη, γνωρίζουμε μια σύντομη περίοδο ηρεμίας και γαλήνης. Αλλά τα νεκρά όνειρα αρχίζουν να σαπίζουν μέσα μας και να μολύνουν όλη μας την ατμόσφαιρα. Γινόμαστε σκληροί με αυτούς που μας περιβάλλουν και τελικά στρέφουμε αυτή τη σκληρότητα εναντίον του εαυτού μας. Και τότε ο πόνος και οι ψυχώσεις αρχίζουν και μας βασανίζουν. Αυτό που θελήσαμε να αποφύγουμε μέσα από τον αγώνα, την απογοήτευση και την αποτυχία, γίνεται η μόνη κληρονομιά της ανανδρίας μας και μια ωραία πρωία τα σάπια όνειρα μολύνουν τόσο τον αέρα, που δεν μπορούμε να αναπνεύσουμε και επιθυμούμε το θάνατο που θα μας λυτρώσει από τις βεβαιότητές μας, τις ασχολίες μας και αυτή τη φοβερή γαλήνη και ηρεμία που επιλέξαμε».

Οι άνθρωποι που δεν ονειρεύονται δεν μπορούν να αντιληφθούν τη χαρά, αυτή την απέραντη χαρά που πλημμυρίζει την καρδιά εκείνου που μέσα από τις μικρές, καθημερινές μάχες που δίνει πλησιάζει στο όνειρό του. Αυτές οι μικρές καθημερινές ικανοποιήσεις κρύβουν τρομερή δύναμη που βοηθά κάποιον να συνεχίσει τον ιερό του αγώνα.

Για να μπορέσεις να κάνεις το όραμά σου πραγματικότητα, πρέπει να επιτρέψεις στο **πάθος** να πλημμυρίσει τη ζωή σου. Πρέπει να ατσαλώσεις τη θέλησή σου για να λειτουργεί ως ασπίδα σε όποιον προσπαθεί να σε αποθαρρύνει για αυτό που επιθυμείς ή να σε απογοητεύει για την εικόνα σου. Σε αυτό το πάθος αναφέρεται ο Τζέιμς όταν λέει: «Και αν κρατήσεις σταθερά αυτή την εικόνα μέσα στο νου σου για αρκετό διάστημα...».

Εκείνοι που είναι πραγματικά αποτελεσματικοί στο να έλκουν στη ζωή τους όλα όσα λαχταρούν δεν είναι τυχεροί ούτε τους τα φέρνει η ζωή από μόνη της. Είναι πραγματικά παθιασμένοι. Το να ζεις τη ζωή σου με πάθος, σου προσφέρει τεράστιες ανταμοιβές. Νιώσε βαθιά την αγάπη για εκείνο που λατρεύεις και εξέφρασέ τη με θέρμη. Αν δεν το κάνεις, θα ζεις μια ζωή μέσα στην απογοήτευση. Το πάθος δεν βρίσκεται μόνο στη σεξουαλική έκσταση. Το πάθος είναι αυτό που μας προτρέπει να ζούμε την κάθε μέρα μας όχι σα να είναι η πρώτη της υπόλοιπής μας ζωής, αλλά **σα να είναι η μοναδική της ζωής μας.**

Πολλές φορές όταν πέφτουμε, βουλιάζουμε μέσα σε μια σοβαρή και αυστηρή προσέγγιση της ζωής μας και βάζουμε μέσα στο μυαλό μας καταστάσεις άγχους ή ακόμα χειρότερα καταστάσεις αδράνειας και αδιαφορίας.

Όλοι αναζητάμε τη χαρά και την ευτυχία και όμως όταν έρχονται, συχνά νιώθουμε ότι δεν είναι σωστό να τις βιώνουμε. Το κλειδί είναι να βάλουμε στη ζωή μας το πάθος. Οι άνθρωποι που έχουν πάθος και ισχυρή θέληση για εκείνο που επιθυμούν να πετύχουν, δεν επιτρέπουν στους άλλους να εισχωρούν μέσα τους και να αμαυρώνουν και να λεηλατούν τις εσωτερικές τους εικόνες. Αυτοί πραγματικά τα καταφέρνουν.

Δημιούργησε το όραμά σου, την εικόνα που θέλεις για τον εαυτό σου. Άρχισε να λειτουργείς όπως σου υπαγορεύει η εικόνα σου. Ζήτησε από το περιβάλλον σου ό,τι βοήθεια χρειάζεσαι για να πας πιο κοντά σε αυτό. Δήλωσε την πρόθεσή σου χωρίς κανένα φόβο και δισταγμό, γιατί αυτό που πραγματικά θέλεις είναι η αλήθεια σου. Άφησε το πάθος να κυριεύσει την επιλογή σου και να σου δώσει τη δύναμη που χρειάζεσαι για να φτάσεις στο τέρμα.

Κάνουμε ένα δύσκολο επάγγελμα, ένα επάγγελμα που είναι γεμάτο προκλήσεις και δυσκολίες. Ταυτιστείτε με την προσπάθεια που κάνει ο εαυτός σας να ξεπεράσει τα καθημερινά εμπόδια. Οραματιστείτε πού θέλετε να φτάσετε. Λαχταρήστε το. Αφήστε τον εαυτό σας ελεύθερο να το δηλώσει. Η ενέργεια που θα απελευθερωθεί θα σας πλημμυρίσει με δύναμη, όρεξη και κέφι για δημιουργία. Η αυτοεκτίμησή σας θα ανέβει. Θα λατρέψετε τον εαυτό σας. Ο δρόμος θα έχει αρχίσει να φωτίζεται σε βάθος. Παθιαστείτε με την ιδέα σας. Ταυτιστείτε μ' αυτήν. Αφήστε αυτό που νιώθετε να σας πλημμυρίσει και να βγει στους γύρω σας. Δώστε τους την ευκαιρία να νιώσουν και εκείνοι λίγη απ' όλη αυτή την ομορφιά που βιώνετε. Θα τους συμπαρασύρετε και εκείνους μαζί σας. Πελάτες, υποψήφιους, συστάσεις, κέντρα επιρροής, προσωπικό κύκλο, όλους. Τολμήστε το. Μιλήστε για τη δουλειά σας, το ρόλο σας, τις υπηρεσίες σας. Δώστε τους να καταλάβουν πόσο χρήσιμες είναι για τους ίδιους και τις οικογένειές τους. Οδηγήστε τους να το δουν, να το κατανοήσουν και να το πιστέψουν. Αυτός είναι ο ρόλος σας. Αυτή είναι η δουλειά σας. Αυτό είναι το επάγγελμά σας. Αυτό είναι το όραμα.

ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΣΑΣ!

Αυτά όλα κάνω και εγώ και δεν μπορώ να σας κρύβω ότι είναι ό,τι πιο όμορφο, δημιουργικό και αληθινό έχει συμβεί μέχρι σήμερα στη ζωή μου! Δεν ξέρω αν μπορείτε να το αντιληφθείτε, αλλά το όραμά μου υπάρχει μέσα σε κάθε λεπτό της ζωής μου. Εξάλλου δεσμεύτηκα γι' αυτό δημόσια και από τότε υπάρχω, ζω και αναπνέω για να το καταφέρω:

«Θέλω οι συνεργάτες μου να αποτελέσουν τον ποιοτικότερο πυρήνα της αγοράς, θέλω ο πελάτης να τους αναζητά και οι συνάδελφοί τους να θέλουν να γίνουν σαν κι αυτούς. Θέλω για τους ανθρώπους μου όνομα, κύρος και εισόδημα. Με άλλα λόγια, θέλω το καλύτερο για τους καλύτερους. Αυτό είναι το όραμά μου, αυτή είναι η κορυφή που θέλω να κατακτήσω, αυτή είναι η πεμπτουσία της δουλειάς μου».

ΚΑΛΟΤΑΞΙΔΙ

Κλέαρχος Πεφάνιος
Agency Manager
της International Life
e-mail: pefanios@inlife.gr

E-FUSION 2002

Η ηλεκτρονική επανάσταση στην Ασφαλιστική Αγορά

Στις Ηνωμένες Πολιτείες, τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια, πραγματοποιείται από την A.M. Best's Ασφαλιστική, ένα ετήσιο συνέδριο με θέμα «Ασφάλιση και Τεχνολογία». Το βασικό ζήτημα που χαίρει της προσοχής όλων αποτελεί ο εντοπισμός του καλύτερου δυνατού τρόπου χρήσης της τεχνολογίας - και των εργαλείων αυτής- σε όλους τους τομείς του ασφαλιστικού κόσμου, όπως είναι τα ασφαλιστικά εγχειρήματα, το management, ο κανονισμός, η πληροφόρηση.

Οι συνεδρίες του E-Fusion αναφέρονται στις ευκαιρίες που γεννιούνται για την ασφαλιστική αγορά από την ηλεκτρονική επανάσταση των τελευταίων δύο δεκαετιών, προτείνοντας παράλληλα στους επαγγελματίες του χώρου νέους e-τρόπους εργασίας. Όσο για τους συμμετέχοντες, μπορεί να είναι ασφαλιστές, αντασφαλιστές, μεσίτες, τραπεζικοί και παροχείς τεχνολογίας (tech providers). Οι διοργανωτές του εν λόγω συνεδρίου υποστηρίζουν ότι οι συμμετέχοντες θα έχουν μία μοναδική ευκαιρία να πληροφορηθούν από τους ειδικούς του χώρου για τη χρήση της τεχνολογίας ως στρατηγικού πλεονεκτήματος για την εταιρία τους. Επιπλέον, η φιλοσοφία τους επικεντρώνεται στη συμμετοχή ομιλητών οι οποίοι, αφενός μέσω της τεχνογνωσίας τους και αφετέρου μέσω της εμπειρίας τους, θα μπορέσουν - και δυναμικά, μέσω διαλόγου/συζήτησης- να διαφωτίσουν τους υπόλοιπους παρευρισκόμενους. Η πραγματική αξία όμως όλων των παραπάνω επικεντρώνεται στη συζήτηση πάνω σε πραγματικά και τρέχοντα ζητήματα του ασφαλιστικού γίγνεσθαι και όχι απλά σε θεωρίες και υποθέσεις.

Το 2002, στο πλαίσιο του συνεδρίου E-Fusion, εγκαινιάστηκε το E-Fusion Award, ένας διαγωνισμός σχεδιασμένος για την ανάδειξη νέων τρόπων χρήσης της τεχνολογίας του Internet από ασφαλιστικούς οργανισμούς. Το υποψήφιο για βράβευση πόνημα, ήτοι project, προϊόν ή υπηρεσία, θα πρέπει να είναι κάτι εντελώς καινούργιο/νέο, είτε κάτι επανασχεδιασμένο πρόσφατα, πάντα σε άμεση σχέση με το ασφαλιστικό επιχειρείν.

Υποψήφιοι του σχετικού διαγωνισμού μπορούν να είναι: α. ασφαλιστικές εταιρίες, β. αντασφαλιστές, γ. μη ενεχόμενοι tech providers που εργάζονται στον ασφαλιστικό κλάδο και δ. οικονομικές υπηρεσίες του χώρου. Τα διαγωνιζόμενα projects θα πρέπει να είναι σχεδιασμένα για την πώληση, την υποστήριξη, την εκμάθηση, την ασφαλιστική κάλυψη και τη διαχείριση οποιουδήποτε θέματος που αφορά μία ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση. Στο φετινό διαγωνισμό επιλέχθηκαν 6 από τα 67 υποψήφια projects που δήλωσαν συμμετοχή. Η ανάδειξη του φετινού νικητή θα γίνει στην Ουάσινγκτον, όπου και πραγματοποιείται φέτος το συνέδριο E-Fusion.

Ειδικότερα, οι υποψήφιοι των ασφαλιστικών οργανισμών θα παρουσιάσουν την πρότασή τους και εν συνεχεία θα απαντήσουν στις ερωτήσεις των κριτών, ενώ όλοι οι συμμετέχοντες του συνεδρίου θα μπορούν να παρακολουθήσουν την όλη διαδικασία. Όπως αναφέρει ο Πρόεδρος του συνεδρίου, Paul Tinnirello, «Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από το εύρος και την εκζήτηση/επιτήδευση των υποψηφίων. Το μέγεθος του οργανισμού δεν είχε καμία αντιστοιχία με την επινοητικότητα αυτών των projects και οι επιτυχημένοι ασφαλιστές φαίνεται να προσανατολίζονται προς τις λύσεις που βασίζονται στις νέες τεχνολογίες».

Από τους έξι φιναλίστ του πρώτου E-Fusion διαγωνισμού, σας παραθέτουμε τους τρεις πρώτους, που παρουσιάζουν και το μεγαλύτερο ενδιαφέρον:

Στην Abacus Insurance Brokers Inc. Los Angeles ανέπτυξαν μια πλατφόρμα, την Abacus Program Management (APM), η οποία δίνει τη δυνατότητα σε όλους τους brokers (ασφαλειομεσίτες) να παραθέτουν, να συνδέουν και να εκδίδουν συμβόλαια, να εγκρίνουν διαδικασίες και να δέχονται πληρωμές μέσω πιστωτικών καρτών και όλα αυτά on line. Η ικανότητα του συστήματος της «στιγμιαίας αναφοράς», αγγλιστί «instant quote», δίνει τη δυνατότητα για μείωση του κόστους των πωλήσεων ενώ παράλληλα επιταχύνει τις σχετικές απαιτούμενες διαδικασίες. Η Abacus, σε συνεννόηση με τους συνεργάτες της, χρησιμοποιεί ήδη την πλατφόρμα -η οποία ανήκει αποκλειστικά στην εταιρία- μέσω του θυγατρικού δικτύου μεσιτών της (www.abacusins.com).

Δεύτερο υποψήφιο είναι ένα project της εταιρίας Arthur J. Gallagher & Co's CIPWORKS. Πρόκειται για ένα project που επιτρέπει στο εθνικό ασφαλιστικό σύστημα μεσιτών τη διαχείριση όλων των ασφαλιστικών θεμάτων μεγάλων κατασκευαστικών έργων σε χρόνους κατά 40% μικρότερους (www.ajg.com).

Τρίτο υποψήφιο είναι το site της Fidelity & Guaranty Life's SalesLink. Πρόκειται για μια ιστοσελίδα που επιτρέπει στους αντιπροσώπους/πράκτορες να λαμβάνουν πληροφορίες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, να εξετάζουν το status των εκκρεμών δηλώσεων, να επιθεωρούν τις προμήθειες, να έχουν πρόσβαση σε χρήσιμες πληροφορίες του marketing και των προϊόντων και να έρχονται σε επαφή με την εταιρία. Το site έχει επισκεψιμότητα που φτάνει τις 900.000 το μήνα, που σημαίνει ότι η εταιρία «γλιτώνει» περίπου 1,3 εκατομμύρια δολάρια ετησίως από διανομή software και από κόστη λειτουργίας.

Επιγραμματικά, οι τρεις επόμενοι είναι η διασύνδεση IBIS (Insurance Business Issuance System) των ασφαλιστών της Frankenmuth Mutual. Το project της GE Employers Reinsurance των γραφείων της Βρετανίας (www.geercgroup.com) και, τέλος, το project LifeBenefits της Minnesota Life's (www.minnesotamutual.com).

Περισσότερες πληροφορίες για το E-Fusion, στην ιστοσελίδα www.roughnotestoday.com.

Πρωτιές για το online Insurance

Παρότι οι αριθμοί δεν λένε πάντα την αλήθεια, οι τελευταίες διεθνείς έρευνες δείχνουν να συμφωνούν στην κατακόρυφη αύξηση της ζήτησης για online παροχή υπηρεσιών και οι ασφαλιστικές υπηρεσίες φιγουράρουν στις πρώτες θέσεις. Σύμφωνα λοιπόν με μια πρόσφατη μελέτη της Respond Networks, μιας από τις πιο γνωστές αμερικανικές εταιρίες που ειδικεύεται στο direct marketing, οι online «αιτήσεις» για οποιοδήποτε αγαθό αυξήθηκαν κατά 180% τους τελευταίους 18 μήνες, ενώ τη μερίδα του λέοντος (60%) κερδίζουν οι αιτήσεις για υπηρεσίες. Στην πρώτη θέση, όπως συνηθίζεται άλλωστε, βρίσκονται οι υπηρεσίες που σχετίζονται με την τουριστική βιομηχανία. Για πρώτη φορά όμως η δεύτερη θέση καταλαμβάνεται από τα ασφαλιστικά προϊόντα, αφήνοντας πίσω τους έως τώρα κυρίαρχους της online αγοράς, που δεν είναι άλλοι από τους εκπροσώπους του Real Estate. Για τους προσεκτικούς πάντως παρατηρητές της online αγοράς, μόνον τυχαία δεν είναι αυτή η ανακατάταξη. Τόσο στις Ηνωμένες Πολιτείες όσο και σε πολλά κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι παρουσία των sites που έχουν ως αντικείμενο την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών έχει ενισχυθεί σε μεγάλο βαθμό, ενώ σταδιακά αναπτύσσεται και η online διαφημιστική παρουσία τους – αρχής γενομένης από την ουσιαστική προώθηση των ασφαλιστικών πρακτόρων ακόμα και σε διεθνή portals.

Σχετικές διευθύνσεις: http://www.respondnetworks.com/index.html?home.html&0

Κινητή τηλεφωνία και φορητοί υπολογιστές στο επίκεντρο των βρετανικών sites

Περί εξειδικευμένου web για μία ακόμα φορά ο λόγος. Ο «επισκέπτης» του βρετανικού domain είχε στη διάθεσή του σχεδόν από την έναρξη του εμπορικού Internet μια πλειάδα ηλεκτρονικών διευθύνσεων που απευθυνόταν στον ασφαλιστικό κλάδο – σε πολλές μάλιστα περιπτώσεις κάποιες από αυτές έγιναν σημεία αναφοράς για το business web. Η εξέλιξη όμως του Internet και η αποδοχή του ως εργαλείου marketing οδήγησε τις βρετανικές εταιρίες σε μία ασυνήθιστη online επέκταση, καθώς ο χρήστης του Διικτύου μπορεί πλέον να έχει πρόσβαση σε μια σειρά web sites που αφορούν αποκλειστικά την ασφαλιστική κάλυψη των συσκευών κινητής τηλεφωνίας καθώς και των φορητών υπολογιστών και των PDAs.

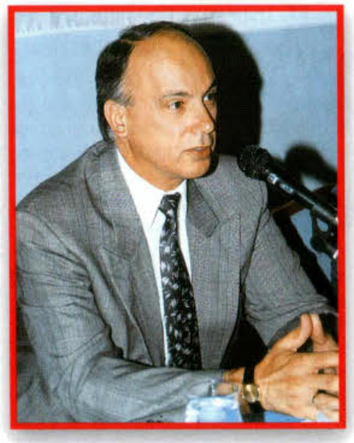
Μεταξύ αυτών, ξεχωρίζουν τα sites της Complete Computer Cover (http://www.completecomputercover.com), εταιρίας που ειδικεύεται στο mobile insurance, το Computer Insurance UK (http://www.computerinsuranceuk.co.uk), το site της CUSC (FoneGuard) (http://www.cusc.co.uk), το Mobile Phone Insurance (http://www.mobile-phone-insurance.com) και το Sisa (http://www.sisa.co.uk/com/prof/lap.htm), τα οποία προσφέρουν και δυνατότητες αγοράς ενός ειδικευμένου ασφαλιστικού πακέτου, καθώς και τα ιρλανδικά Fonecover Insurance (http://www.irishmo biles.com/) και Barker Fresson (http://www.barker. ie/about. html) - εταιρίας που συνεργάζεται στενά με την Κεντρική Ιρλανδική Τράπεζα (http://www.centralbank. ie/).

Ένα εντυπωσιακό δείγμα εμπορικού Internet, το οποίο μπορεί και εν πολλοίς πρέπει να παραδειγματίσει και τις ελληνικές εταιρίες που έχουν πλέον την ευκαιρία να δοκιμάσουν αλλά και να συνηθίσουν το ελληνικό κοινό σε ουσιαστικές εφαρμογές του Διαδικτύου.

Εξελιγμένη online παρουσία για τη CGU Insurances

Με ένα site που αξίζει ειδικής μνείας εκπροσωπείται στον ελληνικό Διαδικτυακό χώρο η CGU Insurance (http://www.cgu.gr) του ασφαλιστικού ομίλου CGNU. Ο ασφαλιστικός όμιλος, που προήλθε από τη συγχώνευση των εταιριών Commercial Union, General Accident και Norwich Union, και διαθέτει παρουσία στη χώρα μας από το 1883, φρόντισε για την ηλεκτρονική του υπόσταση, ακολουθώντας το παράδειγμα της πλειονότητας των πολυεθνικών εταιριών. Έτσι, ανέθεσε την παρουσία του στο Διαδικτυακό τέκνο της McCann-Erickson, την MRM/Zentropy (http://www. zentropy.gr) και αυτή με τη σειρά της φρόντισε για να αποκτήσει το ελληνικό web έναν ουσιαστικό επικοινωνιακό κόμβο. Το πραγματικά εντυπωσιακό και πλήρως συμβατό με τις ιδιαιτερότητες του Internet εικαστικό του site πλαισιώνεται από σειρά επιλογών που διευκολύνουν την πρόσβαση σε έναν αξιοπρόσεκτο όγκο πληροφοριών και εφαρμογών. Ο κύριος άξονας αυτών, αναφέρεται στα ασφαλιστικά προγράμματα της CGU και στις λεπτομέρειες που τα χαρακτηρίζουν, ενώ δεν παραλείπεται και η παροχή ενός ανεπτυγμένου καταλόγου των συνεργατών της εταιρίας, με δυνατότητες αναζήτησης ανά γεωγραφικό διαμέρισμα. Αυτό όμως που θα πρέπει να τονιστεί, είναι η δυνατότητα που έχουν οι επισκέπτες σε κάθε επιμέρους κλάδο της εταιρίας να αποστείλουν online αίτηση για πρόταση ασφάλισης ή ακόμα και για συμβόλαιο, ενώ σε κάθε περίπτωση θα λάβουν με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο την απάντηση με τον ακριβή υπολογισμό των ασφαλίστρων.

Περικλής Βανικιώτης
pvan@mfg.gr



Ασφαλιστές και Outsourcing

Πολλά είναι τα πλεονεκτήματα που κρύβει το outsourcing για τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους ασφαλιστές όπως υποστηρίζει σε συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» ο γενικός διευθυντής της Axion Group κ. Παναγιώτης Δρακουλαράκος. Αναλυτικά η συνέντευξη έχει ως εξής:

Outsourcing! Το ακούμε πάρα πολύ τον τελευταίο καιρό. Τι είναι και σε τι διαφέρει από άλλες συμβατές μεθόδους συνεργασίας;

Outsourcing είναι η μερική ή ολική εκχώρηση μέρους των εργασιών μιας εταιρίας προς μια άλλη. Ο απώτερος σκοπός είναι η μείωση των λειτουργικών εξόδων και η ταυτόχρονη αύξηση του διαθέσιμου χρόνου προς όφελος άλλων, πιο αποδοτικών εργασιών, όπως είναι οι πωλήσεις.

Η μέθοδος χαρακτηρίζεται από «διακριτούς ρόλους». Στην προκειμένη περίπτωση του ασφαλιστικού χώρου ο ρόλος του ασφαλιστής είναι κατ' εξοχήν οι πωλήσεις ενώ της «άλλης» εταιρίας που είναι η Axion Group είναι στην ουσία η διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Δηλαδή είναι Ο υπάλληλος του Ασφαλιστή θα έλεγα!

Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, όλοι γνωρίζουμε κάποιες άλλες μορφές συνεργασίας όπως συγχώνευση, συστέγαση, συνεταιρισμός.

Η κάθε μορφή συνεργασίας, όπως όλοι γνωρίζουμε, περιέχει σε μικρό ή μεγάλο βαθμό, τα στοιχεία της απειθαρχίας, του ατομισμού, της χαλαρής αλληλεξάρτησης, «στενής νοοτροπίας», του ατομικού πλάνου εργασίας και τέλος ασαφή εταιρική εικόνα. Με τη μέθοδο του Outsourcing δεν είναι έτσι! Τα πράγματα είναι πιο απλά!

Το outsourcing πέραν των άλλων πλεονεκτημάτων περιέχει αρκετά από τα θετικά στοιχεία μιας άλλης πολύ πετυχημένης μεθόδου. Αυτής του Franchise!

Που με λίγα λόγια σημαίνει ύπαρξη κανόνων πειθαρχίας, προϋποθέτει ομαδικό πνεύμα, ύπαρξη ισχυρών συμβατικών δεσμεύσεων, επίσης ενιαίο και ισχυρό management, συνολικό πλάνο εργασίας και τέλος ενιαία και ισχυρή εταιρική εικόνα!

Κύριε Δρακουλαράκο, καλείτε τους ασφαλιστές να συνενώσουν τις δυνάμεις τους με την εταιρία σας, την Axion Group, τονίζοντας τα πλεονεκτήματα του Outsourcing. Μπορείτε να μας πείτε τα πλεονεκτήματα που θα είχε για έναν ασφαλιστή η ανταπόκριση στο κάλεσμά σας;

Θα αναφερθώ σε άμεσα και έμμεσα οφέλη.

Τα άμεσα οφέλη είναι η σημαντική μείωση, όλων των λειτουργικών εξόδων τους, κυρίως όσων διατηρούν επαγγελματική στέγη. Επίσης η ελάχιστη συμμετοχή τους στην καθημερινή ρουτίνα της διαχείρισης του χαρτοφυλακίου. Ως εκ τούτου θα έχουν «ανθρώπινες» ώρες εργασίας με συνέπεια να αναβαθμιστεί η ποιότητα ζωής τους. Η απελευθέρωση χρόνου θα τους οδηγήσει σε περισσότερες πωλήσεις που αυτόματα σημαίνει αύξηση του εισοδήματος. Η εξυπηρέτηση που θα βρουν στην εταιρία μας είναι άκρως επαγγελματική. Επίσης θα έχουν μείωση των «εμπορικών» κινδύνων που συνεπάγονται από την αρχική επένδυση αλλά και τις πιθανές επαναχρηματοδοτήσεις που θα χρειαστούν, περιοδικά, για τη δική τους επαγγελματική στέγη.

Στα έμμεσα οφέλη θα αναφέρω το μεγαλύτερο εκτόπισμα που θα έχει προς τις Ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και το αυξημένο κύρος προς τους πελάτες του. Επίσης οι πιθανότητες να συρρικνωθεί θα είναι μηδαμινές σε αντίθεση με αυτές που θα έχει αν παραμείνει μόνος του, κυρίως λόγω του όγκου εργασιών που θα έχει.

Σε ποιες ειδικές κατηγορίες επαγγελματιών απευθύνει την πρόσκληση η Axion Group;

Η μέθοδος του Outsourcing εξυπηρετεί κυρίως τους «μικρομεσαίους» από πλευράς μεγέθους χαρτοφυλακίου, Ασφαλιστές. Αυτούς που έχουν σήμερα παραγωγή που φτάνει τις 250.000.000 δρχ. ή 735.000 ευρώ σε ετήσια ασφάλιστρα και γενικώς σ' αυτούς που έχουν ασφαλιστικά πρακτορεία με έξοδα (πρόσκτησης και διαχείρισης) χαρτοφυλακίου πλέον του 40% των εσόδων τους.

Αυτή η κατηγορία Ασφαλιστών θα είναι πολύ πιο άμεσα ωφελημένη.

Υπάρχει όμως και η άλλη κατηγορία Ασφαλιστών που θα είχε οφέλη από μια τέτοια συνεργασία. Αυτή των Ασφαλιστικών Συμβούλων που ευρίσκονται «εγκλωβισμένοι» στο «AGENCY SYSTEM» και που όλοι ξέρουμε ότι οι εναλλακτικές προτάσεις είναι ανύπαρκτες, για την πληρέστερη κάλυψη των πελατών τους.

Απευθυνόμεθα, γενικά, σ' όλους αυτούς τους ασφαλιστές που δεν θα ήθελαν να προχωρήσουν μόνοι στο μέλλον!

Ας μην ξεχνάμε ότι ο Αίσωπος έχει πει πολύ πριν από εμάς το περίφημο «Η Ισχύς εν τη Ενώσει».

Στις επαφές, στις συζητήσεις που έχετε μέχρι τώρα με συναδέλφους σας ασφαλιστές ποια από τα σημεία των προτάσεών σας νομίζετε ότι δεν κατανοεί ακόμη ο ασφαλιστής, ή πάντως δεν τα αντιμετωπίζει θετικά.

Κατ' αρχήν, πρέπει να πω, όλοι βλέπουν την πρόταση σαν μια πολύ προχωρημένη ιδέα που όμως θα χρειαστεί κάποιο χρόνο για να εμπεδωθεί. Επομένως, όλοι την αντιμετωπίζουν πολύ θετικά.

Μεγάλο ρόλο, στην πλήρη κατανόηση της ιδέας, «παίζει» ο χαρακτήρας του κάθε Ασφαλιστή που θα έρθει (σύντομα) αντιμέτωπος με την ιδέα, το δίλημμα θα έλεγα, να διαλέξει ανάμεσα στη συνεργασία ή τη συρρίκνωση που επέρχεται!

Εάν διαλέξει τη συνεργασία θεωρεί πως χάνει την αυτονομία του. Γεγονός που δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα. Διότι όταν κάποιος ακούει τη λέξη συνεργασία αμέσως έρχονται οι ορισμοί «συγχώνευση» «συστέγαση» «συνεταιρισμός» γενικώς. Άρα και τα ερωτηματικά που προκύπτουν είναι εύλογα.

Όλοι κατανοούμε ότι πρέπει να δημιουργήσουμε, ευνοϊκότερο κλίμα εργασίας για τον πωλητή, και αυτό πετυχαίνει η Axion Group, ούτως ώστε να έχει στη διάθεσή του περισσότερο χρόνο και καλύτερες προϋποθέσεις για αυξημένες πωλήσεις, χωρίς το άγχος που προκύπτει από τις άλλες λειτουργίες του γραφείου και για τις οποίες αφιερώνει σημαντικό χρόνο!

Το άλλο σημείο που έχω εντοπίσει είναι ότι δεν έχουν κατανοήσει τον επιμερισμό των εξόδων. Πρέπει να γίνει κατανοητό ότι σε σύγκριση με τα έξοδα που ήδη έχουν αναλάβει και πληρώνουν για την εν λειτουργία επιχείρηση τους, το μερίδιο της προμήθειας που καλούνται ν' αφήσουν, για όλη τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους, στην Axion Group, είναι πολύ χαμηλότερο!

Γνωρίζοντας το κόστος με το οποίο τα συγκεκριμένα (από πλευράς μεγέθους) ασφαλιστικά γραφεία εργάζονται, πιστεύω ότι θα υπάρξει, άμεσα, θετικό αποτέλεσμα υπέρ τους. Η αύξηση των καθαρών εσόδων τους, από το πρώτο έτος ακόμη κι αν δεν αυξήσουν το χαρτοφυλάκιό τους καθόλου, θα είναι παραπάνω από εμφανής!

Θεωρείτε την ελληνική αγορά ώριμη για να δεχθεί μεθόδους οργάνωσης και πωλήσεων που μπορεί μεν να έχουν μια μακρόχρονη «θητεία» στο εξωτερικό, ωστόσο σε μας εδώ είναι άγνωστες;

Όσον αφορά τις μεθόδους οργάνωσης, βεβαίως η αγορά είναι ώριμη. Έχει λάβει τα μηνύματα, έχει καταλάβει ότι πρέπει να κάνει συγκεκριμένες κινήσεις και τώρα απομένει να τις υλοποιήσει.

Ήδη ο χώρος των Ασφαλιστικών εταιριών, με περισσή ωριμότητα, άρχισε να εναρμονίζεται με τις επιταγές των καιρών. Μένει να τους ακολουθήσει και ο χώρος των διαμεσολαβούντων.

Όσον αφορά τις μεθόδους πωλήσεων νομίζω ότι η ιδιοσυγκρασία και το ταμπεραμέντο του Έλληνα έρχονται σε πρώτο πλάνο. Ενεργούμε ενστικτωδώς και ως εκ τούτου δεν είμαστε σε θέση να εμπεδώσουμε μοντέρνους τρόπους πωλήσεων. Αυτό ισχύει τώρα αλλά και θα ισχύει για αρκετά χρόνια ακόμη, διότι για να γίνουν πράξη τα προαναφερόμενα απαιτείται πειθαρχία και υπομονή.

Με ποια αποτελέσματα στο τέλος της άλλης χρονιάς θα είστε ικανοποιημένοι από την πορεία της Axion Group στην αγορά;

Ο πρώτος χρόνος της λειτουργίας της Axion Group μας έχει βρει με τα κεντρικά μας γραφεία στο Πασαλιμάνι του Πειραιά και το 1ο υποκατάστημά μας στην οδό Αριστοτέλους στη Θεσσαλονίκη.

Στους άμεσους στόχους της εταιρίας μας είναι και η απόκτηση ιδιόκτητης στέγης. Βρισκόμαστε, ήδη, σε αναζήτηση κατάλληλου χώρου στην ευρύτερη περιοχή του Πειραιά. Στο τέλος του 2003 θα είμαι ευχαριστημένος να έχουμε δημιουργήσει ακόμη δύο υποκαταστήματα. Ένα στα βόρεια προάστια και άλλο ένα στα ανατολικά προάστια. Ήδη υπάρχουν συνομιλίες σε εξέλιξη προς αυτήν την κατεύθυνση!

Τι περιμένετε από την αγορά αυτήν την περίοδο και ποια προσδοκάτε να είναι τα αποτελέσματα της Axion Group σε μια πενταετία από σήμερα;

Στην ασφαλιστική αγορά κυριαρχούν δύο «δυναμικές» που ποδηγετούν τα ασφάλιστρα και τις προμήθειες. Η «δυναμική» του ανταγωνισμού έχει φέρει τις τιμές των ασφαλίστρων τόσο χαμηλά που κανείς σκέπτεται ότι έχουμε φτάσει στο μη περαιτέρω. Ενώ η άλλη «δυναμική» των αντασφαλιστικών εταιριών ωθεί τα ασφάλιστρα προς τα επάνω. Ήδη έχουμε δει τα πρώτα δείγματα γραφής και των δύο «δυναμικών». Οι προμήθειες των διαμεσολαβούντων, εξ αυτών των δύο «δυναμικών», θα πιεσθούν έτι περαιτέρω με συνέπεια να ψάχνουμε για συμπληρωματικά έσοδα.

Επιτρέψτε μου να σταθώ για λίγο σ' αυτό το σημείο. Δύο θα είναι οι εναλλακτικές λύσεις από τις οποίες θα έχουμε να επιλέξουμε. Εγώ θα έλεγα γιατί όχι και τις δύο! Να μειώσουμε τα έξοδα μας (άραγε, μόνοι μας μπορούμε;) ή να βρούμε συμπληρωματικές πηγές εισοδήματος (άραγε, διαθέτουμε το χρόνο;). Εδώ είναι που η Axion Group βοηθάει και στα δύο.

Και ελαττώνει το ποσοστό των εξόδων για τον κάθε ασφαλιστή και ταυτόχρονα του εξασφαλίζει ελεύθερο χρόνο για αυξημένες και κατευθυνόμενες πωλήσεις. Είναι οι λύσεις που προσφέρει η μέθοδος του Outsourcing!

Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησης, η δυναμική που έχει αναπτυχθεί για την Axion Group, είναι ενδεικτική για το πόσο «ψηλά» μπορούμε να φτάσουμε. Προσδοκούμε να έχουμε από ένα υποκατάστημα στις κύριες πόλεις κάθε περιφέρειας της ελληνικής επικράτειας. Αυτά τα υποκαταστήματα θα λειτουργούν σαν σημεία πώλησης και στήριξης των Συνεργατών. Στα κεντρικά θα συνεχίσουμε να κάνουμε όλη τη διαχείριση.

Υπάρχει μια γενική εκτίμηση για την κρίση που διέρχεται η αγορά. Τη συμμερίζεστε αυτήν την εκτίμηση και τι πιστεύετε ότι φταίει περισσότερο:
Η γενική συγκυρία, τα προϊόντα, οι άνθρωποι, οι εταιρίες;

Όντως υπάρχει η κρίση που αναφέραμε. Ξέρετε, αιτία της κάθε κρίσης είναι το οικονομικό. Στο όνομα του χρήματος γίνονται ακόμη και πόλεμοι. Τώρα στο ποιος φταίει είναι εύκολο να εστιάσεις, διότι άνθρωποι είναι αυτοί που φτιάχνουν τα προϊόντα αλλά επίσης άνθρωποι είναι και αυτοί που διοικούν τις εταιρίες. Επίσης οι συγκυρίες δεν έρχονται ουρανοκατέβατες. Οι άνθρωποι είναι αυτοί που, εν γνώσει τους ή εν αγνοία τους, δημιουργούν καταστάσεις που εμείς όσοι παρακολουθούμε τα τεκταινόμενα τις ονομάζουμε συγκυρίες. Εν τέλει πιστεύω πως ο άνθρωπος είναι πίσω απ' όλα. Ο άνθρωπος με τις ικανότητές του και τις αδυναμίες του. Όλα αυτά είναι κατανοητά και εν μέρει αποδεκτά διότι από τα λάθη μας κάνουμε το μέλλον μας καλύτερο. Ένα πράγμα που όμως δεν συγχωρώ στον άνθρωπο είναι το να θυσιάζει ιδανικά και δεοντολογία στο όνομα του εύκολου κέρδους.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι τηλ.: 010-67 76 111, fax: 010-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Έδωσε και βρήκε ευκαιρίες στην Ύδρα

Με επιτυχία έληξε το 4ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών, στο οποίο συμμετείχαν 30 χώρες από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο, με 400 συμμετέχοντες

«Οι ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα έδειξαν μεγάλη αντοχή μετά την παγκόσμια κρίση που ξέσπασε με το χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στις ΗΠΑ, γεγονός που δείχνει ότι έχουν μεγάλα περιθώρια για περαιτέρω ανάπτυξη". Την επισήμανση έκανε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δ. Κοντομηνάς σε εναρκτήρια ομιλία, στο πλαίσιο του 4ου Συνεδρίου Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Ύδρα παρουσία εκπροσώπων – ασφαλιστών από 30 χώρες.

Όπως είπε ο κ. Κοντομηνάς, οι ασφαλιστικές εταιρίες πέρασαν τα τελευταία δύο χρόνια σημαντικές δυσκολίες, τόσο εξαιτίας του προβλήματος του Χρηματιστηρίου, όσο και από τις θεομηνίες και τις φυσικές καταστροφές. Κατά την άποψη του προέδρου της ΕΑΕΕ, οι μετοχές των ασφαλιστικών εταιριών που είναι εισηγμένες στο ΧΑΑ, βρίσκονται σε πολύ χαμηλά επίπεδα και θεωρούνται εξαιρετικές επενδυτικές ευκαιρίες. Ο κ. Κοντομηνάς τόνισε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες για να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα θα πρέπει να προχωρήσουν σε αναμόρφωση των ασφαλιστικών τους προϊόντων και να βελτιώσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους.

Προς την κατεύθυνση αυτή, κατέληξε, θα βοηθήσουν τα πορίσματα των εργασιών του συνεδρίου. Στη φετινή συνάντηση το κεντρικό θέμα ήταν η Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (Customer Relationship Management).

Επισημάνθηκε ότι η εφαρμογή του συστήματος από τις ασφαλιστικές εταιρίες, που αφορά ουσιαστικά στη βελτιστοποίηση των διαδικασιών, της τεχνολογίας και του ανθρώπινου δυναμικού, έχει ως στόχο την ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες. Τονίστηκε ότι το CRM δεν είναι θέμα μηχανογραφικό αλλά θέμα κυρίως στρατηγικού προσανατολισμού οργάνωσης και μέτρησης των εταιριών.

Τις εισηγήσεις για το θέμα της "Διαχείρισης Πελατειακών Σχέσεων (CRM)" έκαναν οι Ιωάννης Ζαβάκος (Ελλάδα), Εμπορικός Διευθυντής e-Valley και ομιλητές οι: Χρήστος Αδαμαντιάδης (Ελλάδα), Διευθυντής Εμπορικού Τμήματος, AIG Greece, Chris Digby (Μ. Βρετανία), Συνεργάτης C.R.M. Deloitte&Touche, Ed Thompson (Μ. Βρετανία), Αντιπρόεδρος, Gartner και ο Σωκράτης Σωκράτους (Ελλάδα), Διευθυντής, SAP HELLAS. Παράλληλες συνεδριάσεις πραγματοποιήθηκαν για τη διαχείριση ζημιών στον κλάδο αυτοκινήτου, τις χερσαίες μεταφορές, για τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα στην Ευρώπη και για την αντασφάλιση.

Ειδικότερα:

1. Στον κλάδο αυτοκινήτων αναπτύχθηκαν οι τρόποι τιμολόγησης του bonus-malus στα ευρωπαϊκά κράτη. Επισημάνθηκε ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει απελευθερώσει το bonus-malus και έχει δώσει τη δυνατότητα στις ίδιες τις εταιρίες να αξιολογούν τις τιμολογήσεις. Συζητήθηκαν επίσης θέματα σχετικά με την βελτίωση της οδικής ασφάλειας, που θα έχει θετικές επιπτώσεις στις ασφαλιστικές εταιρίες.

Ομιλητές ήταν για τα θέματα "Κλάδος Αυτοκινήτων: Οδική Ασφάλεια και Τιμολόγηση" ο Φίλιος Ζαχαριάδης (Κύπρος), Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου καθώς επίσης και στελέχη της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς .

2. Στη δεύτερη ενότητα με τίτλο "Χερσαίες Μεταφορές στα Βαλκάνια και στην Ανατολική Ευρώπη" το μεγάλο πρόβλημα που υπάρχει στην διέλευση φορτηγών, που μεταφέρουν εμπορεύματα, μέσω ορισμένων κρατών όπως η Βουλγαρία και η Ρωσία. Ιδιαίτερα τονίστηκε ότι στη Βουλγαρία το 80% των φορτηγών είναι ανασφάλιστα. Στην ενότητα αυτή συντονιστής ήταν ο David Wansbrough-Jones (Μ. Βρετανία), Αντιπρόεδρος, Tryg-Baltica International και ομιλητές οι Christian Pierotti (Βέλγιο), Υπεύθυνος Διεθνών Σχέσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.), Kroumova Tzevetanka (Βουλγαρία), Διευθύντρια Νομικής Υπηρεσίας, της ασφαλιστικής εταιρίας Bulstrad και ο Serghei Danilychev (Ρωσία), Αναπληρωτής Πρόεδρος του Ρωσικού Κέντρου Ασφαλίσεων

3. Στην τρίτη με τίτλο: Συμπληρωματικά Επαγγελματικά Συνταξιοδοτικά Συστήματα στην Ευρώπη συντονιστής ήταν ο Μίνως Μωυσής (Ελλάδα), Γενικός Διευθυντής της Interamerican Ζωής και ομιλητές οι Daniel Schante (Γαλλία), Γενικός Γραμματέας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A), Tomasz Frontczak (Πολωνία), Πρόεδρος, AIG PTE S.A., Mustafa Su (Τουρκία), Γενικός Διευθυντής, Anadolu Hayat.

Οι ομιλητές και κυρίως ο Daniel Schanté (Γαλλία), Γενικός Γραμματέας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A), επεσήμαναν, μεταξύ άλλων, την ανάγκη σύγκλισης των διαφορετικών ευρωπαϊκών συστημάτων του δεύτερου πυλώνα με στόχο να δίνεται η δυνατότητα στους ασφαλισμένους να διατηρούν τα δικαιώματά τους ακόμα και όταν τα μεταφέρουν σε διαφορετική χώρα.

Ο Schante ανέπτυξε τα βασικά σημεία της υπό ψήφιση οδηγίας η οποία θα καθορίζει για ολόκληρη την Ε.Ε. τους όρους και διαδικασίες λειτουργίας των συμπληρωματικών επαγγελματικών ταμείων που θα δημιουργηθούν και στην Ελλάδα όπως η καταχώριση σε μητρώα, η δημοσίευση ετήσιων ισολογισμών, η τακτική ενημέρωση των μελών τους, η διαφάνεια, η αυστηρή εποπτεία, κ.λπ.

Από την πλευρά τους οι κ.κ. Frontczak (Πολωνία) και Su (Τουρκία) ανέλυσαν τα μεγάλα ανοίγματα που έγιναν στις χώρες τους ως προς τους 2ο και 3ο πυλώνα ασφάλισης.

Η επόμενη συνεδρίαση είχε ως τίτλο "Επαναπροσδιορισμός της Αντασφάλισης" με συντονιστή τον Δούκα Παλαιολόγο (Ελλάδα), Διευθύνοντα Σύμβουλο της Alpha Ασφαλιστικής και ομιλητές τους Johann-Adrian von Lucius (Γερμανία), ανώτατο στέλεχος, Munich Re, Christoffel Lijs (Ελβετία), Διευθυντή Underwriting, Swiss Re, Olivier Guiffart (Γαλλία), Διευθυντή, Partner Re, Peter Hughes (Μ. Βρετανία), Διευθυντής, Standard & Poor's, Gerald Turner (Ελλάδα), Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, AON Turner Reins. Services S.A.

Επισημάνθηκε ότι λόγω των μεγάλων ζημιών που υπέστησαν οι αντασφαλιστικές εταιρίες, εξαιτίας των γεγονότων της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 και των αλλεπάλληλων φυσικών καταστροφών, που οδήγησαν και σε κλείσιμο πολλές από αυτές, επιβάλλεται ο εξορθολογισμός των οικονομικών αποτελεσμάτων τους. Και πρόσθεσαν ότι δεν είναι δυνατό οι αντασφαλιστικές εταιρίες να λειτουργούν με αρνητικά αποτελέσματα και ότι θα πρέπει από τη συνεργασία τους με τους πρωτασφαλιστές να προκύπτει θετικό αποτέλεσμα από κάθε συγκεκριμένη σύμβαση.

Ακολούθησε το κλείσιμο των εργασιών του συνεδρίου με κύριους ομιλητές τον Γεώργιο Κώτσαλο, Γενικό Γραμματέα της Ε.Α.Ε.Ε. και Πρόεδρο της Οργανωτικής Επιτροπής του συνεδρίου και την Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε. Ε οι οποίοι αφού ευχαρίστησαν τους ομιλητές και τους συμμετέχοντες συνόψισαν, μαζί με τους τέσσερις συντονιστές των επιμέρους συνεδριάσεων της προηγούμενης ημέρας, τα τελικά συμπεράσματα του συνεδρίου. Οι δύο ομιλητές αναφέρθηκαν στη σημασία που αποκτά, χρόνο με το χρόνο το συνέδριο για τους ασφαλιστές της ευρύτερης περιοχής της Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων και της Ανατολικής Μεσογείου και πρόσθεσαν ότι το επόμενο συνέδριο θα έχει εξίσου σημαντικά θέματα να εξετάσει.

Επισημαίνεται ότι φέτος οι συμμετέχοντες ξεπέρασαν τους 400 και προέρχονταν από 30 χώρες. (Αγγλία, Αίγυπτο, Αλβανία, Αρμενία, Αυστρία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Γιουγκοσλαβία, Δανία, Ελβετία, Ελλάδα, Ινδία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Κύπρος, Μολδαβία, Ολλανδία, Ουκρανία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσία, Σκόπια, Σλοβακία, Σλοβενία, Σουηδία, Τουρκία).

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Εξυγίανση και ανάπτυξη

Εξυγίανση με ταυτόχρονη ανάπτυξη είναι το μήνυμα της διοίκησης της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, η οποία συμπλήρωσε ήδη τους δύο πρώτους μήνες λειτουργίας της. Η παραγωγή ασφαλίστρων όσον αφορά τους γενικούς κλάδους το πρώτο εξάμηνο του έτους αυξήθηκε κατά 30% σε σύγκριση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα πέρυσι. Μια ιδιαίτερα ικανοποιητική επίδοση, δεδομένων των συνθηκών που επικρατούν στον αγορά. Όσον αφορά τον κλάδο Ζωής, η παραγωγή ασφαλίστρων υποχώρησε κατά 7%, ως αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης του αντίστοιχου χαρτοφυλακίου. Το 2002 είχε χαρακτηρισθεί πρόσφατα από τη διοίκηση της εταιρίας έτος εξυγίανσης των οικονομικών καταστάσεων. Πράγματι, στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής που είχε χαράξει, για εξυγίανση και υγιή ανάπτυξη, η εταιρία μετέφερε σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων σημαντικά ποσά που αφορούσαν κυρίως ζημίες από αποτίμηση των χρεογράφων κατά την 30-06-2002 (46,35 εκατ. ευρώ), καθώς και «παγιοποιημένες» δαπάνες πολυετούς απόσβεσης, διαγραφές επισφαλών απαιτήσεων κ.λπ., που αφορούσαν το χρονικό διάστημα προ της 31ης Δεκεμβρίου 2001 (41,33 εκατ. ευρώ). Παρ' όλα αυτά, τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρίας υπερβαίνουν κατά πολύ το απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας. Η διοίκηση της εταιρίας προχωρά στην υλοποίηση των στόχων, οι οποίοι έχουν ποσοτικοποιηθεί και αποτυπωθεί στο πενταετές επιχειρησιακό σχέδιο που έχει εγκριθεί από το Δ.Σ. της εταιρίας και αποβλέπουν στην κερδοφόρο ανάπτυξή της. Σύμφωνα με το πενταετές business plan, η παραγωγή ασφαλίστρων θα αυξάνεται στα επόμενα έτη με ρυθμούς που θα κυμαίνονται από 12% έως 15% περίπου, ενώ από το έτος 2004 και μετά η εταιρία θα περάσει πλέον σε ένα στάδιο ουσιαστικής κερδοφορίας.

Νέα από την AIG Greece

• Τη διεύθυνση του Κλάδου Περιουσίας της Aig Greece, ανέλαβε από την 1.9.2002 ο κ. Δημήτρης Μιχάλης, με άμεσο πρόγραμμα την αναδιάρθρωση και ανασυγκρότηση του Κλάδου, ώστε ακόμη επαρκέστερα να επιτελέσει το σημαντικό έργο του υπό την εποπτεία της Τεχνικής Διεύθυνσης. Μέσα στις πρώτες προτεραιότητες είναι η, σε συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, επιδίωξη να βρεθεί ο Κλάδος από πλευράς ετοιμότητας και ανταπόκρισης στις απαιτήσεις της αγοράς.

• Νέος πελάτης του Τμήματος Αεροπορικών Ασφαλίσεων της Κ+Α η Airlift Α.Ε., μία από τις εταιρίες του Ομίλου Βαρδινογιάννη.

Έπειτα από έντονο ανταγωνισμό, ο Όμιλος εμπιστεύθηκε την ασφάλιση ενός ελικοπτέρου Bell 430 (αξίας 4 εκατ. δολ. ΗΠΑ), η ασφαλιστική κάλυψη του οποίου έγινε στην αγγλική αγορά.

Άυξηση παραγωγής για την CGU Insurance

Αύξηση 12,3% σημείωσε η παραγωγή ασφαλίστρων της CGU Insurance στο οκτάμηνο Ιανουαρίου - Αυγούστου 2002, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι η αύξηση στις Ασφαλίσεις Περιουσίας, που έφτασε το 24,5%.

Με τις εξελίξεις αυτές, η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της εταιρίας διαμορφώνεται ως εξής: Ασφαλίσεις Περιουσίας: 61,5%, ασφαλίσεις Αυτοκινήτων: 29,9%, ασφαλίσεις Μεταφορών: 5,2%, λοιπές Ασφαλίσεις: 3,4%. Εξάλλου, με κριτήριο την προέλευση των εργασιών, οι Ασφαλίσεις Επιχειρήσεων αποτελούν το 57,2% και οι Ασφαλίσεις Ιδιωτών το 42,8%.

Περαιτέρω βελτίωση σημειώνει το ποσοστό λειτουργικού κόστους, από 19,5% των ασφαλίστρων σε 18,4%, ενώ το καθαρό ποσοστό ζημιών είναι 59,4%, παρά τις αποζημιώσεις από τις χιονοπτώσεις του Ιανουαρίου και τις πλημμύρες του Ιουλίου και του Αυγούστου. Το συνολικό κόστος των πλημμύρων της 8ης Ιουλίου 2002 εκτιμάται για τη CGU Insurance σε 2,3 εκατομμύρια ευρώ.

✔ Η εταιρία εμπορίας πετρελαιοειδών ΕΚΟ-ΕΛΔΑ ΑΒΕΕ (μέλος του Ομίλου Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε.), σε συνεργασία με τη Φοίνιξ Metrolife Εμπορική εξασφάλισε για το προσωπικό της, ένα πρόγραμμα διαχείρισης κεφαλαίων με σημαντικές παροχές, που απαντά στις σύγχρονες ανάγκες των εργαζομένων. Η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική παρέχει ένα Πρόγραμμα Διαχείρισης Ατομικών Μερίδων, με σημαντικές εισφορές από μέρους της εταιρίας και με επιλογή εισφοράς από μέρους των ασφαλισμένων, το οποίο δίνει τη δυνατότητα σε κάθε εργαζόμενο να προσαρμόσει σύμφωνα με τις ατομικές του ανάγκες την παροχή που θα λάβει κατά τη συνταξιοδότησή του.

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ πάει... Χόλιγουντ

Μοιάζει απίστευτο, αλλά είναι πραγματικότητα! Μετά τον πασίγνωστο Έλληνα σκηνοθέτη Θεόδωρο Αγγελόπουλο, που έκανε πολλές φορές χρήση των εναέριων και χερσαίων μέσων του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για νέες δημιουργίες του, τις οποίες θα δούμε προσεχώς, τώρα τα ίδια μέσα χρησιμοποιούνται από μεγάλες και διεθνείς εταιρίες για κινηματογραφικές και τηλεοπτικές παραγωγές όπως η ταινία χολιγουντιανής παραγωγής, με τίτλο «Tomb Raider II», στην οποία πρωταγωνιστούν διάσημοι ηθοποιοί, μεταξύ των οποίων η εντυπωσιακή Angelina Jolie. Σημειώνεται ότι η βάση των από αέρος «γυρισμάτων» της ταινίας αυτής και για ένα δεκαήμερο ήταν οι εγκαταστάσεις του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Θεσσαλονίκη.

Alico AIG Life

Πανευρωπαϊκό Συνέδριο, εν πλω

Μια μαγευτική κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο ήταν η επιβράβευση της επιτυχίας για τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της Alico AIG Life από ολόκληρη την Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Στο Συνέδριο συμμετείχαν περίπου 150 ασφαλιστικοί σύμβουλοι, Διευθυντές Ομάδος και Διευθυντές Υποκαταστημάτων από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Πολωνία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, την Ουγγαρία, τη Ρωσία, τη Βουλγαρία και τη Ρουμανία. Τους συνεργάτες της εταιρίας συνόδευσε ο Πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life κ. Ανδρέας Βασιλείου, επικεφαλής υψηλόβαθμων στελεχών της εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο μεγάλο αμφιθέατρο του πλοίου, βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από κάθε χώρα, ενώ μηνύματα απηύθυναν τόσο ο κ. Γ. Μάνδηλας, Regional Assistant Vice-President, Marketing, όσο και οι κ.κ. Z. Abounassar, Regional Vice President, Central Europe & New Operations και M. Khalaf, Regional Vice President, Poland & New Operations.

Ιδιαίτερης σημασίας ήταν οι ομιλίες του Προέδρου της Περιφέρειας Κεντρικής και Αντολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου και του κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Regional Vice-President, Agency.

Συγκεκριμένα, στο μήνυμά του ο κ. Α. Βασιλείου ανέφερε τα εξής: «Η συμμετοχή σας στο Περιφερειακό Εκπαιδευτικό Συνέδριο είναι ένα επίτευγμα που το αξίζετε. Επαγγελματίες όπως εσείς έχουν οδηγήσει την Alico AIG Life στην αξιοζήλευτη θέση που κατέχει σήμερα παγκοσμίως. Επαγγελματίες που διακρίνονται για την αφοσίωσή τους, τις φιλοδοξίες τους και, το πιο σημαντικό, για το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που παρέχουν στους ασφαλισμένους μας. Ήρθε λοιπόν η ώρα να θερίσετε τους καρπούς των προσπαθειών σας.

Για να παραμείνετε στην κορυφή, σ' έναν κόσμο συνεχών αλλαγών και προκλήσεων, όπου μόνον όσοι είναι αφοσιωμένοι στο στόχο τους και όσοι επιδείξουν την απαραίτητη προσαρμοστικότητα θα μπορέσουν να επιβιώσουν, πόσο μάλλον να επιτύχουν και να ξεχωρίσουν, υπάρχει μόνον ένας δρόμος για να ακολουθήσετε. Και αυτός είναι να διευρύνετε τις υπηρεσίες σας σ' έναν ακόμη μεγαλύτερο αριθμό ανθρώπων, οικογενειών και εταιριών, καθώς επίσης και να προσφέρετε ευκαιρίες επαγγελματικής επιτυχίας σε ακόμη περισσότερους ασφαλιστικούς συμβούλους και διευθυντές. Έχουμε το προνόμιο να εργαζόμαστε σε μια εταιρία που βρίσκεται στην πρωτοπορία σε παγκόσμιο επίπεδο, η οποία φέρει την κορυφαία αξιολόγηση "AAA" και χαίρει πολύ υψηλού σεβασμού. Ο κόσμος χρειάζεται τον επαγγελματισμό μας, την τεχνογνωσία μας καθώς και τις άριστες υπηρεσίες μας.

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

Πώς θα γίνει η συγχώνευση των ασφαλιστικών της ΑΤΕ

Δημοσιεύθηκε την Παρασκευή 6 Σεπτεμβρίου στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ 9250/6.9.2002) το σχέδιο σύμβασης συγχώνευσης των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ, δι' απορροφήσεως της Αγροτικής Ζωής από την Αγροτική Ασφαλιστική, αφού ολοκληρώθηκε η σχετική διαδικασία από το υπουργείο Ανάπτυξης.

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,α 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». Η συγχώνευση εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί έως 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.).

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ · ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Πρόγραμμα «Νέος Αγρότης»

Με την πολύτιμη εμπειρία είκοσι και πλέον χρόνων παρουσίας στον αγροτικό τομέα, η Αγροτική Ζωής συμπλήρωσε τον τελευταίο χρόνο το πακέτο των προϊόντων που απευθύνονται στους αγρότες, με ένα νέο, ειδικά μελετημένο, ευέλικτο πρόγραμμα, με την ονομασία «Νέος Αγρότης», για την ασφαλιστική κάλυψη της ζωής, της περιουσίας και της επαγγελματικής δραστηριότητας των αγροτών. Στη σύνταξη του προγράμματος ελήφθησαν υπόψη, μεταξύ άλλων, οι κανόνες και οι όροι της κοινωνικής ασφάλισης και των ιδιαίτερων συνθηκών ιατροφαρμακευτικής και νοσοκομειακής περίθαλψης στην περιφέρεια.

Κατά τη διάρκεια τακτικής συνάντησης των διευθυντών του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας, η οποία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αθήνα, επισημάνθηκε η ιδιαίτερα καλή πορεία του προγράμματος σε όλους τους νομούς της χώρας, γεγονός το οποίο καταδεικνύει, όπως τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, την πληρότητα του προγράμματος και την εμπιστοσύνη του αγροτικού πληθυσμού στην εταιρία. Το πρόγραμμα προωθείται και από το δίκτυο της Αγροτικής Τράπεζας. Οι παροχές που προσφέρει στους ασφαλισμένους του το πρόγραμμα «Νέος Αγρότης» είναι:

- Εξασφαλίζει την οικογένεια του Αγρότη σε περίπτωση θανάτου.
- Εξασφαλίζει τον ίδιο, με ένα εφάπαξ ποσό σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας.
- Σε περίπτωση μόνιμης μερικής ανικανότητας, τον αποζημιώνει με ένα ποσό, ανάλογα με το βαθμό αναπηρίας.
- Για όσο διάστημα αδυνατεί να εργασθεί λόγω ασθένειας ή ατυχήματος, του καταβάλλεται ένα μηνιαίο επίδομα για διάστημα μέχρι δύο χρόνια.
- Σε περίπτωση νοσηλείας, του καταβάλλεται ένα ημερήσιο επίδομα για να αντιμετωπίσει τις άδηλες νοσοκομειακές δαπάνες.
- Για τρεις μήνες το χρόνο, που ο αγρότης ασχολείται εντατικότερα με την εργασία του, εάν ασθενήσει ή υποστεί κάποιο ατύχημα, οι παροχές μηνιαίου επιδόματος και νοσοκομειακού επιδόματος πολλαπλασιάζονται χωρίς καμία επιβάρυνση.
- Σε περίπτωση που η σύζυγος ή τα παιδιά του αγρότη νοσηλευθούν, τότε τους καταβάλλεται ένα ημερήσιο επίδομα. Εάν η οικογένεια έχει από τρία παιδιά και άνω, αυτά ασφαλίζονται δωρεάν.
- Επίδομα επίσης καταβάλλεται στη σύζυγο σε περίπτωση τοκετού (φυσιολογικού ή με καισαρική).

Εκπαίδευση από το Ι.ΧΟ.Σ των διαμεσολαβούντων στην ασφάλιση

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία, στις 9 Αυγούστου 2002, το πρώτο Σεμινάριο Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων Προσώπων, το οποίο διοργάνωσε το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.), ως αναγνωρισμένος φορέας εκπαίδευσης, μετά την ενεργοποίηση του θεσμού των Δοκίμων Ασφαλιστικών Συμβούλων και σύμφωνα με τη σχετική υπουργική απόφαση του υπουργείου Ανάπτυξης.

Το Σεμινάριο παρακολούθησαν με μεγάλο ενδιαφέρον και ενθουσιασμό 25 υποψήφιοι συνεργάτες ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο νεωτερικός για την ελληνική ασφαλιστική αγορά θεσμός έχει ως αντικείμενό του την επιμόρφωση, εκπαίδευση και αναβάθμιση του επιπέδου του Χρηματοασφαλιστικών Συμβούλων. Ήδη έχει ξεκινήσει, από τις 10 Σεπτεμβρίου, το Σεμινάριο της επόμενης ομάδας, με τη συμμετοχή 60 ατόμων στην Αθήνα και άλλων 30 στη Θεσσαλονίκη. Τα σεμινάρια του Ι.ΧΟ.Σ καλύπτουν απόλυτα την αναγκαία θεωρητική κατάρτιση. Είναι σημαντικό για την ασφαλιστική βιομηχανία τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά εκπαιδευμένα και πλήρως ενημερωμένα και σε αυτό συμβάλλει ιδιαίτερα το Ι.ΧΟ.Σ.

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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.
Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.
Επικοινωνήστε μαζί μας στό 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:
La Bâloise
Deutscher Ring

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εθνική: Αύξηση παραγωγής στο εξάμηνο

Αύξηση κατά 14,5% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων της Εθνικής Ασφαλιστικής στο σύνολό της το α' εξάμηνο του 2002, η οποία ανήλθε σε 310,3 εκατ. ευρώ, έναντι 271,1 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο εξάμηνο του 2001. Στα παραπάνω έσοδα, οι κλάδοι ζημιών συμμετέχουν κατά 190,8 εκατ. ευρώ ή 61,5% και οι κλάδοι ζωής κατά 119,5 εκατ. ευρώ ή 38,5%. Το τεχνικό περιθώριο μετά από τα καθαρά αποτελέσματα επενδύσεων ανήλθε σε 76,5 εκατ. ευρώ έναντι 80,1 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2001.

Τα λειτουργικά έξοδα της εταιρίας σημείωσαν σχεδόν μηδενική μεταβολή και ανήλθαν σε 60,2 εκατ. ευρώ κατά το πρώτο εξάμηνο του 2002, έναντι 60,1 εκατ. ευρώ κατά το αντίστοιχο εξάμηνο του 2001.

Σημειώνεται, πάντως, ότι τα λειτουργικά έξοδα ως ποσοστό των ασφαλίστρων σημείωσαν σημαντική μείωση κατά 2,8 ποσοστιαίες μονάδες, δηλαδή από 22,2% το 2001 σε 19,4% το 2002.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας για το πρώτο εξάμηνο του 2002 διαμορφώθηκαν σε 14,6 εκατ. ευρώ, έναντι 18,7 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2001, σημειώνοντας δηλαδή μείωση κατά 21,9%, η οποία κατά κύριο λόγο οφείλεται στη διακράτηση αυξημένων ασφαλιστικών αποθεμάτων (προβλέψεων) κατά 51 εκατ. ευρώ. Τέλος, επισυνάπτεται κατάσταση των βασικών μεγεθών της εταιρίας για την κρινόμενη περίοδο.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Α' ΕΞΑΜΗΝΟΥ 2002
(ποσά σε χιλιάδες ευρώ)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	2002	%	2001
Κλάδου Ζωής	119.473	13,4	105.386
Γενικών Ασφαλίσεων	189.330	15,3	164.235
	308	14,5	269.621
Αντασφάλιστρα	1.499	2,1	1.469
	310.302	14,5	271.090
ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ			
Ασφαλιστικές αποζ/σεις και παροχές	155.728	(3,4)	161.193
Προμήθειες	27.580	5,7	26.091
Αντασφαλιστές	17.513	0,1	17.491
Μεταβολή αποθεμάτων	59.927	648,8	8.003
	260.748	22,5	212.778
Τεχνικό περιθώριο	49.554	(15,0)	58.312
(% επί των ασφαλίστρων)	(16,0%0		(21,5%)
Πλέον: Καθαρά αποτ/τα επενδύσεων	26.919	23,4	21.815
Τεχνικό περιθώριο μετά από επενδύσεις	76.473	(4,6)	80.127
Μείον: Έξοδα διοικήσεως			
Αμοιβές και έξοδα προσ/κού	30.981	(7,9)	33.629
Λοιπά έξοδα διοικήσεως	25.545	9,9	23.245
Φόροι-τέλη	622	119,0	284
Τόκοι και συναφή έξοδα	1.027	16,7	880
Αποσβέσεις	2.055	0,0	2.055
	60.230	0,2	60.093
Οργανικό αποτέλεσμα	16.243	(18,9)	20.034
Έκτακτα αποτ/τα:	(1.600)	20,7	(1.326)
Αποτ/τα προ φόρων	14.643	(21,7)	18.708

✔ Μια ανεπανάληπτη εμπειρία έζησαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Laiki Cyprialife, στον πρώτο φετινό και μακρινό καλοκαιρινό προορισμό, στην Κένυα που διοργανώθηκε στο πλαίσιο των κινήτρων που προσφέρει η εταιρία στους συνεργάτες της. Το ταξίδι κράτησε έντεκα ημέρες (11) και συνδυάστηκε με εκδρομές και ό,τι καλύτερο υπήρχε για την ευφάνταστη ψυχαγωγία των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων.

Οι συντονιστές για τον κλάδο υγείας

Το διοικητικό συμβούλιο του Πανελλήνιου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, έχοντας λάβει γνώση των δημοσιευμάτων που έγιναν από τα ιδιωτικά θεραπευτήρια Υγεία και Ιατρικό Κέντρο και τους Ιατρικούς Συλλόγους τους, καθώς και από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, για το θέμα της περίθαλψης, στα πιο πάνω θεραπευτήρια, των ασφαλισμένων σε ασφαλιστικές εταιρίες, επισημαίνει μεταξύ άλλων τα εξής: Η ιδιωτική Ασφάλιση, από δεκαετίες τώρα, έχει συμβάλει σε μεγάλο βαθμό, με θυσίες και δαπάνες, στην τεράστια βελτίωση της περίθαλψης του ελληνικού λαού. Εμείς, οι συντονιστές, είμαστε οι πιο κατάλληλοι να το γνωρίζουμε. Είμαστε απόλυτοι στο γεγονός ότι η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη που προσφέρεται στους ασφαλισμένους, πρέπει να είναι η καλύτερη δυνατή, με τη χρήση των πιο τέλειων μέσων, χωρίς καμία υποχώρηση ή παρέκκλιση για οποιονδήποτε λόγο από τον κανόνα αυτό.

Έχουμε όμως διαπιστώσει, και οφείλουμε να το καταθέσουμε, ότι το κόστος των παρεχομένων από τα πιο πάνω ιδιωτικά θεραπευτήρια υπηρεσιών περίθαλψης, υπηρεσιών ποιοτικά υψηλών, έχει τα τελευταία χρόνια αυξηθεί υπερβολικά για τους ασφαλισμένους στην ιδιωτική ασφάλιση, εκφράζοντας υπόνοιες ότι η αύξηση αυτή δεν θα επήρχετο αν δεν υπήρχε η κάλυψη από την ιδιωτική ασφάλιση. Θα ήταν ενδιαφέρον, να δημοσιεύσουν τα ιδιωτικά θεραπευτήρια την εξέλιξη του κόστους σε μερικές ενδεικτικές περιπτώσεις περίθαλψης από το 1995, π.χ., έως σήμερα, για τους ασθενείς τους που είναι ασφαλισμένοι σε ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά και για τους ασθενείς τους που δεν έχουν κάλυψη. Να τονίσουμε, τέλος, ότι είμαστε υπέρ ποιοτικών και συγχρόνων υπηρεσιών περίθαλψης, χωρίς όμως να υπεισέρχεται ως παράγων στη διαμόρφωση του κόστους των υπηρεσιών αυτών το γεγονός της καλύψεως του ασθενούς από ιδιωτική ασφάλιση, όπως έχουμε την αίσθηση ότι συμβαίνει.

Γύρισε Σελίδα στην Καριέρα σου!

Ακολούθησε τα Βήματα της Επιτυχίας...

Γνώρισε την προσωπική σου καταξίωση μέσα από μια σπουδαία επαγγελματική, οικονομική και κοινωνική εξέλιξη!... Πλεονεκτήματα που ήδη έχουν εντοπίσει επαγγελματίες και ανήκουν **πλέον** στην ομάδα των στελεχών του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE!

INTERNATIONAL LIFE

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με τον Όμιλο International Life, Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως, 151 23 Μαρούσι. Τηλ.: 010 81 19 180-181, Fax: 010 81 19 185,
Site: www.inlife.gr - email: marketing@inlife.gr

Υποκατάστημα Β. Ελλάδας
Τσιμισκή 54, 546 23 Θεσσαλονίκη, τηλ.: 0310 263 025-26, Fax: 0310 274 322.

Δυναμικά στην αγορά η Generali

Η διοίκηση της Assicurazioni Generali SpA επιθυμεί να διευκρινίσει ότι ο Όμιλος δεν προτίθεται να προχωρήσει σε πώληση ή μεταβίβαση των εταιριών του στην Ελλάδα.

Η διοίκηση πιστεύει ότι και οι δύο εταιρίες, Generali Hellas και Generali Life, μπορούν να διαδραματίσουν έναν ουσιαστικό και ποιοτικά σημαντικό ρόλο στην Ελλάδα και να αξιοποιήσουν τη δυναμική και τις προοπτικές που παρουσιάζει η ασφαλιστική αγορά. Για το λόγο αυτό, ο Όμιλος συνεχίζει να ενδιαφέρεται για τυχόν εξαγορές εταιριών που θα ενισχύσουν την περαιτέρω ανάπτυξη των θυγατρικών εταιριών του στην Ελλάδα.

Εξάλλου ηλιο, θάλασσα, και υπέροχα χρώματα αποτέλεσαν ένα μικρό μέρος των απολαύσεων της δεκαήμερης κρουαζιέρας στην Καραϊβική που προσέφερε η Generali Life στους καλύτερους συνεργάτες της, επιβραβεύοντάς τους για τις υψηλές αποδόσεις τους.

Στην διάρκεια του ταξιδιού έγιναν και οι βραβεύσεις των καλύτερων συνεργατών του Agency System της Εταιρίας. Οι νικητές του Διαγωνισμού Καραϊβικής ήταν οι: Σπυριδούλα Κάργα (1η ασφ. σύμβουλος), Δημήτρης Βαζούκης (2ος ασφ. σύμβουλος), και Μιχάλης Χατζηβασιλείου (3ος ασφ. σύμβουλος). Η Διονυσία Χατζοπούλου βγήκε πρώτη Διευθύντρια Ομάδας και η Άννα Σαρρή πρώτη Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου. Στη συνέχεια βραβεύτηκαν οι καλύτεροι συνεργάτες για το 2001. Συγκεκριμένα, από τους ασφαλιστικούς συμβούλους την πρώτη θέση κατέκτησε η Αγγελική Βαγιανού, την δεύτερη ο Σταμάτης Ψυλλάς, και την τρίτη ο Γιάννης Γιαννούρης. Από τους Διευθυντές Ομάδας ο Σπύρος Ροδάς ήρθε πρώτος, η Πόπη Παραγιουδάκη δεύτερη, και ο Γιώργος Γιαννάς τρίτος. Η Άννα Σαρρή βγήκε πρώτη Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου και ο Γιώργος Γιακουμάκης πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης.

Ο κ. Μ. Κατρανιτσιώτης κορυφαίος για τον ΠΣΑΣ

Ο κ. Μιχάλης Κατρανιτσιώτης, της Alico Aig Life, από το υποκατάστημα του κ. Μ. Μανίσαλη στην Κομοτηνή, ανακηρύχθηκε από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων ως ο κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς στον Κλάδο Ζωής για το έτος 2001 Ο κ. Μ. Κατρανιτσιώτης συνεργάζεται με την Alico Aig Life από το 1989. Είναι γεννημένος στην Κομοτηνή, όπου ζει και εργάζεται, είναι παντρεμένος και έχει μια κόρη 9 ετών.

Κάνει θαύματα ο «Ιπποκράτης»

επέρασε τα 6,5 χιλιάδες συμβόλαια κατά το α' τετράμηνο εφαρμογής του το Πανελλήνιο Πρόγραμμα Υγείας «Ιπποκράτης», του Ομίλου Ασπίς. Υπενθυμίζεται ότι οι πωλήσεις του «Ιπποκράτης» ξεκίνησαν τον Μάιο του 2002. Τα συνολικά έσοδα από το συγκεκριμένο πρόγραμμα, για το ίδιο διάστημα, ανήλθαν στα 2,1 εκατ. ευρώ περίπου, ξεπερνώντας τις προσδοκίες των υψηλόβαθμων στελεχών της εταιρίας. Ειδικότερα, αυξημένη κινητικότητα παρουσίασαν οι πωλήσεις του εν λόγω πρωτοποριακού προγράμματος Υγείας σε όλες τις παροχές του, με το οδοντιατρικό πρόγραμμα να φτάνει τα 3,5 χιλιάδες συμβόλαια και να «αγγίζει» τις 850 χιλ. ευρώ, ενώ οι πωλήσεις των προγραμμάτων Μέγα Ώρα Υγείας και Χρυσή Ηλικία ανήλθαν στα 350 χιλ. ευρώ, 315 χιλ. ευρώ και 210 χιλ. ευρώ αντίστοιχα. Ιδιαίτερα ικανοποιητική είναι και η παραγωγή ασφαλίστρων για το πρόγραμμα «Ιπποκράτης» Ασπίδα Υγείας στο οποίο σημειώθηκαν 920 αιτήσεις συγκεντρώνοντας κέρδη ύψους 350 χιλ. ευρώ. Επισημαίνεται δε, ότι μέσω του συγκεκριμένου ασφαλιστικού Προγράμματος Υγείας, για πρώτη φορά προσφέρονται ταυτόχρονα ιδιαίτερα καινοτόμες παροχές όπως: α) Φυσικοθεραπείες, β) Οδοντιατρική Φροντίδα και γ) Κατ' οίκον Νοσηλεία.

Εκπαιδευτικά Ταξίδια Ασφαλιστικών Συμβούλων ING Nationale Nederlanden Ελλάδας

Η ING Nationale Nederlanden πραγματοποίησε και φέτος τα εκπαιδευτικά της ταξίδια, με τη συμμετοχή 800 Managers, Ασφαλιστικών Συμβούλων και Στελεχών των Κεντρικών Υπηρεσιών.

Η Διοίκηση της Εταιρίας επιβράβευσε για άλλη μία φορά τις προσπάθειες των άξιων συνεργατών της, προσφέροντάς τους τέσσερα μοναδικά ταξίδια, σε Μόντε Κάρλο - Μιλάνο, Ισπανία, Βερολίνο - Χαϊδελβέργη και Βουδαπέστη.

Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο κ. Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ING Ελλάδας, ο κ. Κώστας Χαχλαδάκης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing και στελέχη του ομίλου.

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

Σε νέα Κεντρικά Γραφεία ο Όμιλος Interamerican, στον άξονα της λεωφόρου Συγγρού

Ολοκληρώνεται εντός των προσεχών ημερών η εγκατάσταση της διοίκησης του Ομίλου Interamerican στα νέα γραφεία, σε τρία σημεία της λεωφόρου Συγγρού.

Συγκεκριμένα, μετακινήθηκαν ήδη στον επί της λεωφ. Συγγρού 350 πλήρως ανακαινισμένο Πύργο Interamerican οι διοικητικές υπηρεσίες των Εταιριών Ζωής και Υγείας, ενώ στο νεόδμητο κτίριο της λεωφ. Συγγρού 209 εγκαταστάθηκε η Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων. Εξάλλου, κατασκευαστικές λεπτομέρειες απομένουν για την ολοκλήρωση του έργου του νέου κτιρίου επί της λεωφ. Συγγρού 124-126. Στο νέο κτίριο επί της λεωφ. Συγγρού 124-126 ήδη εγκαταστάθηκε η Intertrust, εταιρία διαχείρισης των αμοιβαίων κεφαλαίων Interamerican. Το κτίριο έχει συνολική επιφάνεια ανάπτυξης, στους 6 ορόφους του και στα υπόγεια, 13.000 τετραγωνικών μέτρων. Χαμηλότερα στη λεωφ. Συγγρού και από την πλευρά της κατεύθυνσης προς Αθήνα, βρίσκεται το ιδιόκτητο κτίριο της Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων, 7 ορόφων, με συνολικό ανάπτυγμα 5.400 τετραγωνικών μέτρων. Ο Πύργος της Interamerican κοντά στο Φαληρικό Δέλτα, που έχει αλλάξει θεαματικά σε εικόνα, φιλοξενεί τις περισσότερες υπηρεσίες και το μεγαλύτερο μέρος του διοικητικού δυναμικού σε 11 ορόφους, συνολικού εμβαδού μαζί με τους υπόγειους χώρους 10.600 τετραγωνικών. μέτρων. Μέρος των κτιριακών εγκαταστάσεων της διοίκησης Interamerican αποτελεί και το ανακαινισμένο κτίριο της οδού Δοϊράνης 240, στην Καλλιθέα, όπου στεγάστηκε η Μηχανογράφηση του Ομίλου (Interdata), σε συνολική επιφάνεια 3.500 τετραγωνικών μέτρων.

Αφετηρία νέου ξεκινήματος

Με αφορμή αυτή τη μετακίνηση, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, επεσήμανε σε ομιλία του προς τα διοικητικά στελέχη ότι η εγκατάσταση στον άξονα της λεωφ. Συγγρού όλων των εταιριών του Ομίλου ήταν μία κίνηση σχολαστικά μελετημένη που, παρά τη δαπανηρή πραγματοποίησή της, θα εξυπηρετήσει τη στρατηγική της ανάπτυξης των δραστηριοτήτων του Ομίλου σε όλους τους τομείς: στον ασφαλιστικό, στον τομέα υγείας αλλά και στον επενδυτικό και χρηματοοικονομικό τομέα. Ο κ. Κοντομηνάς τόνισε ότι στη σημερινή έντονα αρνητική συγκυρία, ειδικότερα για τον ασφαλιστικό κλάδο ζωής, η Interamerican έχει να αντιπαραθέσει στο φαινόμενο της εξαφάνισης των κερδών από επενδύσεις και στην ύφεση των πωλήσεων, το υψηλό know-how που διαθέτει ως μέλος του ευρωπαϊκού ομίλου Eureko, αλλά και ένα πολύ ικανό ανθρώπινο δυναμικό. Στοιχεία, που παρέχουν στην Interamerican ισχύ για την αντιμετώπιση των δυσκολιών της αγοράς, αλλά και προβάδισμα στην εκμετάλλευση των νέων ευκαιριών. Ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican υπογράμμισε ότι δεν μπορεί παρά να ανακάμψει η ασφαλιστική αγορά, όταν το οικονομικό περιβάλλον θα είναι ευνοϊκότερο. Όπως επεσήμανε, «ήδη οι φορολογικές ρυθμίσεις είναι ευνοϊκές για τις εταιρίες και τους ασφαλιζόμενους και αποτελούν μία πρώτη ανάσα για την αγορά». Ο κ. Κοντομηνάς έδωσε εμφατικά την εικόνα μιας ουσιαστικής αλλαγής που συντελείται στη νοοτροπία των ανθρώπων του Ομίλου μέσα από το ομαδικό πνεύμα εργασίας που, παράλληλα με τον καλύτερο έλεγχο των εξόδων, θα φέρει για την Interamerican και πάλι εξαιρετικά αποτελέσματα. «Είμεθα όλοι πωλητές», ήταν η κατακλείδα της ομιλίας του κ. Κοντομηνά.

Alico AIG Life

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το Εκπαιδευτικό Συνέδριο της Alico Aig Life στο Παρίσι. Περισσότεροι από 130 συμμετέχοντες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι, καθώς επίσης και συνεργάτες από το διοικητικό σύστημα της Εταιρίας, έζησαν μια αξέχαστη εβδομάδα στην Πόλη του Φωτός. Τους συμμετέχοντες συνόδευσε ο Γενικός Διευθυντής της Alico Aig Life στην Ελλάδα, κ. Σ. Ταγκόπουλος επικεφαλής στελεχών της Εταιρίας.

✔ Μια ονειρεμένη κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο περιελάμβανε το φετινό «μικρό» ταξίδι των πωλήσεων που πραγματοποιήθηκε από 1 έως 8 Σεπτεμβρίου με το ολοκαίνουργιο κρουαζιερόπλοιο «European Stars».

Στην κρουαζιέρα συμμετείχαν 110 συνεργάτες από τα Δίκτυα Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής που πέτυχαν το στόχο τους.

Κατά τη διάρκεια της τελετής ο κ. Λυσιμάχου ενημέρωσε τους συνεργάτες για την πορεία των διαδικασιών συγχώνευσης των εταιριών, που θα ωφελήσει πολλαπλά τους μετόχους, τους εργαζομένους σε αυτές και τους πελάτες. Όσον αφορά το Bancassurance, ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στην ίδρυση νέας εταιρίας, με στόχο την αύξηση του όγκου των ασφαλίστρων ζωής

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
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει
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

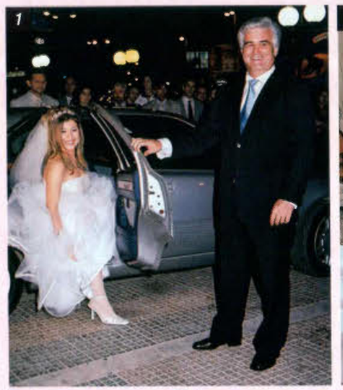
ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Να ζήσουν

Στις **11 Μαΐου του 2002**, ημέρα **Σάββατο,** έλαβε χώρα, στον **Ιερό Ναό Αγ. Παρασκευής,** ο γάμος του **Γεωργίου Αθανασόπουλου** και της **Κωνσταντίνας Δημάκη.** Κουμπάροι ήταν ο **Ηλίας Κοντογιάννης** η σύζυγός του **Έρνα** και ο γιος τους **Τάκης.** Το «ΝΑΙ» εύχεται στους νεόνυμφους βίον ανθόσπαρτο και πολλούς απογόνους.

1. Ο πατέρας Δημήτριος Δημάκης υποδέχεται τη νύφη
2. Οι νεόνυμφοι με τους γονείς τους Δημήτριο Δημάκη, Καλομοίρα Δημάκη
3. Με τους κουμπάρους Ηλία και Έρνα Κοντογιάννη
4. Με την αδελφή και τον γαμπρό της νύφης
5. Ανάμεσα στη Σίσσυ Παπαδήμα και στον Δημήτρη Κοντομηνά
6. Στο τραπέζι με τον κουμπάρο
7. Η Κωνσταντίνα με τον νονό της Π. Γκρέτσικο
8. Με τα αδέλφια της Κώστα και Γιώργο Δημάκη
9. Το γλέντι άναψε για τα καλά

Η νύφη Κωνσταντίνα Δημάκη



Εάν είστε αυτός που θέλουμε

αυτή μπορεί να γίνει δική σας !!! *

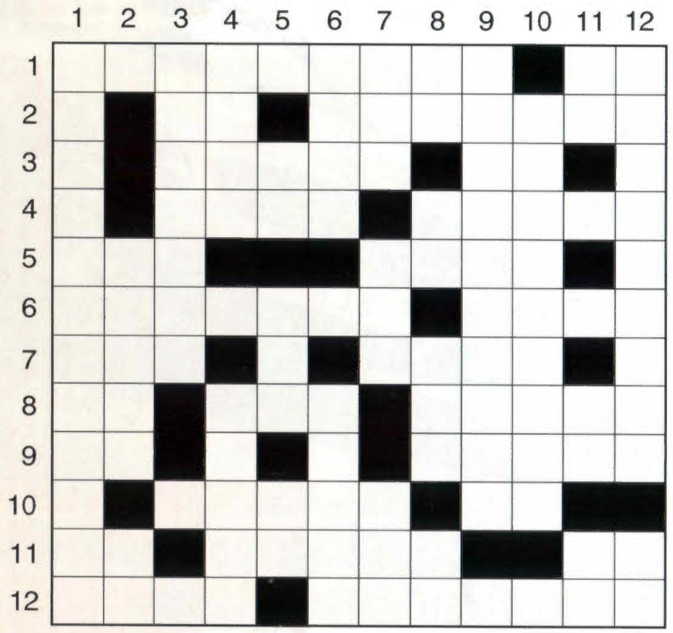
Για ασφαλιστές με συνέπεια και στόχους...!

εγνατία
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Δ. ΣΥΓΓΡΟΥ 240 & ΠΙΝΔΟΥ 2, Τ.Κ.: 176 72 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 010 95 77 802, ΦΑΧ: 010 95 76 692

* ΝΕΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΕΓΝΑΤΙΑΣ 1/7/-31/12/2002.

Σταυρόλεξο Νο 1



Οριζοντίως

1α. Ασφαλιστική εταιρία που θυμίζει χαμένη ήπειρο ή ωκεανό. **1β.** Υπηρέτες του... κράτους.
2α. Γράμματα απ' τον Ήλιο. **2β.** Αυτός έτσι είναι... χειροπόδαρα (αντ.).
3α. Έχουν καταδικαστεί να σέρνονται... (πληθ. καθαρ.). **3β.** Επίρρημα της αρχ. ελλ. γλώσσας (αντισ.).
4α. Νυχτερινό κέντρο (πρώτο συνθετικό). **4β.** Ακέραιος, πλήρης (αιτ.).
5α. Περιοδικό επικοινωνίας του ασφαλιστή. **5β.** Συγγραφέας από την Αθήνα (1889), που έγραψε το δράμα «Να ζει το Μεσολόγγι« (γεν. αιτ.).
6α. Εταιρία Ασφαλιστικής με σλόγκαν «Κλείστε την πόρτα σας σε κάθε κίνδυνο» (μια γραφή). **6β.** Καμιά φορά, σε καμία περίπτωση.
7α. Το άρρεν τέκνο (κλητ.). **7β.** Κοινά στη Metrolife και Scopelife (αντ.).
8α. Σύντμηση ειδικότητας στις διαβιβάσεις (αντ.). **8β.** Λίμνη μεταξύ ΗΠΑ και Καναδά. **8γ.** Μουσικό όργανο
9α. Ο βαθμός άριστα **9β.** Στη ζωγραφική αυτές «δίνουν» όγκο.
10α. Μια... πρόνοια από τις... οκτώ. 10β. Η ψύχος τα έχει στη μέση.
11α. Η κατάληξη του Τσοχατζόπουλου. **11β.** ...αμέρικαν Μεγάλη κ.λπ. κ.λπ. **11γ.** Ολλανδικά... ασφαλιστικά.
12α. ...Λάιφ (ακουστικά σαν... μπαστούνι) **12β.** Η πρώτη ασφαλιστική (αντ. γεν.).

Καθέτως

1α. Ασφαλιστική που θυμίζει... χρυσόμαλλο δέρας (γεν.).
2α. Ασφαλιστική που θυμίζει χρώμα «κατακόκκινο». **2β.** Πρώτα στη σκάφη.
3α. Εταιρία πετρελαιοειδών σχετικώς νέα (αντ.).
4α. ... Μπανκ, παραλίγο να... παντρευτεί με την Εθνική. **4β.** Σχετίζεται με την 9α καθέτως (αντιστ.).
5α. Ο 15ος (αντιστρ.). **5β.** Πρώτα-πρώτα στο Αγρίνιο **5γ.** Άφωνη άπνοια.
6α. ... διώξιμο γάτας. 6β. Γιουγκοσλάβος που έκανε στον Ολυμπιακό, στον Άρη και τώρα στην ΑΕΚ.
7α. Μικρόβιο **7β**.... κόσμος Ζωή Α.Ε. **7γ.** Σχετικά με ηθοποιούς.
8α. Συνεχόμενα στην ΚΝΕ. **8β.** Η εκδούσα αρχή στις ταυτότητες. **8γ.** Έτσι αρχίζει η Ίησουιτς **8δ.** Μέσα... στον όρκο βρίσκονται.
9α. «... πίστη» πληρώνει αμέσως (με το άρθρο).
10α. ... Εμπορική... εδώ που νιώθεις σιγουριά (δύο λέξεις).
11α. Αρνητικό μόριο. **11β.** Προσταγή για ξεκίνημα (αντ.). **11γ.** Βρίσκονται μέσα στα... άνθη.
12α. Ασφαλιστική εταιρία σχετική με... σφαίρα. **12β.** Στην αρχή τα έχει ο νέος.

** Το έστειλε ο Παναγιώτης Γ. Σπύρου, Αγρίνιο*

Λύσεις

ΟΡΙΖΟΝΤΙΩΣ:
1α. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ 1β. ΑΥ 2α. ΙΑ 2β. ΖΟΝΕΜΕΑ 3α. ΟΦΕΙΣ 3β. ΤΕ 4α. ΝΑΤ 4β. ΑΡΤΙΟ 5α. ΝΑΙ 5β. ΑΤΩΡ 6α. ΑΛΛΙΑΝΖ 6β. ΠΟΤΕ 7α. ΥΙΕ 7β. ΦΙΑΛ 8α. ΤΚ 8β. ΗΡΙ 8γ. ΠΙΑΝΟ 9α. ΙΟ 9β. ΣΚΙΕΣ 10α. ΑΣΠΙΣ 10β. ΗΦ 11α. ΗΣ 11β. ΙΝΤΕΡ 11γ. ΝΝ 12α. ΣΚΟΙΝ 12β. ΣΗΚΙΝΘΕ.

ΚΑΘΕΤΩΣ:
1α. ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ 2α. ΑΛΙΚΟ 2β. ΣΚ 3α. ΑΙΟΝΙΑΕ 4α. ΑΛΦΑ 4β. ΗΤΣΙΠ 5α. ΕΙ 5β. ΑΓΡ 5γ. ΠΝ 6α. ΤΣΙΤ 6β. ΙΒΙΤΣ 7α. ΙΟΣ 7β. ΑΖΦ 7γ. ΣΕΗ 8α. ΚΝ 8β. ΑΤ 8γ. ΙΠΣ 8δ. ΡΚ 9α. Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ 10α. ΜΕΤΡΟΑΙΦ 11α. ΔΕ 11β. ΝΕ 11γ ΝΘ 12α. ΥΑΡΟΛΕΙΟΣ 12β. ΝΕ.

ING

Αύξηση καθαρών κερδών κατά 4%

επέρασαν τις αναθεωρημένες προβλέψεις τα καθαρά λειτουργικά κέρδη του Ομίλου των εταιριών του ING και έφθασαν το 4%. «Με δεδομένο το αρνητικό οικονομικό κλίμα το πρώτο μισό του 2002, εκτιμώ ότι το αποτέλεσμα αυτής της περιόδου είναι ικανοποιητικό», είπε ο Πρόεδρος Συμβουλίου Διοικήσεως κ. Ewald Kist και προσέθεσε: «Χάρη στο μεγάλο εύρος των επιχειρήσεών μας και την ισχυρή πίστη των πελατών μας, καταφέραμε μία καλή αύξηση των συνολικών κερδών.

Επιπλέον πετύχαμε την περαιτέρω μείωση των οργανικών, λειτουργικών μας εξόδων. Οι εξειδικευμένες δραστηριότητές μας, του ING Direct και των Ασφαλειών Ζωής, στις αναπτυσσόμενες χώρες, παρουσίασαν συνεχή και γρήγορη ανάπτυξη, καθώς και μια εντυπωσιακά βελτιωμένη παρουσία». Τα συνολικά έσοδα του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 11,9%, σε 40,5 δισ. ευρώ, έναντι 36,2 δισ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του περασμένου έτους. Τα συνολικά έσοδα από ασφαλιστικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 13,6%, σε 34,7 δισ. ευρώ.

Όσον αφορά τα ασφάλιστρα Ζωής, σημειώθηκε αύξηση κατά 8,8%, σε 23,4 δισ. ευρώ, και κατά 59,7% των Γενικών Ασφαλίσεων, σε 4,7 δισ. ευρώ. Τα έσοδα από τραπεζικές εργασίες αυξήθηκαν κατά 2,6%, σε 5,9 δισ. ευρώ.

Τα συνολικά καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 4%, σε 2,83 δισ. ευρώ.

Σημαντική ήταν και η αύξηση της απόδοσης επί των ιδίων κεφαλαίων, που ανήλθε από 18,4% το 2001, σε 21,7% για το πρώτο εξάμηνο του 2002.

Το προ-μέρισμα ορίσθηκε σε 0,48 ευρώ ανά κοινή μετοχή.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βραβεύει και ταξιδεύει

- Η Εθνική Ασφαλιστική επέλεξε το Ε-διμβούργο για το ταξίδι επιβράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της του πρακτορειακού δικτύου, τον Ιούνιο του 2002. Οι σύγχρονες αλλά και οι μεσαιωνικές ομορφιές της πόλης, που μαγεύουν κάθε ταξιδιώτη, δημιούργησαν μοναδικές συνθήκες ξεκούρασης για τους πράκτορες της εταιρίας.
- Στο διάστημα από 21 έως 28 Ιουλίου πραγματοποιήθηκε η άρτια οργανωμένη κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο για τους ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής.
- Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ταξίδι των διακεκριμένων ασφαλιστών της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Πάρο, από 24/08/02 έως 30/08/02.

ALLIANZ

Κρουαζιέρα στο Αιγαίο

Με μια αναμνηστική κρουαζιέρα στον Αργοσαρωνικό τίμησε τους συνεργάτες του, που πέτυχαν σε εσωτερικό γραπτό τεστ γνώσεων Εταιρικών Προϊόντων Ζωής, το υποκατάστημα Φώτη Πουλή, της Επιθεώρησης Δομένικου Απέργη, του Ομίλου Allianz.

Στο όμορφο ταξίδι, εκτός από τον Διευθυντή του Υποκαταστήματος κ. Φώτη Πουλή και τον Unit Manager κ. Τάσο Λαδάκη, συμμετείχαν μεταξύ άλλων και οι επιτυχημένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι κ. Λέσση Αλεξία, κ. Σαλτόγλου Χρήστος, κ. Γιαννοπούλου Μαρία, κ. Φωτακοπούλου Σμάρω και η κ. Λούκα Ανδριανή.

Βασική φιλοσοφία του Ομίλου, της Επιθεώρησης, καθώς και του Γραφείου είναι η υποστήριξη και ανάδειξη της ποιοτικής εργασίας. Έτσι, με εσωτερικά τεστ, η γνώση αναδεικνύεται ως ένα από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των συνεργατών του για τη σωστή εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων.

INTERAMERICAN CARDS A.E.

10 χρόνια επιτυχίες

Η Interamerican Cards, η εξειδικευμένη εταιρία διαχείρισης πιστωτικών καρτών του Ομίλου Interamerican, συμπλήρωσε αυτές τις ημέρες 10 χρόνια από την έκδοση της πρώτης κάρτας της.

Η Interamerican Visa ήταν η πρώτη co-branded κάρτα στην Ελλάδα και άνοιξε το δρόμο σε μια αγορά που έμελλε να γνωρίσει μεγάλη ανάπτυξη στα επόμενα χρόνια. Σήμερα αποτελεί το μακροβιότερο προϊόν σε αυτήν την κατηγορία και το μοναδικό με πλήρη γκάμα επιλογών (Classic, Gold, Electron και Business). Η ασφαλιστική κάρτα του Ομίλου Interamerican προσφέρει μια σειρά από μοναδικά πλεονεκτήματα, όπως δωρεάν συνδρομή για τον πρώτο χρόνο, έως και 100% επιστροφή της ετήσιας συνδρομής ανάλογα με το ποσό ασφαλίστρων που εξοφλούνται με την κάρτα, ιδιαίτερα χαμηλό επιτόκιο για την εξόφληση ασφαλίστρων Interamerican, καθώς και δωρεάν πρόσθετες οικογενειακές κάρτες για πάντα!

Επιπλέον, η εταιρία εκδίδει και την αντίστοιχη Interamerican Mastercard σε δύο τύπους, Standard και Gold.

Μέσα στη δεκαετή πορεία της, η Interamerican Cards έχει κατορθώσει να κερδίσει την εμπιστοσύνη 100.000 και πλέον κατόχων των καρτών της, οι οποίοι πραγματοποιούν ετήσιο τζίρο της τάξεως των 100.000.000 ευρώ. Σήμερα δηλώνει μια ιδιαίτερα δυναμική παρουσία στον κλάδο της, με πολλαπλές τραπεζικές συνεργασίες και κέρδη, που το 2002 θα αγγίξουν τα 2.000.000 ευρώ.

✔ Η ασφαλιστική εταιρία Allianz ΑΕΓΑ ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη, κατά 100%, παντός κινδύνου εργολάβων της κατασκευής του Ολυμπιακού Σκοπευτηρίου στο Μαρκόπουλο Αττικής. Ο προϋπολογισμός του έργου αυτού, που εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο των ολυμπιακών έργων, ανέρχεται σε 43.901.000 ευρώ.

Το σχετικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο μεταξύ των Allianz ΑΕΓΑ και της κατασκευαστικής κοινοπραξίας «ΑΛΤΕ ΑΤΕ - Οδών και Οδοστρωμάτων Α.Ε.» υπέγραψαν ο κ. Απόστολος Αλαμανής, Πρόεδρος και Διευθ. Σύμβουλος της ΑΛΤΕ ΑΤΕ και ο κ. Νίκος Νανόπουλος Γεν. Διευθυντής της Allianz ΑΕΓΑ. Σημειώνεται ότι ο Ασφαλιστικός Όμιλος της Allianz έχει ήδη αναλάβει την ασφάλιση ολυμπιακών και άλλων μεγάλων έργων, όπως το Ολυμπιακό Κέντρο Κωπηλασίας Κανό-Καγιάκ στο Μαραθώνα, το Ολυμπιακό Ιππικό Κέντρο και ο Νέος Ιππόδρομος Αθηνών, το Ολυμπιακό Κέντρο Ραδιοτηλεόρασης (IBC) με υπόγειο σταθμό αυτοκινήτων, καθώς και το Αττικό Μετρό / Επέκταση Γραμμής 2 Δάφνη - Ηλιούπολη.

Το «Μανταρίνι»-νηπιαγωγείο κοντά στην Τρίτη Ηλικία

Ο βρεφονηπιακός σταθμός «Μανταρίνι», με αφορμή την Παγκόσμια ημέρα για την Τρίτη Ηλικία, διοργάνωσε την 1η Οκτωβρίου γιορτή για τον παππού και τη γιαγιά.

IBIS S.A.

Investlife Luxembourg

Scottish Mutual International

Credit Suisse Asset Management

Morgan Stanley Dean Witter Investment Management

Henderson Global Investors An AMP Company

Franklin Templeton Investments

ABN AMRO Asset Management

BNP Paribas

ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΝΑ ΠΕΤΥΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΥΠΕΡΟΧΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ** ή/και **ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ** ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΚΑΝΕΤΕ;

ΕΜΕΙΣ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΣΑΣ ΣΤΗΡΙΞΟΥΜΕ!

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΣΤΗ Δ/ΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΤΗΛ.: 010 6856758-9,
E mail: info@ibis.com.gr

IBIS S.A.
International Broking Insurance Services

ΜΕΛΕΤΟΥΜΕ ΤΙΣ ΝΕΕΣ ΤΑΣΕΙΣ
ΕΧΟΥΜΕ ΝΕΕΣ ΙΔΕΕΣ
ΚΑΙ ΜΕ ΠΡΩΤΟΠΟΡΕΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΝΕΟΥΣ ΔΡΟΜΟΥΣ

www.ibis.com.gr

Cardif

Puilaetco Dewaay Private Bankers

Petercam

Pictet Funds

Banque Privée Edmond de Rothschild Luxembourg Groupe Lot Rothschild

HSBC

Invesco

Fidelity Investments

JPMorgan Fleming Asset Management

Cordius Asset Management

Framlington

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Χορηγοί στο Missa Solemnis

Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής ήταν οι κύριοι χορηγοί στο πολιτιστικό γεγονός της συναυλίας που πραγματοποιήθηκε στο Θέατρο Ηρώδου του Αττικού, με το έργο «Missa Solemnis» του Ludwig van Beethoven και την οποία διοργάνωσε η ActionAid Ελλάς. Οι δύο ασφαλιστικές Εταιρίες ανταποκρίθηκαν θετικά στο κάλεσμα της ActionAid, της οργάνωσης η οποία στην τριαντάχρονη πορεία της έχει να αναδείξει σημαντικό έργο στο σχεδιασμό και την υλοποίηση μακροπρόθεσμων προγραμμάτων ανάπτυξης στον τομέα αντιμετώπισης της φτώχειας. Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής έχουν επανειλημμένα συμμετάσχει ενεργά σε πρωτοβουλίες φορέων και έχουν συμβάλει με τις δυνάμεις τους στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής και θα συνεχίσουν και στο μέλλον την πολιτική τους αυτή με την ίδια πάντοτε ευαισθησία.

Ο μαέστρος Helmuth Rilling

Διακρίνονται στην πρώτη σειρά από αριστερά ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Ιωάννης Παπανίκος μετά της συζύγου του, στη δεύτερη σειρά ο Δ/νων Σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου μετά της συζύγου του και η Αναπληρώτρια Δ/νουσα Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής κ. Νάσα Σαραντοπούλου μετά του συζύγου της

✔ Οι στρατηγικές επιλογές της διοίκησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής επέτρεψαν στις δύο εταιρίες να αυξήσουν σημαντικά την παραγωγή των ασφαλίστρων τους το εννεάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου, ξεπερνώντας κατά πολύ το μέσο όρο αύξησης της αγοράς. Τα ασφάλιστρα της Αγροτικής Ασφαλιστικής αυξήθηκαν κατά 26,2% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι, ποσοστό το οποίο εκτιμάται ότι είναι διπλάσιο από τη μέση αύξηση της αγοράς το διάστημα αυτό. Σε απόλυτους αριθμούς τα ασφάλιστρα ανήλθαν στο ποσό των 81.500.000 ευρώ έναντι 64.500.000 ευρώ το εννεάμηνο του 2001. Τα ασφάλιστρα της Αγροτικής Ασφαλιστικής στον κλάδο των μεγάλων κατασκευαστικών έργων τη φετινή χρονιά υπερδιπλασιάστηκαν (10.500.000 ευρώ), ενώ σημαντική αύξηση ποσοστού 10% πέτυχαν και οι ασφαλίσεις πυρός. Και στις Ασφαλίσεις Ζωής, όπου οι συνθήκες στην αγορά εξακολουθούν να είναι δυσμενείς, η νέα παραγωγή ασφαλίστρων ξεπέρασε τα 16.000.000 ευρώ το εννεάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου, δηλαδή αυξήθηκε κατά 10% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

ΝΕΕΣ προοπτικές καριέρας στις
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΕΣ χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

Εμείς στην ASK A.E. (www.ask.com.gr) είμαστε οι πρώτοι ανεξάρτητοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι στην Ελλάδα. Αντιπροσωπεύουμε το επιχειρηματικό μοντέλο του μέλλοντος στη διανομή χρηματοοικονομικών προϊόντων. Επιλέγουμε τα **καλύτερα προϊόντα της αγοράς** για τους πελάτες μας. Καταρτίζουμε **προσωπικά financial plans** με σκοπό να ταιριάζουν οι προτάσεις μας καλύτερα στις ανάγκες και τους στόχους του πελάτη.

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

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ

Προϋποθέσεις:
- ικανοποιητικό ιστορικό πωλήσεων
- αφοσίωση στα υψηλά επαγγελματικά μας πρότυπα
- 25-45 ετών

Προσφέρουμε:
- ολοκληρωμένη εκπαίδευση στο financial planning και στα χρηματοοικονομικά προϊόντα
- πρόσβαση στα καλύτερα προϊόντα της αγοράς (ασφάλειες ζωής και γενικές, επενδύσεις, χρηματοδοτήσεις)
- ελκυστικό πακέτο αποδοχών
- δυνατότητες εξέλιξης

Σας παρακαλούμε να στείλετε το βιογραφικό σας στην: ASK A.E., Dr. Matthias Kelm, Σκουφά 69, 10680 Αθήνα

ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

4Η ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ ΤΟΥ AIG GREECE FORUM

Αντασφάλειες: Εξελίξεις και επιπτώσεις στην ασφαλιστική αγορά μας

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 7 Οκτωβρίου 2002 η 4η Τακτική Συνεδρίαση του AIG Greece Forum, κλείνοντας έτσι τον κύκλο των συναντήσεων του δεύτερου έτους λειτουργίας του επιτυχημένου αυτού θεσμού. Το AIG Greece Forum στόχο έχει να φέρει πιο κοντά την εταιρία με επίλεκτους συνεργάτες της, μέσα από έναν επί ίσοις όροις διάλογο υψηλού επιπέδου πάνω σε θέματα της ασφαλιστικής εργασίας και της αγοράς και πάνω σε κοινούς προβληματισμούς και στόχους.

Σε αυτήν την πρώτη περίοδο, 2000-2003, του AIG Greece Forum συμμετέχουν σε τακτική βάση οι συνεργάτες της εταιρίας Μίνος Αλμπελανσής, Γιάννα Ανδρεαδάκη, Κέλλυ Κουμπούρου, Κώστας Λάμπρου, Σωτήρης Λοχαΐτης, Κωνσταντίνος Μαυρόπουλος, Γεώργιος Νικολάκος, Δημήτριος Παντελάτος, Τάσος Παπαλαζάρου, Χαρίδημος Πετράκης, Νίκος Πετρακόπουλος, Αλέξανδρος Ραφαηλίδης, Νίκος Χριστοδούλου, καθώς και ανώτερα διευθυντικά στελέχη της AIG Greece.

Το θέμα της πρόσφατης συνεδρίασης ήταν «Αντασφάλειες: Εξελίξεις και επιπτώσεις στην ασφαλιστική αγορά μας», με προσκεκλημένο ομιλητή τον κ. Ιωάννη Κακαβίτσα, Διευθυντή του Τμήματος Αντασφαλιστικών Συμβάσεων της Εταιρίας AON Turner Reinsurance Services S.A., διακεκριμένο στέλεχος και γνώστη της Αντασφαλιστικής Αγοράς.

Ο κ. Κακαβίτσας ανέλυσε στα μέλη του Forum τις επιπτώσεις που είχαν στην παγκόσμια αγορά οι τρομοκρατικές ενέργειες της 11ης Σεπτεμβρίου 2001.

Τα αποτελέσματα της σύνθετης αυτής κρίσης είναι:
- η έντονα μειωμένη ρευστότητα,
- η καθίζηση της παραγωγής ασφαλίστρων στους τομείς των Ασφαλειών Ζωής και των Γενικών Ασφαλειών,
- η ανάγκη τροφοδότησης μεγάλων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών συγκροτημάτων με «φρέσκα» κεφάλαια,
- η αποχώρηση ορισμένων αντασφαλιστικών εταιριών από τη διεθνή αγορά.

Όλα αυτά είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας πρωτοφανούς ασφυκτικής πίεσης που αλυσιδωτά μετακυλίστηκε στους πελάτες των αντασφαλιστών, που είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες, και επακόλουθα στους διαμεσολαβούντες και στους ασφαλιζόμενους καταναλωτές σε όλον τον κόσμο. Οι συνέπειες όλων των παραπάνω έγιναν ασφαλώς αισθητές και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με αποτέλεσμα τις μεγάλες αυξήσεις του κόστους ασφάλισης, τη μείωση της δυνατότητας κάλυψης και τη σκλήρυνση των όρων ασφάλισης που επέβαλαν οι αντασφαλιστές παγκοσμίως.

Allianz 11 έξυπνες κινήσεις

Η Allianz έκανε την πιο έξυπνη κίνηση... να επιβραβεύσει 11 συνεργάτες της που διακρίθηκαν στον ειδικό - έκτακτο διαγωνισμό με έπαθλο από ένα αυτοκίνητο Smart. Σε ειδική εκδήλωση που οργανώθηκε προς τιμήν τους παρέλαβαν, μέσα σε ατμόσφαιρα χαράς και ενθουσιασμού, τα 11 Smart. Την αναγγελία των βραβείων έκανε ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και τις απονομές οι κ. Ν. Νανόπουλος, Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων, Π. Παπανικολάου, Γενικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής, Ν. Δελένδας, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών και Α. Πολίτης, Εντεταλμένος Σύμβουλος Allianz Dresdner Asset Management ΕΠΕΥ.

Αναπληρωτές Συντονιστές Α' 1η θέση Σιάρκου Παρασκευή Υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

Αναπληρωτές Συντονιστές Α' 2η θέση Γαλανός Εμμανουήλ Υποκατάστημα Αντουανέττας Δαπόλλα Επιθεώρηση Δομένικου Απέργη

Αναπληρωτές Συντονιστές Α' 3η θέση Σοφίος Κωνσταντίνος Υποκατάστημα Μαρίας Παβέλη Επιθεώρηση Μιχάλη Βαρότση

Συντονιστές Β' 1η θέση Φαιλάδη Βασιλική Υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

Συντονιστές Β' 2η θέση Τσούλου Κωνσταντίνα Υποκατάστημα Σταύρου Διαμαντόπουλου Επιθεώρηση Δημήτρη Σφήκα Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

Συντονιστές Β' 3η θέση Αγγελάκης Ευστράτιος Υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 1η θέση Διαμαντόπουλος Βασίλειος Υποκατάστημα Σταύρου Διαμαντόπουλου Επιθεώρηση Δημήτρη Σφήκα Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 3η θέση Δίτσιου Ελένη Διευθυντή με Γραφείο Γιάννης Στρειδάς

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 4η θέση Παπαδιονυσίου Αδαμαντία Υποκατάστημα Πούλιας Αναστασοπούλου

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 5η θέση Μανιού Μαρία Υποκατάστημα Γιάννη Κωτσαρίνη Εμπορική Διεύθυνση Δημήτρη Μπάτρη

ALICO AIG ΑΕΔΑΚ

Ενδυνάμωση του Δικτύου Πωλήσεων

Η Alico AIG ΑΕΔΑΚ, σε συνεργασία με την Alico AIG Life, έχει προγραμματίσει και υλοποιεί με ταχείς ρυθμούς την ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεών της. Το δίκτυο πωλήσεων της Alico AIG ΑΕΔΑΚ λειτουργεί ήδη από το 1996 με ανεξάρτητα καταστήματα στις περιοχές Αθηνών, Θεσσαλονίκης, Σερρών, Ιωαννίνων, Βόλου. Στα καταστήματα αυτά εφαρμόζεται ο θεσμός του Financial Planner, με στόχο την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των επενδυτικών αναγκών του πελάτη μέσω των 11 αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται η εταιρία. Το δίκτυο έχει υπό διαχείριση κεφάλαια ύψους 80 εκατ. ευρώ και συνολικά 6.000 πελάτες. Οι ενέργειες για την εξέλιξη, ενδυνάμωση και υποστήριξη του δικτύου αυτού συντονίζονται από τον κ. Θεόδωρο Μπάρδη, Διευθυντή Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Alico AIG Life, σε συνεργασία με τον κ. Αλέξανδρο Παππά, Γενικό Διευθυντή της Alico AIG ΑΕΔΑΚ. Βασικοί στόχοι που έχει θέσει η διοίκηση αφορούν την αποδοτική λειτουργία του δικτύου με γνώμονα την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην άρτια και τη συνεχή επιμόρφωση των Financial Planners, ώστε να πληρούνται οι απαιτήσεις της σημερινής αγοράς επενδυτικών προϊόντων. Οι αλλαγές αυτές, σύμφωνα με τον κ. Μπάρδη, θα επιφέρουν ουσιαστική διαφοροποίηση στον τρόπο λειτουργίας των ΑΕΔΑΚ αλλά και των ειδικευμένων δικτύων πωλήσεων, καθώς θα καταστεί δυνατή η προώθηση από τα δίκτυα αυτά σειράς επενδυτικών προϊόντων πέρα από το αμιγές προϊόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

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

Μ. ΚΑΡΑΓΑΤΣΗ

Ὁ Πάν

Αναδρομή με την Φαντασία

Η ΜΕΓΑΛΗ ΛΙΤΑΝΕΙΑ

Ὁ Πὰν

Ἔφτασε στὸ στρατόπεδο – στὸ Μαραθώνα – νύχτα, ἀργά. Ἔφτασε τρέχοντας, λαχανιασμένος, σέρνοντας τὰ πόδια ἀπ' τὴν κούραση. Οἱ φρουροὶ τὸν γνώρισαν, καὶ πρόστρεξαν νὰ τὸν προαπαντήσουν:

– Λοιπόν; Λέγε! Τί νέα μᾶς φέρνεις; Θὰ στείλουν στρατό, οἱ Σπαρτιάτες;

Ἔκανε ν' ἀποκριθῆ, μὰ δὲν μπόρεσε· ἡ ἀνάσα του ἦταν κομμένη. Κοντοστάθηκε, ἀκούμπησε σὲ μιὰν ἐλιὰ φορτωμένη καρπὸ καὶ κοντανάσαινε βαθιά, μὲ πλεμόνια διψασμένα γι' ἀγέρα. Δύο-τρεῖς ὁπλίτες πού 'σαν ξύπνιοι, ἄκουσαν τὶς ὁμιλίες κι ἦρθαν νὰ ἰδοῦν.

Τὸν γνώρισαν – καὶ ποιὸς δὲν τὸν ἤξερε στὴν Ἀθήνα; – καὶ μὲ λαχτάρα τὸν ρώτησαν κι αὐτοί:

– Λοιπόν; Λέγε! Τὶ θὰ κάνουν οἱ Σπαρτιάτες; Θὰ στείλουν στρατό;

Καθὼς δὲν ἀποκρινόταν, οἱ ὁπλίτες νεύριασαν:

– Θὰ μιλήσης, καμιὰ φορά;

Ἔκανε νόημα, μὲ τὸ χέρι, πὼς δὲν μποροῦσε νὰ μιλήση. Ἀκουμπισμένος πάντοτε μὲ τὴ ράχη στὴν ἐλιά, βαριανάσαινε. Οἱ ἄλλοι σώπασαν, περιμένοντας.

Ἦταν ὄμορφη ἡ καλοκαιριάτικη νύχτα τοῦ Μεταγειτνιώνα, μὲ τὸ φεγγάρι τῆς γέμισης ψηλὰ στὸν οὐρανό. Ἡ ἀνατολικὴ πλαγιὰ τῆς Πάρνηθας, πυκνοδασωμένη, ἔπαιζε τὸ παιγνίδι τοῦ φωτοϊσκιωμοῦ μὲ τὶς σελληναχτίδες, κι ἀντιβούιζε σύγκορμη τὸ τραγούδι τῶν μύριων τριζονιῶν. Ἀπὸ τὴν ἄλλη μεριά, πέρα ἀπ' τὸν κάμπο, μιὰ λουρίδα ἀναλυτὸ ἀσήμι – ἡ θάλασσα – χώριζε τούτη τὴ στεριὰ ἀπ' τὰ βουνὰ τῆς Εὔβοιας, ποὺ ὀρθώνονταν σταχτογάλανα πρὸς τὸ φεγγερὸ οὐρανό. Κι ἦταν ἡ θάλασσα γεμάτη ἀμέτρητα μαῦρα σημαδάκια στεκάμενα – τὰ καράβια πού 'φεραν ἐδῶ, στὸ Μαραθῶνα, τὶς ὀρδὲς τῶν δούλων τοῦ Νταραγιαβούς, τοῦ Μεγάλου Βασιλιᾶ, τοῦ κοσμοκράτορα. Ὅλος ὁ κόσμος, νικημένος ἀπὸ τ' ἀνίκητα ὅπλα του, ἔσκυβε καὶ ταπεινὰ τὸν προσκυνοῦσε. Ὅλος ὁ κόσμος, ἀπ' τὸν Ἴστρο ὥς τὴν Αἰθιοπία· ἀπὸ τὴ Θράκη καὶ τὴν Αἴγυπτο ὥς τὴν Κασπία καὶ τὶς Ἰνδίες. Αὐτὸς ἦταν ὅλος ὁ Κόσμος, τότε. Πέρ' ἀπὸ τοῦτες τὶς χῶρες ξαπλωνόταν τὸ ἄγνωστο, τὸ ἀδιάφορο...

Ὅλος ὁ κόσμος; Ὄχι... Ἐκεῖ, στὴ δυτικὴ ἄκρη τῆς ἀπέραντης αὐτοκρατορίας, βρισκόταν μιὰ μικρὴ χώρα, ὅλο ἄγονα βραχοβούνια, ποὺ τὴν κατοικοῦσε ἕνας πειναλέος λαουτζίκος. Κι αὐτὸς ὁ λαουτζίκος – ποὺ δὲν μπόρεσε ποτὲ νὰ μονοιάση – ἐπέμενε νὰ ζῆ μέσα στὴ φτώχεια καὶ τὴ διχόνοια· κι ἀρνιόταν τὴν εἰρήνη καὶ τὸν πλοῦτο ποὺ θὰ τοῦ 'φερνε ἡ κυριαρχία τοῦ Μεγάλου Βασιλιᾶ. Αὐτὸ δὲν γινόταν νὰ βαστάξη. Ὄχι πὼς ὁ Νταραγιαβοὺς εἶχε ἀνάγκη ἀπ' τὸν ξερότοπο καὶ τοὺς ξεροκέφαλους ἀνθρώπους του, γιὰ νὰ συμπληρώση ἁρμονικὰ τὸ ἀπέραντο κράτος του. Μὰ ἦταν κάτι τὸ σόλοικο· κάτι σὰν ἀπαράδεχτη ἀνορθογραφία μέσα στὴν ἀσάλευτη τάξη τῆς Κοσμοκρατορίας.

Νὰ ὁ λόγος ποὺ τὰ μαῦρα καράβια, τὰ φορτωμένα εὐτυχισμένους δούλους, ἦρθαν καὶ φούνταραν ἄγκουρα στὴ ράδα τοῦ Μαραθώνα. Οἱ εὐτυχισμένοι δοῦλοι ξεμπάρκαραν κι ἔστησαν τὰ τσαντίρια τους στὸν κάμπο, ἀνάμεσα θάλασσα καὶ βουνό. Ἦσαν πολλοὶ – κάπου δέκα μυριάδες – κι ὁπλισμένοι γερά, καὶ καλὰ γυμνασμένοι στὴν τέχνη τοῦ πολέμου. Ἤξεραν πὼς θὰ νικοῦσαν τὸν ἐχθρὸ – καὶ τοῦτο γιὰ καλό του. Ἤξεραν πὼς ὁ ἐχθρὸς δὲν ἦταν μονοιασμένος· πὼς ἀνάμεσά του βρίσκονταν πολλοὶ μυαλωμένοι ἄνθρωποι, ποὺ πεθυμοῦσαν νὰ γίνουν ὑπήκοοι τοῦ Μεγάλου Βασιλιᾶ. Γιατὶ ἔτσι μονάχα ἡ Ἑλλάδα θὰ 'βρισκε εἰρήνη καὶ πλοῦτο κι εὐτυχία.

Ο Φειδιπίδης έφτασε στην αγορά και σηκώνοντας τα χέρια πρόλαβε μόνο να πει: «Νενικήκαμεν».

Ὁ ἄνθρωπος πού 'φτασε τρέχοντας λαχανιασμένος κοίταγε τὸν κάμπο, τὸν πνιγμένο ἀπὸ τὰ τσαντίρια τῶν ἐχθρῶν. Σιωπὴ βασίλευε ἐκεῖ· οἱ εὐτυχισμένοι δοῦλοι κοιμόνταν. Κάποιος φρουρός, γιὰ νὰ πολεμήση τὴ νύστα, τραγούδαγε ἕνα σκοπὸ παράξενο, γεννημένο, στὰ βάθη τῆς Ἀσίας, στ' ἀπέραντα τσαΐρια τοῦ Ἰράν. Τραγούδι βάρβαρο, ὁλότελ' ἄτοπο σὲ τούτη τὴ χώρα, τὴν πλασμένη ἀπ' τοὺς θεούς της μὲ λεπτεπίλεπτη ἁρμονία, σὲ μιὰ στιγμὴ διαβολεμένου κεφιοῦ.

– Λοιπόν; Λοιπόν; ξαναρώτησαν οἱ στρατιῶτες. Θὰ 'ρθουν οἱ ὁπλίτες τῆς Λακεδαίμονας;

Ὁ λαχανιασμένος δρομέας ἔκανε ν' ἀποκριθῆ, μὰ δὲν πρόφτασε. Ἕνα κοπάδι γίδια ποὺ κούρνιαζαν ὄρθια, λίγο πιὸ πέρα, ταράχτηκαν ἄξαφνα, σὰ νὰ εἶδαν ἢ ν' ἄκουσαν κάτι τρομερό. Λάκισαν περίτρομα, πρὸς ὅλες τὶς μεριές. Οἱ ὁπλές τους τυμπάνιζαν ρυθμικὰ στὸ μαλακὸ χῶμα τῆς πλαγιᾶς, κι ἀντηχοῦσε τρελλὰ τὸ κυπρὶ τοῦ τράγου, καθὼς ξεμάκραινε.

– Ὁ Πάν! Ὁ Πάν! εἶπαν οἱ στρατιῶτες, μὲ φωνὴ μουντὴ ἀπὸ δέος ἱερό. Εἶδαν τὸν τραγοπόδαρο θεὸ καὶ σκιάχτηκαν!

Ὁ ἄνθρωπος ποὺ ἦρθε τρέχοντας, ἀναστέναξε μὲ λυτρωμό. Κάτι σὰν φῶς χαρούμενο χύθηκε στὴ μορφή του· κι εἶπε:

– Ὁ Πὰν εἶναι κοντά μας· εἶναι ἀνάμεσά μας. Μὴ φοβόσαστε, παιδιά! Θὰ νικήσουμε!

Σφούγγισε τὸν ἵδρο ποὺ κατρακυλοῦσε ἀπ' τὰ πολυτρίχια τῶν σγουρῶν μαλλιῶν του. Ἦταν ὡραῖος ἄντρας, στὸν ἀνθὸ τῆς νιότης.

– Ποῦ εἶναι οἱ στρατηγοί; ρώτησε.

– Κοιμοῦνται. Μονάχα ὁ Μιλτιάδης ξαγρυπνᾶ. Νά! βλέπεις ἐκεῖνο τὸ φωτάκι; Ἐκεῖ 'ναι τὸ τσαντίρι του.

– Πηγαίνω νὰ τὸν βρῶ...

Ξεκίνησε μὲ γοργὴ περπατησιά, κατὰ τὴ σκηνὴ τοῦ Μιλτιάδη.

– Δὲν μᾶς εἶπες, τὸν ρώτησαν ξανὰ οἱ φαντάροι. Θὰ 'ρθουν οἱ Λακεδαιμόνιοι;

Κοντοστάθηκε, χαμογέλασε· κι εἶπε:

– Ὁ Πὰν εἶναι κοντά μας. Ὁ Πὰν μᾶς προστατεύει. Θὰ νικήσουμε!

Ὁ Μιλτιάδης ξαγρυπνούσε. Καθόταν ἔξω ἀπ' τὸ τσαντίρι του, πάνω στὸν κομμένο κορμὸ ἑνὸς κυπαρισσιοῦ καὶ συλλογιζόταν κοιτώντας τὸ χῶμα, μπρὸς στὰ πόδια του. Ἕνα λυχνάρι ἀποθεμένο καταγῆς, φώτιζε τὸ χῶμα ὅπου ὁ Μιλτιάδης, μὲ μιὰ βέργα, εἶχε χαράξει παράξενα σχήματα: Γραμμὲς ἴσιες καὶ στραβές, μισοὺς κύκλους, σαγίτες ποὺ σκορπίζονταν λοξά, κι ἄλλα μυστήρια πράματα. Κάθε τόσο, ἁπλώνοντας τὸ σανταλοφορεμένο πόδι του ἔσβηνε κάποια γραμμή· κι ἀπέ, μὲ τὴ βέργα, τὴν ξαναχάραζε, σ' ἀλλοιώτικο σχῆμα.

– Μιλτιάδη!

Ἡ φωνὴ τὸν ἔκανε νὰ τιναχτῆ, σὰ νὰ τὸν ξύπνησε ἀπὸ ἀκοίμητον ὕπνο. Σήκωσε τὰ μάτια, κι ἀντίκρυσε τὸν ἄνθρωπο ποὺ στεκόταν μπροστά του.

– Καλό στον! εἶπε ἤρεμα. Θὰ εἶσαι κουρασμένος. Κάθισε.

Ὁ ἄλλος ἀποκρίθηκε γοργά, μὲ φωνὴ ἀκόμα λαχανιαστὴ ἀπ' τὴ μακρυὰ τρεχάλα, μὰ καὶ σκληρὴ ἀπὸ τὴν πίκρα:

– Δὲν μποροῦν, λέει, πρὶν ἀπ' τ' ὁλόγιομο φεγγάρι – καὶ τὸ φεγγάρι προχτὲς ἦταν μονάχα ἐννιὰ ἡμερῶν. Νὰ γιορτάσουν, λέει, πρῶτα τὰ Κάρνεια. Ἔτσι εἶναι, λέει, τὸ ζακόνι τους...

– Τὸ φανταζόμουν, εἶπε ὁ Μιλτιάδης, μὲ πάντα ἤρεμη φωνή. Κάθισε. Πρέπει νὰ 'τρεξες· εἶσαι κουρασμένος. Ἕνα κύπελλο κρασὶ θὰ σοῦ στηλώση τὴν καρδιά.

Γύρισε καὶ φώναξε:

– Νικόστρατε! Ξύπνα, τεμπελχανά!

Ἕνας ἄνθρωπος, πού 'ταν πιὸ πέρα ξαπλωμένος στὴ γῆς, τυλιγμένος σὲ μιὰ χλαίνη, ἀναγέρθηκε:

– Πρόσταξε, ἀφέντη!

– Γρήγορα! Ἕνα κύπελλο κρασὶ τοῦ Φειδιππίδη! Ὁ δοῦλος πετάχτηκε ὄρθιος:

– Γύρισε ὁ Φειδιππίδης, ἀφέντη; Τί εἴδηση μᾶς φέρνει; Θὰ 'ρθουν οἱ Σπαρτιάτες;

– Μὴν ἀνακατώνεσαι ὅπου δὲν σὲ σπέρνουν! τὸν μάλωσε ὁ ἀφεντικός του. Βούλωσε τὸ στόμα σου καὶ φέρε τὸ κρασί.

Ὁ Φειδιππίδης εἶχε καθίσει βαριά, καταγῆς, μὲ σταυρωμένα πόδια, πλάι στὰ σχέδια, τὰ χαραγμένα στὸ χῶμα. Δὲν μιλοῦσε, μόνο κοντανάσαινε ἀκόμα, μὲ καρδιὰ ἐπίμονα ἀρρυθμη. Οὔτε ὁ Μιλτιάδης τὸν ρωτοῦσε. Βασίλευε σιωπή. Ὅλοι κοιμόνταν βαθιὰ στὸ στρατόπεδο. Κι οἱ φρουροὶ ποὺ ξαγρυπνοῦσαν στὶς βίγλες τους, ξέροντας πὼς τούτη τὴ στιγμὴ ὁ στρατηγός τους δεχόταν μήνυμα σπουδαῖο κι ἔπαιρνε ἀπόφαση, σιωποῦσαν, γεμάτοι σεβασμό.

Ὁ δοῦλος βγῆκε ἀπ' τὸ τσαντίρι, κρατώντας μὲ προσοχὴ ἕνα μεγάλο κύπελλο, ξέχειλο κρασί.

– Νά, Φειδιππίδη! Πιές το νὰ ξεδιψάσης, ν' ἀναστηλώσης τὴν καρδιά σου! Εἶναι προπέρσινο κρασί, ἀπ' τ' ἀμπέλια μας τῆς Κρωπείας, διάφανο καὶ πρασινωπό. Μόλις μιὰ ἰδέα ρετσίνι τοῦ 'χουμε βάλει – τὸ καλὸ κρασὶ δὲν χαλάει εὔκολα...

– Πάψε τὶς μωρολογίες! τὸν ξαναμάλωσε ὁ Μιλτιάδης.

Ὁ Φειδιππίδης πῆρε τὴν κούπα καὶ τὴν ἄδειασε μονορούφι. Ἀπὲ ἀναστέναξε μ' ἀγαλλίαση καὶ πλατάγισε τὴ γλώσσα του:

– Μπράβο κρασί! Πές μου, Μιλτιάδη, σὺ πού 'σαι κοσμογυρισμένος: Τέτοιο κρασὶ ἔχεις ξαναπιεῖ;

– Ὄχι. Μόνο στὴν Ἰωνία τὰ κρασιὰ εἶναι καλούτσικα. Μὰ ἡ Ἰωνία εἶναι ἑλληνική. Ὅπου Ἕλληνας καὶ καλὸ κρασί!

Γέλασαν σιγανά· κι ὁ Μιλτιάδης εἶπε πάλι:

– Τοῦτος ὁ τόπος καρπίζει λιγοστά. Δὲν χορταίνουμε τὴν πείνα μας· γι' αὐτὸ τρωγόμαστε συμμεταξύ μας, ποιὸς νὰ φάη τὸ φαΐ τ' ἀλλονοῦ. Μὰ κειὸ ποὺ βγαίνει ἀπ' τὰ σπλάχνα τῆς χθόνιας Κυβέλης – κειὸ τὸ ἐλάχιστο – εἶναι βλοημένο ἀπ' τοὺς θεοὺς μας. Τὴν πείνα μας ξεγελᾶμε μ' ἕνα τσαμπὶ σταφύλι, μὲ δυὸ σύκα, μὲ μιὰ φούχτα ἐλιές· μὰ ἡ ἀπαράμιλλη γεύση ποὺ μᾶς ἀφήνουν στὸ στόμα, χορταίνει τὴν ψυχή μας σὰν τίποτ' ἄλλο!

– Στὴν Ἀσία, εἶπε ὁ Φειδιππίδης, στὶς χῶρες τοῦ Δαρείου, ὁ πλοῦτος εἶναι, λέει, ἀπροσμέτρητος. Ἐσὺ ποὺ ἔζησες, σ' ἐκεῖνα τὰ μέρη πρέπει νὰ ξέρης...

– Ναί, ἀπροσμέτρητος, παραδέχτηκε ὁ Μιλτιάδης. Ἂν αὔριο χάσουμε τὴ μάχη ποὺ θὰ δώσουμε σὲ τούτονε τὸν κάμπο, μεθαύριο τὰ καράβια τοῦ Δαρείου θὰ ξεφορτώσουν, στὸν Πειραιᾶ, ὅλα τὰ πλούτια τῆς Ἀνατολῆς. Εἶναι ἔξυπνος ὁ Δαρεῖος. Τὸν γνώρισα καλά, τότε ποὺ ἤμουνα στὴ δούλεψή του. Μοῦ 'χε ἐμπιστοσύνη· μοῦ μιλοῦσε λεύτερα.

– Ὦς τὴ μέρα ποὺ τοῦ τὴν ἔσκασες ἄσκημα, μὲ τὰ γιοφύρια τοῦ Ἴστρου! σάρκασε ὁ Φειδιππίδης.

– Εἶμαι Ἕλληνας, δικαιολογήθηκε ἁπλὰ ὁ Μιλτιάδης. Τὸν

διαβουκόλευα, ὅσο μποροῦσα. Τὸν συμβούλευα νὰ καταχτήση τὴ Σκυθία – δηλαδὴ νὰ πάη νὰ φάη τὰ μοῦτρα του στοὺς κάμπους τῆς Σκυθίας. Ἔκανα ὅ,τι μποροῦσα γιὰ νὰ ξεμακρύνω τὴν αὐριανὴ μάχη. Ἀπὸ τὴ στιγμὴ ὅμως ποὺ ἡ μάχη εἶναι νὰ γίνη ὁπωσδήποτε, ἐγὼ θὰ τὴν διευθύνω κι ἐγὼ θὰ τὴν κερδίσω! Γιατὶ μονάχα ἐγώ, ἔχοντας πολεμήσει μαζὶ μὲ τοὺς Πέρσες, ξέρω τὴν τέχνη νὰ τοὺς καταπολεμήσω.

– Εἶσαι τόσο σίγουρος πὼς θὰ νικήσουμε, Μιλτιάδη;

– Εἶμαι. Ἐσὺ δὲν εἶσαι;

– Εἶμαι κι ἐγώ· μὰ ἔχω λόγο νὰ εἶμαι.

– Ποιὸ λόγο; Οἱ Σπαρτιάτες δὲν ἔρχονται...

– Θὰ ἔρθουν σὲ λίγες μέρες, μετὰ τὴν πανσέληνο, μόλις γιορτάσουν τὰ Κάρνεια.

– Ἔτσι σοῦ 'παν οἱ βασιλιάδες τους;

– Ἔτσι μοῦ 'παν οἱ ἔφοροι· καὶ μοῦ 'παν ἀλήθεια.

– Σὲ λίγες μέρες! Μετὰ τὴν πανσέληνο! σάρκασε ὁ Μιλτιάδης. Αὔριο τὰ χαράματα ὁ Δάτης ἐπιτίθεται.

– Ποῦ τὸ ξέρεις;

– Δὲν ἤμουν τόσα χρόνια ἄδικα σύμμαχος τοῦ Δαρείου! Ἔχω φίλους πιστοὺς ἀνάμεσα στοὺς ἀξιωματικούς του (καὶ λέγοντας ἔτσι ἅπλωσε τὸ χέρι κι ἔδειξε τὸν περσικὸ καταυλισμό). Βρῆκαν τρόπο νὰ μοῦ στείλουν μηνύματα...

– Παντοῦ προδότες! σάρκασε ὁ Φειδιππίδης.

– Παντοῦ καὶ πάντοτε! Ὅπως παντοῦ καὶ πάντοτε θὰ ὑπάρχουν ἄνθρωποι μικρόψυχοι κι ἀχάριστοι. Λοιπόν, αὔριο τὸ χάραμα, δέκα μυριάδες Πέρσες θὰ χτυπήσουν ἐμᾶς, ποὺ μαζὶ μὲ τοὺς Πλαταιεῖς, μόλις ξεπερνᾶμε τὴν μυριάδα. Ἕνας πρὸς δέκα!

– Ὁ ἕνας μας ἀξίζει δέκα ἀπὸ αὐτούς!

– Εἴμαστε πολὺ ἀξιότεροί τους, αὐτό 'ναι ὅλο· κάθε, ὅμως, ἄλλος ὑπολογισμὸς εἶναι παρακινδυνευμένος. Αὔριο, μόλις ξημερώσει...

Σταμάτησε τὸ λόγο του στὴ μέση, κοίταξε τὸ φεγγάρι, ποὺ ἄρχισε νὰ γέρνη πρὸς τὶς κορφὲς τῆς Πάρνηθας, καὶ συνέχισε:

– Δηλαδὴ σήμερα, γιατὶ πέρασε τὸ μεσονύχτι. Σήμερα ζοῦμε μιὰν ἡμέρα ποὺ θὰ πάρη μιὰ μεγάλη ἀπόφαση: Ἡ Ἑλλάδα θὰ μείνη Ἑλλάδα; Ἢ θὰ γίνη σατραπεία τοῦ κράτους τῶν Περσῶν; Ὅταν ἔρθουν οἱ Λακεδαιμόνιοι – ἂν προφτάσουν νὰ 'ρθουν – θὰ εἶναι ἀργά. Ἢ θὰ 'χουμε νικήσει μονάχοι ἐμεῖς, οἱ Ἀθηναῖοι, γιὰ λογαριασμὸ ὅλων τῶν Ἑλλήνων. Ἢ θὰ 'χουμε νικηθῆ, πάλι γιὰ λογαριασμὸ ὅλων τῶν Ἑλλήνων.

– Οἱ Σπαρτιάτες θὰ μποροῦσαν νὰ κρατήσουν τὸν Ἰσθμὸ τῆς Κορίνθου...

– Κι οἱ Πέρσες νὰ ξεμπαρκάρουν στὰ νῶτα τους, σ' ὁποιοδήποτε σημεῖο τῆς Πελοποννήσου. Φίλτατε, αὐτὴ τὴ στιγμὴ ὁ Δάτης κάνει ἕνα μεγάλο λάθος – γιὰ νὰ μὴν πῶ ἠλιθιότητα. Θὰ εἴμαστε πιὸ ἠλίθιοι ἀπ' αὐτόν, ἂν δὲν ἐκμεταλλευόμαστε τὸ λάθος του.

– Τί λάθος;

– Ξεμπάρκαρε ὅλο τὸ στρατό του ἐδῶ, στὸν Μαραθώνα. Ἔτσι, μᾶς ἐπέτρεψε νὰ μεταφέρουμε κι ἐμεῖς ἐδῶ ὅλο τὸ στρατό μας, καὶ νὰ δώσουμε μάχη συνολική, ὁριστική. Ἕνας πρὸς δέκα ἔ; Ἔστω!! Τὸ πράμα εἶναι δύσκολο· ἀλλὰ ἑτοιμασθήκαμε, ἔχουμε πιθανότητες. Καὶ τώρα, σὲ ρωτῶ: Ἂν ὁ Δάτης μπάρκαρε, τούτη τὴ νύχτα, τὸ μισὸ στρατό του στὰ καράβια, ποὺ θ' ἀνοίγονταν στὸ πέλαγο· τί θὰ κάναμε;

Η Μάχη του Μαραθώνα

Η μάχη του Μαραθώνα. Περίφημη μάχη, που έγινε το Σεπτέμβριο του 490 π.Χ. στην πεδιάδα του Μαραθώνα, μεταξύ των Αθηναίων, βοηθουμένων και από Πλαταιείς, με επικεφαλής τον Μιλτιάδη, και των Περσών, με επικεφαλής τον Δάτη και τον Αρταφέρνη, κατά την οποία οι Αθηναίοι νίκησαν τους Πέρσες.

Οι περσικές δυνάμεις, υπολογιζόμενες σε 60.000 άντρες, αφού κατέστρεψαν την Ερέτρια, αποβιβάστηκαν στο βόρειο τμήμα του κόλπου του Μαραθώνα, ΝΔ του ακρωτηρίου Κυνόσουρα, κοντά στο έλος που υπάρχει και σήμερα. Οι Αθηναίοι έστειλαν αμέσως εκεί 10.000 άντρες, που στατοπέδευσαν κοντά στο Ηράκλειον (σημερινό Αγριελίκι) και συγχρόνως ζήτησαν βοήθεια από άλλες ελληνικές πόλεις, αλλά μόνο οι Πλαταιείς τους έστειλαν 1.000 άντρες· οι Σπαρτιάτες πρόβαλαν θρησκευτικής φύσης κώλυμα, αρνούμενοι να προσφέρουν βοήθεια πριν γίνει πανσέληνος (τελικά η βοήθειά τους, 2.000 άντρες, έφτασε την επομένη της μάχης). Οι Αθηναίοι στρατηγοί διχάστηκαν τότε: άλλοι πρότειναν να επιστρέψουν στην πόλη και να αναβάλουν τη μάχη όσο να φτάσει η σπαρτιατική βοήθεια· άλλοι, και μαζί τους ο Μιλτιάδης, επέμεναν να αντιμετωπίσουν τον εχθρό τότε και εκεί, όπως και έγινε τελικά, σύμφωνα με τη γνώμη και του πολέμαρχου Καλλίμαχου, ο οποίος είχε την ενδέκατη, αποφασιστική ψήφο. Η στρατηγία ανατέθηκε κατ' εξαίρεση στον Μιλτιάδη συνεχώς, ο οποίος όμως δεν επιτέθηκε αμέσως, αλλά, κατά τον Ηρόδοτο, περίμενε να έρθει η κανονική ημέρα της δικής του στρατηγίας. Παρέταξε τότε τους οπλίτες του σε πλάτος ίσο με της περσικής δύναμης, ενισχύοντας τις πτέρυγες και αφήνοντας ασθενές το κέντρο, όπου αντιστοιχούσε το ισχυρότερο τμήμα του περσικού στρατού. Όταν διέταξε επίθεση, το ισχυρό κέντρο της περσικής παράταξης προχώρησε εύκολα προς το εσωτερικό της πεδιάδας, ακολουθώντας τους Έλληνες που υποχωρούσαν, ενώ οι ισχυρές ελληνικές πτέρυγες αναπτύσσονταν και κύκλωναν τις περσικές δυνάμεις, οι οποίες εγκατέλειψαν τότε τη μάχη και έσπευσαν στα πλοία τους, μερικά από τα οποία κυρίευσαν οι Αθηναίοι. Κατά τον Ηρόδοτο, στη μάχη αυτή έπεσαν 6.400 Πέρσες και 192 Έλληνες, μεταξύ των οποίων ο πολέμαρχος Καλλίμαχος και ο αδελφός του Αισχύλου, Κυναίγειρος. Μετά τη μάχη οι Πέρσες έπλευσαν προς το Σούνιο κι από κεί στο Φάληρο, υπολογίζοντας να καταλάβουν την αφύλακτη πόλη με νέα απόβαση (κατά την παράδοση, τους είχαν έτσι συμβουλεύσει με σήμα από την κορυφή της Πεντέλης φίλοι τους Αθηναίοι)· οι Αθηναίοι όμως είχαν σπεύσει στο μεταξύ και είχαν στρατοπεδεύσει στο Κυνόσαργες. Έτσι οι Πέρσες δεν επιχείρησαν την απόβαση, αποχώρησαν και η πρώτη αποφασιστική άμεση σύγκρουση μεταξύ ελληνικού και ασιατικού πολιτισμού έληξε με νίκη του πρώτου, ενώ η Αθήνα πήρε τη θέση της μεταξύ των μεγάλων στρατιωτικών δυνάμεων της εποχής.

– Ἐπίθεση, ἀμέσως, στοὺς μισοὺς ποὺ ἀπόμειναν! Ἕνας πρὸς πέντε!

– Ναί, βέβαια· ἡ νίκη, ἔτσι, εἶναι πολὺ πιὸ πιθανή. Ἀφοῦ ὅμως νικήσουμε τοὺς μισοὺς ποὺ ἀπόμειναν ἐδῶ, ὅσοι ἀπὸ ἐμᾶς θ' ἀπομείνουν μετὰ τὴ δύσκολη καὶ πολύνεκρη τούτη νίκη, ποῦ θὰ τρέχουν ν' ἀνακαλύψουν καὶ ν' ἀποκρούσουν τοὺς ἄλλους μισούς, ποὺ κάπου θὰ ξεμπάρκαραν φρέσκοι καὶ ξεκούραστοι;

Ὁ Μιλτιάδης σώπασε, γιὰ μιὰ στιγμή· καὶ συνέχισε μὲ φωνὴ πιὸ γαληνημένη:

– Ὁ Δάτης κάνει τὸ λάθος, ὄχι ἀπὸ ἄγνοια τῆς πολεμικῆς τέχνης, μὰ ἀπὸ κακὸ ὑπολογισμὸ τῆς δύναμής του καὶ τῆς δύναμής μας. Θαρρεῖ πὼς εὔκολα μπορεῖ νὰ μᾶς συντρίψη ἐδῶ, στὸ Μαραθώνα. Δὲν ξέρω ἂν θὰ νικήσουμε. Ἂν ὅμως νικηθοῦμε, οἱ Πέρσες θὰ πληρώσουν πολὺ ἀκριβὰ τὴ νίκη τους – αὐτὸ σ' τὸ ἐγγυῶμαι! Τότε, τὰ μάτια τοῦ Δάτη θ' ἀνοίξουν· καὶ μὲ τὸν κολοβωμένο στρατό του δὲν θὰ πάη νὰ χτυπηθῆ στὸν Ἰσθμό, κατὰ μέτωπο μὲ τοὺς Σπαρτιάτες. Θὰ ξεμπαρκάρη στὰ νῶτα τους, σὲ δύο, τρία, τέσσερα σημεῖα. Καὶ τότε...

Σήκωσε τὰ χέρια στὸν οὐρανό, μὲ ἀπελπισία:

– Ἂν εἶχαμε στόλο! Ἂν νικήσουμε, τὸ πρῶτο πράμα ποὺ πρέπει νὰ κάνουμε εἶναι νὰ σκαρώσουμε στόλο! Γιατὶ ὁ Δαρεῖος θὰ ξανάρθη· ὁπωσδήποτε θὰ ξανάρθη, μὲ πολὺ μεγαλύτερο στρατό.

Ἴσως ἔρθη ἀπ' τὸ δρόμο τῆς στεριᾶς, τούτη τὴ φορά· μὰ μόνο μὲ τὰ καράβια του θὰ μπορῆ νὰ ἐφοδιάζη τὸ στρατό του. Γι' αὐτὸ πρέπει νὰ φτιάσουμε στόλο!

– Βλέπεις μακρυά, εἶπε ὁ Φειδιππίδης μὲ θαυμασμό.

Ὁ Μιλτιάδης σήκωσε τοὺς ὤμους:

– Εἶμαι πολιτικός, ποὺ οἱ περιστάσεις μ' ἀνάγκασαν νὰ γίνω στρατιωτικός. Ὁ καλὸς πολιτικὸς καθοδηγεῖ καλύτερα ἕνα στρατὸ στὸν πόλεμο, παρὰ ὁ καλὸς στρατιωτικὸς ἕνα λαὸ στὴν εἰρήνη. Ὕστερ' ἀπ' τὴ σημερινή μου νίκη, θὰ πιάσω γερὰ τὴν κυβέρνηση τῆς πολιτείας. Πρέπει νὰ συνεννοηθῶ μὲ τὸν Θεμιστοκλῆ, ποὺ εἶναι μυαλὸ γερό, πλατύ. Πρέπει νὰ βάλω στὴν πάντα τὸν Ἀριστείδη, μὲ τὴν ἐπικίνδυνα στενοκέφαλη τιμιότητά του. Πρέπει νὰ φτιάσω στόλο, ποὺ νὰ φέρνη αὐτὸς τὰ πλούτη τῆς Ἀσίας στὴν Ἑλλάδα, κι ὄχι ὁ στόλος τοῦ Δαρείου. Πρέπει νὰ καταστρέψω τὸ στόλο τοῦ Δαρείου!

– Δὲν θὰ σ' ἀφήσουν νὰ τὰ κάνης ὅλ' αὐτά, εἶπε ὁ Φειδιππίδης.

— Ἂν νικήσω, θὰ μ' ἀφήσουν!

– Ἐπειδὴ θὰ νικήσης δὲν θὰ σ' ἀφήσουν. Ἕνας στρατηγὸς νικητής, ἐπὶ κεφαλῆς τῆς πολιτείας, εἶν' ἐπικίνδυνος γιὰ τὴ δημοκρατία...

– Κι ὁ Δαρεῖος εἶναι λιγότερο ἐπικίνδυνος ἔ; Χωρὶς ἐμένα, ἡ Ἑλλάδα θὰ γίνη περσικὴ σατραπεία! Δυοῖν κακοῖν προκειμένοιν...

– Ἡ δημοκρατία, σὰν τὸν Κρόνο, τρώει τὰ παιδιά της, προτοῦ τὴν ξολοθρέψουν αὐτά. Μονάχα ἔτσι μπορεῖ νὰ ἐπιβιώση. Καὶ δὲν νοιάζεται· γιατὶ τὰ γόνιμα σπλάχνα της γεννᾶν ἄφθονα κι ἄξια βλαστάρια, ν' ἀντικαταστήσουν ἐκεῖνα ποὺ ξολόθρεψε. Γιὸς τῆς δημοκρατίας εἶσαι κι ἐσύ, καὶ μητροκτόνος μὴ θέλης νὰ γίνης. Αὐτὰ 'χει νὰ σὲ συμβουλέψη ἕνας ἁπλοϊκὸς ἀνθρωπάκος, ποὺ οἱ θεοὶ τοῦ 'δωσαν μπόλικα πόδια γιὰ νὰ τρέχη, καὶ λιγοστὸ μυαλὸ γιὰ νὰ μὴ στοχάζεται...

Ὁ Μιλτιάδης κοίταξε τὸ Φειδιππίδη, μὲ τὸ γαλανὸ διαπεραστικὸ του μάτι:

– Ἐσένα οἱ ἀθάνατοι σοῦ 'δωσαν καὶ πόδια γερά, καὶ κεφάλι γερό, εἶπε. Μιλᾶς σωστά· μὰ δὲν θ' ἀκολουθήσω τὴ συμβουλή σου. Τὸ παιγνίδι ἀξίζει τὸν κόπο. Κι ἡ δημοκρατία παραδίνεται στὸν πιὸ καπάτσο...

– Ὥσπου νὰ τὸν ξεκάνη μὲ μπαμπεσιά, βοηθημένη ἀπ' τὸν καινούργιο της φίλο...

Ὁ Μιλτιάδης γέλασε ξανά:

– Ἔστω κι ἔτσι, τὸ παιγνίδι ἀξίζει τὸν κόπο...

Σώπασαν κι ἀφουγκράστηκαν τὴ σιγαλιὰ τῆς νύχτας. Κι ὁ Μιλτιάδης εἶπε:

– Πάνω ἀπὸ ἑκατὸ χιλιάδες ἄνθρωποι κοιμοῦνται σὲ τούτη τὴν πλαγιὰ καὶ στὸν κάτωθέ της κάμπο. Σὲ λίγες ὧρες θὰ ξυπνήσουν καὶ θ' ἀλληλοσφαχτοῦν. Γιατί; Ἂν ρωτήσης τοὺς Πέρσες, θὰ σοῦ ποῦν: «Γιὰ νὰ χαρίσουμε ἀκόμα μιὰ σατραπεία στὸν ἀφέντη καὶ βασιλιά μας». Ἂν ρωτήσης τοὺς Ἀθηναίους καὶ τοὺς Πλαταιεῖς, ἡ ἀπόκρισή του θὰ εἶναι: «Γιὰ νὰ μείνουμε ἐμεῖς κι οἱ ἀπόγονοί μας λεύτεροι ἄνθρωποι». Κι ὅμως, τὸ πράμα δὲν εἶν' ἔτσι...

– Πῶς εἶναι;

– Δύσκολο νὰ σ' τὸ ξηγήσω...

Γύρισε τὸ κεφάλι κι εἶδε ἕναν ἄνθρωπο ποὺ ἐρχόταν κατὰ τὸ μέρος τους. Τριανταπεντάρης, μέτριος, στ' ἀνάστημα κι ὄχι πολὺ καλοφτιαγμένος, προχωροῦσε σιγανὰ καὶ κοίταζε ὁλόγυρα, σὰ νὰ 'βλεπε πράματα ἀνύπαρκτα μέσ' στὴ νύχτα. Ὁ Μιλτιάδης τὸν ἔδειξε στὸν Φειδιππίδη:

– Αὐτὸς ἴσως μπορέσει νὰ σοῦ ξηγήση...

Ὁ νιοφερμένος στάθηκε, εἶδε τὸ Φειδιππίδη κι εἶπε:

– Καλῶς ὥρισες! Τί νέα μᾶς φέρνεις;

– Οἱ ἔφοροι τῆς Σπάρτης μοῦ ὑποσχέθηκαν νὰ στείλουν δυὸ χιλιάδες ὁπλίτες, ὅλους Ὁμοίους – τὴν ἀφρόκρεμα τοῦ στρατοῦ τους...

– Δυὸ χιλιάδες μονάχα; Ἔστω! Πότε ἔρχονται;

– Θὰ ξεκινήσουν μετὰ τ' ὁλόγιομο φεγγάρι. Νὰ γιορτάσουν, λέει, πρῶτα τὰ Κάρνεια, κατὰ πῶς ὁρίζει τὸ ζακόνι τους...

– Προφάσεις! σάρκασε ὁ Μιλτιάδης.

Μὰ ὁ νιοφερμένος διαμαρτυρήθηκε:

– Πῶς μιλᾶς ἔτσι, Μιλτιάδη; Τὰ ἔθιμα μᾶς τά 'δωσαν οἱ θεοί,

κι εἶναι νόμοι ἱεροὶ κι ἀπαραβίαστοι! Ἀλλοίμονο ἂν οἱ Λακεδαιμόνιοι πατοῦσαν τὸ ζακόνι τους! Οἱ ἀθάνατοι θὰ ὀργίζονταν καὶ θὰ τοὺς ἀρνιόνταν τὴ νίκη!

Ὁ Μιλτιάδης σήκωσε τοὺς ὤμους:

– Σὲ λίγην ὥρα ὁ Δάτης ἀμολάει ἐπίθεση. Μὰ τὸν Δία, ἂν εἶχα διὸ χιλιάδες ὁπλίτες τῆς Σπάρτης ἐφεδρεία, θά 'νιωθα πολὺ καλύτερα!

– Ἂν ἤξερες πὼς οἱ θεοὶ εἶναι ὀργισμένοι ἀπ' τὴν ἀσέβεια τῶν Ἑλλήνων, θά 'νιωθες πολὺ χειρότερα.

Ὁ Μιλτιάδης κοίταξε τὸ νιόφερτο μὲ μάτι γεμάτο σκληρὴ δύναμη, κι εἶπε:

– Καταφέραμε να 'χουμε πολλοὺς θεούς, ἐμεῖς οἱ Ἕλληνες· ὅπως καταφέραμε κάθε χωριὸ νὰ εἶναι καὶ πολιτεία, μὲ δικές της πολιάδες θεότητες. Οἱ Σπαρτιάτες δὲν ἐκστρατεύουν πρὶν ἀπ' τὴν πανσέληνο, κι οἱ Τεγεάτες μετά. Οἱ Λοκροὶ πολεμοῦν μονάχα ὅταν τὰ πουλιὰ πετᾶν δεξιά, κι οἱ Αἰτωλοὶ δὲν συνεχίζουν ἐκστρατεία ἂν κάποιο φίδι κόψη ζερβὰ τὸ δρόμο τους. Ὅλα τοῦτα εἶναι ζακόνια ἱερά, παραγγελμένα ἀπ' τοὺς θεούς. Μὲ τὴν διαφορὰ πὼς ὁ Δαρεῖος ἔχει μονάχα ἕνα θεό, ἕνα στρατὸ κι ἕνα ζακόνι. Ὅταν μᾶς ὑποδουλώση, ἐπειδὴ γιὰ θρησκευτικοὺς λόγους δὲν μπορέσαμε νὰ συγκεντρώσουμε τοὺς στρατούς μας, θὰ ἔχουμε τὸ θάρρος νὰ ρίξουμε τὴν εὐθύνη στοὺς θεούς μας;

– Βλαστημᾶς! εἶπε ὁ ἄλλος.

– Ὄχι, Αἰσχύλε, δὲν βλαστημῶ· προσπαθῶ ν' ἀποδείξω ὅτι οἱ θεοί μας δὲν εἶναι τόσο παράλογοι, ὅσο θέλουμε νὰ νομίζουμε. Δὲν γίνεται οἱ Ἕλληνες ἀθάνατοι, ποὺ ὁπωσδήποτε πεθυμᾶν τὴ λευτεριὰ τῶν Ἑλλήνων θνητῶν, νὰ τοὺς ἐμποδίζουν νὰ πολεμήσουν γιὰ τὴ λευτεριά τους, τὴ στιγμὴ ποὺ πρέπει νὰ πολεμήσουν.

– Παρεξηγεῖς τοὺς θεούς, ἀποκρίθηκε ὁ Αἰσχύλος μ' ἐπίσημη φωνή. Ἂν τὸ θέλημά τους εἶναι νὰ νικήσουμε τοὺς Πέρσες, τοῦτο θὰ γίνη καὶ δίχως τὴ βοήθεια τῆς Λακεδαίμονας· γιατὶ ἔτσι ἴσως εἶναι καλύτερα γιὰ τὴν Ἑλλάδα.

Ὁ Φειδιππίδης τινάχθηκε ὄρθιος, πολὺ διεγερμένος.

– Ναί! εἶπε. Ναί! Οἱ θεοὶ ὑπάρχουν! Ὑπάρχουν!

– Ποιὸς τόλμησε ποτὲ ν' ἀρνηθῆ πὼς ὑπάρχουν θεοί; τὸν μάλωσε ὁ Μιλτιάδης.

Πρὶν ὁ Φειδιππίδης ἀποκριθῆ, ὁ Αἰσχύλος σήκωσε τὸ χέρι πρὸς τὸν οὐρανὸ καὶ μίλησε:

– Οἱ θεοὶ ὑπάρχουν! Τὸν παλιόν καιρό, ὅταν οἱ ἄνθρωποι ἦσαν ἀγνότεροι, οἱ ἀθάνατοι κατέβαιναν στὴ γῆ, ἀπ' τὰ οὐράνια δώματα κι ἔσμιγαν τὴ ζωή τους, μὲ τὴ ζωὴ τῶν θνητῶν. Οἱ μύθοι λὲν τὴν ἀλήθεια. Σήμερα πολλοὶ ἀναρωτιῶνται γιατὶ οἱ θεοὶ δὲν ἔρχονται πιὰ ἀνάμεσά μας· καὶ φτάνουν στὸ συμπέρασμα πὼς οἱ μύθοι εἶναι παραμύθια τῶν παλιῶν, πὼς θεοὶ δὲν ὑπάρχουν...

– Θεοὶ ὑπάρχουν, ξανᾶπε ὁ Φειδιππίδης μὲ πεποίθηση.

– Ναί, ὑπάρχουν. Πάντοτε κατεβαίνουν ἀπ' τὸν Ὄλυμπο, πάντοτε μεταξύ μας βρίσκονται. Μόνο ποὺ δὲν παίρνουν πιὰ μορφή, γιὰ νὰ μᾶς παρουσιασθοῦν μὲ τὸ ὑπερκόσμιο μεγαλεῖο τους. Ἄγνωστο γιατί – ποιὸς δύναται νὰ ξεδιαλύνη τὴ βουλὴ τους; – προτιμᾶν νὰ μένουν ἀόρατοι. Ὁ ἄνθρωπος ὅμως ποὺ ἔχει πίστη σ' Ἐκείνους, δὲν μπορεῖ νὰ μὴ νιώση τὴν ἄυλη παρουσία τους. Οἱ θεοὶ εἶναι πάντοτε καὶ παντοῦ!

Σταμάτησε νὰ μιλάη καὶ πάσχισε νὰ ξεδιαλύνη τὴν αἰνιγματικὴ μορφὴ τοῦ Μιλτιάδη. Ἀδύνατο νὰ καταλάβη τί ἔκρυβε ἡ σιωπή του. Πίστευε ἢ δὲν πίστευες; Ἴσως πάλι, τούτη τὴ στιγμή, τὸ μυαλό του νὰ ἦταν ἀλλοῦ· νὰ συλλογιζόταν τὴ μάχη ποὺ θὰ ἔδινε σὲ λίγες ὧρες. Κι ἔξαφνα, μέσα στὴ σιωπὴ τῆς νύχτας, πάλι ἀκούστηκε τὸ ποδοβολητὸ

τοῦ σκιαγμένου γιδοκοπαδιοῦ, στὴν παραπάνω πλαγιά.

– Ὁ Πάν! εἶπε ὁ Μιλτιάδης.

Τὸ εἶπε ἀδιάφορα, ἀσυναίσθητα· ἀπὸ συνήθεια νὰ τὸ λέη, κάθε φορὰ ποὺ τὰ κατσίκια σκιάζονταν καὶ σκόρπιζαν τρεχάτα.

– Ὁ Πάν! εἶπε κι ὁ Αἰσχύλος. Δὲν ἔδωσε στὴν πνευματική του ὕπαρξη ὑλικὴ μορφὴ ὁρατὴ στὰ μάτια τῶν ἀνθρώπων. Μὰ τὰ γίδια τὸν εἶδαν, γιατὶ τέτοιο εἶναι τὸ θέλημα τοῦ Πάνα: Τὰ γίδια νὰ τὸν βλέπουν καὶ νὰ σκιάζωνται. Κι ἐμεῖς οἱ ἄνθρωποι, ὅταν τὰ κατσίκια λακίζουν τρομαγμένα, ξέρουμε πὼς εἶδαν τὸν Πάνα· γιατὶ ὁ Πὰν ὑπάρχει!

– Ναί, ὑπάρχει! εἶπε ὁ Φειδιππίδης μὲ φωνὴ γεμάτη δέος. Κι ὅταν κρίνη πὼς εἶναι ἀνάγκη, δὲν παρουσιάζεται μονάχα στὰ μάτια τῶν ἀγριμιῶν...

Οἱ ἄλλοι δυὸ τὸν κοίταγαν μὲ ἀπορία· κι ὁ Φειδιππίδης εἶπε ξανά:

– Ἀκοῦστε αὐτὸ ποὺ θὰ σᾶς ἱστορήσω:

Ἕνα μερονύχτι ἔκανα νὰ φτάσω ἀπ' τὴν Ἀθήνα στὴ Σπάρτη. Ὅπως ξεκίνησα τρέχοντας, ἔτσι καὶ σταμάτησα, δίχως ὄχι νὰ κοιμηθῶ, μὰ οὔτε νὰ ξαποστάσω. Μοῦ εἶχες πεῖ, Μιλτιάδη: «Μόνοι μας νὰ τὰ βγάλουμε πέρα μὲ τοὺς Πέρσες ποὺ ξεμπάρκαραν στὸ Μαραθώνα, δὲν γίνεται· κι ἄλλος ἑλληνικὸς στρατὸς νὰ μᾶς βοηθήση, ἐξὸν ἀπ' τὸ Σπαρτιατικό, δὲν ὑπάρχει. Τρέχα στὴ Σπάρτη· καὶ πές τους πὼς ἡ Ἑλλάδα βρίσκεται σὲ κίνδυνο θανάσιμο. Νὰ στείλουν, τὸ ταχύτερο, ὅλο τὸ στρατό τους, Ὁμοίους καὶ Περίοικους. Νὰ στρατολογήσουν ἀκόμα καὶ τοὺς Εἵλωτες. Ἔτσι, μαζὶ μὲ τοὺς Πλαταιεῖς, θὰ μαζευτοῦμε δυόμισι μυριάδες Ἕλληνες, ν' ἀντιμετωπίσουμε τὶς δέκα μυριάδες τοῦ Δάτη. Ἕνας πρὸς τέσσερες, κάτι μπορεῖ νὰ γίνη».

Μεσημεράκι ξεκίνησ' ἀπ' τὴν Ἀθήνα. Τὴν ἄλλη μέρα, μεσημεράκι, ἔφτανα στὴν Ἀγορὰ τῆς Σπάρτης κι ἔπεφτα ξερὸς ἀπὸ κούραση, καταγῆς. Πρόστρεξαν οἱ Σπαρτιάτες καὶ μὲ σήκωσαν, καὶ μὲ συνέφεραν. Σὰν μπόρεσα νὰ μιλήσω, τοὺς εἶπα αὐτὰ ποὺ μοῦ εἶπες νὰ τοὺς πῶ. Ἦσαν ἐκεῖ οἱ βασιλιάδες, κι οἱ ἔφοροι, κι οἱ γερουσιαστές. Ἄκουσαν τὸ τρομερὸ μήνυμα μὲ μορφὲς παγωμένες κι ἀδιάφορες, σὰ νὰ μὴ συνέβαινε τίποτα τὸ σημαντικό· κι ἀπὲ μοῦ εἶπαν: «Θέλουμε κάμποσην ὥρα νὰ σκεφτοῦμε τί θὰ κάνουμε. Πήγαινε νὰ φᾶς καὶ νὰ κοιμηθῆς. Μόλις πάρουμε ἀπόφαση, θὰ σὲ ξυπνήσουμε».

Ἔφαγα σὰν λύκος ἀπ' τὴν πείνα· κι ἔπεσα ξερὸς στὸ κρεβάτι ποὺ μοῦ 'δωσαν. Μὲ ξύπνησαν τὴν ὥρα ποὺ ὁ ἥλιος κόντευε νὰ βασιλέψη. Στὴν Ἀγορὰ ἦσαν ὅλοι συναγμένοι – βασιλιάδες, ἔφοροι καὶ γερουσιαστές. Ὁ γεροντότερος ἔφορος μίλησε καὶ μοῦ 'πε αὐτὸ ποὺ ξέρετε: Πρὶν ἀπ' τὰ Κάρνεια, ποὺ θὰ γιορταστοῦν μὲ τ' ὁλόγιομο φεγγάρι, δὲν γίνεται νὰ ἐκστρατεύουν· καὶ θὰ στείλουν δυὸ χιλιάδες ὁπλίτες μονάχα. Μοῦ κόπηκαν τὰ ἤπατα. «Μὰ δὲν καταλαβαίνετε,τοὺς λέω, πὼς ἡ Ἑλλάδα βρίσκεται σὲ κίνδυνο;» Ἕνας γερουσιαστὴς μὲ ἀντικόβει: «Μὴ χάνης τὰ λόγια σου, νεαρέ! Τὸ τὶ καταλαβαίνουμε, δικός μας λογαριασμός. Πήγαινε, τώρα· καὶ πὲς στοὺς Ἀθηναίους τὴν ἀπόφασή μας».

Ἔφυγα τρέχοντας, ὅπως ἦρθα. Μὰ τώρα δὲν ὑπῆρχε πιὰ ἡ ἐλπίδα, νὰ δίνη στὰ πόδια μου φτερά. Περίλυπη ἦταν ἡ ψυχή μου, κι ἔνιωθα δάκρυα πικρὰ ν' ἀνεβαίνουν στὰ μάτια μου. Τὰ πόδια μου ἦσαν κομμένα, βαριά· ἡ καρδιά μου ἄρρυθμη. Ἔκανα ὅ,τι δυνόμουν γιὰ νὰ τρέξω, μὰ δὲν τὸ κατάφερνα. Ἡ κούραση κι ἡ ἀπελπισία μ' εἶχαν καταβάλει. «Πρὸς τί νὰ τρέξω; συλλογιζόμουν. Γιὰ νὰ τοὺς πῶ πὼς μονάχα δυὸ χιλιάδες Σπαρτιάτες θὰ ἔρθουν, κι αὐτοὶ ὅταν θὰ εἶναι πιὰ ἀργά; Ἂς ἀργοπορήσω. Ὅσο περισσότερο μένουν μὲ τὴν ἐλπίδα, τόσο τὸ καλύτερο. Ὑπάρχει πάντα καιρὸς νὰ μάθουν τὴν πικρὴν ἀλήθεια».

Ἔτσι, σέρνοντας τὰ πόδια μου, σκαρφάλωσα τὴν πλαγιὰ τοῦ Πάρνωνα κι ἔφτασα στὸ διάσελο, ἐκεῖ ποὺ ὁ δρόμος τριπτώνει στὴν κλεισούρα. Ἤμουν ξέπνοος, δὲν βαστοῦσα πιά. Ἄκουσα τὸ νερὸ μιᾶς βρυσούλας νὰ κελαρύζη, δυὸ βήματα πιὸ πέρα. Γονάτισα κι ἤπια, κι ἤπια, κι ἤπια. Κι ὕστερα, κουρασμένος ὡς ἤμουν, ἔπεσα μπρούμυτα στὶς φτέρες κι ἄρχισα νὰ κλαίω, σὰν μωρὸ παιδί.

Πόσην ὥρα ἔμεινα σὲ τοῦτο τὸ κάρωμα; Δὲν θυμᾶμαι... Μὲ συνέφεραν τὰ κυπριὰ ἑνὸς γιδοκοπαδιοῦ, ποὺ σιγοπερνοῦσε βόσκοντας. Μπροστὰ πήγαινε ὁ τράγος, ὄμορφος καὶ μεγαλόπρεπος ἀρχηγός. Ἀκολουθοῦσαν οἱ γίδες – βαρεμένες οἱ περισσότερες, τέτοιαν ἐποχὴ – τριγυρισμένες ἀπ' τὰ μονόχρονα ρίφια, ποὺ ζωηρά, ἀνήσυχα, ὅλο πηδοῦσαν δῶ κι ἐκεῖ. Στερνὸς ἐρχόταν ὁ βοσκός. Γέροντας ἦταν, ἀσπρομάλλης κι ἀσπρογένης, τυλιγμένος στὴν τρίχινη χλαίνη του, στηριγμένος σὲ ραβδὶ ψηλό. Σὰν μὲ εἶδε, μὲ χαιρέτησε μὲ τὴν τραχιὰ δωρικὴ ὁμιλία του:

– Γειὰ - χαρά, φίλε!

Τὸν ἀντιχαιρέτησα. Ἀνέβηκε ὣς τὴ βρύση, ἔσκυψε κι ἤπιε νερό. Ἀναστέναξε ἀνακουφισμένος ἀπ' τὴν δίψα. Ὕστερα ἦρθε καὶ κάθισε κοντά μου.

– Ξένος φαίνεσαι νὰ εἶσαι, μοῦ λέει. Τὸ κατάλαβα ἀπ' τὸν ἰωνικὸ χιτώνα σου, καὶ τὸν τρόπο τῆς ὁμιλίας σου.

– Ναί, τοῦ ἀποκρίνομαι. Εἶμαι Ἀθηναῖος. Ἐσὺ τί εἶσαι; Περίοικος ἢ Εἵλωτας; Γιατὶ δὲν πιστεύω, ἂν ἦσουν Ὅμοιος, νὰ γινόσουν τσομπάνος...

– Δὲν εἶμαι Λάκωνας, μοῦ ἀπαντάει. Εἶμαι ἀπ' τὴν Ἀρκαδία, ἄνθρωπος λεύτερος καὶ πολίτης ὁμότιμος. Ἔχω μπῆ στὴ δούλεψη ἑνὸς πλούσιου Περίοικου· γιὰ τοῦτο μὲ βλέπεις σ' αὐτὰ τὰ μέρη, ποὺ τὰ ἐξουσιάζουν οἱ Λακεδαιμόνιοι...

Δὲν ξέρω πῶς, μὰ ἡ καρδιά μου ἦταν πολὺ βαρειὰ κι εἶχε ἀνάγκη νὰ ξεσπάση κάπου· νὰ βρῆ φιλία καὶ κατανόηση.

– Εἶσαι Ἀρκάς, λέω τοῦ τσομπάνη, καὶ μπορῶ νὰ σοῦ μιλήσω ἀνοιχτά. Πές μου, τοὺς ἀγαπᾶς τοὺς Σπαρτιάτες;

– Ἕλληνες εἶναι κι αὐτοί, μοῦ ἀποκρίνεται. Σὰν ὅλους τοὺς Ἕλληνες, ἔχουν τὶς ἀρετὲς καὶ τὰ κουσούρια τους. Μὰ σὰν Ἕλληνας δὲν μπορῶ νὰ μὴν ἀγαπῶ ὅλους τοὺς συμπατριῶτες μου.

Ἔνιωσα τὸ μάθημα ποὺ μοῦ 'δωσε ὁ γέροντας. Μὰ ἡ πίκρα μου ἦταν τόσο μεγάλη, ποὺ δὲν μποροῦσα νὰ παραδεχτῶ τὴν λογική. Ἄπλωσα τὸ χέρι δείχνοντας, κι εἶπα τοῦ γέροντα βοσκοῦ:

— Κοίτα! Κοίτα τὸ φεγγάρι πῶς ξεχωρίζει πάνω σὲ τοῦτο τὸν ἀπαράμιλλο οὐρανό! Κοίτα τὴν διαφάνεια τοῦ αἰθέρα, ποὺ σιγοπάλλει σὲ κύματα λεπτότατα! Κοίτα τὶς χιονισμένες χαράδρες, ποὺ χαράζουν ἀσημένιες σπαθιὲς στὶς τραχειὲς πλαγιὲς τοῦ μεγαλόπρεπου Ταΰγετου! Κοίτα, χαμηλά, τὸν κάμπο τὸ βλαστερό, τὸν φουντωμένο λιόδεντρα βαριὰ καρπισμένα. Κοίτα τὴν ἀργυρὴ συρμὴ τοῦ Εὐρώτα, ν' ἀργοκυλάη ἀνάμεσα στὴ ροδοδάφνη καὶ τὴν ἀλιγαριά! Ἀνάσανε τὸν ἀγέρα ποὺ κατεβαίνει, κορεσμένος ἀψιὰν ὀσμὴ ἔλατου καὶ πεύκου, ἀπὸ τὰ βουνὰ τῆς Ἀρκαδίας – τῆς πατρίδας σου! Ἄκουσε τὸ τραγούδι τῆς πνοῆς μέσα στὰ φύλλα τῶν δέντρων, τὰ κλαδιὰ τῶν πριναριῶν! Χῶσε τὰ δάχτυλά σου στὸ χῶμα, νὰ νιώσης τοὺς ὑπέροχους ἰμέρους ποὺ θρέφουν τὴν πιὸ λεπταίσθητη βλάστηση ποὺ μπορεῖ νὰ γίνη! Πιάσε μιὰ πέτρα καὶ κατανόησε τὴν ὀμορφιὰ ποὺ ὁ γλύπτης μπορεῖ νὰ βγάλη ἀπ' τὰ σπλάχνα της! Πιὲς τὸ νερὸ τῆς πηγῆς, καὶ δῶσε τὴν ὑπέρτατη χαρὰ στὰ σωθικά σου! Γέψου τὸν καρπὸ τούτης τῆς ἀγριοκουμαριᾶς, καὶ θαύμασε τὸ ἄρωμα ποὺ θὰ σοῦ ἀφήση στὸ στόμα! Ὅλ' αὐτὰ εἶναι ἡ Ἑλλάδα. Μὰ εἶναι καὶ κάτι ἄλλο ἡ Ἑλλάδα: εἶναι τὸ δαιμόνιο τῶν λεύτερων ἀνθρώπων της, ποὺ ἀπ' τὸν ἥλιο, τὸ φεγγάρι, τ' ἀστέρια, τὸν οὐρανό, τὸ χῶμα, τὴν πέτρα καὶ τὸν αἰθέρα της μπορεῖ νὰ πλάση τὸ ὑψηλό, τὸ ὡραῖο, τὸ ἀξεπέραστο! Καὶ νὰ ποὺ ἡ Ἑλλάδα κινδυνεύει νὰ σβήση, νὰ χαθῆ· ἐπειδὴ οἱ ἄνθρωποι ποὺ κατοικοῦν σ' ἐκείνη ἐκεῖ τὴν πολιτεία (κι ἔδειξα τὰ φῶτα τῆς Σπάρτης), δὲν πολυθυμοῦνται τὸ ἑλληνικό τους χρέος. Ἀπ' τὸν πεντάμορφο Ταΰγετο δὲν βρῆκαν παρὰ τὸν Καιάδα μονάχα, νὰ ρίχουν ὅσα παιδιά τους δὲν θὰ γίνουν ἄξια νὰ πολεμοῦν – νὰ πολεμοῦν, καὶ τίποτ' ἄλλο. Ἔστω! Νὰ πολεμοῦν! Μὰ νὰ ποὺ ἡ ὥρα τοῦ πολέμου ἔφτασε: Τοῦ πολέμου γιὰ τὴν Ἑλλάδα. Κι ἐκεῖνοι, οἱ θαυμάσιοι πολεμιστές, ἀρνοῦνται νὰ πολεμήσουν!

Ἀναστέναξα πικρὰ καὶ συνέχισα:
– Σ' ἐμᾶς τοὺς Ἀθηναίους ἔλαχε ὁ βαρὺς κλῆρος νὰ πολεμήσουμε γιὰ τὴν Ἑλλάδα, μόνοι κι ἀβοήθητοι. Θὰ πολεμήσουμε σκληρά. Μὰ πῶς ἐμεῖς οἱ μύριοι θὰ νικήσουμε τοὺς δεκακισμύριους; Μόνον οἱ θεοὶ μποροῦν νὰ κάνουν θαῦμα καὶ νὰ σώσουν τὴν Ἑλλάδα! Μόνον οἱ θεοί!
Ὁ γέροντας μ' ἄκουγε, ἔχοντας τὰ μάτια στηλωμένα πέρα, μακρυά. Σὰν τέλειωσα νὰ μιλῶ, ἔβγαλε ἀπ' τὸ δισάκι του μιὰ σύριγγα καὶ μοῦ 'πε:
– Ἄκου τὴν ἀπόκρισή μου.
Γέμισε ἡ νύχτα μελωδία καὶ ἤχους, καὶ ρίγος μουσικό, καὶ ρυθμὸ ἀδέκαστο, λὲς κι ἡ ψυχὴ ὅλης τῆς Ἑλλάδας συγκεντρώθηκε στὴν πνοὴ τοῦ γέροντα, μετουσιώθηκε σ' ἔκφραση περνώντας ἀπ' τὰ καλάμια, καὶ ξεχύθηκε στὸ Σύμπαν, νὰ διαδηλώση τὴν ἀκατάλυτη ὕπαρξή της. Ἀπόμεινα ἀσάλευτος, μαγεμένος, μ' ἀνατριχίλες νὰ μὲ περουνιάζουν σύγκορμο, ὥς τὰ τρίσβαθα τοῦ εἶναι μου. Κι ἔξαφνα ἔνιωσα – πῶς τό 'νιωσα; ἄγνωστο! – πὼς κάτι παράξενο γινόταν κοντά μου, δίπλα μου, πλάι μου. Ὅτι κάποια ὑπερκόσμια παρουσία γέμιζε τὰ πάντα μὲ δέος καὶ θάμβος ἱερό. Γύρισα τὸ κεφάλι. Καὶ στὴ θέση ποὺ ἦταν ὁ γέροντας τσομπάνος, τώρα καθόταν ἐκεῖνος: Ὁ Πάν! Κίτρινα ἦσαν τὰ λοξὰ του μάτια, κι ἔλαμπαν σὰν ἀστέρια τοῦ μεσονυχτιοῦ. Δυὸ κέρατα γερτά, ἀπὸ θαμπὸ χρυσάφι, ξεπρόβαλλαν ἀπὸ τὶς σγουρὲς μποῦκλες τοῦ μετώπου του. Λάσιο τὸ κορμί του, φουντωμένο τρίχα σερνική. Κι ἀπὸ τὴ μέση καὶ κάτω τράγος, δασότριχος, μ' ὅλη τὴ μεγαλόπρεπη βεβαιότητα τῆς γονιμότητας – τῆς εὐγονίας.
Θαμπωμένος, μὲ γόνατα λυμένα, ἔπεσα μπρούμυτα καὶ προσκύνησα:
– Πάν! Πάν! Μεγάλε θεὲ τῆς Ἑλλάδας! Ἡ χώρα σου βρίσκεται σὲ κίνδυνο. Πάν! Σῶσε τὴν Ἑλλάδα!
– Σήκω, μοῦ εἶπε. Σήκω κι ἄκουσε αὐτὸ ποὺ θὰ σοῦ πῶ.
Σηκώθηκα· κι ὁ θεὸς μοῦ εἶπε:
– Οἱ θεοὶ γεννιῶνται, ζοῦν, πεθαίνουν· κι ὅμως εἶναι ἀθάνατοι. Ὅταν οἱ ἄνθρωποι τούτης τῆς χώρας προσκυνήσουν καινούργιους θεούς, ἐγώ, θεὸς ξεχασμένος, πάντα θὰ ζῶ. Περιπλεγμένος μὲ τὸ νέο θεὸ, πάντα θὰ διαφεντεύω τὸ ριζικό τῆς Ἑλλάδας. Ἡ Ἀνάγκη, ποὺ στέκεται ψηλότερ' ἀπὸ μᾶς, ὥρισε πὼς ἡ Ἑλλάδα δὲν πρέπει ποτέ νὰ πεθάνη, γιατί εἶναι ἀνάγκη νὰ ὑπάρχη Ἑλλάδα, ὅσο ὑπάρχει Κόσμος. Κι ὅταν ἡ Ἀνάγκη λέει «δὲν πρέπει», αὐτὸ σημαίνει «δὲν πρόκειται». Μὴ φοβᾶσαι. Τρέχα στὴν Ἀθήνα, καὶ πὲς στοὺς συμπατριῶτες σου πὼς θὰ νικήσουν! Τοὺς τὸ μηνάω ἐγώ, ὁ Πάν!
Ἔτσι μίλησε· καὶ χάθηκε ἀπὸ μπροστά μου. Ἀνείπωτη ἀγαλλίαση χύθηκε στὴν ψυχή μου. Μὲ μιᾶς ἡ κούραση τοῦ κορμιοῦ χάθηκε. Ἔνιωσα δυνατός – ἀφάνταστα δυνατός! Πῆρα βαθειὰν ἀνάσα κι ἄρχισα νὰ τρέχω, νὰ τρέχω. Καὶ δὲν σταμάτησα παρὰ ἐδῶ, στὸ Μαραθώνα· γιὰ νὰ σᾶς πῶ τό μήνυμα τῆς νίκης, ποὺ σᾶς στέλνει ὁ Πάν!

Ὅταν ὁ Φειδιππίδης τέλειωσε νὰ μιλάη, τὸ φεγγάρι ἄγγιζε κιόλας τὴν κορυφή τοῦ δυσμικοῦ βουνοῦ. Πέρα, πάνω ἀπ' τὰ ὄρη τῆς Εὔβοιας, ἄρχισε νὰ γλυκοσκάη ὁ ἀνθὸς τῆς χαραυγῆς.
Ὁ Αἰσχύλος ἔμεινε ὅπως ἦταν· δὲν μιλοῦσε, συλλογιζόταν. Τὸ ἴδιο κι ὁ Μιλτιάδης· μὰ ἀλλιώτικοι ἦσαν οἱ στοχασμοὶ τοῦ ἑνὸς καὶ τ' ἀλλουνοῦ.
Ἔτσι πέρασαν λίγες στιγμές. Ὅταν, φάνηκαν δυὸ ἄνθρωποι νὰ πλησιάζουν. Ὁ ἕνας ἦταν Ἀθηναῖος ἀξιωματικός, ντυμένος μὲ πανοπλία καὶ κράνος. Ὁ ἄλλος σήκωνε μὲ τὸ χέρι τὴ χλαίνη του, νὰ μισοκρύβη τὸ πρόσωπό του.
– Μιλτιάδη, εἶπε ὁ ἀξιωματικός. Εἶναι ἐκεῖνος ὁ ἄνθρωπος, ποὺ ἦρθε κι ἄλλη φορά...
– Νὰ πλησιάση. Ἄφησέ μας μόνους.
Ὁ ἄνθρωπος πλησίασε, χαιρέτησε προσκυνώντας – μὲ τὸν ἀνατολίτικο τρόπο – κι εἶπε μιλώντας ἑλληνικὰ μὲ ξενικὴ προφορά:
– Μιλτιάδη, ὁ ἀφέντης μου σοῦ μηνάει πὼς ὁ Δάτης ἄλλαξε σχέδιο. Δὲν θὰ ἐπιτεθῆ σήμερα τό πρωί, κατά πὼς ἦταν ἀποφασισμένο. Πρόσταξε νὰ μπαρκάρη ὁ στρατὸς στὰ καράβια καὶ νὰ πάη νὰ κάνη ἀπόβαση ἀλλοῦ, ἴσως στὸ Φάληρο.
– Ἴσως στὸ Φάληρο; Στὸ Φάληρο εἶπες;
– Ἔτσι εἶπα: Στὸ Φάληρο.
– Καλά. Πὲς στὸν ἀφέντη σου πὼς τὸ μήνυμα ποὺ μοῦ στέλνει εἶναι σπουδαῖο. Τὸν εὐχαριστῶ κι ἐγὼ κι ἡ Ἑλλάδα. Ὅταν ἔρθη ἡ στιγμή, θὰ διακηρύξω πὼς στάθηκε πάντοτε ἄξιος Ἕλληνας. Μπορεῖς νὰ πηγαίνης.
Ὁ ἄνθρωπος ἔφυγε γοργά, πάντα κρύβοντας τὸ πρόσωπό του μὲ τὴν χλαίνη· κι ὁ Φειδιππίδης ρώτησε:
– Ποιὸς εἶναι ὁ ἀφέντης του, ποὺ σοῦ 'στειλε τὸ μήνυμα;
– Κάποιος Ἕλληνας, ἀναγκασμένος νὰ παριστάνη τὸ σύμμαχο τῶν Περσῶν. Μὴ μοῦ ζητᾶς νὰ σοῦ πῶ τ' ὄνομά του.
Ἔκανε νόημα στὸν ἀξιωματικὸ ποὺ στεκόταν παράμερα, νὰ πλησιάση:
– Νὰ ξυπνῆστε τὸν πολέμαρχο καὶ τοὺς στρατηγούς, πρόσταξε. Νὰ τοὺς παρακαλέστε ἀπὸ μέρος μου, νὰ συγκεντρωθοῦν τὸ ταχύτερο ἐδῶ, στὴ σκηνή μου. Ἔχω κάτι σπουδαῖο νὰ τοὺς διακοινώσω. Νὰ ξυπνῆστε κι ὁλόκληρο τὸ στρατό. Ὅλοι νὰ ἑτοιμασθοῦν. Ἦρθε ἡ ὥρα γιὰ τὴ μάχη!
Ὁ ἀξιωματικὸς ἔφυγε τρέχοντας· κι ὁ Μιλτιάδης εἶπε στὸν Αἰσχύλο καὶ τὸν Φειδιππίδη:
– Οἱ ἄλλοι στρατηγοί μοῦ παρεχώρησαν τὴν ἡμέρα τῆς αρχηγίας τους, ἀναγνωρίζοντάς με ἔτσι ἀρχιστράτηγο. Μὰ εἶμαι δημοκράτης, κι ἔχω ἀπόφαση νὰ σεβαστῶ τοὺς νόμους. Σήμερα εἶναι κατὰ τὸ νόμο ἡ ἡμέρα νὰ ἀρχηγέψω ἐγὼ τὸ στρατό. Παίρνω λοιπὸν τὴν ἀπόφαση νὰ δώσουμε τὴν μάχη καὶ νὰ νικήσουμε. Ἔτσι ἡ νίκη θὰ εἶναι ὁλότελα καὶ ἀναμφισβήτητα δική μου!
– Μὴν ἀσεβεῖς, εἶπε ὁ Αἰσχύλος. Ἡ νίκη θὰ εἶναι μονάχα ἐκείνων ποὺ τὴ δίνουν στοὺς ἀνθρώπους: Τῶν θεῶν!
Ὁ Φειδιππίδης πάλι τρέχει, τρέχει, τρέχει. Ὁ δρόμος ποὺ ἀκολουθεῖ περνάει μέσ' ἀπὸ ἀμπέλια φορτωμένα τσαμπιά χρυσαφιά· κάτω ἀπὸ λιόδεντρα γεμάτα καρπό κοκκινόμαυρο· πλάι ἀπὸ πεῦκα βοερά, ποὺ εὐωδιάζουν ρετσίνι. Κατεβαίνει σὲ ρεματιές πνιγμένες στὴν ἀλιγαριὰ καὶ τὴ ροδοδάφνη. Σκαρφαλώνει σὲ πλαγιὲς μαλακές, στολισμένες με τὶς ὄρθιες πρασινόμαυρες λόγχες τῶν κυπαρισσιῶν. Καταγάλανος εἶναι ὁ οὐρανός· διάφανος ὁ ἀγέρας, δονισμένος ἀπ' τὸ τραγούδι τοῦ τζίτζικα. Ἀπ' τὴ μεριὰ τῆς θάλασσας φυσάει μελτεμάκι δροσερό, κορεσμένο ἀρμύρα κοχυλιού κι ἰώδιο φυκιοῦ.
– Ἡ Ἑλλάδα! συλλογιέται μ' ἔκσταση ὁ τρεχάτος ἄνθρωπος. Ἡ Ἑλλάδα θὰ μείνη ὅπως ἦταν, γιὰ πάντα! Θὰ μείνη Ἑλλάδα!
Θυμᾶται ἐδῶ καὶ λίγες ὧρες, στὸν κάμπο τοῦ Μαραθώνα. Ἕνας ἦταν κι αὐτός: Ἕνας ἀπ' τοὺς μύριους Ἀθηναίους, τοὺς χίλιους Πλαταιεῖς. Στάθηκε κι αὐτὸς ἀσάλευτος στὴν παράταξη, μὲ τὸ θώρακα στὸν κορμό, τὶς κνημίδες στὶς ἀντζες, τὴν ἀσπίδα στὸ χέρι τὸ ζερβί, τὸ δόρυ στὸ δεξί, τὸ κράνος στὸ κεφάλι. Μπροστά του ἡ ἀνατολή, ποὺ φλεγόταν στὸν ἐρχομὸ τοῦ ἥλιου. Μπροστά του οἱ βάρβαροι τῆς Ἀνατολῆς, ποὺ ἦρθαν νὰ μεταλλάξουν τὸν ἥλιο τῆς Ἑλλάδας, σὲ ἥλιο τῆς Ἀνατολῆς.

Ἕντεκα χιλιάδες ἄνθρωποι ὀρθοί, ἀσάλευτοι περιμένουν τὴ μεγάλη στιγμή. Πιὸ πίσω, πάνω στὸ ψήλωμα, ὁ Μιλτιάδης, ἀσάλευτος κι αὐτός, μετράει τὰ πάντα μὲ τὸ ἀετίσιο γαλανό του μάτι. Τὰ πάντα εἶν' ἐν τάξει: τὸ Σύμπαν, ὁ ρυθμός του καὶ τὸ πεπρωμένο του. Δὲν ὑπάρχει λόγος τίποτα ν' ἀλλάξη ἀπὸ αὐτὴ τὴν ἁρμονία, ποὺ πηγάζει κι ἐκπορεύεται ἀπὸ τὸν αἰώνιο πυρήνα τῆς Ἑλλάδας. Σηκώνει τὸ χέρι καὶ φωνάζει:
– Ἐμπρός!
Τὰ δόρατα προτείνονται ὁριζόντια, ἀπειλητικά· καὶ δυὸ φορὲς μύρια ἀντρίκια ποδάρια ἀρχίζουν νὰ σφυροκοπᾶν ρυθμικὰ καὶ μουντὰ τὸ μαλακὸ χῶμα τοῦ βλαστεροῦ κάμπου.
– Τροχάδην!
Ὁ τυμπανισμός τῶν ποδαριῶν μεταλλάζει σὲ βοὴ ρυθμικὰ αὐξανόμενη, ὑποβλητικὰ ὑποχθόνια, λὲς κι ὁ Ἐγκέλαδος ἔχει ἁρπάξει μέσ' στὰ στιβαρὰ χέρια του τὰ ἔγκατα τῆς γῆς καὶ τὰ συγκλονίζει ὀργισμένος.
– Ἐμπρός, παιδιά τῶν Ἑλλήνων!
Ἓν' ἀπ' αὐτὰ τὰ παιδιὰ ἦταν κι ὁ Φειδιππίδης. Μὲ τὸ δόρυ γερὰ στηριγμένο στὴ δεξιά μασχάλη, τὸ στῆθος καλὰ προφυλαγμένο ἀπ' τὴ βαρειὰ ἀσπίδα, τὸ κεφάλι καὶ τὸ πρόσωπο σφιχτὰ σκεπασμένο μὲ τὸ μαντέμι τοῦ κράνους, προχωρεῖ τρέχοντας. Βροχὴ τὰ βέλη τῶν Περσῶν σφυρίζουν πλάι στ' αὐτιά του, τυμπανίζουν στὴν ἀσπίδα του, ξεστρατίζουν στὸ σίδερο τοῦ κράνους του. Αὐτὸς προχωρεῖ, μὲ τὰ μάτια στηλωμένα μπροστά, στὰ Εὐβοϊκὰ βουνά, ἀπ' ὅπου ὁ ἥλιος προβάλλει φλογερὸς καὶ πορφυρός, δίσκος συστρεφόμενος ἀπὸ ἀναλυτὸ μαντέμι. Εἶναι ὁ ἥλιος τῆς Ἑλλάδας, ποὺ ἔτσι πάντα πρέπει ν' ἀνατέλλη, γιὰ νὰ φωτίζη μιὰ χώρα ἐλεύθερων ἀνθρώπων, πάντοτε.
Τώρα ὁ Φειδιππίδης, δίχως βαρειάν ἁρματωσιά, μ' ἕνα πεντάλαφρο χιτώνα μονάχα, τρέχει πρὸς τὴν Ἀθήνα, νὰ φέρη τὸ μεγάλο μήνυμα. Εἶναι κουρασμένος, γιατί τρεῖς μέρες τώρα ὅλο τρέχει. Πῆγε στὴ Σπάρτη τρέχοντας, γύρισε τρέχοντας. Τρέχοντας πάλι χίμηξε στὴ μάχη καὶ νίκησε. Βαρειὰ χτυπάει ἡ καρδιὰ μέσ' στὸ στέρνο του· δύσκολα μπορεῖ κι ἀνασαίνει τὸν ἀνάλαφρον ἀγέρα. Θὰ θελε νὰ ξαπλώση στὸ εὐωδιαστὸ θυμάρι, κάτω ἀπ'τὸν ἴσκιο μιᾶς ἐλιᾶς καὶ νὰ κοιμηθῆ, νὰ κοιμηθῆ. Δὲν τὸ κάνει ὅμως· γιατὶ ὅσοι ἔμειναν στὴν Ἀθήνα – οἱ γέροι καὶ τὰ γυναικόπαιδα – πρέπει νὰ μάθουν πὼς θὰ εἶναι ἄνθρωποι λεύτεροι, γιὰ πάντα.
Ἔξαφνα κοντοστέκεται, ἀφουγκριέται. Τὶ εἶναι αὐτό; Μιὰ σύριγγα μέσα στὸ σύδεντρο μέλπει κάποιο δωρικὸ σκοπό. Κάποιος τσομπάνος θὰ ναι, ποὺ δὲν ξέρει τὴ μεγάλη εἴδηση.
– Ἔ! Τσομπάνε! φωνάζει ὁ Φειδιππίδης. Ποῦ εἶσαι; Γιὰ ἔβγα νὰ σοῦ πῶ! Νικήσαμε! Νικήσαμε!

Ο Πάν

Μέσ' ἀπ' τὰ κλαδιὰ τῆς βατομουριᾶς προβάλλει ἕνα κεφάλι μὲ σγουρὰ μαυριδερὰ μαλλιά, ποὺ μόλις μισοκρύβουν δυὸ μικρὰ καὶ γερτὰ κέρατα. Χρυσᾶ τὰ λοξὰ μάτια, σπιθιρίζουν σὰν ἥλιοι λαμπερώτεροι ἀπ' τὸν ἥλιο· κι ἀπ' τὸ πλατὺ χοντρόχειλο στόμα ἀναβλύζει ὁ καταρράχτης τοῦ παντοδύναμου κυματιστοῦ γέλιου.
– Ὁ Πάν! μουρμουρίζει ὁ Φειδιππίδης, μὲ καρδιὰ σταματημένη ἀπὸ δέος.
Ὁ Πὰν γελάει, γελάει καὶ λέει:
– Τὸ λόγο μου τὸν κράτησα. Ὅσο ἐγὼ θὰ ὑπάρχω, θὰ ὑπάρχη καὶ Ἑλλάδα. Πὲς στοὺς Ἕλληνες πὼς ἂν θέλουν νὰ εἶναι πάντοτε ἐλεύθεροι, ποτὲ νὰ μὴν ξεχάσουν τὸν Πάνα!
Ἔτσι μίλησε καὶ χάθηκε, κι ἀναλήφτηκε. Ἀπόμεινε μονάχα ὁ ἀχὸς τοῦ σουραυλιοῦ του, νὰ σκορπίζη καὶ νὰ σβήνη στὸ μελτέμι. Κι ὁ Φειδιππίδης ἄρχισε ξανὰ νὰ τρέχη, νὰ τρέχη...
Νὰ ἡ Ἀθήνα· ὁ δασωμένος βράχος τοῦ Λυκαβηττοῦ· ἡ Ἀκρόπολη, μὲ τὴν ἁρμονικὴ κορώνα τοῦ Ἑκατόμπεδου στὸ ἴσωμά της· ὁ Ἰλισός, σκιαγμένος ἀπὸ πλατάνια πολύφυλλα· οἱ μικροὶ μαρμάρινοι ναοί, ὅπου ἄνθρωποι λεύτεροι τιμοῦν τοὺς λεύτερους θεοὺς τους· τὰ σπιτάκια, ὅπου τὴ φτώχεια τὴν ἀντισταθμίζει τὸ περήφανο συναίσθημα τῆς λευτεριᾶς· ἡ Πνύκα, ὅπου οἱ λεύτεροι ἄνθρωποι μαζεύονται καὶ γίνονται βασιλιάδες τοῦ ἑαυτοῦ τους· ὁ Ἄρειος Πάγος, ὅπου ἄνθρωποι λεύτεροι δίνουν καὶ δέχονται λεύτερα τὴ δικαιοσύνη ποὺ οἱ ἴδιοι θεσμοθέτησαν γι' αὐτοὺς τοὺς ἴδιους.
Νὰ κι οἱ λεύτεροι ἄνθρωποι, ποὺ προστρέχουν νὰ τὸν προαπαντήσουν. Τὸ νιώθεις πὼς εἶναι λεύτεροι ἀπὸ τὴν ἔκφραση τῆς μορφῆς τους· ἀπὸ τὸ μάτι ποὺ κοιτάει τὰ πάντα ξεκάθαρα, περήφανα, τίμια. Ἀπὸ τὴν ὑπέρτατη νοημοσύνη ποὺ ἀντικαθρεφτίζεται στὸ ξεκάθαρο, τὸ περήφανο καὶ τίμιο μάτι.
– Λοιπόν, Φειδιππίδη; Λοιπόν;
Ὁ δρομέας στέκεται. Δὲν νιώθει πιὰ νὰ βρίσκεται καρδιὰ μέσ' στὸ στέρνο του. Σωπαίνει, μιὰ στιγμή.
Μὲ γυριστὴ ματιὰ συγκεντρώνει τὴν ὑπέροχη εἰκόνα τοῦ Λυκαβηττοῦ, τῆς Ἀκρόπολης, τοῦ Ἰλισοῦ, τῶν ναῶν, τῶν σπιτιῶν, τῶν ἀνθρώπων. Ὅλ' αὐτὰ εἶναι ἡ Ἀθήνα· κι ἡ Ἀθήνα, ἀπὸ σήμερα, εἶναι ὅλη ἡ Ἑλλάδα. Ὅλ' αὐτὰ θὰ μείνουν λεύτερα, ἀμόλευτα κι ἑλληνικὰ γιὰ πάντα!
– Λοιπόν, Φειδιππίδη; Λοιπόν;
Ὁ Φειδιππίδης χαμογελάει γλυκά, τρισευτυχισμένα.
– Νικήσαμε! καταφέρνει νὰ μουρμουρίση.
Καὶ πέφτει νεκρός.

** Τα σκίτσα είναι από το βίβλιο «Έλληνες και Πέρσες συγκρούονται», εκδόσεις Αιγαίο*

Γράμμα στη μητέρα μου

Ένα υποθετικό γράμμα από έναν νέο, που πρόκειται να στρατευθεί, προς την πολυαγαπημένη του μητέρα. Απευθύνεται σε υιούς, μητέρες (νυν ή μελλοντικές) και όλους περί αυτών

«Μητέρα,
καθώς τελειώνουν οι διακοπές μου και πλησιάζει ο Σεπτέμβριος, οπότε πρέπει να καταταγώ, έχω πολλές σκέψεις και ανησυχίες που θέλω να μοιραστώ μαζί σου. Πριν συνεχίσω, η Μαρία είναι εδώ και σου στέλνει χαιρετίσματα.
Έμαθα ότι η θητεία μειώθηκε στους 14 μήνες και από τον Ιανουάριο θα πέσει στους 12. «Άντε να τελειώνουμε πιο γρήγορα να μην καθυστερήσει η καριέρα μας», μου λένε οι φίλοι μου. Επίσης, στα απαίσια σύνορα θα μείνω 7 μήνες αντί για 9 (εξαρτάται βέβαια από το "βύσμα").
Ακούω και άλλα καλά νέα... Internet στα στρατόπεδα, catering για το φαγητό...
Ανησυχώ, όμως, μητέρα...
Βλέπεις, ούτε εγώ, ούτε οι φίλοι μου έχουμε φύγει ποτέ (ουσιαστικά) από τα σπίτια μας. Ακόμα κι ο Τάκης, που σπούδασε στην Ιταλία, κάθε Σαββατοκύριακο και αργία ερχόταν σπίτι του. Μεταξύ μας, όσο με φόβιζαν οι 18 μήνες, άλλο τόσο με φοβίζουν και οι 14 ή οι 12. Επίσης, όλοι μου λένε πόσο ανώφελη, αντιδραστική και αντιευρωπαϊκή είναι η θητεία. Γι' αυτό τη μικραίνουμε; Γιατί δεν την κόβουμε τελείως, αν πράγματι είναι έτσι;
Ενδιαφέρον μου ακούγεται το Internet, αλλά σίγουρα δεν θα είναι σαν την ISDN 128άρα γραμμή που έχω σπίτι μου για τα Multi User Games. Όσο για τη Helga, που με φλερτάρει στο IRC, εκεί που θα τα λέμε, θα πρέπει να φύγω για σκοπιά... Και τα παιχνίδια; Και τα παιχνίδια; Προτιμώ την κονσόλα συνδεδεμένη με το stereo στο δωμάτιό μου.
Το catering καλό μου φάνηκε στην αρχή, αλλά... Εκτός αν ανοίξουν franchise από το Πεντελικό και το Haagen Dazs μέσα σε κάθε στρατόπεδο. Το μουσακά το δικό σου και τα γλυκά της γιαγιάς, πάντως, θα πρέπει να τα αποχωριστώ. Φαντάσου να γίνει και τίποτα...
Αλήθεια, από το χαράκωμα πώς παραγγέλνεις πίτσα;
Μήπως, τελικά, δεν είναι αυτή η ουσία; Μήπως η προσπάθεια να εξισωθεί το στρατόπεδο με το σπίτι μου και οι παραστάσεις της θητείας με αυτές του λυκείου είναι ανώφελη, ανούσια (και ανόητη); Κάθισα και σκέφτηκα λοιπόν (που λέει και το τραγούδι)...
Κατ' αρχάς, ίσως ο στρατός να μην είναι ο τόσο σκληρός θεσμός που μας ταυτίζει με εθνικιστές βαρβάρους. Το ήξερες ότι ο Αισχύλος διακρίθηκε στη μάχη του Μαραθώνα; Ούτε εγώ, κατά τύχη το έμαθα. Κι όμως, δεν τον θυμόμαστε ως βάρβαρο πολεμοκάπηλο...
Διάβαζα και για τη Γαλλική Επανάσταση... (το ξέρω, κακή συνήθεια το διάβασμα, δεν είναι καθόλου cool). Πρώτη φορά τότε θεσμοθετήθηκε η στράτευση, όπως την ξέρουμε, και θεωρήθηκε έξοχη στιγμή χειραφέτησης του απλού λαού και της δημοκρατίας.
Μιλάω με τον παππού πότε - πότε... Μου είπε πάλι την ιστορία του '41, που ήταν στο Ρούπελ και είχαν πλημμυρίσει γύρω οι Γερμανοί. Το ξέρω παππού, το Ρούπελ δεν έπεσε ποτέ και οι υπερασπιστές του σίγησαν μόνο μετά τη συνθηκολόγηση, μου το είχες πει 2.000 φορές. Ξέρεις, παρά το 4,20 ζάχαρο και την 20/15 πίεση, κάθε φορά που θυμάται εκείνες τις ημέρες ψηλώνει δύο πόντους και λάμπουν τα μάτια του. Καλά, ρε παππού, τον ρωτάω... Θα κερδίζατε τους Γερμανούς; "Σημασία έχει να σταθείς όρθιος και να πολεμήσεις για τις αξίες σου, μου λέει... Τότε μόνον υπάρχεις, ως άνθρωπος και ως έθνος". Παίρνει και ύφος...
Το λέει και το πιστεύει! Τον ζηλεύω... πολύ θα ήθελα να πιστεύω σε κάτι μεγαλύτερο από εμένα, όπως εκείνος. Μπορεί να μου λέει ψέματα όμως. Στο σχολικό βιβλίο της Ιστορίας, πέρυσι, πήγαν να γράψουν ότι η ΕΟΚΑ στην Κύπρο ήταν "προϊόν ακραίου εθνικισμού, αντίθετο στα προοδευτικά κινήματα". Ευτυχώς, το πήραν είδηση οι Κύπριοι και το "λάθος αποσύρθηκε". Η Ιστορία ξαναγράφεται, μητέρα. Μήπως ο παππούς στην πραγματικότητα ήταν αιμοσταγής δολοφόνος αθώων Γερμανών τουριστών; Πρέπει να το ψάξω...
Τώρα που σου λέω για τον παππού, άκουγα τη Μαρία να συζητά με τις φίλες της. Με την περισσή τους σοφία και εμπειρία, βογκούσαν (πάλι): "Δεν υπάρχουν πια άντρες παιδί μου..." ("Cosmopolitan", σελίδα 54). Τι σχέση έχει αυτό με τον παππού; Έχει βέβαια..., Έχεις δει πώς δακρύζει η γιαγιά όταν ο παππούς λέει την ιστορία του Ρούπελ; Και μας λέει τι παλικάρι ήταν ο παππούς στα νιάτα του! Του ρίχνει μετά κάτι ματιές... (σεμνά γιαγιά, μας βλέπουνε, θα πάθεις και τίποτα, γριά γυναίκα...).
Τα βάζω όλα μαζί και σκέφτομαι... Ίσως να μην είναι τόσο τραγικό και ψυχοφθόρο να πάω στρατιώτης. Θα σου πω γιατί:
Πράγματι, δεν θα είναι σαν το σπίτι μου, αλλά δεν θέλω να είναι ακριβώς έτσι, γιατί τότε θα βαρεθώ και δεν θα κερδίσω τίποτα. Ίσως είναι ευκαιρία να ανεξαρτητοποιηθώ και λίγο από την οικογένειά μου. Νομίζω, πως αυτό λέγεται "απογαλακτισμός", δεν είμαι σίγουρος (αυτοί που ξαναγράφουν την Ιστορία δεν συμπαθούν τα ελληνικά πάρα πολύ και δεν είναι της μόδας). Βλέπω όμως ότι εγώ τον χρειάζομαι τον "απογαλακτισμό", όπως και το 98% των φίλων και των γνωστών μου.
Το κρεβάτι μου δεν θα είναι τόσο άνετο. Εκεί θα κολλήσουμε; Με τη Μαρία σε ξύλινο παγκάκι ήμασταν και... οοούπς, sorry, αλλαγή θέματος!
Το φαγητό, ας μην είναι σαν το δικό σου, (ποτέ δεν θα μπορεί να είναι!). Αλλά θυμάμαι όταν γυρνούσαμε με φίλους την Ευρώπη με τα σακίδια, εξουθενωμένοι και ενθουσιασμένοι. Μέχρι κρύα ρεβίθια από κονσέρβα τρώγαμε... Δεν μας πείραξε, και σήμερα είμαι πλούσιος από καταπληκτικές αναμνήσεις από εκείνη την περιπέτεια.
Θα γνωρίσω κόσμο... "κάθε καρυδιάς καρύδι". Μεγάλη εμπειρία...
Λένε ότι θα "είναι εμπόδιο στην καριέρα μου". Περίεργο, λίγο μου φαίνεται, καθώς οι περισσότεροι που μου το φωνάζουν είτε δεν έχουν δουλέψει ποτέ (ακόμα), είτε είναι άνεργοι, είτε υποαπασχολούνται. Ξέρω και τον Αλέξανδρο... Σπούδασε, δούλεψε και πέρασε δύο ολόκληρα χρόνια στο στρατό. "Έφεδρος Αξιωματικός". Το γράφει και στο βιογραφικό του. Σήμερα επαγγελματικά τα πάει μια χαρά. Γιατί δεν καταστράφηκε η δική του σταδιοδρομία; Λέει, μάλιστα, ότι αυτά τα δύο χρόνια τον βοήθησαν και είναι περήφανος για αυτά.

Σε διαβεβαιώ, μητέρα, δεν είμαι αιμοδιψής πολεμοκάπηλος. Εντάξει, δεν είμαι τόσο προοδευτικός όσο ο φίλος μου ο Γιώργος, που λέει ότι "έχει ήδη έτοιμη τη βάρκα για να πάει στην Ιταλία όταν κάνουν το μπαμ οι Τούρκοι". Βέβαια, ο Γιώργος πήγε στη συναυλία για τον αγώνα των Παλαιστινίων. Φόρεσε και τραπεζομάντιλο στο κεφάλι. Δεν τον καταλαβαίνω... είναι τιμή και δόξα να πολεμάς για αυτά που πιστεύεις αν είσαι Παλαιστίνιος, αλλά ντροπή, αίσχος και βαρβαρότητα αν είσαι Έλληνας;
Μου λες, εσύ ιδιαίτερα, ότι είναι επικίνδυνο, ακόμα και σε καιρό ειρήνης. "Να", φωνάζεις, "πριν από ένα χρόνο έγινε ένα ατύχημα και σκοτώθηκε ένας στρατιώτης από χειροβομβίδα. Είχε σκοτωθεί και ένας αλεξιπτωτιστής πριν από τρία χρόνια". Το περασμένο Σαββατοκύριακο όμως σκοτώθηκαν 12 Έλληνες στο δρόμο (το 60%, λέει, ήταν μεθυσμένοι). Δεν θυμάμαι πόσοι έμειναν ανάπηροι. Παρ' όλα αυτά, πρόπερσι μου αγοράσατε μηχανή...
Όσο το σκέφτομαι, τόσο καλύτερο μου φαίνεται... Θυμάσαι όταν ήταν στρατιώτης ο αδελφός μου και έβαζε τον πατέρα να παίρνει τηλέφωνο το βουλευτή για τις άδειες και τις μεταθέσεις; Έσκαγε ο πατέρας... Είναι, βλέπεις, περήφανος άνθρωπος, δουλευταράς και δεν "έγλειψε" ποτέ κανέναν. Τότε, όμως, το έκανε. Δεν θέλω να τον ξαναδώ σε αυτήν την κατάσταση.
Δεν ξέρω αν οι 12 μήνες είναι αρκετοί ή όχι για να γίνω καλός στρατιώτης. Άκουσα έναν στρατιωτικό. Σοβαρός μου φάνηκε, έλεγε λίγα και δεν γελούσε χωρίς λόγο. Είπε πως θα ήταν αρκετοί αν τους περνούσαμε όλους σε μία μονάδα, με ουσιαστική εκπαίδευση και ήμασταν "πραγματικοί έφεδροι", δηλαδή επιστρέφαμε για καμιά εβδομάδα εκπαίδευσης κάθε χρόνο. Μάλλον θα το διασκέδαζα κιόλας. Το κάνουνε και άλλες χώρες αυτό (μέχρι και οι Ελβετοί, ποιος τους απειλεί αυτούς;). Διακρίνω όμως ένα μεγάλο πρόβλημα: Αν δεν παίρναμε μεταθέσεις και το σύστημα ήταν ξεκάθαρο, πώς θα μπορούσε ο βουλευτής μας να καπαρώνει 4 ψήφους (εσένα, τον πατέρα, τον αδελφό μου και εμένα: με πρήξατε πέρυσι στις εκλογές) από το ρουσφέτι του αδελφού μου; Αυτό όμως είναι δικό του πρόβλημα (του βουλευτή).
Υπάρχει και κάτι ακόμα... αλλά μην το πεις παραέξω γιατί θα με κοροϊδεύουνε... Νιώθω υποχρέωση, μητέρα. Για χιλιάδες χρόνια, Έλληνες άνδρες (αυθεντικοί, όχι σαν αυτούς του γυμναστηρίου και της καφετέριας, που τους κοροϊδεύουνε ακόμα και οι γκόμενές τους) πρόταξαν τα στήθη τους (όχι από την πολυθρόνα, το club "Envy" ή τα παράθυρα των καναλιών) στην ειρήνη και στον πόλεμο, για ιδέες, είτε το συνειδητοποιούσαν είτε όχι! Σήμερα έχω δικαίωμα να ταυτίζομαι με αυτές τις υπέροχες ιδέες γιατί εκείνοι μου το έδωσαν. Ορισμένοι μάλιστα από αυτούς πολέμησαν και πέθαναν. Απλοί άνθρωποι ήταν, ούτε πολεμοκάπηλοι ούτε ιμπεριαλιστές. Πολίτες - πολεμιστές ήταν, έτοιμοι να υπερασπιστούν ιδέες και αξίες μεγαλύτερες από τον εαυτό τους. Εγώ έχω την ευκαιρία, τον Σεπτέμβριο, να μετρηθώ ως ένας από αυτούς. Είναι μέσα στο αίμα μου, στο DNA μου (τι περίμενες, Αθηναίος πατέρας, Σπαρτιάτισσα μάνα...).
Δεν φαντάζομαι ότι θα γίνει το "μπαμ", ούτε το περιμένω, ούτε προσδοκώ σε αυτό (αν γίνει, μη στέλνεις κάλτσες, στείλε πάνες - βρακάκια γιατί το θάρρος του παππού, μέσα στη φωτιά, μου φαίνεται απίστευτο). Με πάνα ή χωρίς, όμως, θα είμαι εκεί. Για να μπορούν τα παιδιά του Γιώργου, που θα κρύβεται στην Ιταλία, να κοινωνήσουν από τις ιδέες για τις οποίες εγώ θα σταθώ όρθιος. Αλλά αυτά τα "αντιευρωπαϊκά" και "αντικοινωνικά" είναι φιλοσοφία... Τον Σεπτέμβριο θα πάω πρόθυμα και αγόγγυστα στο Κέντρο. Δεν θα τη χάσω αυτήν την εμπειρία. Θα πάρω από τα θετικά της ό,τι περισσότερο μπορώ, ενώ θα μάθω από τα αρνητικά. Δηλαδή, ό,τι πρέπει να κάνω και στην πραγματική ζωή. Σε παρακαλώ, υποστήριξέ με. Ξέρω ότι θα ανησυχείς, ακόμα κι αν αυτό είναι παράλογο, γιατί είμαι γιος σου. Το πιο δύσκολο όμως σου το άφησα για τελευταίο: Αποφάσισα να πάω στις Ειδικές Δυνάμεις. Ήρθε ο Κώστας, ο αλεξιπτωτιστής, από άδεια, με τον πράσινο μπερέ, και τον κοιτάει η Μαρία σαν ξερολούκουμο.
Ανησυχώ, μητέρα!

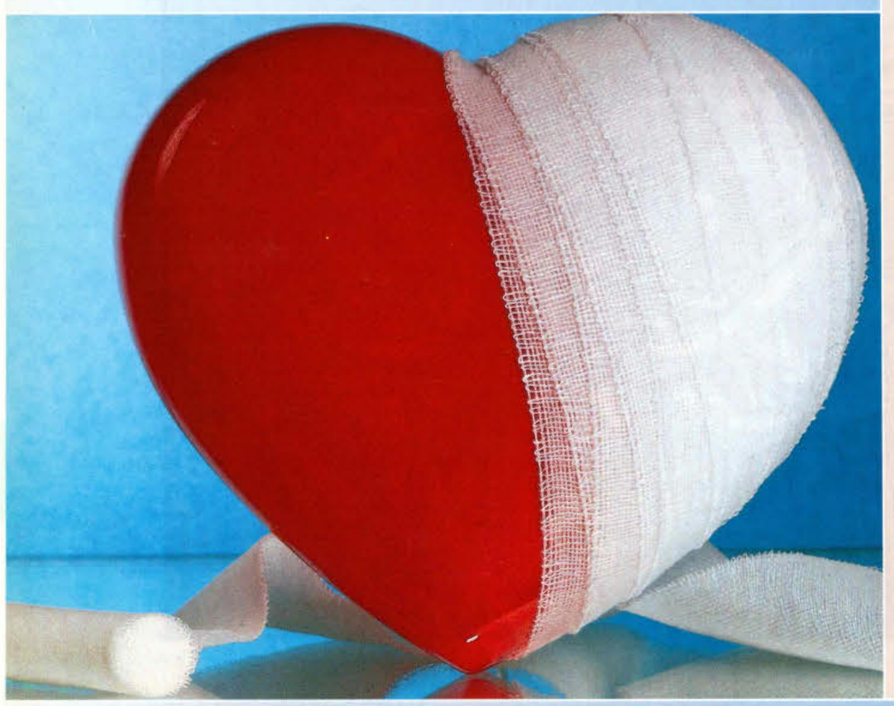
Με αγάπη,
Ο γιος σου»

Κάθε ομοιότητα με πραγματικά πρόσωπα και καταστάσεις είναι διαβολική σύμπτωση... Τι νομίζατε, μήπως υπάρχει γιος που θα καθόταν να γράψει 3 σελίδες γράμμα, σε περίοδο διακοπών, στη μητέρα του;

Αλέξανδρος Μάνδηλας
M. Eng., εφ. Ανθλγός (ΠΖ)
alexandros.mandilas@aig.com

επόμενο

Από τους Έλληνες που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας, το 68% είναι από προσωπική τους επιλογή. Το 32% δεν έτυχε να συζητήσει για ένα τέτοιο πρόγραμμα. Γιατί;



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.
ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου
ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ. 010-3609071-010-3620186-010-3617810
FAX: 010-3611545
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Καραγεώργος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης, Σ. Ντόβολος, Β. Νικολοπούλου-Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης, Θεόδωρος Τσακίρης, 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.*
ΕΚΤΥΠΩΣΗ
IRIS AEBE - *Εταιρεία του Δ.Ο.Λ.*

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.

ΝΕ

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 ΑΓΟΡΑΣ: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	ΚΑΤΑΤΑΞΗ 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%		

* Δυόμισι 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

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.

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

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

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

0800 11 24024

www.ippokratis.n

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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