ΣΥΝΕΔΡΙΑ: ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ - COMMERCIAL VALUE - MARKETRENDS

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 80 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2002 - Euro 4,40

Η Ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης

Η Πόλυ Ζησοπούλου μιλά για την Ευρωκλινική Παίδων

Η πώληση είναι «Φιλοσοφία»

Μελάς Γιαννιώτης

"Ο εκ Βλάστης Κοζάνης Μακεδονομάχος Ασφαλιστής"

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

Μεγ

Πιο Μεγάλη. Πιο Σίγουρη.

Πιο ισχυρή από ποτέ.

INTERAMERICAN και EUREKO.

Η Interamerican επεκτείνει το μέγεθος και τη σιγουριά της στην Ευρώπη, στο πλευρό του Ομίλου Eureko.

Η INTERAMERICAN επισφραγίζει με τον καλύτερο τρόπο τη δυναμική της θέση στον χρηματοασφαλιστικό χώρο, με τη στρατηγική της συμμαχία με έναν ευρωπαϊκό κολοσσό: την EUREKO.
Η EUREKO είναι ένας από τους κορυφαίους Ομίλους στην Ευρώπη, στην παροχή εξατομικευμένων οικονομικών υπηρεσιών. Η επιτυχία της στηρίζεται στην άριστη εκτέλεση της αποστολής της. Ενισχύει την μετοχική αξία της, προσφέροντας υπηρεσίες αξίας στους πελάτες της. Αυξάνει τον αριθμό των πελατών της, επεκτείνοντας το δίκτυο των χωρών με τις οποίες συνεργάζεται. Αναπτύσσει τις αποδεδειγμένες ικανότητές της, προσφέροντας υψηλή ποιότητα στην ασφαλιστική κάλυψη, στη διαχείριση κεφαλαίων, στα προϊόντα αποταμίευσης.

Οι συμμετοχές της EUREKO

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΧΩΡΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ EUREKO	ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΑΓΟΡΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ				
Achmea	Ολλανδία	91%	4	1
Seguros e Pensoes	Πορτογαλία	100%	1	1
Friends First	Ιρλανδία	100%	5	
Union	Σλοβακία	92%	11	6
PZU	Πολωνία	20%	1	1
MAAF Vie	Γαλλία	10%	27	
MAAF Assurances	Γαλλία	8%	6	
INTERAMERICAN	Ελλάδα	100%	1	4
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ				
F&C (Foreign & Colonial)	Μ. Βρετανία	90%		
BBG / Τράπεζα	Πολωνία	20%		

* Δυόμιση φορές περισσότερο απο το σύνολο της ελληνικής αγοράς

Το μέγεθος και η επιτυχημένη πορεία της EUREKO επιβεβαιώνονται και από τους αριθμούς:

- **Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αξίας 7,4 δισεκατομμύρια Ευρώ***
- **Κεφάλαια υπό διαχείριση, 110 δισεκατομμύρια Ευρώ**

Μια νέα εποχή έχει ξεκινήσει για την Ελλάδα προς την Ευρώπη, που παρέχει πολλαπλά οφέλη στους πελάτες, τους συνεργάτες, τους ανθρώπους της INTERAMERICAN, καθώς και στην Εθνική Οικονομία. Πιο συγκεκριμένα, με τη συνεργασία αυτή η INTERAMERICAN

- **καταξιώνεται διεθνώς και εξελίσσεται σε έναν ισχυρό παράγοντα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο,**
- **ενδυναμώνει και επιταχύνει την ανάπτυξή της στον επιχειρηματικό στίβο της Ελλάδας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης,**
- **ενισχύει την τεχνογνωσία της με τις πιο προηγμένες χρηματοασφαλιστικές πρακτικές,**
- **διευρύνει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, καλύπτοντας αποτελεσματικότερα τις ανάγκες των πελατών της,**
- **εξασφαλίζει μια ακόμα δυναμικότερη πορεία για το μέλλον.**

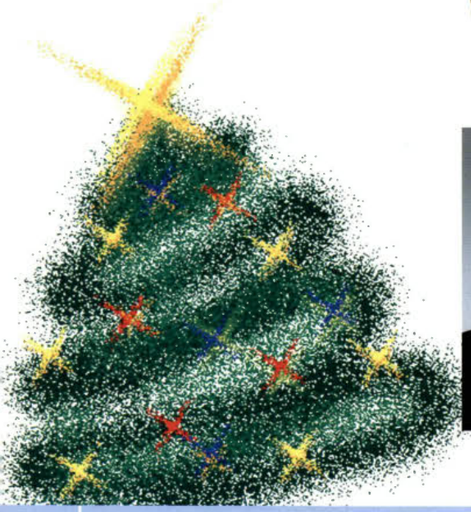
Κι όλα αυτά, διατηρώντας πλήρως την ταυτότητα, την αυτονομία και τη διοικητική δομή που της έχουν χαρίσει την πρώτη θέση εδώ και 35 χρόνια.

Τώρα, η INTERAMERICAN
είναι πιο Μεγάλη και πιο Σίγουρη από ποτέ.

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO B.V.
www.interamerican.gr

Συναισθηματικά:
Ημέρες ζωής
σαν φύλλα
φθινοπωρινά
6

Μελάς Γιαννιώτης
Ο εκ Βλάστης Κοζάνης
Μακεδονομάχος
Ασφαλιστής
36



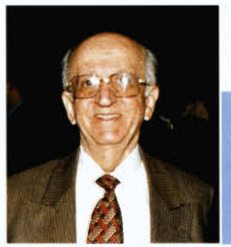
ΠΟΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ
Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ
είναι φροντίδα
για να γίνουν τα παιδιά
γρήγορα "καλά"!
22

Η ασφαλιστική αγορά
της Θεσσαλονίκης
26

Ηθη, έθιμα και...
άλλα...
100

Αγροτική Ζωής
Με αισιοδοξία
ατενίζει το αύριο
50

Η πώληση είναι
«φιλοσοφία»,
θέλει μυαλό!
60



Βασ. Καλτσάς
Ο ανθρώπινος
παράγων
66

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη.....4
Συναισθηματικά.....6
Underwriting.....14
Συνέντευξη:
Πόλυ Ζησοπούλου.....22
Η ασφαλιστική αγορά
της Θεσσαλονίκης.....26
Συνέντευξη: Μελάς Γιαννιώτης.....36
Συνέδριο Αγροτικής Ασφαλιστικής.....50
Αποζημίωση, η δικαίωση
του ασφαλιστικού κλάδου.....54
Συνέδριο Commercial Value.....56
Η πώληση είναι «φιλοσοφία».....60
Βασ. Καλτσάς:
Ο ανθρώπινος παράγων.....66
Νέα Προϊόντα.....70
Επέλεξαν
να είναι ανασφάλιστοι. Γιατί;.....72
Οι Δαυίδ των ασφαλειών.....76
Ειδήσεις-Επικοινωνία.....84
Συνέδριο Marketrends.....99
Ήθη, έθιμα και άλλα.....100

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Είναι σωστό να ξανακάνουμε ευχές τα Χριστούγεννα;

Έφτασαν στο ΝΑΙ οι πρώτες χριστουγεννιάτικες κάρτες και οι ευχές για το 2003, κάπως νωρίς, αρχές Δεκεμβρίου 2002 που σιγά - σιγά ετοιμάζεται να φύγει... Μετράω την απόσταση απ' το νέο και αναλογίζομαι τη διαδρομή μέχρι τα περσινά Χριστούγεννα με τις ευχές, τα δώρα, τις εορταστικές ανταλλαγές καρτών, τα στολισμένα δέντρα, τα λαμπάκια στα παράθυρα, τα εορταστικά προγράμματα στην TV, τις εορταστικές ευχές των εταιριών στα ΜΜΕ και με πιάνει... πανικός καθώς σκέπτομαι ότι θα με ζαλίσουν πάλι με τόση υποκρισία και χιονόσκονη ευχών που κανένας δεν κάνει κάτι να πιάσουν τόπο και που θα με ξαναπετάξουν σαν ξηραμένο χριστουγεννιάτικο δέντρο στο δρόμο.

Σαν μετοχές φούσκες, χαρτιά χωρίς αξία.

Σ' ένα κόσμο γεμάτο νεκροταφεία ελπίδων, σ' ένα κόσμο με γκρεμισμένα σπίτια ονείρων, σ' ένα κόσμο που περπατά πεινασμένος για συμπόνοια κι αγάπη, σ' ένα κόσμο που κουρέλια ψεύτικων ρούχων σκεπάζουν βασανισμένα κορμιά η ελπίδα μιας γέννησης είναι ό,τι καλύτερο! Καμπάνες στη νύχτα διαλαλούν ότι κάτι νέο πρέπει να γεννηθεί για όλους αυτούς που δεν θέλουν άλλες αλυσίδες, αλλά κελλιά απομόνωσης, άλλη τυραννία, άλλη ψεύτικη ζωή ενός κόσμου που μετρά χρηματιστηριακές αξίες και αύξηση παραγωγής και «πόσα φέρνεις» και «πόσα παίρνεις»...

Ναι, είναι πολλοί που θέλουν να γιορτάσουν τη γέννηση μιας ανθρώπινης ζωής για τον εαυτό τους που για χρόνια παλεύουν για νάρθει να τους βρει και να τους «ξαναγεννήσει» στη φάτνη τους, κάπου εκεί στο μικρό διαμερισματάκι, στο φτωχό σαραβαλάκι, στο στριμωγμένο γραφειάκι, στην οικοδομή, στο εργοστάσιο, στο θρανίο, στο μαγαζάκι, στην ανέχεια ή και στα μεγάλα κλουβιά τα αστραφτερά με τις χρυσές αλυσίδες να τους πνίγουν κάποιους μόνιμα στις μεγάλες δουλειές, στις μεγάλες φουρτούνες, στα μεγάλα σπίτια με τους ψηλούς μαντρότοιχους και τα άγρια σκυλιά να τους φυλάνε, αλλά να μη γλυτώνουν από αγωνίες, τύψεις, άγχη, και που να μη μπορούν να γευτούν μια μπουκιά ψωμί, λίγο γαλήνη, λίγη ηρεμία, λίγο ξενοιασιά, λίγο ανθρωπιά, λίγο ήρεμο ύπνο...

Όχι, δεν τον θέλω αυτό τον κόσμο, δεν θέλω τις ευχές της TV και των εταιριών αυτά τα Χριστούγεννα! Την ώρα που χριστουγεννιάτικες καμπάνες ειρήνης και αγάπης θα χτυπούν στης νύχτας το ξημέρωμα δεν θέλω στις ευχούλες των παιδιών μου ανάμεσα να μπουν οι ευχές του MEGA και του ΑΝΤΕΝΝΑ, του ΑΛΦΑ και του ALTER! Όχι αρνούμαι να μου κάνουν «ποδαρικό» ευχές από λαμαρίνες αυτοκινήτων, ή μηνύματα κινητών με καρκινογόνα ακτινοβολία. Δεν θέλω να μπουν ανάμεσα στη ματιά των παιδιών μου εικόνες για προϊόντα μιας χρήσεως ή φάτσες της Μενεγάκη, της Ρούλας, του Μπονάτσου, του Τσίμα, του Πρετεντέρη, του Μάκη και του Χατζηνικολάου. Ούτε του Ευαγγελάτου, ούτε της Στάη, ούτε του Σημίτη και του Καραμανλή. Ούτε των παιδιών του Big Brother και της Φάρμας ούτε του «αδερφάτου» των «Φο μπιζού» ανδρών που χορεύουν «αντρικά»...

Θέλω να μ' αφήσουν ήσυχα αυτά τα Χριστούγεννα και την Πρωτοχρονιά να τα ζήσω ελληνικά και χριστιανικά – αρκετά πια με τ' ανακατέματά τους! Ήταν μάταιες όλες οι ευχές που μου κάνανε πέρσι και... αρκετά χρόνια πριν όλοι τους από τότε που με πήραν από την παιδική μου αφέλεια και ξενοιασιά για να με ωριμάσουν όλοι αυτοί οι... ώριμοι μεγάλοι με τα αποτυχημένα χρηματιστήρια και τις προοδευτικές ιδέες τους...

Μου γέμισαν το πορτοφόλι πιστωτικές κάρτες και ψεύτικη ευημερία αδειάζοντάς μου την καρδιά! Μ' έβαλαν να ζήσω με «ξένα πράγματα» σαν να ήταν δικά μου που κάποτε θα μου τα ξαναπάρουν ή αυτοί ή ο Θεός στα σίγουρα. Με έκαναν υλιστή και εγωιστή, εργασιομανή και ανικανοποίητο.

Τα φετινά Χριστούγεννα και η Πρωτοχρονιά θέλω νάναι μοναδικά.

Επειδή γνωρίζω ότι μόνος μου είμαι ένα «μικρό ανθρωπάκι» γι' αυτό και θα προσπαθήσω μαζί με την οικογένειά μου «να μπω» μέσα στα διαχρονικά έθιμα και τις τοπικές μας λατρείες, συνήθειες και τελετουργίες αυτής της εποχής ώστε να νιώσω το συναίσθημα του «Εμείς» των Ελλήνων που έρχεται από πολύ μακριά...

Για πολλούς αιώνες μέσα απ' αυτές τις γιορτές και τα έθιμα πλήθος ανθρώπων «έδινε και έπαιρνε» απαντήσεις ή ερωτήματα για την προέλευση και κατάληξή του ώστε να μη πνιγεί στην τραγικότητα των διαπιστώσεων του εφήμερου...

Θα μπω στα χνάρια των Μάγων να βρω το δικό μου αστέρι που θα με οδηγήσει στη λύτρωση, αφού όλα τα άλλα αστέρια κινούνται ανάποδα από το αστέρι της Γέννησης όπως λένε τα βιβλία...

Φέτος θα ξαναβάλω στη ζωή μου τα «παραμύθια» του Δωδεκάμερου από τα Χριστούγεννα ως τα Φώτα, όπως εμφανίζονται εδώ και χρόνια για τους Έλληνες, αλλά και ως «Les Douse Jours» για τους γαλλόφωνους, ως «The Twelve Dayses» για τους αγγλόφωνους, ως «I dodici giorni» για τους ιταλόφωνους και ως «zwöltnachte» για τους γερμανόφωνους. Όλοι αυτοί οι λαοί με αυτές τις γιορτές αποβλέπουν στην ευτυχία για τον καινούριο χρόνο, στην τόνωση των οικογενειακών αισθημάτων και της θρησκευτικότητας και στη χαρά για την αναμενόμενη άνοιξη. Σε πείσμα των καιρών όλα αυτά παραμένουν ως συνέχιση της κληρονομιάς των Αρχαίων Ελλήνων.

Οι καλλικάντζαροι και όλα τα παγανά της διαπλεκόμενης υποκουλτούρας της τηλεόρασης δεν θα με εμποδίσουν να δω «πού εγεννήθη ο Χριστός».

Θα πάρω και θα δώσω δώρα, θα πάω στην εκκλησία να ψάλλω το ***«Η Παρθένος σήμερον των υπερούσιον τίκτει και η γη το σπήλαιον των απροσίτων προσάγει· άγγελοι μετά ποιμένων δοξολογούσι· μάγοι δε μετα αστέρος οδοιπορούσι δι ημάς γαρ εγεννήθη παιδίον νέον, ο προ αιώνων Θεός!»***.

Θα γεμίσω το σπίτι με γιορτινές μυρωδιές· από γλυκά, κουλούρια και φαγητά χριστουγεννιάτικα θα κάνω όσα θυμάμαι από τη μάνα και τον πατέρα μου και θα ανοίξω την πόρτα σ' όλα τα παιδάκια που θάρθουν να πουν τα κάλαντα.

Ίσως να σκεπαστούν οι διαπιστώσεις για το πόσο μάταιες ήταν πολλές ευχές του περσινού χρόνου.

Ίσως και μόνο γι' αυτό να είναι σωστό να ξανακάνουμε ευχές εφέτος. Ίσως γι' αυτό νάρχονται και να ξανάρχονται Χριστούγεννα. Μέχρι να «πιάσουν» κάποτε οι ευχές όλων και να γίνει να γεννηθεί ο Χριστός και όλα τα καλά του Νέου Θεού για τον καθένα!

Καλά Χριστούγεννα, καλό 2003!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Ημέρες ζωής σαν φύλλα φθινοπωρινά

Ελλήνων ημερολόγια Νοέμβριος-Δεκέμβριος

Ξεφυλλίζοντας το ημερολόγιο στο τελευταίο δίμηνο του έτους πότε σε πιάνει μελαγχολία νιώθοντας να πέφτουν τα φύλλα των χρόνων και γεγονότων σα φθινοπωρινά φύλλα, πότε σού'ρχεται μια αγαλλίαση απ' τα μηνύματα που μοιάζουν σαν τα όμορφα χρώματα· το πορτοκαλί, το κίτρινο, το καφέ κόντρα στο πράσινο, πότε γίνεσαι σοφός βλέποντας ρυτίδες και γκρίζους κροτάφους σαν φθινοπωρινές καταλήξεις ροδόχρωμων μάγουλων κοριτσιών, πότε σού'ρχεται να μπεις στο χώμα μεσ' τους σπόρους των οργωμένων χωραφιών και να φυτρώσεις μαζί τους σε μια νέα άνοιξη που έχει τροφή τα φθινοπωρινά συμπεράσματα της ζωής, για μια νέα ζωή που κάποιο καλοκαίρι θα την ξανακάψεις στον Ιούλη της ξενοιασιάς και τον Αύγουστο της ραστώνης!

Στους Αρχαίους Έλληνες τέλειωνε ο μήνας Μαιμακτηριών, 5 Νοεμβρίου άρχιζε ο μήνας Ποσειδεών ως τις 3 Δεκεμβρίου που άρχιζε ο μήνας Ποσειδεών Β' και τελείωνε με το μήνα του Γαμηλιώνος (Ιανουάριος).

Οι Αρχαίοι μας πρόγονοι δεν είχαν εβδομάδα αλλά 3 δεκαήμερα στο μήνα. Με την επικράτηση του Χριστιανισμού ήρθε και στην Ελλάδα το σύστημα της εβδομάδας με τη χριστιανική ονομασία των ημερών και την απλότητά της. Οι ημέρες στην Ελλάδα είχαν ονόματα πλανητών Ήλιος, Σελήνη, Άρης, Ερμής, Ζευς, Αφροδίτη, που έδωσαν ένα όνομα σε κάθε μέρα, ή το πήραν από απλούς ανατολικούς λαούς (άγνωστο). Οι ονομασίες είχαν σχέση με τη θέση των πλανητών.

Στην κλασική Αθήνα η πρώτη μέρα λεγόταν «πρώτη ισταμένου» του τάδε μηνός, διότι ο μήνας «ίστατο» δηλ. το φεγγάρι «γέμιζε» επειδή η ενδεκάτη, «πρώτη του τάδε μηνός μεσούντος» επειδή το φεγγάρι ήταν μισό, η εικοστή του μηνός ονομαζόταν «δεκάτη φθίνοντος» αφ' ενός επειδή το φεγγάρι «άδειαζε» και αφ' ετέρου επειδή αρχίζαν απ' το τελευταίο 10ήμερο την αντίστροφη μέτρηση προς τη νέα σελήνη, το τέλος του μήνα. Η ονομασία των ημερών στην κλασική εποχή ήταν: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10: ισταμένου, 11 (πρώτη), 12 (δεύτερη) κ.λπ. 10, Δεκάτη μεσούντος και Δεκάτη, Ενάτη, Ογδόη... 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30 φθίνοντος. Η 30ή λεγόταν Ένη και Νέα.

Στο δίμηνο Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου στον ελληνικό χώρο έγιναν τα κάτωθι, όμως κυριαρχεί πάντα η εορτή των Χριστουγέννων:

- Την 1.11.1920 ηττήθη το κόμμα του Ελευθερίου Βενιζέλου λόγω κακού εκλογικού συστήματος. Πήρε περισσότερους ψήφους, λιγότερες έδρες.
- Στις 1 Νοεμβρίου έχουμε εορτή Αγίων Αναργύρων Κοσμά - Δαμιανού.
- Στις 2.11.1912 έγινε η Απελευθέρωση του Αγίου Όρους από τους Τούρκους. Στις 3.11.1912 η Απελευθέρωση της Ικαρίας.
- Το 392 μ.Χ. ο Αυτοκράτωρ Θεοδόσιος του Βυζαντίου θέτει εκτός νόμου την ειδωλολατρεία. Τότε ξεκίνησαν μεγάλες καταστροφές αρχαίων ιερών.
- Στις 8 Νοεμβρίου εορτή Μιχαήλ και Γαβριήλ.
- 8.11.1912 έγινε η Απελευθέρωση της Λέσβου.
- Στην αρχαία Ελλάδα γίνονταν η εορτή Πληροσία προς τιμή του ΔΙΟΣ.
- Στις 9.11 είναι η εορτή Νεκταρίου Αιγίνης.
- Στις 11.11.1912 απελευθέρωση Καστοριάς και ψήφισμα Σαμίων για ένωση με την Ελλάδα.
- Στις 12.12.1912 έγινε απελευθέρωση της Χίου.
- Στην Αρχαία Ελλάδα γίνοταν η εορτή Ποσειδία προς τιμή του Ποσειδώνος ως θεού της υγρασίας και βλαστήσεως.
- Στις 13.11 έχουμε εορτή Ιωάννου Χρυσοστόμου Πατριάρχου Κωνσταντινουπόλεως.
- 15 Νοεμβρίου αρχίζουν οι ορθόδοξοι νηστεία λόγω Χριστουγέννων.
- Το 332 π.Χ. ο Μέγας Αλέξανδρος ολοκληρώνει την κατάκτηση της Αιγύπτου.
- 19 Νοεμβρίου είχαμε στην Αρχαία Ελλάδα την εορτή «Διονύσια κατ' αγρούς» στους δήμους της Αττικής με πομπή και ασκωλισμούς προς τιμή του Διονύσου. (Πηδούσαν και χόρευαν πάνω σε φουσκωμένα και λαδωμένα ασκιά).
- 21 Νοεμβρίου εορτάζονται τα Εισόδια της Θεοτόκου.
- Το 333 π.Χ. έγινε η μεγάλη νίκη του Μ. Αλεξάνδρου στην Ισσό.
- 22.11.1940 ο ελληνικός στρατός απελευθερώνει την Κορυτσά.
- 24.11.1826 έχουμε λαμπρή νίκη του Γ. Καραϊσκάκη στην Αράχωβα μετά από 7ήμερη μάχη κατά των Τούρκων.
- 25.11.1942 γίνεται η ανατίναξη γέφυρας Γοργοποτάμου από τους Έλληνες αντιστασιακούς.
- 25.11 εορτή Αικατερίνης μεγαλομάρτυρος.
- 26.11 εορτή Στυλιανού
- Οι αρχαίοι Έλληνες γιόρταζαν τα ΑΛΩΑ, αγροτική εορτή προς τιμή της Δήμητρας, της κόρης και του Διονύσου για ευόδωση της βλαστήσεως. Γινόταν μεταφορά μεγάλων πήλινων φανών από γυμνές γυναίκες τη νύκτα στα χωράφια...
- 30.11 εορτή Αγίου Ανδρέα.
- 30.11.1826 ο Φαβιέρος διασπά τον τούρκικο κλοιό και μπαίνει στην Ακρόπολη.
- 2 Δεκεμβρίου 1823 ο Αμερικανός πρόεδρος Μονρόε ζητά αποστολή πρεσβευτή στην Ελλάδα.
- 3.12.1822 παράδοση του Ναυπλίου.
- 3.12.1912 Ναυμαχία της Έλλης και νίκη του ναυτικού μας υπό τον Παύλο Κουντουριώτη.
- 4.12.1913 Με το πρωτόκολλο Φλωρεντίας γίνεται παραχώρηση Βορείου Ηπείρου στην Αλβανία με εκβιασμό· αν δεν το δεχθούν οι Έλληνες θα χάσουν το Αιγαίο.
- 4.12 Εορτή Βαρβάρας μάρτυρος προστάτιδας του Πυροβολικού.
- 6.12.1940 Απελευθέρωση Αγίων Σαράντα Β. Ηπείρου.
- 6.12 Εορτή Αγίου Νικολάου.
- 7.12.1912 Απελευθέρωση Κορυτσάς.
- 8.12.1912 Απελευθέρωση Αργυροκάστρου.
- Το 536 μ.Χ. ο Στρατηγός Βελισσάριος του Βυζαντίου εισέρχεται στη Ρώμη μετά τη νίκη του επί των Οστρογότθων.
- 6.12 Εορτή του Σπυρίδωνος επισκόπου Τριμυθούντος.

Το 627 μ.Χ. ο Αυτοκράτωρ Ηράκλειος συντρίβει τον Περσικό Στρατό στην Νινευί.

- 13.112.1943 Η τραγωδία στα Καλάβρυτα από τους βαρβάρους Γερμανούς.
- 18.12.1803 Ο χορός του Ζαλόγγου.
- 19.12.1797 Γίνεται η σύλληψη του Ρήγα Φεραίου.
- 20.12.1821 Η Α' Εθνική Συνέλευση στην Επίδαυρο.
- 25 Δεκεμβρίου. Γέννησις ΙΗΣΟΥ ΧΡΙΣΤΟΥ και αρχή εορτών Δωδεκαημέρου.
- 27.12 Εορτή πρωτομάρτυρος Στεφάνου.
- 29.12 Των εν Βηθλεέμ αναιρεθέντων 14.000 νηπίων (τα έσφαξαν).
- 31.12.1790. Έκδοση της πρώτης ελληνικής εφημερίδας στη Βιέννη με τίτλο «ΕΦΗΜΕΡΙΣ».

Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ αυτού του τεύχους στα ΣΥΝΑΙσθηματικά φιλοξενούμε επίκαιρες σκέψεις της φίλης του ΝΑΙ, φιλολόγου Λένας Μανούσου που από καρδιάς και νου γράφει για τα Χριστούγεννα.

ΤΕΥΧΟΣ 80 • 11-12/2002 ΝΑΙ

Χριστούγεννα Θυρανοίξια ψυχής

Γράφει η φιλόλογος Λένα Μανούσου

Στο αίολο άνοιγμα των αιώνων, όσο ο γήινος άνθρωπος ξέφευγε από το δίχτυ της ανάγκης του ενστίκτου και από το **"επιθυμητικό" "κράσπεδο"** της βιολογικής του ύπαρξης και ανέβαινε λίγο παραπάνω, στο **νοητικό** πεδίο της άυλης ψυχικής του ουσίας, μια νέα θολή ακόμα, μα **περίσσεια ΑΝΑΓΚΗ** γεννιόταν μέσα του:

να κατανοήσει
και να κατανοηθεί!!!

Να κατανοήσει τη γύρω του αρμονική τάξη του σύμπαντος και να δράξει την εσωτερική του **αλήθεια**: "το γνώθι σεαυτόν" ως προϋπόθεση για να βιώσει ομαλά, μεστά, ουσιαστικά.

Να νιώσει ότι μετέχει ενεργά και γόνιμα στην προσπάθεια των γενεών για **ανώτερη σύνθεση του βίου** στηριγμένη σε αξίες με **αείζωνη** διάρκεια.

Άγιο Ποτήριο, μετά το 1600
Μονή Σίμωνος Πέτρας
Ασήμι, επίχρυσο Ύψος 29,2 εκ.,
διάμ. χείλους 12,8 εκ. διάμ. βάσης 17,1 εκ. Brasov Τρανσυλβανίας

Να νιώσει ότι **"μεθίσταται"** (μέθεξις) στο **ίδιον πάθος** του συνανθρώπου, σκύβοντας και δίνοντας ένα θαλπερό και πρόσφορο άγγιγμα στις **"πληγές"** του.
Άνθρωποι με μύχια δύναμη προσφορότητας και ενεργά κινητοποιημένη συνείδηση, με σαφές μέσα τους το **χάραγμα** του ανώτατου **χρέους**, έγιναν **"δοτήρες"** μηνυμάτων προς την ανθρωπότητα· έγιναν οι ίδιοι **σπονδή** στο μέγα των αιώνων ιερό **δρώμενο** της **ΑΓΑΠΗΣ**...
Έφεραν με τον λόγο τους στην **πενόμενη ηθική συνείδηση** του καιρού τους, του **"αέναου καιρού"**, διέξοδο λύτρωσης, ισορροπίας-ανύψωσης προς τον **Ύπατο προορισμό**... τη **θέωση**...
Γεννήθηκαν για να πεθάνουν και μέσα από τον γήινο θάνατό τους να γεννηθεί και πάλι η **Ζωή**, μια ζωή πνευματική, ανώτερη, που θα γιόρταζε τα **θυρανοίξιά** της με εκείνους, που πίστεψαν **στο όραμα της ψυχής.**
Άνθρωποι, που μίλησαν για **υπέρβαση** του **"ΕΓΩ"**, για σύμπνοια, για αδελφότητα, για γνήσιο ανθρωπιστικό **βίωμα,** προκειμένου να γίνουμε **αυτόπτες** μιας γήινης ευτυχίας, που θα αντικατοπτρίζει την υπερκόσμια αρμονία και τάξη.
Ακροβαδίζοντας στο τέλος ενός **μισάνθρωπου αιώνα** και την αρχή ενός άλλου όπου κι αυτή ακόμα η ιδέα της **φιλανθρωπίας** εισεχώρησε στην "αγορά" των πρακτικά **"ωφέλιμων ιδεών"** νιώθουμε να είμαστε εσωτερικά **ρακένδυτοι.**
Ωστόσο, αποζητούμε την αξιοπρέπεια μιας εύθραυστης, αλλά... πεισματωδικής **ΕΛΠΙΔΑΣ,**

για να τροφοδοτήσουμε (όσοι ακόμα το μπορούμε και το θέλουμε), το **όραμα,** το **περαθινό** εκείνο **όραμα** του **ευτυχισμένου ανθρώπου.**

Αποζητούμε: να απαλλαγούμε από την, σε κάθε μας βήμα, αναμονή του αναπάντεχου, του απρόσμενου, του απάνθρωπου· να ξεφύγουμε από τον **"πολιτισμό"** της ιδιοτέλειας και του ατομισμού και να κάνουμε αρχή νέων εκκινήσεων, δομώντας τα θεμέλια ενός νέου πολιτισμού, του πολιτισμού της **ΙΔΕΟΤΕΛΕΙΑΣ,** όπου θα αναβιώσει ο κόσμος των πλατωνικών ιδεών, που ενώ θεωρητικά **λατρεύτηκαν,** πρακτικά περιθωριοποιήθηκαν ή ακυρώθηκαν.

Στο **δίπολο:** της ευαισθητοποίησης ή της παραίτησης, ας οιστρηλατήσουμε (δώσουμε πνοή έμπνευσης) την **υφάντρα** καρδιά, να μπει στην **φωτεινή ατραπό** της ανθρωπιάς και να προσδώσει **ένυλη** μορφή στο **αγαθό** πραγματώνοντάς το... σήμερα.. τώρα.

Θεοτόκος Γαλακτοτροφούσα, έτος 1702
Μονή Σίμωνος Πέτρας Ξύλο, αυγοτέμπερα, 57 x 38 εκ.

Απαλύνοντας τον πόνο του πάσχοντος προσδίδοντας στον απέλπιδα, ελπίδα, μιλώντας στον αδικημένο για δικαίωμα, μεταλλάσσοντας το δάκρυ στα παιδικά μάγουλα με χαμογέλιο στα αγγελικά τους χείλη, στρέφοντας τις **εσωτερικές** του ανθρώπου **ροπές** προς τα **μέσα** και προς τα **πάνω.**

Σε μια εποχή, που ξεπούλησε **ως δεινός μεταπράτης** τα ιδανικά της, είναι καιρός να ορίσουμε τις **ΙΔΕΕΣ σηματωρούς** του καθημερινού μας δρώμενου για να νιώσουμε **πλέρια** την ανθρώπινη ψυχή μας.

Το αγαθό, το δίκαιο, το ωραίο, το αρμονικό, το **σύνθεο,** αυτά τα **ιερά νάματα** θε' να δροσίσουν

Ο ευαγγελιστής Ιωάννης με τον Πρόχορο και η αρχή του κατά Ιωάννη Ευαγγελίου.

τη διάπυρη από την ψευτιά και την προσποίηση χωμάτινη "μάζα" μας.

Στην τροχιά **της αέναης περιστροφής,** πρέπει να προλάβουμε να γίνουμε... ΑΝΘΡΩΠΟΙ· πρέπει να δρομώσουμε το **όμμα** προς τα πάνω, να πιστέψουμε πώς είμαστε το **"κατ' εικόνα"** και να πασχίσουμε να γίνουμε το **"καθ' ομοίωσιν".**

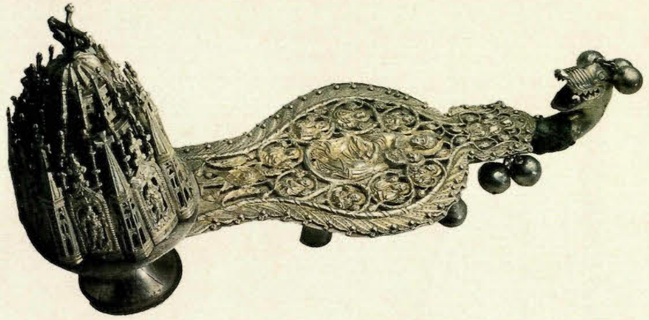
Σε τούτον τον αγώνα **μια δύναμη** μπορεί να σταθεί **αρωγός μας: η ζείδωρος ΑΓΑΠΗ.**

Η ΑΓΑΠΗ, ο πυρήνας κάθε σεβαστής θεολαλιάς, αίσθημα θεόπνευστο, που μπορεί να φέρει **"φως"** στα ενδοψύχια σκότη

Δέηση σε αγίους.

Ο κώδικας ανήκει σε μια κατηγορία άγνωστων, μέχρι πριν από λίγο, χειρογράφων, τα Προσκυνητάρια, καθώς μελετήθηκαν μόλις τα τελευταία χρόνια. Πρόκειται για εικονογραφημένους Οδηγούς ή περιηγητικά βιβλία, που αγαπήθηκαν, ιδιαίτερα κατά τη μεταβυζαντινή περίοδο, και τα οποία περιγράφουν τα ιερά προσκυνήματα της Παλαιστίνης, κυρίως τα χριστιανικά· γράφονταν για χρήση των πολυπληθών προσκυνητών τους. Όπως και τα υπόλοιπα της ίδιας ομάδας, διαθέτει και αυτό πολυάριθμες μικρογραφίες, μικρών συνήθως διαστάσεων, στις οποίες απεικονίζονται, με τρόπο κατά το πλείστον συμβατικό, με φανερό το διακοσμητικό χαρακτήρα των παραστάσεων και χρώματα χαρούμενα και φωτεινά, τα ιερά προσκυνήματα της Ιερουσαλήμ και των λοιπών Αγίων Τόπων της Παλαιστίνης. Επίσης κοσμείται με πολυάριθμα χρυσά αρχικά γράμματα, μέσα σε πλούσιο φυτικό διάκοσμο. Περιέχει τις περιγραφές των εν λόγω προσκυνημάτων από τις οποίες λείπει η αρχή (ακέφ.)

Ο ναός της Γεννήσεως και άλλα προσκυνήματα. Προσκυνητάριο Αγίων Τόπων, έτος 1680
Μονή Γρηγορίου, κώδ. 159
Χαρτί, 16 x 11 εκ., φφ. 27



Αργυρό κατζίο, τέλη 17ου αι.
με επιχρυσώσεις
Πρωτάτο 24,4 x 44 κ.

μας και ταυτόπνοα να μας δώσει **διάρκεια, στο διηνεκές...**
Προσφορότερη του χρόνου στιγμή, για να νιώσουμε μέσα μας αυτήν την ηθικοπνευματική-ψυχική **έλλαμψη**, δεν μπορεί νά'ναι άλλη από την ημέρα της επί γης **ενσάρκωσης** του **ΘΕΟΥ-ΛΟΓΟΥ** του οποίου η **"επιστροφή"** (διά της γεννήσεως) είναι **σημαντική:** της άμετρης αγάπης του για τα πλάσματά του, που είναι σάρκινες **προβολές** του **"προσώπου"** του πάνω στο γήινο τούτο **σκήνωμα.**
Αγάπης μελωδία, ας ακούσουν οι ψυχές...
Συμπόνοιας, σύμπραξης έργα, ας δράξουν τα παγκόσμια χέρια.
Βλέμμα ζεστό και πράο, ας ανταλλάξουν οι φυλές και...

Επιτραχήλιο του Ακαθίστου Ύμνου, 16ος αι.
Μονή Σταυρονικήτα
Μήκος χωρίς τα κρόσσια 280 εκ., μήκος του κάθε διαχώρου 12,8-13,2 εκ., πλάτος 11,5 εκ.

Εικονίζονται οι είκοσι τέσσερις οίκοι του Ακαθίστου που υμνούν το μυστήριο της Ενσαρκώσεως. Οι σκηνές ακολουθούν την παραδοσιακή διάταξη. Οι δώδεκα πρώτοι οίκοι, που χαρακτηρίζονται ως ιστορικοί, απεικονίζουν τις σκηνές του θεομητορικού και χριστολογικού κύκλου, από τον Ευαγγελισμό ως την Υπαπαντή. Οι δώδεκα επόμενοι οίκοι, του θεολογικού-δογματικού κύκλου, χωρίζονται σε έξι που έχουν σαν κέντρο τη Θεοτόκο, που την προσκυνούν ο λαός, οι όσιοι, οι παρθένες, οι ιερωμένοι και οι υμνωδοί, και σε άλλους έξι με θέμα το Χριστό και την Ενσάρκωσή του, που έφερε στον άνθρωπο τη λύτρωση.
Οι 24 σκηνές έχουν κεντηθεί με πολύχρωμα χρυσονήματα σε χρυσοκέντητο βάθος. Από τα χρώματα προέχουν το πράσινο, κόκκινο, θαλασσί, πορτοκαλί και γαλάζιο. Οι επιγραφές (στίχοι των οίκων) γράφονται στο επάνω μέρος της παραστάσεως, στα κενά που προσφέρει ο κάμπος, χωρίς διαχωριστική γραμμή όπως σε άλλα όμοια επιτραχήλια (πρβλ. επιτραχήλια Οικουμενικού Πατριαρχείου και Μεγίστης Λαύρας). Τα περιγράμματα των κτισμάτων και γενικά το σχέδιο έχουν κεντηθεί με αργυρόνημα ποικιλμένο με μεταξωτές κλωστές. Τα πρόσωπα, ζωηρά στην έκφραση έχουν αποδοθεί με χοντρά χαρακτηριστικά.

Σταυρός αγιασμού
Μονή Ξηροποτάμου
Ξύλο, ασήμι επίχρυσο, νιέλο, τουρκουάζ
πέτρες από υαλόμαζα και μαργαριτάρια
26 x 12 εκ., διαμετρος βάσης 8 εκ.

Τότε το **μεσοτείχι** της καρδιάς
θα χαμηλώσει, θα χαθεί
και στη θέση του, το
λευκάνθεμο της παγκόσμιας
αδελφότητας θα ανθίσει
και μόνο του αυτό,
μέσα από την **αγνή σιωπή** του
θα μιλήσει για το **ΘΕΟ**,
το Θεό που θέει (τρέχει) στις
φλέβες μας και μας ζωογονεί μέσα
από την **έμ-πυρη** και **αείζωη** πίστη
μας γι' αυτόν.

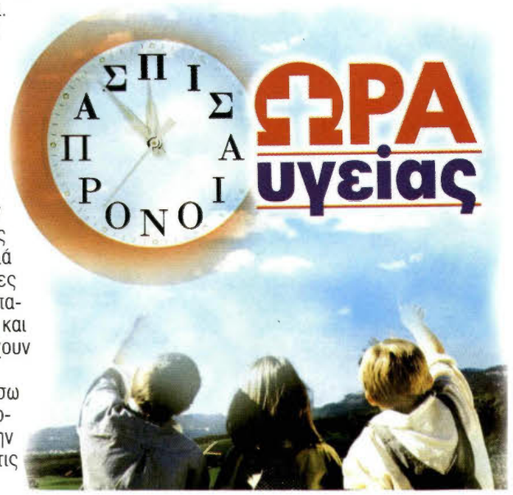
Στη μία όψη του ξύλινου σταυρού εικονίζεται η Βάπτιση, πλαισιωμένη δεξιά και αριστερά από ευαγγελιστές, επάνω ο Ευαγγελισμός και κάτω η Άκρα Ταπείνωση. Στην άλλη όψη, τις αντίστοιχες θέσεις καταλαμβάνουν η Σταύρωση, ευαγγελιστές, η Υπαπαντή και η εις Άδου Κάθοδος. Στην παράσταση της Σταύρωσης, κατά μήκος της κάθετης κεραίας του σταυρού, διακρίνεται η υπογραφή του ξυλογλύπτη: ΠΗΜ(Α) Γ(Α)Β(ΡΙ)ΗΛ. Το αργυροεπίχρυσο πλαίσιο του σταυρού κοσμούν ελισσόμενος βλαστός με ανθέμια, μικρές μαργαρίτες, πέτρες από υαλόμαζα, τουρκουάζ και μαργαριτάρια. Στις κάτω πλευρικές επιφάνειες είναι στερεωμένα ελάσματα με μορφή φυτόσχημων δρακόντων. Παρόμοιοι, μικρότεροι δράκοντες ξεκινούν από εξαπτέρυγο, επίστεψη του σταυρού, και καταλήγουν στην πάνω πλευρά της οριζόντιας κεραίας. Στο στόμα τους κρατούν βλαστό που στηρίζει μικρό φανάρι με σταυρό στην κορυφή του. Οι στενές ταινίες που σχηματίζουν το στέλεχος μοιάζουν να συμπλέκονται για να σχηματίσουν δακτύλιο στο μέσο του ύψους. Καταλήγουν σε πολυγωνικό κόμπο στερεωμένο σε κυκλική βάση, όπου εναλλάσσονται πολύλοβα μετάλλια με σπειροειδείς ανθοφόρους βλαστούς τονισμένους με νιέλο και επίχρυσες επιφάνειες κοσμημένες με μικρές μαργαρίτες. Την περιφέρεια της βάσης περιτρέχει η επιγραφή: +ΓΕΔΕΩΝ, 1669 ΜΗΝΙΟΥ ΝΟΕΜΒΡΗΟΥ: ΚΒ.

Αρτοκλασία, έτος 1746
Πρωτάτο Ασήμι
Ύψος 40 εκ., διάμ. 41εκ.
διάμ βάσης 20 εκ.

Τα στατιστικά στοιχεία της Ένωσης

Είναι πολύ χρήσιμα και σημαντικά και μάλλον δεν αξιοποιούνται μέσα στην ελληνική κοινωνία.
Το "ΝΑΙ" προτείνει η κάθε επιτροπή της Ένωσης να ανοίξει το παιχνίδι και να ενημερώσει ενδιαφερόμενους. Η Επιτροπή Υγείας να κάνει ημερίδες με γιατρούς και νοσοκομεία (μέσω της εφημερίδας μας Next Deal ανοίξαμε διάλογο με γιατρούς και νοσοκομεία και σας ζητούν διάλογο, ενώ εσείς σιωπάτε!) η Επιτροπή Πυρός με τον ΣΕΒ κατατηματάρχες και έμπορους, η επιτροπή μεταφορών και σκαφών να επικοινωνήσει με λιμεναρχεία, ενώσεις κατασκευαστών σκαφών και χρήστες, με μεταφορείς κ.λπ., η επιτροπή πληροφόρησης με εταιρίες πληροφορικής, η επιτροπή Νομικής Προστασίας με δικηγορικούς συλλόγους, κ.λπ., κ.λπ.
Πλησιάστε την ελληνική κοινωνία που σας πληρώνει 1 τρις το χρόνο ασφάλιστρα! Η δουλειά του Ασφαλιστή είναι "ΕΞΩ" απ' τα γραφεία... είναι τόσα αυτά που μπορείτε να κάνετε που τρελαίνομαι όσο βλέπω αυτή την "απραξία" που για χρόνια κυριαρχεί... Μοιράστε το έντυπο που βγάλατε ως Ένωση για τα 10 χρόνια σαν αρχή (κι ας έχει στο άνοιγμά του μια αίθουσα συσκέψεων ΑΔΕΙΑ. Γεμάτες καρέκλες ίσως ήταν καλύτερη ιδέα... Η Ένωση έχει ανθρώπους όχι καρέκλες). Ενημερώστε. Ενημερώστε. Ενημερώστε. Βγείτε κοντά στον Έλληνα! Μη φοβάστε, θα βρείτε φίλους σας τους ανθρώπους που βγήκαν πριν από σας σε κάθε γωνιά της Ελλάδος και μίλησαν για την υπέροχη ιδέα της ασφάλισης. ΕΧΕΤΕ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΝΑ ΔΩΣΕΤΕ και θα πιάσουν τόπο...

Η ανάπτυξη Ασφαλειών Ζωής και Υγείας έρχεται και για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες αφού η διεθνής τάση λέει ότι οι άνθρωποι στις εποχές της μεγάλης αβεβαιότητας, της ανεργίας, της τρομοκρατίας επιζητούν τη συμμαχία των ασφαλιστικών εταιριών για να αντιμετωπίσουν το αύριο της ζωής τους. Στη γενικότερη ευρωπαϊκή παραγωγή ασφαλίστρων παρατηρείται ότι το μερίδιο Ασφαλειών Ζωής και Υγείας φθάνει στο 70% περίπου και στο 30% στις Γενικές. Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" που ήταν παρόν και χορηγός επικοινωνίας στο ετήσιο συνέδριο για Υγεία και Δημόσια Ασφάλιση του διεθνούς κύρους περιοδικού "Economist", διαπίστωσε τα μεγάλα περιθώρια που έχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται. Τέσσερα εκατομμύρια μετανάστες προστίθενται στο πελατολόγιό τους τα επόμενα 10 χρόνια. Το οπισθόφυλλο του ΝΑΙ με το πρόγραμμα ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έδινε το παρόν πάνω στα τραπέζια των επιφανών συνέδρων που ανέλυε τα δεδομένα του χώρου υγείας.



Οι Έλληνες όλο και πιο πολύ ενδιαφέρονται για την προστασία τους σε θέματα ποιότητας ιατρικών φροντίδων. Πιστεύουμε ακόμα ότι οι Έλληνες πράκτορες και οι Έλληνες μεσίτες ΔΕΝ ΣΥΝΕΒΑΛΑΝ όσο έπρεπε στη διάδοση των Ασφ. Ζωής και υγείας για λόγους που δεν ενδιαφέρει να αναφέρουμε επειδή μας ενδιαφέρει το μέλλον. ΜΟΝΟ ΤΟ AGENCY SYSTEM ανέπτυξε τον κλάδο ζωής και φυσικά ο Δημήτρης Κοντομηνάς με τους ανθρώπους της INTERAMERICAN που τόσο πολύ συνέβαλαν στη διάδοση της Ασφ. Ζωής αλλά και στον τομέα υγείας με το MEDISYSTEM που άνοιξε νέους δρόμους, νέες αγορές, δύσκολες μεν αλλά ενδιαφέρουσες για τολμηρούς ασφαλιστές. Το παράδειγμα θέλουν να ακολουθήσουν αρκετοί με αποδοτικό τρόπο. Καλούμε και τους Μεσίτες του ΣΕΜΑ να μπουν στον κλάδο ζωής στον οποίο σήμερα έχουν συμμετοχή 1,70% στο σύνολο παραγωγής.
Κούμπας, Μακρόπουλος και... συντροφιά επειδή άφησαν πίσω (ως επικεφαλής των συλλόγων τους) οφείλουν να διοργανώσουν ημερίδες και συνέδρια με κεντρικό θέμα την παράλληλη ενασχόληση μεσιτών και πρακτόρων με τις ασφαλίσεις υγείας.

Ο κ. Σωτήρης Δ. Ταγκόπουλος, Γενικός Δ/ντής της ALICO AIG LIFE (η οποία εφέτος κλείνει με γενική αύξηση 4% πάνω του στόχου της) υπήρξε για πολλά χρόνια άνθρωπος με προσφορά στον Κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων από το 1984. Εκ του αποτελέσματος του έργου του και των συνεργατών του φαίνεται και η καλή γνώση του αντικειμένου. Η ALICO έχει ένα αξιόλογο πελατολόγιο με μεγάλες και δυνατές εταιρίες, έχει ένα απ' τα μεγαλύτερα κομμάτια πίτας του κλάδου ομαδικών ασφαλίσεων, και κυρίως αυτά που όλοι υπόσχονται με ένα "αν" και ένα "ΘΑ" για το μέλλον, στην ALICO έγιναν πράξη.
Δηλαδή πολλοί πελάτες πήραν αρκετά δισεκατομμύρια στην 5ετία από τις συνταξιοδοτικές παροχές των Ομαδικών και αρκετοί ΤΩΡΑ, ΣΗΜΕΡΑ απολαμβάνουν συντάξεις απ' την ALICO.
Πρόσφατα, ο κ. Ταγκόπουλος μας δήλωσε ότι η κυβέρνηση πρέπει να βελτιώσει τη στάση της έναντι του νομοθετικού πλαισίου και της φορολογικής τακτικής προς τις ομαδικές και να δώσει επιπλέον κίνητρα.
Να ισχύσει η φορολογική έκπτωση και κατ' άτομο ασφαλισμένο με ομαδική ασφάλιση.
Τα οφέλη θα είναι αρκετά και για την ελληνική πολιτεία. Η αυτόνομη φορολογική ελάφρυνση για τη συμμετοχή κάθε εργαζομένου σε ομαδικό ασφαλιστήριο (επειδή μπορούν να συμμετάσχουν και αρκετοί χαμηλόμισθοι) θα δώσει νέες ωθήσεις στο θεσμό αφού θα "εξαναγκάσει" χιλιάδες εργοδότες στη σύναψη ομαδικών συμβολαίων επ' ωφελεία όλων των μερών.

Με νέα προγράμματα και νέο πρόσωπο βγαίνει η NN μετά τη συνεργασία της με τον Όμιλο Πειραιώς. Οι άνθρωποι της NN στέκονται και στάθηκαν κοντά στην εταιρία τους στη διάρκεια πολλών ετών και πολλών κρίσιμων στιγμών όπως η αλλαγή της Τράπεζας, η αλλαγή με τα Αμοιβαία Κεφάλαια κ.λπ. Όλοι ενωμένοι, κοντά στην ηγεσία της όπως και τώρα. Όμως ως περιοδικό που βλέπει και ακούει θα θέλαμε να επισημάνουμε ότι οι άνθρωποι γενικώς (και ειδικώς της NN) δεν είναι πάντα "δεδομένοι" και "άβουλοι" και "δικοί μας" 100%.

Ο κ. Μιχ. Σάλλας, Πρόεδρος Ομίλου Τράπεζας Πειραιώς

Προτείνουμε λοιπόν στον κ. Σάλλα Μιχ., πρόεδρο του Ομίλου Πειραιώς έγκαιρα να διευκρινήσει τις προθέσεις του στις σχέσεις του με το δίκτυο πωλήσεων της NN.
Υπάρχουν πολλά ερωτηματικά που θέλουν απάντηση. Όπως π.χ. τί θα γίνουν τα χαρτοφυλάκια που έχουν σχέση με τα τραπεζικά προϊόντα και κατ' επέκταση οι προμήθειες; Για πόσο θα αυξάνει το μέγεθος της Πειραιώς με ιδρώτα (μη αμοιβόμενο;) ασφαλιστών; Και μια ερώτηση προς τους Ολλανδούς: Μήπως κάνετε την "πονηρή" σκέψη να μεταφερθεί χαρτοφυλάκιο από NN στην Πειραιώς και μετά να την αγοράσετε κατά 50,1%, οπότε θα έχετε μικρότερες υποχρεώσεις αμοιβών; Οι μη απαντήσεις προς τους ανθρώπους της NN φέρνουν αναστολές, διαρροές και άλλα συναφή μη χρήσιμα για καμιά πλευρά.
Πιστεύουμε ότι ο κ. Καραλής θα εξηγήσει στους φίλους Ολλανδούς και στην Πειραιώς ότι οι ασφαλιστές δουλεύουν όταν έχουν "ηθικό ακμαιότατο" κάτι που φρόντιζε τόσα χρόνια... Είναι "πολλά τα λεφτά" κ. Σάλλα που έχουν στις τσέπες τους οι πελάτες των ασφαλιστών της NN, ενεργήστε ταχέως επειδή τα "λιοντάρια" της NN το αξίζουν και το δικαιούνται... Πλησιάστε τους, γνωρίστε, ακούστε τους. Άλλωστε πόσο αργεί να γίνει μια συγκέντρωση μαζί τους;

Πλεονασματικός είναι ο νέος προϋπολογισμός του ΙΚΑ (φέτος ήταν ελλειμματικός) εξαιτίας της (πρόσθετης) κρατικής χρηματοδότησης.

Ωστόσο και παρά το οργανικό έλλειμμα των 28.568.100 €, και στο τέλος του 2003 το έλλειμμα χρήσης θα είναι 88.418.000 €, λόγω εξυπηρέτησης παλαιών δανείων (41.215.000 €) και επενδύσεων (75.771.000 €) το νέο χρόνο.
Σύμφωνα με το νέο προϋπολογισμό, το 2003:
- Η δαπάνη για συντάξεις θα αυξηθεί κατά 7,43%.
- Οι δαπάνες σε χρήμα και είδος αναπροσαρμόζονται κατά 10,25%.
- Ο αριθμός των συνταξιούχων θα αυξηθεί κατά 20.715 (903.715).

Για το 2003 το ΙΚΑ υπολογίζει σε 1.689.437.000 € την κρατική επιδότηση (983.1250.000 κρατική ενίσχυση, 396.185.000 εισφορά για νεοεισερχόμενους από 1/1/93 και 297.588, επιχορήγηση για το Επίδομα Κοινωνικής Αλληλεγγύης Συνταξιούχου), ό,τι δηλαδή προέβλεπε ο ασφαλιστικός νόμος για ενίσχυση με 0,9% του ΑΕΠ από τον προϋπολογισμό (1,38 δισ. €) συν το ποσό για το ΕΚΑΣ και τις άλλες κοινωνικές δαπάνες.

Συνοπτικός προϋπολογισμός ΙΚΑ 2003

Ποσά σε χιλ. ευρώ	
ΕΣΟΔΑ	9.912.827
ΙΚΑ	7.174.286
ΤΕΑΜ	1.024.286
ΕΤΕΑΜ	24.818
Κρατική επιχορήγηση	983.125
Επιχορήγηση μητρότητας	12.540
Εισφορά του κράτους για τους νεοεισερχόμενους	396.185
Επιχορήγηση ΕΚΑΣ	297.588
Απόδοση οφειλών προβληματικών	0
ΠΑΡΟΧΕΣ-ΔΑΠΑΝΕΣ	9.884.259
Συντάξεις	6.095.261
Παροχές σε είδος	2.329.274
Παροχές σε χρήμα	230.925
Δαπάνες διοίκησης	248.071
Αποθεματικά	17.608
Συντάξεις - Δαπάνες ΙΚΑ-ΤΕΑΜ, ΙΚΑ-ΕΤΕΑΜ	963.120
ΕΛΛΕΙΜΜΑ ΧΡΗΣΗΣ (ΟΡΓΑΝΙΚΟ)	28.568
Χρηματοοικονομικά έξοδα	41.215
Χρεωλύσια	14.674
Τόκοι	26.541
Επενδύσεις	75.771
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΙΚΑ	88.418

Έτσι περίπου γίνεται ο "εσωτερικός ανταγωνισμός" και η "μεταφορά χαρτοφυλακίου". Δε διακρίνεται καλά αν είναι μεταφορά από εταιρία σε εταιρία, από υποκατάστημα σε υποκατάστημα ίδιας εταιρίας ή από ασφαλιστή σε ασφαλιστή. Υπάρχουν και περιπτώσεις που "συμπράττει" και η... Αντιλόπη υπογράφοντας επιστολές ότι δεν είναι ευχαριστημένη από το SERVICE του παλαιού ασφαλιστού που της άνοιξε τα μάτια να ασφαλιστεί... Αγαπητά δήθεν "σαΐνια" αυτού του φαινομένου και "Τζανετάκηδες" επιθεωρητές πωλήσεων (Τζανετάκηδες είναι όρος νεοδημοκρατικός) γιατί δεν κάνετε οργάνωση των γραφείων σας για καλό SERVICE; Γιατί δεν ελέγχετε κάθε μέρα, κάθε μήνα, κάθε έτος ποιοι πελάτες εξυπηρετήθηκαν και πώς; Γιατί εγκαταλείπετε τους πελάτες σας και μετά μυξοκλαίτε δήθεν για "ντακότες" στα γραφεία σας; Τι κάνατε; Μόνο η νέα παραγωγή σας ενδιαφέρει; Και εσείς κύριοι Γενικοί πιάσατε απ' τ' αφτί τους επιθεωρητές - κηφήνες σας να βγουν έξω και να οργανώσουν σωστά το service; Και εσείς που δυσφορείτε διαβάζοντας αυτά που γράφω κάνετε λάθος να νομίζετε ότι είστε τα λιοντάρια. Αντιλόπες είστε αλλά δεν το πήρατε είδηση...

Η ALICO δεν είχε προβλήματα στον τελευταίο χρόνο, τέτοια που είχαν οι άλλοι ανταγωνιστές της σχετικά με τις σχέσεις της με το Χρηματιστήριο λόγω καλού προγραμματισμού, καλής λειτουργίας στα έξοδά της και καλών στρατηγικών σχετικά με τις επενδύσεις και τα νοσοκομειακά της προγράμματα. Η ALICO ήταν η μόνη εταιρία που δεν υπέκυψε στις πωλήσεις καρτών νοσηλείας. Οι ασφαλιστές της είναι σήμερα δημιουργικοί επαγγελματίες και "καλή ζύμη" που "ζυμώνει" θετικά την ελληνική αγορά με υψηλού επιπέδου πωλήσεις, υψηλού επιπέδου συμπεριφορές προς το κοινο και τους ανταγωνιστές της. Οι επικεφαλείς της γνωρίζουν ότι τα καλά αποτελέσματα θέλουν ολική ποιότητα σε όλη την ιεραρχία προσώπων και ενεργειών. Και η καλή ποιότητα είναι έργο μακράς πνοής που αντέχει στο χρόνο για να κριθεί... Όπως π.χ. το έργο του φίλου κ. Μαρκόγλου, στελέχους της ALICO από το 1965 που εικονίζεται εδώ σε συνάντηση ασφαλιστών του, τέτοιες μέρες, αρχές Νοεμβρίου του 1968. Δεξιά ο ασφαλιστής του Παύλος Ψωμιάδης, στη μέση ο Γεράσιμος Καζανάς που μαζί με άλλους ξεπέρασαν τα 35 χρόνια στο επάγγελμα.

Στρατολόγος ΚΑΡΧΑΡΙΑΣ

Αυτός ο καρχαρίας είναι στρατολόγος manager κάποιας εταιρίας που περιφέρεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έτοιμος να καταπιεί επιπόλαια ψαράκια ασφαλιστές ή δήθεν ικανούς αστέρες του Managment του ανταγωνισμού. Τάζει λαγούς με πετραχήλια για να τους αποσπάσει από την άλλη εταιρία έτοιμους.

Ο στρατολόγος καρχαρίας δαγκώνει σε θολά νερά, ή σ' ένα συνεδριακό κέντρο κοινών εκδηλώσεων, σε συλλόγους, σε εκπαιδευτικές ημερίδες, σε τυχαίες συναντήσεις. Πολλές φορές εφορμά στα ίσια στις ακτές άλλων εταιριών, ευθέως με τηλέφωνο ή προσωπική επαφή. Πάντα υπάρχουν δυσαρεστημένοι, απογοητευμένοι και παραγκωνισμένοι σ' όλες τις εταιρίες. Και βέβαια όπως οι γύπες και οι ύαινες, χρειάζονται όλοι στη ζούγκλα. Ποιος θα καθαρίσει τα "πτώματα"; Οι θανατηφόρες αυτές μάχες γεμίζουν την ασφαλιστική αγορά με προβλήματα, με κακές συμβάσεις, με μεταφορές χαρτοφυλακίων, με χρήματα μαύρα ή άσπρα, πάντα πονηρά όμως, με δικαστήρια, με ντροπή, με απάτες, με πρόσκαιρες απολαύσεις, με ξεχαρβάλωμα, με ψευτιές... Γνωρίζουμε ποιες εταιρίες και ποιοι managers φτιάχνουν κόσμο με σκληρή προσπάθεια και εκπαίδευση και ποιοι "κλέβουν" έτοιμη δουλειά. Γνωρίζουμε ποιοι "βολεύονται" με τα κεντρικά και ποιοι περιμένουν πότε θα κλείσει ένα γραφείο για ν' αρπάξουν κωδικούς... Αλλά είπαμε... Όλοι έχουν ένα όνομα...Κάποιοι λέγονται "καρχαρίες στρατολόγοι"... Φυλαχτείτε...

Ο κ. Κώτσαλος

Στις 15 Νοεμβρίου 2002 παραστήκαμε στην πανελλήνια συνάντηση συνεργατών της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ όπου διαπιστώσαμε ένα άλλο επίπεδο συνεδρίου. Ωριμότητα, ενημέρωση, ανάλυση, ρεαλισμός και προοπτική. Στο ξεκίνημα του συνεδρίου, ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής κ. Γ. Κώτσαλος έκανε μια λιτή και μεστή περιγραφή της ασφαλιστικής αγοράς της χώρας μας και διεθνώς δίνοντας στον καθένα το πλαίσιο μέσα στο οποίο θα κινηθεί στο εξής. "Φαίνεται δεν είναι προσωρινή η σημερινή κρίση της αγοράς" είπε ο κ. Κώτσαλος αλλά η εταιρία του έχει τις δυνατότητες να αντέξει και να αναπτυχθεί σε νέες εργασίες και κινδύνους. Η ανάπτυξη τώρα έρχεται για όσους ξέρουν και κάνουν καλά τη δουλειά τους ήταν το μήνυμα που επιβεβαίωσε και η διευθύντρια της ένωσης κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη που ήταν παρούσα. Οι κίνδυνοι που μεγαλώνουν θέλουν και ασφάλιση και θα την προσφέρουν αυτοί που έχουν δύναμη και γνώσεις, κεφάλαια και εξειδίκευση όπως ο ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ικανοποιητικά πάει και η απόδοση της μετοχής του Φοίνικα.

Η νέα εταιρία δεν ξεκινά με παλαιά "αναδομημένα" υλικά, αλλά με νέο πρόσωπο, νεανικό, γεμάτο ζωή και ματιά που βλέπει μακριά. Σύγχρονα προγράμματα, σύγχρονες δομές και στόχους "ξεκάθαρους και μετρήσιμους" όπως λέει ο Γρηγόρης Φανός, ο νέος Γενικός Δ/ντής Οικονομικών Υπηρεσιών που επιθυμεί "εκσυγχρονισμό σε όλα τα επίπεδα δομών και λειτουργιών της εταιρίας".

Από όλες τις πλευρές επισημαίνεται ότι έρχονται καλύτερες μέρες για τους ασφαλιστές. Η τελευταία 10ετία έδειξε ότι είχαμε 344,5% αύξηση ασφαλίστρων, αλλά το ποσοστό μας Ασφαλίστρων Ζωής επί του ΑΕΠ είναι στο 11% με μέσο όρο Ε.Ε. 5,9%. Το ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ στην Ε.Ε., είναι 4,4% στην Ελλάδα και 54,7 ο μέσος όρος Ε.Ε. Πριν λίγο καιρό ο αγαπητός Περικλής Λίβας, Γενικός Δ/ντής της INTERNATIONAL LIFE, υπογράμμιζε σε άρθρο του τα εξής, τα οποία αποτελούν και χρήσιμες συμβουλές για στρατολόγηση νέων ασφαλιστών αλλά και επιχειρήματα ασφαλιστών για πωλήσεις:

"**Περικλής Λίβας:** Οι κλάδοι που εκτιμούμε ότι θα παρουσιάσουν μεγαλύτερη ανάπτυξη είναι ο κλάδος ζωής και, συγκεκριμένα, τα επενδυτικά, συνταξιοδοτικά και νοσηλευτικά προγράμματα. Αλλά πιστεύουμε ότι γενικά ο κλάδος ζωής θα αναπτυχθεί λόγω της κρίσης των ταμείων κοινωνικής ασφάλισης και του γεγονότος ότι η χώρα μας έχει το χαμηλότερο ποσοστό ασφαλισμένων στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ο κλάδος πυρός αναμένεται να παρουσιάσει αύξηση, δεδομένου ότι μόνο το 7% των κατοικιών σε ολόκληρη την Ελλάδα είναι ασφαλισμένες. Επίσης και ο κλάδος των ειδικών κινδύνων, ο οποίος είναι ένας νέος κλάδος στην αγορά, αναμένεται να παρουσιάσει μεγάλη ανάπτυξη. Ακόμη, εκτιμώ ότι όλοι οι κλάδοι των γενικών ασφαλίσεων θα παρουσιάζουν κάποια αύξηση, διότι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά το φαινόμενο της υπασφάλισης, δηλαδή της ασφάλισης των κινδύνων με ποσό κατώτερο της πραγματικής τους αξίας, είναι εντονότατο και ήδη υπάρχουν ενδείξεις για διόρθωση αυτού του φαινομένου, οι οποίες θα επιφέρουν και αύξηση παραγωγής των εν λόγω κλάδων.

Τα υπέρ της ιδιωτικής ασφάλισης είναι η ευελιξία, η πληθώρα των ασφαλιστικών και επενδυτικών επιλογών και η πληρέστερη κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων σε συνδυασμό με όλο και χαμηλότερο κόστος, το οποίο συνεχώς συμπιέζεται λόγω του εντεινόμενου ανταγωνισμού".

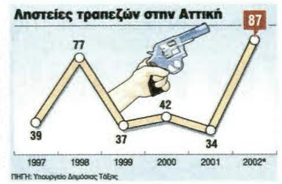
Εντύπωση μας κάνει γιατί οι τράπεζες των κερδών και των δισεκατομμυρίων δεν βάζουν κάμερες και ιδιωτικές εταιρίες φύλαξης της περιουσίας και των ανθρώπων τους σ' όλα τα υποκαταστήματά τους. Γιατί;

Ρεκόρ στις ληστείες τραπεζών

Καθημερινό φαινόμενο τείνουν να γίνουν οι ληστείες τραπεζών στην Αττική.

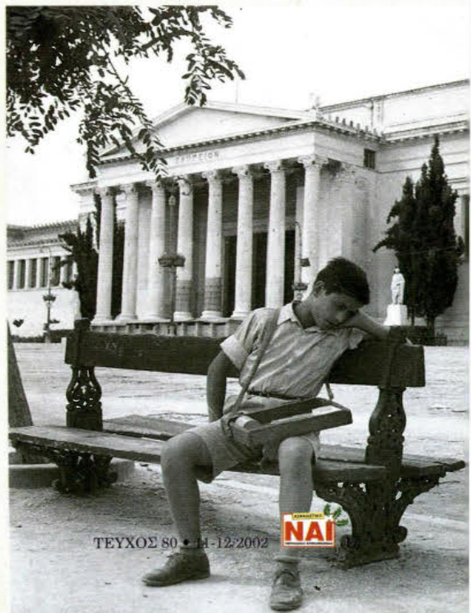
Από την αρχή του χρόνου μέχρι Οκτώβριο ληστεύθηκαν 87 τράπεζες στο Λεκανοπέδιο, δηλαδή οι ληστείες αυξήθηκαν κατά 155% σε σχέση με πέρυσι (είχαν γίνει συνολικά 34).

Σημαντική είναι η αύξηση συγκριτικά και με τα προηγούμενα έτη (1997, 19998, 1999 και 2000), αφού ο αριθμός ξεπερνά και εκείνον του 1998, όταν είχαν διαπραχθεί συνολικά 77 ληστείες τραπεζών.



Οι σκοτεινές στιγμές των θλίψεων και οι σκοτεινές σπηλιές των ορυχείων μοιάζουν: Σ' αυτές κρύβονται πολύτιμες διαμαντόπετρες. Αυτά σκεπτόμουν καθώς κοίταζα αυτή την καρτ ποστάλ "στα χρόνια του 1950" με τον μικρό πωλητή αποκαμωμένο απ' τη φτώχεια και τα σχετικά της, παρά από κούραση... Εκεί στο τέλος του '50, αρχές του '60, μπήκα κι εγώ στο "ορυχείο" των θλίψεων κι απέκτησα πολλές εμπειρίες - διαμαντόπετρες, πολύ χρήσιμες που μ' έκαναν πλούσιο...

Οκτώ χρονών αναγκάστηκα να ξενιτευτώ εξαιτίας μιας φωτιάς στο δάσος και το σπίτι μας στο χωριό ΔΙΣΤΡΑΤΟ Άρτας όπου γεννήθηκα το 1948. Πήγαμε στο Αγρίνιο, είμασταν 7μελής οικογένεια, είχα 4 αδέρφια και μέναμε σε μια αυλή, εννιά οικογένειες, εννιά δωμάτια με τρεις κοινές τουαλέτες για 24 άτομα και ένα κοινό πλυσταριό για μπουγάδα. Κάθε δωμάτιο και άλλη οικογένεια. Καπνεργάτες, σοβατζήδες, χτίστες, μεταφορείς, τσαγκαράδες κι ένας κομμουνιστής κυνηγημένος στις φυλακές ήταν οι πρώτοι μου δάσκαλοι της ζωής... Εκτός απ' τη μικρή μας Ελένη, όλη η οικογένεια ξενοδούλευε. Ο Πάνος μας στις οικοδομές, ο Μάκης μας στο εστιατόριο του Θεοδόση Λαμπρόπουλου (μας έφερνε σε κατσαρολάκια φαγάκι) εγώ σε κουρεία και παπουτσάδικα, ο Δημητράκης μας πούλαγε με ταβλά κουλούρια, σάμαλι και καραμέλες με τον "Κλακιά" (θεμιστοκλάκιας)... κάποιες Κυριακές πούλησα κι εγώ παστέλια και καραμέλες σε πανηγύρια... Κι η μάνα (αχ ρε μάνα τι τράβηξες κι εσύ) έψαχνε παπούτσια στα σκουπίδια για να τους βάλει "σόλες" και να τα κάνει καινούρια. Έκανε και μεροκάματα στα καπνοχώραφα, στο φύτεμα και το μάζεμα... Και όταν ένα-ένα τ' αδέρφια πρόκοψαν και σπούδασαν και ζήτησε δουλειά ο Πάνος ζήταγαν πιστοποιητικά "κοινωνικών φρονημάτων" για εργάτες στο αεροδρόμιο Αγρινίου... Για τα αγνά ελληνόπουλα της εργατιάς, του Κατηχητικού και της πρωτιάς στο σχολείο (εκ του αποτελέσματος αποδεικνύονται όλα), η Ελλάδα ήθελε πιστοποιητικά... Όμως όλα τ' αδέρφια μου πρόκοψαν στη ζωή και οι γονείς μου καμάρωσαν νύφες κι εγγόνια και καλό γαμπρό για την Ελένη. Όλη η οικογένεια έχει να δείξει πολύτιμες διαμαντόπετρες... Είναι η μεγάλη περιουσία μας. Γίναμε άριστοι τεχνίτες να δίνουμε κουράγιο γύρω μας όταν έρχονται θλίψεις και στενοχώριες σε φίλους... Ίσως αυτοί οι θησαυροί να ήταν και ένας λόγος που βρίσκουν στο ΝΑΙ οι αναγνώστες μας αρκετά καλά στοιχεία για τη ζωή.



Η στρατολόγηση νέων πάσχει σε όλες τις εταιρίες και η βασική αιτία είναι ότι οι εταιρίες είναι πολύ φτωχές στο να δείξουν ασφαλιστές καριέρας εξασφαλισμένους ως επαγγελματίες. Στην 25ετία που ουσιαστικά παίχτηκε το παιχνίδι οι εταιρίες νόμισαν ότι θα κατάφερναν να οικοδομήσουν μέλλον με "κολπάκια" στις συμβάσεις με τους ασφαλιστές, με "ψιλά γράμματα" στα συμβόλαια, με συνέδρια ντοπαρίσματος, και με ψυχολογικά τικ, μουσικές, κύπελλα και πτυχία στον τοίχο για όλους... Αμ δεν φτάνουν όλα αυτά και τα ταξίδια, όταν ο πωλητής νιώθει ανασφάλεια μπροστά στην αρρώστια και την ανεργία... Δεν 'πα να του τάζεις τον ουρανό με τ' άστρα, δεν δουλεύει όταν βλέπει να παίρνουν το χαρτοφυλάκιο του διπλανού, όταν βλέπουν να "κυνηγάνε" με "βούρδουλα" εξευτελισμού αυτόν που κάποτε δεν παράγει (σα μηχανή) συνέχεια κάθε μέρα... όταν δεν αναγνωρίζουν αυτούς που και προσέφεραν και έχουν διατηρημένο χαρτοφυλάκιο... Γιατί δεν τους φτάνει το χαρτοφυλάκιο; Ένας τέτοιος "άχρηστος" και ανεύθυνος απεκάλεσε κάποτε κάποιον με πάνω από 500 εκατομμύρια χαρτοφυλάκιο "συνταξιούχο"... Δηλαδή τι χαρτοφυλάκια έχουν και πόσα αυτοί οι "θρύλοι" πρώτοι των πρώτων; Έτσι πρόχειρα θυμάμαι ότι οι περισσότεροι τέτοιοι "των προβολέων" δεν έχουν βραβεύσεις στη διατήρηση.

Μέρα νύχτα μερικοί συνέχεια ζητάνε και "βρίζουν" κάποιους που κουράστηκαν ή δεν μπόρεσαν ή είχαν "προσωρινά" προβλήματα ή δεν ήθελαν να τρέξουν αφού έφτιαξαν χαρτοφυλάκιο... Τι να δουν οι νέοι που μπαίνουν στο επάγγελμα να ζηλέψουν καριέρα; Έτσι πάτωσε η στρατολόγηση...

Τα bonus έγιναν πόνος και θηλιά στο λαιμό των εταιριών και συνεργατών μας. Οι εταιρίες που αυτές καθόριζαν το τί και πώς άρχισαν να τα "μασάνε" σχετικά και φυσικά όλοι θέλουν να τα αλλάξουν και να τα καταργήσουν. Όμως το ένα λάθος γίνεται πάνω στο άλλο και όλα πάνω στα δίκτυα... κρίμα. Τα δίκτυα πωλήσεων δεν έκαναν μόνα τους τους κανονισμούς. Πριν απ' αυτούς τα σκέφθηκαν οι Γενικοί και οι επικεφαλείς του marketing, τα αποφάσισαν και τα επέβαλαν. Αυτοί έφτιαξαν και τα συμβόλαια καρτών νοσηλείας, αυτοί και τις επεκτάσεις στα Αμοιβαία και τα χρηματιστήρια... Αϊ, όχι συνέχεια όλοι να "βαράν" εκεί που έπρεπε να χαϊδεύουν... Φίλοι ασφαλιστές όπου βλέπετε τέτοιους να φεύγετε μακριά. Δεν ξέρουν τι κάνουν. Οι ασφαλιστές όπου κόβονται, πάει να "πει" ότι αυτοί που τους εμποδίζουν δεν ξέρουν πως έρχονται οι ασφάλειες, δεν ξέρουν ότι όπου κόβεις τα χέρια" σου δε θα μπορείς να πιαστείς. Και δυστυχώς βλέπω ότι η ασφαλιστική αγορά "λιγοστεύει" σε ηγέτες του κλάδου και αυξάνεται σε "λογιστές" που θα μείνουν "ανάπηροι"... Χαρτοφυλάκια, προμήθειες, συμβάσεις, ομαδικές ασφάλειες θέλουν αυξημένη προσοχή όταν τις αγγίζεις γιατί είναι "βόμβες" που "σκαν" εύκολα στα χέρια του οποιουδήποτε, όσο "έμπειρος" κι αν είναι... Και επειδή ακούω κάποιους να θέλουν να "επέμβουν" στα χαρτοφυλάκια τους επισημαίνω ότι θα χαλάσουν και τα δίκτυα τους και τους πελάτες τους. Πώς θα ξαναστρατολογήσουν νέους; Τι θα πουν στους παλαιούς περί καριέρας; Για προσέξτε λίγο...

Λίγα έχουν να δείξουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στον τομέα των συντάξεων και των εφάπαξ ώστε το κράτος να τους εμπιστευθεί εύκολα τον "πυλώνα" που τους αφορά στο ασφαλιστικό. Πήραν τόσα δισεκατομμύρια να τα διαχειρισθούν. Και τί τα έκαναν; Ούτε οι ίδιοι δεν έχουν ασφάλειες για τα λάθη τους.

Πήραν χρήματα και ενίσχυση απ' τους πελάτες τους και αυτοί τα σκόρπισαν εδώ κι εκεί σε λάθος συμβόλαια και άλλα παρεμφερή τα έκαναν εξωασφαλιστικές ασχολίες, τα έκαναν λάθος αποζημιώσεις, λάθος διαφημίσεις, λάθος ανταγωνισμό αφήνοντας τους πελάτες ακάλυπτους. Αν είναι λάθος οι επισημάνσεις μας ας βγει η Ένωση να πει στο κοινό για τις συντάξεις. Βέβαια η αλήθεια είναι ότι έχει να πει η Ένωση διαδικαστικούς τομείς που κατάφερε αξιόλογο έργο. Εκπαίδευσε κόσμο, έφερε οφέλη που δεν αποτιμώνται εύκολα όπως η εμφάνιση των Αμοιβαίων, οι ισορροπίες στη νοσοκομειακή περίθαλψη, η οδική βοήθεια κ.λπ.

Ας ξεκινήσει εκστρατεία διαφώτισης σύντομα. Διαφορετικά θα χαθεί για τους ήδη υπάρχοντες το παιχνίδι... Ξένοι και νέοι παίχτες θα καρπωθούν το μέλλον των ασφαλίσεων. Κύριοι της Ένωσης, το θέμα επικοινωνίας είναι σοβαρό. Και κάποιες εκδηλώσεις όπως η ομιλία του διοικητή του ΙΚΑ που φρόντισαν οι εκπρόσωποι των ασφ. εταιριών πάλι στο "μεταξύ μας" έγινε... Και τί έγινε; Βγείτε έξω απ' το καβούκι σας. Καλέστε κοινό. Καλέστε δημοσιογράφους και αυτούς που επηρεάζουν την κοινή γνώμη. Καλέστε επαγγελματικές ομάδες που οφελούνται από σας. Ανοιχθείτε...

Ο κ. Κ. Μωϋσής, Δ/νων Σύμβουλος "κλειδί" της INTERAMERICAN

Επειδή οι συντάξεις θα αποτελέσουν στο μέλλον μέγα θέμα για όλους αφού όλοι θα καταλάβουν ότι είναι και δική τους αποκλειστικά υπόθεση αξίζει να ξαναθυμίσουμε κάτι σημαντικό που επεσήμανε σε πρόσφατο άρθρο του ο Δ/νων Σύμβουλος ομίλου INTERAMERICAN κ. Κ. Μωϋσής: άνθρωποι, που θα βοηθήσει τα μέγιστα τον κλάδο ιδιωτ. ασφάλισης τα επόμενα χρόνια:

"Η αντίληψη, ότι μόνο του το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης είναι επαρκές για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις μας είναι πια παρωχημένη. Δεν μπορούμε να τα περιμένουμε όλα από το κράτος, χρειάζεται η προσωπική μας πρωτοβουλία και η ανάληψη της ευθύνης να σχεδιάσουμε και να προγραμματίσουμε έγκαιρα και αποτελεσματικά για τη σύνταξή μας...

...Το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης απευθύνεται στην κοινωνία μαζικά και δεν πρέπει να κάνει διακρίσεις που αποκλίνουν από αναλογιστικές ισορροπίες, ανάμεσα σε πολίτες με παρόμοια ασφαλιστικά χαρακτηριστικά, που είναι όμως πολύ πιθανό ότι δεν έχουν όλοι τις ίδιες ανάγκες ή απαιτήσεις για το ύψος της σύνταξής τους.

Για τον κάθε πολίτη υπάρχει ένα διαφορετικό επίπεδο επιθυμητής σύνταξης, που εξαρτάται από πολλούς παράγοντες.

Η εξασφάλιση της "σωστής" σύνταξης για κάθε πολίτη είναι μια πολύπλοκη υπόθεση, που σίγουρα δεν μπορεί να αφεθεί στην τύχη ή ακόμη χειρότερα στην αδιαφορία".

Κύριος παράγοντας επίλυσης του συνταξιοδοτικού θα είναι οι ασφαλιστές... ετοιμασθείτε επαρκώς.

Ενοποίηση ταμείων

Το υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων επιταχύνει την ενοποίηση των Ταμείων, κυρίως των επικουρικών (ο διάλογος που αρχίζει πρέπει να ολοκληρωθεί σε ένα τρίμηνο με στόχο την ενοποίηση στην επόμενη διετία).

Αυτό θεωρείται εξαιρετικά δύσκολο λόγω πολιτικών-εκλογικών εξελίξεων και απροθυμίας των εμπλεκόμενων φορέων να κινήσουν τις διαδικασίες στα επικουρικά Ταμεία.

Χαλάρωση ή κάτι άλλο; Μεγάλες ζυμώσεις!

Χαλάρωση των κριτηρίων για τον υπολογισμό του περιθωρίου φερεγγυότητας, κατά το πρότυπο της αντίστοιχης πρακτικής που συζητείται στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ζητούν οι ασφαλιστικές εταιρίες και στη χώρα μας, προκειμένου να αντιμετωπιστεί η κρίση που έχει οδηγήσει τον κλάδο σε οριακή κατάσταση.

Θέλουν χαλάρωση στον υπολογισμό της υπεραξίας των ακινήτων και υπολογισμό με βάση την εμπορική τους αξία και όχι την αντικειμενική (έχει να γίνει φούσκωμα εδώ μέχρι να γίνουν αερόστατα). Θέλουν δυνατότητα κάλυψης μέρους των αποθεμάτων και με απαιτήσεις ανείσπρακτων ασφαλίστρων (ε, ρε τι έχει να γίνει και εδώ...) και με συνυπολογισμό των πάγιων εξοπλισμών (εκεί να δεις μοκέτες χρυσές).

Προτείνεται ένα νέος τεχνικός χειρισμός για την αποτίμηση των χαρτοφυλακίων των κινητών αξιών, που δεν θα βασίζεται στη μονοδιάστατη μέχρι σήμερα προσέγγιση της τιμής κτήσης ή της τρέχουσας τιμής, αλλά σε ένα μαθηματικό μέσο όρο που υπολογίζεται για όλη τη διάρκεια του έτους. Στο πλαίσιο άλλωστε της λογικής ότι η επενδυτική δραστηριότητα αποτελεί αναπόσπαστο στοιχείο της ασφαλιστικής πρακτικής, προτείνουν παράλληλα την αύξηση του ποσοστού των μετοχών που μπορεί να υπολογιστεί στην ασφαλιστική τοποθέτηση από το 5% που είναι σήμερα στο 10% και με την προϋπόθεση φυσικά ότι πρόκειται για μετοχές τις οποίες η εταιρία διατηρεί στο χαρτοφυλάκιό της.

Πιστεύουμε ότι μάλλον περισσότερα προβλήματα θα φέρουν οι προτάσεις αυτές σε μια αγορά που της λείπει η ευρωστία και η καλή επιστιτεία, παρ' όλο ότι συμφωνούμε στη γνωμάτευση περί δυσκολιών και κρίσεως.

Συγκροτήθηκε το πρώτο Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο του ΙΚΑ, ύψους 310 εκατομμυρίων ευρώ. Το πρώτο Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο του ΙΚΑ (τη διαχείριση του οποίου αναλαμβάνει η ΑΕΔΑΚ των ασφαλιστικών ταμείων) διαρθρώνεται ως εξής: α) ομόλογα τρέχουσας αξίας 223 εκατ. ευρώ, β) 31 εκατ. ευρώ σε μετοχές (των Ελληνικής Εταιρίας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, Αλουμινίου της Ελλάδος, ΔΕΗ Α.Ε., ΟΠΑΠ Α.Ε., ΟΛΘ Α.Ε., Κατάστημα Αφορολόγη-

Στη φωτογραφία ο κ. Κατσούδας Π. σε κάποια εκδήλωση της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέα με τους κ. Γρίβα, Τσώκο και Ευάγγελο Σπύρου. Πίσω τους ο Μ. Νεκτάριος

των Ειδών, ΟΤΕ Α.Ε., Κοσμοτέ Α.Ε.), γ) 44 εκατ. ευρώ σε αμοιβαία κεφάλαια (Δήλος Μικτό, Δήλος Εισοδηματικό, "Alpha" Ομολογιακό Εσωτερικού, Ερμής Δηναμικό Εσωτερικού, Ερμής εισ/τος ομολόγων εσωτερικού, "Eurobank Bond Fund" ομολογιακό εσωτερικού, "Alico Eurobank" ομολογιακό εσωτερικού "Interamerican" σταθερό ομόλογο εσωτερικού, "Aspis" ομολογιών εσωτερικού και Πειραιώς ομολογιών εσωτερικού) και δ) 10 εκατ. ευρώ σε μετρητά.

Σύμφωνα με τη διοίκηση του ΙΚΑ, "με τη συγκρότηση του Μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου υλοποιείται η πολιτική για την ενεργητική διαχείριση των αποθεματικών του φορέα. Επιπλέον, η υφιστάμενη συγκυρία στην ελληνική και τις διεθνείς αγορές δημιουργεί ευκαιρίες για την αύξηση της αποδοτικότητας των μακροπρόθεσμων τοποθετήσεων".

Στο Νέο Αμοιβαίο του ΙΚΑ σημαντικό ρόλο θα παίξει ένας καλός φίλος, παλιός συμφοιτητής στη Νομική του 1973-75, άριστος γνώστης του αντικειμένου εκ των πρώτων που ασχολήθηκαν με Α/Κ, ο Π. Κατσούδας.

Εκυκλοφόρησε το βιβλίο του Μανώλη Ανδρόνικου "Το δικό μου στοίχημα" με πολλά και χρήσιμα στοιχεία για την ασφαλιστική αγορά και τον ασφαλιστή, αφιερωμένο "Στους ασφαλιστές και ασφαλίστριες όλου του κόσμου που κάνουν τη δυσκολότερη δουλειά". Τα έσοδα του βιβλίου θα διατεθούν στον αγώνα ενάντια στον καρκίνο. Ο Μανώλης Ανδρόνικος και μέσα από το βιβλίο προσπαθεί για το καλό της καριέρας του ασφαλιστή κάτι που έκανε για 30 χρόνια στη δική του καριέρα. Είναι γεμάτο ανθρωπιά αυτό το βιβλίο. Οι λέξεις του είναι "ιστορίες" ζωής που θα μπορούσαν να αφορούν όλους μας "ως δικές μας ιστορίες" χαράς, πίκρας, αγωνίας, αποτυχίας, επιτυχίας, ονείρων, απογοητεύσεων, ελπίδων, τραγωδίας, ειλικρίνειας, θριάμβων, κατακτήσεων... Όσο το διάβαζα μου φαινόταν πως άκουγα "ιστορίες" διαφόρων ασφαλιστών "εντελώς προσωπικές τους",... πολύ διαφορετικές και πολύ όμοιες... Μανώλη να 'σαι γερός και να μας γράψεις σύντομα το δεύτερο βιβλίο σου. Όλοι θα το αγοράσουν και το δεύτερο.....

Δυνατή και ανανεωμένη με νέο όνομα η NN

"Προ εκπλήξεως θα βρεθούν πολλοί με τα νέα επιτεύγματά μας" δήλωσε αποκλειστικά στο Next Deal ο κ. Τ. Καραλής, ο οποίος διακηρύσσει με αυτοπεποίθηση ότι θα είναι 14 ώρες την ημέρα εργαζόμενος για τους ανθρώπους του αφενός και πιο κοντά στη NN με προσδρικά καθήκοντα που θα έχουν κέντρο την Ελλάδα και θα επεκτείνονται στις γύρω γειτονικές περιοχές της Ελλάδος, όπως π.χ. Τουρκία κ.λπ. Νέα διαφημιστική καμπάνια θα προβάλλει το νέο λογότυπο της NN που θα είναι ING και δεξιά το λιοντάρι (παλιό όνειρο του Μιχ. Σάλλα για λογότυπο της Τράπεζας Πειραιώς).

Το νέο σχήμα είναι σχεδιασμένο να εξυπηρετήσει τα νέα δεδομένα της εταιρίας που είναι αποφασισμένη να ηγηθεί της αγοράς. Το έργο που έγινε ως τώρα είναι οδηγός και για το μέλλον. Δεν έχασαν οι άνθρωποι της NN και φυσικά θα είναι περιζήτητοι από πελάτες και στις νέες συνθήκες που θα επικρατήσουν στην αγορά.

Ε.Σ.

Σας τρώνε την μπουκιά απ' το στόμα οι τράπεζες και εδώ φίλοι ασφαλιστές. Με το πρόσχημα του Bancassurance σας αφαιρούν μερίδιο αγοράς και θα σας πάρουν ακόμα μεγαλύτερο αν δεν κάνετε κάτι.

Αν και την ώρα που ολοένα και περισσότεροι ενδιαφέρονται για την απόκτηση ιδιόκτητης κατοικίας, όπως αποδεικνύεται από το εύρος των διαφόρων προγραμμάτων στεγαστικών δανείων, δε φαίνεται να επιδεικνύεται αντίστοιχο ενδιαφέρον για την ασφάλιση της κατοικίας. Σύμφωνα με στοιχεία που δημοσιεύτηκαν στον Τύπο, ένα στα πέντε ακίνητα ανά την επικράτεια είναι ασφαλισμένο, αριθμός ιδιαίτερα χαμηλός, αν ληφθεί υπόψη ότι το μέσο ασφάλιστρο ετησίως δεν υπερβαίνει, στις περισσότερες περιπτώσεις, μερικές δεκάδες χιλιάδες δραχμές, παρέχοντας μάλιστα αρκετές καλύψεις. Σημειώνεται ότι η ασφάλιση του ακινήτου είναι υποχρεωτική στα στεγαστικά προγράμματα πολλών τραπεζών, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που εγγράφεται υποθήκη ή, για την ακρίβεια, προσημείωση του ακινήτου.

Δυστυχώς "ξεφουσκώνουν" πιο συχνά πρόσωπα και εταιρίες (όχι βέβαια λόγω χρηματιστηρίου... Είναι πολλοί οι λόγοι).

Η Interamerican Ζημιών πληρώνει αμέσως

Στις πρόσφατες χαλαζοπτώσεις η INTERAMERICAN Ζημιών δέχτηκε 1.254 αιτήσεις αποζημίωσης και πλήρωσε αμέσως γύρω στα 500.000.000 δρχ. μέσω της κινητής μονάδας αποζημιώσεων "αυθημερόν" αποδεικνύοντας στην πράξη ότι είναι μεγάλη και σίγουρη... Ίσως και οι ίδιοι οι ασφαλιστές να μην πιστεύουν ότι τόσοι κίνδυνοι απειλούν τους πελάτες και τις περιουσίες τους. Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς Δ/νων Σύμβουλος της Εταιρείας Ζημιών της INTERAMERICAN δήλωσε αποκλειστικά στο "Next Deal" ότι οι πελάτες "χρησιμοποίησαν" αυτό που αγόρασαν και δεν ήταν κάτι στον αέρα όπως λένε κάποιοι... Ήταν ένα προϊόν χρήσιμο στη δύσκολη ώρα και η ευαισθησία της εταιρίας να αποζημιώσει αμέσως ανεβάζει το κύρος του θεσμού. Αξίζει να σημειώσουμε ότι η ποιοτική δουλειά φέρνει νέες πωλήσεις. Με περίπου συν 14% αύξηση θα κλείσει το 2002 η INTERAMERICAN ζημιών και μάλιστα με ισόρροπη σε όλους τους κλάδους παραγωγή αυξάνονται ταυτόχρονα και τα εισοδήματα των συνεργατών που ανακάλυψαν νέες πηγές αύξησης του εισοδήματός τους. Τέλος πληροφορούμε τους αναγνώστες μας ότι με άλλες δηλώσεις του στο Next Deal ο κ. Μπερτσιάς ανακοίνωσε τη λειτουργία μιας ακόμη πρωτοπορίας της INTERAMERICAN Ζημιών στις αποζημιώσεις κλάδου Αυτοκινήτου. Από τα μέσα Νοεμβρίου 2002, ξεκίνησε ένας νέος τρόπος "διαχείρισης της ζημιάς". Κάτι ανάλογο του συστήματος υγείας "MEDISYSTEM". Για τους πελάτες INTERAMERICAN ζημιών υπάρχει ένα μεγάλο δίκτυο συνεργείων συμβεβλημένων για άμεση εξυπηρέτηση που θα κατευθύνονται ΑΥΘΗΜΕΡΟΝ ΚΑΙ ΑΜΕΣΑ για εξυπηρέτηση της ζημιάς τους.

Ε.Σ.

Κοιττάζοντας την ταυτότητα μέλους του Συλλόγου φοιτητών Νομικής Σχολής "Η ΘΕΜΙΣ" στα χρόνια '73-'74-'75 αναρωτιέμαι αν τα τότε συνθήματα εξακολουθούν εντονότερα και με ποια σημασία. Οι τότε φοιτητές των αιτημάτων είναι οι σημερινοί "κρατούντες" της ελληνικής κοινωνίας που γνωρίζουν ότι το "ψωμί" είναι νοθευμένο, η παιδεία διαλυμένη, η ελευθερία είναι "με όρους", η εθνική ανεξαρτησία με περιορισμούς παγκοσμιοποίησης και ισορροπιών...

Ο ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ για την ελληνική αγορά είναι σαν τους μεγάλους καλλιτέχνες που "γεμίζουν" το μαγαζί που τραγουδάν και τα τραγούδια τους τα παίζουν κι άλλα μαγαζιά στην παραλιακή και γίνεται τζίρος... Για πολλά χρόνια όπου κατέβαινε, με όποιο σχήμα και σ' όποια περιοχή άλλαζε δεδομένα και περιοχή... "Αναμόρφωσε" τη Συγγρού, στην Καλλιθέα πριν χρόνια, "ανέβασε" τις τιμές στην Κηφισίας και γύρω εκεί που πήγε στο Μαρούσι, ξαναζωντανεύει κομμάτια στη Συγγρού στο τέλος του 2002 όπου ξαναγύρισε με τρεις πύργους. Όλοι ρωτάν για τα σχέδιά του, για το μέλλον, για την INTERAMERICAN, αλλά λίγοι ξέρουν σήμερα τις δυνατότητες και την προσφορά του αφού είναι τόσα πολλά αυτά με τα οποία καταπιάνεται... Κοίταζα μια όμορφη γραβάτα που φόραγε πρόσφατα σε μια εκδήλωση με ζωηρά χρώματα σε φόντο κόκκινο, το χρώμα της φωτιάς, του έρωτα, της δράσης και η έντονη παρουσία του μου 'φερνε στο νου τον Στέλιο Καζαντζίδη και το τραγούδι "ΥΠΑΡΧΩ"... "Υπάρχω Ασφ. αγορά υπάρχω και όσο υπάρχω θα υπάρχεις. Είμαι της ζωής σου ο ένας, δεν με σβήνει κανένας...".
Αν και θα του ταίριαζε και το "Ένας μάγκας στο Βοτανικό" εκεί που μεγάλωσε, όμως για χρόνια αγαπημένο του τραγούδι είχε το "πασσαπόρτι" του Λ. Παπαδόπουλου και Μάνου Λοΐζου που τραγούδησε όμορφα ο Δ. Ευσταθίου και η Ελένη Ροδά:

Το πλαστό το πασσαπόρτι σαν και την καρδιά σου μόρτη
σαν την κάλπικη καρδιά σου την σκληρή.
Μη βροντοχτυπάς τις χάντρες η δουλειά κάνει τους άντρες
το γιαπί το πηλοφόρι το μυστρί...
... Μη βροντοχτυπάς τα ζάρια όσοι είναι παλικάρια τη ζωή
τους την περνούν στις σκαλωσιές...

Βρέθηκαν πολλές κάλπικες συνεργασίες στο διάβα του και πολλοί κηφήνες έφαγαν "μέλι" στις εταιρίες του. Γεγονός είναι ότι τη ζωή του την πέρασε στις σκαλωσιές, χτίζοντας, σε αντίθεση με άλλους που "σφουγγάριζαν" κομματικές σκάλες για ν' ανέβουν κοινωνικά... ένας επιχειρηματίας στη Θεσσαλονίκη έλεγε κάποτε στον Καζαντζίδη να πηγαίνει απλώς στο μαγαζί του μια βόλτα και αυτός θα του 'δινε ό,τι λεφτά ήθελε. Τόση δύναμη είχε η παρουσία του για να φέρει κόσμο. Η προσωρινή "απουσία" INTERAMERICAN (σε σχέση με το παρελθόν) από την πιάτσα (διαφήμιση, εκδηλώσεις, χορηγίες) ρήμαξε τα "στέκια" και πολλοί ψάχνονται με αγωνία... "Τι γίνεται μη φύγει ο Κοντομηνάς και ψοφήσουμε όλοι..." λένε... έβγαζε προγράμματα η INTERAMERICAN και τα 'κανε "σουξέ" με τη μία... Ήταν η φωνή, το ταλέντο, το μεράκι...
Αλλά έτσι είναι η μοίρα... Οι μεγάλοι έχουν τις ιδιομορφίες τους. Μεσ' την "μουγγαμάρα" της αγοράς ας ελπίσουμε να βγουν "νέα τραγούδια"... Ως τότε ας ξανατραγουδήσουμε παλιά μεράκια...

Πέθανε πριν 2 χρόνια (2000) στο Βερολίνο ο *Έρικ Μίλκε,* 92, αρχηγός επί πολλά χρόνια της ανατολικογερμανικής μυστικής αστυνομίας. Ανέλαβε τη θέση του επικεφαλής του υπουργείου Κρατικής Ασφάλειας, γνωστότερο ως Στάζι, το 1957 και κατάφερε, μέσα σε 37 χρόνια, να μετατρέψει τις υπηρεσίες του σ' έναν τερατώδη οργανισμό που ήλεγχε σχεδόν απόλυτα όλον τον πληθυσμό της τότε Ανατολικής Γερμανιας. Τον περιέγραφαν συχνά σαν τον δεύτερο ισχυρότερο άνθρωπο της χώρας. Στην κηδεία του παραβρέθηκαν δύο άτομα. Ο γιος του και ένας παλιός συνεργάτης. Μόνοι και άγνωστοι είναι πολλοί "αστέρες" του παρελθόντος που "έλυναν και έδεναν" στις διοικήσεις ασφ. εταιριών πριν πολύ λίγα χρόνια. Μέσα στην πενταετία εξαφανίσθηκαν. Κοιτάζοντας και τις εταιρίες της τότε μισής ένωσης των ελληνικών κρατικών εταιριών του 1992 βρήκα ότι μόνο ένας υπάρχει επικεφαλής μικρής εταιρίας. Κρίμα και αυτοί νόμισαν ότι θα είναι παντοτινοί όπως κάποιοι του σήμερα! Που φουσκώνουν σα "γύφτικα σκεπάρνια"....

Η κεφαλή του Δία, έμβλημα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για νόμισμα από τους Φιλίππους της Μακεδονίας όπου ο Ζευς λατρευόταν ως Σωτήρ. Είναι ασημένιο τετράδραχμο του Φιλίππου ΙΙ (359/336 π.Χ.) στο οποίο αναπαρίσταται στην εμπρόσθια όψη κεφαλή του Δία και στην οπίσθια γυμνός έφηβος σε άλογο.

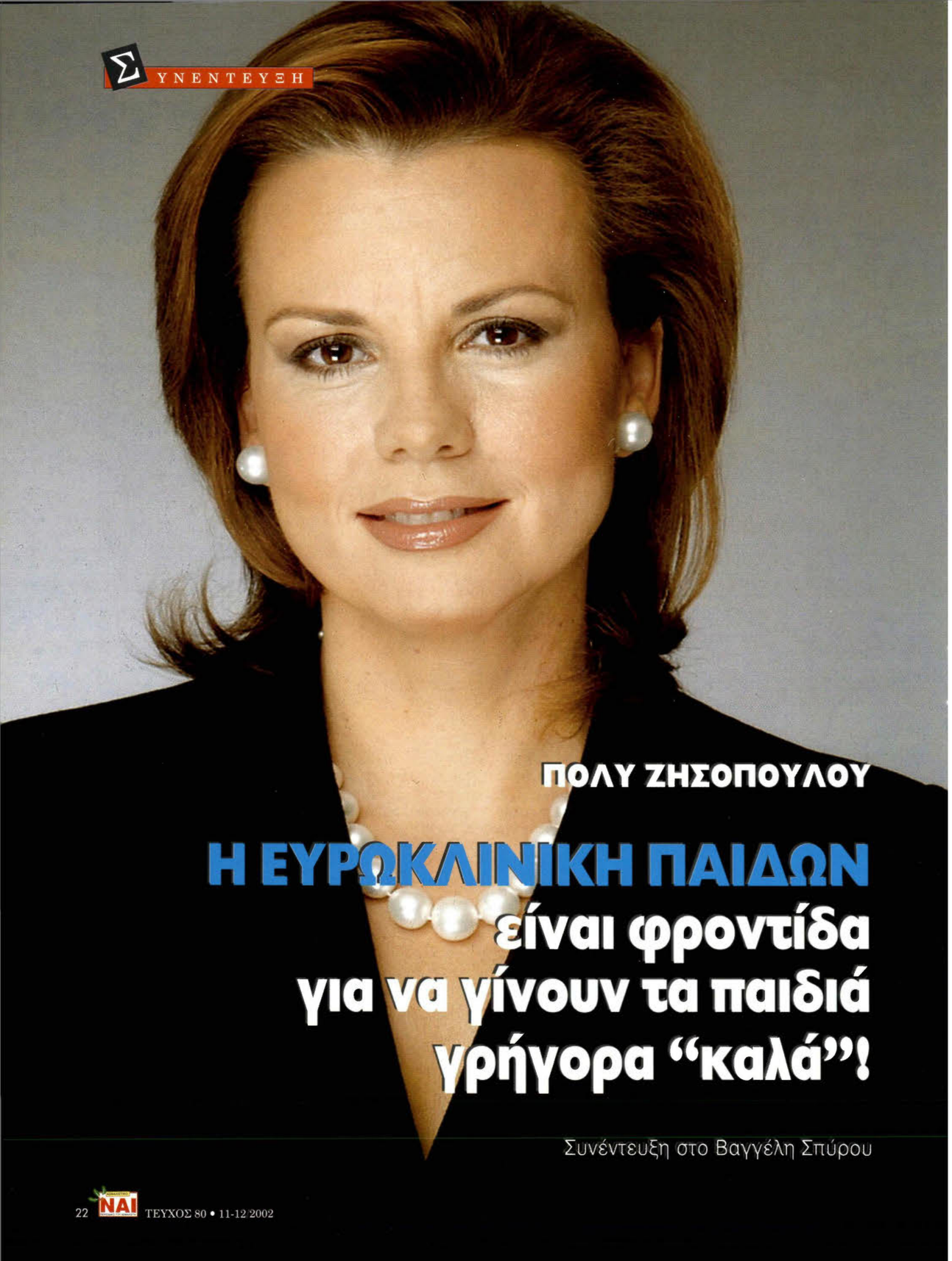
Σε κάποιο επιστολόχαρτο της Εθνικής Ασφαλιστικής είδα το κεφάλι του ΔΙΑ σε σφραγίδα μέσα στην ασφάλεια του χαρτιού και σκέφθηκα ότι είναι καιρός πια να ξαναδεί το λογότυπό της η ΕΘΝΙΚΗ, η πρώτη, η ελληνική, η εταιρία 3 αιώνων και να μπει δυναμικότερα στη μνήμη του Έλληνα όπου γης. Κύριε Πανταλάκη και κ. Φιλίππου ασχοληθείτε με την εταιρική σας εικόνα. Εκτός όλων των άλλων θα... ξανανιώσετε και θα αισθανθείτε ήλιο και ενέργεια να σας πλημμυρίζει στην ανατολή μιας νέας εποχής που ήδη μπήκαμε... Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ πιστεύει ακράδαντα ότι σας ταιριάζει ως λογότυπο για πολλούς λόγους. Νομίζουμε ότι είναι καιρός να ασχοληθούμε γενικότερα με την προβολή του έργου της ΕΘΝΙΚΗΣ. Δεν είναι όλα αυτονόητα όταν, όπως λένε, ακόμα και οι εκκλησίες νιώθουν την ανάγκη να θυμίζουν την ύπαρξή τους με τις καμπάνες τόσο συχνά... Είναι εθνικό έργο η παρουσία της Εθνικής και δεν επιτρέπεται η Εθνική να μην είναι παντού το ΠΡΩΤΟ ΟΝΟΜΑ. Ακόμα και εν όψει των Ολυμπιακών Αγώνων ταιριάζει.

Η πρώτη σφραγίδα της Εθνικής Ασφαλιστικής

Αισιοδοξία και σιγουριά αποπνέουν όσα έτυχε να μας πει πρόσφατα ο κ. Πάνος Δημητρίου Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής της Generali στην Ελλάδα:
"Εκτός από την οικονομική ευρωστία και την τεχνογνωσία της μητρικής εταιρίας που αποτελούν πλεονεκτήματα για τις εταιρίες μας στην Ελλάδα, Generali Hellas και Generali Life, ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που διαθέτουμε, και που κάνει την ειδοποιό διαφορά, είναι το υψηλό επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού μας. Για να προβάλλει μια εταιρία την ποιότητά της στην αγορά θα πρέπει οι ανθρώπινοι πόροι που διαθέτει να έχουν και το αντίστοιχο ποιοτικό επίπεδο, κάτι το οποίο η Generali το έχει πετύχει. Επιπλέον, πραγματοποιήσαμε αλλαγές την τελευταία τριετία τόσο στο δίκτυό μας, όσο και στην εσωτερική εταιρική οργάνωση, πετυχαίνοντας σημαντική αύξηση της παραγωγής μας και στους δύο κλάδους. Τα παραπάνω στοιχεία σε συνδυασμό με τη βελτίωση του δείκτη ζημιών αλλά και του δείκτη εξόδων θα μεταφρασθούν στο τέλος της χρονιάς σε βελτίωση των αποτελεσμάτων και των δύο εταιριών.
Για το 2003 αναμένουμε ότι η διεύρυνση της γκάμας των προϊόντων μας και η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων και των δύο κλάδων που προγραμματίζουμε θα δώσουν σημαντική ώθηση στις εργασίες μας. Είμαστε αισιόδοξοι ότι τα σημεία ανάκαμψης που έχουν ήδη αρχίσει να διακρίνονται στο ευρύτερο οικονομικό τοπίο θα ενταθούν εντός της επόμενης χρονιάς δημιουργώντας ένα ευνοϊκότερο περιβάλλον.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά μου θυμίζει τους αγώνες της Formula 1 και τα χοντρά λεφτά που κρύβονται πίσω απ' το δίδυμο Ferrari-Σουμάχερ και τους κρυφούς πολέμους των αυτοκινητοβιομηχανιών. Εταιρίες και ασφαλιστές σαν τις μάρκες με τους οδηγούς και τα επιτελεία τους. Η Ferrari μοιάζει με τις πρώτες εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ και INTERAMERICAN που κάνουν κόντρες αλλά "κλέβουν" και στους κανονισμούς. Η αγορά έχει ομάδες και εταιρίες Α΄ και Β΄ κατηγορίας. Οι δεύτεροι είναι πολλοί και συνήθως "περιορίζουν βαθμούς" από τους αντιπάλους των πρώτων. Οι πρώτοι περιμένουν οδηγίες από το διαιτητή (κυβέρνηση) για το ποιος θα νικήσει. Στις πρώτες θέσεις "οδηγοί που κάνουν το αυτοκίνητο - εταιρία" και αντίπαλοί τους εταιρίες που κάνουν τους οδηγούς. Ο Κοντομηνάς είναι σαν τον Σουμάχερ που λέει και απαιτεί: "Έτσι να γίνει το αυτοκίνητο!" Οι Αντίπαλοί του περίμεναν να τους φτιάξουν αυτοκίνητο όπως οι άλλοι θέλουν... Ο Σουμάχερ είναι και λίγο "πονηρούλης επικοινωνιολόγος" σε παιχνίδια εκτός πίστας για να παίρνει πρωταθλήματα από τον αντίπαλο Ντέιμον Χιλ, μαζί με την αξία του βέβαια που παλεύει να είναι ο μεγαλύτερος οδηγός όλων των εποχών. Η Ferrari, λένε, καταστρέφει αγώνες για ν' ανεβαίνει η τηλεθέαση και να τα παίρνει από την TV. Κάποιοι "ευνουχίζουν" αντιπάλους για να βρεθούν πρώτοι. Κάποιοι άλλοι ψάχνουν με "κανονισμούς" να δυσκολέψουν τους άλλους ένεκεν "κόστους" κανονισμών. Κάποιοι ποντάρουν στον "ελληνικό εθνικισμό" των κρατικών εταιριών όπως έκαναν οι Ιταλοί με τα ιταλικά αυτοκίνητα που όμως πουλήθηκαν σε Γερμανούς... Καλοί οδηγοί όμως υπήρξαν και σε άλλα αυτοκίνητα εκτός του Σουμάχερ όπως ο Έενα, ο Αλεζί, ο Χιλ, ο Πικέ, ο Ρεγκησόνι... αλλα θάφτηκαν λόγω ισορροπιών και ξένων του αθλήματος συμφερόντων που κερδίζουν λεφτά. Και η ασφαλιστική αγορά μας έχει και άλλους αλλά ένας κυριαρχεί. Πονηρές οι πίστες του αθλήματος με πολλά ερωτηματικά και οι εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου. Πίσω τους κρύβονται χοντρά λεφτά.

Έχω χρόνια να δω οδηγούς να σπρώχνουν αυτοκίνητα στο δρόμο ή να σέρνονται δεμένα από άλλα Ι.Χ. αυτοκίνητα. Τι μαρτύρια κι αυτά, που πριν λίγα χρόνια ήταν συχνά φαινόμενα! Ναι, φιλαράκια ασφαλιστές ΕΣΕΙΣ σταματήσατε και αυτό το χάλι των Ελλήνων οδηγών. Εσείς από τότε που φέρατε την οδική βοήθεια και οδική προστασία σε κάθε σπίτι. Και φυσικά πρώτος και εδώ ο Κοντομηνάς κοινωνικοποίησε αυτό το αγαθό και το ζωντάνεψαν οι υπόλοιποι. Και τον πολέμησαν και εδώ βέβαια με νόμους και τερτίπια περί αποκλειστικότητας κ.λπ., κ.λπ. Πείτε το προς κάθε κατεύθυνση ασφαλισταράδες που σας αδικούν συνέχεια. Πείτε το στους επικεφαλείς σας και στους προέδρους των συλλόγων να βγουν, να το φωνάξουν, να το πουν ότι τους προσφέρατε ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ, οτι τους βοηθήσατε να μη ξεροσταλιάζουν στο κρύο ή τη ζέστη στους πέντε δρόμους. Πείτε το στην Ένωση να φτιάξουν ένα σποτάκι για την TV για να πάρετε κι εσείς κι αυτοί το δίκιο σας. Πιέστε την Ένωση Ασφ. Εταιριών να βγει έξω απ' τα γραφεία της μαζί σας στο δρόμο, στο κοινό, στους πελάτες της για να κερδίσει κύρος, αγάπη και συμπάθεια και άλλα ασφάλιστρα. Εννιά φορές επάνω είναι τα περιθώρια για την επόμενη πενταετία.



ΠΟΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ

Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ είναι φροντίδα για να γίνουν τα παιδιά γρήγορα "καλά"!

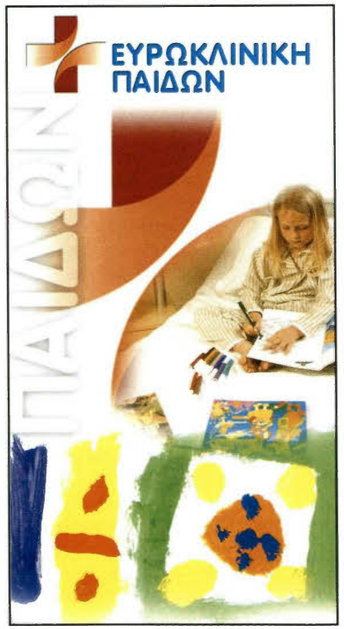
Συνέντευξη στο Βαγγέλη Σπύρου

Λειτουργεί εδώ και 2 μήνες στο κέντρο της Αθήνας μια κλινική ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ για παιδιά, με ζεστή και φιλική ατμόσφαιρα, άριστο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό και τελευταίας τεχνολογίας ιατρικά μηχανήματα. Επιστημονικός Δ/ντής στην Ευρωκλινική Παίδων είναι ο κ. Παναγιώτης Λαγός καθηγητής Παιδιατρικής.
Σκοπός της, η παροχή ιατρικής φροντίδας, θεραπείας και νοσηλείας άριστης ποιότητας, σ' ένα ευχάριστο περιβάλλον φιλικό προς το παιδί. Απευθυνθήκαμε στην κ. Πόλυ Ζησοπούλου, διευθύνουσα σύμβουλο της Medicom Systems, εταιρίας Διοίκησης υπηρεσιών υγείας, του ομίλου INTERAMERICAN, να μας γνωρίσει το πρώτο ιδιωτικό παιδιατρικό νοσοκομείο, την Ευρωκλινική Παίδων. Η κ. Πόλυ Ζησοπούλου κατάφερε μ' ένα χαμόγελο να ομορφύνει όλο το κύκλωμα, κλινικές-υπάλληλοι-ιατροί-ασθενείς, κάνοντας ακόμα και τις οικονομικές υπηρεσίες και δοσοληψίες μία ανθρώπινη σχέση που ακούει την πιο βαθειά επιθυμία...
Όλοι έχουν να το λένε ότι πάνω απ' όλα οι υπηρεσίες υγείας που προσφέρονται στην Ευρωκλινική Αθηνών, στην Ευρωκλινική Παίδων, στην Αθηναϊκή Κλινική και στα Πολυιατρεία του Medifirst προσφέρονται με βάση ότι πίσω απ' όλα και πάνω απ' όλα έχουν να κάνουν με ανθρώπους... οι οποίοι αντιλαμβάνονται ποιος έχει γνήσια φροντίδα και ποιος σε αγνοεί.
Ο Όμιλος INTERAMERICAN πιστεύουμε ότι με τις ιατρικές φροντίδες του απλώνει ένα χάδι ανθρωπιάς στους πελάτες του και ότι επιστρέφει την ευγνωμοσύνη του σε όσους την προτίμησαν και την εμπιστεύτηκαν. Άλλωστε, αυτό έκανε και με την για πολλά χρόνια, πριν και τώρα, συνεργασία του με τα μεγάλα, κυρίως ιδιωτικά, ιατρικά ιδρύματα "Υγεία" και "Ιατρικό Κέντρο" στα οποία κατέθετε ετησίως αρκετά ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ για νοσηλεία πελατών και των δύο πλευρών, κάτι που σε συνδυασμό με τις αποζημιώσεις κ.λπ. της ασφαλιστικής αγοράς, έκανε τα προαναφερθέντα ιατρικά νοσηλευτικά ιδρύματα να καταφέρουν να αξιοποιήσουν και να μεγαλουργήσουν επ' ωφελεία των ίδιων και της ελληνικής κοινωνίας...
Μια άλλη φορά η κ. Ζησοπούλου θα μας μιλήσει για τις προσωπικές εμπειρίες της γενικώς στο χώρο υγείας. Σήμερα οι ευχές της και ευχές μας μέσω αυτής της συνέντευξης θέλει να πάν στα παιδιά όλου του κόσμου, "να είναι γερά για να γεράσουν"!

Ο Όμιλος της Interamerican, μετά την Ευρωκλινική, προχωρά πλέον στην απόκτηση και άλλων Κλινικών. Τι ακριβώς περιλαμβάνει ο σχεδιασμός σας;
Όταν ξεκινήσαμε στην Ευρωκλινική, είχαμε πει ότι η είσοδος της Interamerican, στο χώρο της υγείας ήταν συνειδητή επιλογή. Από τότε υπήρχε ένα στρατηγικό σχέδιο επέκτασης και ανάπτυξης που επρόκειτο να υλοποιηθεί σταδιακά. Φιλοδοξία μας ήταν να δημιουργήσουμε ένα ολοκληρωμένο σύστημα ικανό να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας, όλο το 24ωρο και σε όλα τα επίπεδα.
Η Ευρωκλινική, που είναι μια Γενική Κλινική, ήταν το πρώτο βήμα.
Ο αρχικός μας σχεδιασμός περιελάμβανε και τη δημιουργία μιας πρότυπης Παιδιατρικής Κλινικής που όχι μόνο θα προσέφερε υπηρεσίες υγείας υψηλής αξιοπιστίας και ποιότητας, αλλά θα αποτελούσε κάτι το πρωτοποριακό στο χώρο της υγείας. Γιατί το κενό που υπήρχε ήταν τεράστιο και οι ανάγκες πολύ μεγάλες.

Η Ευρωκλινική Παίδων άρχισε τη λειτουργία της σταδιακά από τον Αύγουστο και σήμερα προσφέρει πλέον ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας.
Από το Σεπτέμβριο άρχισε να λειτουργεί το πρώτο μας Πολυιατρείο στον Άλιμο, το Medifirst. Πρόκειται για μια, σύγχρονη, πρωτοποριακή μονάδα πρωτοβάθμιας φροντίδας. Πολύ σύντομα περατώνεται και το πρόγραμμα εκσυγχρονισμού της Αθηναϊκής Κλινικής που θα είναι μια πρότυπη One Day Clinic με χαμηλό κόστος λειτουργίας και πολύ προσιτές τιμές.
Αυτό σημαίνει ότι ο σχεδιασμός μας ολοκληρώνεται και μπορούμε πια με βεβαιότητα να πούμε ότι έχουμε ένα σύγχρονο σύστημα υγείας που μπορεί να καλύψει όλες τις ανάγκες.

Πως έχετε οργανώσει την Ευρωκλινική Παίδων;
Η Ευρωκλινική Παίδων έχει οργανωθεί σύμφωνα με τα πρότυπα των φηφισμένων Κέντρων του εξωτερικού. Είναι μια αυτόνομη



Από αριστερά, ο καθηγητής κ. Μιχαήλ Φιλιππάκης, πρόεδρος Επιστημονικής Επιτροπής της Ευρωκλινικής Αθηνών, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, ο καθηγητής κ. Γεώργιος Αδαμόπουλος, διευθυντής Ω.Ρ.Λ. Τμήματος Ευρωκλινικής Αθηνών, ο καθηγητής Ευτύχιος Βορίδης, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ευρωκλινικής Αθηνών.

Κλινική για παιδιά και όχι κάποια πτέρυγα σε Κλινικές ενηλίκων.
Στη φάση του σχεδιασμού επισκεφθήκαμε τα καλύτερα ξένα νοσοκομεία για παιδιά. Είδαμε την υποδομή, τον εξοπλισμό και την οργάνωση. Επιλέξαμε ό,τι καλύτερο και το προσαρμόσαμε στην ελληνική πραγματικότητα.
Καλέσαμε ειδικούς από όλους τους τομείς της παιδιατρικής οι οποίοι σχεδίασαν και διαμόρφωσαν τους χώρους της Κλινικής με βάση τη σύγχρονη αντίληψη.
Μια αντίληψη που διευκολύνει τα παιδιά να αισθάνονται περισσότερο άνετα προκειμένου να ξεπερνούν ταχύτερα τα προβλήματα υγείας.
Παράλληλα, φροντίσαμε να έχουμε στην Ευρωκλινική Παίδων τα μεγαλύτερα ονόματα γιατρών από το χώρο της Παιδιατρικής.
Τέλος, επιλέξαμε νοσηλευτικό προσωπικό, όχι απλώς άριστα εκπαιδευμένο και έμπειρο, αλλά **αφοσιωμένο στην παιδική φροντίδα** και ικανό να στηρίζει και να ενισχύει ψυχολογικά το παιδί, ώστε να αναρρώνει σύντομα. Και όλα αυτά με ένα τρόπο πολύ προσωπικό.
Κρίνοντας από την υποδοχή που έτυχε η Κλινική μας από τους γονείς, τους παιδιάτρους, τους ειδικούς του χώρου, αλλά και τα παιδιά, είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που, σε μια εξαιρετικά δύσκολη οικονομική συγκυρία, έχουμε μια κλινική με αυτές τις προδιαγραφές και δυνατότητες.

Τι διαφέρει η Ευρωκλινική Παίδων από τις άλλες Παιδιατρικές Κλινικές;
Όπως είπα η Ευρωκλινική Παίδων, σχεδιάστηκε από την αρχή ως μια **Κλινική αποκλειστικά για παιδιά.** Η υποδομή της Κλινικής, όπως διαρύθμιση των χώρων, το περιβάλλον, η ατμόσφαιρα, είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες των παιδιών.
Το ιατρικό και επιστημονικό προσωπικό αποτελείται από καταξιωμένους επιστήμονες υψηλού ήθους και κύρους.
Όσον αφορά στον τεχνολογικό εξοπλισμό, η Ευρωκλινική Παίδων, διαθέτει ό,τι πιο σύγχρονο υπάρχει.
Συγκεντρώσαμε όλες τις παιδιατρικές και παιδοχειρουργικές ειδικότητες, τα εργαστήρια και τα διαγνωστικά κέντρα σε ένα χώρο. Αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί μπορούμε να εγγυηθούμε έγκαιρη αντιμετώπιση, άμεση διάγνωση και αποτελεσματική νοσηλεία χωρίς μετακινήσεις και ταλαιπωρία.
Επιπλέον, στον γονέα-συνοδό παρέχουμε την ευχέρεια της δωρεάν διανυκτέρευσης, αν χρειαστεί.
Η Ευρωκλινική Παίδων είναι σε θέση να αντιμετωπίσει οτιδήποτε πρόβλημα υγείας εμφανισθεί στα παιδιά όλο το 24ωρο και για 365 μέρες το χρόνο!

Ποιές ειδικότητες και τι τμήματα διαθέτει η Ευρωκλινική Παίδων;
Η Ευρωκλινική Παίδων διαθέτει όλες τις **Παιδιατρικές** και **Παιδοχειρουργικές ειδικότητες** και έχει τη δυνατότητα για άμεση αντιμετώπιση όλων των προβλημάτων για παιδιά από 20 ημερών μέχρι 14 ετών, μέσα σ' ένα άριστο περιβάλλον.
Η Ευρωκλινική Παίδων διαθέτει, επίσης:
- Πλήρως οργανωμένα Εξωτερικά Ιατρεία
- Τμήμα Επειγόντων που μπορεί να αντιμετωπίζει οποιοδήποτε περιστατικό σε 24ωρη βάση.
- Μονάδα Εντατικής Θεραπείας.
- Ακτινολογικά και μικροβιολογικά εργαστήρια.
- Ειδικά ιατρεία παιδιατρικών υποειδικοτήτων όπως Παιδο-Νεφρολογικό, Παιδο-Αλλεργιολογικό, Παιδο-Ενδοκρινολογικό, Παιδο-Νευρολογικό, Παιδο-Καρδιολογικό με δυνατότητα παρακολούθησης holter.
- Ενδοσκοπικό τμήμα με ειδικευμένους Παιδο-Γαστρεντερολόγους.
- Πνευμολογικό Τμήμα, όπου γίνονται βρογχοσκοπήσεις και σπιρομετρήσεις.
- Πλήρως εξοπλισμένο Τμήμα Ω.Ρ.Λ. με ακουολογικό εργαστήριο για την πραγματοποίηση ακουολογικών μελετών.
- Ιατρείο Ψυχολογικής υποστήριξης παιδιών.
- Οφθαλμολογικό Τμήμα
- Ορθοπεδικό Τμήμα.

Να σημειώσω, επίσης, ότι πολύ σύντομα προγραμματίζουμε την έναρξη λειτουργίας

Από αριστερά, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, η κ. Πολυ Ζησοπούλου, διευθύνουσα σύμβουλος της Medicom, και ο καθηγητής κ. Παναγιώτης Λαγός, διευθυντής Ιατρικής Υπηρεσίας της Ευρωκλινικής Παίδων.

Τμήματος Αναπτυξιακής Παιδιατρικής που θα στελεχωθεί με αναπτυξιολόγο παιδίατρο, λογοθεραπευτή, εργοθεραπευτή, ψυχολόγο, νευρολόγο και με γιατρούς άλλων ειδικοτήτων.
Φιλοδοξία μας ήταν, και νομίζω ότι τα καταφέραμε, να δημιουργήσουμε την καλύτερη Κλινική Παιδικής φροντίδας και περίθαλψης στη χώρα μας.

Εκτός της Interamerican συνεργάζεστε με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες;
Η Ευρωκλινική Παίδων δεν είναι φυσικά Κλινική μόνο για τους ασφαλισμένους και τους πελάτες της Interamerican. Είναι ανοικτή για όλους. Η ιδιαίτερη, όμως, σχέση που είχαμε με την Interamerican, έβαλε από την αρχή τον πήχη πολύ ψηλά. Μας υποχρέωσε να προσπαθούμε διαρκώς περισσότερο για κάτι καλύτερο και ποιοτικότερο.
Θα πρόσθετα μάλιστα ότι η εμπειρία και η τεχνογνωσία που έχουμε αποκτήσει από τη σχέση μας με την Interamerican καθιστά πολύ ευκολότερη τη συνεργασία μας και με τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες επειδή κατανοούμε τη φιλοσοφία και τις ανάγκες τους.

Που ακριβώς βρίσκεται η Ευρωκλινική Παίδων;
Είναι στο κτίριο της παλιάς Παιδιατρικής Κλινικής που βρίσκεται στη διασταύρωση Αχαρνών και Λεμεσού, πιο συγκεκριμένα Λεμεσού 39-41 και Αχαρνών 209. Πολύ κοντά είναι ο σταθμός τουυ ηλεκτρικού σιδηροδρόμου "Άγιος Νικόλαος", ενώ στη στάση "Σπίτι του Ηθοποιού" σταματούν τα λεωφορεία των γραμμών Α9, Β9, Γ9 και το τρόλλευ #6.
Για τη διευκόλυνση των ασθενών και των επισκεπτών έχουν μισθωθεί από την Ευρωκλινική Παίδων θέσεις σε parking που βρίσκεται επί της οδού Νιόβης.
Τα έκτακτα περιστατικά εξυπηρετούνται με τα ασθενοφόρα της Κλινικής.
Υπάρχει η εντύπωση ότι τις ιδιωτικές κλινικές, λόγω κόστους, δεν μπορούν να τις πλησιάσουν οι χαμηλές εισοδηματικές τάξεις.
Δεν νομίζω ότι είναι έτσι ακριβώς τα πράγματα. Στον ιδιωτικό τομέα το κόστος υπαγορεύεται από την πορεία της αγοράς, δεν μπορεί, επομένως να είναι ούτε αυθαίρετο, ούτε εξωπραγματικό. Οι ιδιωτικές κλινικές είναι επενδύσεις ιδιωτών. Δεν επιδοτούνται από κανένα, ούτε τους χαρίζονται χρέη. Για να συνεχίσουν να λειτουργούν πρέπει να έχουν, τουλάχιστον, ισοσκελισμένο προϋπολογισμό. Σήμερα ο ιδιωτικός τομέας υγείας καλύπτει το 45% των αναγκών σε νοσοκομεία, εξωτερικά ιατρεία, διαγνωστικά κέντρα, εργαστήρια. Μπορεί το δημόσιο σύστημα υγείας να ανταποκριθεί στις ανάγκες αυτές; Όντως θα ήταν εξαιρετικά ενδιαφέρον να υπολογίσει

κανείς τι κοστίζει στον φορολογούμενο μια ημέρα νοσηλείας στο δημόσιο σύστημα υγείας.
Εμείς, από την πλευρά μας, οφείλουμε να υπακούμε στους κανόνες της αγοράς, γεγονός που σημαίνει συνεχείς επενδύσεις, υπηρεσίες ποιότητας υψηλού επιπέδου, καλύτερη οργάνωση, αποτελεσματικότερη αξιοποίηση πόρων και ανταγωνιστικές τιμές.
Όταν κάποιος έρχεται στις δικές μας Κλινικές το κάνει από δική του επιλογή. Επειδή έχει εμπιστοσύνη σ' αυτό που παρέχουμε, όχι επειδή δεν έχει άλλες εναλλακτικές δυνατότητες.
Πάντως, επειδή ο χώρος της υγείας είναι κάτι περισσότερο από μια απλή επιχειρηματική δραστηριότητα, εμείς τόσο στην Ευρωκλινική Παίδων, όσο και στις άλλες μας Κλινικές διαμορφώνουμε ειδικά "πακέτα" προληπτικού ελέγχου και νοσηλείας και επιδιώκουμε τη συνεργασία με Ασφαλιστικά Ταμεία προκειμένου όλο και περισσότεροι να έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στις υπηρεσίες υγείας που προσφέρουμε. ■

Οδοιπορικό του ΝΑΙ στη νύμφη του Θερμαϊκού

Η ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, προχώρησε σε ένα μικρό οδοιπορικό στο νομό Θεσσαλονίκης, σε μια προσπάθεια του να παρουσιάσει την ασφαλιστική δραστηριότητα στην περιοχή. Στη συνέχεια παρουσιάζουμε ορισμένα στοιχεία για όσες ασφαλιστικές εταιρίες συναντήσαμε στο οδοιπορικό μας αυτό. Οπωσδήποτε υπάρχουν και άλλες, καθώς στο νομό Θεσσαλονίκης δραστηριοποιείται το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών της χώρας. Στο μέλλον το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, θα επανέλθει για μια πληρέστερη καταγραφή του ασφαλιστικού δυναμικού της περιοχής.

Σημαντικές αναπτυξιακές προοπτικές, έχει ο νομός Θεσσαλονίκης, που συγκεντρώνει σήμερα το 9,3% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος της χώρας. Νομός με δυναμική παρουσία σ' όλους τους παραγωγικούς τομείς, με ιδιαίτερα μεγάλες βιομηχανικές μονάδες, αλλά και ένα από τα σημαντικότερα λιμάνια της χώρας, που αποτελεί την «πύλη» των Βαλκανίων προς τη Μεσόγειο.

Δεν μπορούσε λοιπόν παρά να αποτελεί και σημαντικό πεδίο για την ανάπτυξη και της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο νομός Θεσσαλονίκης, συγκεντρώνει σήμερα (στοιχεία 1991) το 9,6% του συνολικού οικονομικά ενεργού πληθυσμού της χώρας, ενώ μια σειρά δείκτες ευημερίας (αυτοκίνητα ανά κάτοικο, κατανάλωση ενέργειας, κ.λπ.), τον τοποθετούν πάνω από τους αντίστοιχους μέσους όρους της χώρας.

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά, έχει πολύ έντονη παρουσία στο νομό, καθώς το σύνολο σχεδόν των εταιριών του κλάδου δραστηριοποιείται στην περιοχή με τον ένα ή άλλο τρόπο.

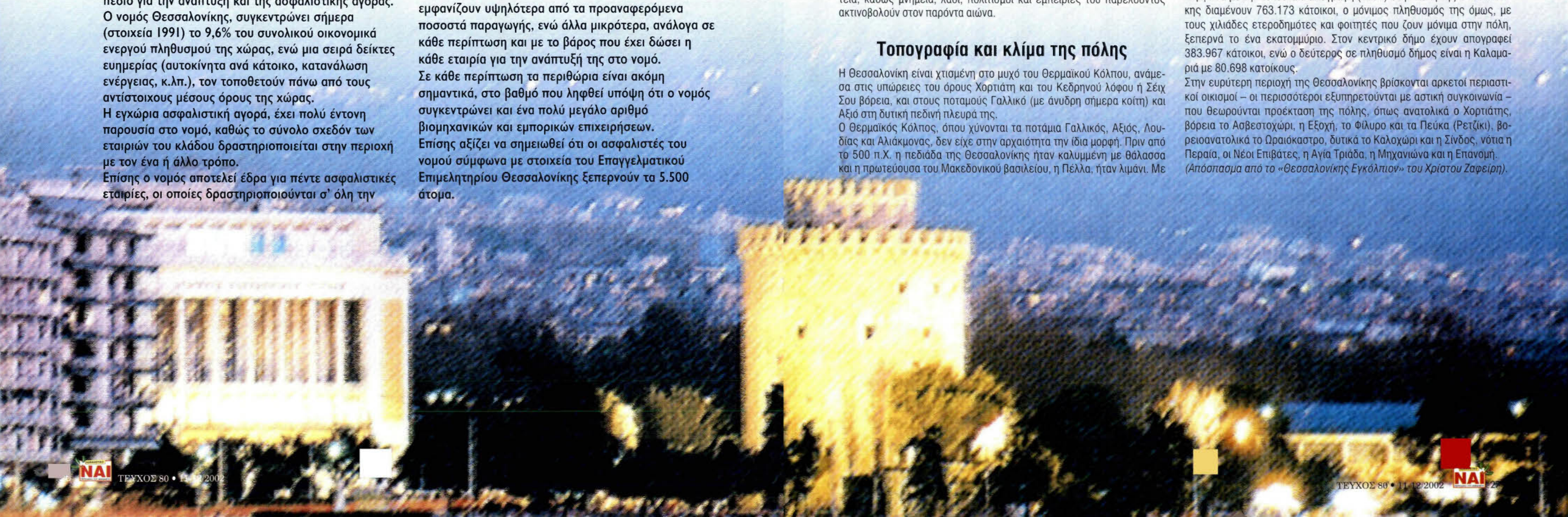
Επίσης ο νομός αποτελεί έδρα για πέντε ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες δραστηριοποιούνται σ' όλη την ελληνική αγορά.

Αποτελεί επίσης έδρα αρκετών εταιριών μεσιτών ασφαλίσεων, ενώ εκατοντάδες είναι οι πράκτορες που δραστηριοποιούνται στο νομό.

Από μια δειγματοληπτική έρευνα που πραγματοποίησε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών υπολογίζεται ότι στο νομό Θεσσαλονίκης πραγματοποιείται περίπου το 10% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της χώρας. Πολλές εταιρίες εμφανίζουν υψηλότερα από τα προαναφερόμενα ποσοστά παραγωγής, ενώ άλλα μικρότερα, ανάλογα σε κάθε περίπτωση και με το βάρος που έχει δώσει η κάθε εταιρία για την ανάπτυξή της στο νομό.

Σε κάθε περίπτωση τα περιθώρια είναι ακόμη σημαντικά, στο βαθμό που ληφθεί υπόψη ότι ο νομός συγκεντρώνει και ένα πολύ μεγάλο αριθμό βιομηχανικών και εμπορικών επιχειρήσεων.

Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλιστές του νομού σύμφωνα με στοιχεία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης ξεπερνούν τα 5.500 άτομα.



Η πορεία της Θεσσαλονίκης μέσα στο χρόνο

Η Θεσσαλονίκη σήμερα

Η Θεσσαλονίκη υπήρξε από την ίδρυσή της πόλη - μητρόπολη, μεγάλο αστικό κέντρο συνεχούς ζωής για πάνω από 2.300 χρόνια στο μυχό του Θερμαϊκού Κόλπου.

Η Θεσσαλονίκη προσελκύει το ενδιαφέρον και γοητεύει με την ιστορική της διάρκεια, τα αρχιτεκτονικά κατάλοιπα όλων των εποχών από τα ελληνιστικά χρόνια ως τα τέλη του 20ού αιώνα, την καλλιτεχνική βυζαντινή της παράδοση, τις αγωνιστικές και κοινωνικές πρωτοβουλίες, τις ιδεολογικές ζυμώσεις και τα επαναστατικά κινήματα, τις αφομοιωμένες επιδράσεις Ανατολής και Δύσης, τη σύγχρονη γοητεία της και το ανθρώπινο μέτρο. Το κλέος της πόλης είναι η αδιάλειπτη και μοναδική παρουσία λαμπρών χριστιανικών μνημείων από τον 4ο ως τον 20ό αιώνα που την καθιστούν το πιο ολοκληρωμένο και ζωντανό μουσείο της βυζαντινής και μεταβυζαντινής τέχνης στο χριστιανικό κόσμο.

Η πόλη, παρά τις συγκλονιστικές πολεοδομικές αλλοιώσεις, παραμένει ζωντανό μουσείο κοσμογονικών πολιτισμών και μεγάλων θρησκειών, καθώς στον ίδιο χώρο επιβιώνουν με ιστορικές μαρτυρίες και άλλα μνημεία και καλλιτεχνικά σύνολα, η μουσουλμανική θρησκεία με τα κολοβωμένα τζαμιά, ιμαρέτ και χαμάμ και ο ιουδαϊσμός με μία μόνο νεότερη συναγωγή, παρά το γεγονός ότι η Θεσσαλονίκη υπήρξε η «Νέα Ιερουσαλήμ» του εβραϊσμού στον ευρωπαϊκό χώρο.

Παρά τις αλλεπάλληλες καταστροφές και αλλοιώσεις του πολεοδομικού ιστού, η Θεσσαλονίκη διατηρεί αρκετά σημαντικά σημεία της ιστορικής της διαδρομής. Πίσω από τη σύγχρονη πολεοδομική μορφή της κρύβονται μνημεία, θρύλοι, θραύσματα ιστορίας που αναπλάθουν την ιστορική μνήμη, ζωντανεύουν το παρελθόν και εκπέμπουν τη διαπιστωμένη γοητεία, καθώς μνημεία, λαοί, πολιτισμοί και εμπειρίες του παρελθόντος ακτινοβολούν στον παρόντα αιώνα.

Τοπογραφία και κλίμα της πόλης

Η Θεσσαλονίκη είναι χτισμένη στο μυχό του Θερμαϊκού Κόλπου, ανάμεσα στις υπώρειες του όρους Χορτιάτη και του Κεδρηνού λόφου ή Σέιχ Σου βόρεια, και στους ποταμούς Γαλλικό (με άνυδρη σήμερα κοίτη) και Αξιό στη δυτική πεδινή πλευρά της.

Ο Θερμαϊκός Κόλπος, όπου χύνονται τα ποτάμια Γαλλικός, Αξιός, Λουδίας και Αλιάκμονας, δεν είχε στην αρχαιότητα την ίδια μορφή. Πριν από το 500 π.Χ. η πεδιάδα της Θεσσαλονίκης ήταν καλυμμένη με θάλασσα και η πρωτεύουσα του Μακεδονικού βασιλείου, η Πέλλα, ήταν λιμάνι. Με τις φερτές ύλες των ποταμών έκλεισε ένα κομμάτι της θάλασσας και σχηματίστηκε η λίμνη του Λουδία ή των Γιαννιτσών. Το τοπίο άλλαξε στα χρόνια του μεσοπολέμου με την αποξήρανση της λίμνης, όταν έγινε ποταμός ο Λουδίας και ευθυγραμμίστηκε η κοίτη του Αξιού.

Το κλίμα της Θεσσαλονίκης είναι μεσογειακό, «υγρό μεσόθερμο», καθώς η μέση υγρασία στους θερινούς μήνες φτάνει στο 60% με συχνές υπερβάσεις μέχρι και 100%. Το υγρό της κλίμα μετριάζουν οι βόρειοι άνεμοι, που φυσούν δύο μήνες συνολικά σε όλη τη διάρκεια του χρόνου από την κοιλάδα του Αξιού. Είναι ο γνωστός «Βαρδάρης», που θεωρείται ευεργετικός για την ατμόσφαιρα της πόλης. Συχνό φαινόμενο είναι και η ομίχλη κατά τους χειμερινούς μήνες.

Η πόλη έχει αρκετά υψηλή ηλιοφάνεια όλο το χρόνο, ενώ η μέγιστη θερμοκρασία σημειώνεται τον Ιούλιο (μέχρι και 42° C). Το μισό όμως χρόνο έχει «γλυκό κλίμα» και η θερμοκρασία ξεπερνά κατά μέσο όρο τους 20 βαθμούς Κελσίου.

Οι Δήμοι της Θεσσαλονίκης - πληθυσμός

Το πολεοδομικό συγκρότημα της Θεσσαλονίκης αναπτύσσεται σε έκταση 6.200 εκταρίων και αποτελείται από 16 δήμους και μία κοινότητα. Το ιστορικό κέντρο του καταλαμβάνει ο δήμος Θεσσαλονίκης, ανατολικά βρίσκονται οι δήμοι Καλαμαριάς, Θέρμης, Πυλαίας, Πανοράματος, Τριανδρίας και Αγίου Παύλου, δυτικά οι δήμοι Μενεμένης, Ιωνίας, Ελευθερίου - Κορδελιού, Αμπελοκήπων, Εύοσμου, Σταυρούπολης, Πολίχνης, Νεάπολης και βόρεια ο Δήμος Συκεών και η Κοινότητα Ευκαρπίας.

Σύμφωνα με την τελευταία απογραφή (1991) στην πόλη της Θεσσαλονίκης διαμένουν 763.173 κάτοικοι, ο μόνιμος πληθυσμός της όμως, με τους χιλιάδες ετεροδημότες και φοιτητές που ζουν μόνιμα στην πόλη, ξεπερνά το ένα εκατομμύριο. Στον κεντρικό δήμο έχουν απογραφεί 383.967 κάτοικοι, ενώ ο δεύτερος σε πληθυσμό δήμος είναι η Καλαμαριά με 80.698 κατοίκους.

Στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης βρίσκονται αρκετοί περιαστικοί οικισμοί – οι περισσότεροι εξυπηρετούνται με αστική συγκοινωνία – που θεωρούνται προέκταση της πόλης, όπως ανατολικά ο Χορτιάτης, βόρεια το Ασβεστοχώρι, η Εξοχή, το Φίλυρο και τα Πεύκα (Ρετζίκι), βορειοανατολικά το Ωραιόκαστρο, δυτικά το Καλοχώρι και η Σίνδος, νότια η Περαία, οι Νέοι Επιβάτες, η Αγία Τριάδα, η Μηχανιώνα και η Επανομή.

(Απόσπασμα από το «Θεσσαλονίκης Εγκόλπιον» του Χρίστου Ζαφείρη).

Βασικές πληροφορίες και δείκτες για το νομό Θεσσαλονίκης

	Νομός Θεσσαλονίκης	Περιφέρεια Κεντρ. Μακεδονίας	Ελλάδα (συν)	Νομός ως ποσοστό της περιφέρειας	Νομός ως ποσοστό της Ελλάδας
ΕΚΤΑΣΗ (σε χιλ.στρέμματα)	3,682.7	19,146.1	131,957.4	19,2%	2,8%
ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ (1991)	946,864	1,710,513	10,259,900	55.4%	9.2%
συνολικός	100.0%	100.0%	100.0%		
	754,997	980,888	6,038,981	77.0%	12.5%
Αστικός	79.7%	57.3%	58.9%		
μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής 1981-911	0.84	0.65	0.52		
πυκνότητα (κάτοικοι/1.000 στρέμματα)	257.1	89.3	77.7		
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΝΕΡΓΟΣ ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ (1991)	372,652	675,288	3,886,157	55.2%	9.6%
σύνολο	100.0%	100.0%	100.0%		
	344,214	623,909	3,571,957	55.2%	9.6%
Απασχολούμενοι	92.4%	92.4%	91.9%		
	28,438	51,379	314,200	55.3%	9.1%
Άνεργοι	7.6%	7.6%	8.1%		
Οικονομικά ενεργός πληθυσμός ως ποσοστό του συνόλου	39.4%	39.5%	37.9%		
ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ (1991)	344,214	623,909	3,571,957	55.2%	9.6%
σύνολο**	100.0%	100.0%	100.0%		
	22,175	130,670	668,766	17.0%	3.3%
πρωτογενής	6.4%	20.9%	18.7%		
	109,988	172,334	852,947	63.8%	12.9%
δευτερογενής	32.0%	27.6%	23.9%		
(κλάδος μεταποίησης)	85,512	126,401	523,120	67.7%	16.3%
	190,322	289,870	1,843,613	65.7%	10.3%
τριτογενής	55.3%	46.5%	51.6%		
ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ (1991) (εκατομ. δρχ., τιμές 1970)					
	46,776	79,808	504,250	58.6%	9.3%
σύνολο***	100.0%	100.0%	100.0%		
	2,645	12,467	62,786	21.2%	4.2%
πρωτογενής	6%	16%	12%		
	16,212	25,213	147,947	64.3%	11.0%
δευτερογενής	35%	32%	29%		
(μεταποίηση)	12,811	18,076	90,079	70.9%	14.2%
	27,919	42,128	293,517	66.3%	9.5%
τριτογενής	60%	53%	58%		
μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής 1981-91	2.64	2.23	1.89		
ΑΕΠ ανά απασχολ. (ΔΡΧ. τιμές 10)	135,892,970	127,916	141,169	106.2%	96.3%
ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ					
ΑΕΠ ανά κάτοικο (ΔΡΧ. τιμές 1970)	49,401	46,657	49,148	105.9%	100.5%
Ηλεκτρική ενέργεια (KWh) για οικιακή χρήση κατά κεφ., 1991*	1,275	1,040	976	122.6%	130.6%
Επιβατ. αυτοκίνητα/1000 κάτοικοι, 1990*	196	151	166	129.7%	118.2%
τηλεφωνικές συσκευές/100 κατοίκους, 1991*	49	44	49	110.8%	101.4%
Τραπεζικές καταθέσεις (ΔΡΧ.) κατά κεφ., 1990*	805,627	660,575	738,152	122.0%	109.1%
Γιατροί/1000 κατοίκους, 1991*	6	4	4	144.6%	165.2%
Δηλωθέν εισόδημα (ΔΡΧ.) κατά κεφαλήν, 1990*	520,331	392,134	447,809	132.7%	116.2%

** «Συνολ. απασχολούμενοι» περιλαμβάνει επίσης «κλάδους απασχόλησης που δεν δηλώθηκαν».
*** Το ΑΕΠ για το σύνολο Ελλάδας περιλαμβάνει μη κατανεμημένα ποσά από τους κλάδους «οικοδομές», «Δημόσια Διοίκηση», «Άμυνα».
* ΠΗΓΗ: Λ.Α. Αθανασίου, Π.Α. Καβαδία, Δ.Μ. Κατοχιάνου, Π.Ι. Τονικίδου (1995):
«Διαπεριφερειακή ανάλυση και πολιτική και βασικές πληροφορίες ανά περιφέρεια και νομό», Αθήνα, ΚΕΠΕ.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ

Η Αγροτική Ζωής δραστηριοποιείται στο Νομό Θεσσαλονίκης με δικά της γραφεία, αλλά και σε συνεργασία με την Αγροτική Τράπεζα και τις Συνεταιριστικές Οργανώσεις.
Ειδικότερα στη Θεσσαλονίκη η Αγροτική Ζωής διατηρεί πέντε γραφεία με υπεύθυνους τους κ.κ. Στ. Μπούχλια, Ν. Χατζηπιρπιρίδη, Ευθ. Καλαϊτσίδη, Ιορδ. Σιδηρόπουλο και την κυρία Νίκη Γκολιά.
Στη Θεσσαλονίκη υπάρχουν διοικητικές υπηρεσίες υποστήριξης των γραφείων της Β. Ελλάδος σε διοικητικά θέματα. Όπως σ' όλη την Ελλάδα έτσι και στη Θεσσαλονίκη, τα γραφεία πωλήσεων στεγάζουν το δίκτυο Συντονιστών, που είναι υπεύθυνο για τον κύριο όγκο της παραγωγής είτε με απευθείας πωλήσεις είτε με το θεσμό του Bancassurance, μέσω των καταστημάτων της ΑΤΕ.
Επίσης η Αγροτική Ζωής έχει συμβάσεις με Πρακτορεία και με Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις (ΑΣΟ).
Στο νομό Θεσσαλονίκης ειδικότερα συνεργάζεται με 27 καταστήματα της ΑΤΕ, 11 πρακτορεία και ένα κατάστημα ΑΣΟ.
Η εταιρία προωθεί στην αγορά του νομού Θεσσαλονίκης, όλα τα γνωστά και επιτυχημένα προϊόντα της στους κλάδους ζωής και υγείας. Επίσης και ένα πρόγραμμα που απευθύνεται στους αγρότες και διατίθεται με ιδιαίτερη επιτυχία σε όλη την Ελλάδα (πλην του Λεκανοπεδίου) το οποίο λαμβάνει υπόψιν τις ιδιαιτερότητες των αναγκών του αγροτικού πληθυσμού της χώρας.
Τέλος, σ' ό,τι αφορά τον κλάδο υγείας, η Αγροτική Ζωής συνεργάζεται επιπροσθέτως με την εταιρία T.C.N. (Total Care Network) ένα δίκτυο ιατρών όλων των ειδικοτήτων, κατανεμημένο σ' όλους τους νομούς της Ελλάδος, το οποίο παρέχει συμβουλές στους ασφαλισμένους σε διάφορα προβλήματα υγείας σε 24ωρη βάση μέσω τηλεφωνικού κέντρου από γιατρούς καθώς επίσης και ιατρική φροντίδα μέσω του δικτύου συνεργατών γιατρών.

AIG GREECE

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε., συνεργάζεται στο Νομό Θεσσαλονίκης με 25 πρακτορεία για την προώθηση των πωλήσεων. Υπεύθυνοι της περιοχής είναι οι κ.κ. Χ. Βαξεβάνης και Μ. Πέρδικας, διευθυντές του υποκαταστήματος της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε.
Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε., δραστηριοποιούνται στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων παρέχοντας μεμονωμένα ή

και «πακετοποιημένα» προγράμματα ασφάλισης που καλύπτουν ολοκληρωμένα τις όποιες ασφαλιστικές ανάγκες τους.
Επίσης στους ασφαλισμένους του κλάδου αυτοκινήτων παρέχεται οδική προστασία, μέσω κάποιας εξειδικευμένης στο χώρο εταιρίας. Οι πελάτες ενημερώνονται γι' αυτή την παροχή και καλώντας ένα συγκεκριμένο νούμερο (AIG GREECE οδική βοήθεια) μπορούν να ζητήσουν βοήθεια για κάποιο ατύχημα που είχαν.

Alico AIG Life

Η ασφαλιστική εταιρία Alico AIG Life έχει έντονη παρουσία με υποκαταστήματα και γραφεία σ' όλη σχεδόν τη χώρα.
Στη Θεσσαλονίκη διατηρεί τα κεντρικά γραφεία Βορείου Ελλάδος (Κουντουριώτου 2) ενώ έχει επίσης και 11 γραφεία - υποκαταστήματα στην πόλη και το νομό της Θεσσαλονίκης. Δραστηριοποιείται αποκλειστικά στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας, παρέχοντας πλήθος εξειδικευμένων στον τομέα αυτό ασφαλιστικών καλύψεων.

Allianz

Η ασφαλιστική εταιρία Allianz έχει σημαντική παρουσία στην αγορά της Θεσσαλονίκης. Στη συμπρωτεύουσα έχουν έδρα τα κεντρικά γραφεία για όλη τη Βόρεια Ελλάδα. Στην νομό Θεσσαλονίκης διαθέτει εννιά υποκαταστήματα, ενώ συνεργάζεται με 13 πρακτορεία.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική δραστηριοποιείται σε όλη την επικράτεια και οι μορφές αναπτύξεως των πωλήσεων που έχει επιλέξει είναι οι ακόλουθες:
1. Το Agency System – μέσω των Ασφαλιστικών Γραφείων της εταιρίας, σε όλη την Ελλάδα.
2. Το Bancassurance – μέσω του εκτενούς Δικτύου Καταστημάτων της Alpha Bank σε όλη την Ελλάδα με δύο τρόπους:
• Μέσω συστάσεων της πελατείας της Alpha Bank, προς τους διαπιστευμένους συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής.
• Απευθείας από την Alpha Bank με πωλήσεις μέσω guichet.
3. Το Πρακτορειακό Δίκτυο – μέσω συνεργαζομένων με την Εταιρία Ασφαλιστικών Πρακτορείων.
4. Τις απευθείας πωλήσεις (direct sales).
Διοικητικά Γραφεία και υπεύθυνοι - Γραφεία Πωλήσεων

• ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:
Μ. ΚΑΛΟΥ 6, 546 29 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Τ 0310 55 4709, 55 4798, F 0310 55 4998
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: κ. ΘΕΟΔΩΡΟΣ Α. ΠΑΪΚΟΣ

Στη Θεσσαλονίκη λειτουργούν και 20 Γραφεία Πωλήσεων.
Στον Τομέα των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει προγράμματα για την οικονομική εξασφάλιση της οικογενείας, νοσοκομειακές και εξωνοσοκομειακές παροχές υγείας, καθώς και αποταμιευτικά - επενδυτικά προγράμματα, που προσαρμόζονται σε κάθε ιδιαίτερη ατομική ή οικογενειακή ανάγκη.
Ειδικά για τους δανειοδοτούμενους πελάτες της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει προγράμματα bancassurance, με τα οποία αναλαμβάνει την αποπληρωμή του ανεξόφλητου ποσού δανείου στην Τράπεζα, σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία ή απώλεια ζωής.
Alpha Ασφάλιση Δανείων (για τα δάνεια Alpha 800 Κατοικίας, Alpha 810 Επαγγελματικής Στέγης και Alpha 620 Κεφαλαίων Κινήσεως Βιοτεχνίας) και
Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών για επαγγελματίες, εμπόρους, βιοτέχνες και βιομηχάνους, που χρηματοδοτούνται σε διάφορες κατηγορίες χορηγήσεων.
Η Alpha Ασφαλιστική δραστηριοποιείται στον τομέα Υγείας παρέχοντας στους πελάτες της, μέσω του «Alpha Σωματοφύλακα», ένα ολοκληρωμένο φάσμα προϊόντων νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περιθάλψεως, καθώς και απωλείας εισοδήματος (επιδομάτων), συνεπεία ασθενείας και ατυχήματος.
Όλα τα ανωτέρω προϊόντα υγείας υποστηρίζονται αποκλειστικά και μόνο από την εταιρία μας, με εξαίρεση το προϊόν εξωνοσοκομεια-

κών παροχών Alpha Διάγνωση, το οποίο σχεδιάστηκε σε συνεργασία με το ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ και υποστηρίζεται από αμφοτέρους.
Η Alpha Ασφαλιστική δεν δραστηριοποιείται στον τομέα της οδικής προστασίας.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ διατηρεί στο Νομό Θεσσαλονίκης πλήρεις διοικητικές υπηρεσίες, στις οποίες περιλαμβάνονται ακόμη εκπαιδευτικό κέντρο και γραφείο Εξυπηρέτησης Πελατών. Διατηρεί στο σύνολο του νομού περί τα 28 γραφεία (agency system) ενώ συνεργάζεται και με 25 ασφαλιστικά πρακτορεία. Το δίκτυο διαθέτει προϊόντα σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους. Επίσης έχει μειώσει τη διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέσω του δικτύου των υποκαταστημάτων της Ασπίς Bank.
Η εταιρία παρέχει και οδική προστασία μέσω συμβεβλημένης εξειδικευμένης εταιρίας οδικής βοήθειας.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Η ασφαλιστική εταιρία Generali έχει έντονη παρουσία στη Βόρεια Ελλάδα και ειδικότερα στο Νομό Θεσσαλονίκης. Διατηρεί διοικητικό γραφείο στη συμπρωτεύουσα (Κουντουριώτου 11) που έχει στην ευθύνη του όλη τη Βόρεια Ελλάδα. Το γραφείο αναφέρεται στην κεντρική διεύθυνση πωλήσεων.
Η ανάπτυξη των πωλήσεων στηρίζεται στο agency system και στη συνεχή εδραίωσή του με στρατολογήσεις επαγγελματιών πλήρους απασχόλησης. Επιπλέον επενδύει στη συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών της τόσο με σεμινάρια στα κατά τόπους γραφεία όσο και με συναντήσεις και εκπαίδευση στα κεντρικά της γραφεία.
Η εταιρία διαθέτει στο νομό όλα ανεξαιρέτως τα προϊόντα ζωής και γενικών ασφαλίσεων. Το μεγαλύτερο βάρος των πωλήσεων δίνεται στα προϊόντα ζωής με αιχμή το Generali Viva και τα συμβόλαια - πακέτα για την ασφάλιση κατοικιών.
Επίσης ειδικά σ' ό,τι αφορά τις υπηρεσίες υγείας, η συνεργασία με τη Βιοϊατρική της επιτρέπει να προσφέρει πλήρη κάλυψη σ' όλη την Ελλάδα. Τέλος, στην οδική βοήθεια συνεργάζεται με την Europassistance εταιρία του Ομίλου Generali.

ΔΥΝΑΜΙΣ
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

Η ασφαλιστική εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ, λειτουργεί στο Νομό Θεσσαλονίκης με τοπικό υποκατάστημα, ενώ συνεργάζεται και με πολλά πρακτορεία στην περιοχή.
Η εταιρία εφαρμόζει δυναμική πολιτική στην ανάπτυξη των πωλήσεων με την καθιέρωση νέων τρόπων επικοινωνίας ενδυναμώνοντας τους δεσμούς της με τους συνεργάτες της, με την ανάπτυξη νέων μεθόδων και κανόνων προώθησης.
Εφαρμόζει δυναμική πολιτική στην ανάπτυξη των πωλήσεων με την καθιέρωση νέων τρόπων επικοινωνίας, ενδυναμώνοντας τους δεσμούς της με τους συνεργάτες της, με την ανάπτυξη νέων μεθόδων και κανόνων προώθησης προϊόντων βελτιώνοντας επίσης τα ασφαλιστικά της προϊόντα και με την αναδιοργάνωση των δικτύων πωλήσεων ώστε να ακολουθούν την πορεία εξέλιξης της ασφαλιστικής αγοράς.
Η εταιρία προωθεί όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα στους κλάδους: Πυρός - Κλοπής ή Ληστείας - Ατυχημάτων - Αστικής Ευθύνης - Ζωής και Υγείας με τη συνεργασία Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής - Αυτοκινήτων και άλλων Οχημάτων - Μεταφορών - Τεχνικών Ασφαλειών - Σκαφών Αναψυχής.
Επίσης παρέχει οδική προστασία μέσω σύμβασης με εταιρία Οδικής Βοήθειας πανευρωπαϊκής εμβέλειας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική έχει πολύ έντονη δραστηριότητα στο Νομό Θεσσαλονίκης, καθώς διατηρεί τέσσερα γραφεία πωλήσεων των κ.κ. Καραθάνου, Αναστασίου, Σωτηριάδη και Παρπούλα. Επίσης συνεργάζεται και με 214 πρακτορεία. Στη Θεσσαλονίκη είναι επίσης η έδρα της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας και Θράκης με προϊστάμενο τον κ. Α. Πόλκα. Στη διεύθυνση υπάγονται δύο υποκαταστήματα του Νομού Θεσσαλονίκης,

Εάν είστε αυτός που θέλουμε

αυτή μπορεί να γίνει δική σας !!! *

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

Για ασφαλιστές με συνέπεια και στόχους...!

εγνατία
ΑΠΟ ΤΟ 1960
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 240 & ΠΙΝΔΟΥ 2, Τ.Κ.: 176 72 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 010 95.77.802, FAX: 010 95.76.692

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΚΚ - TRADEforward

το Κεντρικό Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης και το Υποκατάστημα Καλαμαριάς.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Η εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ MINETTA, αναπτύσσεται στην αγορά του Νομού Θεσσαλονίκης με δύο υποκαταστήματα με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Το υποκατάστημα είναι υπεύθυνο για όλη την περιφέρεια της Βορείου Ελλάδος.
Υπεύθυνος του γραφείου είναι ο κ. Σάββας Χαλκίδης.
Στο Νομό Θεσσαλονίκης η εταιρία συνεργάζεται με 20 περίπου πράκτορες για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών της εργασιών.
Δραστηριοποιείται σ' όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, στον κλάδο ζωής και στον κλάδο υγείας. Επίσης παρέχει οδική προστασία σε συνεργασία με τον Όμιλο Interamerican.
Επίσης παρέχει υπηρεσίες υγείας με τη MINETTA ΚΑΡΤΑ.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη δραστηριοποιείται στην περιοχή της Θεσσαλονίκης με ένα κεντρικό κατάστημα στην οδό Βασιλίσσης Όλγας 267-269.
Υπεύθυνοι καταστήματος είναι οι κ. Χρήστος Ανδρέου και κ. Θεοδόσιος Κώτσαρης.
Η ανάπτυξη των πωλήσεων στηρίζεται στο εξής μοντέλο: Η περιοχή της Θεσσαλονίκης, εντάσσεται όπως κάθε πόλη που η Ευρωπαϊκή Πίστη δραστηριοποιείται, σε μία περιφερειακή διεύθυνση που διοικείται αντίστοιχα από τον Περιφερειακό Διευθυντή. Στο αμέσως επόμενο κλιμάκιο βρίσκεται ο Διευθυντής ή οι Διευθυντές καταστήματος, αμέσως μετά οι Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και τέλος οι Ασφαλιστές. Επίσης κάθε περιφερειακή διεύθυνση συνεργάζεται με πρακτορεία, αναπτύσσοντας έτσι μία πιο ολοκληρωμένη τεχνική πώλησης.
Όλοι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι στο κατάστημα της Ευρωπαϊκής Πίστης στη Θεσσαλονίκη είναι άρτια εκπαιδευμένοι για το σύνολο των προϊόντων της εταιρίας. Κατά συνέπεια προωθούν και δίνουν λύσεις στους υποψήφιους προς ασφάλιση με το σύνολο των προγραμμάτων της εταιρίας. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται ανάλογα με τη στρατηγική που χαράσσεται από τη Διεύθυνση Πωλήσεων, σε επενδυτικά προγράμματα, προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης, συνταξιοδοτικά και προγράμματα εξασφάλισης κατοικίας.
Η Ευρωπαϊκή Πίστη μέσω του καταστήματός της στη Θεσσαλονίκη, παρέχει πλήρη οδική προστασία με ολοκληρωμένα προγράμματα, σε συνεργασία με την εταιρία οδικής βοήθειας Europarthner Assistance. Μέσω του στόλου της συγκεκριμένης εταιρίας, οι ασφαλισμένοι της Ευρωπαϊκής Πίστης μπορούν να αισθάνονται ασφαλείς για τις μετακινήσεις τους τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.
Η Ευρωπαϊκή Πίστη, θέλοντας να ικανοποιήσει τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών που την εμπιστεύονται, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες εξασφάλισης της υγείας. Και εξασφάλιση υγείας σημαίνει τις καλύτερες προϋποθέσεις νοσοκομειακής περίθαλψης και νοσηλείας πάντα σε συνεργασία με τα αρτιότερα νοσοκομειακά κέντρα.
Η Ευρωπαϊκή Πίστη, σήμερα, μέσα σε ένα περιβάλλον το οποίο γίνεται ολοένα και περισσότερο πιο απαιτητικό και ανταγωνιστικό, υποστηρίζει τις υπηρεσίες υγείας, μέσω ενός άρτια εκπαιδευμένου και εξειδικευμένου στον κλάδο νοσοκομειακής περίθαλψης δικτύου πωλήσεων στην περιοχή της Θεσσαλονίκης. Μέσω του συγκεκριμένου δικτύου, διαθέτει δύο ολοκληρωμένα προγράμματα νοσηλείας, με ευρύτατο φάσμα καλύψεων, το MegaCare και το EuroHealth.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Η ασφαλιστική εταιρία «ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ» διατηρεί στη Θεσσαλονίκη υποκατάστημα (26ης Οκτωβρίου 90, τηλ. 2310-508222/225). Υπεύθυνος για την περιοχή είναι ο κ. Χρήστος Στασινός, Γενικός Διευθυντής του Υποκαταστήματος.
Η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ που δραστηριοποιείται στις Γενικές Ασφαλίσεις αναπτύσσει την ασφαλιστική δραστηριότητα στο νομό σε συνεργασία με τοπικούς πράκτορες. Επίσης παρέχει οδική προστασία σε συνεργασία με εξειδικευμένη εταιρία.

Ιμπέριαλ Ελλάς
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
IMPERIAL HELLAS INSURANCE COMPANY

Η ασφαλιστική εταιρία Ιμπέριαλ, λειτουργεί στη Θεσσαλονίκη υποκατάστημα (Βενιζέλου 50). Υπεύθυνη του υποκαταστήματος είναι η κ. Παρθένα Χρηστίδου.
Το υποκατάστημα υποστηρίζει περίπου 10 συνεργάτες - πράκτορες της Βορείου Ελλάδας, ενώ περίπου 10 ακόμη συνεργάτες - πράκτορες της Βορείου Ελλάδος εξυπηρετούνται απευθείας από την έδρα της εταιρίας.
Η εταιρία διαθέτει όλα τα προϊόντα γενικών ασφαλίσεων, ενώ παρέχει και πλήρη οδική και ταξιδιωτική βοήθεια μέσω της INTER PARTNER Assistance. Παράλληλα, διαθέτει στην περιοχή πλήρες δίκτυο εξειδικευμένων συνεργατών για διακανονισμό ζημιών από αυτοκίνητα.

INTERAMERICAN

Ο Όμιλος INTERAMERICAN είναι ένας δυναμικός επιχειρηματικός οργανισμός, με έντονη παρουσία στη Β. Ελλάδα και μάλιστα στην πρωτεύουσά της, τη Θεσσαλονίκη. Ένας Όμιλος Εταιριών, ο οποίος αντανακλά τη βεβαιότητα για μια σταθερή και μακρόπνοη ανάπτυξη και με γνώμονα πάντα την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών του, λειτουργεί σήμερα 15 υποκαταστήματα στα πλέον κομβικά σημεία της πόλης. Συγκεκριμένα:

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Σ. ΜΟΥΡΤΙΑΔΗΣ	Γ. ΛΑΜΠΡΑΚΗ 1 (ΣΤΑΥΡ/ΛΗ)
Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ	ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 12 (ΚΕΝΤΡΟ)
Γ. ΒΑΔΡΑΤΣΙΚΑΣ	ΚΑΡΟΛΙΔΟΥ 31 (ΚΑΛΑΜΑΡΙΑ)
Π. ΤΣΑΜΠΑΡΛΗΣ	ΤΣΙΜΙΣΚΗ 84 (ΚΕΝΤΡΟ)
Β. ΛΑΪΝΑΣ	ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ 31
Β. ΜΑΜΕΑΣ	ΤΣΙΜΙΣΚΗ 84 (ΚΕΝΤΡΟ)
Γ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	Ι. ΔΡΑΓΟΥΜΗ 3 (ΛΙΜΑΝΙ)
Δ. ΜΑΛΤΣΟΣ	ΤΣΙΜΙΣΚΗ 84 (ΚΕΝΤΡΟ)
Μ. ΣΑΜΑΛΕΚΗΣ	ΚΑΡΟΛΙΔΟΥ 31 (ΚΑΛΑΜΑΡΙΑ)
Μ. ΚΑΛΥΒΑΣ	ΚΑΡΟΛΙΔΟΥ 31 (ΚΑΛΑΜΑΡΙΑ)
Α. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ	ΕΓΝΑΤΙΑΣ 1 (ΠΛ. ΒΑΡΔΑΡΙΟΥ)
Σ. ΞΑΝΤΑΣ	ΘΕΡΜΗ
Ι. ΚΑΖΑΝΑΣ	ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ 32 (Ν. ΕΠΙΒΑΤΕΣ)
Α. ΜΕΛΙΓΚΟΤΣΙΔΗΣ	25ΗΣ ΜΑΡΤΙΟΥ 125 (ΧΑΡΙΛΑΟΥ)
Ε.Χ. ΚΩΝ/ΝΟΥ	ΠΡΟΕΚ. Ν. ΕΓΝΑΤΙΑΣ (ΘΕΡΜΗ)

Με κύριο χαρακτηριστικό την πολυετή και πολυεπίπεδη πείρα και τη συνεχώς στραμμένη προσοχή του στο ανήσυχο δυναμικό αυτό των πωλήσεων ηγείται στη θέση του Διευθυντή Πωλήσεων Β. Ελλάδας ο κ. Π. Γκρέτσικος, ο οποίος πλαισιώνεται από τους κ. Λ. Γραμματικόπουλο και Δ. Φραγκόπουλο - Επιθεωρητές Πωλήσεων, τους Product Managers κ. Σκουτέλη και κ. Χριστίδη στα Αμοιβαία Κεφάλαια, κ. Δημητριάδη της Realty - Τομέας Ακινήτων, κ. Αρβανιτάκη επί των Ομαδικών Ασφαλίσεων, την κ. Χατζή Υπεύθυνη του Financial Planning, κ. Χαμπέζο Υπεύθυνο Εκπαίδευσης και την κ. Μπουρλόγλου Υπεύθυνη Marketing. Όλοι αυτοί συμμετέχουν με κάθε προσωπική προσπάθεια στην επίτευξη της παραμονής της Β. Ελλάδας στο σύνολο, στην κορυφή των επιτεύξεων σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ελλάδα επί 5ετούς διάρκειας μέχρι σήμερα.
Μέρος του σχεδιασμού και των στρατηγικών επιλογών που προβλέπουν την ικανοποίηση των μεγάλων αναγκών εξυπηρέτησης των περιοχών της Θράκης, Μακεδονίας και Θεσσαλίας είναι η λειτουργία Διοικητικών Γραφείων στην περιοχή της Θέρμης, τα οποία εξυπηρετούν ως προς τις διαδικασίες έκδοσης και τροποποίησης συμβολαίων, αποζημιώσεων, underwriting καθώς επίσης για την πληρέστερη ενημέρωση και διευκόλυνση

λειτουργεί Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών.
Η βάση για τη δημιουργία αυτής της οργανωτικής δομής είναι αποτέλεσμα της συνεχόμενης και αλματώδους ανάπτυξης των πωλήσεων, η οποία επιτεύχθηκε με απευθείας πωλήσεις από το δυναμικό των ασφαλιστικών συμβούλων των Υποκαταστημάτων με τη σωστή καθοδήγησή τους από τους Διευθυντές τους και τους Επιθεωρητές Πωλήσεων εμπλουτισμένη με νέα συστήματα και σύγχρονες τακτικές. Χαρακτηριστικό δείγμα των νέων συστημάτων της INTERAMERICAN είναι η δημιουργία του Financial Planning, που απαρτίζεται από επιλεγμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, ειδικά εκπαιδευμένους σε σύγχρονες μεθοδολογίες μελέτης δεδομένων για την παροχή των βέλτιστων προτάσεων στους πελάτες της. Επιπλέον, πραγματοποιούνται εξειδικευμένες πωλήσεις μέσω των Product Managers.
Τα προϊόντα που παρέχονται, καλύπτουν σε γενικές γραμμές, τους εξής τομείς:
- Ασφαλίσεων Ζωής, Σύνταξης, Σπουδών, κ.λπ.
- Γενικών Ασφαλειών.
- Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών.
- Υγείας.
- Real estate.
- Τραπεζικών προϊόντων: στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια, μισθοδοσία, leasing, κ.λπ.

Για την πληρέστερη υποστήριξη συγκεκριμένα του κλάδου αυτοκινήτων η INTERAMERICAN παρέχει Οδική Προστασία. Η ολοκληρωμένη κάλυψη που παρέχει υποστηρίζεται από τη λειτουργία 2 κέντρων ανατολικά και δυτικά της Θεσσαλονίκης, τα οποία διαθέτουν 14 αυτοκίνητα και 2 μηχανές για την εξυπηρέτηση των πελατών της αποκλειστικά και μόνο για την πόλη της Θεσσαλονίκης.
Στον τομέα της υγείας, εκτός από τα επιδόματα και τις Κάρτες Νοσηλείας που παρέχει η εταιρία στους πελάτες της, λειτουργεί και το Σύστημα Υγείας της INTERAMERICAN, MEDISYSTEM. Το Medisystem, είναι ένα πλήρες σύστημα υγείας με δικό του Δίκτυο Γιατρών και Διαγνωστικών Κέντρων πλαισιωμένο από Ειδικά Συμβεβλημένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα όπως η Γενική Κλινική και ο Αγ. Λουκάς. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι πελάτες του Medisystem, μπορούν να επιλέξουν οποιοδήποτε δημόσιο ή άλλο Νοσηλευτικό Ίδρυμα επιθυμούν κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

INTERNATIONAL LIFE

Για τον Όμιλο International Life η Θεσσαλονίκη και η Β. Ελλάδα αποτελεί παραδοσιακά ισχυρό μοχλό ανάπτυξης των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών του Ομίλου. Ο Όμιλος International Life έχει έντονη

και πολυετή παρουσία στη Β. Ελλάδα. Η Θεσσαλονίκη αποτελούσε και αποτελεί για την International Life το κέντρο ανάπτυξης της Β. Ελλάδος.
Στη Β. Ελλάδα ο όμιλος International Life διαθέτει 13 γραφεία πωλήσεων και συνεργάζεται με μεγάλο αριθμό πρακτορείων.
Στη Θεσσαλονίκη λειτουργούν 4 γραφεία πωλήσεων καθώς και το κεντρικό υποκατάστημα του Ομίλου, το οποίο λειτουργεί με μεγάλη αυτονομία, συμβάλλοντας στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών μας που ανέρχονται σε 20.000.
Ο κύριος όγκος των εργασιών του Ομίλου International Life στη Β. Ελλάδα βασίζεται σε συνταξιοδοτικά - επενδυτικά - χρηματοοικονομικά προϊόντα καθώς και σε προγράμματα υγείας.
Σημαντικό όπλο στην ανάπτυξη του Ομίλου στη Θεσσαλονίκη αποτελεί το agency system όπου αποτελεί και τον κύριο μοχλό ανάπτυξης σε όλη την Ελλάδα.
Στους άμεσους στόχους του Ομίλου είναι η περαιτέρω ανάπτυξή του στη Θεσσαλονίκη, διπλασιάζοντας τον αριθμό των γραφείων που λειτουργούν καθώς επίσης, το μερίδιο αγοράς μας και την πελατειακή μας βάση.
Ο Όμιλος International Life παρέχει οδική προστασία και υπηρεσίες υγείας σε ολόκληρη την Ελλάδα. Η οδική προστασία είναι μια υπηρεσία που προσφέρουμε σε συνεργασία με την εταιρία Eurososs Assistance. Οι υπηρεσίες υγείας παρέχονται μέσα από ένα μεγάλο δίκτυο συμβεβλημένων ιατρών, διαγνωστικών κέντρων και νοσηλευτηρίων πανελλήνιας εμβέλειας.
Υπεύθυνος για ολόκληρη τη Β. Ελλάδα είναι ο Διευθυντής Πωλήσεων και διοικητικών υπηρεσιών υποκαταστήματος κ. Απόστολος Τριανταφύλλου.

LA VIE ASSURANCE

Η ασφαλιστική εταιρία LA VIE ASSURANCE, διατηρεί στο Νομό Θεσσαλονίκης δύο γραφεία. Η ανάπτυξη των πωλήσεων της εταιρίας τόσο στο νομό όσο και γενικότερα σε όλη τη χώρα γίνεται μέσω επιλεγμένων ασφαλιστικών πρακτόρων, συμβούλων και μεσιτών, καθώς και μέσω εμμίσθων ομάδων πώλησης.
Η εταιρία παρέχει προγράμματα υγείας, ατομικά και ομαδικά, και είναι συνδεδεμένη με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών.
Επίσης σε συνεργασία με Εταιρία Βοηθείας παρέχει ταξιδιωτική βοήθεια, σύμφωνα με την οποία ο ασφαλισμένος έχει δυνατότητα εφόσον βρίσκεται μακριά από τον τόπο μόνιμης κατοικίας και του συμβεί κάποια αιφνίδια ασθένεια ή ατύχημα, να επαναπατρισθεί ή να μεταφερθεί υγειονομικά, να νοσηλευθεί, κ.λπ.

Le Monde

Η Le Monde Ασφαλιστική λειτουργεί μέσω

των ιδιόκτητων κεντρικών της γραφείων, που στεγάζονται σε ένα εξαόροφο κτίριο στην καρδιά της Αθήνας και από εκεί ελέγχει και συντονίζει όλους τους συνεργάτες - πράκτορές της που δρουν σε κάθε γωνιά της χώρας απ' το νοτιότερο άκρο της Κρήτης μέχρι την Ακριτική Ορεστιάδα του νομού Έβρου, προσφέροντάς τους στον τομέα της επικοινωνίας ό,τι πιο εξελιγμένο έχει να επιδείξει η τεχνολογία (υπερσύγχρονα fax, αυτόματο τηλεφωνικό κέντρο ISDN, Internet, e-mail, κ.λπ.).
Με γνώμονα την πλήρη και αποκλειστική κάλυψη του πελάτη, από ένα απλό συμβόλαιο αυτοκινήτου μέχρι την πιο πολύπλοκη κάλυψη ενός εργοστασίου, η Le Monde Ασφαλιστική δίνει περισσότερη έμφαση στα προϊόντα Προσωπικών Ατυχημάτων και Πυρός, με ιδιαίτερα ελαστικά προγράμματα, που προσαρμόζονται στις ανάγκες και του πιο απαιτητικού πελάτη.
Παράλληλα, διαπιστώνοντας την αναγκαιότητα της κάλυψης Οδικής Βοήθειας η Le Monde Ασφαλιστική συνεργάζεται με την Interpartner Assistance.

NATIONALE - NEDERLANDEN

Η Nationale - Nederlanden, δραστηριοποιείται έντονα σ' όλη την Ελλάδα. Στο Νομό Θεσσαλονίκης διατηρεί 10 υποκαταστήματα πωλήσεων. Ενώ διατηρεί και κεντρικά γραφεία για το νομό και όλη τη Βόρειο Ελλάδα στην Καλαμαριά.
Διαθέτει όλα τα προϊόντα Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, ενώ παρέχει νοσηλεία υγείας σε συνεργασία με μια σειρά νοσοκομειακών μονάδων της Θεσσαλονίκης, σε ό,τι αφορά το συγκεκριμένο νομό.
Στον κλάδο αυτοκινήτου παρέχει παράλληλα οδική και ταξιδιωτική βοήθεια.

Nordstern Colonia Hellas

Η Nordstern Colonia Hellas λειτουργεί στη Βόρειο Ελλάδα Οργανικό Υποκατάστημα με έδρα στη Θεσσαλονίκη, επί της οδού Μητροπόλεως αριθμ. 34, τηλ.: 0310 - 268631, για την εξυπηρέτηση του περιφερειακού Δικτύου της, το οποίο αποτελείται από 80 συνεργάτες - μεσίτες, πράκτορες και ασφαλιστικούς συμβούλους - και για την ευρύτερη διαχείριση των ασφαλιστικών κινδύνων των πελατών της.
Το συνολικό ύψος ενεργών χαρτοφυλακίων Γενικών Ασφαλειών και Ασφαλίσεων Ζωής ξεπερνά τα 3.000.000 ευρώ για το έτος 2001

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική που ιδρύθηκε το 1978, από τις Ελληνικές Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις, διατηρεί στο Νομό Θεσσαλονίκης παράρτημα με διοικητικά γραφεία. Συνολικά για όλη τη χώρα το δίκτυο της εταιρίας αποτελείται από 400 γραφεία - πρακτορεία που επιβλέπονται από τις κατά τόπους επιθεωρήσεις. Οι μορφές ανάπτυξης των πωλήσεων που έχουν επιλεγεί είναι: Πρακτορεία, Agencies, Συνεταιριστικές Τράπεζες (bancassurance).
Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική διαθέτει μια σειρά καλύψεων σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους ζωής, υγείας και γενικών ασφαλίσεων.

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Η ασφαλιστική εταιρία Υδρόγειος ΑΕΓΑ έχει παρουσία στο νομό Θεσσαλονίκης, μέσω ενός δικτύου είκοσι τουλάχιστον πρακτόρων. Παράλληλα, διατηρεί και ένα κεντρικό υποκατάστημα για την εξυπηρέτηση του δικτύου και των ασφαλισμένων της περιοχής, αλλά και όλης της Βορείου Ελλάδος. Υπεύθυνος είναι ο κ. Χρ. Χατζηευθυμίου.
Η εταιρία διαθέτει στο νομό προϊόντα του κλάδου γενικών ασφαλίσεων, ενώ στον τομέα της οδικής βοήθειας συνεργάζεται με την Eurossos Assistance.

UNIVERSAL LIFE

Η UNIVERSAL δραστηριοποιείται στο Νομό Θεσσαλονίκης με ανεξάρτητα ασφαλιστικά γραφεία (μεσίτες, ασφαλιστικούς πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους). Δεν διατηρεί γραφεία Agency System ούτε διοικητικά.
Η Universal Life (Hellas) ασκεί αποκλειστικά τον κλάδο Ζωής τόσο σε επίπεδο Ατομικών όσο και σε επίπεδο Ομαδικών Ασφαλίσεων. Η εταιρία έχει να παρουσιάσει μια πλήρη σειρά παραδοσιακών και Unit - Linked προγραμμάτων.
Στις υπηρεσίες υγείας η εταιρία ανταποκρίνεται προς τους ασφαλισμένους της με ένα ευρύτατο δίκτυο Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων μέσω της Κάρτας Νοσοκομειακής Περίθαλψης, όπως επίσης και με ειδικές συμφωνίες που έχει συνάψει με τα κυριότερα Διαγνωστικά Κέντρα.
Ο συντονισμός και η διαχείριση όλων των υπηρεσιών υγείας της Universal Life καθώς και η παροχή ιατρικών συμβουλών προς τους ασφαλισμένους της των Ομαδικών και Ατομικών Ασφαλίσεων επί 24ώρου βάσεως, διενεργείται από το 24ωρο τηλεφωνικό Κέντρο Υγείας Universal.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η ασφαλιστική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ διαθέτει ένα πλήρες δίκτυο που αποτελείται από περιφερειακή μονάδα. Σημεία Πωλήσεων και Ασφαλιστικών Πρακτορείων στο Νομό Θεσσαλονίκης. Η Περιφερειακή Μονάδα (Ίωνος Δραγούμη 5) και τα πέντε σημεία πώλησης στην πόλη της Θεσσαλονίκης, παρέχουν πλήρη εξυπηρέτηση στους πελάτες σε θέματα πωλήσεων ανάληψης κινδύνων, αποζημιώσεων, έκδοσης συμβολαίων και γενικότερης υποστήριξης και θέματα πωλήσεων στο δίκτυο της εταιρίας.
Η εταιρία δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ζωής και γενικών ασφαλίσεων, ενώ παρέχει οδική προστασία με τα προγράμματα Motor Club και Motor Case.

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Η ασφαλιστική εταιρία Victoria έχει την έδρα της στη Θεσσαλονίκη. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας παρέχουν πλήρη διοικητική οργάνωση και υποστήριξη του δικτύου πωλήσεων. Επιπλέον, περιφερειακά στο νομό λειτουργούν δύο υποκαταστήματα, ενώ το δίκτυο συμπληρώνουν 168 ασφαλιστικά πρακτορεία που εκπροσωπούν την εταιρία.
Υπεύθυνος για το Νομό και τη Βόρεια Ελλάδα είναι ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου Γενικός Διευθυντής, ενώ υπεύθυνοι επιθεωρητές πωλήσεων είναι οι κ.κ. Γεώργιος Λογοθέτης και Σάββας Τσακρίδης.
Η ανάπτυξη των πωλήσεων διενεργείται με ασφαλιστικούς συμβούλους, ασφαλιστικούς πράκτορες, μεσίτες ασφαλειών και συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων.
Η εταιρία διαθέτει προϊόντα γενικών ασφαλειών ζωής και νομικής προστασίας D.A.S.
Επίσης παρέχει ολοκληρωμένη κάλυψη οδικής προστασίας σε συνεργασία με τη Eurossos Assistance.
Διαθέτει, τέλος, ολοκληρωμένα προϊόντα υγείας σε συνεργασία με τη MEDNET GREECE.

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.

SYNEDIA S.A.

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ Ό,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Λ. Συγγρού 163 171 21 Ν. Σμύρνη ΤΗΛ.: 01 - 93.79.100, 93.11.777 FAX : 01- 93.58.924
TLX: 223004 AGRO GR. •**ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ " ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ"** ΤΗΛ.: 01 - 93.79.200 - 208

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

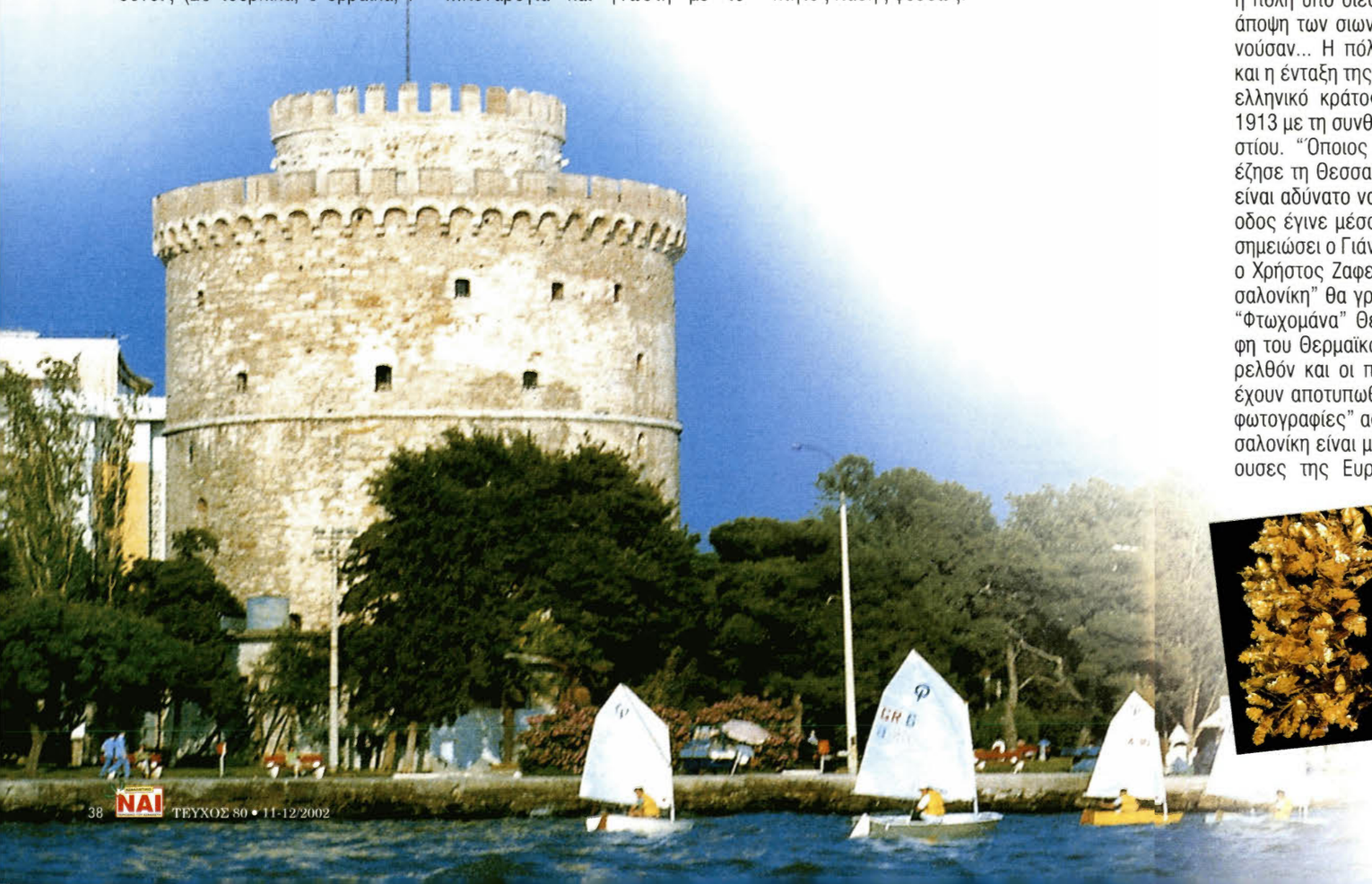
Μελάς Γιαννιώτης
Ο εκ Βλάστης Κοζάνης Μακεδονομάχος Ασφαλιστής

Ψιλόβρεχε στη Θεσσαλονίκη τη μέρα που έβγαινα από τα γραφεία της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ μετά τη συνέντευξη με τον Μελά Γιαννιώτη... Ήταν και τα πρώτα κρύα. Κρύωνα και ψιλόβρεχε και στην καρδιά μου καθώς μπήκα στ' αμάξι να πάω στο κέντρο της πόλης για να πάρω τη βαλίτσα μου από το ξενοδοχείο και να γυρίσω στο αεροδρόμιο "Μακεδονία" με προορισμό την Αθήνα.
Μου θύμιζαν όλα άλλες εποχές δύσκολες σαν αυτές που μου διηγιόταν πριν λίγο ο αγαπητός κ. Μελάς. Κοίταζα το δρόμο, τους ανθρώπους, τα κτίρια, τα ονόματα και με γύριζαν όλα στην ιστορία! Τι ιστορία κι αυτή η Θεσσαλονίκη! Τι "ιστορία" κι αυτός ο Γιαννιώτης! Σάν πολλών Ελλήνων, σαν τη δική μου, σαν και τη δική σας ίσως, όσοι περάσατε τα "50"... Μεγάλωμα σε δύσκολες εποχές, μνήμες πολέμων, εμφυλίων, κατοχής, πείνας, ιδανικών, αγώνων, πάλης, δημιουργίας απ' το μηδέν!

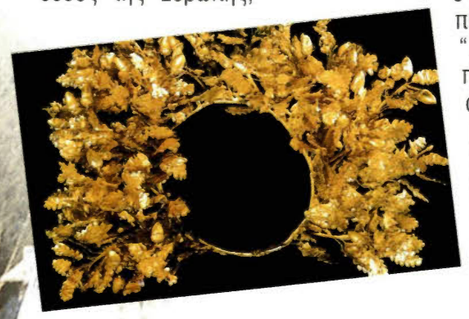
Επιμέλεια - Κείμενα: Βαγγέλης Σπύρου

Άκουγα αυτόν τον άνθρωπο κι έρχονταν κοντά μου τα πάντα. Γιαγιάδες με ζεστό ψωμί, παππούδες με καραμπίνες, πατεράδες με γλυκό χαμόγελο και ηλιοψημένα πρόσωπα, παιδιά, φιλαράκια, σχολεία, δάσκαλοι, αντίδωρα, εκκλησίες, Χριστούγεννα, Πάσχα, πανηγύρια, ζεστασιά, φρέσκια μυρωδιά από ροδαλά ροδάκινα, κόκκινα ρόδια, λαχτάρα για αντιγραφή ηρώων, καθαρό μέλι και κηρήθρες, οργωμένα χωράφια, δάκρυα ξενιτιάς, αγκαλιές συγγενών, έθιμα, νόημα για ζωή, σκοπός, λόγος ύπαρξης, ορφάνια, αποχωρισμοί.
"Μού'λεγαν πως μού'δωσαν το όνομα Μελάς για να του μοιάσω!" Πώς να ταιριάξω μέσα μου όλη αυτή την "ιστορία" με τις ιστορίες καθημερινής τρέλας πολλών νεοελλήνων που δεν ήξεραν πως πατούσαν τώρα τα άγια χώματα στη Θεσσαλονίκη του 2002!
Ένιωθα σα "μεταμφιεσμένος" του Λάμπρου Κορομηλά, που μάζευε κρυφά ένοπλα αποσπάσματα να πολεμήσουν για τη διατήρηση του ελληνικού στοιχείου στη Μακεδονία, δήθεν έμπορος, συνάδελφος του Γιαννιώτη Μελά που ήθελα κι εγώ όπως αυτός να κάνω και να γράψω κάτι για τη Μακεδονία, για τη Θεσσαλονίκη, για το Μελά, για την πατρίδα. Όπως τότε που η έντονη προπαγάνδιση της βουλγαρίας και η βίαιη προσάρτηση ολόκληρων χωριών στη βουγλαρική εκκλησία από ένοπλες συμμορίες αφύπνισαν το ελληνικό κέντρο και άρχισαν το 1904 ένοπλο αγώνα. Είναι και τώρα πολλοί αυτοί που μάχονται για την ιστορία, τη Μακεδο-

νία και την Ελλάδα όπως και ο Μελάς Γιαννιώτης που στα "μέτρα του" προσπαθεί "για την Ελλάδα".
Φίλοι ασφαλιστές και μη, δεν ήταν πάντα όπως σήμερα η Θεσσαλονίκη. Ο 20ός αιώνας είναι περίοδος που κάποιοι πατριώτες δούλεψαν πολύ για τις μεγάλες εθνικές, πολιτικές και πληθυσμιακές αλλαγές της Θεσσαλονίκης που επανέφεραν την πόλη στις ελληνικές ρίζες της.
Αρχές του 1908 δίπλα στα 32 ελληνικά εκπαιδευτικά ιδρύματα, με 127 καθηγητές και 7.800 μαθητές, άλλα 64 σχολεία εκπαίδευαν αλλοεθνείς (26 τουρκικά, 8 εβραϊκά, 7 γαλλικά, 6 ιταλικά, 6 βουλγαρικά, 4 σερβικά, 2 γερμανικά, 2 ρουμανικά, 1 αγγλικό, 1 αρμένικο, 1 αμερικανικό). Η επικρατούσα γλώσσα ήταν η Γαλλική. Το 1916 η πόλη είχε 70.000 έλληνες, 62.000 εβραίους, 30.000 μουσουλμάνους, 1.800 Βούλγαρους. Η διεθνής προπαγάνδα οργίαζε.
Οι Βούλγαροι που στα 1904-1908 ήταν 5.000 περίπου, ήθελαν βίαιη προσάρτηση. Οι Νεότουρκοι προσπάθησαν να κυριαρχήσουν εκεί στα 1908-1911, ενώ η Σοσιαλιστική Εργατική Ομοσπονδία Θεσσαλονίκης με συντονιστή τον Αβραάμ Μπεναρόγια και γνωστή με το ισπανοεβραϊκό όνομα "Φεντερασιόν" μέσω της "Εφημερίδας του Εργάτη" (Χορναλ ντε Λαβοραδόρ) που εξεδίδετο σε γλώσσα ελληνική, ισπανοεβραϊκή, τουρκική και βουλγάρικη, έδινε άλλους προσανατολισμούς από την ελληνική ρίζα της πόλης του Μεγαλέξανδρου.
Γνήσια παιδιά ελληνόπουλα, πατριωτάκια που ήξεραν να διαβάζουν Αριστοτέλη και Έλληνες συγγραφείς, ήρωες που τολμούσαν να αντιγράψουν το Μεγαλέξανδρο και χριστιανοί από τους προς "Θεσσαλονικείς" έθρεψαν το δένδρο της ελευθερίας από τους ξένους κατακτητές πάσης φύσεως.



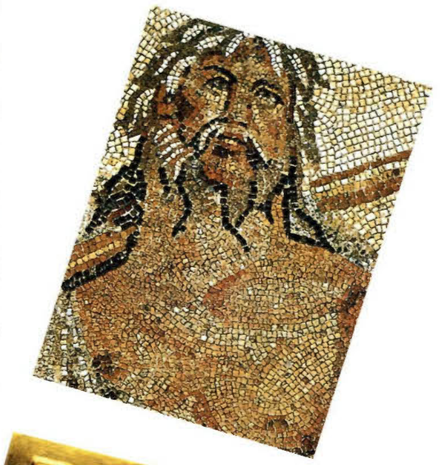
Στις 26 Οκτωβρίου 1912 έγινε η υπογραφή παράδοσης της πόλης στους Έλληνες ανάμεσα στον Διάδοχο Κωνσταντίνο και τον Τούρκο στρατηγό Χασάν Ταχσίν. Στις 27/10/1912 όταν μπήκαν τα ελληνικά τμήματα στην πόλη βρεγμένα απο την πολυήμερη βροχή και κουρασμένα από την πολυήμερη συνεχή προέλαση, έγιναν δεκτά από παραληλούντα πλήθη που κρατούσαν ελληνικές σημαίες.
Η άψογη συμπεριφορά των ελληνικών αρχών, με καλή και ισότιμη διοίκηση, κέρδισε την εμπιστοσύνη των αλλοεθνών κατοίκων, παρά τις πολλές προπαγάνδες, για να τεθεί η πόλη υπό διεθνή έλεγχο και την άποψη των σιωνιστών που συμφωνούσαν... Η πόλη μεταμορφώθηκε και η ένταξη της Θεσσαλονίκης στο ελληνικό κράτος επικυρώθηκε το 1913 με τη συνθήκη του Βουκουρεστίου. "Όποιος δεν είδε και δεν έζησε τη Θεσσαλονίκη ως τα 1930 είναι αδύνατο να νιώσει πόση πρόοδος έγινε μέσα σε μια γενιά", θα σημειώσει ο Γιάννης Κακριδής, ενώ ο Χρήστος Ζαφείρης στο "Εν Θεσσαλονίκη" θα γράψει το 1994 ότι η "Φτωχομάνα" Θεσσαλονίκη, η "νύφη του Θερμαϊκού" ανήκει στο παρελθόν και οι παλιές εικόνες της έχουν αποτυπωθεί σε νοσταλγικές φωτογραφίες" αφού σήμερα η Θεσσαλονίκη είναι μια από τις πρωτεύουσες της Ευρώπης,



μεγάλη, πολυεθνική, σίγουρη για τον εαυτό της και τα φτερά της απλώνονται να πετάξει πιο μακριά απ' τη φωλιά της σε κοντινές και μακρινές περιοχές της γης μας.
Κοιτάζοντας από ψηλά καθώς σηκώνοταν να πετάξει το αεροπλάνο, σιγά-σιγά μέσα απ' τα σύννεφα έβγαινε ο ήλιος και χρύσιζε σύννεφα, σπίτια, χωράφια και όνειρα. Αύριο ο καιρός θα είναι αίθριος, ηλιόλουστος, ζεστός, ακούστηκε στο ράδιο. Και στην Ασφαλιστική χώρα της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ λαμπερός προβάλλει ο 16κτινος ήλιος της που ζεσταίνει χιλιάδες πελάτες της.
Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ συγχαίρει όσους αγοράζουν ασφαλιστικά συμβόλαια απ' τους ασφαλιστές μας στην Ελλάδα. Σ' αυτό το τεύχος κάνει μία προσέγγιση στο Νομό Θεσσαλονίκης με καταγραφή ονομάτων ασφαλιστών και εταιριών της περιοχής, και με παρουσίαση του ασφαλιστή της περιοχής κ. Μελά Γιαννιώτη αποκαλώντας τον Μακεδονομάχο και εκ του έργου και εκ του ονόματος.
Προσέφερε τη ζωή του στο "κτίσιμο".
Και συνεχίζει. Αντί ευχών το ΝΑΙ θέλει να του θυμίσει κάποιο τραγούδι του ποιητή Ι. Πολέμη, που σίγουρα τραγούδησε παιδί, να το λέει κάθε φορά που αυτός ή ο γιός του ή κάποιο νέο παιδί, ξεκινά κάτι νέο:
"Μη φοβηθείς το σπίτι
που άνοιξε
στη γη βαθειά τα θέμελα του
κι ας έρθουν χίλιοι ανεμοστρόβιλοι
και τη σκεπή του ας ρίξουν κάτω.

Μη φοβηθείς το δένδρο που άπλωσε
τις ρίζες του βαθιά στο χώμα
κι ας σπάσει την κορφή του ο άνεμος
και τα πυκνά κλαριά του ακόμα.

Μη φοβηθείς αυτόν που εστήριξε
στην πίστη απάνω στην ελπίδα
τον είδα στη ζωή να μάχεται
μα πάντα ανίκητο τον είδα!"



Ποιος είναι ο Μελάς Κ. Γιαννιώτης

Γεννήθηκε στη Βλάστη της Κοζάνης, όπου και διδάχθηκε τα εγκύκλια γράμματα στα περίλαμπρα Σχολικά Διδακτήρια των μεγάλων Ευεργετών της γενέτειράς του "θωμαΐδειον" και "Βρανάκειον".

Από την προσχολική του ηλικία οδηγήθηκε στο ψαλτήρι της εκκλησίας του Αγίου Μάρκου Βλάστης και αργότερα, στην Εκκλησιαστική Σχολή της Αγίας Αναστασίας Χαλκιδικής, με προορισμό τις θεολογικές σπουδές, απ' όπου όμως αποχώρησε και αποφοίτησε από το τότε Γυμνάσιο της Πτολεμαΐδας. Αμέσως μετά, επί διετία σπούδασε Λογιστικά σε Ιδιωτική Σχολή Λογιστών της Αθήνας και, πριν στρατευθεί, ήταν ήδη Πτυχιούχος Λογιστικής. Υπηρέτησε στον Ελληνικό Στρατό ως Έφεδρος Αξιωματικός και στη συνέχεια εργάσθηκε στο Γραφείο Προσωπικού και στο Λογιστήριο των Γερμανογαλλικών Εταιριών UNDE-KAZALE στην Πτολεμαΐδα απ' όπου, μετά από πανελλήνιες εξετάσεις, εισήλθε στην Εμπορική Τράπεζα, στην οποία υπηρέτησε επί σειρά ετών σε Καταστήματα της Αθήνας, Κοζάνης και Θεσσαλονίκης.

Παράλληλα συνέχισε τις σπουδές του στη Σχολή Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά από όπου και έλαβε Δίπλωμα Ειδικού Επιστήμονα. Η φλόγα του για μάθηση και επαγγελματική αρτίωση τον οδήγησε σε συνεχείς επιμορφώσεις στο εσωτερικό, αλλά και στο εξωτερικό (Αγγλία, Ιταλία, Γερμανία, Γαλλία και Η.Π.Α.).

Νυμφεύθηκε την από τη Βλάστη επίσης καταγόμενη, Κλεοπάτρα Βρανάκη, με την οποία απέκτησε δύο τέκνα.

Πνεύμα ανήσυχο και δημιουργικό, αισθάνοταν εγκλωβισμένος στον κλειστό χώρο της Τράπεζας και άπλωσε τα φτερά του προς τον ασφαλιστικό τομέα, όπου μετήλθε όλα τα στάδια της ασφαλιστικής βιομηχανίας και γνώρισε άριστα το χώρο, εντός και εκτός της χώρας μας. Άρχισε την ασφαλιστική του καριέρα από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες "ΦΟΙΝΙΞ" και "ΕΘΝΙΚΗ" και αμέσως μετά στα έτη 1970-1975, υπήρξε Διευθυντής Υποκαταστήματος Βόρειας Ελλάδας της Γερμανικής Ασφαλιστικής "NORDSTERN" και στη συνέχεια Ιδρυτής της πρώτης, μεταπολεμικά, Ασφαλιστικής Εταιρίας στη Βόρεια Ελλάδα και Διευθύνων Σύμβουλος της "ΔΙΑΝΑ Α.Ε.Γ.Α.", Γενικός Πράκτορας Ελλάδος της Ιταλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας "SAI" και Εκπρόσωπος Β. Ελλάδος των Γαλλικών Ασφαλιστικών Εταιριών UAP-IARD, UAP-VIE και UAP-ASSISTANCE, με πολλά ταξίδια και ενημερώσεις στις έδρες των ξένων αυτών Ασφαλιστικών Εταιριών, όπως επίσης και στις έδρες πολλών αντασφαλιστικών.

Το έτος 1978 υπήρξε το αποκορύφωμα της δημιουργικής δράσης του: Ίδρυσε στη Θεσσαλονίκη την Πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε.", η οποία μέσα στην επόμενη εικοσαετία αναδείχθηκε ως η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία του βορειοελλαδικού χώρου και μία από τις μεγαλύτερες της χώρας, αφού βέβαια πολλαπλασιάστηκε και ολοκληρώθηκε ως Όμιλος με τη διαδοχική ίδρυση της πρώτης εκτός Αθηνών Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής, της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ" (1988), της "AIR INTERSALONIKA" (1995), της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ" (1996) και άλλων επιχειρήσεων, εντός και εκτός της χώρας, με ιδιότητα και μεγάλης επιφάνειας, ακίνητα, άλλες πρωτοποριακές ιδιότητες εγκαταστάσεις, στόλο οχημάτων και μοναδικά πτητικά μέσα (ελικόπτερα-αεροπλάνα), με μόνιμη έδρα τους τη Θεσσαλονίκη.

Η επαγγελματική του δραστηριότητα τον οδήγησε και στο συνδικαλιστικό χώρο, αφού διατέλεσε Γενικός Γραμματέας του Επαγγελματικού Σωματείου "Σύνδεσμος Πρακτόρων Β. Ελλάδας" (1973-1977), Ιδρυτής και Γενικός Γραμματέας της "Ένωσης Ασφαλιστών Β. Ελλάδας" (1985-1987) και μετέπειτα Πρόεδρός της μέχρι σήμερα, ενώ διεχώρισε τη θέση του και αποσύρθηκε από τα Αθηναϊκά Σωματεία και τις αθηνοκεντρικές Συντεχνίες.

Ο Μελάς Γιαννιώτης αφιέρωσε μέρος της ζωής του στον πραγματικό άνισο αγώνα Αθήνας-Θεσσαλονίκης για την καθιέρωση ίσων όρων λειτουργίας του ασφαλιστικού θεσμού και την εξαφάνιση των έντεχνων Προνομίων και Μονοπωλίων της ασφαλιστικής αγοράς και παράλληλα στην ανάπτυξη και διάδοση της ασφαλιστικής συνείδησης στην εκπαίδευση και προσαρμογή στους Κανόνες του Ευρωπαϊκού Δικαίου και στον ελεύθερο ανταγωνισμό, όπου πρωτοστάτησε και πρωταγωνίστησε.

Στο πρώτο σκέλος η πορεία υπήρξε δύσκολη και μαρτυρική, αφού κυριαρχεί το ανακυκλώμενο μακιαβελικό κατεστημένο των εκάστοτε ισχυρών συμφερόντων. Στο δεύτερο, όμως, πέτυχε πολλά –και για πολλούς ακατόρθωτα– αφού ίδρυσε πολλές τοπικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, έφερε ξένες Εταιρίες και Αντασφαλιστές στη Θεσσαλονίκη, πραγματοποίησε ανοιχτά Συνέδρια, Σεμινάρια, Συγκεντρώσεις, Ομιλίες και Εκδηλώσεις, συνέγραψε ασφαλιστικά άρθρα και μελέτες, διέδωσε τα ωφελήματα του θεσμού των Ασφαλίσεων, ανέδειξε Στελέχη και Ασφαλιστές, δημιούργησε τοπική ασφαλιστική αγορά. Δίδαξε και καθιέρωσε τον ελεύθερο ανταγωνισμό με χαμηλές τιμές και υψηλές-χρήσιμες υπηρεσίες, διωχθείς από τα θιγόμενα συμφέροντα, που αντιμετώπισε, πείσμονα και ανυποχώρητα με επιτυχία, αλλά όχι πάντα χωρίς σοβαρό κόστος.

Με έδρα και κέντρο τη Θεσσαλονίκη και με πιστούς Συνεργάτες του, πρωτοπόρησε, καθιερώθηκε και κυριάρχησε. Ως σύμμαχο και βοηθό του, είχε και έχει, μόνο τη σκληρή εργασία και τη συνεχή έφεση για έρευνα και γνώση των παγκόσμιων εξελίξεων, με προσαρμογή τους στα ελληνικά δεδομένα, σύμφωνα με τη Διεθνή Ευρωπαϊκή και Εθνική νομοθεσία, που κατέχει άριστα.

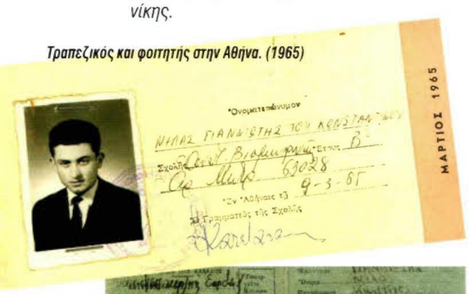
Κυρίως όμως, πέρα και πάνω από τα επαγγελματικά, πρωτοστάτησε και αγωνίσθηκε έντονα και πολύμορφα για τα εθνικά μας θέματα και ιδιαίτερα αυτό της Μακεδονίας, όπως από μικρό παιδί διδάχθηκε να τιμά το ιστορικό βαπτιστικό του όνομα, για τα οποία με ενέργειες, συνεχείς αγώνες, παραστάσεις, καταγγελίες, δημοσιεύματα σε εφημερίδες, περιοδικά, ημερολόγια και έντυπα έδωσε και δίδει πολλαπλές "μάχες" στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό (όπου –μεταξύ άλλων– κατόρθωσε να αλλάξει στους Τηλεφωνικούς Καταλόγους της Αμερικής το πλαστό όνομα "Μακεδονία" με το "F.Y.R.O.M.", αποτέλεσμα που δεν μπόρεσαν να επιτύχουν όσοι είχαν δεδομένο καθήκον και υποχρέωση).

Ο χαλκέντερος χαρακτήρας του τον οδήγησε με σιγουριά και επιτυχία και στο επιστημονικό-συγγραφικό λειτούργημα. Συνέγραψε σειρά άρθρων, μελετών και βιβλίων. Το έργο όμως της ζωής του, για το οποίο αφιέρωσε εργασία σειράς ετών, είναι το υπό έκδοση βιβλίο του, που αφορά στην ιστορική και πραγματική εξέλιξη της "ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ" –όπως και ο τίτλος του– από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα, όπου εντοπίζεται και το εμπορικό και ασφαλιστικό δαιμόνιο των Ελλήνων και ιδιαίτερα των Μακεδόνων ανά την οικουμένη και αντιμετωπίζονται, από την επιστημονική τους διάσταση, ο εθνοκοινωνικοοικονομικός χώρος και σκοπός των Ασφαλίσεων.

Στις ελάχιστες ελεύθερες ώρες του ασχολείται με την κηπουρική και δενδροκομία, τη μελισσοκομία, με παραγωγή δικού του μελιού και κεριού (είναι δηλαδή πραγματικός "μελάς") και εκτρέφει στο αγρόκτημά του –προς την Περαία Θεσσαλονίκης– σειρά εξωτικών πτηνών και φυτών.

Ως πραγματικός ευπατρίδης και φλογερός Μακεδόνας αλλά και Επιστήμονας Ασφαλιστής ευρίσκεται στο στάδιο δημιουργίας του Ελληνικού Μακεδονικού Ιδρύματος "Μελάς", με σκοπό τη χρηματοδότηση επιστημονικών, εθνικών και ιστορικών ερευνών, ασφαλιστικών επιστημονικών μελετών, ενίσχυση αντίστοιχων σπουδών, χορηγίες υποτροφιών κ.ά., που θα αφορούν –τόσο από ασφαλιστική όσο και από ιστορική πλευρά– στη "μία, αναλλοίωτη και μόνη στον κόσμο Μακεδονία" (όπως την αποκαλεί) της αδιάψευστης περιγραφής του Αποστόλου Παύλου στην Αγία Γραφή και της "ξακουστής του Αλεξάνδρου χώρας"!

Τραπεζικός και φοιτητής στην Αθήνα. (1965)



Μαθητής Γυμνασίου Πτολεμαΐδας. Αποφοίτηση 1958

Σπουδαστής Στατιστικής ΑΒΣ (Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης). Αποφοίτηση 1968

Η περιοχή του Λευκού Πύργου στη δεκαετία του 1920, πριν από την 9.8.1927 που ταχυδρομήθηκε η καρτ ποστάλ, με παραλήπτη τη «Δεσποινίδα Μαριάννα Ραπτοπούλου, Καστέλλα Πειραιά»

Ασφαλιστής και Οικονομικός Επόπτης Ένωσης Ποδοσφαιρικών Σωματείων Μακεδονίας. Θεσ/νίκη 1972

Ο γενναίος ὁπλαρχηγὸς Ἠλίας Φαρμάκης ἐκ Βλάστης δράσας ἐν τῇ περιφερείᾳ Μοριχόβου τῷ 1904

Ὁ γενναῖος Ἕλλην ὁπλαρχηγὸς Κίτσος Μορίκης ἐκ Βλάστης πεσὼν χρωκτὸς τῇ 23 Ἰουλίου 1907.
Le chef de bande Grecque Kitsos Morikis tombé héroïquement le 23 Juillet 1907

Αυτά ήταν τα «είδωλα» που ήθελε να μοιάσει ο Μελάς Γιαννιώτης

...ξυπόλητος. Σχολικός αθλητής - Πρωταθλητής 1.000 μ. Γυμνάσιο Πτολ/δος (1958)

ΣΕΑΠ - 1960

Ανθυπολοχαγός Πεζικού

Μαθητής (1954)

Μαθητής (1957)

Επαγγελματίας Μελισσοκόμος εδώ στο κτήμα του Υδρομύλου. Τρυγά.

Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου εκδότη του "ΝΑΙ"

Πώς κλείνει η ασφαλιστική αγορά το 2002 και πώς βλέπετε το 2003;

Έτος "τιμωρό" θα χαρακτήριζα το 2002, που είναι το έτος του τέλους της πρώτης **δεκαετίας** απολογισμού των έργων και πράξεων κατά το ορόσημο των χαμένων-μεγάλων ευκαιριών ορθολογικής ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, που, ως μάνα εξ ουρανού, μας έδωσαν οι Κοινοτικές Οδηγίες του έτους 1992 και τις οποίες οι τότε ρυθμιστές της αγοράς βίασαν κατά οργιώδη τρόπο και τώρα αντιμετωπίζουν τις συνέπειες! Τότε –προ δεκαετίας– μετέτρεψαν το, από δεκάδες ετών, αναμενόμενο κοινοτικό **ευτύχημα** σε εθνοασφαλιστικό μας **δυστύχημα.**

Ήμουν, τότε, ο μόνος Επιχειρηματίας-Ασφαλιστής που διαφώνησα κάθετα και αρνήθηκα συμμετοχή στις ανίερες μεθοδεύσεις οριστικής και αμετάκλητης υποδούλωσης της ελευθερίας , του από τη φύση και περιεχόμενο της δραστηριότητας Θεσμού της **Ιδιωτικής** Ασφάλισης, στις αχόρταγες θελήσεις και ιδιοτελή συμφέροντα των λίγων και εκάστοτε ισχυρών, αλλά και ξένων προς την Επιστήμη των Ασφαλίσεων, Τραπεζών και ποικίλλων διαπλοκών.

Έτσι και αφού, κατά το έτος 1992, αντί απελευθέρωσης της αγοράς και ελεύθερης σταδιακής ανάπτυξης της ανεξάρτητης ιδιωτικής πρωτοβουλίας, οι φοβούμενοι και τρέμοντες τον ελεύθερο και πολυκεντρικό ανταγωνισμό, εκποίησαν και υποδούλωσαν τον, από αιώνες, ανεξάρτητο Θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης στις άπληστες απαιτήσεις του εσωτερικού και διεθνούς Τραπεζικού Μαμωνά, μετά του οποίου από «ανένδοτοι» διώκτες και ως άριστοι χαμαιλέοντες –και μάλιστα οι εμπνευστές και πρωταγωνιστές αυτού– **συμπορεύθηκαν ως εξαρτημένοι,** μετατραπέντες από δυναμικοί πολιορκητές και διεκδικητές της ελεύθερης αγοράς σε αδύνατους και ασφυκτικότατα αυτόχειρες εγκλωβισμένους, φορτώνοντας μάλιστα και στους –τότε– **αδύναμους** ώμους τους, τόνους και όγκους βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, που, με μαθηματική ακρίβεια και κατά τις αναλογιστικές τους μελέτες, γνώριζαν ότι θα τους καταπλάκωναν ταχύτατα και ασφαλέστατα! Οι τυμβωρύχοι και χρυσοθήρες ποτέ δεν μπορούν να συλλάβουν τον άμεσο κίνδυνο καταπλάκωσής τους από τα "τούνελ" που υποσκάπτουν.

Τα περί συγχωνεύσεων, εξαγορών και εκποιήσεων, διανθισμένα και ωραιοποιημένα εφευρήματα, που ακολούθησαν, ήταν προγραμματισμένα και δεδομένα, αφού ήδη είχε εκποιηθεί και απαλλοτριωθεί η δυναμική της ανεξάρτητης και ελεύθερης ανάπτυξης της κάθε ικανής Ασφαλιστικής Επιχείρησης, πέραν και σε αντίθετους των τραπεζικών και ξένων προς την ασφαλιστική δραστηριότητα επιλογών, όπως μάλιστα την προδιέγραφαν και προκαθόριζαν οι απελευθερωτικές του ανταγωνισμού Κοινοτικές Οδηγίες, με κεντρικό στόχο και επιδίωξη τη δημιουργία σε κάθε κράτος-μέλος συνθηκών απολύτου ελεύθερης **πρόσβασης** του ασφαλιζόμενου καταναλωτή προς **κάθε Ασφαλιστή,** κάθε ασφαλιστικού κλάδου και κάθε υπ' αυτών παρεχόμενη υπηρεσία, με το **χαμηλότερο κόστος,** από την επίσημα επιδιωκόμενη **δημιουργία ανταγωνισμού** μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών για την ίδια ασφάλιση και ίδια κάλυψη. Μπόρεσαν, τότε και μετέπειτα, να ευτελίσουν την έννοια του ελεύθερου ανταγωνισμού, την Επιστήμη των Ασφαλίσεων και την έννοια των ίσων δικαιωμάτων, που δαπανηρότατα εμφάνισαν ως υδροκεφαλικά **συναρτήματα** του όγκου του ναρκισσισμού τους.

Με το γιό και διάδοχο Κώστα, στο Πανεπιστήμιο CITY Λονδίνου κατά την αποφοίτηση και λήψη πτυχίου του Ασφαλίσεων και Επενδύσεων.

Τα επακολουθήσαντα, προσφάτως, έκτακτα αλλά **προβλέψιμα** και τουλάχιστον **πιθανά** γεγονότα για κάθε εξ επαγγέλματος προνοητικό και επιφυλακτικό των εξελίξεων Επιστήμονα Ασφαλιστή –και όχι εφήμερο κυνηγό ευκαιριών πλουτισμού– όπως αυτά των Χρηματιστηρίων, της διεθνούς συγκυρίας και των **φυσικών** φαινομένων (τα περί "ακραίων" κ.λπ. χρησιμοποιούνται εκ των υστέρων προς αιτιολόγηση, δεδομένης ευθύνης και απρονοησίας, αφού η φύση δεν υπακούει και δεν υπόκειται σε "όρια και ρυθμίσεις" κανενός "ρυθμιστού" της), ήταν απλώς προφάσεις και ούτε καν "χαριστική βολή" επί μίας, από το 1992, προδιαγεγραμμένης και προαποφασισμένης αυτοκτονίας. Μύθος για αφελείς τα περί απωλειών από την απαξίωση των Χρηματιστηριακών αξιών και των αποδόσεων των επενδύσεων, διότι η Ασφαλιστική Επιχείρηση δεν είναι ούτε **τζογαδόρος,** ούτε **τοκογλύφος.** Κάποιοι, κάποτε οφείλουν να αντιληφθούν ότι οι Επιχειρήσεις μπαίνουν στα Χρηματιστήρια για άντληση αναπτυξιακών κεφαλαίων τους, όταν δεν τα διαθέτουν οι Μέτοχοί τους και όχι για άντληση **κερδών.** Οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις δεν είναι Επενδυτές, αλλά δέχονται Επενδυτές. Η ασφαλιστική δραστηριότητα έχει δική της **Επιστήμη και Τεχνική με ενδογενή** έσοδα, όπως και έξοδα, που διέπονται και λειτουργούν από τους κανόνες **των πιθανοτήτων** επέλευσης ή μη **της ασφαλιστικής περίπτωσης** (και όχι βέβαια των Χρηματιστηρίων), που καλύπτει ο Ασφαλιστής και από την οποία αφαλιστική και μόνο δραστηριότητα εξαρτώνται τα κύρια έσοδα και έξοδά του. Όλα τα άλλα, ξένα και άσχετα με την Ασφαλιστική Επιστήμη, **είναι** εξωασφαλιστικές και ευκαιριακές των εποχών παρεκκλίσεις, που τιμώρησαν –και θα τιμωρούν μέχρι εξαλείψεως– κάθε πονηρό φυγά εκ του αποκλειστικού του έργου των ασφαλίσεων και όχι ομοίων και αντιγραφικών της τραπεζικής ή χρηματοπιστωτικής δραστηριότητας, που δε συνάδει προς την Ασφαλιστική Επιστήμη. Οι Αμερικανοί τα γνωρίζουν και τα εφαρμόζουν, αλλά οι Ευρωπαίοι κυνηγοί ευκαιριών τα μπέρδεψαν και τώρα αναζητούν ανύπαρκτες σανίδες σωτηρίας.

Όλα τα παραπάνω, με τα τότε δεδομένα και όπως μπορούσα να τα αντιληφθώ και περισσότερο κατά έναν ενδόμυχο υποσυνειδιακό μου τρόπο να τα διαισθανθώ και κάτω από συνθήκες επικαλούμενων –και δημιουργούμενων– πιέσεων μονοφωνίας και υπακοής στα μωρά, πλαστά και ολιγαρχικά κέντρα αποφάσεων, για το σύνολο της αγοράς, εγγράφως και προφορικώς, μόνος και "παράφωνος" εν μέσω ανυποψίαστων "ομοφωνούντων", τους τα ανέπτυξα για τελευταία φορά το Μάρτιο του 1993, στην περιχαρακωμένη και προδιαγεγραμμένων –όπως πίστευαν– στενών συμφερόντων "στρούγκα" αποφάσεων των ολίγων και υπακοής των πολλών, με οριστική και αμετάκλητη αποχώρησή μου εξ αυτής, ρίχοντας λίθους αναθέματος και διωκόμενος έκτοτε από "θιγόμενους" και μη, κατά τρόπους και μεθόδους ασύλληπτης φαντασίας.

Αυτό το γεγονός, όχι μόνο με έσωσε, όχι μόνον επιβίωσαν αλλά μου έδωσε τη δυνατότητα, ως μοναδική περίπτωση στα μέχρι τώρα δεδομένα της ασφαλιστικής μας αγοράς, να πετύχω και να μεγαλώσω επιχειρησιακά, αποκεντρωμένος και μακριά από κάθε κέντρο αποφάσεων της ακόμη ρυθμιζόμενης αγοράς μας, κινούμενος μέσα σε μία νέα, μικρή και πραγματικά ελεύθερη αγορά, **πάντα χαμηλά και σε επώνυμη επαρχιακή πελατειακή βάση,** όπου οι επιρροές των ολιγοπωλιακών κεντρικών ρυθμιστών της αγοράς δεν έφθαναν και δεν μπορούσαν να αποτρέψουν, εργαζόμενος μόνον "με τας ιδίας μου χείρας", όπως έγραψε προς Θεσσαλονικείς και άφησε ως αναλλοίωτη υποθήκη ο Απόστολος των Εθνών Παύλος που είχα και έχω πάντα, ως Οδηγό των σκέψεων και πράξεών μου. Η όποια επιτυχία μου οφείλεται στο ότι έγκαιρα απεξαρτήθηκα εξαρτήσεων του πελαγωμένου κατεστημένου.

Και όσο, κατά τη δεκαετία αυτή, το πανίσχυρο και ενωποιημένο καθολικό και ενιαίο μέτωπο

Από τη συνέντευξη Τύπου Παρουσίασης της χορωδίας στον ΑΡΗ στο Συνεδριακό κέντρο της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στο Πλαγιάρι Θεσ/νίκης. Προηγήθηκε ο Μ.Γ. και η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στον αθλητικό χώρο.

Στη Δειρώνεια Κύπρου λίγο πριν από την Κατεχόμενη Αμμόχωστο όπου συχνά πυκνά επισκέπτεται φιλοξενούμενος του αδελφικού φίλου Ασφαλιστή Αντώνη Ιωαννίδη.

των εμπλεκομένων και διαπλεκομένων συμφερόντων και καταδίωκε και προσπαθούσε να με συντρίψει με κάθε τρόπο, με υποχρέωσε σε άμυνα, σε εγρήγορση, αφύπνιση, εντατικοποίηση προσπαθειών, έρευνα, μελέτη και αξιοποίηση κάθε δυνατότητας, που ήμουν εκ των πραγμάτων υποχρεωμένος να αναζητώ από μόνος μου στην εσωτερική και διεθνή αγορά, ταξιδεύων συνεχώς και αδιαλείπτως παντού. Όργωσα κυριολεκτικά την Ευρωπαϊκή και Αμερικανική αγορά και πρέπει να είμαι ένας από τους ελάχιστους, αν όχι ο μοναδικός, επικεφαλής Ασφαλιστικής Εταιρίας, που δεν επισκέφθηκα απλώς κάθε πόλη και χωριό της Ελληνικής Επικράτειας, αλλά θα μπορούσα να πω σπίτι προς σπίτι και άτομο προς άτομο, σε κάμπους και βουνά, όχι σε σαλόνια και δεξιώσεις. Γνώρισα και με γνώρισαν προσωπικά. Οι συνεχείς πιέσεις και διώξεις

Ο πρώτος Ασφαλισμένος της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ, ήδη Υπουργός Προεδρίας Κυβερνήσεως κ. Σωτήρης Κούβελας σε εκδήλωση της εταιρίας με το Διευθύνοντα Σύμβουλό μας κ. Μ. Γιαννιώτη και τη σύζυγό του.

Ο Βουλευτής κ. Γλαβίνας ενημερώνεται από τον κ. Γιαννιώτη, ενώ ο Αντιδήμαρχος κ. Δίγκας Χαρδαλιάς στρέφεται προς το... ωραίο φύλο.

Επίσκεψη του Υπουργού Ανάπτυξης κ. Άκη Τσοχατζόπουλου στο Συντονιστικό Κέντρο Οδικής Βοήθειας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Από τα Εγκαίνια λειτουργίας του Πολυσυνεργείου «INTERSERVICE» ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στην έδρα της. Από τα αριστερά εμφανίζονται ο Γεν. Γραμματέας Υ.Μ.Α.Θ. κ. Γεώργιος Λυσσαρίδης, ο Βουλευτής και ήδη εκλεγείς νέος Νομάρχης Θεσ/νίκης κ. Παναγιώτης Ψωμιάδης, η κ. Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο Γενικός Διευθυντής κ. Θεόφιλος Τσομίδης, ο τ. Υπουργός και Βουλευτής κ. Στέλιος Παπαθεμελής, ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Μελάς Γιαννιώτης και ο Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων κ. Περικλής Βακουφάλης.

Κόψιμο κορδέλας Εγκαινίων Νέου Κτιρίου Ιατρικής Βοήθειας στη Θεσ/νίκη από τους κ.κ. Κ. Παπαδόπουλο, Νομάρχη Θεσ/νίκης, Θ. Παπαδόπουλο, Δήμαρχο Θέρμης και κ. Μ. Γιαννιώτη, Πρόεδρο του Ομίλου.

μαντρώματος και υποταγής μου στα κυριαρχούντα συμφέροντα, με εξανάγκαζαν σε συνεχή παραγωγική δράση και αντίδραση. Επεδίωξα και δημιούργησα συνθήκες αντιπαράθεσης ως ίσος προς ίσους και αυτό με ευνόησε πολλαπλώς.

Αισθάνομαι πραγματική ευγνωμοσύνη προς όλους τους διώκτες μου, διότι αν έμενα απλός εκτελεστής των δικών τους αποφάσεων και κάτω από την "προστασία" τους, θα ήμουν επιχειρησιακά ανύπαρκτος ή στην καλύτερη περίπτωση, **ανίατα ασθενής**! Οι Επιχειρήσεις μου, σήμερα, είναι υγιέστατες και δυναμικότατες (χωρίς κανένα πρόβλημα από όσα αντιμετωπίζουν και επικαλούνται οι αυτόχειρες ρυθμιστές της ασφαλιστικής αγοράς), ραγδαια αναπτυσσόμενες και στηριζόμενες μόνον στα κέρδη του αντικειμένου δραστηριότητάς τους, χωρίς ανόδους και καθόδους χρηματιστηριακούς, ούτε τοκοεπενδυτικές λαχτάρες και ντροπές έναντι μη παρασυρθέντων επενδυτών, ούτε μεγαλοθεραπευτικών και απραγματοποίητων υποσχέσεων.

Μπορώ ευθέως να βλέπω στα μάτια και υπερήφανα τους χιλιάδες Μετόχους μας, που όχι μόνο προστατεύσαμε την **ακεραιότητα** των κεφαλαίων τους, που μας πιστεύθηκαν, αλλά τα **προσαυξάνουμε** σταθερά και συνεχώς με διανομή μερισμάτων από τα κέρδη μας, δεν έχουμε σειρά χιλιάδων φθηνόντων και απαξιούμενων επενδυτικών συμβολαίων ζωής και αμοιβαίων κεφαλαίων, ούτε πανάκριβων και μη εκτελούμενων Ιατροθεραπευτικών Προγραμμάτων, αλλά πολλά, φθηνού κόστους, άμεσης Ιατρικής Βοήθειας Προγράμματα, που εξυπηρετούμε με τα δικά μας πολλαπλά μέσα, προστατεύοντες την Υγεία και σώζοντες ζωές συνανθρώπων μας.

Κλείνουμε το έτος 2002 με νέες επιτυχίες, μεγαλύτερη ανάπτυξη του δικτύου μας, κερδοφόρα και ασφαλώς αισιόδοξα για το 2003.

Θα φανεί, ίσως περίεργο το γεγονός ότι, το τελευταίο έτος, κανένας δε μας διώκει πλέον, εμφανώς! Μετά την πανέξυπνη και καταλυτική εκείνη "επίθεση φιλίας", που δεχθήκαμε πέρυσι από τον Εκπρόσωπο της ασφαλιστικής αγοράς και αδιαμφισβήτητων ικανοτήτων, κ. Δημ. Κοντομηνά, σε συνδυασμό με μία εξίσου καταλυτική και ομολογουμένως ρυθμιστική των πραγμάτων ενέργεια της σημερινής Πολιτικής Ηγεσίας του αρμοδίου Υπουργείου Ανάπτυξης, που για Συνέδριο Συνεργατών μας στη Θεσσαλονίκη εξέδωσαν Υπουργική Απόφαση παρουσίας και ενεργής συμμετοχής των αρμοδίων Υπηρεσιακών Οργάνων σ' αυτό, τα πάντα μετατράπηκαν ξαφνικά σε "μέλι-γάλα" και όλα καλά!

Ακόμη και με το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης Ελλάδος, σε αντίθεση με το νέο Διεθνές Γραφείο της αδελφής Κύπρου, το οποίο επιμένει να αλληλογραφεί μαζί μας **στην Αγγλική,** κατά πρόκληση της εθνικής ευαισθησίας Κυπρίων και Ελλήνων.

Το 2002, λοιπόν, εμείς το "είδαμε" από το 1992. Προβλέψαμε τη δεκαετία και δημιουργήσαμε τις υποδομές, θέσεις και προϋποθέσεις για το 2002. Αποφύγαμε αρχικά και τη "στρούγκα" και τη "μαύρη τρύπα" του 2002, που όχι μόνο δεν εμφανίζει φως για το 2003, αλλά "βοά και κράζει" για το μεγάλωμα του κατάμαυρου τούνελ και του 2003 για όσους επιδίωξαν να φορτωθούν τόνους και όγκους υποχρεώσεων κατά την αποδεικνυόμενη ως "μαύρη" δεκαετία, πιστεύοντες αφελώς ότι με τους βιασμούς των Κοινοτικών Οδηγιών του 1992 έπιασαν από τα κέρατα τις παχιές αγελάδες και θα τις αρμέγουν συνεχώς!

Αν ζητήσετε τις βεβαιώσεις κάλυψης των αποθεματικών και διάθεσης του περιθωρίου φερεγγυότητας, θα βεβαιωθείτε ότι, με άσπρες τρύπες, κλείνει το 2002 η μερίδα εκείνων των Ασφαλιστικών Εταιριών, που δεν έλαβε μερίδιο διανομής των ισχνών ιματίων της ασφαλιστικής αγοράς κατά το 1992 και μόνον αυτή μπορεί να βλέπει αισιόδοξα το 2003.

Συνοπτικά θα μπορούσα να πω ότι η ασφαλιστική αγορά **κλείνει το 2002 με την αποβολή όσων στήριξαν τα έσοδά τους εκτός ασφαλιστικής τεχνικής και αντικειμένου.**

Αν η Εποπτεύουσα Αρχή τους χορηγήσει "αναστολή αποβολής", όπως ήδη ζητούν, θα τους προσφέρει βασανιστικότερη και μαρτυρικότερη ληξιαρχική πράξη θανάτου, με πιθανότερη τη μετάδοση της ανίατης ασθένειάς τους και σε άλλους, προσωρινά υγιείς, που δεν έμαθαν να εργάζονται με "τας ιδίας των χειρας" εκεί χαμηλά στη βάση της μεγάλης και δύσκολης διεσπαρμένης πελατείας, μικρών και μαζικών κινδύνων και διαπροσωπικών σχέσεων, που δεν αποκτώνται ούτε από σαλόνια και κοσμικά, ούτε από αφίσες και φωτογραφικά!

Είμαι πλέον ένας από τους ελάχιστους εναπομείναντες, παλαιούς αυτοδημιούργητους Έλληνες Ιδιώτες Επιχειρηματίες Ασφαλιστές και ένας από τους αρχαιότερους εν ενεργεία Πτυχιούχος της Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης και οφείλω να δηλώσω ότι ασφάλιση είναι μία **χωριστή οικονομική πράξη,** που απαιτεί άμεση διαπροσωπική σχέση και δεν είναι, ούτε θα γίνει ποτέ, "πακέτο του ραφιού και του γκισέ". Υπήρξα Τραπεζικός και έγινα Ασφαλιστής! Δύο χώροι παράλληλοι και χωριστοί, σαν τις γραμμές του τρένου. Όποιος τις συνενώσει, εκτροχιάζεται!

Πολλοί μιλούν για ύφεση και κρίση στην αγορά. Πόσο αισιόδοξοι ή απαισιόδοξοι μπορούμε να είμαστε για το μέλλον της;

Κάποτε, οι μικρομεσαίες ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις της μικρής μας χώρας έκαναν αγώνα να πείσουν για την φερεγγυότητά τους τους μεγάλους και, κατά τεκμήριο τότε, θεωρούμενους φερέγγυους αντασφαλιστές τους. Τώρα και για τα προσεχή έτη, έχουμε αντιστροφή πραγμάτων. Όσο πιο μεγάλη και ογκώδης σε κύκλο εργασιών **έδειχνε** μία ασφαλιστική και αντασφαλιστική επιχείρηση στην Ευρώπη και στη χώρα μας, προ διετίας τουλάχιστον, τόσο πιο μεγάλες και ογκώδεις ήταν οι ανειλλημμένες υποχρεώσεις της, που **δεν έδειχνε,** και τόσο πιο μεγάλη, υπαρκτή και σκληρή είναι η "κρίση" στην αγορά. Τα κέρδη των ασφαλιστικών-αντασφαλιστικών εργασιών έπαυσαν να έρχονται από Χρηματιστήρια και τόκους. Συνεπώς και μέχρι προσαρμογής στα κέρδη της ασφαλιστικής και μόνο δραστηριότητας και εφόσον αντέξουν, θα αργήσουν να ανακάμψουν. Αναζητούν ήδη αγωνιωδώς νέα κεφάλαια, δηλώνουν ότι **θα** τα βρουν, αλλά κρύβουν το γνωστό και σκληρό: "Ουκ αν λάβεις παρά του μη έχοντος!" Η παγκόσμια και εσωτερική αγορά δεν προσφέρει επενδυτικά κεφάλαια στις ασφαλιστικές δραστηριότητες, ως χείριστα απαξιωμένες επενδυτικώς.

Όσες, όμως, Επιχειρήσεις απέφυγαν την πρόσκληση των γρήγορων και εύκολων κερδών, όπως οι προνοητικώς μη πρωταγωνιστήσασες παγκοσμίως Αμερικανικές Ασφαλιστικές-Αντασφαλιστικές Επιχειρήσεις και όπως ελάχιστες προνοητικές και μη παρασυρθείσες Ελληνικές, όχι μόνον "κρίση" δε βλέπουν και δεν αντιμετωπίζουν, αλλά εύλογα και ορθά αισιοδοξούν για το μέλλον τους, αν βέβαια αποφύγουν την πεπατημένη **και δε γιγαντωθούν,** όπως θα τους δοθούν, άμεσα και βραχυχρόνια, παρόμοιες ευκαιρίες... αυτοκτονίας σε μία εξαιρετικά εύθραυστη διεθνή και εσωτερική οικονομία!

Η αγορά της Θεσσαλονίκης και γενικότερα της Βορείου Ελλάδος, τι στοχεύει αυτή την περίοδο;

Η ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης, νοούμενης προφανώς αυτής των Ασφαλιστικών Εταιριών της, δε ρυθμίζεται και δεν ομοιομορφοποιείται όπως η –ακόμη– δυστυχής και "μαντρωμένη" της Αθήνας. Εδώ –και εκτός των "δορυφόρων" της Αθήνας ή εξωτερικού– είμαστε ελεύθεροι και ανεξάρτητοι αλλήλων –τουλάχιστον εμείς που έχουμε και το μεγαλύτερο όγκο εργασιών– περιοριζόμενοι εις τα του οίκου μας και μόνον.

Θα σας πω μόνο για τους δικούς μας στόχους και τη δική μας συμμετοχή στην εσωτερική και "γειτονική" μας αγορά, με την εξέταση και συνοπτική απόδοση μίας συνήθους εβδομάδας δράσης:

Την Παρασκευή, 25/10/02, πήγαμε στα Γιάννενα για τη διαπραγμάτευση αγοράς ιδιόκτητων Γραφείων ίδρυσης Περιφερειακής μας Διεύθυνσης Ηπείρου. Το Σάββατο 26/10/02 πήγαμε στην Καβάλα, για την επιθεώρηση και συντονισμό των εκτελούμενων εργασιών ίδρυσης Κάθετης Μονάδας παροχής πολλαπλών Υπηρεσιών και Εταιριών του Ομίλου μας.

Και όταν αναφέρομαι σε Κάθετη Μονάδα παροχής πολλαπλών Υπηρεσιών εννοώ αυτό που θα "ανακαλύψει" η ασφαλιστική μας αγορά μετά από 5-7 χρόνια και θα προσπαθήσει να το μιμηθεί, γιατί θα το ζητούν οι καταναλωτές της βάσης και οι υψηλά ιστάμενοι δε θα το κατανοούν και ούτε θα μπορούν να το προσφέρουν, εξαιτίας της έλλειψης υποδομής και ιδίων μέσων.

Και για να μη θεωρηθούν υπερβολικά τα παραπάνω, αναφέρω ότι ιδρύσαμε και ιδρύουμε σε όλη τη χώρα, πέρα από τα συνήθη και κλασικά ασφαλιστικά Γραφεία, παράλληλες Υπηρεσίες Ιατρικής Βοήθειας με τοπικά δίκτυα Ιατρών, Κλινικών και Εξεταστικών Κέντρων, Συντονιστικά Γραφεία πλήρους και επί 24ώρου λειτουργίας Οδικής και Τουριστικής Βοήθειας, Υπηρεσίες άμεσης Τεχνικής Επέμβασης και Διακανονισμού Ζημιών του δικού μας Προγράμματος "ΕΡΜΗΣ", που αποτελείται από δέκα διαφορετικές δωρεάν παροχές προς τον ασφαλιζόμενο συμπεριλαμβανομένου του δικού μας "Φιλικού" Διακανονισμού Ζημιών άμεσης και απλής διαδικασίας αποζημίωσης, χωρίς εξαιρέσεις και μεθοδευμένες αδυναμίες του Συστήματος, με διάθεση διαθέσιμου ρευστού χρήματος προς τους δικαιούχους αντί δέσμευσής του από άλλους και για άλλους σκοπούς (εμείς τα Κεφάλαιά μας ούτε τα χάσαμε σε Χρηματιστήρια, ούτε σε μαύρες διαχειριστικές τρύπες), Υπηρεσίες Προώθησης Πωλήσεων, Χρονομισθώσεων, Πιστωτικών Καρτών, Δανείων κ.λπ., αλλά και Εκπαιδεύσεων, Τεχνολογίας, Μηχανογράφησης, Ερευνών, Εκτιμήσεων, Μελετών, Συμβουλών μέχρι και Πτήσεων.

Ο κάθε ασφαλισμένος πελάτης μας, αλλά και μη πελάτης μας, ημεδαπός και αλλοδαπός, μπορεί να εξυπηρετηθεί κάθετα και για κάθε θέμα παροχής υπηρεσίας που τον απασχολεί σε 24ώρη βάση και για 365 μέρες και νύχτες το έτος.

Συνεχώς προσθέτουμε στον Όμιλο των επτά, ήδη, Επιχειρήσεών μας κάθε νέα και χρήσιμη Υπηρεσία, είτε σε επίπεδο άμεσης εξυπηρέτησης, είτε σε επίπεδο πληροφοριών και συμβουλών.

Από πολλών ετών έχουμε ξεφύγει από τους κλειστούς και **στατικούς** τομείς ξεπερασμένων από τις εξελίξεις και εποχές, τετριμμένων και αδιάφορων για το μέσο πολίτη και μπήκαμε στη λογική της **δυναμικής** προσαρμογής παροχής υπηρεσιών, όπως τις διαμορφώνουν οι πραγματικές ανάγκες των εξελίξεων, χωρίς αγκυλώσεις και αντιλήψεις του παρελθόντος.

Έτσι και την ίδια, ιστορική και μεγάλη ημέρα για τη Θεσσαλονίκη της 26/10/02, ημέρα εορτής και παρελάσεων, οι δικές μας ανάγκες επέβαλαν να επισκεφθούμε όχι μόνο τα νέα ιδρυόμενα Γραφεία της Κάθετης Μονάδας μας στη δεύτερη πόλη της Μακεδονίας, αλλά και στην ασφαλιστικώς "παρθένα" αγορά της πάντα δυσκολοκατάκτητης γειτονικής Δράμας, προς εποπτεία και συντονισμό των προετοιμασιών πραγματοποίησης Τοπικού Συνεδρίου Συνεργατών Ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης και Εγκαινίων της νέας Κάθετης Μονάδας μας παροχής πολλαπλών Υπηρεσιών στη δυναμικά εξελισσόμενη αυτή πόλη και περιοχή.

Το βράδυ της ίδιας μεγάλης και ιστορικής αυτής μέρας είχα τη διάθεση και το χρόνο να παραστώ στην κορυφαία ετήσια κοινωνική εκδήλωση της πόλης, προς τιμή του Προέδρου της Δημοκρατίας, για τις απαραίτητες και χρήσιμες κοινωνικές σχέσεις και επαφές, που δεν πρέπει να είναι και αυτοσκοπός για κάθε δημιουργικό Επιχειρηματία και μη δοτής θέσης γενικώς.

Το πρωϊνό της άλλης μέρας, 27/10/02, Κυριακή, πέταξα με τη σύζυγό μου και πραγματικό μου Σύμβουλο επιχειρησιακών επιλογών, στη Μεγαλόνησο Κύπρο για τριήμερες επαφές και εξέταση δυνατοτήτων και αναγκών, όπως έχουν τώρα διαμορφωθεί στην εκεί τοπική και ασφυκτική ασφαλιστική αγορά.

Καθησύχασα και διαβεβαίωσα τους πολλούς ανησυχήσαντες ότι ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ έχει στο χαρτοφυλάκιό του στην Ελλάδα τόσα ασφαλισμένα και εξυπηρετούμενα οχήματα όσα είναι τα προς ιδιωτική ασφάλιση και εξυπηρέτηση οχήματος της ελεύθερης Μεγαλονήσου και κατά συνέπεια, δεν έχει ο Όμιλός μας ενδιαφέρον ούτε λόγους να εμφανισθεί στην ασφυκτικά πιεζόμενη ασφαλιστική αγορά της Κύπρου και να διεκδικήσει μερίδιο αγοράς στους γενικούς κλάδους ή ζωής.

Εμείς δεν ακολουθούμε την πεπατημένη, ούτε έχουμε λόγους δημιουργίας προβλημάτων και όξυνσης του ήδη οξυμένου ανταγωνισμού. Άλλος είναι ο σκοπός και λόγος του ενδιαφέροντός μας για την αγορά της Κύπρου, που αφορά μόνο την υποστήριξη και ανάπτυξη τοπικής –Κυπριακής– Εταιρίας Τουριστικής Βοήθειας, που μπορούμε να στηρίξουμε, να ενισχύσουμε και να τροφοδοτήσουμε δια των τοπικών και διεθνών μας διασυνδέσεων και συνεργασιών. Σκοπός, προοπτική, επιθυμία και υποχρέωσή μας είναι να **προσθέσουμε** και **όχι να αφαιρέσουμε** στην, όχι λεκτική αλλά συνει-

Κόψιμο κορδέλας Εγκαινίων της Περιφερειακής Δ/νσης Δωδεκαννήσου από τους κ.κ. Χατζηευθυμίου Χατζή, Αντινομάρχης Δωδεκαννήσου, Μ. Γιαννιώτη, Πρόεδρο του Ομίλου και τον κ. Γ. Διακοφιλιππή, Περιφερειακό Δ/ντή Δωδεκαννήσου. Σάββατο 5/7/02

Ομιλία κ. Μελά Γιαννιώτη, Προέδρου του Ομίλου, μετά το πέρας της τελετής Εγκαινίων της Νέας Περ/κής Δ/νσης Πελοποννήσου. 16/6/2002

Τελετή Εγκαινίων της Περιφερειακής Δ/νσης Δυτ. Μακεδονίας, χοροστατούντος του Αρχιεπισκόπου Ιόπης και Εξάρχου Παναγίου Τάφου στην Ελλάδα κ.κ. Δαμασκηνό και του Μητροπολίτη Κοζάνης κ.κ. Αμβροσίου.

Κόψιμο κορδέλας Εγκαινίων της Νέας Περιφερειακής Δ/νσης Πελοποννήσου από τους κ.κ. Ευάγγελο Φλωράτο, τ. Δήμαρχο Πατρέων, Μ. Γιαννιώτη, Πρόεδρο του Ομίλου και τον κ. Χ. Αποσκίτη, Περ/κό Δ/ντή Πελοποννήσου.

Τελετή Εγκαινίων Νέας Περιφερειακής Δ/νσης Δωδεκαννήσου στη Ρόδο. Σάββατο 5/7/02

Ομιλία του Προέδρου του Ομίλου κ. Μελά Γιαννιώτη κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου Συνεργατών Δυτικής Μακεδονίας στην Κοζάνη (Περ/κή Δ/νση Δυτ. Μακεδονίας)

δησιακή, αδελφή Κύπρο.
Η ανάπτυξη του τομέα Τουριστικής Βοήθειας, θέμα καίριο και σοβαρότατο για όλη τη Μεγαλόνησο, δεν μπορεί να γίνει και να πραγματοποιηθεί ούτε από "εισβολείς", ούτε από δυτικούς εξαιτίας των δομών και αντιλήψεών τους στις δικές τους χώρες. Μπορεί και επιβάλλεται να γίνει μόνο από τοπικές Κυπριακές Επιχειρήσεις, όχι απαραίτητα Ασφαλιστικές, αλλά εξειδικευμένες και εξοικειωμένες με τις Ευρωκοινοτικές Οδηγίες και την κρατούσα πραγματικότητα στις Ανατολικές και λοιπές μη δυτικές χώρες, από τις οποίες ενισχύεται σταθερά ανοδικά η Τουριστική Βιομηχανία Ελλάδος-Κύπρου, με οργανώσεις και δίκτυα των οποίων κατόρθωσε να διασυνδεθεί άριστα η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ τα τελευταία χρόνια.
Παράλληλα με και τις ίδιες μέρες, αντιπροσωπεία τριών ανώτατων Στελεχών μας επισκέφθηκε και πάλι τη Βουλγαρία, όπου υπήρξαν νεώτερες αποτελεσματικές επαφές προώθησης των ίδιων Υπηρεσιών Βοήθειας σε όλη τη Βουλγαρική Επικράτεια. Ήδη λειτουργούν δώδεκα Περιφερειακοί Σταθμοί Βοήθειας της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Βουλγαρία και τώρα ετοιμαζόμαστε να μεταφέρουμε το κέντρο δραστηριοτήτων μας από την Άνω Τζουμαγιά στη Σόφια. Το Σάββατο 2/11/02 πραγματοποιήσαμε επιτυχές Συνέδριο Συνεργατών μας στη Δράμα και με τις ευλογίες του Σεβασμιότατου Μητροπολίτη Δράμας κ.κ. Διονυσίου, παρουσία εκλεκτών Φίλων, Πελατών και Συνεργατών, πραγματοποιήσαμε τα Εγκαίνια λειτουργίας της νέας μας Μονάδας Κάθετων Υπηρεσιών στη Δράμα, από μία σειρά παρόμοιων που ήδη λειτουργούν σε όλη τη χώρα.

Άποψη του κτιρίου της Περιφ/κής Δ/νσης Δυτ. Μακεδονίας κατά τη διάρκεια Επίδειξης Επείγουσας Αερομεταφοράς.

Τελετή Εγκαινίων Νέου Κτιρίου Ιατρικής Βοήθειας στη Θεσ/νίκη, παρουσία Αρχών και Επισήμων της πόλης. Σάββατο 30/3/02

Μέχρι το τέλος του τρ. έτους έχουμε προγραμματίσει τα Εγκαίνια λειτουργίας άλλων πέντε παρόμοιων Μονάδων και συγκεκριμένα στη Σπάρτη, Καβάλα, Έδεσσα, Φλώρινα, Κομοτηνή και Βόλο.
Τα πρόσφατα φολογικά μέτρα που ανακοίνωσε το Υπουργείο Οικονομικών μπορούν να λειτουργήσουν θετικά για την ασφαλιστική αγορά; Πώς μπορούν οι Εταιρίες να τα "εκμεταλλευτούν" επικοινωνιακά;
Αλίμονο σε όσους στηρίζουν και ελπίζουν στην ανάπτυξη των εργασιών τους από τη θέσπιση φορολογικών μέτρων και "εκμετάλλευσής" τους! Ευπρόσδεκτη κάθε θετική στήριξη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων από το Κράτος, αλλά η εμπειρία λέγει ότι το Κράτος πάντα "αρμέγει" τις Ιδιωτικές Ασφαλιστικές Εταιρίες και ποτέ δεν τις ταΐζει!
Η Εταιρία σας σχεδιάζει κάποιες κινήσεις προς αυτήν την κατεύθυνση;
Δεν ασχολούμαστε.
Με βάση την εικόνα που επικρατεί στο γενικότερο οικονομικό περιβάλλον, ποια είναι η πορεία της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ σε ό,τι αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων και τη γενικότερη ανάπτυξή της; Θέλετε να κάνετε μία σύντομη περιγραφή των δραστηριοτήτων σας;
Έδωσα παραπάνω τις σχετικές απαντήσεις. Η πορεία μας είναι άριστη και δυναμική. Προσέχουμε να ελέγχουμε το μεγάλωμά μας και να βαθαίνουμε τις **ρίζες** μας, όχι τις **κορυφές** μας.
Κύριε Γιαννιώτη, πολλοί υποστηρίζουν ότι οι Εταιρίες Ελληνικών συμφερόντων αντιμετωπίζουν πρόβλημα κεφαλαίων έναντι των ξένων ανταγωνιστών τους. Πώς το σχολιάζεται αυτό;
Η σημερινή αλήθεια και πράξη είναι πλέον εντελώς αντίθετη. Οι νοικοκυρεμένες και σωστές μικρομεσαίες Ελληνικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, εκτός των Χρηματιστηρίων και των διεθνών συγκυριών, διέσωσαν και αύξησαν τα Κεφάλαιά τους, ενώ οι ξένες στην Ελλάδα, όπως τουλάχιστον βλέπουμε από τα επίσημα στοιχεία, περιήλθαν σε σημείο εμφάνισης ακόμη και αρνητικών ιδίων κεφαλαίων, με άμεσο κίνδυνο κλεισίματός τους, αν δεν καταθέτουν συνεχώς νέα κεφάλαια, προς κάλυψη νέων ανοιγμάτων.
Σήμερα, εμείς έχουμε τη φήμη του καλύτερου πληρωτού αποζημιώσεων και παράλληλα διαθέτουμε δικά μας κεφάλαια για επενδύσεις κτιρίων μας. Ήδη ανεγείρουμε νέες πτέρυγες ακινήτων στην έδρα μας και αγοράζουμε νέα ακίνητα ανά τη χώρα με νέες επενδύσεις σε υποδομή και μέσα. Εμείς εξάγουμε κεφάλαια προς επένδυση σε γειτονικές χώρες. Ποια ξένη ή δική μας "Χρηματιστηριακή" ανταγωνίστριά μας, πραγματοποιεί σήμερα παρόμοιες επενδύσεις; Σκεφθήκατε το γιατί;
Σε συνέχεια της παραπάνω ερώτησης, υπάρχουν επίσης πολλοί και που εκτιμούν ότι έχει περάσει η εποχή των "οικογενειακών" επιχειρήσεων. Δεδομένου ότι η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ξεκίνησε να αναπτύσσεται ως μία υγιής "οικογενειακή" επιχείρηση, πώς σχολιάζετε την εκτίμηση αυτή τώρα που βλέπουμε ότι κάνετε αναδιαρθρώσεις; Λάθος εκτίμηση. Πρώτα, γιατί ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ήταν πάντα πολυμετοχικός, με πάνω από 1.200 Έλληνες Μετόχους του, ανεξάντλητης οικονομικής βάσης και δεύτερον, διότι σε κάθε επιτυχημένο και υγιή Όμιλο Επιχειρήσεων υπάρχει αφ' εαυτού και εγγενές το στοιχείο της "οικογενειακής" επιρροής, είτε φυσικών προσώπων, είτε νομικών.
Αλίμονο στις Επιχειρήσεις που δεν έχουν ομοιογένεια μετοχική και διοικητική. Εμείς έχουμε πολυάριθμους και πανίσχυρους Μετόχους μας, με ηχηρότατα ονόματα και επώνυμοι παράγοντες της κοινωνικής, οικονομικής, πολιτικής μέχρι και θρησκευτικής ζωής του τόπου μας, αλλά ποτέ οι Μέτοχοί μας δεν ήρθαν σε αντίθεση σχέσεων και αποφάσεων με το πολυπρόσωπο Διοικητικό Επιτελείο μας, στην κορυφή του οποίου ευρίσκονται πρόσωπα της οικογένειας Γιαννιώτη, με **παρόν και μέλλον.**
Πρόσφατα εμπιστευθήκατε τη γενική διεύθυνση της ΙΝΤΕΡΑΣΑΛΟΝΙΚΑ στο γιο σας, τον Κώστα Γιαννιώτη. Πώς βλέπετε τη νέα γενιά;
Ο γιος μου Κώστας δεν έχει τη Γενική Διεύθυνση του Ομίλου μας, αλλά την Αντιπροεδρία. Γενικός Διευθυντής παραμένει ο ικανός και εργατικότατος, έμπιστος και δυναμικός, κ. Θεόφιλος Τσομίδης, παρά το γεγονός της και από τον ίδιο επιθυμίας δημιουργίας νέων και ανεξάρτητων Γενικών Διευθύνσεων του Ομίλου, που εξετάζουμε.
Για τη νέα γενιά και αν κρίνω από το γιό μου, που είναι 30 ετών με τα μισά από αυτά στο χώρο μας, θα έλεγα ότι είναι σωστοί Επιστήμονες, εγκρατείς, ορθολογιζόμενοι, ψύχραιμοι, επιφυλακτικοί, δε ρισκάρουν εύκολα και δεν έχουν την ανίατη ασθένεια της φιλαρχίας, ειδικά επί των κοινών, που αποστρέφονται. Βλέπουν, κατανοούν και εκτιμούν. Οι σπουδές και τα πτυχία τους, οι γλώσσες και οι γνώσεις τους μαζί με την όποια βαρύτητα του γνωστού στην αγορά επιθέτου τους, δεν τους ωθούν σε μωρίες ανταγωνισμών και κούφιων διακρίσεών τους, όπως στις παλαιότερες γενιές.
Πότε ήταν πιο δύσκολα, όταν ξεκινάγατε εσείς την επαγγελματική σας πορεία ή σήμερα; Μιλήστε μας λίγο για εκείνα τα "πέτρινα χρόνια".
Πράγματι "πέτρινα" και "ξύλινα" θα έλεγα εκείνα τα παλαιά χρόνια, ειδικά της στρατιωτικής χούντας και της μεταπολίτευσης, που για πάνω από ένα τέταρτο αιώνος έσερνε μαζί της εκείνο το ανατριχιαστικότατο "αποφασίζομεν και διατάσσομεν" στον ασφαλιστικό θεσμό, που πρώτο και βασικό του στοιχείο είναι η απόλυτη ελευθερία αποφάσεων, επιλογών και συναλλαγών. Είχα την τύχη να μπω στο χώρο στις αρχές τις δεκαετίας του 1960, αρχικά ως Σπουδαστής της Σχολής Στατιστικής της τότε Βιομηχανικής Σχολής Πειραιώς και μετέπειτα ως Υπάλληλος της Εμπορικής Τράπεζας στην Αθήνα, παράλληλα με τη φοίτησή μου στη Βιομηχανική Σχολή Πειραιώς. Τότε, η μικρή μας ασφαλιστική αγορά ήταν πολύ περισσότερο ελεύθερη και ανοιχτή, όπως **δεν είναι ούτε σήμερα** στην Ελλάδα της Ενωμένης Ευρώπης, παρά το γεγονός ότι οργίαζαν κυριολεκτικά οι 85 περίπου αλλοδαπές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις στη χώρα μας και οι Τραπεζικές δεν γνώριζαν τίποτε άλλο στην ασφαλιστική αγορά πέραν του τραπεζικού γκισέ συναλλαγών, όπου είχαν και το "καρτέρι" επιβολής ασφαλίσεων.
Ήμουν Τραπεζικός Υπάλληλος στο Υποκατάστημα Εμπορικής Τράπεζας επί της Λ. Συγγρού απέναντι από τις στήλες του Ολυμπίου Διός και φοιτητής στη Βιομηχανική Σχολή Πειραιώς, όταν με επέλεξε ο τότε Καθηγητής, αείμνηστος Ι. Κουτσογιάννης, μετέπειτα Νομικός Σύμβουλος της Ένωσης "των εν Ελλάδι εργαζομένων ασφαλιστικών Εταιριών" (κάπως έτσι μακρονοειδής ήταν ο τίτλος της) και με οδήγησε σε μία μεγάλη αίθουσα-γραφείο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην πλατεία Συντάγματος, παρά τις "διαμαρτυρίες" μου ότι ήδη από το γκισέ προωθούσα ασφαλίσεις του Φοίνικα και έπαιρνα 150 δρχ. το μήνα, δηλαδή το 10% του τραπεζικού μου μισθού. Πίσω από ένα μεγάλο Γραφείο σηκώθηκε ένας άνθρωπος με γυαλιά, που μου φάνηκε γίγας, αλλά μειλίχιος και προσηνής. Άκουσα από το συνοδό Καθηγητή να λέγει: "Κώστα, σου παρουσιάζω τον αυριανό Ασφαλιστή Ελλάδος"! Απέναντί μου ήταν ο αείμνηστος **Κωνσταντινής Κανάρης,** Γενικός Διευθυντής τότε της Εθνικής Ασφαλιστικής και ο οποίος, μαζί με τους τότε επιτελείς μου, μου έμαθαν τα πρώτα ασφαλιστικά γράμματα, για να τα συνεχίσει μετέπειτα ένας Δημήτρης Καλεθριανός της καλύτερης και τυπικότερης, τότε, Γερμανικής Εταιρίας NORDSTERN, που με τοποθέτησε Διευθυντή Υποκαταστήματος Βορείου Ελλάδος στη Θεσσαλονίκη και όπου έμαθα πολλά από την ίδια Εταιρία, εδώ και στην έδρα της στη Γερμανία. Δε γνωρίζω αν εκπλήρωσα την επιλογή και προφητεία του Καθηγητού μου, αλλά ευγνωμονώ τον ίδιο και όλους όσους με έπεισαν να φύγω από Τραπεζικός και να γίνω Ασφαλιστής! Και σήμερα αν άρχιζα καριέρα, θα προτιμούσα αυτή του Ασφαλιστή.
Ως επιχειρηματίας περνώντας δια "πυρός και σιδήρου", δημιουργήσατε πλέον μία μεγάλη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία, με έδρα τη Βόρεια Ελλάδα και δραστηριότητα σε όλη την ελληνική επικράτεια. Σήμερα αισθάνεστε ότι έχετε επιτύχει το στόχο σας;
Δεν την ολοκλήρωσα ακόμη. Νιώθω ότι μπορώ να δημιουργήσω περισσότερα. Προσπαθώ συνεχώς και συνεχώς ανεβάζω τον πήχη.
Παράλληλα αναπτύσσετε μία έντονη κοινωνική δραστηριότητα ως Επιχείρηση, αλλά και εσείς προσωπικά ως Επιχειρηματίας. Δημόσιες Σχέσεις ή πραγματική ανάγκη προσφοράς στο κοινωνικό σύνολο; Μπορείτε να αναφερθείτε στο έργο σας αυτό;
Από φύσεως είμαι δημοσιοσχετίστας, αλλά επαγγελματικά, μετά από όσα είδα και έζησα στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, της οποίας ήμουν ο εξ αποστάσεως 500 χλμ. πιστότερος οπαδός, νιώθω αποστροφή στις επαγγελματικές "μαζώξεις". Ανέπτυξα και αναπτύσσω κατ' επιλογή μου, δημόσιες σχέσεις κοινωνικού, τοπικού και, κυρίως, εθνικού ενδιαφέροντος, ποτέ όμως για επαγγελματικούς λόγους, που απαξιώνουν και υποτιμούν κάθε σοβαρό Επιχειρηματία που σέβεται τον εαυτό του και τους συναλλασσόμενους.
Θεωρώ την ανάπτυξη κοινωνικών σχέσεων για επιβίωση και σίτιση, τσαρλατανισμό. Για το έργο και προσφορά των Εταιριών του Ομίλου που διοικώ και το Προσωπικό μου, δεν έχει απολύτως καμία αξία να μιλήσω εγώ. Δεν υποκύπτω στον πειρασμό και ποτέ δε διαλαλώ ό,τι νιώθω ως υποχρέωσα προσφοράς.
Όποιος σας παρακολουθεί, διακρίνει ότι σας διακατέχει μία μεγάλη αγάπη για τη Θεσσαλονίκη και την Ελλάδα. Μιλήστε μας λίγο για τις δραστηριότητές σας στο πλαίσιο αυτό.
Τίποτα το ιδιαίτερο. "Ουδείς εμίσησε το εαυτού σώμα". Φέρω και τιμώ έμπρακτα, όσο μπορώ, το μεγάλο και βαρύ επίθετο του ήρωα Μακεδονομάχου Παύλου Μελά, ως βαπτιστικό μου όνομα, που μου έδωσαν οι Μακεδόνες παππούδες μου. Τα ονόματα δεν είναι ούτε τυχαία ούτε χωρίς προσδιοριστικό περιεχόμενο. Αν δε θέλεις να έχεις δική σου πατρίδα, σπίτι, οικογένεια, θρησκεία –όπως έχουν οι άλλοι– **δε μιλάς και δε νοιάζεσαι.** Και τότε, ή "ξεπουλημένος" θα είσαι ή διανοητικώς "φευγάτος". Τίποτα άλλο.
Τι μήνυμα θέλετε να στείλετε στους Έλληνες Ασφαλιστές, στους Συνεργάτες σας που αισθάνονται τελευταίως να "πιέζονται" από τη γενικότερη οικονομική συγκυρία και στους Αναγνώστες του ΝΑΙ;
Τα μηνύματα προς και από τους Συνεργάτες μας τα διακινούμε αμφίδρομα καθημερινώς και συνεχώς. Ο αριθμός των καθημερινών εισερχομένων νέων αιτήσεων ασφαλίσεων αυξάνεται συνεχώς, χωρίς να αυξάνεται αναλογικώς και η ροή ρευστού χρήματος και εδώ οι "πιέσεις" της "οικονομικής συγκυρίας", που θα την έλεγα ευθύτερα "οικονομική αδυναμία". Πιέζουμε την "πίεση" αυτή με συνεχή μηνύματα μείωσης της παραγωγής και επιλογής όσων ασφαλισμένων μπορούν να πληρώσουν άμεσα και μετρητοίς και όσοι δεν "λαμβάνουν το μήνυμα" φεύγουν.
Για τους "Έλληνες Ασφαλιστές", αν εννοείτε τις Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, από πολλά χρόνια παύσαμε να στέλνουμε και να παίρνουμε "μηνύματα", περιορισθέντες εις τα του οίκου μας. Σοφή και αναπτυξιακή πράξη.
Για τους Αναγνώστες του "ΝΑΙ", θα συνιστούσα να μελετούν τα εθνικοθρησκευτικά των δημοσιευμάτων σας, για ανόρθωση και αναζωογόνηση της διαβρωμένης εθνοσυνειδησιακώς χώρας μας, που εκτός από Ελλάδα, λέγεται και Πατρίδα. Να χρησιμοποιούν υπερήφανα την τελευταία λέξη και να την τιμούν έμπρακτα για να έχουν δική τους Πατρίδα και οι επόμενες γενεές Ελλήνων, εκτός από τις ασφάλισεις. Γιατί οι Πατρίδες χάνονται, όταν ξεχνιούνται, αλλά οι ασφαλίσεις ποτέ!

Κόψιμο κορδέλας Εγκαινίων της Περιφερειακής Δ/νσης Δυτ. Μακεδονίας από τους κ.κ. Πασχάλη Μητλιάνκα, Νομάρχη Κοζάνης, Νίκο Τσιαρτσιώνη, Βουλευτή Κοζάνης και τον κ. Μελά Γιαννιώτη, Πρόεδρο του Ομίλου, παρουσία και της κας Κλ. Γιαννιώτη και του κ. Κ. Γιαννιώτη. Κυριακή 2/6/02

Η οικογένεια Μελά Γιαννιώτη και ο Ευάγγελος Σπύρου στη Θεσσαλονίκη (2002)

Τελετή Εγκαινίων Νέου Κτιρίου Ιατρικής Βοήθειας στη Θεσ/νίκη, παρουσία Αρχών και Επισήμων της πόλης. Σάββατο 30/3/02

Ποιά είναι η INTERSALONICA και ποιό είναι το έργο Μελά Γιαννιώτη;

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ αποτελείται από έξι Εταιρίες
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ.
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.
- AIR INTERSALONIKA E.A.A.T.E.
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
- INTERSALE A.E.
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ

με –υπό ίδρυση– έβδομη Εταιρία Πληροφορικής.

Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ του Ομίλου για το έτος 2002 θα φτάσει τα 22.000.000.000 δρχ. (€ 65.000.000), ενώ η ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ αναμένεται να προσεγγίσει το 1 δισ. δρχ. (3.000.000 €).

Το Μετοχικό Κεφάλαιο του Ομίλου φτάνει τα 7 δισ. δρχ. (€ 20.500.00), ενώ το ενεργητικό τα 32 δισ. δρχ. (€ 94.000.000).

Στον Όμιλο απασχολούνται περί τα 400 άτομα.

Ο Όμιλος έχει κατορθώσει σε δύο δεκαετίες, με την υποστήριξη των 1.250 Μετόχων του, την προσπάθεια των 1.200 Συνεργατών του και την εμπιστοσύνη των 400.000 Πελατών του, να έχει φτάσει σήμερα να θεωρείται ένας από τους ισχυρότερους Ασφαλιστικούς Ομίλους της χώρας μας αλλά και μία πραγματικά μεγάλη οικονομική δύναμη της Βορείου Ελλάδος με έντονο κοινωνικό χαρακτήρα και αποστολή. Η πρώτη και μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων, έφθασε ένα βήμα πριν από την είσοδό της στο Χ.Α.Α., αλλά φρόντισε να μη το διαβεί.

Είναι ο Μεγαλύτερος Ασφαλιστικός Όμιλος στη Βόρεια Ελλάδα με την αποδεικτική αλήθεια των αριθμών που ελέγχονται και δημοσιεύονται.

Κατά την τελευταία πενταετία πληρώσαμε:

28 δισ. δρχ. σε ασφαλισμένους και τρίτους δικαιούχους διακανονίζοντας 52.000 φακέλους ζημιών εκ των οποίων 16.500 μόνο το 2001

11,5 δισ. δρχ. στο Δημόσιο και σε Οργανισμούς Κοινής Ωφελείας

13 δισ. δρχ. σε μισθωτούς, τρίτους και συνεργάτες

4,5 δισ. δρχ. για την απόκτηση πάγιας περιουσίας

Ο Όμιλος πραγματοποίησε 252.500 επεμβάσεις βοηθείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Και 100 επεμβάσεις σωτηρίας, σώζοντας ζωές συνανθρώπων μας. "Προσπαθούμε πάντα να βοηθάμε και να συμπληρώνουμε το Κράτος, από το οποίο δεν μπορούμε να τα περιμένουμε όλα και οφείλουμε να συνδράμουμε με τις δυνάμεις και τα μέσα που διαθέτουμε" τονίζει ο Κώστας Μελά Γιαννιώτης.

Ο Όμιλος σήμερα είναι σε θέση να προσφέρει ευρύτατες και χρήσιμες Υπηρεσίες επικεντρώνοντας τη φροντίδα και προσοχή του στα πρόσωπα και όχι στις άψυχες μηχανές. Η επωνυμία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ σήμερα δεν παραπέμπει στην Ασφαλιστική Εταιρία των Αυτοκινήτων και της Οδικής Βοήθειας μόνο, όπως εσφαλμένα πιστεύουν πολλοί. Το φάσμα των προσφερομένων Υπηρεσιών καλύπτει όλες τις ασφαλίσεις Περιουσίας και Ευθύνης, Ζωής και Υγείας, αλλά και Επενδύσεων, Πιστωτικών Καρτών, Δανείων, Χρονομισθώσεις Οχημάτων, Επισκευή Οχημάτων, Τεχνικό Έλεγχο, χορήγηση Κάρτας Καυσαερίων, Ανταλλακτικών και ότι άλλο σχετίζεται με το αυτοκίνητο. Είναι η μοναδική εκτός Αθηνών Αεροπορική Εταιρία με τρία πτητικά μέσα που εδρεύουν μόνιμα στη Θεσσαλονίκη.

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ εδρεύει στη Θεσσαλονίκη στο 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης-Περαίας, σε ιδιόκτητο συγκρότημα κτιρίων το οποίο μετά και τις εργασίες ανέγερσης νέων πτερύγων θα φτάνει τα 8.000 τ.μ.

Στην Αθήνα η Γενική Διεύθυνση Αθηνών και Ν. Ελλάδος στεγάζεται σε ιδιόκτητο οκταώροφο κτίριο επί της λεωφόρου Συγγρού.

Ανά την επικράτεια λειτουργούν σήμερα Περιφερειακές Διευθύνσεις στην: ΚΟΖΑΝΗ, ΠΑΤΡΑ και ΡΟΔΟ.

Υποκαταστήματα λειτουργούν στις: ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ, ΞΑΝΘΗ, ΚΑΒΑΛΑ, ΔΡΑΜΑ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ, ΒΕΡΟΙΑ, ΕΔΕΣΣΑ, ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΦΛΩΡΙΝΑ, ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΑΜΙΑ, ΘΗΒΑ, ΣΠΑΡΤΗ.

Στις άμεσες προτεραιότητες είναι η δημιουργία της ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΗΠΕΙΡΟΥ & Δ. ΕΛΛΑΔΟΣ με έδρα τα Ιωάννινα και της ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ με έδρα τη Λάρισα.

Η χρονιά του 2002 είναι ιδιαίτερα θετική για τη μεγαλύτερη Εταιρία του Ομίλου την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. Η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων για το διάστημα ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2002 έφτασε τα 14.168.841.322 δρχ. (€ 41.581.340) σε μία αύξηση σε σχέση με το 2001 που φτάνει το 26%.

Το ίδιο και για την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής, που στο δεκάμηνο 2002 "τρέχει" με 117% αύξηση και με 35.000 νέα ασφαλιστήρια του μοναδικού στην ασφαλιστική αγορά νέου Προγράμματος "Χαμόγελο Ζωής".

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α.Ζ. είναι τέταρτη στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά σε σχέση με το πλήθος ασφαλιζομένων οχημάτων. Σήμερα είναι ασφαλισμένα πάνω από 350.000 οχήματα για Αστική Ευθύνη και πάνω από 310.000 οχήματα για Οδική βοήθεια.

Ο Όμιλος από την αρχή του 2002 δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στα προϊόντα Υγείας και Ιατρικής Βοήθειας, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο το Σύστημα Υγείας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ το οποίο είναι σε θέση σήμερα να προσφέρει:

1. Απεριόριστο αριθμό δωρεάν επισκέψεων στα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
2. Τηλεβοήθεια από Γιατρό Υπηρεσίας σε κάθε κλήση και οποιαδήποτε ώρα και ημέρα.
3. Αποστολή Γιατρού στο σπίτι.
4. Αποστολή ασθενοφόρου οχήματος για μεταφορά και επιστροφή ασθενούς σε Νοσηλευτικό Ίδρυμα-σπίτι.
5. Διαγνωστικές εξετάσεις στα συμβεβλημένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα σε όλη τη χώρα.
6. Θεραπεία σε Νοσηλευτικό Ίδρυμα επιλογής του ασφαλισμένου.
7. Αποστολή ελικοπτέρου ή αεροπλάνου για Επείγουσα Αερομεταφορά.
8. Παροχή νομικών συμβουλών και καθοδήγηση σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος.
9. Παροχή βοήθειας σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος βρεθεί σε δυσχερή θέση λόγω απώλειας χρημάτων, εγγράφων, αποσκευών.
10. Άλλες δέκα Δωρεάν Υπηρεσίες του μοναδικού Προγράμματος "ΕΡΜΗΣ".

Εδώ και λίγες μόλις ημέρες προσφέρει στην αγορά ένα νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα Ιατρικής Βοήθειας, με τίτλο "Φροντίδα Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης Ηλικίας", που παρουσιάσθηκε για πρώτη φορά σε Συγκέντρωση Συνεργατών στην Αθήνα την 23/11/02 και 24/11/02 στη Σπάρτη. Το νέο αυτό Πρόγραμμα, που καλύπτει όλες τις ηλικίες και ιδιαίτερα αυτές της λεγόμενης Τρίτης, προσφέρει και μία νέα κάλυψη-υπηρεσία που είναι η "Παρεντερική Διατροφή" ηλικιωμένων στο σπίτι.

Τα αποτελέσματα του Συστήματος Υγείας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι εντυπωσιακά, με κάθετη ανάπτυξη.

Σήμερα σε όλη τη χώρα λειτουργούν 30 Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας και τα οποία αναλύονται ως εξής:

- Σε χώρους ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ (17) και κατά πόλεις:

Ξάνθη, Καβάλα, Δράμα, Χαλκιδική, Θεσσαλονίκη (2), Έδεσσα, Κοζάνη, Θήβα, Αθήνα, Πάτρα, Ρόδος, Σπάρτη, Πτολεμαΐδα, Φλώρινα, Λαμία, Κατερίνη.

- Σε χώρους δικτύου ιατρών (13) και κατά πόλεις:

Ορεστιάδα, Αλεξανδρούπολη, Κομοτηνή, Σέρρες, Κιλκίς, Γρεβενά, Βέροια, Γιάννενα, Κέρκυρα, Πύργος, Βόλος, Χαλκίδα, Καστοριά.

Το Σύστημα Υγείας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ συμπληρώνεται:

Στη **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**

Από 17 Διαγνωστικά Κέντρα και Κλινικές.

Και 60 Ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων.

Στη **ΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ**

Από 31 Μικροβιολογικά και Διαγνωστικά Κέντρα.

Και 154 Ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων, με συνεχή αυξητική τάση.

Το πενταετές επενδυτικό πλάνο του Ομίλου το οποίο είχε εξαγγελθεί το 1999 και αυτοχρηματοδοτούμενο υλοποιείται, όπως αρχικά σχεδιάσθηκε, με υπολοιπόμενα προβλεπόμενα:

- **Την Ίδρυση Εταιρίας Υγείας και Διαγνωστικού Κέντρου-Κλινικής Μίας Μέρας (ONE DAY CARE).**
- **Τη διάθεση 400 εκ. δρχ. για υπόλοιπο αναδιοργάνωσης Διεύθυνσης Νοτίου Ελλάδος.**
- **Τη διάθεση 300 εκ. δρχ. για υπόλοιπο αναδιοργάνωσης και αύξησης σταθμών και στόλου οδικής βοήθειας.**
- **1.000 εκ. δρχ. για ενίσχυση στόλου Air Intersalonika.**
- **1.000 εκ. δρχ. για ανέγερση υπολοίπων 4.000 τετραγωνικών μέτρων Κεντρικών Κτιρίων στην Έδρα.**

Η επέκταση στις γειτονικές βαλκανικές χώρες είναι ένα ιδιαίτερα δύσκολο εγχείρημα το οποίο εμπεριέχει και ένα αρκετά υψηλό επιχειρηματικό ρίσκο λόγω των γνωστών ιδιαιτεροτήτων που υπάρχουν σε αυτές τις χώρες. Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον επέκτασης σε αυτές τις χώρες εδώ και αρκετά χρόνια πραγματοποιώντας μελέτες και επισκέψεις με σκοπό τη διερεύνηση των συνθηκών.

Αποτέλεσμα των διεργασιών αυτών ήταν η προδιετίας επιλογή της Βουλγαρίας για την ανάπτυξη του κλάδου της Οδικής Βοήθειας σαν το πρώτο βήμα επέκτασης και η ίδρυση της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Βουλγαρίας μέσα στο 2001. Ήδη σήμερα υπάρχει ένα δίκτυο 12 σταθμών παροχής Οδικής Βοήθειας διασκορπισμένο σε όλη τη χώρα. "Από την 1/1/2003 πιστεύουμε ότι το δίκτυο μας θα παρέχει εξυπηρέτηση σε 90.000 πελάτες με προοπτική συνεχούς αύξησης, με πολύ παρήγορο το γεγονός που κατ' αποκλειστικότητα σας αποκαλύπτω, ότι η Βουλγαρική αγορά στον τομέα της Οδικής Βοήθειας είναι υπόθεση "διανομής" μεταξύ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και INTERAMERICAN της Ελλάδος!! Οι εξελίξεις είναι ταχύτατες και είναι πιθανό στις επόμενες ημέρες να είμαστε σε θέση να ανακοινώσουμε περισσότερες πληροφορίες."

"Παράλληλα με τη Βουλγαρία υπάρχει σε εξέλιξη σχέδιο συμμετοχής μας σε τοπική Εταιρία στην Κύπρο, όπου και εκεί αναμένεται να επιτευχθεί πολύ σύντομα πρόοδος, χωρίς σχέδια επέκτασης των Ασφαλιστικών μας Επιχειρήσεων στην εξαιρετικά ασφυκτική αγορά της Μεγαλονήσου. Εμείς δεν κάνουμε τα λάθη των "μεγαλόπνοων" και αποτυχημένων εκ των προτέρων κινήσεων εντυπωσιασμού προς εσωτερική κατανάλωση και εσωτερικές ζημίες! Είμαστε εξαιρετικά προσεκτικοί και προνοητικοί στις στρατηγικές επιλογές μας, με αποτέλεσμα το δικό μας "μοντέλο" και η στρατηγική της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ να αντιγράφεται επακριβώς από τους κάποτε "μεγάλους" και ήδη προβληματικούς ανταγωνιστές μας" μας είπε στη Θεσσαλονίκη το Νοέμβριο όταν επισκεφθήκαμε τα κεντρικά γραφεία τους ο Κώστας Γιαννιώτης, Αντιπρόεδρος Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. ■

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με αισιοδοξία ατενίζουν το αύριο

Στα σημαντικά πλεονεκτήματα που θα προκύψουν από τη συγχώνευση της "Αγροτικής" Α.Α.Ε.Γ.Α. με την "Αγροτική" Α.Ε.Ε.Ζ.Υ., αναφέρθηκαν ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου των Ασφαλιστικών Εταιριών και Υποδιοικητής της Α.Τ.Ε. κ. Ι. Παπανίκος και ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο Εταιριών κ. Τρ. Λυσιμάχου, στη διάρκεια της ετήσιας εκδήλωσης για τη βράβευση των επίλεκτων ασφαλιστών ζωής που έγινε στο Μέγαρο Μουσικής Θεσσαλονίκης στις 5 Νοεμβρίου 2002.

Στην ομιλία του, προς τους 250 επίλεκτους ασφαλιστές ζωής του δικτύου Συντονιστών και του δικτύου Bancassurance της Α.Τ.Ε. που συγκεντρώθηκαν στη Θεσσαλονίκη από όλη την Ελλάδα, ο κ. Λυσιμάχου τόνισε μεταξύ άλλων: Θα αναφερθώ στις εξελίξεις στην εσωτερική αγορά και στην πορεία της Αγροτικής Ζωής η οποία είναι εξαιρετικά θετική, ιδιαίτερα εάν λάβουμε υπόψιν μας τις διεθνείς εξελίξεις. Διότι εδώ το έξω πάμε καλά δεν ισχύει. Αντίθετα. Έξω δεν πάμε καλά. Ας δούμε όμως γιατί εδώ πάμε καλά.

Πρώτα απ' όλα χάρη σε σας, στο δυναμισμό που σας διακρίνει και στη ουσιαστική σχέση συνεργασίας που έχουμε αναπτύξει. Δεν είναι πιστεύω τυχαίο το γεγονός ότι το δίκτυο της Αγροτικής έχει την μεγαλύτερη διατηρησιμότητα. Οι άνθρωποι που έρχονται κοντά μας παραμένουν μαζί μας σε ποσοστό μεγαλύτερο από οποιαδήποτε άλλη εταιρεία, λαμβάνοντας πάντα υπόψη βέβαια και τον συνολικό αριθμό.

Αυτό τι σημαίνει; Σημαίνει ότι η εταιρεία με την πολιτική της προσφέρει κίνητρα στους συνεργάτες της και οι ίδιοι διακρίνουν το συμφέρον τους, ξεχωρίζουν την ποιότητα στο ανθρώπινο δυναμικό και τα προϊόντα της Αγροτικής Ζωής και μένουν κοντά μας.

Επίσης η εταιρεία μας για αρκετά χρόνια έδωσε έμφαση στις επενδύσεις σε υποδομή. Έκανε μεγάλες επενδύσεις σε υποδομή, κάτι που δεν συμβαίνει συχνά στην ελληνική αγορά. Επενδύσεις σε τεχνολογία, σε διαδικασίες, σε ανθρώπους, σε προϊόντα.

Αυτή τη στιγμή, ίσως δεν το γνωρίζετε, έχει ήδη αρχίσει από την περασμένη βδομάδα να παραδίδεται στα δίκτυα μας, το καινούριο μηχανογραφικό σύστημα της Αγροτικής Ασφαλιστικής, το οποίο αυτόματα γίνεται και μηχανογραφικό σύστημα του Ομίλου.

Το επίτευγμα αυτό το οφείλουμε σε μια ομάδα στελεχών, τεχνικών, της Αγροτικής Ασφαλιστικής, οι οποίοι υπό την εποπτεία της κ. Σαραντοπούλου και του κ. Δημόπουλου, ανέπτυξαν ένα από τα πιο σημαντικά, τα πιο αποτελεσματικά, τα πιο προηγμένα μηχανογραφικά συστήματα.

Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής Ασφαλιστικής & Αγροτικής Ζωής

Είμαστε βέβαιοι ότι με το σύστημα αυτό θα διευρύνουμε το πελατολόγιό μας. Ο δε ασφαλιστής ζωής θα μπορεί με το laptop, η χρήση του οποίου θα επεκταθεί δραστικά, να κάνει την ίδια δουλειά σε συνεργασία με τον πελάτη και με τον τρόπο αυτό να του προσφέρει περισσότερα προϊόντα από αυτά που μέχρι τώρα είχε τη δυνατότητα.

Για τη δημιουργία της υποδομής αυτής διαθέσαμε ποσό ύψους, άνω του 1,5 δις και απασχόλησε το προσωπικό της Μηχανογράφησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής για περισσότερα από 3 χρόνια. Η ολοκλήρωσή του μας κατατάσσει μεταξύ των πιο προηγμένων τεχνολογικά εταιρειών του χώρου.

Η συγχώνευση των δικών μας εταιριών εμφανίζει σημαντικές ιδιαιτερότητες. Συγχωνεύουμε μια εταιρεία ζωής με μια εταιρεία γενικών ασφαλίσεων.

Η υπόθεση της συγχώνευσης είναι ένα σημαντικό αναπτυξιακό σχέδιο. Το τονίζω, αναπτυξιακό σχέδιο. Δεν είναι αμυντικό σχέδιο, είναι καθαρά αναπτυξιακό για να μπορέσουμε χρησιμοποιώντας αυτή την περίοδο της ύφεσης της αγοράς να ξετυλίξουμε τις δυνάμεις μας σε μια νέα περίοδο η οποία έρχεται.Θα έχουμε πολύ λιγότερες εταιρείες σε δραστηριότητα από το 2004 και ύστερα. Γιατί; Διότι για πρώτη φορά, ήδη ακούστηκε ένας όρος που μέχρι τώρα σαν να τον αγνοούσαμε, ο όρος που λέγεται κεφάλαια. Όποιος δεν έχει κεφάλαια, δεν μπορεί να παίξει ισότιμα με τους άλλους.

Εμείς λοιπόν πέρα από την υποδομή την οποία δημιουργήσαμε και η οποία θα οδηγήσει στην ανάπτυξη και στη μείωση του λειτουργικού κόστους, έχουμε και τα πολύ μεγάλα, τα τεράστια κεφάλαια, ίδια κεφάλαια, τα οποία διαθέτουμε και τα οποία θα ξεπεράσουν τα 50 δις σε δραχμές. Τα αποκτήσαμε εφαρμόζοντας ένα σχέδιο ανάπτυξης που περιελάμβανε την εισαγωγή των μετοχών και των δύο εταιρειών στο Χρηματιστήριο μέσα στη διετία '99-2000.

Έτσι αυτή τη στιγμή αντιμετωπίζουμε τις εξελίξεις από θέση ισχύος. Η συγχωνευμένη εταιρεία, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας, θα έχει τα μεγαλύτερα ίδια κεφάλαια που έχει ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα και θα μπορεί να συγκριθεί με τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες του εξωτερικού.

Δεν μου επιτρέπεται να μιλάω για τον ανταγωνισμό σε αυτόν τον χώρο, αλλά οφείλεται εσείς να γνωρίζετε ότι οι περισσότερες άλλες εταιρίες αρχίζουν σιγά - σιγά από φέτος να κάνουν αυξήσεις κεφαλαίων, μεγάλες εταιρείες, κολοσσοί, μόνο και μόνο όχι πλέον για κάποιο σχέδιο ανάπτυξης, αλλά για να συμπληρώσουν κάποιες τρύπες, κάποια κενά, τα οποία δημιουργήθηκαν λόγω του ότι δεν είχαν λάβει υπόψη τους να συμπληρώσουν τα κεφάλαια που θα τους χρειαστούν. Και βέβαια είναι πολύ δύσκολο, το ξέρουμε πολύ καλά να βρεθούν τα κεφάλαια σήμερα, αλλά και να αξιοποιηθούν παραγωγικά.

Υποδομή λοιπόν, κεφάλαια, ανθρώπινο δυναμικό. Και τέλος, όλο το σχέδιο, το όραμα και η πράξη, τα οποία συνθέτουν όλα αυτά μία μεγάλη και κυρίως δυναμική εταιρεία, την Αγροτική Ζωής.

Η ύφεση της αγοράς λοιπόν μας έχει βρει σε μια περίοδο ανάπτυξης. Και δεν είναι τυχαίο. Υπάρχουν βέβαια και οι συμπτώσεις αλλά η επιτυχία είναι αποτέλεσμα σωστού σχεδιασμού και προγραμματισμού. Και έρχομαι τώρα στους πελάτες. Οι δικοί μας πελάτες, σύμφωνα με τις έρευνες που κάνουμε κατά καιρούς, είναι συντηρητικοί άνθρωποι, είναι άνθρωποι που πονάνε τα χρήματα τους. Πονάνε την οικογένεια τους, το περιβάλλον τους, την ζωή τους.

Είναι άνθρωποι οι οποίοι κρατάνε τη σχέση μαζί μας για πάρα πολλά χρόνια. Είναι πιθανόν, δεν έχουμε ακόμα τα αποτελέσματα της έρευνας, να έχουμε την υψηλότερη διατηρησιμότητα της αγοράς. Αυτό οφείλεται τόσο στο όνομα, τόσο στον Όμιλο, όσο και σε σας. Στους ασφαλιστές, οι οποίοι είσαστε κοντά στον πελάτη, αν και σε μια τελευταία έρευνα αναφέρθηκε ότι θα πρέπει να είμαστε ακόμα πιο κοντά. Υπήρξε δηλαδή κάποιο ποσοστό πελατών που είπε ότι θα ήθελαν τους ασφαλιστές μας να τους επισκέπτονται πιο συχνά.

Αυτό είναι ένα πρόβλημα γενικό της αγοράς. Έχει σχέση με τον επαγγελματισμό και σαφώς είμαι σίγουρος ότι αυτή και μόνο η τοποθέτηση που κάνω θα σας απασχολήσει αργότερα στα γραφεία σας. Έτσι έχουμε αυτό το θαυμάσιο πελατολόγιο, το οποίο μπορούμε να αξιοποιήσουμε. Το χαρτοφυλάκιο μας είναι το θησαυροφυλάκιο μας. Το δικό σας κατ' αρχήν και κατόπιν το δικό μας.

Έχουμε τα νέα προϊόντα. Τα δύο asset linked, της εφάπαξ καταβολής και των περιοδικών καταβολών, το οποίο ήδη έκανε το «ντεμπούτο» του όπως λέμε. Πάει καλά, άλλαξε την παραγωγική εικόνα για τον Οκτώβριο και είμαστε σίγουροι ότι θα προχωρήσει ακόμα καλύτερα μετά τη διαφήμιση του προϊόντος μέσω του Τύπου και του ραδιοφώνου, η οποία αρχίζει από τις 15 Νοεμβρίου. Ένα ακόμα νέο προϊόν, είναι ένα προϊόν υγείας, ένα πακέτο, το οποίο γίνεται με την συμβολή της TCN, που μεγάλο έργο έχει προσφέρει αυτή τη στιγμή, και θα την αξιοποιήσουμε ακόμα περισσότερο στο μέλλον.

Υπάρχει ακόμα η αξιοποίηση του θεσμού του bancassurance, της συνεργασίας με την Τράπεζας. Μετά από τον κανονισμό ο οποίος λειτούργησε 4 χρόνια τώρα με αρκετά καλά αποτελέσματα, αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε μια καινούρια εταιρεία για την οποία έχετε ακούσει, μια εταιρεία BANCASSURANCE, η οποία έρχεται με σκοπό να πουλήσει εξειδικευμένο πρόγραμμα που θα δημιουργήσει πελατολόγιο το οποίο επίσης θα αξιοποιήσετε εσείς με άλλα προγράμματα, είτε με προαιρετικά, είτε με άλλα συμπληρωματικά επενδυτικά.

Είναι μια καινούρια προσπάθεια του Ομίλου μας, η οποία κινείται στο πλαίσιο της σύγχρονης αντίληψης για τις ασφάλειες και πάντα προς όφελος του πελάτη, δημιουργεί καινούριο πελατολόγιο, καινούρια αγορά και για μας.

Η ίδρυση εταιρείας BANCASSURANCE περιλαμβάνεται στις τελευταίες εξελίξεις μας. Το υπόλοιπο επενδυτικό μας πρόγραμμα είτε έχει ολοκληρωθεί είτε βρίσκεται στι στάδιο της τελικής ολοκλήρωσής του, όπως είναι η εταιρεία πιστώσεων, τα υποκαταστήματα στην Γερμανία, που με έναν πολύ πιο συντηρητικό τρόπο λόγω της ύφεσης το αναπτύσσουμε για να αξιοποιήσουμε και την όποια παραγωγή και το όποιο δίκτυο έχουμε στη Γερμανία, όπως επίσης και η Ρουμανία, η οποία επίσης με τον ίδιο συντηρητικό και προσεκτικό τρόπο αναπτύσσεται από τις επόμενες ημέρες, διότι αυτές τις μέρες, ίσως και σήμερα, πήραμε την άδεια.

Απέφυγα τις κραυγές θριάμβου αν και νομίζω ότι είμαστε σε θέση να μιλάμε για θρίαμβο. Ένα θρίαμβο δικό σας, δεδομένου ότι η προσπάθεια σας σε μια πολύ δύσκολη χρονιά ήταν εξαιρετικά αποτελεσματική. Είμαστε η μόνη εταιρεία του κλάδου, η οποία πέτυχε συνδυασμό αύξησης χαρτοφυλακίου σε τόσο υψηλό βαθμό, αύξησης καινούριας παραγωγής επίσης σε υψηλό βαθμό και κερδοφορία. Αυτός ο τριπλός συνδυασμός δεν υπήρξε σε καμία εταιρεία του κλάδου μας για το 2001 και προσπαθούμε και το 2002 να το κλείσουμε με ανάλογο τρόπο και τα μέχρι σήμερα στοιχεία μας επιτρέπουν να είμαστε αισιόδοξοι. Έτσι λοιπόν πρόκειται σαφώς για θρίαμβο. Ίσως αργότερα όταν ορθοποδήσει η αγορά θα το δείτε και θα καταλάβετε πόσο συμβάλλατε κι εσείς σ'αυτό.

Φίλες και φίλοι, κυρίες και κύριοι, προσκεκλημένοι, κύριοι εκπρόσωποι του Τύπου, ολοκληρώνοντας την ομιλία μου και ήθελα για άλλη μια φορά να τονίσω ότι πάμε πάρα πολύ καλά. Δεν πρέπει να φοβόμαστε ούτε τι γίνεται έξω, ούτε τι γίνεται δίπλα μας. Έχουμε τη δύναμη να ξεπεράσουμε κάθε κίνδυνο. Έχουμε τη δύναμη να προβάλλουμε ότι θετικό δημιουργούμε εμείς με τα χέρια μας σε αυτή την εταιρεία, σε αυτόν τον Όμιλο. Καλή επιτυχία και του χρόνου και συγχαρητήρια σε όλους σας.

Α. Νέα Παραγωγή

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
ΠΟΛΥΞΕΝΙΔΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
ΜΠΙΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΒΑΝΤΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Συντονιστές Ομάδας
ΤΖΑΝΕΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Συντονιστές Διευθυντές
ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Γραφεία
Αθήνας (964):
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Αθήνας (909):
ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Θεσ/νικης (966): ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ

Πρακτορεία
ΧΑΛΕΠΗΣ ΠΕΤΡΟΣ
ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΜΠΑΣΟΥΛΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

Β. Στρατολόγηση

Παραγωγή νέων Ασφαλιστικών Συμβούλων
ΓΑΛΑΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΜΠΟΛΟΚΟΥΤΑ ΧΡΥΣΟΥΛΑ
ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ

Παραγωγή Συν. ομάδας από νέους ασφαλιστικούς συμβούλους
ΧΡΗΣΤΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΠΟΛΟΒΙΝΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Παραγωγή γραφείων από νέους ασφαλιστικούς συμβούλους
Ρόδου (715):
ΜΑΡΓΩΜΕΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
Αθήνας (964):
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Αθήνας (909):
ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Γ. Διατηρησιμότητα

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 60.000 € και άνω
ΠΟΛΥΞΕΝΙΔΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
93,64%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 40.000 - 60.000 €
ΓΚΙΤΖΕΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
98,42%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 20.000 - 40.000 €
ΑΓΓΕΛΟΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ 98,46

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 150.000 € και άνω
ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
96,86%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 120.000 - 150.000 €
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
93,31%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 75.000 - 120.000 €
ΔΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ92,46%

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 300.000 € και άνω
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
90,08%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 200.000 - 300.000 €
ΣΟΦΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ 88,96%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 120.000 - 200.000 €
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
92,72%

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 50.000 € και άνω
ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
96,13%

Παραγωγή βασικής ασφάλισης διετίας 20.000 - 50.000 €
ΜΠΑΣΟΥΛΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
97,48%

Δ. Agro top club

Συντονιστές Διευθυντές Ανάπτυξης
ΛΑΙΜΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ ΧΡΙΣΤΟΣ
ΜΑΥΡΕΛΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

Συντονιστές Διευθυντές
ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΚΟΛΙΑ ΕΛΠΙΝΙΚΗ
ΚΑΡΑΜΠΟΤΣΗΣ ΦΩΤΙΟΣ
ΛΕΚΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΑΡΓΩΜΕΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

Συντονιστές Ομάδας
ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΑΣΜΑΝΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑ
ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΔΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΥΡΙΔΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
ΝΙΑΦΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΤΖΑΝΕΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΤΣΙΤΣΙΟΥ ΕΛΕΝΗ

ΠΕΤΡΑΚΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ
2ος Συντονιστής Διευθυντής σε υπεραξία Ζωής & Banklinked

ΓΚΩΒΕΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
1ος Τραπεζικός Ασφαλιστικός Σύνδεσμος σε Κλασικά & Eurolinked ΑΤΕ Φαρσάλων

ΤΣΙΟΥΤΣΙΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
2ος Τραπεζικός Ασφαλιστικός Σύνδεσμος σε Κλασικά & Eurolinked ΑΤΕ Τυρνάβου

ΜΕΛΕΓΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
3ος Τραπεζικός Ασφαλιστικός Σύνδεσμος σε Κλασικά & Eurolinked ΑΤΕ Τριπολης

ΤΣΙΑΜΠΑΖΗ ΑΡΕΤΗ
1η σε συστάσεις Κλασικών & Eurolinked ΑΤΕ Κεντρική Πλατεία Κατερίνης

ΛΥΜΤΣΙΟΥΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Διευθυντής ΑΤΕ Φαρσάλων, 1η Υπηρεσιακή Μονάδα σε Κλασικά & Eurolinked

ΠΑΠΠΑ ΖΩΗ
Διευθυντής ΑΤΕ Νοσοκομείου ΚΑΤ, 2η Υπηρεσιακή Μονάδα σε Κλασικά & Eurolinked

ΚΟΝΤΑΞΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
Διευθυντής ΑΤΕ Αιγινίου, 3η Υπηρεσιακή Μονάδα σε Κλασικά & Eurolinked ΑΤΕ

ΜΠΙΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κλασικά & Eurolinked

ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
1ος Συντονιστής Ομάδας σε Κλασικά & Eurolinked

ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΣΟΛΩΝ
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κλασικά & Eurolinked

ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
2ος Συντονιστής Ομάδας σε Κλασικά & Eurolinked

ΝΙΑΦΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
3ος Συντονιστής Ομάδας σε Κλασικά & Eurolinked

ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
1ος Συντονιστής Διευθυντής σε Κλασικά & Eurolinked

ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
2ος Συντονιστής Διευθυντής σε Κλασικά & Eurolinked

ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
1ος Συντονιστής Διευθυντής σε υπεραξία Ζωής & Banklinked

ΣΚΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ
1η σε υπεραξία Ζωής & Banklinked ΑΤΕ Καστελλίου

ΚΑΡΑΒΑΣΙΛΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
2η σε υπεραξία Ζωής & Banklinked ΑΤΕ ΕΒΑΝΣ

ΦΩΤΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Διευθυντής ΑΤΕ ΕΒΑΝΣ, 1η Υπηρεσιακή μονάδα σε υπεραξία ζωής και Banklinked

ΧΑΣΑΝΙΔΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος από συστάσεις σε υπεραξία Ζωής & Banklinked

ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
1ος Συντονιστής Ομάδας σε υπεραξία ζωής & Banklinked

ΚΟΤΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑΝΝΑ
2ος Συντονιστής Ομάδας σε υπεραξία Ζωής & Banklinked

ΠΟΛΥΞΕΝΙΔΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή και 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 60.000 και άνω

ΒΑΝΤΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή

ΤΖΑΝΝΕΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
1ος Συντονιστής Ομάδας σε Νέα Παραγωγή

ΜΠΙΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή

ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
1ος σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 120.000 - € 150.000

ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
3ος Συντονιστής-Ομάδας σε Νέα Παραγωγή

ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
1ο Γραφείο σε Νέα Παραγωγή

ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
2ο Γραφείο σε νέα παραγωγή

ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
1ος Συντονιστής Διευθυντής σε Νέα Παραγωγή και 3ο Γραφείο σε Νέα Παραγωγή

ΧΑΛΕΠΗΣ ΠΕΤΡΟΣ
1ος Πράκτορας σε Νέα Παραγωγή

ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
1ος Πράκτορας σε Διατηρησιμότητα Διετίας

ΓΑΛΑΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
1ος Νέος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή

ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ
3ος Νέος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή

ΜΠΟΛΟΒΙΝΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
3ος Συντονιστής Ομάδας σε παραγωγή από νέους ασφαλιστικούς συμβούλους

ΜΑΡΓΩΜΕΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
1ο Γραφείο σε παραγωγή από νέους ασφαλιστικούς συμβούλους

ΓΚΙΤΖΕΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 40.000 - € 60.000

ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
1ος ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 150.000 και άνω

ΔΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
1ος Συντονιστής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 75.000 - € 120.000

ΣΟΦΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
1η Συντονίστρια Ομάδας σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 200.000 - € 300.000

ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΩΝ/ΝΟΣ
1ος Συντονιστής Διευθυντής σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 120.000 - € 200.000

ΑΓΓΕΛΟΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Διετίας € 20.000 - € 40.000

ΜΠΑΣΟΥΛΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
1ος Πράκτορας σε Διατηρησιμότητα Διετίας
3ος Πράκτορας σε Νέα Παραγωγή

Βραβεύσεις

ΤΣΟΓΚΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΣΟΛΩΝ
ΑΡΝΙΔΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ
ΒΑΝΤΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΓΚΙΤΖΕΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΔΙΣΛΙΟΓΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΕΔΙΡΝΕΛΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΖΟΓΡΑΦΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
ΙΟΡΔΑΝΙΔΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΥΛΑ
ΚΑΛΑΙΤΖΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΜΠΙΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΙΟΣ
ΠΟΛΥΞΕΝΙΔΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

Πράκτορες
ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΧΑΛΕΠΗΣ ΠΕΤΡΟΣ

Βραβεύσεις BANCASSURANCE

ΚΛΑΣΙΚΑ & EUROLINKED

Τραπεζικοί Ασφαλιστικοί Σύνδεσμοι (Τ.Α.Σ.)
ΓΚΩΒΕΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ (ΑΤΕ Φαρσάλων)
ΤΣΙΟΥΤΣΙΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ (ΑΤΕ Τυρνάβου)
ΜΕΛΕΓΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ (ΑΤΕ Τρίπολης)

Συστάσεις
ΤΣΙΑΜΠΑΖΗ ΑΡΕΤΗ (ΑΤΕ Κεντρική Πλατεία Κατερίνης)
ΠΑΠΠΑ ΜΑΡΙΑ
(ΑΤΕ Νοσοκομείου ΚΑΤ)
ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ ΠΑΥΛΟΣ
(ΑΤΕ Κέρκυρας)

Υπηρεσιακές Μονάδες Α.Τ.Ε.
1η Α.Τ.Ε. Φαρσάλων
Διευθυντής: ΛΥΜΤΣΙΟΥΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
2η Α.Τ.Ε. ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ ΚΑΤ
Διευθύντρια: Παππά Ζωή
3η Α.Τ.Ε. Αιγινίου
Διευθυντής: Κονταξής Στυλιανός

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι από συστάσεις
ΜΠΙΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΝΙΚΟΛΟΥΖΟΣ ΑΓΓΕΛΟΣ
ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΣΟΛΩΝ

Συντονιστές Ομάδας
ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΝΙΑΦΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Συντονιστές Διευθυντές
ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ & BANK LINKED

Υπάλληλοι Α.Τ.Ε.
ΣΚΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ (ΑΤΕ Καστελλίου)
ΚΑΡΑΒΑΣΙΛΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
(ΑΤΕ Έβανς)
ΣΤΑΥΡΑΚΑΚΗ ΑΓΑΠΗ (ΑΤΕ Πλατεία Αγίας Αικατερίνης)

Υπηρεσιακές Μονάδες Α.Τ.Ε.
1η Α.Τ.Ε. Εβανς
Διευθυντής: Φωτάκης Γεώργιος
2η Α.Τ.Ε. Καστελλίου
Διευθυντής ΓΑΛΕΡΑΚΗ-ΔΡΑΚΑΚΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
3η Α.Τ.Ε. Πλατεία Αγίας Αικατερίνης
Διευθυντής: ΤΣΙΡΙΓΩΤΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι από συστάσεις
ΧΑΣΑΝΙΔΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ
ΛΙΑΝΕΡΑΚΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ

Συντονιστές Ομάδας
ΘΑΛΑΣΣΙΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΤΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑΝΝΑ

Συντονιστές Διευθυντές
ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΕΤΡΑΚΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

Βράβευση των τριών πρώτων Ασφαλιστικών Συμβούλων.
Από δεξιά διακρίνονται: Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, Ιωάννης Παπανίκος - Πρόεδρος Δ.Σ. Αγρ. Ασφαλιστικής και Αγρ. Ζωής, Χαρ. Πολυξενίδης 1ος Ασφ. Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή, Νάσα Σαραντοπούλου - Αναπλ. Δ/νουσα Σύμβουλος Αγροτικής Ζωής, Νικ. Βάνζος - 3ος Ασφ. Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή, Φωκίων Λέφας Αναπλ. Δ/ντης Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποζημίωση, η δικαίωση του ασφαλιστικού κλάδου

ΗΛΙΑΣ Α. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ
Προϊστάμενος Περιφ. Υποδ/νσης Κηφισιάς

Όταν ολοκληρώνεται η διαδικασία αποζημίωσης ενός παλαιού ασφαλισμένου, αισθάνομαι δικαιωμένος και υπερήφανος γιατί συνέβαλα έμπρακτα και ενεργά στην ηθική, οικονομική και κοινωνική αποκατάσταση των ανθρώπων και δέχομαι με αυτόν τον τρόπο ότι ζούμε σε μια πολιτισμένη χώρα. Αυτό τονίζει ο κ. Ηλίας Βογιατζής στο "ΝΑΙ" αναφερόμενος στη διαδικασία αποζημίωσης ενός ασφαλισμένου. Τριάντα χρόνια στην ασφαλιστική αγορά, και ειδικότερα στην Εθνική Ασφαλιστική, ο κ. Βογιατζής έχει μια τεράστια εμπειρία στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων στον τομέα δηλαδή που δικαιώνεται πλήρως ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης. Συνεπώς, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον η συνέντευξη του στο "ΝΑΙ". Ακολουθεί η συνέντευξη στο δημοσιογράφο Λάμπρο Καραγιώργο.

Η Ασφαλιστική Εταιρία δικαιώνει το σκοπό ύπαρξής της όταν καλείται να αποζημιώσει τον ασφαλισμένο της; Πως αισθάνεστε εσείς αυτές τις στιγμές;
Κάθε εταιρία, εκ του καταστατικού της αν θέλετε αναφέρει το σκοπό ύπαρξης και λειτουργίας της. Στο δικό μας Τομέα, δηλ. της Ασφαλιστικής Επιχείρησης, με τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης αναλαμβάνουμε την υποχρέωση να καταβάλλουμε στον συμβαλλόμενο, δηλ. στον λήπτη της ασφάλισης, αποζημίωση όταν επέλθει το περιστατικό για το οποίο έγινε η σύμβαση.
Ταυτόχρονα η ασφαλιστική επιχείρηση καλύπτει κινδύνους Αστικής Ευθύνης έναντι τρίτων δηλ. τους ζημιωθέντες τρίτους από πελάτες της.
Στις περιπτώσεις αυτές όπως καταλαβαίνετε η προσφορά της ασφαλιστικής εταιρίας έχει βασικά κοινωνικό χαρακτήρα, διότι καλείται σε δύσκολες στιγμές για τον ασφαλισμένο, δηλ. με την επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου, να αποκαταστήσει τις προξενηθείσες ζημίες με βάση το ασφαλιστήριο συμβόλαιο.
Η προσφορά αυτή της Ασφαλιστικής Εταιρίας γίνεται ακόμα μεγαλύτερη όταν έχουμε περιπτώσεις μεγάλων και μαζικών ζημιών όπως για παράδειγμα οι καταστροφές από τις πρόσφατες πλημμύρες, αυτές του σεισμού το 1999, μεγάλες φωτιές κ.λπ.
Αυτός πιστεύω είναι ο ρόλος της Ασφαλιστικής Εταιρίας και κάτω από αυτές τις συνθήκες εγώ προσωπικά σαν Διευθυντής Καταστήματος, και ενεργό στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής εδώ και 30 χρόνια, όταν ολοκληρώνεται η διαδικασία της αποζημίωσης του παθόντος, αισθάνομαι δικαιωμένος και υπερήφανος διότι συνέβαλα έμπρακτα και ενεργά στην ηθική, οικονομική και κοινωνική αποκατάσταση ενός ανθρώπου και δείχνουμε με τον τρόπο αυτό ότι ζούμε σε μια σύγχρονη πολιτισμένη και ευνομούμενη χώρα.

Ωστόσο το άγχος που έχει ο κάθε ασφαλισμένος, όταν απευθυνθεί σε μια ασφαλιστική εταιρία είναι μεγάλο αναλογιζόμενος αν και πότε θα πληρωθεί; Δικαιολογείται το άγχος για τον ασφαλισμένο στην εθνική ασφαλιστική;
Όπως λειτουργεί σήμερα το σύστημα που λέγεται Ασφαλιστική βιομηχανία και υπό το καθεστώς του πλήρους ανταγωνισμού με τα τεράστια κόστη αποκατάστασης των ζημιών, αναγκάζει τις εταιρίες σε αρκετές περιπτώσεις να λειτουργούν ακόμα και με ζημίες. Εύλογο λοιπόν είναι ο ασφαλισμένος να διερωτάται σε ποια εταιρία θα αποτανθεί για καλύτερη εξασφάλιση.
Πιστεύω πως αυτό που πρέπει να εξετάσει ο πελάτης πάνω απ' όλα είναι η φερεγγυότητα της εταιρίας αλλά και οι συνθήκες με τις οποίες θα εξυπηρετηθεί όπως το πώς και πότε θα αποζημιωθεί σε περίπτωση πιθανής ζημιάς του.
Όλα αυτά δεν πρέπει να ανησυχούν καθόλου τον πελάτη της "Εθνικής" γιατί "Η Εθνική" με το κύρος και τη σιγουριά που διαθέτει σαν εταιρία του ομίλου της Ε.Τ.Ε., την υπεραιωνόβια εμπειρία της, και την άμεση εξυπηρέτηση οπουδήποτε στην Ελλάδα θελήσει, τον κάνουν να κοιτάζει απερίσπαστος τη δουλειά του χωρίς άγχος και αμφιβολίες για τη γρήγορη και σωστή εξέλιξη της υπόθεσής του.
Εξάλλου, μια προσεκτική και αντικειμενική έρευνα της Ασφαλιστικής Αγοράς αποδεικνύει ότι στις περιπτώσεις ατυχημάτων από αυτοκίνητα, π.χ. ο παθών όταν διαπιστώνει μέσα στην ατυχία του ότι υπεύθυνη για την αποζημίωσή του είναι η Εθνική Ασφαλιστική, νιώθει ευτυχής και ανακουφισμένος, και τούτο διότι είναι πασίγνωστο ότι από την "Εθνική" πληρώνεστε άμεσα και προπαντός σωστά.

Ποιες διαδικασίες σε ό,τι αφορά την αποζημίωση, ακολουθείτε στην Εθνική; Πόσο γρήγορα αποδίδετε τα χρήματα;
Σε όλες τις περιπτώσεις αποζημιώσεων, είτε αφορούν Γενικούς Κλάδους είτε Κλάδο Ζωής, η καταβολή της αποζημίωσης στον πελάτη γίνεται αυθημερόν με την ολοκλήρωση του σχετικού φακέλου πάντα από τα κατά τόπους υποκαταστήματά μας της περιοχής διαμονής του ζημιωθέντα.
Στοιχεία του φακέλου ζημίας είναι η σχετική ενημέρωση - δήλωση στην εταιρία, η διενέργεια πραγματογνωμοσύνης από ειδικό συνεργάτη, η έγκαιρη κατάθεση των σχετικών παραστατικών αποκατάστασης της ζημιάς καθώς και κάθε άλλο έγγραφο που να βοηθά στη σωστή εκτίμηση και αποκατάσταση της ζημιάς.
Όλη αυτή η διαδικασία δεν ξεπερνά τις 6-7 εργάσιμες ημέρες για ζημιές π.χ. Κλάδου Αυτοκινήτων χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα όπως μεγάλες ζημιές σε οχήματα που ο χρόνος επισκευής τους είναι αρκετά μεγάλος ή κλοπές σε οχήματα όπου πρέπει να τηρηθούν οι διαδικασίες που προβλέπει η κείμενη νομοθεσία, θανατηφόρα ατυχήματα αυτοκινήτων που απαιτούν ολοκλήρωση νομικών θεμάτων (νομιμοποίηση κληρονόμων, ολοκλήρωση ποινικών διαδικασιών κ.λπ.). Φυσικά για μικροζημιές όλων των Γενικών Κλάδων π.χ. μέχρι 200 € εξοφλούνται άμεσα την ίδια μέρα που εκτιμάται η ζημία ακόμη και χωρίς παραστατικά αποκατάστασης.
Στους Κλάδους Ζωής και στις περιπτώσεις που ο ζημιωθείς καταθέσει τα σχετικά παραστατικά μέσω του Ασφαλιστή του στην Εταιρία, σε πολύ μικρό διάστημα ο Ασφαλιστής παραλαμβάνει επιταγή στο όνομα του πελάτη την οποία και του παραδίδει με προσωπικήη επαφή.

Ποια ήταν η μεγαλύτερη αποζημίωση που δώσατε και ποια η μικρότερη;
Για την "Εθνική" το ζητούμενο είναι η αποζημίωση στον πελάτη να πληρώνεται γρήγορα και προπαντώς σωστά. Δεν μας ενδιαφέρει αν πρόκειται για πληρωμή εκατομμυρίων ή χιλιάδων ευρώ.
Μπορεί να πληρώνεις εκατομμύρια σε ζημίες και οπελάτης σου να μην είναι ευχαριστημένος - Στόχος και επιδίωξή μας είναι η σωστή πληρωμή της αποζημίωσης, γρήγορα και χωρίς ταλαιπωρίες.
Ήδη με το σύστημα που λειτουργούμε σήμερα ο ζημιωθείς πληρώνεται στο πλησιέστερο κατάστημα του τόπου διαμονής του, και για μεν την περιοχή Αττικής υπάρχουν 5 Περιφερειακές Υποδιευθύνσεις - Υποκαταστήματα για την εξυπηρέτηση των πελατών μας αλλά και των ζημιωθέντων τρίτων εξ Αστικής Ευθύνης, στη δε υπόλοιπη Ελλάδα τα κατά τόπους Υποκαταστήματά μας σε όλες τις πρωτεύουσες των νομών. Σημειωτέον ότι είναι συνδεδεμένα με on line σύστημα με τις Κεντρικές μονάδες της Εταιρίας, που σημαίνει γρήγορη και άμεση πληροφόρηση - εξυπηρέτηση.

Τι πιστεύετε ότι μπορεί να γίνει στον τομέα της αποζημίωσης ώστε να βελτιωθεί ακόμη περισσότερο το "πρόσωπο" κλάδου στους ασφαλισμένους;
Πιστεύω ότι αναφέρεστε στον Κλάδο Αυτοκινήτου γιατί είναι ο μόνος Κλάδος που παρουσιάζει μεγάλη συχνότητα ατυχημάτων και μάλιστα με αρκετές ιδιαιτερότητες.
Ήδη με την εφαρμογή της Φιλικής Δήλωσης Τροχαίου Ατυχήματος, με τις όποιες ιδιαιτερότητες παρουσιάζει, την εκτίμηση της ζημιάς μέσω του συστήματος Audatex, και την Υπηρεσία Φροντίδας Ατυχήματος, που σημειωτέον προσφέρουμε δωρεάν στους ασφαλισμένους μας, έχει βελτιωθεί αισθητά η εικόνα του Κλάδου Αυτοκινήτων.

> ***"Η επανάσταση όμως στο χώρο των αποζημιώσεων, και όχι μόνον, θα έλθει πολύ σύντομα (μέσα στο 2003) με την εφαρμογή του νέου μηχανογραφικού συστήματος της "Εθνικής" και με τις περιφερειακές αρμοδιότητες με τις οποίες εξοπλίζει η Εταιρία μας τις μονάδες παραγωγής."***

Αυτό, σε συνδυασμό με το αποκεντρωτικό σύστημα που διαθέτει η Εταιρία μας μέσω των Υποκαταστημάτων της όπως έχω ήδη αναφέρει, μειώνει αρκετά την πιθανή ταλαιπωρία των πελατών μας και των τρίτων που δικαιούνται αποζημίωση.
Η επανάσταση όμως στο χώρο των αποζημιώσεων, και όχι μόνον, θα έλθει πολύ σύντομα (μέσα στο 2003) με την εφαρμογή του νέου μηχανογραφικού συστήματος της "Εθνικής" και με τις περιφερειακές αρμοδιότητες με τις οποίες εξοπλίζει η Εταιρία μας τις μονάδες παραγωγής.
Τέλικός στόχος ο πελάτης να λαμβάνει την αποζημίωσή του μέσω του Τραπεζικού του Λογαριασμού ακριβώς όπως σήμερα πληρώνει τα ασφάλιστρά του σε ορισμένους Κλάδους, μέσω του λογαριασμού ή της πιστωτικής του κάρτας. ■

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ
ΗΛΙΑ ΑΝΔΡ. ΒΟΓΙΑΤΖΗ

Έτος και τόπος γεννήσεως: 1945 Ιεράπετρα - Κρήτης

Οικογενειακή κατάσταση: Έγγαμος με 2 παιδιά, 1 αγόρι και 1 κορίτσι

Σπουδές: Πτυχιούχος Ανωτάτης Βιομηχανικής Πειραιώς (Πανεπιστήμιο Πειραιώς), Τελειόφ. Νομικής Πανεπιστημίου Αθηνών.

Έχω παρακολουθήσει διάφορα Σεμινάρια σε θέματα Φορολογικά - Management Q.S.S. - Οργάνωσης Επιχειρήσεων.

Ξένες Γλώσσες: Αγγλικά (επίπεδο Higher - Intermediate)

Στρατιωτικές υποχρεώσεις: Εκπληρωμένες

Επαγγελματική σταδιοδρομία: Από το 1971 εργάζομαι στην ασφαλιστική εταιρία "Η ΕΘΝΙΚΗ" και σήμερα κατέχω το βαθμό του Υποδιευθυντή και Προϊσταμένου της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης - Υπ. Κηφισίας.

Το 1976 ανέλαβα Προϊστάμενος της Υπηρεσίας Φορολογικών υποχρεώσεων και τραπεζικών λογαριασμών του Γενικού Λογιστηρίου της Εταιρίας.

Το 1982 στον Κλάδο Αυτοκινήτων ως Προϊστάμενος του Τμήματος Ανταφαλειών.

Το 1985-1986 (2ος) ως Αναπληρωτής Προϊστάμενος του Τομέα Εισπράξεων

Από το 1986-1988 (3ος) ως Προϊστάμενος του Τμήματος Υποστήριξης και Λογιστηρίου του Κλάδου Πυρός.

1989: Προϊστάμενος Υποκ/τος Αμπελοκήπων Αθηνών

1990: Προϊστάμενος του Τομέα Προσωπικού της "Εθνικής"

1994: Προϊστάμενος του Τομέα Δικτύου της "Εθνικής"

1995: Προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης - Υπ. Κηφισίας

COMMERCIAL Value

Το συνέδριο των Super Stars της Commercial Value

Ο Γενικός Διευθυντής της Commercial Value, κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος

Την πρωτεύουσα του πλούσιου Ιταλικού Βορρά, **το Μιλάνο**, επέλεξε η Commercial Value για να βραβεύσει τους 124 κορυφαίους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους και Διευθυντικά Στελέχη τόσο του Agency όσο και του Brokerage System. Οι **Super Stars**, οι πρώτοι των πρώτων, συνέχισαν το ταξίδι τους στη πλέον κοσμοπολίτικη περιοχή της Ευρώπης εκεί όπου τα φλας αστράφτουν στα πρόσωπα των κινηματογραφικών αστέρων και όχι μόνο,... στις **Κάννες** !!!

Στο Milan Marriot, σε μια ξεχωριστή βραδιά, ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης και ο Γενικός Διευθυντής της Commercial Value κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος βράβευσαν και τίμησαν τους Νικητές !!!

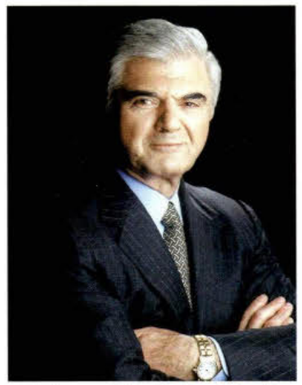
Στο Ταξίδι-Συνέδριο που διήρκησε από 18 έως 25 Αυγούστου, ο Πρόεδρος του Ομίλου «ΑΣΠΙΣ», κ. Παύλος Ψωμιάδης, αφού συνεχάρη τους κορυφαίους συνεργάτες της Commercial Value, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την πιο επιτυχημένη – όπως χαρακτήρισε - συγχώνευση εταιριών που έχει γίνει στον ασφαλιστικό χώρο, αυτή των Commercial Union Life και Scoplife.

Εξήρε, δε, το ρόλο που διαδραμάτισε σε αυτή την επιτυχία όλο το Ανθρώπινο Δυναμικό της.

Δήλωσε,επίσης,ότι ο μεγαλύτερος ελληνικός ιδιωτικός Ασφαλιστικός Όμιλος της χώρας, ο Όμιλος «ΑΣΠΙΣ», θα συνεχίσει να πρωταγωνιστεί και να αυξάνει το μέγεθός του αξιοποιώντας τόσο το δυναμικό του όσο και τις νέες εξαγορές που στοχεύει να κάνει το 2003.

Ο Γενικός Διευθυντής της Commercial Value, κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος, αφού τίμησε έναν – έναν ξεχωριστά όλους τους κορυφαίους της Εταιρίας, ευχαρίστησε και συνεχάρη όλο το Ανθρώπινο Δυναμικό της για τη συνεισφορά του στη θετική πορεία της.

Τόνισε, δε, ότι αισθάνεται ιδιαίτερα υπερήφανος γιατί οι Άνθρωποι της Commercial Value συνεχίζουν να αποδεικνύουν την ύπαρξη σημαντικών διαχρονικών αξιών όπως το ήθος, η ποιότητα και ο επαγγελματισμός.



ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης

AGENCY SYSTEM

BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ι. Καρυτινός	Κ. Τσίχλης	Ι. Καρυτινός
2	Η. Σικαλιάς	Δ. Γαβαλάκης	Δ. Γαβαλάκης
3	Δ. Γαβαλάκης	Μ. Κυριακόπουλος	Η. Σικαλιάς

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Β. Μπόκας	Μ. Παπακυρίδου	Β. Μπόκας
2	Κ. Φωτάκη	Δ. Νεοφυτίδης	Μ. Παπακυρίδου
3	Ζ. Συμεωνίδου	Η. Κοντογιάννης	Κ. Φωτάκη

UNIT MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Γ. Καζαντζής	Φ. Κουκουλιάκου	Γ. Καζαντζής
2	Γ. Ξηρογιάννης	Μ. Παπαπαναγιώτου	Γ. Ξηρογιάννης
3	Μ. Ενιντουνιάδου	Π. Νάκου - Κωλίκη	Μ. Ενιντουνιάδου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κοντέα	Ν. Στάχος	Ε. Κοντέα
2	Χ. Γλυκής	Ν. Κανελλοπούλου	Χ. Γλυκής
3	Κ. Τσιτλακίδης	Θ. Αλεξάνδρου	Γ. Καζαντζής

BRANCH MANAGERS

Δ. Γαβαλάκης Ι. Καρυτινός Κ. Τσίχλης

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

Κ. Φωτάκη Β. Μπόκας Μ. Παπακυρίδου Ζ. Συμεωνίδου

UNIT MANAGERS

Μ. Παπαπαναγιώτου Φ. Κουκουλιάκου Γ. Καζαντζής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Κ. Τσιτλακίδης Ε. Κοντέα Χ. Γλυκής Ν. Κανελλοπούλου Θ. Αλεξάνδρου

BROKERAGE SYSTEM

ΠΡΩΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Παραγωγή Έτους	Παραγωγή Διαγωνισμού
Π. Πυλωρίδης	Π. Πυλωρίδης

BRANCH MANAGER

Παραγωγή Έτους	Παραγωγή Διαγωνισμού
Ε. Αφεντούλης	Ε. Αφεντούλης

UNIT MANAGERS

	Παραγωγή Έτους	Παραγωγή Διαγωνισμού
1	Σ. Αφεντούλη	Σ. Αφεντούλη
2	Γ. Μπουριτζή	Γ. Μπουριτζή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Παραγωγή Έτους	Παραγωγή Διαγωνισμού
1	Ι. Μπίρδας	Ι. Μπίρδας
2	Α. Χνιτίδου	Α. Χνιτίδου

Π. Πυλωρίδης Ε. Αφεντούλης Γ. Μπουριτζή Ι. Μπίρδας

SCOPLIFE

BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κλόγκα	Ν. Καραμίχος	Ν. Καραμίχος
2	Εμμ. Παπαδάκης	Ε. Κλόγκα	Ε. Κλόγκα
3	Π. Χατζηπέτρος	Π. Χατζηπέτρος	Π. Χατζηπέτρος

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Χ. Σγουρός	Μ. Μανίδου	Χ. Σγουρός
2	Ε. Μακρυγιαννάκη	Εμμ. Παρασκευάς	Ε. Μακρυγιαννάκη
3	Α. Φραντζέσκος	Ε. Μακρυγιαννάκη	Εμμ. Παρασκευάς

UNIT MANAGERS

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Μ. Πλυτάς	Ι. Καραμίχος	Ι. Καραμίχος
2	Ν. Ζεϊμπεκάκης	Ε. Βαλληνδράς	Χ. Αλεξανδρή
3	Χ. Αλεξανδρή	Χ. Αλεξανδρή	Μ. Πλυτάς

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Α. Σταυρουλάκη	Α. Κωστόπουλος	Α. Κωστόπουλος
2	Δ. Κουτάντος	Αιμ. Καραμίχος - Δ. Δελίδου	Α. Σταυρουλάκη
3	Γ. Μαραγκάκης	Μ. Μέρα	Δ. Δελίδου

AGENCY MANAGERS

Π. Χατζηπέτρος Ε. Κλόγκα Εμμ. Παπαδάκης

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

Ε. Μακρυγιαννάκη Εμμ. Παρασκευάς Α. Φραντζέσκος

UNIT MANAGERS

Μ. Πλυτάς Ε. Βαλληνδράς Ι. Καραμίχος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Α. Σταυρουλάκη Δ. Κουτάντος Γ. Μαραγκάκης Δ. Δελίδου

[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

AAA

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

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Η πώληση είναι "Φιλοσοφία", θέλει μυαλό!

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πάει καιρός που οι άνθρωποι ανακάλυψαν ότι το ποδόσφαιρο παίζεται με μυαλό, με το "κεφάλι" κι όχι με τα πόδια! Δυστυχώς πολλοί στο χώρο των Πωλήσεων δουλεύουν με τα "πόδια" ακόμα δηλαδή απλώς "περπατάνε" εδώ κι εκεί χάνοντας δυνάμεις και χρόνο σε μια δουλειά που θέλει πρωτίστως μυαλό και φιλοσοφία. Μιλάμε για Γενικούς Διευθυντές Πωλήσεων, για υπεύθυνους Πωλήσεων και Marketing και για Πωλητές πρώτης γραμμής. Η δουλειά του Πωλητή είναι στάση ζωής υψηλών προδιαγραφών, για λίγους!

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Εκ του αποτελέσματος φαίνεται τι λέμε. Λίγοι είναι οι Πωλητές, τα πρώτα άλογα που τραβάνε την άμαξα της εταιρίας. Οι πολλοί "κουβαλιούνται" ή "σέρνονται" πάνω ή έξω από την άμαξα... Όταν λέμε θέλει φιλοσοφία η πώληση εννοούμε πως θέλει απαντήσεις συνολικές και τοποθετήσεις "ελικοπτερικές".

Δεν καταλάβατε; Αμ έτσι είναι. Λίγοι καταλαβαίνουν. Θέλει συνολικές απαντήσεις το θέμα. Γιατί πουλάω; Πού πουλάω; Σε ποιούς πουλάω; Πώς πουλάω; Πότε πουλάω; Είναι ένας μεγάλος κύκλος που τον "περπατάς" πρώτα με το μυαλό και μετά με τα πόδια... Όποιοι δεν μπορούν να κάνουν αυτή την "βόλτα" πάει να πει ότι το μυαλό τους δεν κάνει "βόλτες" για πωλήσεις. Κάνουν για άλλες δουλειές. Η "πώληση" είναι γνώρισμα όλων των επιτυχημένων, όλων των επαγγελμάτων, όλων των εποχών, όλων των εκδηλώσεων της ζωής. Ότι "κατέκτησε" ο πολιτισμός στην πράξη πρώτα πουλήθηκε από κάποιον πωλητή, "προάγγελο πολιτισμού"... Στα πιο πολλά επιτεύγματα πρώτα υπήρξε ένα ΟΧΙ στον εφευρέτη και μετά αγώνας να γίνει ΝΑΙ!

"Πουλιούνται" καθημερινά ιδέες, προϊόντα, έθνη, φιλοσοφίες, θρησκείες, ζωές, άνθρωποι... μέσω χιλιάδων πωλητών ατομικά και ομαδικά... Ίδιες κινήσεις, ίδιες ενέργειες, ίδια "παιχνίδια". Ένας πουλάει, ένας αγοράζει. "Ετικέτες" αλλάζουν συνέχεια... μέσω σχολείων, υπουργείων εξωτερικών, οικονομικών, παιδείας...

Το Ασφαλιστικό "ΝΑΙ" παραθέτει ένα ολοκληρωμένο "φιλοσοφικό κύκλο" για τροφή στο μυαλό πριν περπατήσουν τα πόδια. Φτιάξτε στο μυαλό σας μια "αγορά" συγκεκριμένη και σκεφθείτε πως θα την κατακτήσετε και πως θα διεισδύσετε εκεί.

Αγαπημένοι μου φίλοι ασφαλιστές, βρείτε μια ήσυχη γωνιά, χαλαρώστε, κλείστε τα μάτια κι αρχίστε να ονειρεύεστε ή με άλλα λόγια "φιλοσοφήστε" το λίγο στη δική σας περίπτωση. Πού ψάχνετε πελάτες (αξίζουν;) πώς τους προσεγγίζετε (σας αρέσει έτσι;), τι στοιχεία έχετε γι' αυτούς (είναι επαρκή;), τί λύσεις έχετε να προτείνετε για την περίπτωσή τους (ταιριάζουν ή αυτά που τους προτείνετε είναι άχρηστα;), ξέρετε να επικοινωνήσετε σωστά (ή λέτε αρλούμπες;), χαίρεστε με το κλείσιμο της συμφωνίας κι εσείς και ο πελάτης (ή κοιτάτε να τον τυλίξετε άρον-άρον;), έχετε επαφές μετά την παράδοση συμβολαίου (κάνετε καλή παράδοση;) ή κάνουν "μαύρα μάτια" οι πελάτες να σας ξαναδούν;

Αρχίστε σήμερα. Πάντα υπάρχει μια καλή στιγμή (αυτή που έχετε) για όλα. Ασχοληθείτε με σας.

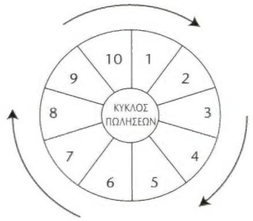
Σαν να πάτε στο ράφτη να φτιάξετε κοστούμι. Να σας ταιριάζει! Μπείτε σε αγορά που σας ταιριάζει.

Μην πάτε εδώ κι εκεί. Μαζέψτε κάπου τα πάντα.

Οργανωθείτε σε μια, δύο, τρεις συγκεκριμένες αγορές, αλλά πριν πάτε, φιλοσοφήστε.
Κοιταχθείτε στον καθρέφτη του νου σας. (Θυμάσθε που σας είπα νά'χετε κλειστά τα μάτια και να ονειρεύεσθε τη δική σας περίπτωση;) Σας αρέσει αυτό που είστε; Μήπως ντρέπεσθε; Μήπως είστε συνέχεια αγχωμένοι και πικραμένοι;
Γιατί φίλοι μου; Είναι τόσο όμορφος ο κόσμος μας. Ο Θεός μας ευλόγησε με τόση αγάπη νά'μαστε ευτυχισμένοι τα ρόδινα πρωϊνά και τα καρποφόρα καλοκαίρια. Γιατί μέσα στην μελωδία της ζωής εμείς νά'μαστε "μουτρωμένοι";
Η δουλειά του Πωλητή είναι ένα "χάδι αγάπης" σε δύσκολες ώρες συνανθρώπων μας. Γιατί σε κάποιους έγινε "δίκοπο μαχαίρι" που τους ματώνει καθημερινά; Φιλοσοφήστε το λίγο και βγείτε σιγά-σιγά σε όλο τον κύκλο να κάνετε βελτιώσεις. Δεν σας φταίει ο κύκλος εσείς είστε το πρόβλημα. Βελτιώστε την προσωπικότητά σας ώστε όπως κι αν είστε αν κάνετε έναν κύκλο γύρω-γύρω απ' τον εαυτό ας να είστε ωραίοι. Από όποια "γωνία" κι αν σας βλέπουν στον κύκλο των Πωλήσεων. Για μένα είστε "λεβεντιές", Φτού σας! Μια χαρά είστε... Άντε μπράβο, γίνετε καλύτεροι!

Ο Κύκλος Πωλήσεων

Για κάθε τμήμα του κύκλου πωλήσεων, περιγράψτε με λεπτομέρεια τί πρέπει να κάνετε. Κάνετε έναν κατάλογο των αναγκών, αν το υλικό της εταιρίας μπορεί να χρησιμοποιηθεί ή αν θα πρέπει να φτιάξετε νέο υλικό (ιδιαίτερα στους τομείς 1,2 και 3). Επισυνάψτε αντίγραφα όλου του υλικού



1. Αναζητήστε υποψ. πελατών
2. Προετοιμασία προσεγγίσεως
3. Προσέγγιση
4. Διερεύνηση στοιχείων
5. Λύση
6. Παρουσίαση
7. Κλείσιμο
8. Διαδικασία μετά την πώληση
9. Παράδοση
10. Σέρβις

1 Π.χ. Αναζήτηση υποψηφίων Πελατών: "Πώς" θα το κάνω; Τι υλικό χρειάζομαι; Πόσα κέντρα επιρροής χρειάζομαι; Πού θα τους βρω; Θα ζητήσω από τους πελάτες ονόματα νέων υποψηφίων πελατών; Πώς; Που αλλού θα ζητήσω ονόματα υποψηφίων πελατών;

2 Διερεύνηση Στοιχείων: Τί εργαλεία χρειάζομαι; Θα είναι μία ξεχωριστή συνέντευξη; Τί πληροφορίες χρειάζομαι;
(όλα αφορούν μία συγκεκριμένη αγορά)

3 Λύση: Βασιζόμενοι στις ανάγκες που καταχωρήσαμε στο Τμήμα Ι, ποιές λύσεις έχουμε; Έχω εξοικειωθεί με όλες αυτές;

4 Παρουσίαση: Γνωρίζω πως θα κάνω την παρουσίαση για κάθε λύση; Τί έντυπα χρειάζομαι; Τί τιμοκαταλόγους και αιτήσεις χρειάζομαι; Χρειάζομαι κάποιο ειδικό εφόδιο;

5 Το Κλείσιμο: Τί κλεισίματα θα χρησιμοποιήσω; Τί αντιρρήσεις θα συναντήσω; Ποιές απαντήσεις χρειάζομαι;

6 Διαδικασία μετά την Πώληση: Τί είδους εργασία είναι πιθανόν να έχω μετά την πώληση; Θα χρειασθώ τη βοήθεια των Κεντρικών Γραφείων ή άλλης υποστηρίξεως;

7 Η Παράδοση του Συμβουλαίου: Υπάρχει η "καλύτερη" ώρα για να παραδώσω το συμβόλαιο; Τί θα πώ; Χρειάζομαι κάτι το ιδιαίτερο; Πώς θα γίνει αυτή η διαδικασία;

8 Εξυπηρέτηση: Ποιές είναι οι ιδιαίτερες απαιτήσεις σ' αυτή την αγορά;
(αγορά λέμε ομάδα ανθρώπων με κοινά χαρακτηριστικά μέσα στην οποία εγώ ο ασφαλιστής θα κάνω συγκεκριμένες ενέργειες ώστε να με αποδεχθούν σαν ένα χρήσιμο πωλητή. Π.χ. ομάδα-αγορά Ηπειρωτών, ομάδα-αγορά εταιριών πληροφορικής, αγορά γιατρών ΙΚΑ, αγορά φίλων formula 1, αγορά δημοσιογράφων, αγορά περιοχής Νέου Αεροδρομίου κ.λπ.)

Περίγραμμα αυτοεπιβλέψεως

1 Πώς θα ξεκινήσω την εργασία μου σ' αυτή τη συγκεκριμένη αγορά; Πότε; Σε ποιό βαθμό;

2 Πώς θα παρακολουθώ την πρόοδό μου; Πόσο συχνά; Σε ποιά έντυπα;

3 Σε ποιά σημεία ελέγχου θα σταματήσω και θα αναθεωρήσω την πρόοδό μου και θα "εναρμονίσω" τα σχέδιά μου; Ποιά σημεία θα ελέγξω; Τί ενέργειες θα κάνω;

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΣ ΠΗΓΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΑΓΟΡΑΣ

- Τοπικά και Νομαρχιακά Γραφεία
- Εμπορικά Επιμελητήρια
- Επαγγελματικοί Κατάλογοι Συλλόγων, Σωματείων κ.λπ.
- Δημοτικές και Κοινοτικές Βιβλιοθήκες
- Σχολεία/Σχολές και Πανεπιστήμια
- Οργανισμός Εξευρέσεως και Απασχολήσεως Εργατικού Δυναμικού
- Εθνικά/Νομαρχιακά και Τοπικά Κέντρα Εκπαιδεύσεως
- Κέντρα Επαγγελματικού Προσανατολισμού
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία
- Τηλεφωνικοί κατάλογοι
- Κατάλογοι ψηφοφόρων

Μακροχρόνια Σχέδια

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

1 Ποιά σεμινάρια/εκπαιδευτικά προγράμματα/σειρές μαθημάτων θα πρέπει να παρακολουθήσω;

2 Σε ποιές κοινωνικές/αστικές ομάδες θα πρέπει να γίνω μέλος;

3 Ποιά περιοδικά/εφημερίδες/έντυπα θα πρέπει να διαβάζω;

ΕΝΤΥΠΟ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΕΩΣ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΑΓΟΡΑΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΓΟΡΑΣ _____

ΟΝΟΜΑ_____ΑΡ. ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ_____
ΦΥΛΟ_____ΗΛΙΚΙΑ_____ΟΙΚΟΓ. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ_____
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΚΑΙ ΗΛΙΚΙΑ_____
ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠ/ΣΕΩΣ_____ΑΣΧΟΛΙΕΣ_____
ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΜΗΝ/ΕΤΗΣΙΩΣ_____ΑΝ ΕΙΝΑΙ ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ ΑΡ. ΥΠΑΛ/ΛΩΝ_____
ΣΥΝΗΘΕΙΣ ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (ΗΜΕΡ/ΩΣ/ΕΠΟΧΙΑΚΩΣ)_____
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑ Η ΜΕ ΕΝΟΙΚΟ_____
ΥΨΗΛΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ_____
ΑΣΦΑΛΕΙΑ/ΣΥΝΤΑΞΗ/ΑΛΛΑ ΟΙΚ. ΟΦΕΛΗ_____
_____
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ/ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΝΙΚ/ΤΟΣ_____
_____
ΤΥΠΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ_____
_____
ΘΡΗΣΚΕΥΤΙΚΕΣ/ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ/ΑΣΤΙΚΕΣ Ή ΑΛΛΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ_____
_____
ΜΕΛΟΣ ΣΕ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ_____
_____
ΧΟΜΠΥ Ή ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ_____
_____
ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ/ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΠΟΥ ΔΙΑΒΑΖΕΙ ΤΑΚΤΙΚΑ_____
_____
ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΠΡΟΣΦΑΤΗ Ή ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ_____
_____
ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ/ΚΕΝΤΡΑ ΕΠΙΡΡΟΗΣ_____
_____
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΩΡΑ ΓΙΑ ΡΑΝΤΕΒΟΥ_____ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΤΟΠΟΣ ΓΙΑ ΡΑΝΤΕΒΟΥ_____

4 Τί άλλο μπορώ να κάνω για να γίνω πιο γνώστης αυτής της αγοράς;

_____
_____
_____
_____

5 Ποιά άλλη σχετική αγορά μπορώ να προσθέσω στους στόχους μου μελλοντικά;

_____
_____
_____
_____

6 Άλλα _____

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Εκπαιδευτικές ανάγκες

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ _____

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	ΒΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ	ΗΜ/ΝΙΑ ΕΝ/ΞΕΩΣ

Ο Μ Ι Λ Ο Σ G E N E R A L I

Ασκήσεις ετοιμότητας για υποψήφιους Ασφαλιστές!

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

www.generali.gr

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

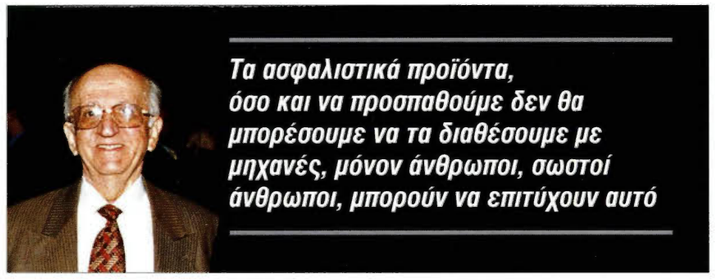
INTESTA ATHENS

Ο Ανθρώπινος Παράγων

Αν το άρθρο αυτό εγράφετο πριν κάποιες 10ετίες θα είχε ολιγότερη σημασία ο ανθρώπινος παράγων, ο άνθρωπος. Η ταχυτάτη τεχνική εξέλιξη με τις τεράστιες επιτυχίες και με τις πολλές συζητήσεις που γίνονται γύρω από την πληροφορική, τους computers και τα ρομπότ μας έκανε να νομίσουμε, ακόμα και οι πιο ειδικοί, ότι όλα τα προβλήματα θα λυθούν χωρίς τον ανθρώπινο παράγοντα.
Ο ανθρώπινος παράγων έπαιρνε την τελευταία θέση μεταξύ των άλλων παραγόντων, Κεφαλαίου, Γης-Υπεδαφους και τεχνικών μέσων. Όμως διαψεύστηκαν, όλες οι θεωρίες και δοξασίες, διαψευσθήκαμε όλοι μας. Γιατί όλοι οι λοιποί παράγοντες είναι ανενεργοί χωρίς την παρέμβαση του ανθρώπου.

Γράφει ο Βασίλης Καλτσάς

Πίσω από τις καταπληκτικές τεχνικές επιτεύξεις βρίσκεται απαραίτητα ο άνθρωπος. Χωρίς τον άνθρωπο όλοι οι λοιποί παράγοντες είναι άχρηστοι.
Η παραγωγικότητα επιτυγχάνεται κατά κύριον λόγον από τους ανθρώπους και τη δημιουργική τους φαντασία.
Οι επενδύσεις σε κεφάλαια και δι' αυτών σε τεχνικά μέσα δεν αρκούν.
Ιδιαίτερη θέση έχει ο άνθρωπος στην Ασφαλιστική Βιομηχανία γιατί τα παραγόμενα και προσφερόμενα προϊόντα δεν είναι υλικά και βραχυχρονίου διαρκείας. Είναι άυλα προϊόντα, είναι υπηρεσίες με διάρκεια πολλές φορές όση και η ανθρώπινη ζωή.
Δεν πρόκειται για προϊόντα, θα λέγαμε, μιας χρήσης.
Πρόκειται για προϊόντα-υπηρεσίες που κυριαρχούνται από μεγάλη ανθρώπινη ευθύνη αφού συντελούν στην επαγγελματική επιβίωση όσων αγοράζουν αυτά και στην επιβίωση των ίδιων των ανθρώπων.
Ο ανθρώπινος παράγων, υπεισέρχεται σε όλες τις λειτουργίες της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας.
Στους Οργανισμούς της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας που αποτελούν τη βάση αυτής και τους δημιουργούς της.
Στην οργανωμένη Πολιτεία, τη Δημόσια Διοίκηση, που με τον ένα ή τον άλλο τρόπο έχουν σχέση με την Ασφαλιστική Βιομηχανία.
Στους πελάτες, στην κοινωνία μας γενικότερα.
Η Ασφαλιστική Βιομηχανία ζει ή πεθαίνει, αναπτύσσεται ή καταστρέφεται από την παρέμβαση του ανθρώπου.
Μια ασφαλιστική Εταιρία, μικρή ή μεγάλη, θα αναπτυχθεί και θα μεγαλουργήσει ή θα μαραθεί και θα εξαφανισθεί από την ποιότητα του ανθρώπου που έχει στην κορυφή της, κεφαλαιούχο ή επιχειρηματία.
Βασική πηγή ποιότητας και παραγωγικότητας είναι ο άνθρωπος.
Ο ανθρώπινος παράγων, ο άνθρωπος, υπεισέρχεται θετικά ή αρνητικά σ' όλες τις λειτουργίες του ασφαλιστικού Οργανισμού.
Ξεκινάει από την κορυφή της Διοικήσεως προχωρεί στο Top management και τους Top managers, συνεχίζεται στο μεσαίο και κατώτερο υπαλληλικό προσωπικό, καταλήγει στον κλητήρα της κεντρικής εισόδου και επεκτείνεται στην κινητήριον δύναμιν, στα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, τους ασφαλιστές και τους Διευθυντές των.
Διαπιστούται σε όλους αυτούς η θετική παρέμβαση των στην όλη λειτουργία του Οργανισμού.
Η πρόοδος στην ασφαλιστική βιομηχανία οφείλεται σε ανθρώπους αλλά σωστούς, ικανούς ανθρώπους.
Σε ανθρώπους με πολλές και συνεχώς ανανεούμενες γνώσεις.
Σε ανθρώπους με φυσικά αλλά και με επίκτητα χαρίσματα.
Άνθρωποι με οραματισμό, με προβλέψεις, με ικανότητα διείσδυσης στο χρόνο του μέλλοντος, με ανθρωπιά και άριστη συμπεριφορά, με κατανόηση, με καλοσύνη, με ενδιαφέρον για την κοινωνική ευημερία, με συνέπεια, με συναίσθηση των καθηκόντων των, με ειλικρίνεια, με υπομονή, με επιμονή, με εμπιστοσύνη, με ενεργητικότητα, με κοινωνική επιδεξιότητα, με πειστικότητα, με υποκίνηση είναι αυτοί που συντηρούν και δίνουν όλο και νέα ώθηση στην ασφαλιστική αγορά.
Το διάβασμα είναι κάτι που βοηθάει πολύ αυτούς τους ανθρώπους της εργασίας και της παροχής υπηρεσιών. Επωφελούνται από το θησαυρό γνώσεων που υπάρχει στα κάθε είδους έντυπα.
Η ασφαλιστική βιομηχανία χρειάζεται ικανούς ηγέτες που θα συγκεντρώνουν πολλές γνώσεις αλλά και πολλά χαρίσματα όπως περιγράφηκε και πιο πάνω, για να αντιμετωπίσει τον παγκόσμιο έντονον ανταγωνισμό και μετά το 2000 και να αναπτυχθεί προς όφελος της κοινωνίας μας.
Τα κεφάλαια είναι ίδια για όλους τους επιχειρηματίες και ίδιες οι πηγές αντλήσεων αυτών.
Τα προϊόντα γνωστά και κοινά για όλους. Η διαφορά έγκειται στον ανθρώπινο παράγοντα που ξεκινάει από τον Νο 1 και φθάνει στον έσχατον, τον άνθρωπο που ανοίγει την πόρτα. Οι άνθρωποι θα αποφασίσουν να κάνουν τις συγχωνεύσεις, τις επεκτάσεις, όχι οι μηχανές και γενικά τα τεχνικά μέσα. Καλό το Internet αλλά άνθρωποι το κάνουν, άνθρωποι το προωθούν μόνο του δεν λειτουργεί.
Άνθρωποι θα παρακολουθήσουν τις τάσεις της αγοράς και τις μετατάξεις από μικρές σε μεγάλες μονάδες.
Άνθρωπος και πάλι άνθρωπος.
Ο ανθρώπινος παράγων θα υπεισέλθει στην επιλογή ικανών-σωστών Managers, Managers με ανθρωπιά και υπευθυνότητα.
Οι άνθρωποι Managers θα επιλέξουν με τη σειρά τους τους σωστούς υπαλλήλους, μεσαίο και κατώτερο προσωπικό.
Βασικό καθήκο του κάθε στελέχους μέσα σε μια επιχείρηση είναι να επιλέξει τα μέσα που θα τον βοηθήσουν να επιτύχει τους στόχους αλλά κυρίως τους ανθρώπους που θα τα χειριστούν. Αν έχουν προσληφθεί τα κατάλληλα άτομα, ακόμα και μη άρτια προγράμματα μπορεί να στεφθούν από επιτυχία. Το σημαντικότερο, όμως, είναι ότι τα κατάλληλα άτομα δεν θα κάνουν αποτυχημένα προγράμματα.
Αν προσληφθούν άτομα που δεν θα είναι ικανά να εφαρμόσουν με επιτυχία τους προγραμματισμούς τότε τα καλύτερα προγράμματα μπορεί να αποτύχουν.
Τα ασφαλιστικά προϊόντα, υπηρεσίες και γενικότερα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα όσο και να προσπαθούμε δεν θα μπορέσουμε να τα διαθέσουμε με μηχανές, μόνον άνθρωποι, σωστοί άνθρωποι, μπορούν να επιτύχουν αυτό και αυτοί είναι οι διαμεσολαβούντες, το δίκτυο πωλήσεων, οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής της ασφαλιστικής βιομηχανίας, οι ασφαλιστές και οι Διευθυντές των.
Οι άνθρωποι του Δικτύου Πωλήσεων συναλλάσσονται με προϊσταμένους, ομοιόβαθμους, υφισταμένους, ανταγωνιστές, πελάτες. Δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν, οι ίδιες μέθοδοι αντιμετώπισης κάθε ομάδας. Όμως υπάρχει κάτι κοινό, είναι η ανθρωπιά.
Οι σωστοί Managers θα επιλέγουν τους σωστούς συνεργάτες, ασφαλιστές.



Τα ασφαλιστικά προϊόντα, όσο και να προσπαθούμε δεν θα μπορέσουμε να τα διαθέσουμε με μηχανές, μόνον άνθρωποι, σωστοί άνθρωποι, μπορούν να επιτύχουν αυτό

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΑΛΤΣΑΣ

Είναι παλαιός πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ του σημερινού Οικονομικού Πανεπιστημίου.
Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία από απλός εργοστασιακός εργάτης κατά τη διάρκεια των σπουδών του και στη συνέχεια μετά την αποφοίτησή του από την ΑΣΟΕΕ σα βοηθός Λογιστού για να φθάσει στη θέση του Προϊστάμενου Λογιστηρίου και να περάσει τελικά στη θέση του Γενικού Διευθυντή Εμποροβιομηχανικής Ανωνύμου Εταιρίας.
Μετεπήδησε στον τραπεζικό χώρο όπου εργάστηκε επί μια θετία για να τον εγκαταλήψει με το βαθμό του Τμηματάρχου και να μεταπηδήσει στην ασφαλιστική Βιομηχανία όπου παραμένει μέχρι σήμερα, πάνω από τριάντα χρόνια.
Πέρασε από όλες τις βαθμίδες της ασφαλιστικής Βιομηχανίας, part time ασφαλιστής, full time ασφαλιστής, Unit Manager, Agency Manager, Διευθυντής Πωλήσεων, Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών, αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN και Σύμβουλος Διοικήσεως του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN. Σήμερα είναι συν/χος.
Διετέλεσε Πρόεδρος ή αντιπρόεδρος ή Διευθύνων Σύμβουλός ή μέλος πολλών εταιριών του Ομίλου INTERAMERICAN.
Υπήρξε μέλος των συλλογικών οργάνων της ασφαλιστικής βιομηχανίας όπως της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών και Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA.
Παρακολούθησε εκαντοντάδες Σεμινάρια και Συνέδρια στο εσωτερικό και στο εξωτερικό ασφαλιστικοοικονομικού περιεχομένου.
Είναι μέλος της ΕΕΔΕ, Πρόεδρος του τομέα ασφαλιστικών εταιριών του Συνδέσμου ΑΕ και ΕΠΕ, εκπρόσωπος της INTERAMERICAN στον ΣΕΒ και στο ATHENS L.B.A. και μέλος του Συνδέσμου αναβάθμισης του Ιστορικού Εμπορικού Κέντρου Αθήνας, είναι ακόμα μέλος της Χριστιανικής Ένωσης Επιστημόνων και Γενικός Γραμματεύς του ΛΥΡΕΙΟΥ ΠΑΙΔΙΚΟΥ ΙΔΡΥΜΑΤΟΣ "ΤΟ ΟΡΘΟΔΟΞΟ ΧΩΡΙΟ", αντιπρόεδρος του Συλλόγου Φθιωτών όπως και της Ένωσης των Απανταχού Ρουμελιωτών και μέλος του Πνευματικού Κέντρου Ρουμελιωτών.
Το Ασφαλιστικό "ΝΑΙ" τον παρουσίασε σε παλαιότερο τεύχος του με τίτλο "Πάνω απ' όλα άνθρωπος". Οι απόψεις του αντέχουν στο χρόνο, δηλαδη έχουν ποιότητα για χρήση.

Αν έχει διαλέξει κανείς τους υφισταμένους του σωστά, τότε και αυτοί με τη σειρά τους θα διαλέξουν τα κατάλληλα άτομα για να δουλέψουν σαν δικοί τους υφιστάμενοι.
Οι άνθρωποι δεν είναι στην πλειοψηφία των Άριστοι-Έτοιμοι για κάθε ευθύνη και εργασία.
Γίνονται με τη δική τους διάθεση και την καθοδήγηση και ηθική συμπαράσταση των προϊσταμένων των.
Τα μηχανήματα δεν διαθέτουν αισθήματα φιλοτιμίας.
Ο Έλληνας εξακολουθεί να είναι φιλότιμος, αρκεί να του κεντρίσομε το φιλότιμο για να κάνει θαύματα.
Δεν παύει να έχει ανάγκες υλικές, όμως και αυτές τις ξεχνάει όταν το περιβάλλον, του δείχνει ΑΓΑΠΗ και ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ, όταν δεν τον θεωρεί Μηχανή.
Θέλει και εκείνος να δει το δημιούργημά του στο οποίο συνετέλεσε και να συμμετάσχει στο υλικό αποτέλεσμα.
Πάλι ο άνθρωπος θα επιτελέσει το καθήκον του.
Ο κάθε εργαζόμενος, στέλεχος ή όχι, από το πόστο που έχει στον Οργανισμό - Εταιρία πρέπει να ασκεί με επιτυχία την αποστολή του και την επαφή του καθ' οποιονδήποτε τρόπον, με τους λειτουργούς της πολιτείας αλλά ιδιαίτερα με τους πελάτες του Οργανισμού, από τους οποίους σε τελική ανάλυση εξαρτάται η πετυχημένη επιβίωση κάθε ασφαλιστικής εταιρίας και στη συνέχεια η ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της.
Η επάνδρωση της Εποπτευούσης αρχής και γενικότερα της Δημόσιας Διοικήσεως από την οποία θα εξαρτηθεί ο σωστός έλεγχος, αλλά και η προστασία των ασφαλιστικών εταιριών με παράλληλη σωστή νομοθέτηση κανόνων λειτουργίας των εταιριών, πρέπει να γίνεται από κατάλληλους ανθρώπους, με γνώση, χωρίς μίση, με ευρύ πνεύμα, με πρόβλεψη του μέλλοντος, και με τελικό στόχο την επιτυχή ανάπτυξη της ασφαλιστικής Βιομηχανίας.
Να μια ακόμα χρησιμότητα του ανθρώπινου παράγοντος, του σωστού ανθρώπινου παράγοντος.
Ο παράγων άνθρωπος παίζει ιδιαίτερο ρόλο στο δίκτυο των πωλήσεων, στους ασφαλιστές, που θα έρθουν σε επαφή με τους πελάτες και θα πρέπει να δημιουργήσουν την εμπιστοσύνη σ' αυτούς αφού φθάνουν στο σημείο να εμπιστευθούν στους ασφαλιστές το μέλλον το δικό τους και των μελών της οικογενείας των.
Τον πελάτη μπορεί να τον εξυπηρετεί ένα μηχάνημα, όμως δεν μπορεί να σκεφθεί τον πελάτη. Αυτό μόνον ο άνθρωπος μπορεί να το κάνει.
Σεβασμό στον πελάτη, μόνον ο άνθρωπος, μπορεί να δώσει.
Οι άνθρωποι των πωλήσεων εκπροσωπούν την εταιρία τους στο κοινό.

Όταν ένας ασφαλιστής πηγαίνει σε κάποιο πελάτη, είτε πρόκειται για ενα απλό επαγγελματία, είτε για ένα ιδιοκτήτη κάποιου μικρού καταστήματος, είτε για την ανώτατη διοίκηση ενός Ομίλου δεν εκπροσωπεί μόνο την εταιρία αλλά την ίδια την εταιρία.
Οι πελάτες χρειάζονται ΑΝΘΡΩΠΙΑ, εκτίμηση, αποδοχή, αναγνώριση κ.τ.λ. Το κοινό κρίνει μια επιχείρηση από εκείνους που έρχεται σε επαφή και όχι από τη Διοίκηση.
Πολλές φορές μάλιστα τις ανεπάρκειες ή την κακή συμπεριφορά των διοικητικών υπαλλήλων τις φορτώνεται το Δίκτυο Πωλήσεων γιατί το κοινό έρχεται πολύ πιο συχνά σε επαφή μ' αυτούς.
Ο τρόπος που θα αντιμετωπισθεί το παράπονο του πελάτη θα καθωρίσει αν θα εξακοαποδεκτό, η κοινωνία θα περιορίσει την ελευθερία των ενεργειών τους.
Οι περισσότεροι κρατικοί περιορισμοί που έχουν επιβληθεί στις δραστηριότητες π.χ. των πωλήσεων ήταν αποτέλεσμα της αποτυχίας κάποιων ν' ανταποκριθούν στις κοινωνικές ευθύνες τους.
Και από τη στιγμή που επιβάλλεται κάποια μορφή κρατικού ελέγχου, σπάνια αναστέλλεται αργότερα.
Το πιο φρόνιμο, επομένως, είναι να αντιλαμβάνεται κανείς και να εκπληρώνει την κοινωνική του ευθύνη, επειδή έτσι ελαχιστοποιείται η πιθανότητα πρόσθετων κρατικών παρεμβάσεων στο έργο του.
Να τι σημαίνει ανθρώπινος παράγων.
Η σωστή ανθρώπινη συμπεριφορά δίνει αξία επίσης και στην αποστολή των διαφόρων άλ-

Ο κ. Βασ. Καλτσάς σε πρόσφατη ομιλία του διοικητή του ΙΚΑ Μιλτιάδη Νεκτάριου ανάμεσα στον εκδότη του "ΝΑΙ" κ. Ευαγ. Σπύρου, τον κ. Ι. Πολίτη και τον Φίλιππο Μωράκη, φίλους σε διαφορετικές δουλειές σήμερα, παλιούς συνεργάτες του όμως στα χρόνια του '80 στην INTERAMERICAN από όπου πέρασαν στελέχη σχεδόν όλης της ασφαλιστικής αγοράς με τα οποία ο κ. Καλτσάς συνεργάσθηκε.

λουθήσει ο πελάτης να συναλλάσεται με την επιχείρηση.
Οι εργαζόμενοι δεν έχουν ευθύνη και υποχρέωση μόνον απέναντι στην εταιρία των και στους Μετόχους αυτής αλλά και απέναντι του κοινού, των σημερινών και αυριανών πελατών.
Όλοι οι εργαζόμενοι σε μια ασφαλιστική εταιρία έχουν ευθύνη:
α) Για τη δημιουργία εσόδων για την Εταιρία.
β) Για ανθρωπιά και άριστη συμπεριφορά προς τους ανθρώπους του δικτύου πωλήσεων και
γ) Για ικανοποίηση των αναγκών της αγοράς και πιο συγκεκριμένα των πελατών.
Ο κάθε άνθρωπος, ο κάθε παράγων είναι υπεύθυνος για τις επιπτώσεις που έχουν οι ενέργειές του στο ευρύτερο κοινωνικό σύστημα.
Αν οι άνθρωποι αυτοί, οι παράγοντες της αγοράς δεν δουλεύουν με τρόπο κοινωνικά λων οργανισμών όπως συνδικαλιστικά σωματεία, ενώσεις προστασίας καταναλωτών κ.τ.λ. που θα μας δοθεί η ευκαιρία να ακούσωμε στη συνέχεια.
Εγώ προσπάθησα με απλά λόγια να εκφράσω αυτά που πιστεύω για τον άνθρωπο και ειδικά για τον ανθρώπινο παράγοντα στην ασφαλιστική μας βιομηχανία.
Δεν μπορώ ούτε ακόμα και να φανταστώ ότι δεν πιστεύετε και εσείς τα ίδια για τον ανθρώπινο παράγοντα.
Αν τυχόν ένας ή περισσότεροι δεν πιστεύουν στην ιδιαίτερη αξία της συμμετοχής του ανθρώπινου παράγοντα στη δουλειά μας το καλύτερο που έχουν να κάνουν είναι να αλλάξουν δουλειά και να μη ζημιώνουν την Ασφαλιστική Βιομηχανία, μέσα από την οποία δεν προσποριζόμαστε, όλοι οι παράγοντες, οικονομικά μόνον οφέλη αλλά επιτελούμε κοινωνικό λειτούργημα και σ' αυτό πρέπει να μείνουμε. ■

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση

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

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

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

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

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

NATIONAL COMMUNICATION

INTERNATIONAL LIFE

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

ΝΕΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΗ ΛΥΣΗ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΠΡΟΝΟΜΙΩΝ «ΔΙΠΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»

Διπλή Σύνταξη ονομάζεται το νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα του ομίλου εταιριών **INTERNATIONAL LIFE** που παρουσιάστηκε πριν λίγες ημέρες στα πλαίσια της διήμερης συνάντησης των στελεχών πωλήσεων του ομίλου στους Δελφούς.

Η **Διπλή Σύνταξη** ουσιαστικά ανοίγει το δρόμο για συνταξιοδοτικά προγράμματα που καλύπτουν πολλαπλές και σύγχρονες ανάγκες εξασφάλισης εισοδήματος, αφού ακουμπά και καλύπτει τις σύγχρονες ανάγκες κάθε μισθωτού εργαζομένου και επαγγελματία.

Η φιλοσοφία της δημιουργίας της **Διπλής Σύνταξης** είναι βασισμένη και αυτή (όπως όλες οι ασφαλιστικές λύσεις που προσφέρει ο όμιλος International Life) στην ανάλυση του περιβάλλοντος στο οποίο ζούμε όλοι μας και στα καθημερινά προβλήματα που αντιμετωπίζει ο καθένας μας.

Είναι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια ολοένα και μεγαλύτερος αριθμός εργαζομένων «χάνει» την εργασία του λίγα χρόνια πριν την ηλικία συνταξιοδότησής τους για λόγους που επί του παρόντος δε χρειάζεται να εξετάσουμε. Όλοι μας μπορούμε να καταλάβουμε ότι αυτός ο αριθμός των εργαζομένων ολοένα θα αυξάνεται καθώς τα όρια ηλικίας συνταξιοδότησης στη χώρα μας αυξήθηκαν και το επιχειρησιακό περιβάλλον γίνεται ολοένα και πιο ανταγωνιστικό. Η **Διπλή Σύνταξη** του ομίλου **INTERNATIONAL LIFE** έχει αυτόν τον σκοπό, να διασφαλίσει δηλαδή το απαραίτητο εισόδημα σε αυτήν την ομάδα εργαζομένων έτσι ώστε να είναι σε θέση να:

- Συνεχίσει να πληρώνει τις εισφορές του στο δημόσιο ταμείο (κάνοντας αυτασφάλιση) μετά την παύση της εργασίας του έτσι ώστε να μπορέσει, όταν συμπληρώσει το κριτήριο των ενσήμων ή της ηλικίας, να συνταξιοδοτηθεί κανονικά.
- Συντηρήσει την οικογένειά του ώσπου να βρει νέα δουλειά.

Πως το πετυχαίνει αυτό; Η **Διπλή Σύνταξη** δίνει το δικαίωμα και την επιλογή στον ασφαλισμένο να εκταμιεύσει το 1/3 του συνολικού του κεφαλαίου 5 χρόνια πριν τη λήξη της ασφάλισής του (δεδομένου ότι τα συνταξιοδοτικά προγράμματα έχουν ωρίμανση κοντά στην ηλικία των 60ετών) και να το εισπράττει για τα επόμενα πέντε έτη, έως ότου επέλθει πλήρης ωρίμανση του συμβολαίου του και να αποφασίσει εάν θα εισπράξει το ποσόν εφάπαξ ή σε μηνιαία σύνταξη. Τα κεφάλαια που εισπράττει αυτά τα πέντε έτη δημιουργούν στον ασφαλισμένο το απαραίτητο εισόδημα για να μπορέσει να καλύψει τις ανάγκες που περιγράφονται παραπάνω. Ένας ακόμα σκοπός που εξυπηρετείται από τη λύση της **Διπλής Σύνταξης** είναι ότι στο σημερινό περιβάλλον οι σπουδές των παιδιών αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση επαγγελματικής ανάπτυξης. Είναι όμως γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των παιδιών φθάνει σε ηλικία σπουδών όταν οι γονείς, που παρέχουν την απαραίτητη οικονομική στήριξη, βρίσκονται κοντά στην ηλικία των 50 ετών. Η **Διπλή Σύνταξη** διατηρεί και αυτόν τον ρόλο. Δηλαδή προσφέρει στον ασφαλισμένο το 1/3 του κεφαλαίου του 5 χρόνια πριν την ωρίμανση του συμβολαίου (δεδομένου ότι τα συνταξιοδοτικά προγράμματα έχουν ωρίμανση κοντά στην ηλικία των 60ετών) και αυτό το κεφάλαιο μπορεί να αποτελέσει είτε βοήθημα στην ετήσια δαπάνη σπουδών των παιδιών του ή ακόμα να διασφαλίσει και το συνολικό κόστος των σπουδών.

Η **Διπλή Σύνταξη** προσφέρει minimum εγγυημένο επιτόκιο 3,35%, εγγυημένη απόδοση που για τα σημερινά δεδομένα αποτελεί μεγάλο προνόμιο. Δίνει πολλαπλές επιλογές στον ασφαλισμένο αφού μπορεί να επιλέξει την ηλικία έναρξης συνταξιοδότησής του, το ύψος των χρημάτων που πληρώνει κάθε χρόνο με δυνατότητα να προσθέτει στο συμβόλαιο του έκτακτες καταβολές. Μπορεί να επιλέξει τη στιγμή που λήγει το συμβόλαιό του (χωρίς να τον καλεί να προαποφασίσει) αν θέλει να εισπράξει εφάπαξ όλο το κεφάλαιο στην ωρίμανση του συμβολαίου του ή αν προτιμά να λαμβάνει αυτό το κεφάλαιο (έντοκο) με τη μορφή μηνιαίας σύνταξης ισόβιας εγγυημένης, εγγυημένης για μια περίοδο και μεταβιβάσιμη. Μπορεί επίσης να επιλέξει το ύψος της σύνταξης ή του εφάπαξ. Μπορεί να επιλέξει τον τρόπο που θέλει να πληρώνει. Η **Διπλή Σύνταξη** αποτελεί λύση στα σύγχρονα προβλήματα και ανάγκες του καθενός μας. Δίνει πολλαπλά προνόμια και επιλογές στον ασφαλισμένο ενώ παράλληλα τον διασφαλίζει από πληθωριστικές αναπροσαρμογές και μειώσεις επιτοκίων μιας και για όλη τη διάρκεια του συμβολαίου του ο Όμιλος Εταιριών International Life, ο οποίος διαθέτει έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας της αγοράς και εμπειρία μισού αιώνα, του διασφαλίζει minimum εγγυημένο επιτόκιο 3,35%.

Η **Διπλή Σύνταξη** συμπληρώνει την γκάμα των ήδη υπαρχόντων **(ΚΕΡΔΟΣ ΣΥΝΤΑΞΗ, INLIFE ΣΥΝΤΑΞΗ)** συνταξιοδοτικών επιλογών που προσφέρει σήμερα ο Όμιλος **INTERNATIONAL LIFE**.

ΝΕΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ Εν Υγεία

Το **Εν Υγεία** της International Life προσφέρει υψηλή ποιότητα υπηρεσιών σε θέματα Πρόληψης – Διάγνωσης – Θεραπείας και Αποθεραπείας, καλύπτοντας είτε ατομικά τον καθένα μας ή ολόκληρη την οικογένεια παρέχοντας ακόμα και εισόδημα στους ασφαλισμένους του (εφόσον το επιλέξουν).

Το **Εν Υγεία** αποτελεί πρότυπο διότι αντιμετωπίζει την υγεία σφαιρικά. Αυτό σημαίνει ότι δεν περιορίζεται μόνο στο γεγονός της κάλυψης εξόδων, παραδείγματος χάριν, της νοσηλείας του, αλλά **φροντίζει να του εξασφαλίσει και επιπλέον εισόδημα** (εφόσον κάποιος ασφαλισμένος το επιθυμεί) που καταβάλλεται κατά τη διάρκεια της νοσηλείας του ή ακόμα και μετά.

Στην **International Life**, γνωρίζουμε ότι οι σωστές λύσεις στα προβλήματα και οι ολοκληρωμένες προτάσεις που καλύπτουν σωστά τις ανάγκες των πελατών μας πρέπει να εξετάζουν σφαιρικά το θέμα της κάλυψης, αποκαλύπτοντας και ξεδιπλώνοντας όλες του τις διαστάσεις και τις επιπλοκές (άμεσες ή έμμεσες) που μπορεί αυτό να έχει στην καθημερινότητα του καθενός μας.

Το Εν Υγεία προσφέρει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας παρέχοντας αυτονομία, και ελευθερία κινήσεων λαμβάνοντας υπόψη την επιθυμία, ανάγκη και ιδιαιτερότητα του εισοδήματος του καθενός μας. Αυτό, διότι προσφέρει πάρα πολλές επιλογές οι οποίες αποτελούν λύσεις για κάθε εισόδημα. Το **Εν Υγεία** αποτελεί τη λύση για κάθε Έλληνα, οποιουδήποτε εισοδήματος σε όποια περιοχή της Ελλάδος και αν βρίσκεται.

Ας δούμε όμως τι εννοούμε λέγοντας ότι καλύπτουμε την υγεία σφαιρικά.

- Το **Εν Υγεία** παρέχει **τρεις κάρτες υγείας** στους ασφαλισμένους του που δίνουν στον ασφαλισμένο μας αυτονομία όπου και αν βρίσκετε ό,τι και αν του συμβεί. Απαλλάσσουν από το άγχος της εκταμίευσης μετρητών διότι με την επίδειξη της κάρτας καλύπτει οποιαδήποτε έξοδα σχετίζονται με την υγεία. Οι τρεις κάρτες υγείας αποτελούν το εισιτήριο των ασφαλισμένων μας στην αξιοπρεπή περίθαλψη.
- Το **Εν Υγεία** διαθέτει πανελλήνιο δίκτυο συμβεβλημένων ιατρών, διαγνωστικών και νοσηλευτικών κέντρων δίνοντας πρόσβαση στον καθένα μας σε όποιο σημείο της Ελλάδος ή του εξωτερικού και αν βρίσκεται.
- Παρέχει ελευθερία κινήσεων που σημαίνει ότι ο ασφαλισμένος μας μπορεί να επιλέξει το νοσοκομείο ή την κλινική που θέλει να νοσηλευθεί, όπως επίσης μπορεί να επιλέξει ακόμα και τον θεράποντα ιατρό του.
- Διαθέτει **Συντονιστικό Κέντρο**, το οποίο με ένα τηλεφώνημα μπορεί να δώσει άμεσα 24 ώρες το 24ωρο και όλο το χρόνο Ιατρικές Συμβουλές και πληροφορίες, να οργανώσει τον ετήσιο προληπτικό έλεγχο, να κανονίσει τις ιατρικές επισκέψεις του ασφαλισμένου ή να κανονίσει να επισκεφθεί τον ασφαλισμένο μας ιατρός στο σπίτι του, κλείνει τα ραντεβού του ασφαλισμένου μας με τα διαγνωστικά κέντρα για εξετάσεις. Με λίγα λόγια αποτελεί το φίλο και συνεργάτη του ασφαλισμένου μας που τον έχει οποιαδήποτε στιγμή τον χρειαστεί μαζί του.
- Παρέχει έως απεριόριστη κάλυψη και 100% κάλυψη των εξόδων νοσηλείας στην Ελλάδα ενώ παράλληλα παρέχει και επιλογές για πελάτες που επιθυμούν να το λειτουργήσουν σε συνδυασμό με την κοινωνική τους ασφάλιση μειώνοντας το ετήσιο κόστος, που σε κάθε περίπτωση είναι λογικό.
- Παρέχει κάλυψη εξόδων νοσηλείας στο εξωτερικό που φθάνουν μέχρι και τα 450.000 Ευρώ.
- Δίνει τη δυνατότητα να προ-επιλέξει ο ασφαλισμένος θέση νοσηλείας (Lux A, B) ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα – επιλογή (με την επιλογή της κάλυψης), εφόσον ο ασφαλισμένος το επιθυμεί, να διαλέξει τη στιγμή της νοσηλείας του τη θέση νοσηλείας του.
- Προσφέρει κάλυψη για μικροχειρουργικές επεμβάσεις που θα γίνουν χωρίς να απαιτείται νοσηλεία.
- Καλύπτει εξωνοσοκομειακά έξοδα που θα γίνουν πριν και μετά τη νοσηλεία.
- Παρέχει υπηρεσία επείγουσας αερομεταφοράς,
- Παρέχει την κάλυψη εξόδων ασθενοφόρου,
- Παρέχει αποκλειστική νοσοκόμα ακόμα και στο σπίτι.
- Παρέχει επίδομα συνοδού για νοσηλεία στο εξωτερικό
- Παρέχει ημερήσιο επίδομα λόγω νοσηλείας σε κρατικό νοσοκομείο
- Παρέχει χειρουργικό επίδομα
- Παρέχει επίδομα Τοκετού

Το **Εν Υγεία** προσφέρει καλύψεις που δίνουν **εφάπαξ οικονομική στήριξη** στον ασφαλισμένο που φθάνει έως και τα 44.020 Ευρώ, εάν διαγνωσθεί κάποια σοβαρή ασθένεια, (που συμπεριλαμβάνονται στην κάλυψη) έτσι ώστε να μπορέσει ο ασθενής να ξεκινήσει **αμέσως** τη θεραπεία του, γιατί σε πολλές περιπτώσεις η άμεση αντιμετώπιση του προβλήματος σώζει ζωές. Παράλληλα η κάλυψη αυτή του **Εν Υγεία** παρέχει και επιπρόσθετο επίδομα 44.020 Ευρώ που καταβάλλεται στον ασθενή για τα επόμενα τρία χρόνια και που τον στηρίζουν οικονομικά μέχρι την πλήρη αποκατάσταση της υγείας του που σε πολλές περιπτώσεις απαιτεί χρόνο.

Προσφέρει οφέλη και στους οικογενειάρχες παρέχοντας έκπτωση που φθάνει έως και 15% στο κόστος στην περίπτωση που θέλουν να συμπεριλάβουν στο ίδιο συμβόλαιο δύο ή και περισσότερα άτομα της οικογένειάς τους.

Το σημαντικότερο πλεονέκτημα όμως του **ολοκληρωμένου συστήματος υπηρεσιών υγείας Εν Υγεία για τους πελάτες** είναι ότι υποστηρίζεται από έναν όμιλο εταιριών που διαθέτει οκτώ εταιρίες, μισό αιώνα εμπειρία και έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας της αγοράς.

COMMERCIAL Value

ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΥΝΤΑΞΗΣ Η πρώτη Unit Linked σύνταξη στην Ελλάδα με εγγυημένη απόδοση.

Η Commercial Value συνεχίζοντας την παράδοση της δημιουργίας σύγχρονων, ευέλικτων και καινοτόμων προϊόντων παρουσιάζει την **ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΥΝΤΑΞΗΣ**.

Ένα πρόγραμμα το οποίο καλύπτει απόλυτα τις όποιες συνταξιοδοτικές ανάγκες μπορεί κανείς να προβλέψει, αλλά κυρίως αυτές που γεγονότα ή συνθήκες μπορούν να τις αλλάξουν.

Με την **ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΥΝΤΑΞΗΣ**, ο ασφαλιζόμενος μπορεί να αποφασίζει για όλα, χωρίς τις γνωστές «αγκυλώσεις».

Μπορεί να αλλάξει όποτε θέλει:

- Το ύψος του εγγυημένου ποσού της μηνιαίας σύνταξης
- Την έναρξη της συνταξιοδότησής του
- Το ποσό που πληρώνει
- Τον τρόπο που πληρώνει

Μπορεί να επιλέγει:

- Την εγγυημένη περίοδο καταβολής της σύνταξής του
- Τη δημιουργία εγγυημένου εισοδήματος στα παιδιά του ή και τα εγγόνια του, για εγγυημένο διάστημα καταβολής

ΕΠΙΣΗΣ, μπορεί να επιλέγει το ΠΡΟΣΘΕΤΟ ΕΦ' ΑΠΑΞ της απόδοσης των επενδύσεων να του καταβληθεί :

- Στην έναρξη
- Κατά τη διάρκεια
- Στη λήξη της συνταξιοδότησής του

είτε ως ΕΦ' ΑΠΑΞ είτε ως Εγγυημένη ΣΥΝΤΑΞΗ, είτε και τα δύο.

Ενώ παράλληλα, η Commercial Value εγγυάται:

- **Το σύνολο των καταβολών του**
- **Ελάχιστη εγγυημένη απόδοση 3,35% καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος**

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΙΣΟΒΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ

Ένα νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ισόβιας σύνταξης παρουσίασε πρόσφατα η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, θέτοντας νέα στάνταρ στην κατηγορία αυτή των προγραμμάτων.

Το νέο πρόγραμμα έρχεται να δώσει μια οριστική, αξιόπιστη και φερέγγυα λύση στο πρόβλημα της ανασφάλειας του μέσου Έλληνα για τη σύνταξή του.

Το πρόγραμμα εξασφαλίζει εγγυημένη Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη στην ηλικία που επιλέγει ο ασφαλισμένος και στο ποσό που επίσης επιλέγει ο ίδιος.

Επίσης, παρέχει προνομιακές καλύψεις όπως:

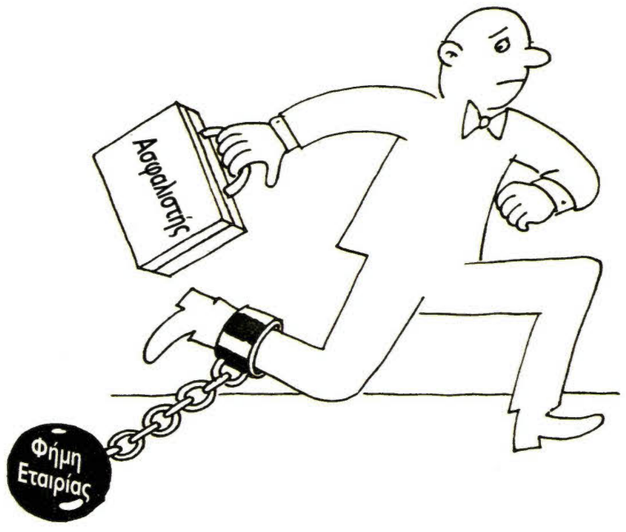
- Δυνατότητα καταβολής **οικογενειακού επιδόματος** με τη μορφή **Μηνιαίας Σύνταξης** στην οικογένεια του ασφαλισμένου, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που διαρκεί ως και την προκαθορισμένη ημερομηνία συνταξιοδότησης, σε περίπτωση απώλειας της ζωής του.
- Δυνατότητα καταβολής **Μηνιαίου Επιδόματος για 2 χρόνια** στον ασφαλισμένο στην περίπτωση που καταστεί ολικά ανίκανος, να ασκήσει τη συγκεκριμένη εργασία ή άλλη αντίστοιχη των προσόντων και της μόρφωσής του.
- Δυνατότητα καταβολής **Μηνιαίας Σύνταξης Αναπηρίας** στον ασφαλισμένο στην περίπτωση που παρέλθει η 2ετία και παραμένει μόνιμα και ολικά ανίκανος για οποιαδήποτε εργασία.

Σημειώνεται επίσης ότι, πρόσφατα η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ πραγματοποίησε με μεγάλη επιτυχία τις **δύο πρώτες συναντήσεις του δικτύου** της (πρακτορειακού και agency) επιβεβαιώνοντας έτσι κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο την ενότητα και τον ενθουσιασμό για το μέλλον όλων των συνεργατών και της διοίκησης της ενιαίας πλέον εταιρίας. Κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων αναπτύχθηκε η στρατηγική ανάπτυξης της εταιρίας σε όλους τους τομείς, τόσο από τον **Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Γ. Κώτσαλο,** όσο και από τα στελέχη της εταιρίας. Επίσης, ο **Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Ι. Στουρνάρας** πραγματοποίησε τα αποκαλυπτήρια της προτομής του Ιδρυτή του "ΦΟΙΝΙΚΑ" Γιώργου Βογιατζάκη, η οποία θα τοποθετηθεί στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας.

Επέλεξαν να είναι ανασφάλιστοι. Γιατί;

Από τους Έλληνες που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας, το 68% δήλωσε ότι είναι από προσωπική τους επιλογή

Σημαντικότατα για τις ασφαλιστικές εταιρίες και την ασφαλιστική αγορά, είναι τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την έρευνα που πραγματοποίησε η Research International για λογαριασμό της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.
Από τα στοιχεία της έρευνας, τα οποία εκτενώς παρουσιάστηκαν σε προηγούμενο φύλλο της εφημερίδας NextDeal, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν εκείνα τα νούμερα που στοιχειοθετούν το προφίλ του Έλληνα καταναλωτή. Σύμφωνα λοιπόν με την έρευνα, από τους Έλληνες που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας, το 68% δήλωσε ότι είναι από προσωπική τους επιλογή και το 32% ότι δεν έτυχε να συζητήσει ένα τέτοιο πρόγραμμα.
Επίσης, το 47% δήλωσε ότι επέλεξε ασφαλιστική εταιρία μετά από σύσταση φίλου ή γνωστού και το 37% από σύσταση ασφαλιστικού συμβούλου. Η εμπιστοσύνη και η φερεγγυότητα της εταιρίας είναι ένας παράγοντας που συγκέντρωσε το 8% ή το 27% σε ό,τι αφορά τη ζωή ή την υγεία.
Κάνοντας ένα βήμα πιο πέρα απευθυνθήκαμε σε ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς για τους οποίους, αλλά και για τις εταιρίες, τα μηνύματα είναι σημαντικότατα ζητώντας τους να σχολιάσουν τα παραπάνω συμπεράσματα.



Αυτό πάντως που προκύπτει από την έρευνα αλλά και τα σχόλια των ανθρώπων της αγοράς, είναι ότι ο ευχαριστημένος πελάτης είναι ο καλύτερος διαφημιστής της ασφαλιστικής εταιρίας.
Στη συνέχεια ακολουθούν οι απαντήσεις σε δύο ερωτήσεις που απευθύναμε σε τρεις παράγοντες της αγοράς. Επίσης την έρευνα σχολιάζει ο κύριος Αγγελος Μπεφόν, Διευθυντής Marketing της AIG GREECE. Λ. Κ.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Α. Σύμφωνα με την έρευνα "από τους Έλληνες που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας, το 68% δήλωσε ότι είναι από προσωπική τους επιλογή και το 32%, ότι δεν έτυχε να συζητήσει ένα τέτοιο πρόγραμμα. Γιατί κατά τη γνώμη σας συμβαίνει αυτό;

Β. Το 47% δήλωσε ότι επέλεξε ασφαλιστική εταιρία μετά από σύσταση φίλου ή γνωστού και το 37% από σύσταση ασφαλιστικού συμβούλου. Η εμπιστοσύνη και η φερεγγυότητα της εταιρείας είναι ένας παράγοντας που συγκέντρωσε το 8% ή το 27% σε ότι αφορά τη ζωή ή την υγεία. Πώς σχολιάζετε τα ευρήματα;

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κ. Ταραβίρας
Τομέας Marketing

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 1η
Α) Το 68% αυτών που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας·δήλωσε ότι αυτό είναι μία προσωπική επιλογή.
Αυτό συμβαίνει λόγω:
– Έλλειψης ασφαλιστικής συνείδησης.
– Χαμηλού διαθέσιμου εισοδήματος έναντι των Ευρωπαίων, για την κάλυψη αυτών των αναγκών.
– Μη καθιέρωσης από το Κράτος της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικής της κοινωνικής ασφάλισης.
– Ελλιπούς ενημέρωσης και αποτελεσματικών τρόπων προσέγγισης νέων πελατών καθώς επίσης της ανεπαρκούς εκπαίδευσης των δικτύων παραγωγής.

Β) Το 32% δεν έτυχε να συζητήσει ένα πρόγραμμα ζωής ή υγείας λόγω:
– Επαρκούς κοινωνικής ασφάλισης
– Υψηλού εισοδήματος ομαδικού ασφαλιστηρίου
– Χαμηλού εισοδήματος απαγορευτικού για την αγορά ιδιωτικής ασφάλισης.
– Πολύ χαμηλής ασφαλιστικής κάλυψης.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 2η
Α) Το 47% δηλωσε ότι επέλεξε ασφαλιστική εταιρία μετά από σύσταση φίλου ή γνωστού λόγω του ότι:
– Η προσωπική εμπειρία φίλου ή γνωστού και ο βαθμός εξυπηρέτησης αυτού μπορεί να επηρεάσει άμεσα και αποτελεσματικά την προσέγγιση νέων πελατών.
– Το κύρος και το μέγεθος μιας ασφαλιστικής Εταιρίας δεν είναι πάντα αρκετά για την προσέγγιση πελατών.
Β) Το 37% επέλεξε ασφαλιστική εταιρία από σύσταση ασφαλιστικού συμβούλου λόγω του ότι:
– Ο ασφαλιστικός σύμβουλος και η προσωπική επαφή με τον πελάτη εξακολουθεί να είναι ο κυριότερος παράγοντας προσέγγισης και πρόσκτησης νέων πελατών.
Γ) Το 8% ή 27% έδειξαν να επηρεάζονται από την φερεγγυότητα και την εμπιστοσύνη της εταιρίας λόγω του ότι:
– Η εμπιστοσύνη και η φερεγγυότητα, αν και είναι σοβαροί παράγοντες επηρεασμού της επιλογής εταιρίας, εντούτοις στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας οι πελάτες προσδοκούν υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης στις παρεχόμενες υπηρεσίες.

INTERAMERICAN

Λεωνίδας Δάλας
Προϊστάμενος Τμ. Marketing

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 1η
Κατά την άποψή μας, το 68% αυτών που δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας, δηλώνοντας ότι είναι προσωπική τους επιλογή, κατανέμεται σε τρεις "ισόποσες" κατηγορίες:
α) Αυτών που δεν έχουν ασφαλιστική συνείδηση.
β) Αυτών που έχουν καλές καλύψεις από τα ταμεία τους, άρα δεν συντρέχει λόγος για επιπρόσθετη κάλυψη, και
γ) Αυτών που είναι απογοητευμένοι από παλιές επιλογές.
Τώρα όσον αφορά στο 32%, το ποσοστό δηλαδή όσων δεν έτυχε να συζητήσουν ένα πρόγραμμα ζωής και υγείας, το μεγαλύτερο ποσοστό προέρχεται από την επαρχία όπου εκεί οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν έχουν "καλές προσβάσεις". Ένας επιπρόσθετος λόγος είναι το γεγονός ότι ο μέσος Έλληνας πολίτης δεν τυγχάνει καλής και σωστής ενημέρωσης και τέλος, υπάρχει ο τυχαίος παράγοντας σε ένα μικρό ποσοστό.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 2η
Αναλύοντας τα στοιχεία αυτά της έρευνας, αποδυκνύεται για μια ακόμη φορά ότι πρωτεύων ρόλο παίζει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος.
Αυτό θα πρέπει να το λάβουν σοβαρά υπόψη τους οι εταιρίες, αφού Ασφαλιστικός Σύμβουλος και εταιρία είναι έννοιες άμεσα συνηφασμένες ως εικόνα στα μάτια των καταναλωτών.
Παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό –47%– δήλωσε ότι επέλεξε ασφαλιστική εταιρία μετά από σύσταση φίλου ή γνωστού, ενώ το 37% από σύσταση ασφαλιστικού συμβούλου. Και στις δύο περιπτώσεις η σύσταση παίζει σημαντικό ρόλο.
Δυστυχώς όμως ο ασφαλιστής δεν χτυπάει καινούρια αγορά απλά προσπαθεί να διευρύνει το ήδη υπάρχον πελατολόγιο. Είναι μια αδυναμία του συστήματος και των ασφαλιστικών εταιριών εδώ και 15-20 χρόνια.

ING

Κώστας Χαχλαδάκης
Γεν. Δ/ντής Πωλήσεων & Marketing

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 1η
Προφανώς το 68% των ερωτηθέντων που απάντησαν ότι δεν έχουν ασφαλιστική κάλυψη Ζωής λόγω προσωπικής τους επιλογής, θα μπορούσαν να δικαιολογήσουν την απάντησή τους για τρεις βασικούς λόγους. Ο ένας είναι οικονομική δυσπραγία, ο δεύτερος ικανοποιητική κάλυψη από το ταμείο στο οποίο είναι ασφαλισμένοι και ο τρίτος λόγω κακής εικόνας για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Θα ήταν χρήσιμο εδώ να ξέραμε πόσοι από αυτό το 68% είχαν στο παρελθόν ιδιωτική ασφάλεια και την διέκοψαν. Η εκτίμησή μας είναι ότι αυτό το 68% μοιράζεται περίπου ανάμεσα στους μη δυνάμενους, από οικονομική άποψη, να κάνουν ασφάλεια Ζωής και στους έχοντες κακή εικόνα για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η εικόνα αυτή μπορεί να δημιουργήθηκε είτε λόγω προηγούμενης κακής προσωπικής εμπειρίας είτε από εμπειρίες άλλων ατόμων που ανήκουν στο περιβάλλον του ερωτώμενου.
Το υπόλοιπο 32% μπορούμε να το θεωρήσουμε σαν "εύκολους" υποψήφιους πελάτες.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ 2η
Το γεγονός ότι το 84% επέλεξε εταιρία είτε από φίλο είτε από ασφαλιστικό σύμβουλο δείχνει ότι μεγάλο ρόλο παίζει η προσωπική σχέση με τον ασφαλιζόμενο. Αυτό σημαίνει ότι ο πελάτης "ακούει" άτομα τα οποία έχουν κατορθώσει να κερδίσουν την εμπιστοσύνη του.
Σχετικά με το 27% του παράγοντα εμπιστοσύνη και φερεγγυότητα στην υγεία, που είναι και υψηλότερο από το 8% της ζωής, προφανής είναι η διαφορά λόγω της "αμεσότητας" της παροχής σε σχέση με τη ζωή της οποίας οι απολαβές αντιλαμβάνονται ως πιο μακροπρόθεσμες. ■

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ

του Άγγελου Μπεφών

«Ασφάλιση» και «καταναλωτής». Δύο λέξεις που αναμφίβολα σημαίνουν πολλά ιδίως στη σημερινή εποχή αλλά που τις περισσότερες φορές, αντιπροσωπεύουν τις δύο όχθες ενός ορμητικού χειμάρρου. Το ζητούμενο είναι – και αποτελεί κοινό πλέον τόπο – να δημιουργηθεί μια αποτελεσματική αλλά και ρεαλιστική ζεύξη ανάμεσα σε αυτόν που παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες και στον αποδέκτη – καταναλωτή των υπηρεσιών αυτών. Οι καταναλωτές εξακολουθούν, ιδιαίτερα στη χώρα μας, να παραμένουν επιφυλακτικοί και μόνο στο άκουσμα της λέξης ασφάλιση. Οι λόγοι πολλοί και ποικίλοι :

- Βάση προσωπικών / οικογενειακών αναγκών η εξασφάλιση "ασφαλιστικής προστασίας" δεν συγκαταλέγεται μέσα στις πρώτες προτεραιότητες του μέσου καταναλωτή.
- Η ψευδαίσθηση που διακατέχει τον κάθε καταναλωτή ότι τόσο ο ίδιος όσο και η περιουσία του, δεν κινδυνεύουν.
- Η εντύπωση ότι το κόστος ασφάλισης είναι υψηλό και δισβάσταχτο.
- Η επιφυλακτικότητα απέναντι στις ασφαλιστικές εταιρίες και στους διαμεσολαβούντες.

Όλα αυτά, συνθέτουν μια εικόνα που δείχνει σαφώς την υποτονικότητα της "ασφαλιστικής συνείδησης" αλλά και ότι οι παραπάνω λόγοι που οι καταναλωτές επικαλούνται, είναι στην πράξη αβάσιμοι.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στα πλαίσια του δημιουργικού της έργου, ανέθεσε πρόσφατα σε εξειδικευμένη εταιρία, την διενέργεια μιας έρευνας με θέμα την διερεύνηση της ασφαλιστικής αγοράς. Στην έρευνα αυτή συμμετείχε τόσο η πλευρά του ασφαλιστικού τομέα (διοικητικοί υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιριών και διαμεσολαβούντες) όσο και εκείνη των καταναλωτών (χρήστες αφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών).

Τα ευρήματα, ήταν πολλά και πάνω απ'όλα άκρως ενδιαφέροντα. Ας δούμε τα πιο σημαντικά:

1. Αισθητή είναι η ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς τα τελευταία χρόνια. Παρ'όλα αυτά, εξακολουθεί να βρίσκεται ακόμη σε χαμηλά επίπεδα διείσδυσης. Θα πρέπει, λοιπόν, να αντιμετωπίσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το υπαρκτό πρόβλημα που υφίσταται αναφορικά με τη μειωμένη «ασφαλιστική συνείδηση» του μέσου Έλληνα καταναλωτή.
2. Το κοινό, στην πλειοψηφία του, δεν φαίνεται να έχει διαμορφώσει μια σαφή εικόνα, σχετικά με τους λόγους που κάνουν επιτακτική ανάγκη την ασφάλιση, τις επιμέρους ασφαλιστικές καλύψεις που περιλαμβάνονται

στα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιριών και τη σημασία τους, τη σχέση κόστους - απόδοσης και, τέλος, τις διαφορές μεταξύ των εταιριών αλλά και των προϊόντων / υπηρεσιών που προσφέρουν.

3. Η αδράνεια, η απάθεια και η έλλειψη ενημέρωσης αποτελούν τους κυριότερους παράγοντες που ένα σημαντικό ποσοστό των δυνητικών καταναλωτών δεν προχωρούν σε κάποια μορφή ασφαλιστικής κάλυψης, που αναμφίβολα έχουν ανάγκη.
4. Ένα ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό υπογραμμίζει την ανάγκη απλής και ξεκάθαρης ενημέρωσης και εκπαίδευσής του από μέρους των ασφαλιστικών εταιριών και των αντίστοιχων δικτύων πωλήσεών τους.

το κοινό παρουσιάζει μια μέτρια έως οριακή ικανοποίηση από τον ευρύτερο ασφαλιστικό κλάδο.

5. Η χαμηλή «ασφαλιστική συνείδηση» του κοινού και η έλλειψη σωστού προγραμματισμού από μέρους των εταιριών σε συνδυασμό με τον άυλο χαρακτήρα των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών γενικότερα, είναι οι βασικοί λόγοι για τους οποίους το κοινό παρουσιάζει μια μέτρια έως οριακή ικανοποίηση από τον ευρύτερο ασφαλιστικό κλάδο.
6. Επιφυλακτικότητα υπάρχει και στο θέμα των συμβολαίων η οποία σχετίζεται άμεσα με τις «πιθανές παγίδες» που ενδέχεται να κρύβουν οι όροι των ασφαλιστήριων συμβολαίων.
7. Ο μέσος καταναλωτής αξιολογεί σχετικά θετικά την κύρια ασφαλιστική εταιρία με την οποία συνεργάζεται, τονίζει όμως ότι υπάρχουν μεγάλα περιθώρια βελτίωσης μέχρι αυτή να φτάσει στην ιδανική σχέση πελάτη – εταιρίας.
8. Οι εμπειρίες του παρελθόντος λειτουργούν, τις περισσότερες φορές, ανασταλτικά ως προς την απόφαση των καταναλωτών να προβούν σε νέες ασφαλιστικές καλύψεις τόσο για τους ίδιους όσο και για την περιουσία τους. Υπάρχει μια ελαφρά καχυποψία που οφείλεται στις διάφορες φήμες αλλά και τα ψιλά γράμματα των συμβολαίων και που ασφαλώς δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα.
9. Ο φίλος - γνωστός και ο ασφαλιστής, αποτελούν σήμερα την κυριότερη πηγή ενημέρωσης και διάδοσης των πληροφοριών, λειτουργώντας καθοριστικά στην επιλογή εταιρίας και καλύψεων. Τα συμβόλαια ζωής φαίνεται να ακολουθούν αυτόν τον κανόνα. Η υγεία εμφανίζεται σα μια πιο πολύπλοκη επιλογή όπου οι συστάσεις από φίλους και γνωστούς είναι πιο συγκεκριμένες αφού είναι πολύ πιθανό να συνδέονται με πραγματικά γεγονότα τα οποία έχουν θέσει σε λειτουργία την ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφάλιση του αυτοκινήτου είναι μάλλον μια πιο μηχανική επιλογή, όπου η σύγκριση των επιμέρους προσφορών και ο παράγοντας του κόστους είναι τα βασικά κριτήρια επιλογής.
10. Τέλος, εξαιρετικά ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι οι εργαζόμενοι στον κλάδο (διοικητικοί υπάλληλοι και διαμεσολαβούντες) φαίνεται να συμμερίζονται σε μεγάλο βαθμό αυτές τις απόψεις, αναφορικά με την απόδοση των εταιριών του κλάδου. Οι εκτιμήσεις τους εμφανίζονται ιδιαίτερα ρεαλιστικές με μικρές μόνο αποκλίσεις από εκείνες του κοινού, σχολιάζοντας για μια ακόμη φορά το θέμα της σαφήνειας των συμβολαίων και της διατύπωσης των όρων.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι τα ευρήματα της έρευνας στο σύνολό τους, δεν πρέπει να κριθούν ως ικανοποιητικά για τον ασφαλιστικό κλάδο. Οι εταιρίες αλλά και οι διάφοροι εμπλεκόμενοι στο χώρο, έχουν σημαντικό μερίδιο ευθύνης. Ο καταναλωτής, που είναι και ο τελικός αποδέκτης όλων αυτών, παρουσιάζεται μπερδεμένος, ανενημέρωτος και γενικά διστακτικός ως προς το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η επόμενη μέρα δε θα πρέπει σε καμία περίπτωση να είναι ίδια με την προηγούμενη. Οι εταιρίες, οι διαμεσολαβούντες αλλά και οι συλλογικοί φορείς τους, οφείλουν να αφουγκραστούν τα μηνύματα του κοινού και να προβούν σε μεθοδικές ενέργειες με ορίζοντα χρόνου, με ιεράρχηση προτεραιοτήτων, με επαγγελματισμό και ρεαλισμό ώστε να αναβαθμίσουν την εικόνα του θεσμού, την ποιότητα των υπηρεσιών του και να καταδείξουν τη χρησιμότητά του.

* Ο κ. Άγγελος Μπεφών είναι Διευθυντής Marketing της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΩ ΤΙΣ ΣΠΟΥΔΕΣ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΟΥ;

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

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

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

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

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

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

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

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

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

D'Arcy Athens

AIG GREECE

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

Οι "ΔΑΥΙΔ" των Ασφαλειών

"Μικροί" παίχτες, μεγάλου βεληνεκούς

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

Είναι μικρές, ευέλικτες και παρέχουν άμεση εξυπηρέτηση των συναλλασομένων. Αντιμέτωπες με τη γενικότερη ύφεση της αγοράς, κατάφεραν τα τελευταία χρόνια όχι μόνο να παραμείνουν στην ελληνική ασφαλιστική σκακιέρα, αλλά να δοκιμάζονται με επιτυχή κάθε φορά αποτελέσματα και να πετυχαίνουν τους στόχους τους που τους επιτρέπει να κοιτούν τους "Γολιάθ" της ασφαλιστικής αγοράς κατάματα.

Αντικείμενο έρευνας του Ασφαλιστικού "ΝΑΙ" αυτή τη φορά η πορεία των ασφαλιστικών εταιριών "μεσαίου" μεγέθους οι οποίες, όπως προκύπτει από το ρεπορτάζ, το 2002 δοκιμάστηκαν σε ένα δύσκολο περιβάλλον με πρωτόγνωρες σε υφή και ένταση οικονομικές εξελίξεις (εισαγωγή στο ευρώ, οικονομική κρίση, φυσικές καταστροφές).

Κοινή, πάντως διαπίστωση όλων των αποκριθέντων είναι ότι η χρονιά που φεύγει ήταν πράγματι δύσκολη και σκληρή για την ασφαλιστική και αντασφαλιστική βιομηχανία γενικότερα, ωστόσο με συνετές και επιλεγμένες κινήσεις, σύγχρονες τεχνολογίες και δημιουργώντας ευέλικτα προϊόντα που θα τους επιτρέψουν να επεκταθούν σε νέες αγορές, ατενίζουν το μέλλον με αισιοδοξία.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. **Πώς εκτιμάτε την πορεία της αγοράς και της εταιρίας σας τη χρονιά που φεύγει; Πόσο υλοποιήθηκαν οι στόχοι που είχατε θέσει;**
2. **Ποια τα σχέδιά σας για τη νέα χρονιά; Περιγράψετέ μας με λίγα λόγια τους βασικούς στόχους σας;**
3. **Ποια τα μειονεκτήματα και ποια τα πλεονεκτήματα μιας ασφαλιστικής εταιρίας μεσαίου μεγέθους;**

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Νίκος Α. Μακρόπουλος,
Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος

"BACK TO BASICS"

Ερώτηση 1η

Η αγορά περνάει την πιο κρίσιμη περίοδο από τότε που άρχισα την ασφαλιστική μου καριέρα και το διεθνές ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό σκηνικό αλλάζει καθημερινά.

Τα γεγονότα των δίδυμων Πύργων, η Χρηματιστηριακή κρίση, οι πρόσφατες μεγάλες φυσικές καταστροφές στην Ευρώπη, προξένησαν ανεπανόρθωτα πλήγματα στις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρίες.

Στον Αντασφαλιστικό τομέα μεγάλες εταιρίες τερμάτισαν τις δραστηριότητές τους και μπήκαν σε εκκαθάριση (Run-off) όπως η Gerling Global, Royal & SunAlliance, κ.ά.

Πολλές δε άλλες αναγκάσθηκαν λόγω των μεγάλων ζημιών να προβούν σε σημαντικές αυξήσεις στα κεφάλαιά τους προκειμένου να μπορέσουν να συνεχίσουν τις δραστηριότητές τους.

Τα αποτελέσματα του 9μήνου σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες παρουσιάζουν πρωτόγνωρες υψηλές ζημίες, όπως η Allianz η οποία ανακοίνωσε ζημίες του τρίτου τριμήνου 2002 € 2,5 δισ.

Η φιλοσοφία **"back to basics"** είναι το νέο σύνθημα για το μέλλον, αυστηρό underwriting (αύξηση ασφαλίστρων & απαλλαγές), ανασυγκρότηση των εταιριών με περικοπές γενικών εξόδων, αποχώρηση από ζημιογόνες αγορές, κ.λπ.

Η Ευρώπη ΑΕΓΑ ακολούθησε το 2002 μία πολύ αυστηρή πολιτική στην ανάληψη κινδύνων και ο στόχος ήταν να διατηρήσουμε την κερδοφορία του 2001.

Πιστεύω ότι με μεγάλη προσπάθεια, τόσο από το προσωπικό της εταιρίας, όσο και δική μου, μάλλον θα πετύχουμε τους στόχους μας.

Ερώτηση 2η

Πρωτίστως θα πρέπει να τονίσουμε ότι η Ευρώπη ΑΕΓΑ έχει το πλεονέκτημα να συμμετέχει στο μετοχικό της κεφάλαιο με ποσοστό 30% μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Πέραν του ως άνω πλεονεκτήματος, η Ευρώπη ΑΕΓΑ βρίσκεται στο τελικό στάδιο εισαγωγής της στην Κύρια Αγορά του Χ.Α.Α. στις αρχές του 2003 γεγονός που θα βοηθήσει την εταιρία στην περαιτέρω πρόοδο και ανάπτυξή της.

Η Εταιρία θα ακολουθήσει τη νέα χρονιά πιο αυστηρή πολιτική στην ανάληψη κινδύνων, ενημερώνοντας τους πελάτες και συνεργάτες της για τα νέα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς.

Στόχος της Εταιρίας για το 2003 είναι ο Κλάδος των Αυτοκινήτων να παραμείνει μόνο το 15-20% της συνολικής παραγωγής, λόγω των σοβαρών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο Κλάδος.

Στόχος της Εταιρίας για το 2003 είναι αύξηση της παραγωγής και της κερδοφορίας κατά 30%.

Ερώτηση 3η

Η Ευρώπη ΑΕΓΑ απέδειξε ότι το μέγεθος δεν αποτελεί το μοναδικό κριτήριο για την κερδοφορία μιας εταιρίας.

ΔΥΝΑΜΙΣ

Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

Νίκος Σταματόπουλος,
Διευθύνων Σύμβουλος Δύναμις ΑΕΓΑ

ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΕ ΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

Ερώτηση 1η

Είναι γνωστό στους πάντες ότι το 2002 ήταν μία σκληρή χρονιά η οποία όμως αποτελούσε συνέχεια άλλων, εξίσου δύσκολων, για την ασφαλιστική βιομηχανία γενικότερα.

Τα σοβαρά γεγονότα της Αμερικής αλλά και οι μεγάλες πλημμύρες της Ευρώπης δημιούργησαν εκτός από τις πραγματικές ζημίες των Ασφαλιστικών Εταιριών και μία ψυχολογική αναστάτωση η οποία επέδρασε στη δημιουργία αυτού του δύσκολου κλίματος.

Στην αγορά μας, πολλές Εταιρίες αντιμετώπισαν σοβαρότατα προβλήματα και δεν είναι υπερβολή να πούμε ότι ένας αρκετά μεγάλος αριθμός Ασφαλιστικών Εταιριών θα έπρεπε να ξεκινήσει τη διαδικασία διακοπής των εργασιών του.

Η "ΔΥΝΑΜΙΣ", μέσα στο πλαίσιο αυτό, αντιμετώπισε την κατάσταση με σύνεση, με σωστή και επιλεκτική ανάληψη κινδύνων και πέρασε με επιτυχία τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η Αγορά μας.

Παρ' ότι πάντως διανύουμε μία περίοδο με πρωτόγνωρες σε υφή αλλά και ένταση οικονομικές εξελίξεις, η αξιοπιστία και η ιστορία της "ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ" εξακολουθεί να επιβεβαιώνεται.

Τελευταία γίνεται πολύς λόγος για ένα μεγάλο αριθμό Ασφαλιστικών Εταιριών οι οποίες αδυνατούν να τακτοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους ως προς τις επενδύσεις των Τεχνικών Αποθεμάτων και την αντιμετώπιση του αναγκαίου Περιθωρίου Φερεγγυότητας όπως προβλέπει ο νόμος.

Με ιδιαίτερη ικανοποίηση πληροφορούμε τους πολυπληθείς Ασφαλισμένους μας και Συνεργάτες ότι έχουμε υπερκαλύψει το

αναγκαίο Περιθώριο Φερεγγυότητας και το σύνολο των υποχρεώσεών μας για Ασφαλιστική Τοποθέτηση.
Για το σκοπό αυτό έχουμε ήδη λάβει τα αντίστοιχα έγγραφα της Εποπτεύουσας Αρχής, που είναι το Υπουργείο Ανάπτυξης.
Η Εταιρία μας, στο πλαίσιο της αναπτυξιακής της πορείας, προχώρησε πρόσφατα σε Διπλασιασμό του Μετοχικού της Κεφαλαίου με σκοπό, εκμεταλλευόμενη τις σύγχρονες τεχνολογίες, να επεκταθεί σε νέες αγορές με ευέλικτα προϊόντα, ατενίζοντας με αισιοδοξία το μέλλον.

Ερώτηση 2η
Για τη νέα χρονιά βασικός μας στόχος είναι η ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της Εταιρίας μας με κριτήρια τέτοια που να επιτρέπουν την ανάπτυξη "εξειδικευμένων κινδύνων" και με τον τρόπο αυτό να ανεβάσουμε τον κύκλο εργασιών μας.
Είναι γνωστό ότι η "ΔΥΝΑΜΙΣ" είχε πάντα ελεγχόμενη παραγωγή στον κλάδο Αυτοκινήτων και βέβαια στόχος μας για τη νέα χρονιά είναι να κρατήσουμε τον κλάδο αυτό στα ίδια επίπεδα με το παρελθόν.
Άλλοι στόχοι μας για τη νέα χρονιά είναι η ακόμα μεγαλύτερη βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχουμε στους ασφαλισμένους μας, ο περιορισμός των λειτουργικών μας εξόδων μετά την αναβάθμιση του Μηχανολογικού μας Εξοπλισμού και τέλος, η προώθηση και δημιουργία νέων συνεργασιών με υγιή ασφαλιστικά πρακτορεία της Αγοράς μας.

Ερώτηση 3η
Είναι βέβαιο ότι Ασφαλιστικές Εταιρίες μεσαίου μεγέθους έχουν το μεγάλο μειονέκτημα να διαθέτουν περιορισμένα όρια ανάληψης κινδύνων. Επίσης, αντιμετωπίζουν προβλήματα με την αντασφαλιστική τους υποστήριξη.
Τα πλεονεκτήματα μίας Ασφαλιστικής Εταιρίας μεσαίου μεγέθους είναι η προσωπική και άμεση εξυπηρέτηση των Ασφαλισμένων της και των συνεργατών της καθώς και η πλήρης γνώση των προβλημάτων τους με συνέπεια την ταχύτερη αντιμετώπισή τους.

DAS-HELLAS

Γρηγόριος Ξουράφης
Διευθύνων Σύμβουλος

ΣΤΟΧΟΣ Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΩΤΙΑΣ

Ερώτηση 1η
Είναι γνωστό ότι η χρονιά που διανύουμε είναι για την αγορά γενικά, κατά αντικειμενική εκτίμηση, προβληματική και δύσκολη. Παρά ταύτα, η πορεία της δικής μας εταιρίας κινείται προς τη θετική κατεύθυνση. Επιτρέψτε μου να αναφερθώ σε μερικά στοιχεία του πρώτου 10μήνου, προκειμένου να αιτιολογήσω τη θετική μας πορεία.
Σε σύγκριση πάντα με το προηγούμενο έτος 2001 έχουμε πετύχει:
i. Αύξηση στο συνολικό πορτοφόλιο ασφαλίστρων κατά 10,72%.
ii. Αύξηση στο πορτοφόλιο ασφαλισμένων κινδύνων κατά 20,85%.
iii. Αύξηση των εσόδων, από καθαρά ασφάλιστρα συν δικαιώματα συμβολαίων κατά 10,34%.
iv. Μείωση των ακυρώσεων κατά 0,08%.
v. Αύξηση των συνολικών εξόδων μόνο κατά 4,45%.
vi. Μείωση των εξόδων διοικήσεως κατά 9,43%.
vii. Αύξηση των εξόδων ζημιών μόνο κατά 1,60%.
Οι προαναφερόμενοι δείκτες πιστοποιούν ότι οι στόχοι μας για το τρέχον έτος υλοποιούνται και θα προσπαθήσουμε να τους βελτιώσουμε στο εναπομείνον χρονικό διάστημα.

Ερώτηση 2η
Όσον αφορά τους στόχους για το επόμενο οικονομικό έτος, είναι αυτονόητο ότι έχουν τεθεί και θα κινηθούν προς την ίδια κατεύθυνση με βασικό στόχο τη διατήρηση της πρώτης θέσης στην αγορά Νομικής Προστασίας. Πρέπει όμως να σημειώσω τον αθέμιτο ανταγωνισμό που υφίσταται ο θεσμός της Νομικής Προστασίας από τις πολυκλαδικές ασφαλιστικές εταιρίες και μάλιστα σε περίοδο που η αγορά προσπαθεί να επιβάλλει τον "φιλικό διακανονισμό".
Αλήθεια, σε τι εξυπηρετείται ο ασφαλισμένος με Νομική Προστασία μιας πολυκλαδικής εταιρίας αφού θα διακανονίσει τη ζημία του με την ίδια;
Είναι δύσκολο, όπως καταλαβαίνετε, για μια εξειδικευμένη εταιρία Νομικής Προστασίας να ανταγωνισθεί, επί ίσοις όροις, μια πολυκλαδική εταιρία η οποία επιβάλλει υποχρεωτικά σ' όλο της το πορτοφόλιο αυτοκινήτου και τη Νομική Προστασία.

Ερώτηση 3η
Τοποθετούμενος επί του τρίτου ερωτήματός σας, δεν θα ήθελα να αναφερθώ ιδιαίτερα στα μειονεκτήματα μιας μεσαίου μεγέθους ασφαλιστικής εταιρίας, αλλά, κυρίως, στα πλεονεκτήματα, τα κυριότερα των οποίων είναι η δυνατότητα της ευελιξίας για άμεση εξυπηρέτηση συναλλασσομένων, δικτύου και λοιπών συνεργαζομένων, αλλά κυρίως καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών-ασφαλισμένων μας. Τα δύο αυτά πλεονεκτήματα είναι για μια εξειδικευμένη εταιρία Νομικής Προστασίας εκ των "ουκ άνευ".

Ιμπέριαλ Ελλάς
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
IMPERIAL HELLAS INSURANCE COMPANY

Εφη Τζανη
Γεν. Διευθύντρια

ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΤΑ 5% ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Ερώτηση 1η
Η πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στη χρονιά που κλείνει δεν είναι ικανοποιητική. Η συνεχιζόμενη κρίση των χρηματιστηρίων έχει απαξιώσει τα χαρτοφυλάκια μετοχών των ασφαλιστικών εταιριών που είναι παραδοσιακοί επενδυτές και προσδοκούσαν στις αποδόσεις αυτές, ενώ τα χαμηλότατα επιτόκια των σταθερών τίτλων δεν μπορούν να ενισχύουν τα ελλειμματικά, λόγω ανταγωνισμού αλλά και αγοραστικής δύναμης του καταναλωτή, ασφάλιστρα.
Η Εταιρία μας θα κλείσει τη χρήση 2002 κερδοφόρα με μια αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων πάνω από 5% αλλά και μια αύξηση εσόδων από παρεμφερείς ασφαλιστικές εργασίες που δραστηριοποιούμεθα, πάνω από 100%.

Τα καθαρά προ φόρων κέρδη της χρήσεως 2002 θα πλησιάσουν ή και θα ξεπεράσουν τον αρχικό προϋπολογισμό μας για περίπου € 450.000

Ερώτηση 2η
Τα σχέδιά μας για την επόμενη χρονιά θα επικεντρωθούν στο δραστικότερο περιορισμό των Γενικών Εξόδων, την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της περιουσίας της Εταιρίας με συνεχή προσπάθεια αύξησης των εσόδων απ' αυτή αλλά κυρίως στη βελτίωση της ποιότητας του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου μας.
Για χάρη του καλύτερου τεχνικού ασφαλιστικού αποτελέσματος, είμαστε διατεθειμένοι να θυσιάσουμε ακόμη και ένα μέρος της (μικρής) παραγωγής μας.

Ερώτηση 3η
Μια ασφαλιστική εταιρία, όσο μικρή και αν είναι, δεν παύει να είναι μια μεσαίου ή μεγάλου μεγέθους εμπορική επιχείρηση.
Τα **πλεονεκτήματα** της μικρού μεγέθους ασφαλιστικής εταιρίας είναι η ευελιξία της, η αμεσότης με τον πελάτη της και η καλύτερη προσωπική κατά το δυνατόν εξυπηρέτηση που μπορεί να του παράσχει και που την έχει ανάγκη ο ασφαλισμένος, το (ενδεχομένως) χαμηλότερο κόστος λειτουργίας. Η προώθηση καλύτερων ασφαλιστικών προϊόντων και η εκμετάλλευση του υφιστάμενου χαρτοφυλακίου.
Τα **μειονεκτήματα** είναι αρκετά και ιδίως η απόλυτη εξάρτησή της από τη διεθνή αντασφαλιστική αγορά, η κακή συμπεριφορά που δέχεται από τα δίκτυα παραγωγής, ορισμένων, φαινομενικά ή μη, "μεγάλων" εταιριών του χώρου που έχουν εσφαλμένως ταυτίσει το μέγεθος της παραγωγής ασφαλίστρων με τη φερεγγυότητα, η αδυναμία στελεχώσεώς τους με εξειδικευμένα στελέχη για τους πολύ μεγάλους και δύσκολους κινδύνους, η δυσκολία της να συνεργαστεί με Τράπεζες και να προσκτήσει μέσω αυτών ασφαλίσεις αφού αυτές έχουν θυγατρικές εταιρίες, η αδυναμία της να προωθήσει μέσω του δικτύου της επενδυτικά προϊόντα.

GENERAL UNION
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Νικόλαος Παπαηλιού
Διευθύνων Σύμβουλος

ΑΠΟΛΥΤΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Ερώτηση 1η
Το 2002, ήταν χρονιά που δοκίμασε την ετοιμότητα και τις αντιδράσεις των ασφαλιστικών εταιριών (εισαγωγή στο ευρώ, οικονομική κρίση, φυσικές καταστροφές). Κατά την εκτίμησή μας οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες, αντέδρασαν υγιώς και απέδειξαν ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά έχει καλά αντανακλαστικά, δυναμική και μέλλον.
Η εταιρία μας σε αυτήν τη δύσκολη χρονιά κατάφερε όχι μόνο να αντιμετωπίσει τα παραπάνω προβλήματα, αλλά να ξεπεράσει και τους στόχους που είχε βάλει.
Έγιναν σημαντικές επενδύσεις σε χρεόγραφα και αγορές ακινήτων στην Ελλάδα, ενώ υλοποιήθηκε ένας από τους πλέον βασικούς στόχους μας, η μεταφορά στα ιδιόκτητα γραφεία μας στον Πειραιά και η αγορά γραφείων του Ομίλου στη Θεσσαλονίκη, ώστε να καλύπτουμε τις ανάγκες μας στην Β. Ελλάδα.
Αξίζει να σημειωθεί ότι η General Union ΑΕΕΓΑ επεκτάθηκε στον κλάδο Εγγυήσεων (κλάδο που ασκούν μόνο 5 κορυφαίες εταιρίες στην Ελλάδα), καλύπτοντας ολοκληρωμένα τις ανάγκες των πελατών της.
Η αύξηση του αριθμού των αντιπροσώπων εκτός Αττικής σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά είναι 35% καλύπτοντας την Ελλάδα από άκρη σε άκρη.
Πολύ πρόσφατα με την την τεχνογνωσία και το management της G.U., δημιουργήθηκε μια νέα εταιρία, η General Union Insurance Agencies, βάζοντας τα θεμέλια για νέες συνεργασίες, ώστε να παρέχουμε στους πελάτες μας τα καλύτερα προγράμματα της ασφαλιστικής αγοράς έχοντας κοινό συμφέρον με τους ασφαλισμένους μας το Μέλλον τους!
Σήμερα η General Union βρίσκεται ανάμεσα στις 10 πρώτες εταιρίες Γενικών Ασφαλειών και μετά τη δημιουργία του ομίλου General Union οι οικονομικοί δείκτες της εταιρίας απογειώθηκαν ξεπερνώντας σε ορισμένες περιπτώσεις το 100% των στόχων μας.

Ερώτηση 2η
Ο σχεδιασμός των στόχων και της στρατηγικής της εταιρίας για την επόμενη χρονιά, είναι συνέχεια και προέκταση του 2002 που μπήκαν νέες βάσεις για όλες τις εταιρίες του ομίλου.
Ακολουθώντας την ίδια στρατηγική πωλήσεων στον κλάδο Αυτοκινήτων –που βρίσκεται ο μεγαλύτερος όγκος παραγωγής της εταιρίας– εκτιμάμε ότι θα συνεχίσουμε να έχουμε αύξηση παραγωγής σε κερδοφόρες γεωγραφικά περιοχές και κερδοφόρες κατηγορίες οχημάτων.
Με την εισαγωγή των εταιριών του ομίλου General Union στο Χρηματιστήριο, την ένταξη ή ίδρυση παρεμφερών εταιριών στον όμιλο και τη δημιουργία εταιρίας Real Estate, θα αναδειχτεί ακόμη περισσότερο η παρουσία της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά ενώ θα δημιουργηθεί ευνοϊκότερο περιβάλλον ανάπτυξης σε σχέση με τον ανταγωνισμό.
Φυσικά, σταθερός στόχος της εταιρίας είναι η δημιουργία νέων προγραμμάτων, που έχουν πάντα τη σφραγίδα της Απόλυτης Εξασφάλισης για τους πελάτες μας, αναγνωρίζοντας ότι αυτός είναι ο μόνος δρόμος ανάπτυξης και αναγνώρισης για κάθε εταιρία που επιδιώκει να κατακτά όλο και πιο δυναμική θέση στην αγορά.

Ερώτηση 3η
Σήμερα μεγάλες, μεσαίες και μικρές εταιρίες στο χώρο της Ασφαλιστικής αγοράς, κρίνονται κατ' αρχήν από το εγγυημένο κεφάλαιό τους, την ανταπόκριση προς τους πελάτες τους και το σχεδιασμό της στρατηγικής τους, απέναντι στον ανταγωνισμό και τις οικονομικές συνθήκες που κάθε φορά δημιουργούνται, σε μια αγορά που κινείται με επιρροές από την παγκόσμια οικονομία.
Θεωρώ ότι στην πραγματικότητα δεν υπάρχουν σαφή όρια πλεονεκτημάτων ή μειονεκτημάτων για κανένα μέγεθος εταιρίας, αλλά θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα σχεδιασμού, στόχων και στρατηγικής για κάθε είδος επιχειρηματικής δραστηριότητας.
Καταλήγοντας, πιστεύω ότι οι σωστοί ελιγμοί καθορίζουν μελλοντικά το μέγεθος μίας εταιρίας που από μικρή ή μεσαία εξελίσ-

σεται σε μεγάλη και κατορθώνει να εδραιώσει τη θέση της αξιοποιώντας προς όφελός της τις συνθήκες της αγοράς και του ανταγωνισμού.

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Αναστάσιος Κασκαρέλης
Δ/νων Σύμβουλος

ΟΔΕΥΕΙ ΠΡΟΣ ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ

Ερώτηση 1η

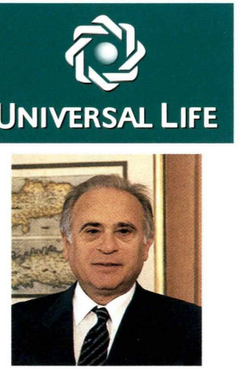
Παρόλη την κρίση που υπάρχει στην Ασφαλιστική Αγορά και τις αιτίες τις οποίες γνωρίζουμε όλοι μας, οι στόχοι της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ υλοποιήθηκαν κατά 100% καθώς επίσης και τα κέρδη μας θα είναι αυξημένα τουλάχιστον κατά 20%.

Ερώτηση 2η

Οι στόχοι της Εταιρίας μας είναι:
Αύξηση παραγωγής 35% ούτως ώστε το σύνολο καθαρών Ασφαλίστρων και δικαιώματος να αγγίζουν τα 20 δισ. δρχ.
Τα κέρδη μας επίσης θα αυξηθούν το 2003 κατά 20% (δηλ. 800 εκατ.) και τα αποθεματά μας θα ξεπεράσουν το 100% της παραγωγής των καθαρών ασφαλίστρων.
Με τη νέα στρατηγική συμμαχία με Τραπεζικό Όμιλο η "ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ" θα διαθέτει και χρηματοοικονομικά προϊόντα.
Εντός του έτους θα υποβάλλουμε και την αίτησή μας στο Χρηματιστήριο διότι έχουμε καλύψει το μετοχικό κεφάλαιο των 4 δισ. Έτσι η "ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ" ισχυροποιείται ακόμα περισσότερο.

Ερώτηση 3η

Τα μειονεκτήματα των εταιριών μεσαίου μεγέθους παραγωγικά, της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς είναι η έλλειψη κεφαλαίων και αποθεματικών.
Η εταιρία μας με τα 4,5 δισ. μετοχικό κεφάλαιο και με αποθέματα τα οποία ανέρχονται στο 100% των καθαρών ασφαλίστρων δεν έχει κανένα μειονέκτημα. Αντιθέτως τα πλεονεκτήματά μας είναι πάρα πολλά και σε αυτά οφείλεται η επιτυχία των οικονομικών μεγεθών της "ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ".
Παραθέτουμε μερικά από τα πλεονεκτήματα:
α) Η πολιτική ανάληψη των κινδύνων και
β) Η επιλεκτική γεωγραφική κατανομή της παραγωγής την τελευταία 8ετία έχουν επιφέρει θετικότατα αποτελέσματα και ο δείκτης ζημιών της εταιρίας μας είναι βελτιωμένος σε σχέση με τον δείκτη της ελληνικής αγοράς περίπου κατά 50%.
γ) Το λειτουργικό κόστος της εταιρίας μας είναι από τα πλέον χαμηλότερα. Στόχος μας είναι για το 2003 να γίνει 10% από 12,5% που είναι το 2002.
δ) Η ευέλικτη πολιτική, το φιλικό περιβάλλον, οι συμμαχίες που έχουμε ήδη συνάψει, το ενδιαφέρον του ανθρώπινου δυναμικού της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ το οποίο είναι άρτια εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο, θα βοηθήσουν ώστε για 8η συνεχή χρονιά να επιτύχουμε τους στόχους μας.



Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Αντρέας Γεωργίου.

Ερώτηση 1η

Η στρατηγική απόφαση του Ομίλου Universal για περαιτέρω επέκταση των ασφαλιστικών εργασιών του στην Ελλάδα, συνεχίζεται με ιδιαίτερη έμφαση στις ευκαιρίες που διανοίγονται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
Η αρνητική πορεία του ΧΑΑ αλλά και των Ευρωπαϊκών Χρηματιστηρίων έχει βέβαια δυσμενή αντίκτυπο στους γενικότερους δείκτες κερδοφορίας και αποδόσεων των ασφαλιστικών εταιριών αφ'ενός και έχει συρρικνώσει το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών και επιχειρήσεων αφ'ετέρου. Παράλληλα, οι τελευταίες τρομοκρατικές ενέργειες και οι απρόσμενες φυσικές καταστροφές έχουν περαιτέρω επιδεινώσει τα οικονομικά των ασφαλιστικών εταιριών με άμεσο αποτέλεσμα τις αυξήσεις ασφαλίστρων και την μειωμένη παραγωγή ασφαλιστικών εργασιών.
Δεδομένου δε ότι, σύμφωνα με τα υπάρχοντα στοιχεία, οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών σε μετοχικές αξίες της κεφαλαιαγοράς ξεπερνούν το 30% των επενδύσεών τους, είναι δύσκολο να υπάρχει κερδοφορία. Αυτή η κατάσταση επιδεινώνεται ακόμη περισσότερο, για τις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, από την ανεξέλεγκτη πολιτική τιμών των νοσηλευτικών ιδρυμάτων.
Η Universal Life Ελλάς στο εννιάμηνο του 2002 βρίσκεται πολύ κοντά στους παραγωγικούς της στόχους με μέση αύξηση νέων εργασιών 30% στις ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις Ζωής, επιβεβαιώνοντας τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στον τομέα αυτό. Τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα παρουσιάζονται αυξημένα κατά 12% έναντι του προηγούμενου αντίστοιχου χρονικού διαστήματος.
Στο τομέα των τραπεζοασφαλειών η εταιρεία συνεχίζει τη συνεργασία της με διεθνείς τράπεζες στην ασφάλιση των καταναλωτικών τους δανείων για κινδύνους θανάτου, μόνιμης ολικής ανικανότητας και απώλειας εισοδήματος.

Ερώτηση 2η

Τα σχέδιά μας για την επόμενη χρονιά, ακολουθούν τη μακροπρόθεσμη στρατηγική ανάπτυξης που έχουμε αποφασίσει και στηρίζεται σε τρεις βασικούς στόχους :
Α. Περαιτέρω επέκταση του πρακτορειακού μας δικτύου με νέες στρατολογήσεις.
Β. Βελτίωση και εμπλουτισμό των υφισταμένων ασφαλιστικών προϊόντων στη νοσοκομειακή περίθαλψη.
Γ. Δημιουργία και προώθηση νέου συνταξιοδοτικού προγράμματος στις ατομικές ασφαλίσεις ζωής.
Η στρατηγική της Universal Life Ελλάς τα τελευταία χρόνια στηρίζεται κυρίως στην παροχή υψηλού βαθμού εξυπηρέτησης προς τους πελάτες και συνεργάτες της, παρακολουθώντας παράλληλα τις εξελίξεις της αγοράς και παρέχοντας προϊόντα για την καλύτερη κάλυψη και ικανοποίηση των αναγκών τους.

Ερώτηση 3η

Θεωρούμε ότι υπάρχουν αρκετά πλεονεκτήματα μιας ασφαλιστικής εταιρίας μεσαίου μεγέθους, σε αντιδιαστολή με το μειονέκτημα του μικρού μεριδίου της αγοράς που κατέχει, και πιθανόν της μικρής κεφαλαιουχικής δομής της, κυριότερα των οποίων είναι τα εξής :
Α. Ευελιξία στη λήψη αποφάσεων και καθορισμού στρατηγικής.
Β. Ελεγχόμενες και ελαστικές διοικητικές δαπάνες.
Γ. Αμεσότερη επικοινωνία με τους πελάτες, με αποτέλεσμα την καλύτερη εξυπηρέτησή τους.
Δ. Αρτιότερη επικοινωνία και έλεγχος του δικτύου των διαμεσολαβούντων της.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Δημήτρης Σταϊκόπουλος,
Διευθυντής Παραγωγής Victoria

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Ερώτηση 1η

Η αγορά των ασφαλίσεων Ζωής κατά το έτος 2002 ακολουθεί, όπως ήταν αναμενόμενο, το γενικό οικονομικό περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από μία σχετική ύφεση. Μέσα στο περιβάλλον αυτό η αγορά αναζητεί τις βάσεις πάνω στις οποίες θα στηριχθεί ο νέος κύκλος ανάπτυξης και οι οποίες θα πρέπει να έχουν σαφώς διαμορφωθεί λαμβάνοντας υπόψη τις εμπειρίες και τα λάθη των περασμένων ετών.
Σύμφωνα με τα παραπάνω διαβλέπουμε, ότι το 2002 παραγωγικά θα είναι μία στάσιμη χρονιά, η οποία όμως θα καθορίσει σε σημαντικό βαθμό την εξέλιξη κάθε εταιρίας.
Όσον αφορά τους στόχους της VICTORIA ΑΑΕ ΖΩΗΣ για το 2002 και την υλοποίησή τους μπορούμε, αναλύοντάς τους, να πούμε:
- Παραγωγικά θέσαμε ως στόχο να αναπληρώσουμε ένα σημαντικό κομμάτι μη ανανεούμενης παραγωγής, ώστε να διατηρήσουμε καταρχάς το μέγεθός μας. Με ικανοποίηση διαβλέπουμε, ότι βρισκόμαστε κοντά στην υλοποίηση του στόχου αυτού.
- Οργανωτικά θέσαμε ως στόχο την αναδιοργάνωση της εταιρίας και τη δημιουργία αποκεντρωμένων υποδομών για την ανάπτυξή μας σε πανελλαδικό επίπεδο που θα επιχειρήσουμε συκροτημένα από το 2003. Πιστεύουμε, ότι αυτή τη στιγμή είμαστε σε σημαντικό βαθμό έτοιμοι να ανταποκριθούμε στις σχετικές απαιτήσεις και συνεπώς είμαστε κοντά στην υλοποίηση και αυτού του στόχου.
- Προϊοντικά θέσαμε ως στόχο τη διαμόρφωση ευέλικτων και ξεκάθαρων ασφαλιστικών προγραμμάτων, που να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των ασφαλισμένων. Θέλουμε να πιστεύουμε, ότι διαθέτουμε πλέον μία πλήρη και ανταγωνιστική γκάμα προϊόντων για κάθε ανάγκη.
- Πελατοκεντρικά θέσαμε ως στόχο την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας παρέχοντάς τους άμεσες και κυρίως ειλικρινείς και ξεκάθαρες λύσεις σε κάθε θέμα, είτε αυτό αφορά αποζημίωση, είτε το ασφαλιστικό τους πρόγραμμα. Βέβαια για το στόχο αυτό πάντοτε θα επιθυμούμε ακόμη υψηλότερα standards και συνεπώς ποτέ δεν διατυπώνουμε ικανοποίηση για την επίτευξή του.
- Τέλος θέσαμε ως στόχο την κινητοποίηση σε προώθηση προϊόντων Ζωής ενός σημαντικού αριθμού συνεργατών που δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στις γενικές ασφαλίσεις. Η υλοποίηση του στόχου αυτού ακόμη υπολείπεται των προσδοκιών μας.

Ερώτηση 2η

Η VICTORIA ΑΑΕ ΖΩΗΣ έχει θέσει τους παρακάτω στόχους για το 2003:
- Ανάπτυξη σε ποσοστό 15%
- Διεύρυνση του δικτύου συνεργατών της.
- Βελτίωση επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους.

Ερώτηση 3η

Το μέγεθος αποτελεί σίγουρα έναν παράγοντα που επηρεάζει τη λειτουργία και το προφίλ μίας ασφαλιστικής εταιρίας.
Ως πλεονεκτήματα μίας εταιρίας μεσαίου μεγέθους θεωρούμε τα παρακάτω:
- Την αμεσότερη και πιο προσωπική εξυπηρέτηση
- Τη μεγαλύτερη ευελιξία στη διαχείριση.

Μειονεκτήματα αποτελούν:
- Η μειωμένη αναγνωρισιμότητα έναντι των μεγάλων εταιριών.
- Το υψηλότερο λειτουργικό κόστος, λόγω έλλειψης οικονομιών κλίμακας.
- Η, κατά τεκμήριο, μικρότερη διαπραγματευτική δυνατότητα σε θέματα αντασφαλιστικών συμβάσεων.

ARAG-Ασφάλειες Νομικής Προστασίας

Η ARAG ιδρύθηκε το 1935 στο Düsseldorf της Γερμανίας απο το δικηγόρο Heinrich Faßbender. **Εξειδικεύεται και ασχολείται μόνο με την Ασφάλιση Νομικής Προστασίας**. Μετά το 1950, επεξέτεινε τη δραστηριότητά της σε άλλες χώρες στην Ευρώπη και στις Η.Π.Α. Εκτός απο την Ασφάλιση Νομικής Προστασίας αυτοκινήτου που αποτελούσε την πρώτη κάλυψη, τις τελευταίες δεκαετίες δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας.

Είναι μία απο τις δύο μεγαλύτερες εξειδικευμένες ασφαλιστικές εταιρίες Νομικής Προστασίας στον κόσμο. Έχει 4 εκατομμύρια ασφαλισμένους και τα ασφάλιστρά της ξεπερνάν το 1 δισεκατομμύριο Ευρώ.

Στην Ελλάδα η ARAG εγκαταστάθηκε και λειτουργεί απο το 1972 με έδρα την Αθήνα και υποκαταστήματα και πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα. Διαθέτει όλα τα προγράμματα τα οποία προσφέρει η μητρική εταιρία στη Γερμανία, όπως: **Νομική Προστασία Οχήματος, Οικογενείας, Επιχειρήσεων, Επιτηδευματών, Ελεύθερων Επαγγελματιών, Σκαφών Αναψυχής κλπ.**

Η Ασφάλιση Νομικής Προστασίας, όπως είναι γνωστό, συνίσταται στην ανάληψη δικηγορικών και λοιπών δικαστικών δαπανημάτων εκ μέρους του ασφαλιστού, κάθε φορά που σε κάποιον ασφαλισμένο οποιουδήποτε ασφαλιστικού κλάδου Νομικής Προστασίας, παρουσιάζεται μια ασφαλιστική περίπτωση. Ο πλέον διαδεδομένος είναι αυτός της **Νομικής Προστασίας οχήματος** και καλύπτει τις περιπτώσεις διεκδίκησης απαιτήσεων του ασφαλισμένου μετά απο μία σύγκρουση, από τον υπαίτιο του ατυχήματος ή την ασφαλιστική του εταιρία. Σε περίπτωση που οι εξώδικες προσπάθειες με τον υπαίτιο ή την ασφαλιστική εταιρία του δεν αποδώσουν, ο ασφαλισμένος διεκδικεί δικαστικώς την πλήρη

Θεόδωρος Αποστολόπουλος, Γενικός Διευθυντής ARAG

αποζημίωσή του για υλικές ζημίες, σωματικές βλάβες, διαφυγόντα κέρδη κ.λ.π., από τον αντίδικο ή την αντίδικη ασφαλιστική εταιρία. Στην περίπτωση αυτή, ο ασφαλισμένος ούτε παραιτείται από τις δίκαιες απαιτήσεις του έναντι του οικονομικώς ισχυοτέρου, ούτε επιβαρύνεται με οποιαδήποτε έξοδα. Ο ασφαλισμένος έχει επιπλέον, το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής του δικηγόρου.

Το κλείσιμο πολλών αφερέγγυων ασφαλιστικών εταιριών τα τελευταία χρόνια, σε συνάρτηση με τα πολλά αναασφάλιστα οχήματα (20%), κάνουν τη **Νομική Προστασία** απαραίτητη για κάθε ιδιοκτήτη αυτοκινήτου ή οδηγό.

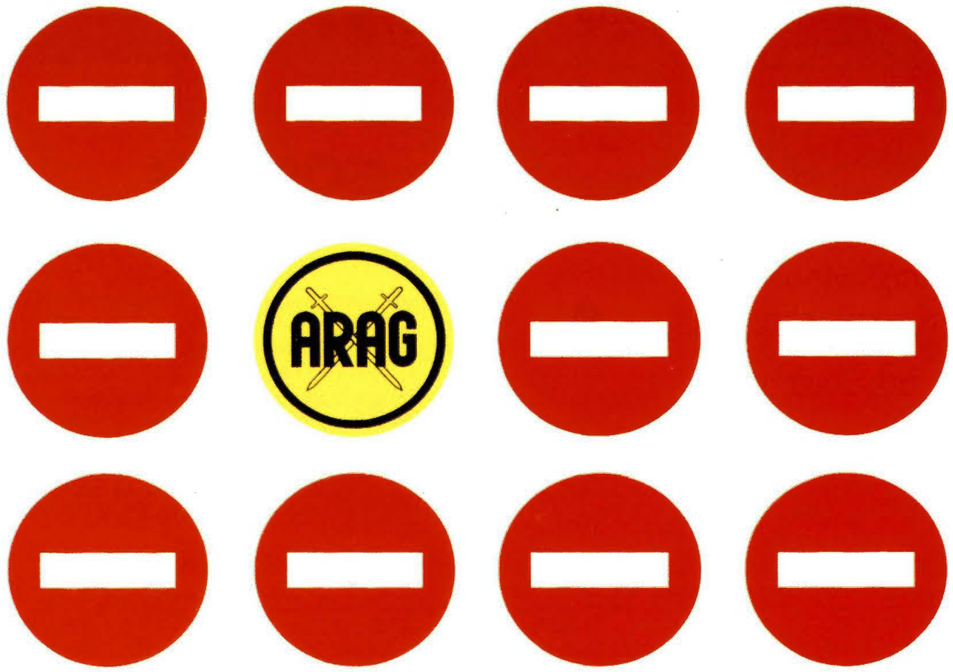
Η Νομική Προστασία αυτοκινήτου παρέχει και ποινική υποστήριξη στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος παραπέμπεται στα ποινικά δικαστήρια για τραυματισμό ή θάνατο προσώπου από αμέλεια, με το αυτοκίνητό του. Και στην περίπτωση αυτή παρέχεται στον ασφαλισμένο πλήρης κάλυψη δικαστικών και δικηγορικών εξόδων μέχρι του Αρείου Πάγου. Αντιλαμβάνεται κανείς πόσο χρήσιμη είναι η Νομική Προστασία, όταν απειλείται η προσωπική ελευθερία του ατόμου.

Η ασφαλιστική κάλυψη της ARAG επεκτείνεται και στις περιπτώσεις κατηγοριών για τροχαίες παραβάσεις, ή όταν ο ασφαλισμένος χρειάζεται να προσφύγει στις αρμόδιες δικαστικές ή διοικητικές αρχές για επανάκτηση αφαιρεθείσας άδειας κυκλοφορίας, άδειας οδήγησης ή πινακίδων κυκλοφορίας.

Κάλυψη επίσης παρέχεται όταν προκύπτουν διαφορές απο πώληση, ανταλλαγή ή κλοπή του ασφαλισμένου οχήματος και τέλος όταν ο ασφαλισμένος **έχει διαφορές με την ίδια ασφαλιστική του εταιρία αστικής ευθύνης απο Ασφάλειες Μικτής, Κλοπής, Πυρός, Ατυχημάτων κ.λ.π.** του οχήματος. Την τελευταία αυτή κάλυψη μπορεί να την προσφέρει μόνο μια ανεξάρτητη εταιρία όπως είναι η ARAG, η οποία δραστηριοποιείται μόνο σ' αυτό το κλάδο και δεν υπάρχει ποτέ περίπτωση να συγκρουστούν τα συμφέροντά της με τα συμφέροντα του ασφαλισμένου. Αυτό μπορεί να συμβεί μόνο όταν **μια πολυκλαδική Ασφαλιστική Εταιρία ασκεί ταυτόχρονα τον κλάδο την Νομικής Προστασίας και αστικής ευθύνης και συγκρουστούν δυο ασφαλισμένοι στην ίδια εταιρία**.

Πέραν αυτών υπάρχουν και άλλα ενδιαφέροντα προγράμματα, όπως, **Οικογενειακή Νομική Προστασία, Νομική Προστασία Επιχειρήσεων, Νομική Προστασία Σκαφών αναψυχής κ.λ.π.** που καλύπτουν τους ασφαλισμένους, τόσο κατά την ενάσκηση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, όσο και στην καθημερινή τους ζωή.

Τηλ. 210-7759626



ΣΤΑ ΑΔΙΕΞΟΔΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ...
Η ARAG ΔΙΝΕΙ ΤΗ ΛΥΣΗ

γιατί πάνω από μισό αιώνα τώρα η ARAG ασφαλίζει τα μέλη της σ' όλη την Ευρώπη με Νομική Προστασία και δίνει λύσεις σε κάθε σύγκρουση, τραυματισμό, ή παράβαση με το αυτοκίνητο, καθώς και σε κάθε διαφορά με τον εργοδότη, τον έμπορο, ή τον απασχολούμενο.

Ασφαλιζόμενος στην ARAG επενδύετε σε μια διεθνή εταιρία, **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** στη Νομική Προστασία.

Σε μας δεν θα υποστείτε σε καμμιά περίπτωση τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης "σύγκρουσης-συμφερόντων", που προκύπτει όταν η ίδια ασφαλιστική εταιρία ασκεί **ταυτόχρονα** με τη Νομική Προστασία και **άλλους κλάδους.**

Η ARAG πληρώνει σε όλη την Ευρώπη για λογαριασμό των μελών της τις αμοιβές των δικηγόρων της επιλογής τους, τα λοιπά δικαστικά έξοδα, καθώς και την δαπάνη του αντιδίκου.

Η ARAG ξέρει και μπορεί να προσφέρει τη Νομική Προστασία δίνοντας λύση σε κάθε πρόβλημα των μελών της, γρήγορα, σίγουρα και μεθοδικά.

PANRAL ADVERTISING

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ.: 7759626 - 7752833, FAX: 7710807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ 9, ΤΗΛ.: (031) - 517021
ΠΑΤΡΑ: ΠΑΤΡΕΩΣ 63 - 65, ΤΗΛ.: (061).- 275211

INTERAMERICAN

Νέα εταιρία Οδικής Βοήθειας από την INTERAMERICAN στη Βουλγαρία

Ο Όμιλος INTERAMERICAN, μετά από 4 χρόνια παρουσίας στη Βουλγαρία, όπου δραστηριοποιείται επιτυχώς στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων, προχώρησε στην ίδρυση εταιρίας Οδικής Βοήθειας, την οποία ανακοίνωσε πρόσφατα σε συνέντευξη Τύπου, στη Σόφια.

Η νέα εταιρία INTERAMERICAN ASSISTANCE BULGARIA S.A. είναι η πρώτη ιδιωτική εταιρία Οδικής Βοήθειας στη Βουλγαρία και θα προσφέρει στους ασφαλισμένους της υπηρεσίες όλες τις ημέρες του χρόνου, σε 24ωρη βάση. Η οργάνωση της εταιρίας θα ακολουθήσει τα πρότυπα της αντίστοιχης ελληνικής εταιρίας, η οποία με τη γρήγορη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση που παρέχει, έχει κατακτήσει την εμπιστοσύνη σημαντικού μεριδίου της ελληνικής αγοράς.

Η INTERAMERICAN ASSISTANCE BULGARIA θα λειτουργεί με ένα ευρύτατο δίκτυο εξυπηρέτησης, που βασίζεται σε 15 κεντρικούς σταθμούς και είναι κατανεμημένο σε όλες τις μεγάλες πόλεις και κομβικές οδικές αρτηρίες της Βουλγαρίας.

Στόχος της INTERAMERICAN ASSISTANCE BULGARIA είναι να κατακτήσει, μέσα στα πρώτα τρία χρόνια, μερίδιο αγοράς πάνω από 20%. Η ίδρυση και η λειτουργία της εταιρίας Οδικής Βοήθειας στη Βουλγαρία αποτελεί ένα ακόμη βήμα υλοποίησης των σχεδιασμών ανάπτυξης του Ομίλου INTERAMERICAN για τα επόμενα χρόνια στη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά και στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποτελέσματα εννεαμήνου 2002

Αύξηση κατά 11,9% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων στο σύνολό της το εννεάμηνο του 2002 η οποία ανήλθε σε 442,60 εκατ. €, έναντι 395,50 εκατ. € το αντίστοιχο εννεάμηνο του 2001. Στα παραπάνω έσοδα οι κλάδοι ζημιών συμμετέχουν κατά 272,90 εκατ. € ή 61,7% και οι κλάδοι ζωής κατά 169,70 εκατ. € ή 38,3%.

Το τεχνικό περιθώριο μετά από τα καθαρά αποτελέσματα επενδύσεων ανήλθε σε € 103,70 εκατ. έναντι € 106,50 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2001. Η μείωση αυτή κατά κύριο λόγο οφείλεται στη διακράτηση αυξημένων ασφαλιστικών αποθεμάτων (τεχνικών προβλέψεων) κατά € 62,00 εκατ.

Τα Λειτουργικά έξοδα της εταιρίας σταθεροποιήθηκαν στα περσινά επίπεδα και ανήλθαν σε 85,50 εκατ. € κατά το εννεάμηνο του 2002 έναντι 85,40 εκατ. € κατά το αντίστοιχο εννεάμηνο του 2001.

Σημειώνεται πάντως ότι τα λειτουργικά έξοδα, ως ποσοστό των ασφαλίστρων, σημείωσαν σημαντική μείωση κατά 2,3 ποσοστιαίες μονάδες δηλαδή από 21,6% το 2001 σε 19,3% το 2002.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας, του εννεάμηνου του 2002, διαμορφώθηκαν στα 16,80 εκατ. €, έναντι 19,90 εκατ. € την αντίστοιχη περίοδο του 2001, σημειώνοντας δηλαδή μείωση κατά 15,8%.

Τέλος, επισυνάπτεται κατάσταση των βασικών μεγεθών της εταιρίας για την κρινόμενη περίοδο.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2002
(ποσά σε χιλιάδες ΕΥΡΩ)

	2002	%	2001
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ			
Κλάδου Ζωής	169.728,00	8,7	156.106,80
Γενικών Ασφαλίσεων	270.004,10	14,1	236.726,40
	439.732,10	11,9	392.833,20
Αντασφάλιστρα	2.886,00	6,9	2.700,90
	442.618,10	**11,9**	**395.534,10**
ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ			
Ασφαλιστικές αποζ/σεις και παροχές	241.454,17	4,2	231.619,10
Προμήθειες	44.972,24	(2,8)	46.272,20
Αντασφαλιστές	19.959,18	(6,0)	21.231,10
Μεταβολή αποθεμάτων	72.919,80	552,5	11.176,20
	379.305,39	22,2	310.298,60
Τεχνικό περιθώριο	63.312,71	(25,7)	85.235,50
(% επί των ασφαλίστρων)	14,3%		21,5%
Πλέον: Καθαρά αποτ/τα επενδύσεων	40.372,00	89,9	21.256,70
Τεχνικό περιθώριο μετά από επενδύσεις	103.684,71	(2,6)	106.492,20
ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ			
Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	45.060,80	(9,4)	49.723,60
Λοιπές αμοιβές-παροχές τρίτων	25.985,50	18,7	21.894,10
Φόροι-τέλη	920,60	61,2	571,10
Διάφορα έξοδα	8.625,20	(2,4)	8.840,50
Τόκοι και συναφή έξοδα	1.467,70	11,1	1.320,60
Αποσβέσεις	3.481,20	13,0	3.081,40
	85.541,00	0,1	85.431,30
Οργανικό αποτέλεσμα	18.143,71	(13,9)	21.060,90
Έκτακτα αποτ/τα	(1.366,32)	21,2	(1.127,50)
Αποτ/τα προ φόρων	**16.777,39**	**(15,8)**	**19.933,40**

INTERNATIONAL LIFE

Πανελλήνια συνάντηση στελεχών πωλήσεων στους Δελφούς

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 3 και 4 Οκτωβρίου η διήμερη Πανελλήνια Συνάντηση Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου International Life, στο ξενοδοχείο Αμαλία των Δελφών. Στη συνάντηση έλαβαν μέρος όλα τα Στελέχη Πωλήσεων του Ομίλου.

Η έναρξη της συνάντησης πραγματοποιήθηκε με την ομιλία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου International Life κ. Φωκίωνα Μπράβου.

Στα πλαίσια της συνάντησης, παρουσιάστηκαν νέα συστήματα, προϊόντα και εφαρμογές. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάστηκε το νέο ολοκληρωμένο σύστημα υγείας της Interantional Life **"Εν Υγεία"** και το νέο αποταμιευτικό πρόγραμμα του Ομίλου International Life **"Διπλή Σύνταξη"**.

Σημαντική είναι επίσης η παρουσίαση των **νέων εφαρμογών του Συστήματος Συνεργατών της Interantional Life** που παρέχονται σε κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο μέσω της ιστοσελίδας του Ομίλου. Πιο συγκεκριμένα, κάθε σύμβουλος, μπορεί να παρέχει άμεσες και χρήσιμες πληροφορίες στους πελάτες, εύκολα και γρήγορα με το φορητό του υπολογιστή καθώς και να έχει απ' ευθείας σύνδεση με τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου σε οποιοδήποτε μέρος της Ελλάδας και αν βρίσκεται.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι ο Ασφαλιστικός και Χρηματοοικονομικός Όμιλος εταιριών International Life, δίνει μεγάλη έμφαση στις νέες τεχνολογικές εφαρμογές, με αποτέλεσμα το μεγαλύτερο μέρος των χρηματοασφαλιστικών του συμβούλων να διαθέτει **προσωπικό φορητό υπολογιστή** ως βασικό εργαλείο της δουλειάς του.

Το ντεμπούτο της στη Συνάντηση των Δελφών έκανε επίσης και η νέα υπηρεσία εξυπηρέτησης πελατών της International Life, **"Σχέση Ζωής"**.

Αξίζει να σημειωθεί επίσης, ότι η Internatinal Hellas, εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων του Ομίλου, σημείωσε το 8μηνο του 2002 **αύξηση παραγωγής κατά 29,1%** και η International Life, η εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής του Ομίλου, παρουσίασε αύξηση στις πωλήσεις των λεγόμενων "παραδοσιακών" συμβολαίων ζωής, **κατά 6%.**

Η λήξη των εργασιών της συνάντησης πραγματοποιήθηκε με την ομιλία του κ. Φωκίωνα Μπράβου.

Στο μεταξύ πέντε μέρες στην εξωτική Τυνησία, ήταν η επιβράβευση του Ομίλου εταιριών International Life, για τους επιτυχόντες στο Διαγωνισμό Πωλήσεων 2002. Στο ταξίδι έλαβαν μέρος οι κορυφαίοι του Δικτύου Πωλήσεων, καθώς και Διοικητικά Στελέχη που διακρίθηκαν για τη μεγάλη τους προσφορά στον Όμιλο.

INTERAMERICAN

Αναδιάταξη προσώπων στην ανώτατη διοίκηση του Ομίλου INTERAMERICAN, με στόχο τη βελτίωση της παραγωγικότητας

Ο Όμιλος INTERAMERICAN ανακοινώνει, αποδεικνύοντας για μία ακομη φορά την απόλυτη εγρήγορση που χαρακτηρίζει την ηγεσία του απέναντι στις ανάγκες της εποχής, τον ανασχεδιασμό του διοικητικού σχήματός του.

Η κίνηση αυτή αποτελεί συνέπεια της εμπεριστατωμένης μελέτης και ανάλυσης των τρέχουσων συνθηκών της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και της οικονομίας ευρύτερα. Είναι σαφές ότι κρίνεται αναγκαίο να επιδιωχθεί η μεγαλύτερη δυνατή αποτελεσματικότητα στον τομέα των πωλήσεων, προκειμένου να κατοχυρωθούν οι ευρύτατες προοπτικές της INTERAMERICAN στο μέλλον, στο πλαίσιο των αναπτυξιακών σχεδιασμών και των πανευρωπαϊκών στόχων του μεγάλου Ομίλου EUREKO, του οποίου είναι μέλος.

Με πρωτεύοντα στόχο την αύξηση της παραγωγής, σε συνδυασμό με τη συγκράτηση ή και μείωση του λειτουργικού κόστους, η INTERAMERICAN προχώρησε, μεθοδικά και αποφασιστικά, στη διεθνώς αποδεκτή και επιτυχημένη διαδικασία της εναλλαγής θέσεων εργασίας στελεχών (rotation) για την αναζωογόνηση του διοικητικού σχηματός της, ξεκινώντας μάλιστα από το επίπεδο της ανώτατης διοίκησης.

Ανώτατο όργανο της διοίκησης του Ομίλου INTERAMERICAN θα είναι το Διοικητικό Συμβούλιο, που υποστηρίζεται στο έργο του από την Εκτελεστική Επιτροπή στην οποία συμμετέχουν οι:

- Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Δ.Σ.
- Κώστας Σταματελάτος, Αντιπρόεδρος του Δ.Σ.
- Μίνος Μωϋσής, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου
- Κώστας Μπερτσιάς, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Ζημιών, Γεν. Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων και Περιουσίας
- Nelson Machado, Γεν. Διευθυντής Ζωής, Υγείας και Ανθρώπινου Δυναμικού.
- Κυριάκος Αποστολίδης, Γεν. Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing
- Χρήστος Μανιάτης, Γεν. Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών
- Γιώργος Ντρούκας, Γεν. Διευθυντής Τεχνολογίας
- Μιχάλης Κεφαλογιάννης, Γεν. Διευθυντής Διεθνών Δραστηριοτήτων
- Γραμματέας της Εκτελεστικής Επιτροπής ορίζεται ο Λαυρέντης Αλβέρτης, Διευθυντής Νομικής Υπηρεσίας.

Η επιλογή των ανωτέρω καταξιωμένων στελεχών περιλαμβάνει για ορισμένους εξ αυτών νέους ρόλους και έγινε προς την κατεύθυνση της υλοποίησης των υψηλών, βασικών στόχων ανάπτυξης που ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει θέσει, στην ελληνική αγορά αλλά και διεθνώς, καθώς αποτελεί τον εκφραστή των στρατηγικών κινήσεων της EUREKO στην ευρύτερη περιοχή της Ν.Α. Ευρώπης.

Επισημαίνεται ειδικότερα η ανάθεση στον κ. Μ. Μωϋσή των καθηκόντων του Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου και του συντονισμού όλων των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και της χάραξης και εφαρμογής ενιαίας στρατηγικής. Επίσης, επισημαίνεται η συνέχιση της ιδιαίτερα θετικής παρουσίας του κ. Ν. Machado στη νέα του θέση του Γενικού Διευθυντή Ζωής, Υγείας και Ανθρωπίνου Δυναμικού και η μετάθεση του κ. Κ. Αποστολίδη, ο οποίος έχει αποδείξει τις γνώσεις και την ικανότητά του στον τομέα της προώθησης των πωλήσεων ως ανώτατο διοικητικό στέλεχος της INTERTRUST, εταιρίας αμοιβαίων κεφαλαίων - εφεξής στη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων του Ομίλου, δεδομένης άλλωστε της σημασίας που δίνει η διοίκηση του Ομίλου στο δίκτυο πωλήσεων, το οποίο θα εξακολουθήσει να αποτελεί την "αιχμή του δόρατος" για την επίτευξη των νέων μεγάλων στόχων.

Το ανωτέρω σχήμα προσδοκάται να αποβεί - υπό την προεδρία, πάντοτε, του κ. Δ. Κοντομηνά και προσανατολισμένο σταθερά στην ανάπτυξη των πωλήσεων - ιδιαίτερα δυναμικό και αποτελεσματικό για την INTERAMERICAN.

Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Δ.Σ.

Μίνος Μωϋσής, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου

Κώστας Μπερτσιάς, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Ζημιών, Γεν. Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων και Περιουσίας

ALICO AIG Life

36ο Συνέδριο Επιλέκτων Ασφαλιστών

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το 36ο Συνέδριο Επιλέκτων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life. Τους συμμετέχοντες υποδέχθηκαν ο Πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου και ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life, κ. Σ. Ταγκόπουλος. Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην πολύ καλή πορεία όλων των οικονομικών δεικτών της Εταιρίας, ενώ εξετάσθηκαν οι γενικότερες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά.

Ακόμη, συζητήθηκαν θέματα που σχετίζονται με τη διασφάλιση της παροχής ακόμη πιο ολοκληρωμένων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους της Εταιρίας, ενώ ακολούθησε ομιλία του γνωστού ψυχολόγου κ. Γ. Πιντέρη. Τέλος, με ιδιαίτερο ενδιαφέρον οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν την ομιλία της Γ. Διευθύντριας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, κας Μ. Αντωνάκη, η οποία αναφέρθηκε στην εξέλιξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου.

ΠΣΑΣ

Η ιστοσελίδα του ΠΣΑΣ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) δημιούργησε τη δική του ιστοσελίδα στο Internet. Η σελίδα βρίσκεται στη διεύθυνση www.otenet.gr/psas και σκοπός μας είναι να τη βελτιώνουμε συνεχώς, ώστε να γίνει ένα σύγχρονο μέσο προώθησης των θέσεών μας, αλλά και συστηματικής επικοινωνίας με τα εκατοντάδες μέλη μας σε όλη την Ελλάδα και τις χιλιάδες των συναδέλφων μας. Το ηλεκτρονικό μας ταχυδρομείο (e-mail) είναι το: psas@otenet.gr και σε αυτό παίρνουμε ήδη μηνύματα και απόψεις τόσο για την ιστοσελίδα μας, όσο και για κάθε θέμα που απασχολεί τον κλάδο μας.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Έναρξη λειτουργίας της Alpha Insurance Romania

Στο πλαίσιο της επεκτάσεως των εργασιών της στο εξωτερικό και ειδικά σε χώρες όπου δραστηριοποιείται η μητρική Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική εισήλθε πρόσφατα στην αγορά της Ρουμανίας με τη δημιουργία της Alpha Insurance Romania S.A.

Η Alpha Insurance Romania S.A. φέρει την τεχνογνωσία και την εμπειρία μίας έντονα ανταγωνιστικής αγοράς, στοιχεία που θα της επιτρέψουν να προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων στους τομείς των Ασφαλίσεων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων και θα της δώσουν τη δυνατότητα να ανταποκριθεί στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών της χώρας.

Η νέα εταιρία στοχεύει να παίξει ουσιαστικό ρόλο εντός των επομένων ετών στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά, αξιοποιώντας την ασφαλιστική εμπειρία σε συνδυασμό με τις λοιπές τοπικές δραστηριότητες του Ομίλου.

Ιδιαίτερη έμφαση πρόκειται να δοθεί, σε συνεργασία με την Alpha Bank Romania, στην ανάπτυξη των εργασιών bancassurance.

Στην εταιρία συμμετέχουν κυρίως η Alpha Bank με ποσοστό συμμετοχής 65.00%, η Alpha Bank Romania με ποσοστό συμμετοχής 20.00% και η Alpha Ασφαλιστική με ποσοστό 14.98%.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα Ενημερωτική Συγκέντρωση Συνεργατών της Στερεάς Ελλάδας του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», στα γραφεία της Γενικής Διεύθυνσης Αθηνών και Νοτίου Ελλάδας (Συγγρού 175, Αθήνα).

Αναπτύχθηκαν θέματα που αφορούν σε επιτεύγματα και προοπτικές του Ομίλου, ιατρική βοήθεια, διαδικαστικά πωλήσεων και νέων υπηρεσιών και προϊόντων. Δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση σε Προγράμματα Υγείας και Ομαδικών Ασφαλίσεων, όπως επίσης και στο μοναδικό σύστημα άμεσου διακανονισμού αποζημιώσεων που εφαρμόζει μόνο η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ προς τους ασφαλισμένους της.

Στο Συνέδριο πήρε μέρος και γνωστός Κύπριος ασφαλιστής, με εμπεριστατωμένη ομιλία «Προγραμματισμοί και Στόχοι Δικτύου Συνεργατών».

Εξάλλου πραγματοποιήθηκαν στη Σπάρτη εγκαίνια της Νέας Κάθε της Μονάδας Παροχής Πολλαπλών Υπηρεσιών (Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας, Χρηματοοικονομικά Προϊόντα, κ.λπ.) του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» (οδός Γυθείου 55).

Την κορδέλα των εγκαινίων έκοψαν οι κ.κ. Φούρκας Κων/νος, νεοεκλεγείς Νομάρχης Λακωνίας, Γρηγοράκος Λεωνίδας, Βουλευτής Λακωνίας, ο Πρόεδρος του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» κ. Μελάς Γιαννιώτης και ο υπεύθυνος του υποκαταστήματος Σπάρτης κ. Κυριάκος Φωτόπουλος.

INTERAMERICAN

Interamerican: με νέο "πρόσωπο" στην Κέρκυρα

Ο Διευθυντής του υποκαταστήματος INTERAMERICAN στην Κέρκυρα, κ. Σ. Ατσοπάρδης

Με την εγκατάσταση των συνεργατών του υποκαταστήματος INTERAMERICAN στην Κέρκυρα σε νέα στέγη, η Εταιρία ανοίγει μια νέα σελίδα δραστηριότητας στην πόλη και σε όλο το νησί.

Το υποκατάστημα, που λειτουργεί εδώ και λίγο καιρό στην "καρδιά" της Κέρκυρας, στην οδό Νικηφόρου Θεοτόκη 117, άνοιξε και επίσημα τις πόρτες του στις 18 Σεπτεμβρίου και υποδέχθηκε τα επώνυμα πρόσωπα των Αρχών και της κοινωνικής ζωής του τόπου, τους πολυπληθείς φίλους και τους πελάτες, ακόμη όσους ενδιαφερόμενους ήθελαν να έχουν μία πρώτη γνωριμία με τους εκπροσώπους της INTERAMERICAN στην Κέρκυρα.

Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους, μεταξύ άλλων, ο Βουλευτής της Κέρκυρας κ. Σπύρος Σπύρου, ο Αερολιμενάρχης κ. Κωνσταντίνος Σκιαδόπουλος καθώς και Νομαρχιακοί και Δημοτικοί Σύμβουλοι. Από την Κεντρική Διοίκηση της Εταιρίας, παρευρέθησαν: ο κ. Κοσμάς Σμπιλής, Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, ο κ. Γιώργος Βλάχος, Διευθυντής Πωλήσεων Νοτιοδυτικής Ελλάδος και ο κ. Νίκος Σωφρονάς, Υποδιευθυντής Στρατηγικού Marketing του Ομίλου. Οι οικοδεσπότες: ο Διευθυντής της Μονάδας κ. Σπύρος Ατσοπάρδης, οι Υποδιευθυντές κ. Αλβίτα Αναματερού και κ. Γιάννης Κονιτσιώτης, οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και το Διοικητικό Προσωπικό δεξιώθηκαν άψογα τους παρευρεθέντες.

Ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος INTERAMERICAN στην Κέρκυρα, Σ. Ατσοπάρδης (τρίτος από αριστερά), μεταξύ των διοικητικών στελεχών της Εταιρίας Ν. Σοφρωνά, Κ. Σμπιλή, Β. Σπηλιωτόπουλου, Γ. Βλάχου και Β. Τσονάκα

ΕΙΔΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Για τους αναγνώστες του ΝΑΙ και των λοιπών περιοδικών

Όσοι τηλεφωνήσουν εντός του μήνα Δεκεμβρίου 2002, με συμμετοχή 90 € (26.000 + Φ.Π.Α.) δικαιούνται 1 (ένα) έτος σύνδεση INTERNET μέσω ομαδικού ΝΑΙ.

Τηλ. Περιοδικού: 210 3609071, 210 3617810
Fax: 210 3611545 e-mail: nextdeal@otenet.gr

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Στην πανέμορφη Καραϊβική ταξίδεψαν οι συνεργάτες της Generali Life

Ήλιος, θάλασσα και υπέροχα χρώματα απετέλεσαν 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.

Κατά το δεκαήμερο αυτό φιλοξενήθηκαν στο υπερπολυτελές κρουαζιερόπλοιο Carnival Destiny με απόπλου από το San Juan του Puerto Rico και στάσεις στα πιο αντιπροσωπευτικά νησιά της Καραϊβικής.

Κατά την επιστροφή, οι εκδρομείς είχαν μία μέρα στη διάθεσή τους να εξερευνήσουν την όμορφη πόλη του παλαιού San Juan, καθώς και τη νέα πόλη. Το ίδιο βράδυ έγιναν και οι βραβεύσεις των καλύτερων συνεργατών του Agency System της εταιρίας σε επίσημο δείπνο που έγινε στο Ritz Carlton. 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, τη 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.

Στο νησί που ο θεός Ήλιος «ευλόγησε» με φως, ζέστη και γονιμότητα, ταξίδεψε η Alpha Ασφαλιστική τους κορυφαίους συνεργάτες της, στο τέλος Αυγούστου 2002, ως επιβράβευση των ετησίων προσπαθειών τους.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου Πωλήσεων της εταιρίας στη Ρόδο, τα στελέχη της και οι συνεργάτες του Δικτύου ενημερώθηκαν και αντάλλαξαν απόψεις για τις εξελίξεις στην Alpha Ασφαλιστική αλλά και στην ευρύτερη εγχώρια αγορά.

Με την ομιλία του Γενικού Διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής άνοιξε το πρώτο μέρος του Συνεδρίου. Ο κ. Ν. Γιαννούλας, ευχαρίστησε το Δίκτυο Πωλήσεων για τη μεγάλη προσπάθεια που κάνει για την ανάδειξη της Alpha Ασφαλιστικής στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς, θέση που της αξίζει, και υποσχέθηκε ότι και εκείνος θα κάνει τα μέγιστα για την ενδυνάμωση της προσπάθειας.

Ο κ. Α. Βανδώρος αναφέρθηκε στην εικόνα της Alpha Ασφαλιστικής στην ασφαλιστική αγορά. Τόνισε ότι, στην πραγματικά δύσκολη περίοδο που διανύουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, λόγω των μεγάλων απωλειών στα κέρδη τους, των μειωμένων αποθεματικών και των αυξήσεων στα τιμολόγια ασφαλίστρων, η Alpha Ασφαλιστική έχει να αντιτάξει:

- την αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων 15,6% σε σύνολο Εταιρίας, 23% στις Ασφαλίσεις Ζωής και 9,5% στις Γενικές Ασφαλίσεις,

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική ταξιδεύει στην επιτυχία

- την ιδανικότερη και πλέον ποιοτική σύνθεση παραγωγής στην εγχώρια αγορά, με σχεδόν 50% ασφάλιστρα στον Κλάδο Πυρός και 29% στον Κλάδο Αυτοκινήτων,
- τα ανταγωνιστικότερα πακέτα καλύψεων κατοικίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων και βεβαίως,
- την οικονομική ευρωστία της εταιρίας.

Ο κ. Π. Καυκάς επεσήμανε την αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων στις Γενικές Ασφαλίσεις, όπως αυτή παρουσιάζεται από τα στατιστικά στοιχεία του Α' επταμήνου 2002 και ανέλυσε την εξαιρετική σύνθεση του χαρτοφυλακίου της Alpha Ασφαλιστικής, με συμμετοχή του Κλάδου Πυρός κατά 48%, Αυτοκινήτων κατά 27%, Διαφόρων Ατυχημάτων κατά 17%, Μεταφορών κατά 6% και Σκαφών κατά 2%.

Ο κ. Γ. Στράφτης αναφέρθηκε στην παραγωγή του Κλάδου Ζωής για το Α' εξάμηνο 2002 και τόνισε ότι ο Όμιλος Alpha Bank μπορεί μέσω των συστάσεων, να δώσει την ευκαιρία στους συνεργάτες της εταιρίας, να καλύψουν με ένα πλήρες Συμβόλαιο Ζωής και Υγείας κάθε πελάτη της Τραπέζης.

Ο κ. Ι. Βασιλάτος παρουσίασε τη θέση της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά από πλευράς οικονομικών μεγεθών.

Ο κ. Κ. Κουγιουμουτζής ενημέρωσε τους συνεργάτες για τις βελτιώσεις που έχουν γίνει στα υφιστάμενα ασφαλιστικά προϊόντα και παρουσίασε εκτενέστατα τα 3 νέα προϊόντα της εταιρίας για το 2002.

Με την ομιλία του κ. Ν. Γυφτόπουλου έκλεισε το πρώτο μέρος του Συνεδρίου.

Το δεύτερο μέρος του Συνεδρίου ήταν αφιερωμένο στις απόψεις των Ασφαλιστικών Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής.

Το Δίκτυο Πωλήσεων εκπροσώπησαν οι Περιφερειακοί Διευθυντές κ.κ. Π. Παυλίδης και Β. Μουντάκης, η Agency Manager κ. Μ. Ζούλα και ο Unit Manager κ. Κ. Καλογεράς.

Τις εργασίες του Συνεδρίου ολοκλήρωσε με την ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο οποίος συνεχάρη τους συνεργάτες της εταιρίας για τις προσπάθειες, τα αποτελέσματα και την καθοριστική συμβολή τους στη δυναμική ανάπτυξή της. Αναφέρθηκε στην εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και στη θέση που καταλαμβάνει η Alpha Ασφαλιστική, ενώ, παράλληλα, τόνισε τις προοπτικές αναπτύξεως, οι οποίες με στρατηγικό σχεδιασμό, που θα υλοποιηθεί τα επόμενα τέσσερα χρόνια, θα φέρουν την εταιρία ακόμη πιο ψηλά στην ελληνική αγορά. Κλείνοντας, αναφέρθηκε και στα πολύ ενθαρρυντικά στοιχεία του οκταμήνου, προτρέποντας το Δίκτυο να συνεχίσει το μεγάλο και ποιοτικό έργο του!

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

INTERAMERICAN

Η Interamerican στο Success Forum FPA

Το Financial Planning, αυτός ο σύγχρονος θεσμός προηγμένων χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, βρίσκει χώρο έκφρασης στο παγκόσμιο συνέδριο των Financial Planers, που οργανώνεται κάθε χρόνο. Το φετινό συνέδριο του FPA (Financial Planning Association), τις εργασίες του οποίου παρακολούθησαν πάνω από 3.000 σύνεδροι, διεξήχθη με μεγάλη επιτυχία στη Νέα Ορλεάνη των ΗΠΑ, από 28 Σεπτεμβρίου έως την 1η Οκτωβρίου.

Την INTERAMERICAN, που έχει αναπτύξει ιδιαίτερα το τμήμα του Financial Planning στο Δίκτυό της, εκπροσώπησε η ομάδα των Executive Financial Planners για το 2001, την οποία αποτελούσαν οι Κ. Τριανταφύλλου, Ι. Καντίκας, Γ. Οικονομάκος, Ι. Χατζάκης και Χ. Σάντας. Επικεφαλής της ομάδας ήταν ο προϊστάμενος του τμήματος F.P. κ. Χρήστος Χολίδης.

Οι Finanancial Planners της INTERAMERICAN είχαν την ευκαιρία, κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου FPA, να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους πάνω σε ζητήματα μεθοδολογίας του Financial Planning, να παρακολουθήσουν ένα πρόγραμμα που αφορούσε στο "Life Planning" - πρόκειται για ένα νέο τρόπο προσέγγισης πελατών - καθώς επίσης να συναναστραφούν επιτυχημένες συναδέλφους από όλον τον κόσμο και να ανταλλάξουν μαζί τους εμπειρίες και ιδέες.

Η Alpha Ασφαλιστική ασφαλίζει κειμήλια

Η ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, σε συνεργασία με το Ασφαλιστικό Πρακτορείο Γ. Καραβίας και συνεργάτες, ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη της εκθέσεως των κειμηλίων των Αρμενίων στην Αθήνα, η οποία εγκαινιάσθηκε στις 30 Οκτωβρίου στο Μουσείο Μπενάκη.

Η έκθεση περιλαμβάνει χειρόγραφα, νομίσματα, παλαίτυπα, λειτουργικά σκεύη και ιερατικα άμφια, ένα σύνολο 80 περίπου αντικειμένων, τα οποία χρονολογούνται από τον 12ο αιώνα και θα δώσουν στους επισκέπτες του Μουσείου Μπενάκη, μία γεύση από την ιστορία και την τέχνη των Αρμενίων της Κιλικίας.

Τα αντικείμενα αυτά αποτελούν μέρος από τους θησαυρούς του Μουσείου του Καθολικάτου της Αντελίας του Λιβάνου, αλλά και από την αρμενική Μονή των Μεχιταριστών της Βενετίας.

CGU Insurance

Υγιής ανάπτυξη εργασιών για τη CGU Insurance

Κ. Λινός

Αύξηση 12,4% σημείωσε η παραγωγή ασφαλίστρων της CGU Insurance στο δεκάμηνο Ιανουαρίου - Οκτωβρίου 2002 σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, υπερβαίνοντας τα 20 εκατ. ευρώ. Ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι η αύξηση στις Ασφαλίσεις Περιουσίας, που ανέρχεται σε 24,3%.

Με τις εξελίξεις αυτές η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της εταιρίας διαμορφώνεται ως εξής:

Ασφαλίσεις Περιουσίας:	**61,4%**
Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων:	**29,8%**
Ασφαλίσεις Μεταφορών:	**5,3%**
Λοιπές Ασφαλίσεις:	**3,5%**

Εξάλλου με κριτήριο την προέλευση των εργασιών οι Ασφαλίσεις Επιχειρήσεων αποτελούν το 56% και οι Ασφαλίσεις Ιδιωτών το 44%.

Βελτίωση σημαίνει και το ποσοστό λειτουργικού κόστους από 19,4% των ασφαλίστρων σε 18,6%, ενώ το καθαρό ποσοστό ζημιών είναι 57,7%.

Όλες οι παραπάνω εξελίξεις κρίνονται ως ιδιαίτερα υγιείς και ενδεικτικές της ικανότητας της CGU Insurance να αναπτύσσεται με επιτυχία παρά το γενικότερο αντίξοο περιβάλλον της αγοράς.

Ρυθμό ανάπτυξης 26% παρουσίασε η παραγωγικότητα των μεσιτών ασφαλίσεων κατά τη χρήση του 2001 έναντι του 2000. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), τα μέλη του πέτυχαν πέρυσι παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων συνολικού ύψους 173.1 εκ. ευρώ (59 δισ. δραχμών) έναντι 137,3 εκ. ευρώ (46,8 δισ.) το 2000. Εξ αυτών, τα 151,4 εκ. ευρώ (51,6 δισ. δραχμές) αφορούσαν στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών που παρουσίασε άνοδο κατά 32,31% ενώ ο κλάδος Ζωής σημείωσε κάμψη κατά 5,4%, λόγω των δυσμενών οικονομικών συγκυριών από τις οποίες δοκιμάσθηκε και πέρυσι η ιδιωτική ασφάλιση.

Τα ανωτέρω στατιστικά στοιχεία παρουσιάσθηκαν στο πλαίσιο εκδήλωσης του ΣΕΜΑ με προσκεκλημένους τους επικεφαλείς των ασφαλιστικών εταιριών, προς τους οποίους ο πρόεδρος του Συνδέσμου, κ. Σίμος Ξηργιαννόπουλος, απεύθυνε ανοικτή πρόταση διαλόγου για την ανάληψη άμεσων πρωτοβουλιών με σκοπό την επίλυση των συνεχιζόμενων χρηματοοικονομικών προβλημάτων του κλάδου.

Οι κ.κ. Α. Χατζοπουλος (ταμίας ΣΕΜΑ), Κ. Κροκιδάς (μέλος Δ.Σ. ΣΕΜΑ), Ν. Νανόπουλος (Allianz), Γ. Κούμπας (αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ), Ι. Παυλιδης (Nordstern Colonia).

Οι κ.κ. Ι. Μακρυμίχαλος (επίτιμος πρόεδρος ΣΕΜΑ), Α. Νταλιάνη (μέλος Δ.Σ. ΣΕΜΑ), Δ. Παλαιολόγος (Alpha), G. Turner (AON Turner).

ΣΕΜΑ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αίγλη του Ζαππείου, ο κ. Ξηργιαννόπουλος έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στις πιέσεις τις οποίες δέχεται ήδη η ασφαλιστική βιομηχανία από τους διεθνείς αντασφαλιστικούς οίκους για τις ανανεώσεις των συμβάσεων του 2003, ενώ εξέφρασε την εκτίμηση ότι από κοινού ασφαλιστές και μεσίτες έχουν τη δυνατότητα να διαμορφώσουν ένα συμπαγές μέτωπο για την αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση της κρίσης.

Σημειώνεται ότι οι εκπρόσωποι των δύο κλάδων κάθισαν για πρώτη φορά στο ίδιο τραπέζι προκειμένου να αναλύσουν εις βάθος τα προβλήματα της αγοράς και όπως επισημάνθηκε κατά τη διάρκεια της προαναφερόμενης εκδήλωσης, η πρωτοβουλία αυτή του ΣΕΜΑ θα έχει και συνέχεια στα γραφεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Στο μεταξύ, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του ΣΕΜΑ, τα οποία παρουσίασε ο γενικός γραμματέας του Συνδέσμου, κ. Δ. Ζαφειρίου, κατά τη χρήση του 2001 οι μεσίτες ασφαλίσεων κατάφεραν να αυξήσουν σημαντικά τη συμμετοχή τους στο σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου. Ειδικότερα, στις Γενικές Ασφάλειες η συμμετοχή των μελών του Συνδέσμου στο σύνολο της αγοράς διογκώθηκε στο 12,5% από 9,10% που ήταν το 2000, ενώ στους επί μέρους κλάδους το μεγαλύτερο ποσοστό καταγράφηκε στις ασφαλίσεις Μεταφορών και ήταν 37,20% έναντι 26% το 2000. Ακολούθησαν ο κλάδος Πυρός με 18,65%, οι Λοιποί Κλάδοι με 8,40% και ο κλάδος Ασφάλισης Αυτοκινήτων με 8,20%.

Όσο για τον κλάδο Ζωής, η συμμετοχή των μεσιτών στο σύνολο της παραγωγής των ασφαλιστικών εταιριών παρουσίασε οριακή μείωση στο 1,70% από 1,80% το 2000.

Σημειώνεται επίσης ότι οι ταχύτεροι ρυθμοί ανάπτυξης καταγράφηκαν πέρυσι στους επί μέρους κλάδους Πυρός με 42,26%, Μεταφορών με 34,40% και Αυτοκινήτου με 33,80%, ενώ τα περισσότερα ασφάλιστρα συγκεντρώθηκαν στον κλάδο Αυτοκινήτου με 55.7 εκ. ευρώ (19 δισ. δραχμές).

Θα πρέπει να τονιστεί ότι κατά τη διάρκεια της προαναφερόμενης εκδήλωσης, ο κ. Γ. Κούμπας, αντιπρόεδρος του ΣΕΜΑ, ανέλυσε τις νέες αντασφαλιστικές συμβάσεις και τις δυνατότητες ανάληψης κινδύνων, τα μέλη του Συνδέσμου κ. Π. Λυσσαίος, κ. Αγγελική Νταλιάνη και κ. Κ. Κροκιδάς σχολίασαν την αξιολόγηση των κινδύνων, τον ευρωπαϊκό ανταγωνισμό και την αντιμετώπιση των ζημιών αντίστοιχα, ενώ ο κ. Ι. Μακρυμίχαλος, επίτιμος πρόεδρος του Συνδέσμου, έθεσε θέματα που αφορούσαν σε ζητήματα δεοντολογίας της αγοράς.

Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια της συζήτησης το λόγο έλαβε σχεδόν το σύνολο των παρευρισκομένων γεγονός το οποίο βοήθησε στην εξέλιξη ενός ζωντανού και εφ όλης της ύλης διαλόγου.

Οι κ.κα. Α. Νταλιάνη (μέλος Δ.Σ. ΣΕΜΑ), Τρ. Λυσιμάχου (Αγροτική), Γ. Κούμπας (αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ), Ι. Ξηργιαννόπουλος (πρόεδρος ΣΕΜΑ), Ν. Αδαμαντιάδης (AIG Ελλάς), Δ. Ζαφειρίου (γ. γραμ. ΣΕΜΑ), Δ. Παλαιολόγος (Alpha), Γ. Turner (AON Turner).

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

INTERAMERICAN

Κλινική της Interamerican στη Ρουμανία

Έγινε στο Βουκουρέστι και επίσημα το πρώτο βήμα για την επέκταση των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN στη Ρουμανία και στον τομέα της υγείας, με τη θεμελίωση της Κλινικής της οποίας λίγους μήνες πριν είχε εξαγγελθεί η δημιουργία.

Με την Κλινική αυτή, η INTERAMERICAN ξεκινά δυναμικά την υλοποίηση του στρατηγικού σχεδιασμού του Ομίλου EUREKO για την ανάπτυξη της παρουσίας του στη ρουμανική αγορά, στο σκέλος των ασφαλίσεων υγείας και των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας. Πρόκειται για κίνηση που συντρέχει με το παράλληλο ενδιαφέρον του Ομίλου EUREKO να αναπτύξει τη δραστηριότητά του και σε δύο άλλους ακόμη θεμελιώδεις τομείς για την κοινωνία της Ρουμανίας, με "αιχμή του δόρατος" την INTERAMERICAN: τους τομείς των τραπεζικών υπηρεσιών και της διαχείρισης ιδιωτικού συνταξιοδοτικού Ταμείου.

Η Κλινική θα συμπληρώνει, ως νέα πτέρυγα, το δημόσιο Νοσοκομείο Urgenta-Floreasca στο Βουκουρέστι και τις εγκαταστάσεις του, μέσα σ' ένα περιβάλλον υψηλών προδιαγραφών. Η συνεργασία αυτή της INTERAMERICAN με το δημόσιο σύστημα υγείας, πρωτόγνωρη για τη Ρουμανία, θα αποφέρει τη βάση για το πρώτο ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών υγείας στην πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια ιατρική και νοσοκομειακή φροντίδα της υγείας των πολιτών της χώρας.

Όπως προβλέπεται, σύντομα μετά από αυτό το σημαντικό βήμα η INTERAMERICAN Ρουμανίας θα προωθήσει το σύστημα υγείας "Medisystem".

Η νέα Κλινική, και κατ' επέκταση η ευρύτερη δραστηριοποίηση της INTERAMERICAN στον τομέα της υγείας στη Ρουμανία, αποτελεί μια σημαντική οικονομική επένδυση του Ομίλου EUREKO και εκφράζει το έντονο ενδιαφέρον του για την περιοχή.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Ο κ. Π. Δημητρίου στο "τιμόνι"

Ο κύριος Ζαχαρίας Θεοδόσης, Διευθύνων Σύμβουλος της Generali Life AEAZ καθώς και Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της Generali Hellas AEAZ, ανακοίνωσε σήμερα την απόφασή του να αποχωρήσει από τον Όμιλο Generali και να επιστρέψει στην Αυστραλία μαζί με την οικογένειά του.

Ο Όμιλος Generali θα ήθελε να ευχαριστήσει τον κύριο Θεοδόση για τη σημαντική συμβολή του στην εταιρία, καθώς και να εκφράσει την εκτίμησή του για τον υψηλό επαγγελματισμό που διέκρινε τον κύριο Θεοδόση τα τέσσερα χρόνια της συνεργασίας τους.

Η Generali εύχεται θερμά στον κύριο Θεοδόση και την οικογένειά του κάθε επιτυχία στο μέλλον.

Ο κύριος Πάνος Δημητρίου θα αναλάβει τη διοίκηση και των δύο εταιριών, Generali Life AEAZ και Generali Hellas AEAZ.

Η Generali συγχαίρει τον κύριο Δημητρίου και του εύχεται καλή επιτυχία στην ανάληψη των νέων καθηκόντων του.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνάντηση κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων α' εξαμήνου 2002

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το τριήμερο εκπαιδευτικό σεμινάριο της Alpha Ασφαλιστικής στο συνεδριακό κέντρο "Διάσελο" στο Μέτσοβο, με θέμα "Δεοντολογία και Ερμηνεία των Πρακτικών Εφαρμογής των Διαδικασιών Αποζημιώσεων", από 1 έως και 3 Νοεμβρίου 2002, στο πλαίσιο της καθιερωμένης συναντήσεως των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων Α' εξαμήνου 2002.

Τους συμμετέχοντες συνόδευσαν ο Κ. Κουγιουμουτζής, Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής, ο κ. Π. Λεόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System και Υπεύθυνος Εκπαιδεύσεως και ο Χ. Παπαθανασίου, Υποδιευθυντής Ατομικών Συμβολαίων Ζωής, οι οποίοι ήταν και οι εισηγητές του σεμιναρίου.

Στο σεμινάριο αναλύθηκαν από τους εισηγητές οι τρέχουσες διαδικασίες αποζημιώσεων στον Κλάδο Ζωής, με έμφαση στη δεοντολογία που τις διέπει, ενώ παράλληλα, πραγματοποιήθηκε συζήτηση σχετικά με τις απορίες και τους προβληματισμούς των Συνεργατών.

Συμμετείχαν 19 διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Alpha Ασφαλιστικής, οι κ. Π. Αλεξόπουλος, Ε. Αναστασοπούλου, Ι. Γιαννόπουλος, Η. Γκανιός, Ρ. Καραμαλίκη, Α. Κουτσοδόντης, Ε. Λύρα, Α. Μακρής, Γ. Μασουράς, Ι. Μπόνου, Σ. Οικονόμου, Α. Παναγιωτοπούλου, Δ. Παπαδόπουλος, Π. Παπανικολάου, Α. Σαρρή, Ε. Σκαλτσάς, Δ. Σπανός, Φ. Φασουλή και Μ. Φωτοπούλου.

Η συνάντηση των Κορυφαίων Συνεργατών συνδυάσθηκε με περιήγηση στο γραφικό Μέτσοβο.

MEDIFIRST

Άμεση ιατρική φροντίδα, 24 ώρες, 365 μέρες

Το Medifirst είναι το πρώτο ιδιωτικό Πολυιατρείο που προσφέρει άμεση ιατρική φροντίδα σε όποιον έχει ανάγκη, την ώρα που την έχει ανάγκη. Το επισκεφθήκαμε και σημειώνουμε:

Η πρωτοπόρος για τα ελληνικά δεδομένα στο χώρο της υγείας ιατρική μονάδα πρωτοβάθμιας φροντίδας του Ομίλου Interamerican παρέχει υπηρεσίες πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας. Το σύγχρονο Πολυιατρείο Αλίμου Medifirst, στη συμβολή των Λεωφόρων Βουλιαγμένης και Αλίμου (Μαραθωνομάχων 1), είναι στελεχωμένο με έμπειρους και καταξιωμένους ιατρούς, εκπαιδευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό και, όπως είδαμε, εξοπλισμένο με ιατρικά μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας.

Στο Medifirst, γενικοί ιατροί είναι διαθέσιμοι όλο το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο όπως φυσικά και η λειτουργία του Τμήματος Επειγόντων Περιστατικών για περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης. Όπως μας ενημέρωσαν οι υπεύθυνοι, έμπειροι και καταξιωμένοι γιατροί διαφόρων ειδικοτήτων, παρέχουν τις υπηρεσίες τους με προγραμματισμένα ραντεβού αλλά και σε επείγοντα περιστατικά εφόσον κριθεί απαραίτητο. Στο Πολυιατρείο θα βρείτε παιδιάτρους, γυναικολόγους, καρδιολόγους, δερματολόγους, ενδοκρινολόγους, γαστρεντερολόγους, παθολόγους, ορθοπεδικούς, χειρούργους, οφθαλμίατρους και ωτορινολαρυγγολόγους.

Επιπλέον, το Medifirst διαθέτει διαγνωστικά τμήματα, όπως Ακτινολογικό, Υπερήχων και Μικροβιολογικό, αλλά και τμήματα για check up και ειδικές ασθένειες, όπως υπέρταση, διαβήτη, άσθμα, θυροειδή και καρδιακές παθήσεις. Σε περίπτωση ανάγκης, υπάρχουν διαθέσιμες υποστηρικτικές ειδικότητες ψυχολόγων και διαιτολόγων.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι, κλείνοντας ραντεβού με τον ιατρό ή τους ιατρούς που σας ενδιαφέρουν και κάνοντας, αν απαιτείται, διαγνωστικές εξετάσεις, αφενός περιορίζονται οι μετακινήσεις σας και αφετέρου κερδίζετε χρόνο.

Παράλληλα, είναι ελάχιστος ο χρόνος αναμονής, και κατά την πρώτη μόνο επίσκεψη, γίνεται καταγραφή του ατομικού και οικογενειακού ιστορικού σας ώστε να είναι άμεσα διαθέσιμο στους ιατρούς για κάθε επόμενη επίσκεψή σας.

Επιπλέον, στο ίδιο κτίριο λειτουργεί, ανεξάρτητα, οδοντιατρείο.

Όπως μας ενημέρωσαν οι υπεύθυνοι, το Medifirst σύντομα θα συμβληθεί με όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες και τα ασφαλιστικά ταμεία.

Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να τηλεφωνήσετε στο 2109919222 ή να στείλετε e-mail στη διεύθυνση medifirst@otenet.gr.

INTERAMERICAN

Σεμινάριο LIMRA για διοικητικά στελέχη της Interamerican

Ένα πολύ ενδιαφέρον σεμινάριο για δύο ομάδες διοικητικών στελεχών της INTERAMERICAN, με την επιμορφωτική «σφραγίδα» της LIMRA, πραγματοποιήθηκε στις 23-27 Σεπτεμβρίου και στις 14-18 Οκτωβρίου, στα νέα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN, στον Πύργο της Λεωφ. Συγγρού.

Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο κ. Joseph Sidaros και το παρακολούθησαν 72 συνολικά διοικητικοί των εταιριών του Ομίλου. Το σεμινάριο ήταν ειδικά σχεδιασμένο για τις σημερινές και μελλοντικές διοικητικές ανάγκες της INTERAMERICAN και στηρίχθηκε στη «Σχολή Διευθυντών Πωλήσεων» (R.O.S.) της LIMRA.

Με στόχο την πλέον αποτελεσματική δραστηριοποίηση των στελεχών, το πρόγραμμα του σεμιναρίου περιελάμβανε, εκτός από την πενθήμερη παρακολούθηση σε πλήρες ωράριο εργασίας (9.00-17.30), την υποχρέωση προσεμιναριακής και μετασεμιναριακής εργασίας των συμμετασχόντων.

Τη διοργάνωση του σεμιναρίου επιμελήθηκαν η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων και η Διεύθυνση Εκπαίδευσης της INTERAMERICAN.

ΚΕΝΤΡΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ COORDINATORS

Δυναμική είσοδος της Coordinators S.A. στο χώρο της εκπαίδευσης των διαμεσολαβούντων

Η αναβάθμιση του επαγγέλματος των διαμεσολαβούντων προσώπων στην ιδιωτική ασφάλιση είναι πλέον γεγονός, αφού η πρώτη εκπαιδευτική και εξεταστική περίοδος έχει τελειώσει στις 2/11/2002.

Η COORDINATORS S.A. με το Εκπαιδευτικό Κέντρο ως ανεξάρτητος ιδιωτικός φορέας πιστοποίησης διαμεσολαβούντων είχε μεγάλο ποσοστό συμμετοχής, όπου οι εκπαιδευόμενοι του Κέντρου έδωσαν εξετάσεις στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης.

Στο Κέντρο μας εκπαιδεύτηκαν οι πρώτοι μεσίτες, οι πρώτοι πράκτορες, οι πρώτοι συντονιστές, οι πρώτοι ασφαλιστικοί υπάλληλοι και αρκετοί δόκιμοι και ενεργοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Ο δεύτερος εκπαιδευτικός κύκλος έχει ξεκινήσει και έχουν ήδη δημιουργηθεί τα πρώτα group, ενώ οι εγγραφές συνεχίζονται για τη δημιουργία των επόμενων group.

Το Κέντρο μας έχει εκδόσει βάση των προϋποθέσεων του Υπουργείου Ανάπτυξης τη δική του ύλη για τα εκπαιδευτικά προγράμματα.

Τα group οργανώνονται σε χρονικά περιθώρια που εξυπηρετούν όλες τις ανάγκες των ενδιαφερομένων ώστε να υπάρχει η επιλογή παρακολούθησης ταχύρυθμων προγραμμάτων ή προγραμμάτων μακράς χρονικής περιόδου. Επίσης, οργανώνονται εκπαιδευτικοί κύκλοι προγραμμάτων στην Αττική και στην επαρχία με δυνατότητα επικοινωνίας και μέσω διαδικτύου (INTERNET).

Τα δίδακτρα είναι πολύ χαμηλά σε σχέση με τις προσφερόμενες υπηρεσίες, δεδομένου ότι στο Εκπαιδευτικό Κέντρο διδάσκουν 15 έμπειροι καθηγητές κι αξίζει να σημειωθεί ότι 7 διακεκριμένοι πανεπιστημιακοί καθηγητές του χώρου της ελληνικής και ευρωπαϊκής αγοράς συνεργάζονται μαζί μας. Στο κέντρο μας επιπλέον προσφέρονται 20 δωρεάν ώρες προαιρετικά, για την κάλυψη ειδικών γνώσεων που αφορούν τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.

Παράλληλα με τα προγράμματα των υποχρεωτικών 100 ωρών λειτουργούν κι άλλα εκπαιδευτικά προγράμματα που καλύπτουν όλες τις βαθμίδες των διαμεσολαβούντων.

INTERAMERICAN

Η Interamerican πληρώνει τις ζημιές στα αυτοκίνητα από τη χαλαζόπτωση στα Δυτικά Προάστια

Τα τελευταία καιρικά φαινόμενα που έπληξαν την Αθήνα και ιδιαίτερα η χαλαζόπτωση στις περιοχές Περιστερίου, Ιλίου, Αιγάλεω και στην ευρύτερη περιοχή των Δυτικών Προαστίων, προκάλεσαν εκτεταμένες ζημιές κυρίως σε αυτοκίνητα.

Η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ, που με τα προγράμματα ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑΣ καλύπτει τέτοιους κινδύνους, ήταν από την πρώτη στιγμή κοντά στους ασφαλισμένους της.

Συγκεκριμένα, η Ομάδα πρώτης Γραμμής της Εταιρίας, που αποτελείτο από Κινητή Μονάδα Αποζημιώσεων, οχήματα Οδικής Βοήθειας και ειδικούς πραγματογνώμονες, βρέθηκε από την πρώτη στιγμή στο Περιστέρι και στην ευρύτερη περιοχή, για την επιτόπου εκτίμηση των ζημιών.

Η INTERAMERICAN έχει καταγράψει ήδη 1.000 ζημιές σε αυτοκίνητα πελατών της και έχει προχωρήσει σε ενέργειες για την άμεση διεκπεραίωση των αποζημιώσεων. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει κατηγορηματικά πόσο χρήσιμα είναι τα ασφαλιστικά προγράμματα, που με σταθερότητα όλα αυτά τα χρόνια προωθεί στην αγορά η INTERAMERICAN Ζημιών.

Η εξυπηρέτηση του πελάτη και ιδιαίτερα όταν αυτός βρίσκεται σε δύσκολη στιγμή και χρειάζεται η αθρώπινη συμμετοχή και η σωστή αποζημίωση, αποτελεί τη βασική προτεραιότητα για την εταιρία και η άμεση ανταπόκρισή της έναντι των πληγέντων από το χαλάζι ασφαλισμένων της ήταν μία ακόμη επιβεβαίωση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχει, αλλά και της πληρότητας των ασφαλιστικών προγραμμάτων της INTERAMERICAN για το αυτοκίνητο.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Οι κορυφαίοι της Ατλαντικής στην Πράγα

Ένα υπέροχο ταξίδι στην όμορφη Πράγα προσέφερε η Ατλαντική Ένωση στους επιτυχημένους του Διαγωνισμού Πωλήσεων 2002.

Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στο διάστημα από 8 έως 11 Νοεμβρίου και έδωσε την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να περιηγηθούν στην πόλη με τους 100 πύργους, να διασχίσουν τη γραφική γοτθική γέφυρα του Καρόλου και να επισκεφθούν την πανέμορφη λουτρόπολη Κάρλοβυ Βάρυ.

Το επίσημο αποχαιρετιστήριο δείπνο πραγματοποιήθηκε στο «Bellevue».

Τους διακεκριμένους συνεργάτες συνόδευσαν ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Βασίλης Μπακούσης και ο Διευθυντής Κλάδου Πυρός κ. Χρυσόστομος Κολιάρμος.

AIG GREECE

Seminars: «Sales»

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε ο δεύτερος από τους τέσσερις κύκλους των AIG GREECE SEMINARS κάτω από τον γενικό τίτλο «SALES»!

Τα σεμινάρια του κύκλου αυτού, συνολικής διάρκειας 20 περίπου ωρών, επικεντρώθηκαν σε θέματα CRM - Διαχείρισης Πελατειακών Σχέσεων και Τεχνικών Πωλήσεων και τα παρακολούθησαν 20 πράκτορες και στελέχη πρακτορειακών γραφείων που συνεργάζονται με την AIG GREECE.

Μέσα από τους 4 κύκλους «BASICS», «ADVANCED», «SALES!» και «LIFE» των AIG GREECE SEMINARS προσφέρονται στους συνεργάτες του Ομίλου:

- βασικές αλλά και πιο προχωρημένες τεχνικές ασφαλιστικές γνώσεις,
- βαθύτερη γνωριμία με τη φιλοσοφία και οργανωτική δομή του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG),
- καλύτερη γνώση και κατανόηση των δυνατοτήτων που προσφέρει η τεράστια γκάμα των κλασικών αλλά και των καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων που έχουν στο οπλοστάσιό τους η AIG και η AIG GREECE,
- πρακτικές εφαρμογές και τεχνικές για την πωλησιακή αξιοποίηση των παραπάνω.

Ένας άξιος δάσκαλος

Τέλη του έτους, η ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στη Δράμα, θα χαιρετήσει τον Περιφερειακό της Πάρη Παυλίδη .

Τον manager που για 11 έτη με αγάπη, σύστημα, μεθοδικότητα και φροντίδα για τον συνεργάτη, τον πελάτη και την εταιρία του, κόσμησε την ασφαλιστική αγορά στην οποία έκανε μια δεύτερη καριέρα …

Πίσω του αφήνει ένα δίκτυο συνεργατών εκπαιδευμένο, παραγωγικό, δυναμικό και αναπτυσσόμενο αλλά κυρίως με ακεραιότητα και ηθική, κάτι που φέρει τη δική του σφραγίδα.

Οι άνθρωποι που συνεργάστηκαν μαζί του, ήταν ιδιαίτερα τυχεροί, που στο ωραίο αλλά και δύσκολο επάγγελμα του ασφαλιστή, ευτύχησαν να έχουν "δάσκαλο" τους, τον περιφερειακό που φεύγει …

ΔΥΝΑΜΙΣ

Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

Εμπρόθεσμη κάλυψη των υποχρεώσεων της εταιρίας προς το υπουργείο Ανάπτυξης

Με ιδιαίτερη ευχαρίστηση σας γνωρίζουμε ότι σύμφωνα με το έγγραφο του υπουργείου Ανάπτυξης υπ' αριθμ. πρωτοκόλλου Κ3-10456 της 31/10/2002 η Εταιρία μας έχει υπερκαλύψει στο σύνολό της τις υποχρεώσεις της για Ασφαλιστική Τοποθέτηση Χρήσης 2001.

Εξ άλλου με το έγγραφό του, υπ' αριθμ. πρωτοκόλλου Κ3-10791 της 31/10/2002, φαίνεται ότι η Εταιρία μας έχει υπερκαλύψει το αναγκαίο Περιθώριο Φερεγγυότητας Χρήσεως 2001.

Allianz

Καραϊβική και Ισπανία ταξίδεψε η Allianz

Αναμνηστική φωτογραφία από την Ισπανία - Costa Del Sol. Οι συνεργάτες της Allianz σε στιγμές χαλάρωσης και ανεμελιάς.

Η Allianz συνεχίζοντας την παράδοση, φέτος το καλοκαίρι ταξίδεψε τους πρώτους των πρώτων στην **Καραϊβική**: 80 επίλεκτοι συνεργάτες της "ταξιδεψαν στο όνειρο", από τις 22 Αυγούστου έως την 1 Σεπτεμβρίου.

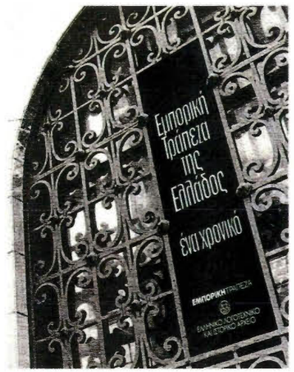
Ένα ταξίδι που όλοι ονειρεύονται, η Allianz το έκανε πραγματικότητα και το προσέφερε στους πρώτους των πρώτων! Ένα ταξίδι με τη σφραγίδα της Allianz!

Εξάλλου, από τις 5 έως τις 9 Σεπτεμβρίου, 200 περίπου συνεργάτες της Allianz, επιτυχόντες του σχετικού διαγωνισμού, ταξίδεψαν σε ένα από τα πιο κοσμοπολίτικα μέρη του κόσμου, την Costa Del Sol.

Παλιοί και νέοι συνεργάτες της Allianz χάρηκαν το ταξίδι αυτό, χαλάρωσαν από τον έντονο ρυθμό της δουλειάς τους και πήραν την ανάσα τους για ένα καινούριο, ακόμα πιο δυναμικό ξεκίνημα που θα τους οδηγήσει σε νέους προορισμούς, νέα ταξίδια στα ωραιότερα μέρη του κόσμου. Και του χρόνου, όλο και καλύτερα!

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Ένα χρονικό της Τράπεζας



Η Εμπορική Τράπεζα παρουσίασε σε συνέντευξη Τύπου το βιβλίο «Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος, ένα χρονικό» που εκδόθηκε από την Εμπορική Τράπεζα και το Ελληνικό Λογοτεχνικό και Ιστορικό Αρχείο (ΕΛΙΑ). Τη γενική εποπτεία για τη συγγραφή των κειμένων και τη δομή του βιβλίου είχε ο καθηγητής της Οικονομικής και Κοινωνικής Ιστορίας στο Πανεπιστήμιο Αθηνών κ. Βασίλης Κρεμμυδάς, ενώ τη συντακτική ομάδα αποτέλεσαν οι κ. Α. Αργυροπούλου, Δ. Καρβέλη, Ε. Μπενέκη και ο κ. Φ. Σαχινίδης.

Η ιστορία της Εμπορικής Τράπεζας αρχίζει ουσιαστικά από το 1886, όταν ιδρύθηκε το «Τραπεζικόν Γραφείον» του Γρ. Εμπεδοκλέους, που το 1896 μετονομάστηκε σε «Τράπεζα Γρ. Εμπεδοκλέους» και το 1907 μετατράπηκε σε ανώνυμη εταιρία με την επωνυμία «Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε.». Στη μακρόχρονη πορεία της, όπως συμβαίνει με κάθε ζωντανό οργανισμό, η Εμπορική Τράπεζα γνώρισε πολλές αλλαγές. Τρεις είναι οι κύριες περίοδοι της εξέλιξής της: η περίοδος Γρ. Εμπεδοκλέους (1886-1951), η περίοδος Στρατή Ανδρεάδη (1952-1975) και η περίοδος από το 1976 έως σήμερα.

Η έκδοση «Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος, ένα χρονικό» επιχειρεί να ζωντανέψει, με περιεκτικά κείμενα και πλούσια εικονογράφηση, μερικούς από τους σταθμούς της μακρόχρονης ιστορίας της Εμπορικής Τράπεζας, αλλά και τα σημαντικότερα πολιτικά, οικονομικά και κοινωνικά γεγονότα που διαδραματίστηκαν από το τέλος του 19ου έως τις αρχές του 21ου αιώνα.

Το βιβλίο «Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος, ένα χρονικό» κυκλοφορεί στα ελληνικά (σ. 176, με περισσότερες από 10 έγχρωμες και μαυρόασπρες εικόνες). Σχεδιάστηκε από τον κ. Χάρη Σπυρόπουλο, οι διαχωρισμοί έγιναν από την Quality Prepress και την Haravghi Graphics και η εκτύπωση και βιβλιοδεσία από την «Πέργαμος ΑΒΕΕ».

Το βιβλίο θα διατίθεται στα βιβλιοπωλεία μέσω του Ε.Λ.Ι.Α. από τον Ιανουάριο του 2003.

INTERAMERICAN

Εκπαιδευτική ημερίδα της Interamerican για τους ασφαλιστικούς συμβούλους Ν.Δ. Ελλάδος

70 επίλεκτα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων της INTERAMERICAN στη Νοτιοδυτική Ελλάδα, είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ένα ενδιαφέρον σεμινάριο, που οργάνωσε η Διεύθυνση Πωλήσεων Νοτιοδυτικής Ελλάδας στην Πάτρα, στις 14 Νοεμβρίου, με θέμα τους σύγχρονους τρόπους αυτοπαρακίνησης στην πώληση.

Βασικός ομιλητής κατά την ημερίδα ήταν ο σύμβουλος επιχειρήσεων Παναγιώτης Ρεγκούκος, ο οποίος έδωσε μια νέα διάσταση της δημιουργίας από τον ασφαλιστή προσωπικών κινήτρων στη διαδικασία των πωλήσεων. Συντονιστής της ημερίδας ήταν ο επιθεωρητής ανάπτυξης Βασίλης Σπηλιωτόπουλος. Ενδιαφέρουσες ήταν οι παρεμβάσεις των Θωμά Κιούση, διευθυντή εκπαίδευσης της INTERAMERICAN και Γιάννη Τοζακίδη, διευθυντή του υποκαταστήματος Ηλιούπολης, οι οποίοι μίλησαν σχετικά με την επιτυχημένη πώληση ο πρώτος, την αξιοποίηση πελατολογίων και τη μεθοδολογία προώθησης συνταξιοδοτικών προϊόντων ο δεύτερος. Η ημερίδα ολοκληρώθηκε με συζήτηση που συντόνισε ο Τάσος Αντωνάκος, διευθυντής του υποκαταστήματος Αργολίδας και με σχολιασμό του Γιώργου Βλάχου, διευθυντή Πωλήσεων Νοτιοδυτικής Ελλάδας.

Κατά τη συνάντηση αυτή βραβεύτηκαν και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της INTERAMERICAN που συμμετείχαν στο φετινό συνέδριο της LIMRA, στην Κύπρο.

Τέσσερα εκπαιδευτικά τριήμερα σεμινάρια

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τέσσερα εκπαιδευτικά τριήμερα σεμινάρια, το μήνα Οκτώβριο, στο πλαίσιο της προσπάθειας για ενημέρωση και εκπαίδευση των Ασφαλιστικών Συνεργατών, του δικτύου Agency της Alpha Ασφαλιστικής.

Στη Νότιο και Βόρειο Ελλάδα πραγματοποιήθηκαν δύο σεμινάρια που αφορούσαν τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και δύο ακόμη για τους Συντονιστές και τους Βοηθούς Συντονιστών.

Το σεμινάριο Ασφαλιστικών Συμβούλων Νοτίου Ελλάδος, πραγματοποιήθηκε στη Χαλκίδα, από 7 έως 9 Οκτωβρίου 2002 και το παρακολούθησαν 23 Συνεργάτες. Το αντίστοιχο σεμινάριο για τους 16 Ασφαλιστικούς Συμβούλους της Βορείου Ελλάδος, πραγματοποιήθηκε στην Κατερίνη, από 14 έως 16 Οκτωβρίου 2002.

Εισηγητής και των δύο σεμιναρίων ήταν ο Επικοινωνιολόγος κ. Α. Αγγελάκης, ο οποίος αναφέρθηκε στις Πωλησιακές Δεξιότητες που πρέπει να διαθέτουν οι σύγχρονοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

Οι 21 Συντονιστές και Βοηθοί Συντονιστών Νοτίου Ελλάδος, συναντήθηκαν στον Πύργο Ηλείας, από 8 έως 10 Οκτωβρίου 2002, ενώ η αντίστοιχη συνάνηση των 18 Συντονιστών και Βοηθών Συντονιστών Βορείου Ελλάδος, πραγματοποιήθηκε στη Χαλκιδική, από 15 έως 17 Οκτωβρίου 2002.

Ο εισηγητής και των δύο σεμιναρίων, κ. Ι. Αναγνωστέλης, Σύμβουλος Εκπαιδεύσεως, ανέπτυξε το θέμα "Ηγεσία Ομάδος και Παρακίνηση", που άπτεται άμεσα των ενδιαφερόντων των σύγχρονων Managers.

Τους συμμετέχοντες στα σεμινάρια συνόδευσαν τα Στελέχη του Τμήματος Εκπαιδεύσεως Πρακτόρων και Agency System, ο κ. Λεόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System και Υπεύθυνος Εκπαιδεύσεως, η κα Π. Φλώρου, Προϊστάμενος του Τμήματος και οι κ.κ. Β. Πέππα και Σ. Χρηστέα.

Τα τέσσερα εκπαιδευτικά τριήμερα ολοκληρώθηκαν με επιτυχία, καθώς εμπλούτισαν τις γνώσεις των Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής, ώστε να αποφέρουν καλύτερα ατομικά και ομαδικά αποτελέσματα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ο Νίκος Χαλκιόπουλος, Αν. Γεν. Διευθυντής

Στο Διοικητικό δυναμικό της Ευρωπαϊκής Πίστης ανήκει από την 21η Οκτωβρίου ο κος Νίκος Χαλκιόπουλος, ο οποίος ανέλαβε στην εταιρία καθήκοντα Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή.

Ο κος Χαλκιόπουλος, με πολυετή εμπερία στον ασφαλιστικό χώρο καθώς έχει διατελέσει επί 15ετία Διευθυντικό Στέλεχος στον Όμιλο Ασπίς, είναι πτυχιούχος του Μαθηματικού Τμήματος του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος. Μιλά πολύ καλά Αγγλικά, και είναι παντρεμένος με δύο παιδιά.

Μανταρίνι®
Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...
Ωράριο εργαζομένων γονέων
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Για βρέφη από 2 μηνών
και νήπια έως 6 ετών
...Για μια Χαρούμενη ματιά στη ζωή!
ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 80.12.761 - 62.33.243 - FAX 62.33.243

Η ανάγκη για ανεξάρτητες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

Το να επιλέξει κανείς ένα χρηματοοικονομικό προϊόν, όπως ένα στεγαστικό δάνειο, ένα αμοιβαίο κεφάλαιο ή ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, δεν είναι καθόλου εύκολο, όχι μόνο λόγω της μεγάλης ποικιλίας τέτοιων προϊόντων, αλλά και λόγω της πολυπλοκότητάς τους. Η έλλειψη χρόνου και σχετικών γνώσεων από τη μεριά των καταναλωτών θέτουν επιπρόσθετα εμπόδια στη σύγκριση προσφορών από διάφορες τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και στην επιλογή του προϊόντος που καλύπτει καλύτερα τις ατομικές τους ανάγκες, στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Είναι γεγονός πως, όσον αφορά στα περισσότερα μη χρηματοοικονομικά προϊόντα, οι χώροι διάθεσής τους διευκολύνουν τη σύγκριση προσφορών από διαφορετικές εταιρείες. Τα καταστήματα ρούχων διαθέτουν μοντέλα πολλών σχεδιαστών, ώστε να συγκρίνει κανείς εύκολα σχέδια, ποιότητα και τιμή, και έπειτα να διαλέξει αυτό που του ταιριάζει καλύτερα. Τα σούπερ μάρκετ τοποθετούν στο ίδιο ράφι ανταγωνιστικά προϊόντα διαφορετικών εταιρειών. Και σε αυτή την περίπτωση είναι εύκολη η σύγκριση των προϊόντων και η επιλογή της καλύτερης αγοράς. Το ίδιο ισχύει και για τις υπηρεσίες. Τα ταξιδιωτικά γραφεία προσφέρουν, εκτός από αεροπορικά εισιτήρια, τη δυνατότητα σύγκρισης ωρών πτήσεων και τιμών από διαφορετικές αεροπορικές εταιρείες με στόχο την επιλογή της κατάλληλης πτήσης.

Τα προαναφερθέντα παραδείγματα διέπονται από μια κοινή θεμελιώδη αρχή: η εταιρεία που παράγει ένα προϊόν (σχεδιαστής, παραγωγός τροφίμων, αεροπορική εταιρεία) δεν είναι η εταιρεία που το διαθέτει (κατάστημα ρούχων, σούπερ μάρκετ, ταξιδιωτικό γραφείο). Αυτός ακριβώς ο διαχωρισμός μεταξύ παραγωγής και διάθεσης διευκολύνει συνήθως τους καταναλωτές στη σύγκριση εναλλακτικών επιλογών. Œι πιο πολλές εταιρείες διάθεσης προϊόντων και υπηρεσιών δεν συνεργάζονται μόνο με μία, αλλά με πολλές εταιρείες παραγωγής, έτσι ώστε να προσφέρουν στους πελάτες τους την επιλογή ανάμεσα σε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων.

Ενώ ο θεμελιώδης διαχωρισμός μεταξύ παραγωγής και διάθεσης ισχύει για όλα σχεδόν τα προϊόντα, δεν συμβαίνει το ίδιο με τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, οι οποίες αποτελούν την πιο σοβαρή εξαίρεση στον κανόνα. Τα χρηματοοικονομικά προϊόντα είναι αναμφισβήτητα πολύ πιο σημαντικά για την οικονομική ευημερία μιας οικογένειας απ' ότι τα φορέματα, τα γιαουρτάκια ή τα ταξίδια, εντούτοις ο τρόπος διάθεσής τους καθιστά τη σύγκριση και την επιλογή πολύ δυσχερέστερη για τον καταναλωτή, σχεδόν αδύνατη.

Στην ουσία μία ασφαλιστική εταιρεία παράγει ασφαλιστικά προϊόντα, π.χ. προγράμματα υγείας, και μία τράπεζα παράγει τραπεζικά προϊόντα, π.χ. στεγαστικά δάνεια. Το γεγονός ότι στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες οι ίδιες εταιρείες και παράγουν και διαθέτουν τα προϊόντα τους είναι εξαιρετικά ασυνήθιστο. Αν συνέβαινε το ίδιο και στη βιομηχανία τροφίμων, τότε η ΔΕΛΤΑ και η ΦΑΓΕ θα είχαν δημιουργήσει καταστήματα αποκλειστικά για τα δικά τους προϊόντα και όποιος ήθελε γάλα ή γιαούρτι θα έπρεπε να πάει σε δύο διαφορετικά καταστήματα για να συγκρίνει την ποιότητα και τις τιμές τους. Το πιθανότερο είναι ότι οι περισσότεροι δεν θα έκαναν καν τον κόπο και θα πήγαιναν απλώς στο πλησιέστερο σε αυτούς κατάστημα ή όπου γνώριζαν κάποιον υπάλληλο, ο οποίος μπορεί να ήταν και συγγενής τους. Το παράδειγμα αυτό ίσως ακούγεται παράλογο όσον αφορά τα τρόφιμα. Στην πραγματικότητα, όμως, με αυτόν ακριβώς τον τρόπο αγοράζουν οι περισσότεροι χρηματοοικονομικά προϊόντα. Είναι προφανές πως θα πρέπει κάποιος να είναι πολύ τυχερός για να βρει το καλύτερο προϊόν στην καλύτερη τιμή. Συνήθως, δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο.

Η έλλειψη συγκριτικής ευχέρειας δεν είναι το μόνο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι καταναλωτές χρηματοοικονομικών προϊόντων. Το σοβαρότερο πρόβλημα έγκειται στην έλλειψη αντικειμενικών συμβουλών. Στο υποθετικό μας παράδειγμα, οι πωλητές του καταστήματος της ΔΕΛΤΑ θα χρησιμοποιούσαν πολλά επιχειρήματα υπέρ του γάλακτος ΔΕΛΤΑ και άλλα τόσα εις βάρος του γάλακτος ΦΑΓΕ. Κάτι αντίστοιχο θα συνέβαινε στο κατάστημα της ΦΑΓΕ. Τέτοιες κακές συμβουλές δεν βοηθούν καθόλου στην επιλογή βάσει αντικειμενικών κριτηρίων, όπως είναι η ποιότητα, η τιμή και οι προσωπικές προτιμήσεις του καταναλωτή. Για μια ακόμη φορά το παράδειγμα ακούγεται παράλογο, όσον αφορά στα τρόφιμα. Έτσι, όμως, ακριβώς γίνεται η διάθεση των χρηματοοικονομικών προϊόντων στην πραγματικότητα. Η επιτυχία του κάθε ασφαλιστή στηρίζεται αφ' ενός στην πλήρη και συνεχή υποστήριξη του προϊόντος της εταιρείας του, ως του καλύτερου της αγοράς και της καλύτερης λύσης για τις ανάγκες του πελάτη, και αφ' ετέρου στην ταυτόχρονη παρουσίαση των προϊόντων των άλλων εταιρειών ως υποδεέστερων ή προβληματικών. Œι τραπεζικοί υπάλληλοι είτε κάνουν το ίδιο, είτε δεν παρέχουν κανενός είδους συμβουλή. Κανένας τραπεζικός υπάλληλος ή ασφαλιστής δεν έχει πραγματικό κίνητρο να βοηθήσει τον πελάτη να βρει το καλύτερο προϊόν για τις ανάγκες του, διότι στις περισσότερες περιπτώσεις θα έπρεπε να τον στείλει στους ανταγωνιστές του.

Στις Η.Π.Α., την Αγγλία, τη Γερμανία και σε πολλές αναπτυγμένες χώρες, οι καταναλωτές απαιτούν πλέον να έχουν τη δυνατότητα εύκολης σύγκρισης και επιλογής διαφορετικών στεγαστικών δανείων, όπως ακριβώς γίνεται και στα αεροπορικά εισιτήρια. Απαιτούν, επίσης, αντικειμενικές συμβουλές για εναλλακτικές ασφάλειες υγείας, όπως γίνεται σε ένα καλό κατάστημα όταν θέλουν να αγοράσουν ένα ρούχο. Αντί, λοιπόν, να πηγαίνουν στις τράπεζες και στις ασφαλιστικές εταιρείες, χρησιμοποιούν ένα νέο είδος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, τους ανεξάρτητους χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Το παράδοξο είναι ότι, ενώ αυτό που προσφέρουν οι σύμβουλοι αυτοί είναι απολύτως φυσιολογικό στους περισσότερους κλάδους, ισοδυναμεί με επανάσταση στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Œι εταιρείες παροχής ανεξάρτητων χρηματοκοικονομικών συμβουλών δεν είναι ταυτόχρονα εταιρείες παραγωγής προϊόντων, επομένως δεν διαθέτουν δικά τους προϊόντα. Αντιθέτως, ερευνούν την αγορά για τα καλύτερα προϊόντα που προσφέρουν οι τράπεζες, οι ασφαλιστικές και οι επενδυτικές εταιρείες και τα διαθέτουν στους πελάτες τους, χωρίς επιπλέον χρέωση. Με αυτόν τον τρόπο, είναι σε θέση να παρέχουν αυτό που οι πελάτες δεν παίρνουν ποτέ από τις τράπεζες και τις ασφαλιστικές εταιρείες: τη δυνατότητα σύγκρισης, τη δυνατότητα επιλογής και τη δυνατότητα λήψης αντικειμενικών συμβουλών.

Ωστόσο, σε κάθε περίπτωση τίθεται το σοβαρό ερώτημα για το πώς μπορούν οι πελάτες να είναι σίγουροι για την αντικειμενικότητα των χρηματοοικονομικών συμβουλών που λαμβάνουν. Πρώτον, η εταιρεία του χρηματοοικονομικού συμβούλου δεν πρέπει να έχει δικά της προϊόντα. Δεύτερον, η ίδια εταιρεία δεν πρέπει να ανήκει σε κανέναν τραπεζικό ή ασφαλιστικό όμιλο, διότι σε τέτοια περίπτωση θα υπάρξει πίεση για την προώθηση συγκεκριμένων προϊόντων. Œι χρηματοοικονομικές συμβουλές είναι αντικειμενικές μόνο όταν ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος είναι απολύτως ανεξάρτητος από τις εταιρείες τα προϊόντα των οποίων διαθέτει.

Η ASK είναι η πρώτη εταιρεία που εισήγαγε το νέο αυτό θεσμό χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα. Η μεγάλη επιτυχία των ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων σε πολλές χώρες αποδεικνύει ότι πρόκειται για το θεσμό του μέλλοντος. Œι καταναλωτές δικαιούνται την ίδια ευκολία, επιλογή και αντικειμενικότητα συμβουλών στα χρηματοοικονομικά, όπως και σε άλλα προϊόντα. Ένας ανεξάρτητος χρηματοοικονομικός σύμβουλος προσφέρει πολύ χειροπιαστά πλεονεκτήματα, γεγονός γνωστό στους πρώτους πελάτες της ASK. Μία πελάτης της ASK, χωρίς οικογένεια και με πολύ υψηλό εισόδημα, είχε αγοράσει μία ασφάλεια υγείας και μία ασφάλεια μόνιμης ολικής ανικανότητας από έναν παραδοσιακό ασφαλιστή, πλήρωνε δε συνολικά ετήσια ασφάλιστρα πάνω από 3.400 Ευρώ. Œ σύμβουλος της ASK, με έναν έξυπνο συνδυασμό προϊόντων από δύο διαφορετικές ασφαλιστικές εταιρείες, την βοήθησε να επιτύχει τις ίδιες και, σε ορισμένες περιπτώσεις, ακόμη καλύτερες καλύψεις πληρώνοντας ετήσιο ασφάλιστρο 2.400 Ευρώ περίπου – μία μείωση, δηλαδή, 1.000 Ευρώ ή της τάξεως του 30%! Όπως είναι φυσικό, η εν λόγω κυρία έμεινε πολύ ικανοποιημένη και πρότεινε την ASK και σε πολλούς άλλους πελάτες. Όπως ακριβώς στο παραπάνω παράδειγμα, όλοι σχεδόν μπορούν να αξιοποιήσουν καλύτερα τα χρήματά τους, όσον αφορά τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, με τη συνδρομή ενός πραγματικά ανεξάρτητου συμβούλου.

Dr. Matthias Kelm
Διευθύνων Σύμβουλος
ASK Independent Financial Consultants

MarkeTrends insurance Ελλάς
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MARKETRENDS

Δυναμικά συνεχίζει η MarkeTrends Insurance Hellas

Πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία, το 2ο Συνέδριο Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας Marketrends Insurance Ελλάς μεταξύ 23 και 24 Νοεμβρίου 2002 στο ξενοδοχείο Holidays in Evia Club, στην Ερέτρια Ευβοίας.

Το Συνέδριο το οποίο προσφώνησαν ο κ. Λάμπρος Χριστοφής, Πρόεδρος και ο κ. Μιχάλης Ανδρέου, Γενικός Διευθυντής της Marketrends Insurance Ελλάς, παρακολούθησαν οι πράκτορες και συνεργάτες της εταιρίας και το προσωπικό.

Οι Σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από την Υπεύθυνη Πωλήσεων, κ. Λένα Μποντιώτη και τον Διευθυντή Εργασιών, κ. Ντίνο Κωστόπουλο, για τη νέα τιμολογιακή και προμηθειακή πολιτική, τη χρήση της υπό κατασκευή ιστοσελίδας καθώς και τους στόχους της Εταιρίας για το 2003.

Η Marketrends Insurance Ελλάς ανήκει στον κυπριακό Όμιλο Εταιριών Marketrends που δραστηριοποιείται στους τομείς των Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών από το 1997. Η παρουσία του Ομίλου στον Ελλαδικό χώρο, εγκαινιάστηκε με την απόκτηση της Ασφαλιστικής εταιρίας "Γαλαξίας ΑΕΓΑ" που πραγματοποιήθηκε το 2000.

Φιλικό χαιρετισμό προς τους πωλητές απηύθυνε και ο εκδότης του "NAI" κ. Ευάγγελος Σπύρου, κάνοντας αναφορά στο σημαντικό έργο των ασφαλιστών.

Ο Πρόεδρος Marketrends Insurance Ελλάς κ.Λαμπρος Χριστοφής.

Ο Γενικός Διευθυντής Marketrends Insurance Ελλάς κ.Μιχάλης Ανδρέου.

Ο Διευθυντής Εργασιών Marketrends Insurance Ελλάς κ. Ντίνος Κωστόπουλος.

Η Υπεύθυνη Πωλήσεων κ. Λένα Μποντιώτη.

Προσωπικό της εταιρίας και διευθυντικά στελέχη.

Συγκίνηση προκάλεσαν στους συνέδρους οι αναφορές του κ. Ευ. Σπύρου, εκδότη του "NAI" στους πωλητές ασφαλειών.

Ήθη, έθιμα και... άλλα...

«Σκεφτόμαστε σύμφωνα με τη φύση. Μιλάμε σύμφωνα με τους νόμους. Ενεργούμε σύμφωνα με τα ήθη και τα έθιμά μας», λέει ο σοφός Βάκων.

Κι έτσι είναι.

Μεγάλη η δύναμη του έθιμου...

Μεγαλύτερη κι από τη δύναμη των νόμων...

Οι νόμοι έρχονται και παρέρχονται.

Τα ήθη και έθιμα παραμένουν αιώνες. Μερικά μένουν και ακατάλυτα εσαεί...

Μ' αυτά τα αιώνια θέλησα ν' ασχοληθώ σ' αυτό το βιβλίο μου.

Όχι βέβαια, για να τα εξαντλήσω. Γιατί από τη φύση τους είναι ανεξάντλητα. Απλώς, τα θίγω, έστω και ακροθιγώς, για να τονιστούν μερικά – σημαντικά για τις ημέρες μας – συμπεράσματα και μηνύματα και μάλιστα επείγοντα.

Και δεν θα περιοριστώ μόνο σ' αυτά. Θα επεκταθώ και σε μερικά άλλα γεγονότα και ερεθίσματα, που μου προκάλεσαν διαμαρτυρίες. Διαμαρτυρίες που συνταράσσουν καθημερινά τη ζωή μας.

Έτσι, σκέφτηκα να κάνω μια – κατά τη γνώμη μου – μικρή άμυνα... στον «κατακλυσμό» ιδεών, δοξασιών και ρευμάτων, που μας βομβαρδίζουν ανηλεώς.

Ναι, κάνω άμυνα εναντίον των «ειδώλων», των σκιών που μας περιβάλλουν για να κατακτήσω τα σώματα... Την αληθινή τους οντότητα και υπόσταση... Αυτήν που θα έχουν για πάντα... όσα θα την έχουν... Φοβερή η αναζήτηση. Φτάνει και σε όρια αξεπέραστα.

Ίσως, μερικοί να με θεωρήσουν ρομαντικό, ουτοπιστή, ανεδαφικό... Δεν πειράζει. Προτιμώ να συμβαδίζω και σ' αυτό με κάποιους ρομαντικούς, «αναχρονιστικούς», Ομήρους, Ησιόδους, Διογένηδες, Βασιλείους, Αθανασίους, Χρυσοστόμους, Φωτίους, Παλαμάδες, Πατρο - κοσμάδες, Παπουλάκους, Κολοκοτρώνηδες, Μακρυγιάννηδες, Παπαδιαμάντηδες, Σολωμούς, Σεφέρηδες, Κόντογλου, Ελύτες κ.ά., που όμως αποτελούν ορόσημα του γένους μας και της φυλής μας. Γιατί αυτοί προσπάθησαν να κρατήσουν, ό,τι υπάρχει πίσω από τα φαινόμενα. Την αλήθεια. Αρνήθηκαν να γίνουν μεταπράττες ξενόφερτων ηθών...

Γι' αυτό, λοιπόν, κάνω την άμυνά μου, ενάντια στον αιώνα των «φώτων», που το πιο έντονο χαρακτηριστικό του είναι η υπερκατανάλωση, ο πληθωρισμός, η πλαστικοποίηση ιδεών, αξιών..., των πάντων...

Ξέρω, όμως, πως ό,τι γίνεται κοινό κτήμα, πολλαπλασιάζεται, δυναμώνει, γίνεται «νόμος».

Ελάτε, λοιπόν, κι εσείς, να κάνουμε μαζί την άμυνα αυτή. Να γίνει κτήμα μας. Να φτιάξουμε «νόμο», για να κρατήσουμε μερικές πανανθρώπινες, αλλά κι ελληνικές «αναχρονιστικές» αξίες, που, όμως, θα μένουν αιώνιες και θ' αποτελούν την αιώνια, αληθινή ταυτότητα του ανθρώπου και του Έλληνα, έστω κι αν τις κτυπούν με λύσσα. Γιατί, «το αιώνιο είναι ασάλευτο και πάντα νέο».

Αυτό είναι που μετράει αιώνια και όχι τα φτιασίδια του αιώνα τούτου. Έστω κι αν παρουσιάζονται κατά καιρούς, ως «φωτεινά μετέωρα» στη σκοτεινή ιστορία του ανθρώπινου γένους...

Ιδιαίτερα, το γένος μας, που έχει ρίζες προαιώνιες και θεμέλια βαθιά, σοφές παραδόσεις, με ήθη και έθιμα υπέροχα, που αρχίζουν από την αρχαία Ελλάδα, προχωρούν στο Βυζάντιο και φθάνουν μέχρι σήμερα. Έθιμα φορτισμένα με ήθος, με ιδανικά και θαυμάσιους συμβολισμούς. Έθιμα που εκφράζουν πίστη στους θείους μας θεσμούς, που αφομοιώνουν και κάθε άλλο ωραίο στοιχείο, όπου κι αν το βρουν και το κάνουν ελληνικό. Το γένος, λοιπόν, αυτό δεν έχει ανάγκη από φτιασίδια, αλλά από «μάννα» και «ύδωρ ζων». Από ουσία... Αλλιώς, θα πάρει απ-ουσία!

Ελάτε, λοιπόν, να δώσουμε όλοι μαζί το «παρών», αλλά με ουσία..., όπως πάντα, μέσα στην ιστορία... Μέσα στην «ενωμένη Ευρώπη»... Μέσα στη διεθνή Κοινότητα.

Και όσο πιο δύσκολη είναι η πορεία, τόσο πιο σημαντική είναι η παρουσία...

«Σκεφτόμαστε σύμφωνα με τη φύση. Μιλάμε σύμφωνα με τους νόμους. Ενεργούμε σύμφωνα με τα ήθη και τα έθιμά μας»

Ήθη και έθιμα

Το ήθος βγαίνει από τη λέξη ΕΘΟΣ που σημαίνει συνήθη τρόπο ζωής, ενδιαίτημα, διαμονή...

Τα ΗΘΗ και ΕΘΙΜΑ, λοιπόν, είναι συνήθειες επαναλαμβανόμενες, άλλοτε ευχάριστες και άλλοτε δυσάρεστες. Έτσι, σ' αυτό το καλό ή μη «ενδιαίτημα», τις ευχάριστες ή δυσάρεστες κατοικίες, τις ωραίες ή μη διαμονές θα μπούμε, κατ' αρχήν, στο πρώτο μέρος του έργου αυτού, για να... ευχαριστηθούμε ή και να... δυσαρεστηθούμε. Για να εξετάσουμε τα καλά ή κακά ήθη και έθιμά μας.

Και προλέγω, ότι είναι γεγονός, πως αρκετοί ξεχάσαμε τις καλές συνήθειες. Κοντεύουμε να μείνουμε μόνο στις κακές (κλοπές, ψέματα, βεντέτες, διχόνοιες, ξενομανία, θρησκοληψίες, ανόητες προλήψεις, δυσειδαιμονίες... κ.λπ.).

Σκέφτηκα λοιπόν, αν θέλουμε να επιβιώσουμε, πρέπει να γίνουμε αμέσως καλοί... «ηθοποιοί». Δηλαδή, να ποιήσουμε, να φτιάξουμε καλό ήθος, ωραίο χαρακτήρα, σύμφωνα με τα ωραία μας ήθη και έθιμα. Αυτό, άλλωστε, σημαίνει στην κυριολεξία, ηθοποιός. Ποιώ ήθος, διαμορφώνω και διαπλάθω χαρακτήρα. (Πόσο παρεξηγημένη, αλήθεια ήταν παλιά, ίσως και σήμερα ακόμα, η λέξη ηθοποιός..., ενώ, στην ουσία της και κυριολεξία της έχει υπέροχο νόημα και σπουδαία αποστολή).

Όποιος λοιπόν έχει ανώτερο, υψηλό ήθος, απολαμβάνει θεία διαμονή.

Μας το λέει και ο μεγάλος, προσωκρατικός φιλόσοφος, Ηράκλειτος, «Ήθος ανθρώπω δαίμων». Που σημαίνει, το ήθος του ανθρώπου είναι ο θεός. (Δαίμων, στην αρχαιοελληνική, ίσον θεός). Δηλαδή, ο άνθρωπος πρέπει να μένει μέσα στο Θεό, αν θέλει να είναι σωστός. Αυτό είναι το ενδιαίτημά του, το σπίτι του.

Αφού είναι πλασμένος «κατ' εικόνα και καθ' ομοίωσι Θεού».

Με τα ήθη και έθιμά μας ασχολήθηκαν πολλοί ηθογράφοι και λαογράφοι μέχρι σήμερα. Άλλοι επιφανειακά και άλλοι βαθύτερα. Πάντως, η εμβάθυνση στο ήθος των εθίμων του λαού μας, αλλά και των άλλων λαών της γης και κυρίως η ενασχόληση με το ήθος της μουσικής, της τέχνης, της επιστήμης, της θρησκείας, της πολιτικής, του πολιτισμού (βάρβαρα ήθη..., χρηστά ήθη...), αποτελεί έργο ιστορικών, λαογράφων, ψυχολόγων, ηθικολόγων, κοινωνιολόγων και άλλων ενδιαφερομένων για την ποιότητα της ζωής και την εξέλιξη του ανθρώπου επί της γης.

Κάθε απόφαση, ενέργεια, σκέψη, έχει μέσα της πάντοτε ένα στοιχείο ήθους ή α-ή-θειας. Αρκεί να υπάρχουν σωστά κριτήρια για την αξιολόγησή τους. Πολλοί παίρνουν την α-ήθεια για ήθος και το ήθος για α-ή-θεια.

Εδώ, έχουμε σύγχυση κριτηρίων.

Το ήθος, δυστυχώς, συνήθως καθορίζεται «δεοντολογικά» και όχι φυσικά, θεία, όπως βγαίνει από αρχέτυπα και δομικά στοιχεία της πρώτης δημιουργίας του ανθρώπου, που εκφράζει όλο το Είναι μας και όχι αποσπασματικά μία ηθική... Το ήθος βέβαια διαμορφώνεται από την κληρονομικότητα, τις παραδόσεις, την αγωγή, το περιβάλλον, τις αρχές και τις ιδέες..., που επικρατούν σε κάθε ιστορική περίοδο. Αυτό, όμως, είναι το επίκτητο ήθος, που μπορεί και να μη συμφωνεί με το πρώτο, αρχέτυπο ήθος της πρώτης δημιουργίας μας. Μπορεί να μη συμφωνεί με αυτό που κληροδότησε το αρχέτυπο κάλλος στον άνθρωπο. Δηλαδή την α-κακία, την αλήθεια, την ελευθερία. Την αυθεντικότητα.

Για να έχουμε, λοιπόν καλό και αγαθό ήθος, αυθεντικό, πρέπει να έχουμε σωστή τοποθέτηση έναντι του Δημιουργού της ζωής, της ιστορίας και της φύσης. Έναντι των αρχετύπων μας...

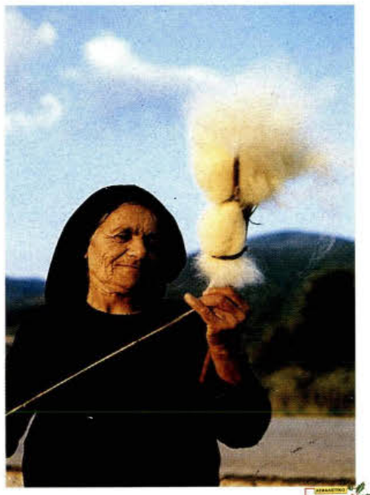
Ήθος, όπως ελέχθη, είναι η σύνολη έκφραση του χαρακτήρα του ανθρώπου. Όλου του Είναι του. Έτσι, ο χαρακτήρας εκφράζει το ήθος και το ήθος τον χαρακτήρα.

Αλληλοπροσδιορίζονται στο πρόσωπο του ανθρώπου, που είναι ο φορέας του ανθρώπινου Είναι. Της ανθρώπινης υπόστασης.

Το ήθος, λοιπόν, στο βάθος του και στην ουσία του, είναι στοιχείο προσωπικό..., οντολογικό, υπαρξιακό. Ανάγεται, όπως ελέχθη, στα αρχέτυπα δομικά στοιχεία της ύπαρξης του ανθρώπου και εκφράζεται με τις αληθινές, προσωπικές σχέσεις του προσώπου με το Είναι των άλλων όντων, με το σύμπαν και με το «όντως Ον»... κατά Πλάτωνα...

Επομένως, ο αληθής καθορισμός του ήθους πρέπει να συναρτάται, όχι μόνο με εποχιακά, πρόσκαιρα, ανθρώπινα κριτήρια, αλλά και με τα θεία, διαχρονικά, αδιαμφισβήτητα, που εκφράζουν την ουσία και το νόημα της ζωής της ανθρώπινης ύπαρξης.

Ως εκ τούτου, το σωστό, το πλήρες ήθος του ανθρώπου, είναι αυτό που εδράζεται στο κτιστό... και στο ά-κτιστο, στο θείο και στο ανθρώπινο, στην αλληλεπεριχώρηση των δύο αυτών δομικών στοιχείων μας. Δυστυχώς, εδώ πρέπει να ομολογήσουμε, ότι πολλά ήθη και έθιμα των ανθρώπων κυμαίνονται και διαβαθμίζονται, ανάλογα με τα ιδιοτελή κριτήρια κάθε εποχής περί καλού ή κακού. Και έτσι, πολλά



ανθρώπινα ήθη συγχέονται και ευτελίζονται... Έτσι, εξευτελίζεται, γενικότερα, το ανθρώπινο ήθος και καταντά α-ήθεια..., εξαχρείωση...

Μεγάλη, λοιπόν, ρευστότητα και μεγάλος ο κίνδυνος παραμόρφωσης του ήθους σε α-ήθεια. Όχι μόνον ενός ατόμου, αλλά και ολοκλήρου λαού και ολοκλήρου πολιτισμού και ολόκληρης της γης..., όπως τείνει να γίνει σήμερα...

Γι' αυτό υπάρχει απόλυτη ανάγκη επιστροφής του ανθρώπου στο θείο ήθος.

Σ' αυτή την επιστροφή, πιθανόν να μας βοηθήσουν και μερικές αλήθειες, που εκφράζουν μερικοί σοφοί, γύρω από τα ήθη και έθιμα.

Τις θεωρώ εγερτήριες σάλπιγγες, γι' αυτό και τις αναφέρω.

– «Ήθη δοκίμαζε». Και «ουδέποτε έθη πονηρά εθίζειν δει», λέει ο Πλάτωνας στους «Νόμους» του.

– Γιατί, «φθείρουσιν ήθη χρηστά αι κακαί ομιλίαι (συναναστροφές)», μας προειδοποιεί ο σοφός Μένανδρος.

– Και «μη μικρομάθεις κακά, γιατί δεν μεγαλαφήνεις», λέει ο λαός μας.

– «Οι συνήθειες του ανθρώπου είναι ο κλήρος του», επισημαίνει ο Ηράκλειτος. Και προσθέτει: «ο χαρακτήρας των ανθρώπων δεν πρέπει να συσχετίζεται με τη γνώμη των ανθρώπων, αλλά με το Θεό»...

– Και ας μη ξεχνούν οι άρχοντες (οι υπεύθυνοι ηγέτες) αυτό που λέει ο Ισοκράτης, ότι: «το της πόλεως ήθος ομοιούται τοις άρχουσι». Δηλαδή, ο χαρακτήρας των πολιτών είναι όμοιος με των αρχόντων...

Τεράστια η ευθύνη των αρχόντων για το ήθος του λαού...

– «Η ηθική έχει τις ρίζες της στις συνήθειες», λέει ο Αριστοτέλης. Όπως συνηθίσουμε το λαό, έτσι πορεύεται...

– «Το ήθος είναι μία συνήθεια πολύχρονη», υπογραμμίζει ο Πλούταρχος.

– Και ο Ντισραέλι, όπως και ο Βάκων που ανέφερα στην αρχή, επισημαίνουν: «ο λαός αγαπάει περισσότερο τα έθιμα, παρά τους νόμους».

Ας τα δούμε, λοιπόν, στο πρώτο μέρος του βιβλίου, έστω και δειγματικά, αυτά τα έθιμα και ας τοποθετηθούμε κριτικά απέναντί τους. Και αρχίζω από το γνωστό μας «Δωδεκαήμερο».

«Δωδεκαήμερο» εορτών

Με αυτή την προσωνυμία, οι ορθόδοξοι Έλληνες Χριστιανοί, ονομάζουμε τις 12 (δώδεκα) ημέρες, από 25 Δεκεμβρίου έως 6 Ιανουαρίου. ΔΩΔΕΚΑΗΜΕΡΟ ΕΟΡΤΩΝ.

Το Δωδεκαήμερο αυτό είναι φορτισμένο με ειδικό εκκλησιαστικό και εθιμοτυπικό περιεχόμενο. Μ' ένα περιεχόμενο βαθύ, αποκαλυπτικό και ανεξάντλητο...

Έχουν βέβαια γραφτεί πολλά και διάφορα γι' αυτό. Ασφαλώς, θα ξέρετε πολλά και σεις που διαβάζετε αυτές τις γραμμές. Θα μπορούσα να πω κι εγώ, επίσης, πολλά και ατελείωτα γύρω από το θεολογικό, εκκλησιαστικό και λαϊκό βάθος των γεγονότων του Δωδεκαημέρου. Θα αρκεστώ, όμως, κατ' ανάγκη, γιατί θα ήθελα τόμους ολόκληρους, μόνο στο θίξιμο μερικών απ' αυτά στο άκρο...

Ακροθιγώς, λοιπόν, λέω ότι η γιορτή της Γέννησης του Χριστού (25 Δεκεμβρίου), σημαίνει την αναγέννηση του κόσμου, κάτω από το φως της Τρισήλιας Θεότητας. Και τοποθετήθηκε την ημερομηνία αυτή, κυρίως για να εκτοπίσει, τις ειδωλολατρικές οργιαστικές τελετές του ήλιου, που γίνονταν σ' όλη σχεδόν τη ρωμαϊκή αυτοκρατορία (ενώ ο Χριστός γεννήθηκε άνοιξη...).

Η γιορτή της Βάπτισης του Χριστού σημαίνει την αναβάπτιση του κόσμου, μέσα στα απέραντα μυστήρια της Εκκλησίας... (Μέχρι τον 4ο αιώνα εορτάζονταν μαζί Γέννηση και Βάπτιση στις 6 Ιανουαρίου. Ξεχώρισαν για να δοθεί περισσότερη έμφαση στην καθεμιά).

Και η ενδιάμεση, μεσολαβούσα Πρωτοχρονιά με την εορτή της «Περιτομής» του Χριστού και την εορτή του Αγίου Βασιλείου, σημαίνουν την προσδοκία και την τομή μέσα στο χρόνο και το χώρο μιας καινούργιας ζωής προς το καλύτερο... και προς το ά-χρονο και το άπειρο.

Και όλα αυτά συνδέονται με διάφορες συνήθειες και έθιμα, που έχουν τις ρίζες τους, άλλοτε σε ιστορικές και άλλοτε σε «μυθικές» βάσεις.

Αρχίζω από μερικά ήθη και έθιμα, γύρω από το χριστουγεννιάτικο δέντρο, για να φτάσω, στο τέλος, του πρώτου αυτού «δοκιμίου» στο «Χρονικό» του χρόνου, και μάλιστα κάπως αστρονομικά, κι «επιστημονικά»... Μη φοβηθείτε όμως, θα είναι όλα προσιτά, κατανοητά... Θα έχουν ήθος.

Χριστουγεννιάτικο δέντρο

Το δέντρο υπήρχε και ως σύμβολο, σ' όλο τον αρχαίο πολιτισμένο κόσμο. Φυσικά και στους αρχαίους Έλληνες.

Στην αρχαιότητα λοιπόν στόλιζαν αειθαλή δέντρα με αναμένα «κεράκια», την 25η του Δεκέμβρη, που γιόρταζαν τη γιορτή του Ήλιου (του ΜΙΘΡΑ, Πέρση θεού ή άλλων, παρόμοιων θεών, σε διάφορους λαούς).

Την ημέρα αυτή του χειμερινού ηλιοστασίου, που ο ήλιος «γυρίζει» πάλι προς τη γη, οι διάφοροι λαοί της αρχαιότητας τη γιόρταζαν με πολλούς τρόπους.

Ένας τρόπος ήταν και το στόλισμα του δέντρου.

Αυτό συμβόλιζε την ένωση Άδη - Ουρανού και Γης.

Οι ρίζες του συμβόλιζαν τον Άδη. Ο κορμός τη γη (τον κόσμο) και τα κλαδιά του προς τα πάνω, τον ουρανό.

Τα φωτάκια φωτίζουν το σκοτεινό Άδη, αλλά συμβολίζουν και το φως του Ήλιου στη γη, που φωτίζει τον κόσμο...

Γενικά δε, στον αρχαίο κόσμο το δέντρο αυτό συμβόλιζε τη ζωή. Γι' αυτό το έλεγαν «το δέντρο της ζωής». Ίσως η επίδραση αυτή να προέρχεται από το δέντρο της ζωής της ΕΔΕΜ... (π. Διαθήκη).

Σήμερα, το δέντρο αυτό (έλατο) έχει μόνο διακοσμητικό χαρακτήρα... που όμως, κατά κανόνα, κόβεται σε βάρος της φύσης του πρασίνου, που τόσο μας λείπει... Σε βάρος της ζωής μας. Κάθε δέντρο που κόβεται ανοήτα μας κόβει τη ζωή...

Στα νεότερα χρόνια το έθιμο αυτό μεταφέρθηκε από τους Βαυαρούς (Όθωνα) στην Ελλάδα και αντικατέστησε το πλοίο (του Αγίου Νικολάου), που κι αυτό ήταν ανεπτυγμένο έθιμο στη Δύση, αλλά με ρίζες Ανατολικές... και πολλά δώρα... Πολλές ρίζες ηθών και εθίμων είναι ανατολικο-δυτικές. Αυτό δείχνει την ενότητα που υπήρχε κάποτε στον πολιτισμό της ανθρωπότητας. Κυρίως όταν ξεκίναγε ο πολιτισμός του κόσμου πάνω στη γη. Τότε ήσαν όλα κοινά, όπως πρέπει κάποτε να γίνουν ξανά. Όλοι οι άνθρωποι είμαστε αδέλφια... Όλοι πρέπει να ζούμε ως μία οικογένεια, μακριά από θλιβερούς σατανισμούς, ρατσισμούς και άλλα παρόμοια... χωρίς φυσικά να καταργείται ποτέ η ελευθερία του προσώπου. Ενότητα, αλλά όχι «πολτοποίηση». Και από το δέντρο πάμε στο χριστόψωμο...

Το χριστόψωμο

Το «ψωμί του Χριστού», το έφτιαχνε, την παραμονή των Χριστουγέννων, η νοικοκυρά με ιδιαίτερη ευλάβεια και με ειδική μαγιά (από ξερό βασιλικό, κ.λπ.).

Απαραίτητος επάνω, χαραγμένος ο σταυρός. Γύρω - γύρω διάφορα διακοσμητικά σκαλιστά στο ζυμάρι ή πρόσθετα στολίδια. Αυτά τόνιζαν το σκοπό του χριστόψωμου και εξέφραζαν τις διάφορες πεποιθήσεις των πιστών.

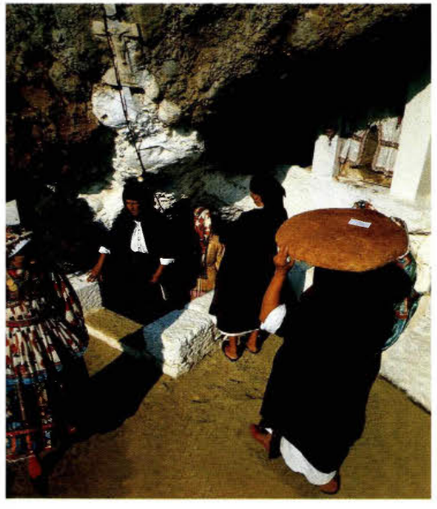
Την ημέρα του Χριστού, ο νοικοκύρης έπαιρνε το χριστόψωμο, το σταύρωνε, το έκοβε και το μοίραζε σ' όλη την οικογένειά του και σε όσους παρευρίσκονταν στο χριστουγεννιάτικο τραπέζι.

(Μερικοί, εδώ βλέπουν ένα συμβολισμό της θείας κοινωνίας. Όπως ο Χριστός έδωσε τον άρτον της ζωής σε όλη την ανθρώπινη οικογένειά του...).

Γύρω από το χριστόψωμο υπάρχουν και άλλες παραδόσεις. Αναφέρονται στην ενότητα της Εκκλησίας και των λαών, με συμβολικό πρότυπο την ένωση των κόκκων του σίτου σ' ένα ψωμί. Οι λαοί κάποτε θα ενωθούν μ' έναν ποιμένα το Χριστό κ.ο.κ. Δεν αναφέρομαι στα χριστουγεννιάτικα γλέντια, ούτε στις άλλες χριστουγεννιάτικες εκδηλώσεις, που μαζί με της Λαμπρής, αποτελούν τα πιο μεγάλα έθιμα της Χριστιανοσύνης...

Ο καινούργιος χρόνος

Τη νύχτα της Πρωτοχρονιάς (από την παραμονή) έκαναν και κάνουν οι άνθρωποι πολλά γλέντια. Μέχρι ν' αλλάξει η μέρα και μετά, συνέχιζαν και συνεχίζουν τα γλέντια, έτσι ώστε ο καινούργιος χρόνος να μπει και να συνεχιστεί με χαρά... (εκτός απ' αυτούς που χάνουν στα κα-



ζίνα και στα χαρτιά... Αυτοί είναι θλιμμένοι...).

Γύρω από την παραμονή και την Πρωτοχρονιά τα έθιμα είναι πάμπολλα...

Γεγονός είναι πως η Πρωτοχρονιά αποτελεί μεγάλο σταθμό για όλο τον κόσμο.

Από το άνοιγμα τριών βρυσών τα μεσάνυχτα, για να τρέξουν έτσι και τ' αγαθά άφθονα την καινούργια χρονιά, το σπάσιμο του ροδιού που συμβολίζει το σκόρπισμα της ευτυχίας, ή το κρέμασμα της κρεμμύδας για να «φύγουν» όλα τα κακά από το σπίτι, μέχρι την πανηγυρική λειτουργία της Πρωτοχρονιάς, του Μ. Βασιλείου και τη Μεγάλη Δοξολογία με την ευχή για την ευόδωση του καινούργιου χρόνου σ' όλα τα επίπεδα, όλα είχαν (και πολλά έχουν ακόμη) νόημα για το λαό...

Είναι ήθη και έθιμα με σημασία, που κάνουν τη ζωή όμορφη, ζεστή, ελκυστική. Ας δούμε όμως λίγο πλατύτερα και βαθύτερα μερικά έθιμα, γύρω από το χρόνο και την πρωτοχρονιά.

Είναι από τα ήθη και έθιμα, που μπαινοβγαίνουν μέσα στο χρόνο και από γενεά σε γενεά, βάζουν τη δική τους σφραγίδα.

Πρωτοχρονιά και κάλαντα

Το 46 π.Χ., ο αυτοκράτορας της Ρώμης, Ιούλιος Καίσαρ, με απόφασή του όρισε ως 1η του έτους, την 1η Ιανουαρίου. Με αφορμή τη λατρεία προς τιμήν του μυθικού ήρωα και μετέπειτα θεού, Ιανού (Ιανουάριος). Ο Ιανός για τους Ρωμαίους ήταν ο προστάτης της γεωργίας, της ναυτηγικής και του εμπορίου.

Μέχρι τότε, οι Ρωμαίοι είχαν ως πρώτο μήνα του χρόνου το Μάρτιο. Άλλοι λαοί είχαν άλλους μήνες μέτρησης του χρόνου και με διαφορετική διάρκεια...

Οι Αρχαίοι δε Έλληνες και μάλιστα οι Αθηναίοι, είχαν τον Εκατομβαιώνα, που κάλυπτε το διάστημα από 15 Ιουλίου μέχρι 15 Αυγούστου.

Και ξεχωρίσαμε τους Αθηναίους, διότι οι αρχαίοι Έλληνες, παρ' όλο ότι παρουσίαζαν σε πολλά σημεία γλωσσική και εθνική ενότητα, ωστόσο, πριν τον Μέγα Αλέξαντρο, το μεγαλύτερο βασιλιά των Ελλήνων, δεν αποτελούσαν μία πολιτική και κρατική ενότητα, με αποτέλεσμα – λόγω της μη υπάρξεως μιας πανελλήνιας πολιτικής συνείδησης – οι διάφορες πόλεις - κράτη να έχουν το δικό τους ημερολόγιο, με δικές τους ονομασίες. (Παραδείγματος χάρη, στους Δελφούς είχαν ως πρώτο μήνα τον Απελλαίο που κάλυπτε διάστημα από Ιούλιο έως Αύγουστο, στη Ρόδο το Θεσμοφόριο που κάλυπτε διάστημα από Οκτώβριο έως Νοέμβριο, στην Επίδαυρο τον Αζόσιο που κάλυπτε διάστημα από Ιούλιο έως Αύγουστο, κ.λπ.).

Η πρώτη ημέρα του κάθε μήνα, ονομαζόταν στη Ρώμη calendae (από το ρήμα calare, που σημαίνει καλείν και προέρχεται από το ελληνικό ρήμα καλώ και σημαίνει ακριβώς το ίδιο. Εδώ βλέπουμε και πάλι ότι ρίζα, μήτρα όλων των γλωσσών είναι η Ελληνική...).Κάθε καλέντα, δηλαδή κάθε πρώτη του μηνός, οι άρχοντες καλούσαν το λαό και του έκαναν ανακοινώσεις...

Με την πάροδο του χρόνου, έμεινε και καθιερώθηκε ως πιο επίσημη ημέρα η καλέντα του Ιανουαρίου, δηλαδή η πρωτοχρονιά.

(Οι Έλληνες δεν είχαν καλέντες, αλλά ονόμαζαν την πρώτη του μήνα **νου-μηνία** (δηλ. Νέο μήνα). Οι δε βυζαντινοί την έλεγαν **αρχιμηνιά** και στην πρώτη του χρόνου, πρόσθεταν και την **αρχιχρονιά.** Αρχιμηνιά κι αρχιχρονιά.

Και ακριβώς επειδή οι αρχαίοι Έλληνες δεν είχαν καλέντες, οι Ρωμαίοι όταν ήθελαν να εκφράσουν κάτι το αδύνατο και το απραγματοποίητο ή κάτι το εντελώς αδιάφορο, έλεγαν, ότι αυτό «αναβάλλεται για τις ελληνικές καλένδες», ή «παραπέμπεται στις ελληνικές καλένδες». Δηλαδή, στο χρόνο που δεν θα έρθει ποτέ, μια και οι Έλληνες όπως ελέχθη δεν μέ-

τραγαν το χρόνο με καλέντες, αλλά με το θεό Κρόνο. (Δηλαδή το χρόνο που τρώγοντας τα παιδιά του – τους 12 μήνες – έφτιαχνε τη χρονική περίοδο του έτους).

Ακόμη να πούμε δυο λόγια για το Calendarium. Αυτό αρχικά ήταν βιβλίο που έγραφαν τα ονόματα και τις ημερομηνίες λήξης των πιστοχρεώσεων... Κατόπιν πήρε άλλη ημερολογιακή σημασία, που επικρατεί έως σήμερα. Έτσι όταν λέμε Καλεντάρι εννοούμε ημερολόγιο.

Το Βυζάντιο, παρ' ότι τυπικά ακολούθησε το ρωμαϊκό ημερολόγιο, από το 324 με τη μεταφορά της Αυτοκρατορίας (υπό του Μ. Κωνσταντίνου), ουσιαστικά το δέχτηκε πολύ αργά (το 10ο αιώνα). Και τούτο, γιατί η καλέντα στη Ρώμη εορταζόταν με ήθη και έθιμα ειδωλολατρικά... Αλλά συν τω χρόνω το Βυζάντιο τ' άλλαξε, τα μεταμόρφωσε κι επικράτησαν τα Χριστιανικά.

Γι' αυτό η Εκκλησία κράτησε και κρατάει δικό της «εκκλησιαστικό» έτος, που αρχίζει την 1η Σεπτεμβρίου και τελειώνει την 31η Αυγούστου, με δικό της «τυπικό».

Όμως, πολιτειακά, όπως θα δούμε πιο κάτω, ακολουθεί το κοσμικό ημερολόγιο.

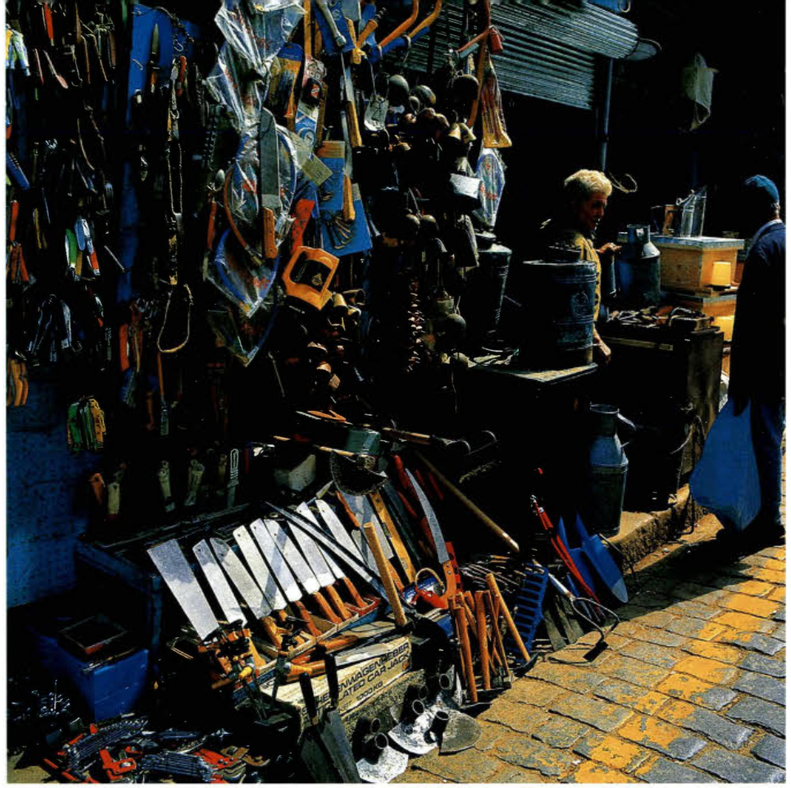
Προσπάθησε ωστόσο, όπως είπαμε, να εκχριστιανίσει τα κοσμικά έθιμα... και το κατάφερε.

Εκτός των άλλων, την πρώτη του έτους έβαλε να γιορτάζεται η περιτομή του Χριστού και η μνήμη του Μ. Βασιλείου.

Μεταξύ δε των εθίμων ήταν και είναι να εύχονται στους άρχοντες, πολλά τα έτη τους... τα δε παιδιά να τραγουδούν τα «κάλαντα».

Προλήψεις δεισιδαιμονίες

– **Η 13η** του μήνα (ιδιαίτερα Τρίτη και 13, ή Παρασκευή και 13).
– Η συνάντηση με μαύρη γάτα που θα περάσει από μπροστά σου.
– Η πρωινή συνάντηση με παπά (οπότε, ή τραβούν το αυτί, ή τη μύτη τους, ή κάνουν άλλες απρεπείς χειρονομίες, ή χτυπούν ελαφρά το διπλανό τους, λέγοντας: πάρτον).
– Το πέρασμα κάτω από σκάλα.
– Το να σηκωθείς πρωτομηνιά και να βαδίσεις πρώτο βήμα με το αριστερό πόδι, ή να μπεις μ' αυτό στο μαγαζί κάποιου, όλ' αυτά, φέρνουν γρουσουζιά...
Ενώ,
– Το λαγοπόδαρο φέρνει γούρι.
– Το κοκαλάκι της νυχτερίδας, επίσης.
– Το «πουκάμισο» του φιδιού επίσης.
– Το να βρεις στο δρόμο σου πέταλο αλόγου με το άνοιγμά του προς τα πάνω, φέρνει τύχη. (Όπως δηλ. έρχεται το άλογο προς τα σένα, θάρθει και η τύχη).
– Τύχη φέρνουν και οι τρίχες της μαϊμούς, που τις φυλάνε στα εικονίσματα!
– **Μεγάλη** τύχη φέρνει το να συναντήσεις Πρωτομαγιά και να σκοτώσεις την κατσιουλοχιά (ή κατσουλχιά), δηλ. την οχιά με την κατσούλα στο κεφάλι, να της κόψεις το κεφάλι και να το έχεις φυλαχτό. Τότε δεν σε πιάνει κανένα μαγικό (και ειδικά τα μαγικά της Πρωτομαγιάς που πιάνουν όλους τους ανθρώπους, όπως πιστεύει ο λαός μας). Η κατσιουλοχιά είναι το πιο δηλητηριώδες, το πιο κακό φίδι στη χώρα μας και γι' αυτό μερικοί, όταν καταριούνται, λένε: Κακή οχιά να σε φάει και να μην προλάβεις να βγάλεις άχνα.
– Τύχη φέρνει και η λυκοχαβιά (το δόντι του λύκου). Δηλαδή, όπως, όταν δεις λύκο χαβώνεσαι: μένεις εμβρόντητος, έτσι καθηλώνεις το κακό με το δόντι του, τη λυκοχαβιά.
– **Το λουλουδένιο** στεφάνι που κρεμούν την Πρωτομαγιά στην πόρτα, φέρνει γούρι και εξουδετερώνει τα μάγια που γίνονται απ' τις μάγισσες τη μέρα αυτή (αυτή η μέρα βολεύει πολύ τις μάγισσες), με μαυρομάνικα μαχαίρια, μονόσκορδα, μαγικοβότανα, απήγανο, φιδόχορτο, τρίχες αλόγου, κομμάτια σάβανου κ.ά.
– Τα ίδια αυτά στεφάνια, ξερά πια, μαζί με άλλα ξερόχορτα καίγονται σε φωτιές την παραμονή της γιορτής του Αη - Γιάννη, του επιλεγόμενου γι' αυτό το έθιμο Λαμπαδιάρη, ή Ριγανά.
Το πήδημα τρεις φορές της φωτιάς αυτής πιστεύεται ότι φέρνει καλή τύχη. Συνηθίζουν δε να λένε ενώ πηδάνε πάνω απ' τις φλόγες: «Αφήνω τον κακό το χρόνο και πάω στον καλύτερο», ή «έξω ψύλλοι και κοριοί, κατσαρίδες, ποντικοί, μέσα η ρόγα η χρυσή», ή «να πηδήσω τη φωτιά μη με πιάσει η αρρωστιά, ή η βασκανιά» κ.ά.
– Κι ακόμα την παραμονή του Αη - Γιάννη, που



Για να δούμε πώς ήταν και πώς είναι τα κάλαντα.

Τα κάλαντα

Την ονομασία τους, όπως είδαμε, την πήραν από τη λατινική λέξη calenda, που διαμορφώθηκε από το ελληνικό ρήμα καλώ.
Παιδιά, κατά ομάδες, περιφέρονταν και περιφέρονται στα σπίτια, στους δρόμους, στα καταστήματα και τραγουδούν τραγούδια με ειδικό όργανο, που αφορούν τη γιορτή της Πρωτοχρονιάς, τη γιορτή του Μ. Βασιλείου και μερικώς και την Περιτομή του Χριστού.
Επίσης, πλέκουν το εγκώμιο του νοικοκύρη και εύχονται «χρόνια πολλά» και άλλες καλές ευχές.
Το έθιμο αυτό προϋπήρχε στην Ελλάδα, πριν από τη Ρώμη.
Τα παιδιά κρατούσαν ένα κλαδί ελιάς ή δάφνης, στολισμένο με καρπούς και άσπρο μαλλί (η λεγόμενη ειρεσιώνη, από το έριο = μαλλί), γύριζαν και τραγουδούσαν και τους έδιναν δώρα.
Μετά, πήρε το έθιμο αυτό (όπως και άλλα πολλά) και η Ρώμη. (Η βαθύτερη μελέτη της ιστορίας αποδεικνύει ότι οι αφετηρίες και οι ρίζες της πολιτισμένης ανθρωπότητας ξεκινούν από την Ελλάδα... κι ας μην το αναγνωρίζουν οι σημερινοί πολιτισμένοι λαοί). Στο Βυζάντιο κρατούσαν ραβδιά, ή φανάρια, ή ομοιώματα πλοιαρίων ή και κτιρίων, στολισμένα και τραγουδώντας, συνόδευαν το τραγούδι με κρούση τριγώνου ή τυμπάνου... (περίφημος ο σχετικός πίνακας του Νικηφόρου Λύτρα ο «Τυμπανιστής» – 1832 - 1927).
Σήμερα η βάση, και μάλιστα στους Πόντιους, διασώζεται άθικτη. Ακούμε κάλαντα πολλά και ποικίλα, με πολλές παραλλαγές και αποχρώσεις, στα διάφορα διαμερίσματα της χώρας μας.
Το έθιμο πρέπει να μείνει, πρώτον γιατί εκφράζει αισθήματα αγνά.
Δεύτερον, γιατί μέσα από το τραγούδι και την κίνηση διασώζονται εθνικά έθιμα.
Και τρίτον, γιατί τα λένε παιδιά, τα μόνα που μπορούν να δώσουν αληθινό και γνήσιο τόνο στην Πρωτοχρονιά, καθώς και στις άλλες, μεγάλες γιορτές.
Αυτή την αγνότητα των παιδιών και των εθίμων, μας περιγράφουν ωραία δύο ποιητές, ο Στέλιος Σπεράντζας και ο Γιάννης Ιωαννίδης. Ας τους ακούσουμε.

Πρωτοχρονιά

Στέλιου Σπεράντζα

Ελάτε, *στο τραπέζι μας απόψε*
για τη χαρά να κάνουμε μια θέση.
Την πίττα μας, Πατέρα, τώρα κόψε
να δούμε το φλουρί σε ποιον θα πέσει.

Κι ας μείνει έτσι στρωμένο απόψε, ας μείνει
κι η σόμπα μας ας καίει στο πλάι.
Απόψε, με την κάπα χιονισμένη
θαρθεί κι ο Άη Βασίλης, για να φάει.

(και να γεμίσει και τον κουμπαρά...).

Βράδυ Πρωτοχρονιάς

Γιάννη Ιωαννίδη

Σάλα αγιοβασιλιάτικια με τα παιχνίδια της χαράς
– κούκλες, φρεγάτες, φράμπουλες, πολύχρωμα
λαμπιόνια–
και στις παλάμες της γιαγιάς εκαρτερούσε ο
κουμπαράς,
ώρα την ώρα ν' ανοιχτεί, να μοιραστεί στα εγγόνια.

Έξω φυσούσε ο σφυριχτής. Μα μες το σπίτι η
θαλπωρή
η ευλογημένη, ανάσαινε κι ωραία χαμογελούσε,
καθώς το χιόνι αψήλωνε πίσω απ' το τζάμι μας
βαρύ
κι ο χρόνος το ρολόι του με τσιγγουνιά μετρούσε.

Τικ - τακ, τα δευτερόλεπτα περνούσαν τόσο
σιγαλά
που την καρδιά μας σφίγγαμε ως νάρθει εκείνη
η ώρα.
«Μεσάνυχτα!» να πει ο παππούς και σαν τον άγιο
σιωπηλά
να κόψει τη χρυσόπιτα και να μοιράσει δώρα.
Και να, σε μένα λάχαιναν πάντα βιβλία με
ζωγραφιές,
μια σάκκα από ακριβό πετσί, μια πλάκα, ένα
κοντύλι.
Και στο μωρό μας, τη Μαρί – δίδυμες νάτανε
αδελφές;–
μια κούκλα π' ανοιγόκλεινε τα μάτια και τα χείλη.

Και να η μανούλα, τρυφερή, σάμπως να δάκρυζε
κρυφά,
μια πίπα του πατέρα μας χάριζε ελεφαντένια
και κείνος, χαμογελαστός – πόσο όλα ωραία
ήταν και σοφά–
δυο χρυσά πεντόλιρα της κρέμαγε, ασημένια.

Και να ο παπούς σηκώνονταν κι ερχόταν δίπλα
στη γιαγιά
κι ως έσκυβε για να της πει – ποιος ξέρει τι στ'
αυτί της,
πέφταν απ' το ζουνάρι του στην αγκαλιά της τα
φλουριά
κι ήταν να διπλοχαίρεσαι και να γελάς μαζί της.

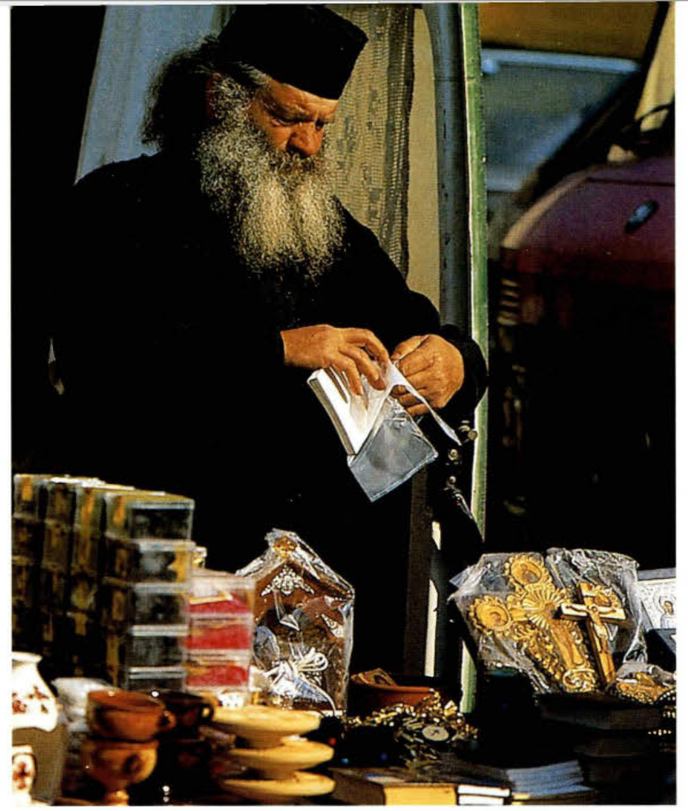
Σπίτι αγιοβασιλιάτικο με τα χαρούμενα παιδιά
με της αγάπης το ρυθμό, γλυκό μου εσύ σπιτάκι.
Απόψε σε ζωντάνεψα ζεστό κι ωραίο σε μια
καρδιά...
Πρωτοχρονιά! Ας καθίσουμε, γέροι πια, πλάι στο
τζάκι.
(Γιατί σε λίγο έρχονται και άλλα δώρα).

Αγιοβασιλιάτικα δώρα

Στην Αρχαία Ρώμη, την 1η Ιανουαρίου ανελάμβαναν το αξίωμά τους οι δύο Ύπατοι (consules).
Την ημέρα αυτή ο λαός τούς προσέφερε δώρα...
Το έθιμο αυτό μεταφέρθηκε (με τη μεταφορά της Ρώμης) και στο Βυζάντιο.
Στο Βυζάντιο έλαβε έκταση και σε άλλους επιφανείς, καθώς και στο λαό. Συνοδευόταν δε επί τετραήμερον με δείπνα και άλλες γιορταστικές εκδηλώσεις, επί τη εισόδω του νέου (Ιουλιανού) έτους.
Στη συνέχεια, οι Βυζαντινοί αυτοκράτορες έκαναν κι αυτοί τις ημέρες αυτές, πολλά δώρα και στο λαό. Τους έδιναν και χρήματα. Και κατά τη Ρωμαϊκή παράδοση, κλείνανε και τα σχολεία και προσφέρονταν χρηματικά ποσά (φιλοδωρήματα), πέραν του μισθού, στους δασκάλους.
Κατόπιν, το έθιμο του έκτακτου μισθού, επεκτάθηκε και στους γιατρούς και μετά σε όλους τους δημοσίους και ιδιωτικούς υπαλλήλους.
Έτσι, το δώρο των εορτών (ο μπουναμάς – dona – donamano ιταλικά) που επικράτησε σ' όλο τον κόσμο, έχει προέλευση Ρωμαιοβυζαντινή.
Και ας μην ξεχνούμε αυτό που έχει λεχθεί και σε άλλα μου σχετικά έργα, ότι το δώρο είναι φορέας πολλών πραγμάτων, συναισθημάτων και... ιδεών.
Με τα δώρα εκφράζονται ή και συγκαλύπτονται ολόκληροι κόσμοι. Τόσο η πολιτεία, όσο κι εμείς οι πολίτες ας φροντίζουμε να δίνουμε ωραία δώρα και με την ψυχή μας. Ένα ωραίο και κατάλληλο δώρο μπορεί να προσφέρει πολλά... Ας δωρίζουμε. Και ας προχωρήσουμε λίγο πιο πολύ, στο νόημα της τριτλής γιορτής, της Πρωτοχρονιάς.

πιστεύει ο λαός μας ότι φέρνει και καλές τύχες στις κοπέλες και στους νέους, και γι' αυτό τον λένε και Ριζικάρη, παίρνουν αμίλητο νερό (που το λένε έτσι, γιατί ενόσο το κουβαλούν δεν βγάζουν λέξη από το στόμα τους) και ρίχνουν μέσα σ' αυτό από ένα σημάδι (χρυσαφικό ή κάτι άλλο). Το σκεπάζουν μ' ένα κόκκινο πανί, το βάζουν όλη νύχτα κάτω απ' τ' άστρα (το ξαστρίζουν) και το κλειδώνουν (εξ ου και το έθιμο λέγεται κλείδονας). Το πρωί το ξεκλειδώνουν και κάνουν διάφορα μαγικομαντικά, κυρίως για να δουν ποιον θα παντρευτούν τα ανύπαντρα κορίτσια...
– Κι ακόμα, τη μέρα αυτή επιδίδονται σε ονειρομαντείες, μολυβδομαντείες, αυγομαντείες, νερομαντείες, ισκιομαντείες, αγγουρομαντείες και οιωνοσκοπίες...
– **Αν αντικρίσεις** την πανσέληνο στο ύπαιθρο, κάνεις μια ευχή, πιάνοντας συγχρόνως και κάτι χρυσό και η ευχή πραγματοποιείται.
Αντίθετα, φέρνει γρουσουζιά να αντικρίσεις την πανσέληνο πίσω από ένα τζάμι (παράθυρο).
– Όταν δεις να πέφτει ένα αστέρι, κάνε γρήγορα μια ευχή, πριν αυτό χαθεί, και θα πραγματοποιηθεί.
– Για να στεριώσει μια οικοδομή, σφάζουν στα θεμέλιά της έναν κόκορα, που τον τρώνε οι εργάτες. (Παλιότερα, έσφαζαν ανθρώπους ή τους έθαβαν ζωντανούς στα θεμέλια για γούρι, π.χ. το γιοφύρι της Άρτας).
– Το προσωπείο (μεμβράνη) που καλύπτει το πρόσωπο μερικών νεογεννήτων, το κλέβουν, το βάζουν κρυφά σε ιερό εκκλησιάς να λειτουργηθεί 40 ημέρες και το χρησιμοποιούν σαν μαγικό φίλτρο για αγάπη, έρωτα, τύχη.
– Το ίδιο κάνουν και με το μανόγαλο (γάλα μητέρας και κόρης που τυχαίνει να θηλάζουν συγχρόνως τα βρέφη τους και που το ένα είναι αρσενικό και το άλλο θηλυκό. Στην περίπτωση αυτή, το παιδί της μιας απ' αυτές, θα βρει ξαφνικό θάνατο). Το δε μανόγαλο, με ειδικές διαδικασίες, το έχουν σαν ερωτικό φίλτρο για να κερδίσουν τον έρωτα όποιου ή όποιας επιθυμούν, αφού δώσουν να το φάει κρυφά!
– Το ίδιο κάνουν και με τις ρίζες του μανδραγόρα.
– Με το αίμα των περιστεριών.
– Με τα κλωνάρια της λυγαριάς.
– Με πιπερόριζες και ένα σωρό άλλα μαγιοβότανα.
– **Για να ξορκίσουν** το χαλάζι, του ρίχνουν χοντρό αλάτι.
– Τις νύχτες με αστροφεγγιά, δεν κυκλοφορούν στην ερημιά μετά τα μεσάνυχτα, ούτε μετρούν τ' αστέρια, για να μην τους πάρουν τα ξωτικά τη λαλιά.
– Το ματόχαντρο, ο μαγνήτης, μια μικρή κλειδαριά κλειδωμένη, ένα κομμάτι δίχτυ που ψάρεψε 40 φορές, είναι φυλαχτά που διώχνουν τη γλωσσοφαγιά και το κακό το μάτι, ενώ φέρνουν χαρά, πλούτη, αγάπη και ευτυχία στον κάτοχο. (Ευτυχώς, πολλοί ακόμα, για φυλαχτό έχουν απάνω τους, σταυρό, ή τίμιο ξύλο, ή ει-

κονισματάκι).
– Για να εξουδετερώσεις τον εχθρό σου, διαλύεις λίγο χώμα από το αποτύπωμα των βημάτων του στο έδαφος και το πίνεις μέσα σε ένα ποτήρι νερό. (Και αντί να εξουδετερωθεί αυτός, εξουδετερώνεσαι εσύ από μόλυνση...).
– Στα σπίτια που υπάρχουν γυναίκες λεχώνες, σκεπάζουν τις νύχτες τον καθρέφτη για σαράντα ημέρες, για να μην κάνουν κακό τα κακά πνεύματα στη μάνα και στο νεογέννητο.
– Με το αλεύρι της πρώτης σοδιάς, ζυμώνουν πίτες και κουλούρες και αφήνουν το πρώτο κομμάτι πίτας στο χωράφι, «για να πάει η ψυχή του στη γη», κρεμούν μία κουλούρα στη βρύση ή στην πηγή για να τρέχουν τα καλά όπως και το νερό (και όποιος πρώτος πάρει αυτή την κουλούρα απ' τη βρύση, πιστεύεται πως θάχει καλή τύχη όλη τη χρονιά) και στέλνουν και ένα πιάτο αλεύρι στην εκκλησία για να ευχαριστήσουν το Θεό για τα καλά που τους έδωσε. (Κράμα δεισιδαιμονιών και πίστης στον αληθινό Θεό).
– **Το ρόδι** που σπάζουν στα κατώφλια την Πρωτοχρονιά λένε πως φέρνει γούρι.
– Το ίδιο και οι αγριοκρεμμύδες, πλουμισμένες με χρωματιστές κορδέλες, που κρεμούν πίσω από τις πόρτες, επίσης την Πρωτοχρονιά. Καθώς και πέταλα αλόγου...
– Τα τσόφλια απ' τα καρύδια και τα αμύγδαλα που χρησιμοποιήθηκαν για να φτιαχτεί γλυκό στο σπίτι ενός που γιορτάζει, πρέπει να σκορπιστούν σε ένα σταυροδρόμι, για να ζήσει πολλά χρόνια με υγεία και πλούτη.
– Το να αφήσεις τη νύχτα ποτήρι γεμάτο κρασί, φέρνει γρουσουζιά και θάνατο (ίσως γι' αυτό λένε και άσπρο πάτο - αυτό ασφαλώς το επινόησαν οινόφιλοι...).
– Η ανοιχτή ψαλίδα φέρνει γρουσουζιά.
– Το να ακούσεις νύχτα τη φωνή κουκουβάγιας, κάποιος θα πεθάνει στη γειτονιά που λάλησε. Το ίδιο και το ουρλιαχτό του σκύλου.
– Ένα βραχιολάκι (ο Μάρτης) από τρεις στριμμένες κλωστές, κόκκινη, άσπρη και χρυσή ή κίτρινη στο χέρι, διώχνει τη γρουσουζιά (ίσως, επηρεασμός από τους «ειδικούς» του Μαρτίου των Ρωμαίων) και προστατεύει από τα εγκαύματα του Μαρτιάτικου ήλιου... Αρκεί να φορεθεί την παραμονή, πριν να ανατείλει ο ήλιος της πρώτης του Μάρτη. (Κάνει καλό το πρωινό ξύπνημα...).
– Το τετράφυλλο τριφύλλι είναι εξαιρετική τύχη να το βρεις.
– Τα παιδάκια, όταν τους πέφτουν τα πρώτα δοντάκια, τα πετούν στη στέγη με κεραμμύδια, λέγοντας: «Πάρε κουρούνα (ή ποντικέ) κόκκαλο και δως μου σιδερένιο».
– Τα μικρά παιδάκια δεν πρέπει να κρατούν το κεφάλι τους με τα δυο τους χέρια ακουμπισμένα στους αγκώνες, γιατί θα πεθάνει η μάνα τους.
– **Σε μερικά** χωριά της Αιτωλοακαρνανίας, για να δεχτεί η πεθερά μια κοπέλα για νύφη, πηγαίνει κάποιο απόγευμα στο σπίτι της και κουβεντιάζοντάς της συνέχεια για να την μπερδέψει, της πετάει ξαφνικά ένα μήλο που το είχε



Τριπλή γιορτή, τρεις τομές

Η Περιτομή του Χριστού, η Εορτή του Αγίου Βασιλείου και η Πρωτοχρονιά σηματοδοτούν την πρώτη μέρα του χρόνου.
Τα τρία αυτά ά-σχετα, φαινομενικά, μεταξύ τους γεγονότα, έχουν τρία μεγάλα σαλπίσματα με κοινό στόχο, κατά την πρώτη ημέρα του κάθε χρόνου.
Η «Περιτομή του Χριστού» σημαίνει υποταγή Του σε ανθρώπινες διαδικασίες για τη σωτηρία του ανθρώπου. Η ταπείνωση αυτή του Χριστού, να κατεβεί στα δικά μας επίπεδα και να υποστεί την ταπεινωτική διαδικασία της Εβραϊκής περιτομής, ανοίγει τομή στην ιστορία του κόσμου. Την χριστοποιεί. Την κάνει θεανθρώπινη.
Ο ερχομός του καινούργιου χρόνου είναι ένα καινούργιο άνοιγμα στην αιωνιότητα. Αλλά και κάθε στιγμή είναι εισαγωγή και τομή στην αιωνιότητα. Μπορεί να κλείσαμε το χρόνο μέσα σ' ένα λούκι, σ' ένα ωρολόγιο... πρόγραμμα, μα αυτός ξεπερνάει τα όρια του ωρολογίου και γίνεται κοσμοθεωρία... Ανεξαρτήτως αν πολλοί λένε, ότι είναι αφηρημένη θεωρία...
Πάντως, ο χρόνος, υπαρκτός ή ανύπαρκτος, αφηρημένος ή μη, υφαίνει τη ζωή. Μέσα στους ωκεανούς του, βυθίζεται η ιστορία μας. Κάθε καινούργιο χρόνο, νέες ελπίδες πυργώνουμε για μια καλύτερη ζωή.
Από μας εξαρτάται να είναι και αληθινή.
Και το τρίτο γεγονός, η γιορτή του Μεγάλου Βασιλείου, του κατ' εξοχήν φιλανθρώπου, σοφού και αγίου, αποτελεί τομή, όχι μόνο μέσα στην Εκκλησία, αλλά και στην καθόλου ιστορία.
Όταν η ζωή γεμίζει με αγάπη, αιωνίζεται.
Όποιος θέλει να ζει με αληθινές τομές στη ζωή του, ας αρχίζει να μιμείται και να ζει με τις τρεις αυτές τομές, που οδηγούν στην ά-τιμητη, αιώνια χαρά κι ευτυχία.
Αυτά είναι τα τρία υπέροχα σαλπίσματα της πρώτης ημέρας του καινούργιου χρόνου. Και θα είναι πράγματι καινούργιος, αν τον ζήσουμε χωρίς μόλυνση... Η μόλυνση του χρόνου φέρνει και όλες τις άλλες μολύνσεις της ιστορίας.
Χαρά στον που θα προσέξει και δεν θα μολύνει το χρόνο του μέσα από τις θυρίδες του...
Αλλά και θα σαλπίσει σ' όλο τον κόσμο, αυτά τα υπέροχα μηνύματα, της καινούργιας ζωής.
Επειδή όμως δεν είμαστε μόνο πνεύμα, αλλά και σώμα, ας γευτούμε και λίγη βασιλόπιτα.

Η βασιλόπιτα

Η πίτα, που φτιάχνουμε την παραμονή της Πρωτοχρονιάς και που κόβεται σε πανηγυρική συγκέντρωση των μελών της οικογένειας ή και άλλων συγγενών και φίλων (σήμερα, κατά τη μόδα, – καλή... αν δεν γίνεται εντελώς τυπικά – και σωματείων, οργανώσεων και ομίλων), έχει τις ρίζες της στα αρχαία ελληνορωμαϊκά έθιμα.
Στα Κρόνια (εορτή του θεού Κ(Χ)ρόνου, που λατρευόταν όπως ελέχθη στην Ελλάδα, και στα Σατουρνάλια (saturnalia) της Ρώμης, έφτιαχναν γλυκά και πίτες, μέσα στα οποία έβαζαν νομίσματα και σε όποιον τύχαινε το κομμάτι με το νόμισμα, ήταν ο τυχερός της παρέας...
Η ορθόδοξη παράδοση συνέδεσε το έθιμο με τη Βασιλόπιτα.
Και η ιστορία της έχει ως εξής:
Ο Μ. Βασίλειος, για να προστατεύσει την περιφέρειά του, την Καισάρεια της Καππαδοκίας, από επιδρομή αλλοφύλων, έκανε έρανο και μάζεψε χρυσά νομίσματα και άλλα τιμαλφή, για να τα δώσει στους εχθρούς, ώστε να τους δελεάσει, για να μη λεηλατήσουν την περιοχή του.
Ο εχθρός, όμως, τελικά, δεν κατόρθωσε να εισβάλει στην Καισάρεια και τα τιμαλφή έμειναν.
Τότε, ο Μ. Βασίλειος είπε να φτιάξουν μικρές πίτες - ψωμάκια, μέσα στις οποίες έβαζαν και ένα χρυσό νόμισμα, ή κάτι άλλο από όλα τα πολύτιμα πράγματα που είχαν μαζευτεί. Οι πίτες αυτές μοιράστηκαν σε όλους και ο καθένας κράταγε ό,τι του τύχαινε. Πάρα πολλά δε, έτυχαν και στα παιδιά...
Έτσι, ο Άι Βασίλης, με το συνδυασμό και του άλλου εθίμου του Αγίου Νικολάου (με το καράβι) έρχεται κάθε χρόνο στις αντίστοιχες γιορτές (6 Δεκεμβρίου – στην Αμερική κυρίως – και 1η Ιανουαρίου σε μας και την υπόλοιπη Ευρώπη) με δώρα για τα παιδιά... και με την πίτα του.
Και μετά την πίτα, ας πάρουμε κουράγιο, να ξαναμπούμε λίγο στα «αστρονομικά» επίπεδα του χρόνου. Πολλοί λένε πολλά για το χρόνο. Θ' αναφέρω κι εγώ λίγα «επιστημονικά». Όχι για άλλον λόγο, αλλά για να μην μαλώνουμε για τις σκιές του χρόνου και τα... ημερολόγια...

Μερικά αστρονομικά γύρω από το χρόνο

Είπα και στην αρχή, ότι θα κλείσω το «Δωδεκαήμερο» με «χρονικό», κάπως Αστρονομικό. (Εδώ, θέλω και από τη θέση αυτή να ευχαριστήσω τον κύριο Δημήτρη Ηλία, αστρονόμο, για τη συνεργασία μας σε σχέση με τον αστρονομικό χρόνο, ημερολόγια κ.λπ.). Μη φοβάστε, όμως, όπως σας υποσχέθηκα θα τα γράψω όσο μπορώ πιο απλά, για να είναι κατανοητά.
Οι πρώτοι άνθρωποι, γνωρίζουμε πως ζούσαν σε πρωτόγονες και εντελώς φυσικές συνθήκες και, φυσικά, δεν τους απασχολούσαν τα ζητήματα του χρόνου. Όσο, όμως, ανεπτύσσετο διανοητικά ο ανθρώπινος εγκέφαλος, άρχισαν να προκύπτουν και τα προβλήματα της μέτρησης του χρόνου.
Οι αγροτικές, γεωργικές, ποιμενικές, κυνηγετικές ασχολίες των ανθρώπων, συνδεδεμένες στενά με τις διάφορες εποχές, καθώς και η ανάπτυξη θρησκειών και, επομένως, η ανάγκη προσδιορισμού λατρευτικών ημερών, έκαναν το ημερολόγιο σημαντική, κύρια ανάγκη.
Η Αστρονομία είναι η αρχαιότερη επιστήμη και η παρατήρηση της σελήνης, η αρχαιότερη αστρονομική παρατήρηση.
Η ίδια η φύση είχε επιβάλει την **ημέρα** σαν μο-

κρυμμένο στα ρούχα της, και που επάνω του έχει καρφώσει πολλά κέρματα ή και φλουριά, λέγοντάς της: «μήλο - μήλο κόκκινο, ρόιδο βαμμένο, πιάστο».
Αν η μέλλουσα νύφη προφτάσει να το πιάσει, όλα πάνε καλά. Αν της πέσει, λένε πως ο γάμος δεν θα είναι επιτυχημένος και πως δεν θα κάνει παιδιά. Επίσης το στρώσιμο του κρεβατιού της νύφης πρέπει να γίνεται από γυναίκες που δεν έχουν άμεσο πένθος... Τα δώρα και η νύφη να μπουν από την ίδια πόρτα. Εάν ο γαμπρός είναι χήρος δυο φορές, η νύφη να μπει στο σπίτι του γαμπρού από το παράθυρο κ.ο.κ. Είναι μερικές από τις αναρίθμητες προλήψεις γύρω από τα ήθη και έθιμα του γάμου, κυρίως στην επαρχία.
– **Το σκόρδο** προφυλάει από το κακό μάτι, από τις νεράιδες και τους... βρυκόλακες.
Εδώ να πούμε και για τους «καλικαντζάρους» δυο λόγια. Οι καλικάντζαροι, αυτά τα εξωτικά, κακά πνεύματα που φόβιζαν κυρίως τα παιδιά, επινοήθηκαν επί βυζαντινής εποχής.
Δεν ήταν τίποτε άλλο, παρά μεταμφιεσμένοι άνθρωποι – ακόμα και σε ζώα – που έκαναν διάφορα αστεία στους άλλους. Όταν όμως τα αστεία αυτά ήταν άγρια, τα παιδιά εφοβούντο.
Η μυθολογική πλευρά του θέματος λέει, ότι οι καλικάντζαροι βγαίνουν από τη σκοτεινή άβυσσο τα Χριστούγεννα και ξαναμπαίνουν στο καβούκι τους μόλις βαφτιστεί ο Χριστός, στις 6 του Γενάρη...
Μάλιστα ένας μύθος θέλει τους καλικαντζάρους να πριονίζουν το δέντρο της ζωής, που πάνω του στηρίζεται η γη. Μόλις όμως φτάνουν στο τέλος, που θα το έκοβαν τελείως, έρχεται ο Χριστός (τα Χριστούγεννα) και το γλιτώνει, έτσι ώστε να είναι πάντοτε καταδικασμένοι οι καλικάντζαροι σε αποτυχία...
Βαθύς συμβολισμός της τραγωδίας των πονηρών πνευμάτων, που θέλουν να καταστρέψουν την πλάση, αλλά δεν θα τους... περάσει...
– **Τη Μεγάλη** Παρασκευή δεν φυτεύουν τίποτε. (Αυτό είναι μάλλον από ευλάβεια).
– Την πρώτη του Σεπτέμβρη (πρώτη ημέρα του Εκκλησιαστικού έτους) μερικοί πιστεύουν πως αποφασίζει ο χάρος ποιους θα πάρει κάθε χρόνο. Γι' αυτό την παραμονή βάζουν στα σπίτια τους τόσα καρύδια, όσα μέλη έχει η οικογένεια. Το πρωί σπάνε τα καρύδια κι αν βρεθεί κανένα κούφιο, λένε πως κάποιος θα πεθάνει τούτη τη χρονιά.
– Τετάρτη και Παρασκευή τα νύχια σου να μην κόψεις, αν θέλεις να προκόψεις και Κυριακή να μη λουστείς, αν θες να καλοπαντρευτείς.
– Ο καθρέφτης που σπάζει και ραγίζει σημαίνει εφτά χρόνια γρουσουζιά και κακοτυχία. «Άσχημο σημάδι...».
– Το Μάη παντρεύονται οι γάιδαροι... Δεν πρέπει να παντρεύονται και οι άνθρωποι...
– Όχι γάμοι το δίσεκτο έτος...
– Τη μέρα του Αγίου Συμεών (2 Φεβρουαρίου), οι έγκυες γυναίκες δεν πιάνουν τίποτα στα χέρια τους και δεν κάνουν καμία δουλειά, για να μη γεννηθεί το παιδί τους σημαδεμένο (σημειωμένο). (Τι σχέση έχει το Συμεών με το

σημείο... Αλλά στις δεισιδαιμονίες όλα έχουν σχέση...).

– **Το βράδυ** της Τυρινής, οι κοπέλες συνηθίζουν να ζυμώνουν στη Ρούμελη τη λεγόμενη αρμυροκουλούρα, με μπόλικο αλάτι. Την τρώνε, και όποιον στον ύπνο τους δούνε ότι τους δώσει να πιουν νερό, αυτός πιστεύουν ότι θα είναι ο άντρας τους. (Ο πόθος της αποκατάστασης πολλά εφευρίσκει).

– Σχετικά δε με τα όνειρα, οι ονειροκρίτες δίνουν και παίρνουν...

– Αν μετράς τ' αστέρια, βγάζεις μυρμηγκιές.

– Το κακό τριτώνει πάντα για να σταματήσει. «Τρίτωσε και τέλειωσε», λένε.

– Το φίλημα στα μάτια είναι χωρισμός.

– Το να βάζεις τη σκούπα ανάποδα, είναι μεγάλη γρουσουζιά. Εκτός και θέλεις να απαλλαγείς από δυσάρεστους επισκέπτες. Τότε τη βάζεις ανάποδα και της ρίχνεις και λίγο αλάτι. (Λένε, πως είναι αλάνθαστη συνταγή για τους επισκέπτες που ξεχνάνε ότι πρέπει κάποτε να φύγουν...). Βρε που καταντήσαμε.

– Αν, όταν λες ψέματα, σταυρώνεις πίσω απ' την πλάτη σου το δείκτη και το μέσο δάκτυλο, δεν πιάνεται η αμαρτία (!) (ωραίο συγχωροχάρτι).

— Αν κάποιος κάθεται ή είναι ξαπλωμένος, δεν πρέπει να δρασκελίσεις τα πόδια του γιατί, αν είναι παιδί, δεν θα ψηλώσει. Αν είναι μεγάλος, θα πεθάνει.

– Όποιος άρωμα χαρίζει, λένε πως, μετά χωρίζει. (Εκτός κι αν ζητήσει μια συμβολική πληρωμή, ένα νόμισμα μικρής αξίας).

– Ποτέ μην δίνεις το χρησιμοποιημένο σαπούνι χέρι - χέρι, γιατί μπορείς να φτάσεις και στο μαχαίρι...

– Αν το πρόσωπο του νεκρού είναι χαμογελαστό, λένε πως ζητάει και παρέα, που σύντομα θα πάρει μαζί του...

– Χτύπα ξύλο, για καλό και για κακό. (Καλύτερα όμως κτύπα το... κεφάλι σου...).

– Το να γκρεμίζεις χελιδονοφωλιά είναι γρουσουζιά. (Ωραίο, για τους ζωόφιλους). Η χελιδονοφωλιά στο σπίτι σου είναι ευτυχία.

– Αν γελάσεις πολύ, δένεις έναν κόμπο σε μια άκρη του μαντιλιού σου, για να μη σου βγουν τα γέλια, ξυνά.

– Όταν χάνεις κάτι, για να το βρεις, λες τρεις φορές: «Σκάσε διαβολάκι, να βρω το πραγματάκι». (Αν έσκαγαν έτσι τα διαβολάκια θα είμαστε όλοι ευτυχείς...).

– Αν μπει κάτι στο μάτι σου και δεν βγαίνει, και κόβει και τσούζει, πιάνεις το βλέφαρο του ματιού που πονάει με τα δύο δάχτυλα, και κάνοντας τρεις φορές το σημείο του σταυρού, ανεβοκατεβάζοντας το κρατημένο με τα δάχτυλα βλέφαρο, πάνω - κάτω, δεξιά - αριστερά, λες: «Άγιε Γιάννη καβαλάρη, με σπαθί και με κοντάρι, δως μου το κλειδάκι σου, ν' ανοίξω το ματάκι μου να δω τι έχει μέσα. Ή σιτάρι, ή κριθάρι, ή χρυσό μαργαριτάρι. Και φτύνεις τρεις φορές, στον αέρα. (Θα κλείσουν τα οφθαλμιατρεία...).

– Αλλά και στα ξεματιάσματα, για όσους και όσες ματιάζονται, οι ξεματιαστές αφθονούν.

νάδα χρόνου.

Αλλά και η παρατήρηση των φάσεων της σελήνης πρόσφερε στους πρώτους σκεπτόμενους ανθρώπους μία ακόμη μονάδα χρόνου, το **μήνα**, που υπολογιζόταν από Νέα Σελήνη σε Νέα Σελήνη. Και σε ένα ορισμένο βαθμό και την **Εβδομάδα** όπως θα δούμε παρακάτω.

Ο μήνας έχει καθαρά σεληνιακή καταγωγή, όπως μαρτυράει η ρίζα της ονομασίας του σε πάμπολλες γλώσσες. Στα αρχαία ελληνικά, η σελήνη λεγόταν μ-ή-ν-η και ο μήνας μ-η-ν. (Στα Γερμανικά, ο μήνας λέγεται monat – στα Γαλλικά mois – στα Αγγλικά month – στα Ιταλικά mese κ.λπ.). Την κοινή ρίζα στα ονόματα σελήνη - μήνας, μαρτυρά και η μελέτη όλων των πανάρχαιων ημερολογίων.

Ως προς την εβδομάδα, τώρα, – χωρίς να είναι βέβαιο – ίσως να οφείλει την επταήμερη διάρκειά της στο ότι κάθε επτά (7) ημέρες η σελήνη παρουσιάζεται σε νέα φάση, με νέα μορφή. Ωστόσο, πολλοί αρχαίοι λαοί είχαν εβδομάδες των 5, 8 και 10 ημερών. Η εβδομάδα των 7 ημερών παρουσιάζεται για πρώτη φορά στους Βαβυλωνίους, χωρίς να αποκλείεται να την παρέλαβαν κι αυτοί από άλλους λαούς.

Εδώ, πρέπει να πούμε, ότι αρκετοί λαοί έδιναν και θρησκευτική χροιά. Οι Εβραίοι, παραδείγματος χάρη, την Έκτη ημέρα δεν την έλεγαν Έκτη (όπως αριθμούσαν, Δευτέρα - Τρίτη - Τετάρτη - Πέμπτη), αλλά Παρασκευή, γιατί παρασκεύαζαν τα του Σαββάτου, που σήμαινε εορτή, αργία, δηλαδή κατάπαυση από παντός έργου. Αυτό σημαίνει Σάββατο, στα Εβραϊκά.

Οι Χριστιανοί, όμως, ενώ κράτησαν τα άλλα της εβδομάδας (όπως και πολλοί αρχαίοι λαοί), άλλαξαν την Πρώτη ημέρα της εβδομάδας και την ονόμασαν Κυριακή, για δήλωση της Ανάστασης του Κυρίου...

Αυτό το όνομα ΚΥΡΙΑΚΗ έδωσε νέο νόημα (για τους χριστιανούς) στο εβδομαδιαίο ημερολόγιο. Όχι μόνο συμβολικά και λεκτικά, αλλά και ουσιαστικά. Γιατί πλέον, όλη η εβδομάδα κινείται και νοηματίζεται από τη νέα, ιστορική, θεανθρώπινη πραγματικότητα της Ανάστασης του Κυρίου (Χριστού). (Δυστυχώς την Κυριακή αργία, την καταργούν συν τω χρόνω, αντίχριστοι, που θα μιλήσω σε άλλο δοκίμιο, για να βάλουν στη θέση τους, τη βεβήλωση...). Έτσι, η εβδομάδα, οι ημέρες και οι ώρες της παίρνουν νόημα Χριστοκεντρικό... Οι γιορτές νοηματίζουν ιδιαίτερα το χρόνο της ζωής μας. Τον ενώνουν με την αιωνιότητα. «Βίος ανεόρταστος, βίος απανδόχευτος» έλεγαν οι αρχαίοι μας σοφοί. Δηλαδή χωρίς γιορτές δεν περνάει... ο χρόνος... Δεν έχει χαρά...

Για να δούμε τώρα, γενικότερα, με το χρονοημερολόγιο τι μας λέει η Αστρονομία. Αυτό το κάνω όχι μόνο για κάποια σχετική γνώση, αλλά και για έναν άλλο λόγο που θα τον πω στο τέλος του δοκιμίου που ακολουθεί.

Ημερολόγια

Μέσα σ' ένα χρόνο ο ήλιος διαγράφει ένα μέγιστο κύκλο στον ουρανό. Αυτός ο κύκλος ονομάστηκε **εκλειπτική.**

Όπως ξέρουμε, όμως, ο ήλιος δεν κινείται και η πορεία του είναι φαινομενική.

Η φαινομενική αυτή πορεία του ήλιου μέσα στους **αστερισμούς,** που αποτελούν το **ζωδιακό κύκλο,** κατά μήκος της εκλειπτικής, προσδιορίζει το έτος.

Θα μπορούσαμε, δηλαδή, να παρομοιάσουμε την ουράνια σφαίρα με τους απλανείς αστέρες της (τους 12 αστερισμούς του ζωδιακού κύκλου), ακίνητους, σαν καρφωμένους στο εσωτερικό της, σαν το καντράν ενός τεράστιου και αιώνιου, παγκόσμιου ρολογιού με χρονοδείχτη τον ήλιο.

Το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα σε δύο διαδοχικές διαβάσεις του ήλιου από το **εαρινό ισημερινό σημείο,** δεν είναι σταθερό. Άλλοτε είναι μικρότερο και άλλοτε μεγαλύτερο, επειδή, λόγω της **μεταπτώσεως** και της **κλονίσεως,** το σημείο αυτό μετέχει δύο κινήσεων πάνω στην ουράνια σφαίρα. Αν, όμως, πάρουμε το μέσο όρο μιας σειράς παρατηρήσεων και μετρήσεων, βρίσκουμε ότι ο χρόνος που μεσολαβεί μεταξύ δύο διαδοχικών διαβάσεων του ηλίου από το **«αληθές εαρινό σημείο»,** είναι 365 ημέρες, 5 ώρες, 48' πρώτα λεπτά και 45,51'' δευτερόλεπτα. Ο χρόνος αυτός ονομάζεται **τροπικό έτος.**

Το χρονικό διάστημα μεταξύ δύο διαδοχικών διαβάσεων του ηλίου από το ίδιο σημείο της εκλειπτικής ονομάζεται **αστρικό έτος** και είναι 365 ημέρες, 6 ώρες, 9' πρώτα λεπτά και 9,5'' δευτερόλεπτα. Είναι δηλαδή, περίπου 20' πρώτα λεπτά μεγαλύτερο από το τροπικό έτος.

Το αστρικό έτος μετρά τον αληθινό χρόνο της γήινης περιφοράς γύρω από τον ήλιο. Αντίθετα, το τροπικό έτος, αν και δεν αντιπροσωπεύει τον πραγματικό χρόνο μιας γήινης περιφοράς, επειδή όμως, σύμφωνα μ' αυτό επαναλαμβάνονται οι εποχές και τα φαινόμενά τους με την ίδια πάντοτε σειρά και διάρκεια, λαμβάνεται αυτό ως χρονική μονάδα και όχι το αστρικό έτος.

Επειδή, όμως, τόσο το αστρικό όσο και το τροπικό έτος δεν αποτελούνται από ακέραιο αριθμό ημερών, δεν μπορούμε να τα μεταχειριστούμε ως χρονική μονάδα στον πολιτικό μας βίο. Γι' αυτό, χρησιμοποιούμε το **πολιτικό έτος,** με ακέραιο αριθμό ημερών.

Η ασυμφωνία, όμως, και πάλι μεταξύ τροπικού και πολιτικού έτους, που κάθε χρόνο θα μεγαλώνει και με την πάροδο των ετών θα συμβεί να μετατεθούν χρονολογικά οι εποχές και οι μήνες (να λέμε ότι έχουμε καλοκαίρι, ενώ θα κάνει κρύο και αντιθέτως), προκειμένου να αποφευχθεί, θα πρέπει η διάρκεια του πολιτικού έτους να μην είναι σταθερή, αλλά για ένα πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα, η μέση διάρκεια του πολιτικού έτους να συμπίπτει με τη διάρκεια του τροπικού.

Τα συστήματα της διαίρεσης του χρόνου με αντικειμενικό σκοπό να επιτύχουν τη σύμπτωση αυτή, ονομάζονται **ημερολόγιο.**

ΠΕΡΙ ΕΘΙΜΩΝ

Όπως είπα και στην αρχή του δοκιμίου μου, ημερολόγιο χρησιμοποιούσαν από την αρχαιότητα, πολλοί λαοί.

Και ο καθένας με τις παραλλαγές του και τις ιδιαιτερότητές του. Ανάλογα με τις γνώσεις του.

Έτσι, έχουμε το Αιγυπτιακό ημερολόγιο, το Μακεδονικό, το Μακεδονικό - Πτολεμαϊκό, το Βαβυλωνιακό, το Εβραϊκό, το Περσικό, το Κινεζικό και Ιαπωνικό, το Ινδικό, το Αρμενικό, το Κοπτικό, το Ρωσσικό, το Ελληνικό (αρχαίο), το Ρωμαϊκό.

Στο Ρωμαϊκό, λοιπόν, ημερολόγιο (που ήταν σεληνιακό και το είχε θεσπίσει ο βασιλιάς Νουμάς ο Πομπίλιος και το οποίο είχε αντικαταστήσει το 10μηνο ημερολόγιο που ίσχυε από κτίσεως Ρώμης), συνέχεια του οποίου, με τις ανάλογες διαμορφώσεις του «Ιουλιανού», είναι και το σύγχρονο σημερινό «Γρηγοριανό», υπήρχαν 355 ημέρες. Δηλαδή, υπήρχε διαφορά 11 ημερών με το τροπικό έτος. Για να καλύψουν αυτή τη διαφορά, πρόσθεταν έναν εμβόλιμο μήνα με 22 ή 23 ημέρες (τον marcedonius) κι έτσι είχαν ανά τετραετία διαδοχικά έτη 355, 357, 355 και 378 ημερών.

Αυτόν τον μήνα, τον Μαρκεδόνιο, που γίνονταν και οι πληρωμές των μισθοφόρων και άλλες πράξεις οικονομολογικής φύσης, τον τοποθετούσαν μεταξύ 23ης ή 24ης και 25ης Φεβρουαρίου. Επειδή δε οι υπόλοιπες μέρες του Φεβρουαρίου περιλαμβάνονταν στον εμβόλιμο αυτό μήνα, ο Μαρκεδόνιος αριθμούσε 27 ή 28 ημέρες και 23 ή 24 ο Φεβρουάριος. Με την εισαγωγή δε της τετράδας αυτής των ετών που περιλάμβανε 1465 συνολικά ημέρες, η μέση διάρκεια του έτους ανερχόταν σε 366 και 1/4 ημέρες και ξεπερνούσε κατά μία ημέρα το τροπικό έτος.

Για να διορθωθεί και αυτό το σφάλμα, αποφασίστηκε με νόμο να καθορίζεται η διάρκεια του εμβόλιμου μήνα από τον Ποντίφικα, ανάλογα με τις ημερολογιακές ανάγκες που παρουσιάζονταν. Οι Ποντίφικες, όμως, χρησιμοποιούσαν το δικαίωμά τους αυτό με αυθαιρεσία και αταξία, ανάλογα με τα εκλογικά ή φορολογικά τους συμφέροντα. Κι έτσι, το 46 π.Χ. η αστρονομική ισημερία παρουσίαζε διαφορά 3 μηνών περίπου από την ημερολογιακή και έβλεπες (στο δικό μας ημισφαίριο) οι γιορτές του θερισμού να πέφτουν στο τέλος του χειμώνα, πράγμα ακατανόητο για μας. Αυτό ανάγκασε τον Ιούλιο Καίσαρα να απευθυνθεί στον περίφημο Αλεξανδρινό αστρονόμο Σωσιγένη και να φτιάξει το **Ιουλιανό ημερολόγιο,** με τα δίσεκτα έτη (με τα οποία θα ασχοληθούμε παρακάτω).

Αλλά και αυτό το ημερολόγιο, όπως είναι γνωστό, έκανε λάθος περίπου 13 ημέρες και διορθώθηκε, αργότερα, με το **Γρηγοριανό ημερολόγιο,** που κι αυτό έχει σφάλμα (κάθε 400 χρόνια χάνει 1 ημέρα και 5 ώρες περίπου), και θα διορθωθεί και πάλι, εν καιρώ...

Εδώ θα πω και τον «άλλο» λόγο, για τον οποίο έγραψα αυτά που έγραψα περιληπτικά για το ημερολόγιο.

Με μυστικές ευχές, με καντίλια, με πετσέτες, με σκοινιά, με ζωστήρες..., τους ξεματιάζουν και το χασμουρητό πάει... σύννεφο. (Απόδειξη ότι έφυγε το κακό μάτι... – Δεν είναι απόδειξη όμως ότι έφυγε και η ανοησία από το κεφάλι...).

– **Στο αρνάκι** της λαμπρής, αφού ψηθεί και ξεκοκαλιστεί, διαβάζουν στη σπάλα του τα μελλούμενα για τη χρονιά... Ή και στη φτερούγα της κότας ή της γαλοπούλας, τα Χριστούγεννα. (Μετά το φαγοπότι καλό είναι και το μέλλον...).

– Πασίγνωστη είναι και η λαϊκίστικη συνήθεια, να καταφεύγουν, ιδίως οι γυναίκες, σε γύφτισσες, σε καφετζούδες, σε φλιτζανούδες, σε χαρτορίχτρες, για να μάθουν την τύχη τους..., τα μυστικά... το μέλλον τους. Ενώ οι «ανώτερες» τάξεις καταφεύγουν σε «ανώτερα» επίπεδα, σε αστρολόγους..., στην οραματίστρια, Αθανασία και άλλα «σπουδαία» πρόσωπα, για να τους πουν τα μέλλοντα... (Αυτό θα πει πολιτισμός, εξέλιξη...).

– Η γρουσουζιά, η γλωσσοφαγιά και η τρέλα, λένε πως φεύγουν, αν περάσεις από σαράντα κύματα. (Στην τελευταία περίπτωση η ψυχρολουσία κάνει καλό).

– Αν σε τρώει το δεξί σου χέρι (η χούφτα), θα δώσεις λεφτά. Αν σε τρώει το αριστερό, θα πάρεις λεφτά. (Υπάρχει ειδική σκόνη, που αν την βάζεις στο αριστρό χέρι σου θα σε τρώει συνέχεια...).

– Αν σε τρώει η μύτη σου, ξύλο θα φας.

– Αν βουίζει, τ' αυτί σου, μαντάτο θ' ακούσεις.

– Πολλές γυναίκες φέρνουν στις εκκλησιές, να τους διαβάσουμε «φανουρόπιτες».

Η «φανουρόπιτα» συνδέεται με την εκπλήρωση ευχών ή ανεύρεση αντικειμένων (ακόμα και... γαμπρού) και πάντοτε, αφού διαβαστεί, μοιράζεται στον κόσμο. (Αυτό κάνει καλό, γιατί κι εγώ έχω γευτεί τις ωραιότερες φανουρόπιτες... Μάλιστα, μερικές φορές, βάζω και «διαγωνισμό» στις κυρίες, ποια θα φτιάξει την ωραιότερη...).

– **Στα νησιά,** στις 3 Νοεμβρίου, του Αγίου Γεωργίου του Σποριάρη, γεμίζουν μια σκάφη με καλό σπόρο κι ανάβουν μέσα τρία κεριά, λειτουργημένα σε εκκλησιά, για να φύγουν όλα τα κακά από το σπόρο και να πάει καλά η σπορά. Αυτό είναι ωραίο έθιμο, όπως και τα κόλυβα που φέρνουν στα μνημόσυνα κι έχουν χαρακτήρα συμβολικό... Ο κεκοιμημένος θ' αναστηθεί, όπως το στάρι που μπαίνει στη γη (θάβεται) και μετά μήνες ξεφυτρώνει και μας δίνει καρπό... Έτσι θ' αναστηθούν, στη δεύτερη παρουσία του Χριστού, οι άνθρωποι και οι πιστοί θ' απολαύσουν τους καρπούς της Βασιλείας του Θεού... Κακό είναι, που μετά τα «τριήμερα» και τα «εννιάμερα», σπάζουν πάνω στον τάφο το πιάτο με τα κόλυβα, για να μην πεθάνουν κι άλλοι μέσα στο σπίτι...

Λες και δεν εξαρτάται η ζωή μας από το Θεό, που μας την έδωσε... αλλά από τα σπασμένα πιάτα... (Εδώ θέλει σπάσιμο το... κεφάλι).

– **Ωραίο** είναι το έθιμο του πετάγματος του χαρταετού, την Καθαρή Δευτέρα. Έχει τις ρί-

ζες του κι αυτό στην αρχαιότητα. Άλλωστε η κατασκευή της πρώτης πτητικής μηχανής – ένα ξύλινο περιστέρι που πετούσε – αποδίδεται στον Έλληνα αρχιμηχανικό Αρχύτα τον Ταραντίνο (4ος αιώνας π.Χ.), γνωστό ως η «περιστερά του Αρχύτα».

Το πέταγμα, γενικά, συμβολίζει τον πόθο τον ενδόμυχο του ανθρώπου να ατενίζει τα ύψη, και να επιζητεί να απαλλαγεί απ' όσα τον βαραίνουν και τον κρατούν καθηλωμένο στη γη.

Εν προκειμένω, συμβολίζει την ανάγκη ψυχικής **ανάτασης** εν όψει της Σαρακοστής. Το είπα αυτό με το χαρτάετό, γιατί μερικοί, το θεωρούν πρόληψη ειδωλολατρική, παρασυρμένοι από τον «αφορισμό» της Εκκλησίας εναντίον των αρχαίων οργιαστικών «κουλούμων». Ενώ τόσο ο αετός, όσο και τα σημερινά «κούλουμα», είναι από τις πιο ωραίες παραδόσεις μας της «Καθαρής Δευτέρας».

Ο λαός μας συγκεντρωμένος κατά τραπέζια και παρέες, γιορτάζει με νηστήσιμα φαγητά τον ερχομό της Σαρακοστής... Τα δε παιδάκια με το πέταγμα του αετού τους, πετούν ψηλά και τα παιδικά τους όνειρα, κοιττάζοντας προς τον ουρανό... γεμάτα χαρά για την επιτυχία τους προς τα ύψη...

Και πριν τελειώσω τη δειγματική αυτή αναφορά, που έκανα σε διάφορες προλήψεις και δεισιδαιμονίες, αναφέρω και το έθιμο των αναστενάρηδων, που, στη γιορτή του Αγίου Κωνσταντίνου και Ελένης, πατούν πάνω σε αναμμένα κάρβουνα χωρίς να καίγονται...

Το φαινόμενο αυτό της ακαΐας των αναστενάρηδων είναι φαινόμενο πνευματιστικό... Έχει τις ρίζες του σε ειδωλολατρικές εποχές και δεν έχει καμμιά σχέση με την Εκκλησία μας. Ας το προσέξει αυτό ο αγαθός πιστός λαός μας.

Σταματάω, όμως, εδώ την απαρίθμηση των διαφόρων δεισιδαιμονιών, γιατί αν προχωρούσα, θα έπρεπε πολλούς τόμους να γράψω. Εδώ, μόνο τούτο θέλω να υπογραμμίσω. Οι δεισιδαιμονίες και προλήψεις είναι υποκατάστατα λαθεμένης πίστης..., εσφαλμένης μεταφυσικής τοποθέτησης, για κάλυψη φυσικών και μεταφυσικών αναγκών, για απομάκρυνση φόβων και κινδύνων, προερχομένων από φυσικά και μετα-φυσικά φαινόμενα.

Γι' αυτό ταλαιπωρούν το λαό, τον αποπροσανατολίζουν από την ορθή πίστη και τον υποβιβάζουν πνευματικά... Τον κρατούν στο σκοτάδι του πρωτογονισμού...

Όποιος θέλει πραγματικές λύσεις και καλές εξελίξεις στη ζωή του, ας πετάξει όλες αυτές τις ανόητες προλήψεις και δεισιδαιμονίες (μαγικομαντικά κ.λπ.) κι ας στηριχτεί στο Χριστό και στην Εκκλησία Του, που είναι θεία και δεν έχει να φοβηθεί τίποτα... Ο Χριστός γεμίζει και καλύπτει τα ΠΑΝΤΑ...

Δεν έχουμε ανάγκη από Αντιχρίστους... Ούτε και από καρνάβαλους, της οργιαστικής διονυσιακής και ρωμαϊκής εποχής...

Δράττομαι λοιπόν της ευκαιρίας να πω και πάλι προς όλους μας, «παλαιοημερολογίτες» και «νεοημερολογίτες», τα εξής δύο πράγματα:

Το πρώτο είναι, να τονίσω πόσο αφελείς φαινόμαστε, όταν μαχόμαστε για τα ημερολόγια που είναι τόσο ρευστά και που, στο κάτω - κάτω, είναι θέματα καθαρά επιστημονικά, αστρονομικά.

Και το δεύτερο είναι, πως το θέμα δεν είναι ποιο ημερολόγιο ακολουθούμε, αλλά με τι περιεχόμενο γεμίζουμε τις ημέρες μας, τους μήνες μας, τα χρόνια μας. Εάν το γεμίζουμε με αγάπη... είναι παράδεισος. Εάν το γεμίζουμε με μίσος... είναι κόλαση.

Αυτή είναι η ουσία για κάθε άνθρωπο επί της γης..., πώς και με τι γεμίζει το χρόνο της ζωής του. Τα υπόλοιπα είναι σκιώδη...

Ωστόσο, ας επανέλθουμε σε κάποια «ιδιοτροπία» του χρόνου. Στα «δίσεκτα έτη», που και αυτά έχουν... παρεξηγηθεί.

Ο δίσεκτος χρόνος

Είπαμε, ότι ο χρόνος έχει 365 ημέρες. Κάθε τέσερα χρόνια, όμως, έχει 366. Και τούτο, γιατί ο Φεβρουάριος, αντί για 28, έχει 29 ημέρες. Έχει δηλαδή δύο έκτες πριν από τις καλένδες του Μαρτίου (πριν την 1η Μαρτίου, που εθεωρείτο ως πρωτοχρονιά). Έτσι, η δις έκτη ημέρα ονομάστηκε δίσεκτη (Λατινικά bissextus).

Η υπόθεση αυτή, όπως προελέχθη, άρχισε το 46 π.Χ., όταν ο εξ Αλεξανδρείας Έλληνας αστρονόμος Σωσιγένης εισηγήθηκε στο Ρωμαίο Αυτοκράτορα, Ιούλιο Καίσαρα, την ανά τέσσερα χρόνια προσθήκη μιας ημέρας στο Φεβρουάριο.

Η εισήγηση αυτή, που έγινε δεκτή από τον Καίσαρα, ο οποίος την είχε προκαλέσει, έλεγε ότι μια πλήρης περιστροφή της Γης γύρω από τον Ήλιο κάνει 365 ημέρες, 6 ώρες, 48' πρώτα λεπτά και 48'' δευτερόλεπτα. Σε τέσσερα χρόνια, λοιπόν, η ανά 6 ώρες το χρόνο προσθήκη, μας κάνει ένα 24ωρο. Οπότε, οι 365 ημέρες γίνονται 366. Έτσι, συμβαδίζουμε με μεγαλύτερη ακρίβεια με την κίνηση της Γης γύρω από τον Ήλιο.

Εδώ, επισημαίνουμε, ότι πρώτοι οι Έλληνες αστρονόμοι, όπως ο Αρίσταρχος ο Σάμιος, ο Σωσιγένης και ο Αλεξανδρέας και άλλοι, διαπίστωσαν και διατύπωσαν με τη δυνατή – για την εποχή τους – ακρίβεια, την κίνηση της Γης γύρω από τον Ήλιο. Κι εδώ φαίνεται και πάλι ότι το ελληνικό πνεύμα προηγείται σε όλους τους τομείς του επιστητού.

Έτσι, λοιπόν, τροποποιήθηκε το ημερολόγιο και ονομάστηκε Ιουλιανό (από το όνομα του Ιουλίου Καίσαρα), το λεγόμενο «Παλαιό». Αργότερα, το 1582, θεσπίστηκε το σημερινό (Γρηγοριανό) ημερολόγιο, από τον Πάπα Γρηγόριο, γιατί έγινε διόρθωση για τα 48' πρώτα λεπτά που έμεναν πίσω και είχαν – εν τω μεταξύ – γίνει ημέρες. Κι έτσι έχουμε το «Νέο» (Γρηγοριανό) ημερολόγιο, που ισχύει μέχρι σήμερα, με 13 ημέρες μπροστά. Έχει μια μεγαλύτερη αντιστοιχία αστροφυσικών φαινομένων και ζωής. Καθ' ότι βρισκόμαστε κοντύτερα στο χειμερινό ηλιοστάσιο που μεγαλώνει η ημέρα και που καθόρισε αλλιώς και τα δίσεκτα έτη.

Τώρα πλέον, δίσεκτα είναι τα έτη των οποίων ο αιώνας διαιρείται διά του 4. (Παραδείγματος χάρη, το 1600 ήταν δίσεκτο, το 1900 δεν ήταν, το 2000 είναι κ.ο.κ.).. Στο μέλλον, θα έχουμε και άλλη αλλαγή, γιατί τα 48 (περίπου) δευτερόλεπτα που μένουν ακόμη εκκρεμή, με την πάροδο των αιώνων, έχουν κι αυτά σχηματίσει ώρες και ημέρες καθυστέρησης.

Στο Ιουλιανό, λοιπόν, ημερολόγιο, που θεσπίστηκε από τη Ρώμη, οι δύο έκτες του Φεβρουαρίου – ανά 4 χρόνια – λατινικά, όπως ελέχθη, λέγονται bis sextus (δίσεκτες) και ο χρόνος αυτός bissextilis.

Τόσο στη Ρώμη, όσο και στην Ελλάδα, έπειτα και σε όλη την Ευρώπη, ο δίσεκτος ή δίσεχτος χρόνος θεωρήθηκε «γρουσούζικος», γιατί, με την αλλαγή αυτή – λέει – δυσαρεστήθηκαν οι θεοί, επειδή δεν ρωτήθηκαν για την προσθήκη της δίσεκτης ημέρας και καταράστηκαν το χρόνο αυτό. Αυτή η αντίληψη πέρασε στα λαϊκά στρώματα. Γι' αυτό ο λαός τραγουδάει: «Μήτε να φυτέψεις, μήτε να παντρέψεις, μήτε να χωρέψεις το δίσεκτο έτος». «...Ήρθανε χρόνοι δίσεχτοι και μήνες οργισμένοι...» κ.λπ.

Το ότι, φυσικά, όλα αυτά, περί γρουσούζικου χρόνου, είναι σκέτες ανοησίες, μπορεί να το καταλάβει κάθε σοβαρά σκεπτόμενος άνθρωπος. Και τούτο γιατί, όπως έχει λεχθεί πολλές φορές, ο χρόνος είναι μία αφηρημένη έννοια, που τον μετράει η αστροφυσική, με αφετηρία την κίνηση της γης γύρω από τον ήλιο. Και βάσει των επιστημονικών της ερευνών, μας δίνει και τις ανάλογες οδηγίες για να τον μετρούμε στις διάφορες κινήσεις μας και, γενικότερα, στη ζωή μας.

Ουδέποτε είχε ή θα έχει την ικανότητα ο αφηρημένος χρόνος, να μας επηρεάσει θετικά ή αρνητικά. Εμείς δημιουργούμε μέσα σ' αυτόν τη ζωή μας, καλά ή άσχημα, οπότε έχουμε τον κακό χρόνο μας, ή την καλή χρονιά μας. Τ' άλλα όλα είναι αστεία...

Ας αφήσουμε, λοιπόν, κατά μέρος αυτές τις προκαταλήψεις και δεισιδαιμονίες που φανερώνουν κουφότητα... Αυτές μας αποπροσανατολίζουν από το βαθύτερο νόημα και σκοπό της ζωής μας.

Εδώ τονίζω και πάλι ότι ο χρόνος της ζωής μας επί της γης είναι η αρχή της αιωνιότητάς μας. Μέσ' απ' αυτόν περνάει η αιώνια ζωή.

Και ας μην ξεχνάμε ότι όπως ο χρόνος της αναμονής, του φόβου και του πόνου είναι τραχύς... ο χρόνος της χαράς και της ευτυχίας είναι γλυκύς. Έτσι και ο χρόνος της αγάπης είναι αιώνιος και ευτυχής.

Γι' αυτό μη σκέφτεστε το χτες αν πέρασε ανόητο. Μην ελπίζετε όμως και για το αύριο ότι θα είναι καλύτερο, αν το σήμερα δεν το γεμίζετε με την αιώνια αγάπη... χωρίς αγάπη, μέλλον δεν υπάρχει.

Απόσπασμα από το βιβλίο του Τιμόθεου Κ. Κιλίφη «Ήθη έθιμα και άλλα»

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με ΝΑΙ!

Γίνε συνδρομητής • Οι ασφαλιστές αξίζουν καλύτερη μεταχείριση! • Στήριξε το περιοδικό σου, τη δική σου φωνή! • Στείλε τις απόψεις σου, ζήτησε να συνεργαστούμε

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 του 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, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73

Τηλ.: 210-36.09.071, 210-36.20.186, 210-36.17.810 Fax: 210-36.11.545, e-mail: nextdeal@otenet.gr

Επόμενο

Ο Παύλος Ψωμιάδης μιλά στο ΝΑΙ για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και τους ασφαλιστές

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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.: 210 3609071-210 3620186 - 210 3617810
FAX: 210 3611545

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Καραγεώργος, Γ. Διονάτος, Σ. Ντόβολος, Β. Νικολοπούλου-Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης, Θεόδωρος Τσακίρης, Κ. Χριστόπουλος,
ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.
Α.Δ. Θεοδωράκης

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

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.: 210 3609071, 210 3620186, 210 3617810,
FAX: 210 3611545 e-mail: nextdeal@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE DES ASSURANCES

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ:30,00 €

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 €
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88,00 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

Δώστε στην καριέρα σας

νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!
Της ασφαλιστικής εταιρίας που, στα 32 χρόνια της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, έχει καταφέρει να είναι μία από τις κορυφαίες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Της τριεθνούς ένωσης δυνάμεων (μέλος του group La Baloise - Deutscher Ring) που διαθέτει μοντέρνα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα, κύρος, στιβαρότητα και σιγουριά.
Της εταιρίας με:

- Απόλυτα υγιή οικονομική βάση
- 2,5 φορές μεγαλύτερο ποσοστό φερεγγυότητας από το απαιτούμενο από την ελληνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία
- Μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης κατ' έτος τα τελευταία 6 χρόνια
- 45 δις € ενεργητικό μετόχων
- 202 δις € άθροισμα ενεργητικού και αντασφαλιστών
- 300 πρακτορειακά γραφεία και 21 υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα που αποδεικνύουν την αξιοπιστία και τη δύναμή της.

Η Ατλαντική Ένωση περιμένει να σας γνωρίσει και να μοιραστεί μαζί σας την ανεκτίμητη περιουσία της: τις υψηλότερες προοπτικές!

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210 745 4140, FAX: 210 779 4446, www.atlantiki.gr

ASSET LINKED

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ

Ασφάλιση που Ανθίζει

SYNEDIA S.A.

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