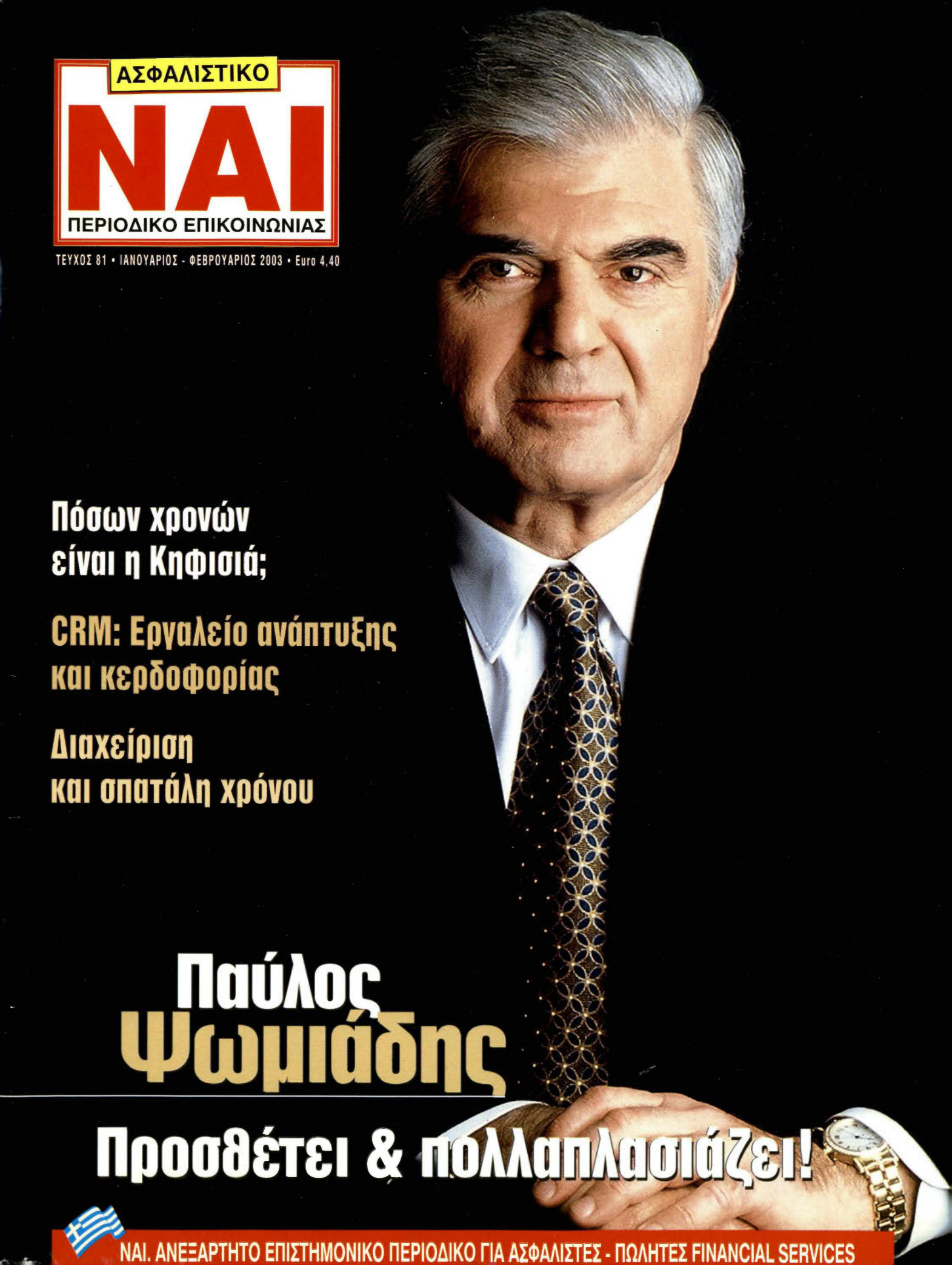
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 81 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2003 • Euro 4,40



Πόσων χρονών είναι η Κηφισιά;

CRM: Εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας

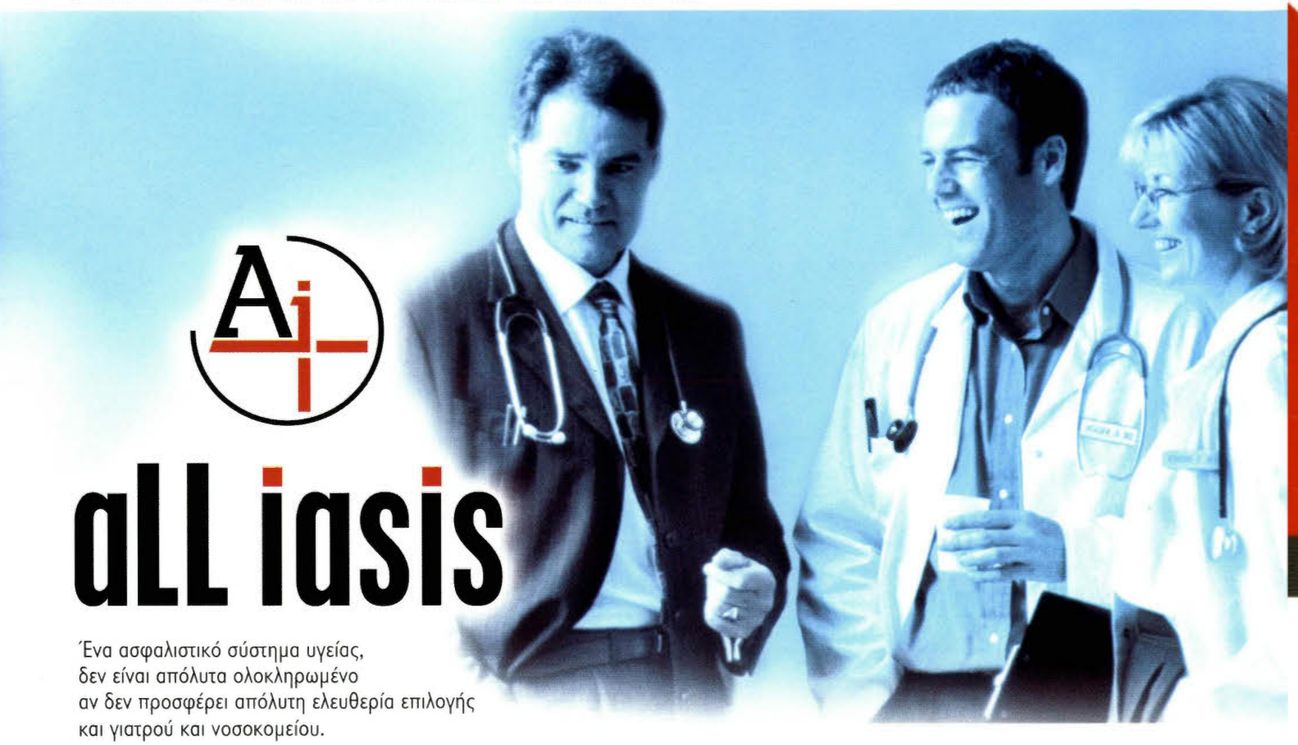
Διαχείριση και σπατάλη χρόνου

Παύλος Ψωμιάδης

Προσθέτει & πολλαπλασιάζει!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ
από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



all iasis

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

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

Το all iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

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

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

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

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

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

dot&dash

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

* Δυόμισι φορές περισσότερο από 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.

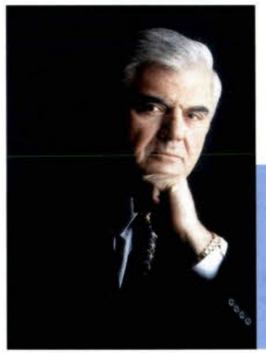
Τώρα, η INTERAMERICAN
είναι πιο Μεγάλη και πιο Σίγουρη από ποτέ.

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

Τεύχος 81, 1-2/2003

Συναισθηματικά:
Πόσων χρονών είναι η Κηφισιά; 6

Management Agency System
Διαχείριση και σπατάλη χρόνου 48



ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ:
Προσθέτει και πολλαπλασιάζει 24

Η ασφαλιστική αγορά της Αιτωλοακαρνανίας 42

CRM: Εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας 64

Άνθρωποι και αγορές 70

Βάλτε άλογα υποκίνησης στον πολίτη 32

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη 4
Συναισθηματικά 6
Underwriting 16
Συνέντευξη: Παύλος Ψωμιάδης, Προσθέτει και πολλαπλασιάζει 24
Βάλτε άλογα υποκίνησης στις πωλήσεις! 32
Η ασφαλιστική αγορά της Αιτωλοακαρνανίας 42
Management Agency System Διαχείριση και σπατάλη χρόνου 48
Με αγάπη στον Ασφαλιστή... 54
Γέλιο 58
Εθνική Ασφαλιστική: Υγιής ανάπτυξη 6% στο Κλάδο Ζωής και 15% στους Γενικούς Κλάδους 60
Υπάρχουν πολλοί που θέλουν να ασχοληθούν με το επάγγελμα του ασφαλιστή αλλά... δεν το γνωρίζουν... 62
CRM: Εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας 64
Άνθρωποι και αγορές: Μια σύγχρονη προσέγγιση στην ανάλυση της επενδυτικής ψυχολογίας 70
Ασφάλιση σκαφών αναψυχής 74
Η Κύπρος στην Ευρώπη 78
Ειδήσεις-Επικοινωνία 80
"Η Βυσσινιά & η δηλωτή" 110

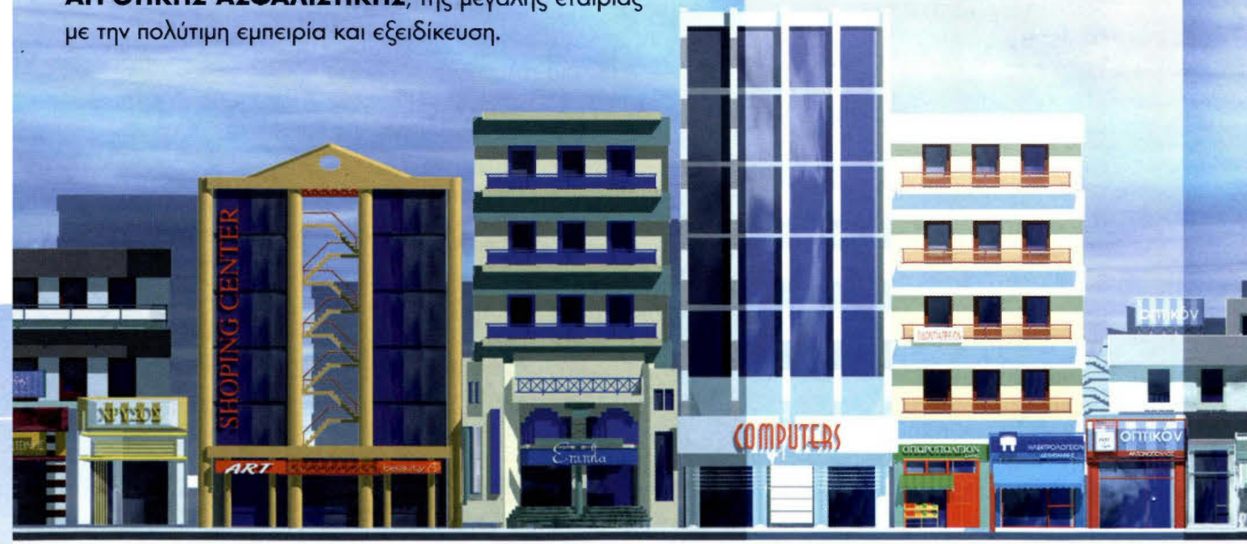
Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΥΠΟ ΤΗΝ ΣΚΕΠΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

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
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει
Εταιρία Του Ομίλου Της Αγροτικής Τραπέζας

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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Και λοιπόν, πού γέρνει η ζυγαριά; τι έκαναν οι ασφαλιστές;

Οι ασφαλιστές έδωσαν ψωμί σε πολύ κόσμο...

Χωρίς να το πολυκαταλάβω, ανοίγοντας το ημερολόγιο 2003, διαπίστωσα ότι συμπλήρωσα 30 χρόνια στο χώρο των Ασφαλειών. Τριάντα! Στο 1973 διάβασα μια αγγελία και... πούλησα ασφάλειες με την τσάντα, έγινα Unit Manager, έγινα Agency Manager, έγινα επιθεωρητής, έφτιαξα υποκαταστήματα, εκπαίδευσα πολύ κόσμο στο υποκατάστημά μου και στα κεντρικά, ταξίδεψα σε 4 ηπείρους και σε πάνω από 70 χώρες, έκανα οικογένεια, έχω δύο παιδιά που σπουδάζουν, μπήκα στο δημοσιογραφικό χώρο το 1980, έκανα ένα περιοδικό για ασφαλιστές, το "ΝΑΙ", έκανα το Bancassurance & Banking για τον ευρύτερο τραπεζοασφαλιστικό χώρο, έκανα την εφημερίδα Next Deal και όλα μαζί έχουν ένα κοινό γύρω στους 12.000 συνδρομητές και περισσότερους αναγνώστες σταθερά και ανοδικά, και δουλεύω σκληρά αρκετές ώρες προσπαθώντας συνέχεια με χτυποκάρδια, με χαρές, με όνειρα, με λάθη, με σωστά, μαχόμενος, και αλλού χάνω, αλλού κερδίζω, ευχόμενος να μην κάνω κακό, να μην αδικήσω, να μη δυσκολέψω.

Αν με ρωτήσετε λοιπόν τι έγινε αυτά τα 30 χρόνια και τι έκαναν οι ασφαλιστές, έχω να σας πω τα εξής:

Πρώτον, οι ασφαλιστές έμαθαν σε περισσότερο κόσμο από το 1973, ότι οι ασφάλειες έχουν διαθέσιμα χρήματα σε πρώτη ζήτηση για ώρα δύσκολη και μάλιστα τότε που τα χρειάζεσαι. (Σεισμοί, πλημμύρες, φωτιές, αρρώστιες, θάνατοι). Μετρήστε και συγκρίνετε τι κάνει το κράτος.

Δεύτερον, εκδημοκράτισαν το σύστημα υγείας. Ο κάθε Έλληνας πολίτης μπορεί, έχει διέξοδο, είναι δυνατόν να αγοράσει υπηρεσίες υγείας πρώτης ποιότητος για όποιο νοσοκομείο και γιατρό θέλει εντός εκτός Ελλάδος. Πριν 30 χρόνια δεν μπορούσε. Οι Έλληνες έβαζαν μέσον να νοσηλευτούν σε διάδρομους μέσω βουλευτών.

Τρίτον, με την οδική βοήθεια και προστασία οι ασφαλιστές σταμάτησαν το φαινόμενο να βλέπεις ανθρώπους να σπρώχνουν αυτοκίνητα στους δρόμους και να παρατάνε αγαπημένα πρόσωπα όπου τους τύχαινε πρόβλημα. Δεν έχει εκτιμηθεί όσο έπρεπε αυτή η προσφορά και η μεταφορά με ελικόπτερα που και εδώ οι ασφαλιστές πρωταγωνίστησαν και άνετα συγκρίνονται με το ΕΚΑΒ...

Τέταρτον, οι ασφαλιστές διέδωσαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια και τις άλλες εναλλακτικές επενδύσεις πλην του βιβλιαρίου κατάθεσης που είχαν ως το 1990 οι Έλληνες. Αργότερα θα εκτιμηθεί αυτό.

Τέλος, πέμπτον, οι ασφαλιστές είναι σήμερα ώριμοι και έτοιμοι να σταθούν δίπλα στους Έλληνες για τη σύνταξή τους αλλά και για να τους προστατέψουν απ' τις πληγές των υπερχρεώσεων, των δανείων, των καρτών, των χρηματιστηρίων που φέρνει η νέα οικονομική κατάσταση.

Οι ασφαλιστές γέμισαν την αγορά σε Αθήνα και επαρχία με γραφεία ALLIANZ, ΑΣΠΙΣ - INTERAMERICAN - NN - ΕΘΝΙΚΗ - METROLIFE - INTERNATIONAL - Αγροτική - ALICO - Άλφα - INTERSALONICA - Υδρόγειος - κ.λπ. που πριν 30 χρόνια δεν υπήρχαν (πλην Εθνικής). Δείτε τους "προμηθευτές" αυτής της αγοράς, τα ενοίκια, την απασχόληση, τα έπιπλα κ.λπ. Δείτε το κοινωνικό έργο, τις χορηγίες, τις βοήθειες στον αθλητισμό, στα βιβλία, στις διαφημίσεις κ.λπ.

Οι ασφαλιστές έδωσαν ψωμί σε πολύ κόσμο.

Οι ασφαλιστές έφτιαξαν πλούσιους επαγγελματίες και ευκατάστατα στελέχη.

Οι ασφαλιστές δεν είχαν καμιά επιχορήγηση, ούτε δάνεια, ούτε ενθάρρυνση και βοήθεια απ' την Πολιτεία η οποία τους άλλαξε τα φώτα στη φορολογία και τις... κρατήσεις.

Είμαι πολύ περήφανος που είμαι σ' αυτόν τον κλάδο. Ποτέ δεν με ενόχλησαν οι ειρωνείες μερικών, ούτε η συμπεριφορά κάποιων πελατών και ασφαλιστών που δεν ήξεραν τι σημαίνει ασφαλιστής. Είναι αρκετοί αυτοί που ξέρουν τι νιώθουν οι αδικημένοι της τύχης που παθαίνουν κάποια ζημιά ή αρρώστια.

Ένιωσα και ο ίδιος, είδα και συναδέλφους να γλυκαίνονται στην καρδιά τους όταν μια αποζημίωση σώζει ανθρώπους και περιουσίες. Να σας πω για δάκρυα ευγνωμοσύνης και για ορφανά και για πονεμένους; Όσοι ξέρετε, ξέρετε. Οι άλλοι δεν πρόκειται ποτέ να καταλάβουν. Νάστε καλά! Φίλοι ασφαλιστές, συναγωνιστές, σας αγαπώ και σας ευχαριστώ πολύ ασφαλιστές και εταιρίες που με στηρίξατε στο έργο μου.

Πόσων χρονών είναι η Κηφισιά;

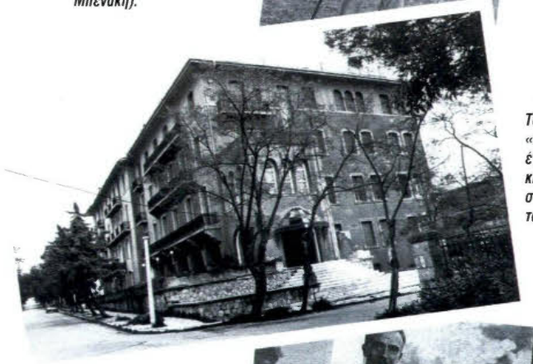
Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Αρχές Ιανουαρίου του 2003, σκέφθηκα να γράψω για την Κηφισιά, σε κάποιο πρωινό μου περίπατο κοντά στο σπίτι που ζω αυτά τα χρόνια στους πρόποδες του Πεντελικού σύνορα Κεφαλάρι-Μελίσσια. Αγνάντευα απέναντι την περιοχή της Πάρνηθας να ροδίζει απαλά στο αντίκρυσμα του ανατέλλοντος ηλίου, και κάτω στην πεδιάδα "παρά την πηγή του Κηφισού ποταμού" έβλεπα την Κηφισιά. Η Κηφισιά η οποία ως πόλη είναι μια από τις αρχαιότερες πόλεις της Ευρώπης (μαζί με την Αθήνα) με το ίδιο όνομα συνεχώς πριν από τον 13ο αιώνα π.Χ. αφού τότε κατά προσέγγιση τοποθετείται το τέλος των Πελασγών και ήδη είχαν σχηματισθεί στην Αττική οι 12 τετραπόλεις, Κεκροπία, Τετράπολις (Μαραθών), Επάκρια, Δεκέλεια, Ελευσίνα, Άφιδνα, Θορικός, Βραυρώνα,

Στο μπαλκόνι του σπιτιού των Δέλτα, στην Κηφισιά, η Πηνελόπη Δέλτα και ο Ελευθέριος Βενιζέλος, δύο αφοσιωμένοι φίλοι (Αρχείο Αργίνης Γούτου)

1935. Η πλατεία της Κηφισιάς με το άλσος και τα παλιά λεωφορεία. (Φωτογραφικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).

Ο Εμμανουήλ Μπενάκης δημιούργησε ανθοκηπουρική παράδοση στην Κηφισιά με το πάθος του για τα δέντρα και τα άνθη και ίδρυσε το Φυτοπαθολογικό Ινστιτούτο. (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).



Το ξενοδοχείο «Πεντελικόν» έγινε επίκεντρο του κηφισιώτικου τουρισμού στις πρώτες δεκαετίες του αιώνα.

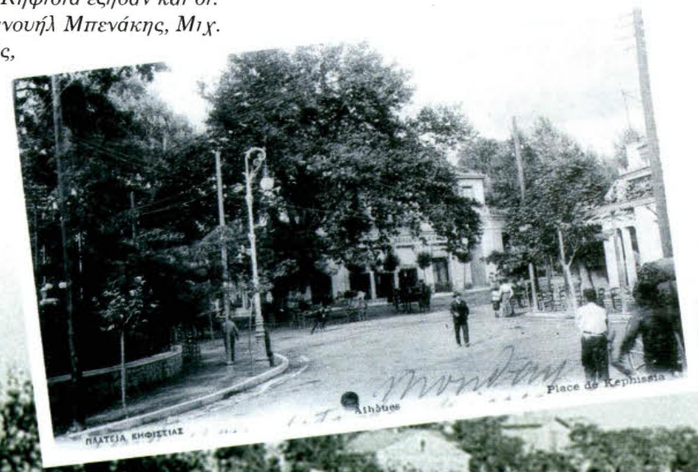
Εγκαίνια του Μπενάκειου Φυτοπαθολογικού Ινστιτούτου το 1931. Διακρίνονται ο καθηγητής Κ.Α. Ισαακίδης, ο τότε υπουργός Γεωργίας Α. Αλεξανδρής, Ο Ελευθέριος Βενιζέλος, Ο Αντώνης Μπενάκης και ο Στέφανος Δέλτας.

Κύθηρος, Σφηττός, Αιξωνή και Κηφισιά (Στράβων).
Ο βασιλιάς Κέκροψ στην Κηφισιά περί τα μέσα του 15ου αιώνα π.Χ. είχε υπαγάγει όλους τους μικρούς αγροτικούς οικισμούς τους διασκορπισμένους σε όλη την Αττική επειδή μόνο η Κηφισιά είχε γίνει "πόλις". Μεταξύ άλλων και η Φλύα (Χαλάνδρι) το Άθμονον (Μαρούσι) και οι Αχαρνές (Μενίδι). Στην περιοχή αποκαλύφθηκε ότι (όπως και σήμερα) υπήρχε ένα πολύ υψηλό βιοτικό επίπεδο.
Στο "Πάριο Χρονικό" που βρέθηκε το 1626 στην Πάρο και βρίσκεται σήμερα στην Οξφόρδη αναφέρονται πολλά από την ιστορία της εποχής του Κέκροπος (15ος π.Χ. αιών) ώς την εποχή του Κόδρου (1100) που αφορούν και την Κηφισιά.
Επί Σόλωνος πολλά επίλεκτα μέλη της Αθηναϊκής Δημοκρατίας ήταν Κηφισιείς. Όταν ο Κλεισθένης δημιούργησε τις 10 φυλές η Κηφισιά ως δήμος ανήκε στην Ερεχθηΐα φυλή και βάσει των τότε κρατούντων ο Δήμος Κηφισιάς, είχε στη Βουλή των Πεντακοσίων της Αθηναϊκής Δημοκρατίας 50 αντιπροσώπους και ένα στρατηγό.
Το όνομα "Κηφισιά" παραμένει αναλλοίωτο από την ίδρυσή της, είναι προελληνικής προέλευσης και το πρόσφυμα -σ(σ) της λέξης (Κηφισ(σ)ός θεωρείται γλωσσικό στοιχείο των

Πελασγών.
Οι Κηφισιείς λόγω των πλούσιων νερών της περιοχής είχαν υψηλό εισόδημα, είχαν ενεργό συμμετοχή στα αξιώματα της Αθηναϊκής Δημοκρατίας, και είχαν προσφέρει πολλές δωρεές για έργα κοινής ωφέλειας.
Κτήμα στην περιοχή, μεταξύ Κηφισιάς και Αμαρουσίου, άφησε διαθήκη ο φιλόσοφος Πλάτων, όπως γράφει ο Διογένης ο Λαέρτιος. Ο Μένανδρος γεννήθηκε το 342 π.Χ. στην Κηφισιά και έγραψε πάνω από 100 κωμωδίες που επηρέασαν τους Λατίνους και τη νεώτερη κοινωνική ευρωπαϊκή κωμωδία. Στην Κηφισιά είχε έπαυλη και πολλά αγροκτήματα ο Ηρώδης ο Αττικός (101 μ.Χ.) όπου και φιλοξένησε δύο Αυτοκράτορες, τον Μάρκο Αυρήλιο και τον Λούκιο Ονήρο,.
Στον 20ό αιώνα η Κηφισιά μαζί με την Αθήνα είναι κέντρο πολιτικής, οικονομικής και πνευματικής ζωής της χώρας. Πολιτικοί, διπλωμάτες, τραπεζίτες, στρατιωτικοί. Άνθρωποι των γραμμάτων και τεχνών μόνιμοι κάτοικοι και μη συνέδεσαν το όνομά τους με την πόλη τους.
Κοντά στη σημερινή οδό Όθωνος στα πλατάνια έμεινε σ' ένα εξοχικό ο βασιλιάς Όθων, ενώ ο πρωθυπουργός Θ. Δεληγιάννης περνούσε ώρες στο "καταφύγιό" του στην οδό Λεβίδου 19. Ο Χαρ. Τρικούπης πέρασε πολλά καλοκαίρια στην Κηφισιά. Στο ξενοδοχείο ΣΕΣΙΛ της Κηφισιάς ξεκουραζόταν ο Ελευθ. Βενιζέλος. Στην Κηφισιά έζησαν και οι: Εμμανουήλ Μπενάκης, Μιχ. Μελάς,

Ο Μιχαήλ Μελάς στο σπίτι του, γύρω στα 1890. (Φωτογραφία αγνώστου. Φωτογραφικό αρχείο Ε.Λ.Τ.Α.)

Η πλατεία της Κηφισιάς με τον περίφημο πλάτανο, ακμαίο ακόμα, στο κέντρο της. (Παλιά καρτ ποστάλ)

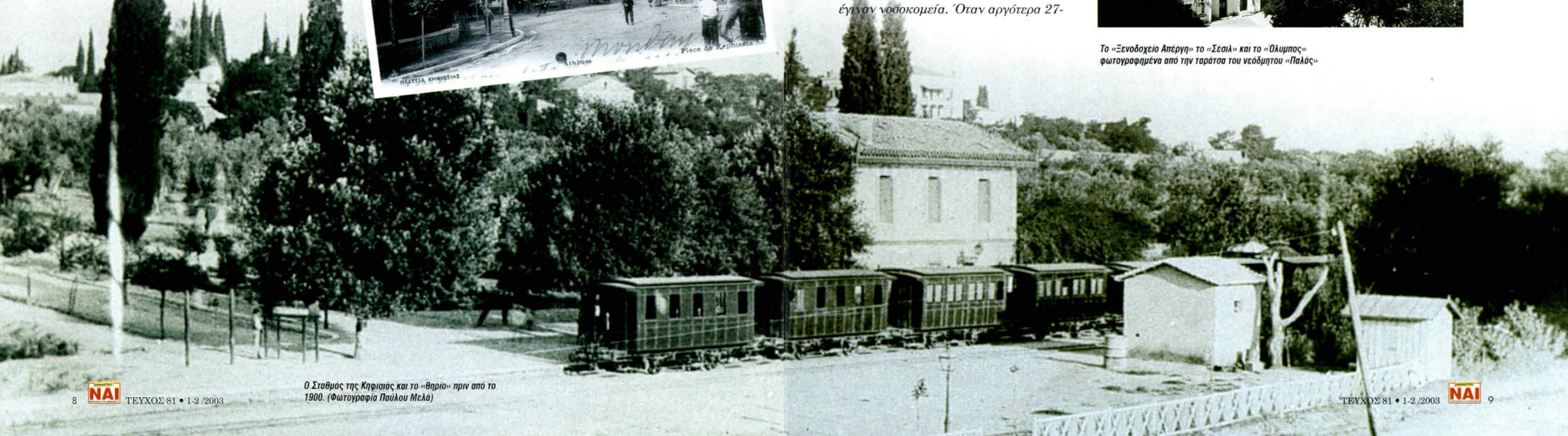


Παύλος Μελάς, η Πηνελόπη Δέλτα, ο Ίων Δραγούμης, ο Ανδρ. Συγγρός, ο Ιωάννης Πεσματζόγλου και Γ. Πεσματζόγλου, ο Γεώργιος Δροσίνης, ο Σωτ. Σπαθάρης, ο Άγγελος Σικελιανός, ο Άγιος Θέρος, ο Γιάννης Μαγκλής, ο Γιώργος Δελής, ο Παν. Κανελλόπουλος, ο Κ. Τσάτσος, ο Γεώργιος Παπανδρέου, ο Ανδρέας Παπανδρέου, ο Σπ. Λάμπρος, ο Παναγής Τσαλδάρης, ο Θεμ. Σοφούλης, ο εκδότης Δ. Δημητράκος, ο Γιώργος Σεφέρης, ο Στέφανος Στρέιτ, η Ελένη Βλάχου, ο Ιωάν. Μεταξάς, ο Ν. Πλαστήρας, ο Κ. Καραμανλής, ο Δ. Λοβέρδος, ο Σ. Παπαστράτος, ο μουσικός Δ. Μητρόπουλος... και τόσοι άλλοι... Πρόσωπα και γεγονότα που άφησαν εποχή είχαν σχέση με την Κηφισιά. Στις 6/6/1933 έγινε δολοφονική απόπειρα εναντίον του Ελευθ. Βενιζέλου μετά από γεύμα στο σπίτι Στ. Δέλτα στην Κηφισιά. Όταν ξημερώματα 28ης Οκτωβρίου 1940 ήχησαν καμπάνες και σειρήνες πολέμου πολλοί συγκεντρώθηκαν στο σπίτι του Ι. Μεταξά, Δαγκλή 10, όπου στις 3.20 το πρωί ο Γκράτσι έφερε το τελεσίγραφο πολέμου. Τα πολυτελή ξενοδοχεία ΑΠΕΡΓΗ και ΣΕΣΙΛ έγιναν νοσοκομεία. Όταν αργότερα 27-

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Το ζαχαροπλαστείο του Αλσους της Κηφισιάς και δεξιά η εξέδρα της μουσικής, γύρω στο 1885. Οι Αθηναίες πήγαιναν εκεί με το τραίνο για παγωτό. (Φωτογραφικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη)

Το «Ξενοδοχείο Απέργη» το «Σεσιλ» και το «Όλυμπος» φωτογραφημένα από την ταράτσα του νεόδμητου «Παλάς»



Ο Σταθμός της Κηφισιάς και το «θηρίο» πριν από το 1900. (Φωτογραφία Παύλου Μελά)

Έπαυλη «Δρυάδες», οδός Πεσματζόγλου 25.
Χτίστηκε το 1903 για την οικογένεια του Ιωάννου Πεσματζόγλου.

4-41 οι Γερμανοί όδευαν προς Αθήνα οι Κηφισιώτες έκλεισαν πορτοπαράθυρα για να μη βλέπουν. Η Πηνελόπη Δέλτα έθεσε τέρμα στη ζωή της μη αντέχοντας τη Γερμανοϊταλική εισβολή, στην Κηφισιά. "Σήμα κατατεθέν" της Κηφισιάς και η Βίλα Καζούλη, μεγαλεμπόρου των Αθηνών σε κτήμα που έφτανε ως το Ηράκλειο και τη Λυκόβρυση. Έγινε και αυτή Νοσοκομείο για τραυματίες του 1940. Αργότερα, το 1949, περιήλθε στο Δημόσιο όπου έγινε το ΚΑΤ. Περιήλθε στο ΙΚΑ και από το 1995 ανήκει στο ΥΠΕΧΩΔΕ που την ανακαίνισε πρόσφατα.

Οδός Αγίων Θεοδώρων 7.
Στο σπίτι αυτό έμεινε ο ποιητής Άγγελος Σικελιανός.

Το 1964 η ζωγράφος Νίκη Γουλανδρή και ο σύζυγός της Άγγελος ίδρυσαν το Μουσείο Φυσικής Ιστορίας στην Κηφισιά. Από το τέλος της 10ετίας του '60, η πολυκατοικία μπαίνει στην Κηφισιά και νοθεύει τη φυσιογνωμία της.

Βοηθητικό οίκημα στον κήπο της οικίας Εμμανουήλ Μπενάκη.
Εδώ έμενε ο Ελευθέριος Βενιζέλος όταν τον φιλοξενούσε ο Εμμανουήλ Μπενάκης στην Κηφισιά, γι' αυτό και λέγεται ακόμη «το σπίτι του Βενιζέλου». Οδός Εμμ. Μπενάκη 42.

Ο Οργανισμός Εργατικής Κατοικίας κτίζει 140 εργατικές πολυκατοικίες στην Κάτω Κηφισιά. Η αντιπαροχή και τα εμπορικά κέντρα ισοπεδώνουν εκτάσεις πράσινου και αστικοποιούν την περιοχή. Το αλουμίνιο, το γυαλί, η διαφήμιση διώχνουν την αρχοντιά και αισθητική της παλαιάς Κηφισιάς και τα διάφορα κέντρα τύπου BODYLINE και ΠΡΙΝΟΥ κ.λπ. με βάρβαρο τρόπο (και ακαλαίσθητο) υπόσχονται όμορφα κορμιά χωρίς να νοιάζονται για τα κεφάλια και το μέσα τους.
Πριν τον πόλεμο του '40 η Κηφισιά ήταν διαιρεμένη σε τρεις

Το ξενοδοχείο Απέργη. Σήμερα το «Παλλάς Αθηνά» στο οποίο στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου Λάτση στην Ελλάδα.

Έπαυλη «Χρυσάνθεμο»,
του Ι. Λάμπρου και από το 1918
κατοικία Τρικούπη.
Οδός Τατοΐου και Όθωνος.

Οδός Εσπέρου 36 και Υδρας.
Λέγεται ότι στο σπίτι αυτό, που ανήκε κάποτε στην Αγγλική Πρεσβεία, φιλοξενήθηκαν ο Δούκας και η Δούκισσα του Windsor.

Έπαυλη «Ανεμώνη»,
οδός Ηρώδου Αττικού 8, (1900).
Ανήκε στη Σοφία Μάτσα.

Οδός Εμμ. Μπενάκη 8 και Πεσμαζόγλου.
Χτίστηκε το 1872 από τον αρχιτέκνονα Χρ. Χάνσεν. Αρχικά ιδιοκτησία οικογένειας Βουδούρη και αργότερα Ι. Τρικούπη.

ενορίες - περιοχές: Η Παλαιά Κηφισιά γύρω στον Πλάτανο, στους λόφους Αγίου Δημητρίου και Προφήτη Ηλία, την περιοχή Αλωνίων και Πύρνας, το Κεφαλάρι, την Κάτω Κηφισιά και τη Νέα Κηφισιά.
Αργότερα προστέθηκε η Άνω Κηφισιά όπως μετονομάσθηκε η περιοχή Παλιαγιάννη (μέρος της ανήκει σήμερα στα Μελίσσια).
Μεταπολεμικά δημιουργήθηκε και ο οικισμός "ΠΟΛΙΤΕΙΑ", έργο (καταστροφικό βέβαια) του Οικοδομικού Συνεταιρισμού των Βουλευτών (1953). Γύρω στα '50 οι φιλίες του απόστρατου συνταγματάρχη Γ. Κόπιτσα με τον πρωθυπουργό Πλαστήρα "έβαλαν στο σχέδιο" για οικοδόμηση της περιοχής "Αδάμες" μέσω του Οικοδομικού Συνεταιρισμού Πελοποννησίων επί δημαρχίας Σκοπετέα.
Φορείς πολιτιστικής δραστηριότητος στα μεταπολεμικά χρόνια ήταν οι Πρόσκοποι, οι Οδηγοί, η ΧΕΝ, η ΧΑΝ, διάφοροι σύλλογοι Γονέων και Κηδεμόνων, ο Όμιλος Φίλων Χωροφυλακής Βορείων Προαστείων, το Ινστιτούτο Ξένων Γλωσσών Χαρατζά και κάποια ιδιωτικά σχολεία που συνετέλεσαν στην εκπαίδευση και κοινωνική μόρφωση όπως η Σχολή Ισμήνης Μεταξά - Νίκολιτς στην Κάτω Κηφισιά που λειτουργούσε από το 1940 ως ένα ιδιαίτερα αξιόλογο ιδιωτικό οικοτροφείο και από το 1953 και Νηπιαγωγείο με την Αντιγόνη Μεταξά που κυκλοφόρησε και το πρώτο σχολικό λεωφορείο 2 ίππων με άλογα! (στον ίδιο χώρο που σήμερα συνεχίζει ένα αξιόλογο έργο το νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ της Μαρίας Σπύρου-Νταγαδάκη). Ακόμα υπήρχε η Σχολή Διονύση Μπαντούνα και Αθ. Γαλιατσάτου και η Σχολή Ασημάκου-Παρλιάρου. Το

Το ξενοδοχείο Μελά, την εποχή της μεγάλης δόξας του, φωτογραφημένο πριν από το 1900, από τον Παύλο Μελά. (Φωτογραφικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη)

'59 ιδρύεται η Σχολή Καργάκου, το '62 η Σχολή Σακελλαρίου-Καβαρατζή. Στη δεκαετία '60 ιδρύεται Τμήμα Περιηγητικής Αθηνών-Λέσχη, η Τουριστική Επιτροπή ΕΟΤ Κηφισιάς, το '66 γίνεται Πανελλαδικό Συνέδριο Αμαξηλατών, το '69 θεμελιώνεται η Φιλιππίδειος Παιδική Πολιτεία, και τέλος το 1979 ιδρύεται ο "Σύλλογος Προστασίας Κηφισιάς" για να προστατέψει ό,τι απέμεινε και νοσταλγούν πολλοί παλιοί άρχοντες - Κηφισιώτες, όπως ο ευπατρίδης και ευγενέστατος κύριος Μιχάλης Μεταξάς-Νίκολιτς γιος της Ισμήνης Μεταξά, που ζει γεμάτος αναμνήσεις ωραίες από τη ζωή αυτής της πόλης στο "σινεμά Μπομπονιέρα" που έπαιζε η Μ. Κοτοπούλη και η Κυβέλη, ή γύρω στην πηγή στο Κεφαλάρι εκεί που είναι σήμερα οι καφετέριες και η εκκλησία Μεταμόρφωση ή τις δεξιώσεις στο Σεσίλ και Πεντελικό ή τα φλερτ στο "Πάρις" το "Εντελβάις", το "Αλάσκα" ή το "Πλάζα" της καταπράσινης Κηφισιάς με τα υπέροχα ξενοδοχεία στα οποία συνέρρεε όλος ο καλός κόσμος των Αθηνών και που ειδικότερα μετά τη λειτουργία του "θηρίου" - σιδηρόδρομου πήρε άλλη κοσμοπολίτικη όψη. Γύρω από τα όμορφα σπίτια, επαύλεις και ξενοδοχεία με φροντίδες του Στέφανου Στρέιτ, Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας και Εμ. Μπενάκη, κηπουροί φερμένοι από Κωνσταντινούπολη, Ιταλία και Γαλλία φύτεψαν πλατάνια, λεύκες, καλλωπιστικά δένδρα και ανθοπερίβολα.

Τα ξενοδοχεία της Κηφισιάς απέπνεαν και αποπνέουν μεγαλείο, κύρος, αρχοντιά, ποιότητα, λαμπρό παρελθόν και ένα διαρκές ράπισμα προς τους νεοβάρβαρους νεοέλληνες της αρπαχτής, νεοκατοίκους και νεοαρχιτέκτονες της προσβολής με τα εκτρώματα που γεμίζουν το περιβάλλον παρέα με μπουλντόζες καταστροφής.

Παράδειγμα το αηδιαστικό κτίριο του δημαρχείου με τον παλιό οδοστρωτήρα ως έκθεμα μπροστά στην είσοδο! Ίσως πριν φτιάξουν μια γραμμή σχέδιο και πριν βάλουν ένα τούβλο σε οικοδομή οι νέοι αρχιτέκτονες θα 'πρεπε να πάνε να δούνε αρχοντικά σπίτια και ξενοδοχεία στην Κηφισιά όπως το "Renaissance", το "ΠΥΡΝΑ", το "GD Hotel de Kifisia", το "Πεντελικό", το "ΑΠΕΡΓΗ", το "ΣΕΣΙΛ", το "ΣΕΜΙΡΑΜΙΣ" κ.ά...., ή όπως η έπαυλη Μπενάκη και Πεσματζόγλου, η έπαυλη "Δρυάδες", η Βίλα Καζούλη, η έπαυλη "Ατλαντίς" του Ερνέστο Τσίλλερ, η Vila Rose, η οικία Παπαστράτου στην οδό Μυρσίνης 4, η οικία Μπενάκη 8 και Πεσματζόγλου του Χάνσεν, η έπαυλη "Ανεμώνη", το σπίτι οδού Κυριαζή 19 και Αγίων Θεοδώρων, η οικία Δούσμανη, η έπαυλη "Χρυσάνθεμο", η έπαυλη "Κούλα" Κύπρου 19, το σπίτι Στέφ. και Πηνελόπης Δέλτα, το σπίτι οδού Τατοΐου 31 και τόσα άλλα. Ευχαριστούμε την κ. Ευδαίμων Λίνα του Συλλόγου Προστασίας Κηφισιάς που μας έδωσε άδεια να χρησιμοποιήσουμε φωτογραφίες και υλικό που δείχνουν "μια ιδέα" τί ήταν η Κηφισιά.

Το Ασφαλιστικό "ΝΑΙ" προτείνει οι ασφαλιστές που μπαίνουν σε κάθε λογής σπίτια φτωχά ή αρχοντικά να διαδίδουν απόψεις πολιτισμού όπως το γεγονός ότι χρειαζόμαστε δημάρχους και άρχοντες μορφωμένους με αρχοντιά παιδείας που να προστατεύουν τον πολιτισμό και τον τόπο μας και να γνωρίζουν ιστορία ελληνική και όχι... συνδικαλιστική και κομματική, που "διέλυσαν" την Ελλάδα μας με την επιμονή τους να μας επιβάλλουν ένα χρώμα στη ζωή μας, πράσινο ή μπλε, ή κόκκινο ή μαύρο. Η ζωή μας έχει και θέλει ΟΛΑ τα χρώματα με τις αποχρώσεις τους. Το "ΝΑΙ" προτείνει στις ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες να κάνουν συνέδρια στους χώρους που διαθέτει και η

Villa Rose, οδός Πεσματζόγλου 12. Αρχιτέκνων ο Ερνέστος Τσίλλερ που τη χρησιμοποίησε ως θερινή κατοικία του.

Το «Σέσιλ» σχεδιάστηκε με τις υψηλές προδιαγραφές των ελβετικών ξενοδοχείων στο γνωστό ύψος της μεσοπολεμικής εποχής.

Έπαυλη «Χλόη», οικία του συγγραφέα Θανάση Πετσάλη-Διομήδη (1920). Λεωφόρος Κηφισίας 258.

Έπαυλη Καζούλη (1910) στη λεωφόρο Κηφισίας πριν από την αναστήλωση της. Η εγκατάλειψή της συμβολίζε δραματικά τη καταστροφή της παλαιάς Κηφισιάς και της ομορφιάς της.

Οικία Εμμ. Μπενάκη και αργότερα Χωρέμη στην οδό Εμμ. Μπενάκη 10

Κηφισιά, προσφέροντάς τους μαζί με τα επαγγελματικά και εικόνες ποιότητος από την ΠΡΩΤΗ μαζί με την Αθήνα πόλη της Ευρώπης... Φίλοι Ασφαλιστές (άνθρωποι κατ' εξοχήν του έξω και του επικοινωνείν) όπου μπορείτε διαδώστε την ιστορία μας. Πόσοι γνωρίζουν ότι η Κηφισιά είναι εδώ και 40 αιώνες με το ίδιο όνομα; Πόσοι γνωρίζουν ότι ο Μαραθωνοδρόμος Φειδιπίδης από την Κηφισιά πέρασε μέσω του Διονύσου και που από εκεί έπρεπε να περνά ο Μαραθώνιος και όχι από κει που περνά σήμερα και που ο νέος δήμαρχος Μαραθώνος θέλει να βελτιώσει κάποια "στραβά" πολλών χρόνων και πολλών ανιστόρητων, και που δεν υπάρχει ούτε ένα άγαλμα του Μιλτιάδη του μεγαλύτερου στρατηγού όλων των εποχών στο χώρο του Μαραθώνα; Το ΝΑΙ πρότεινε να το αναλάβει μαζί με ενημέρωση για τη διαδρομή από Κηφισιά πιστεύοντας ότι "ένας" χρειάζεται για να γίνουν πολλά.

Άνθρωποι του πλούτου είναι μαζεμένοι και τώρα εκεί στην Κηφισιά και μπορούν να αναδείξουν αυτό που η ιστορία διατηρεί ακόμα σ' αυτή την πόλη. Κάνοντας τη διαδρομή από ψηλά της οδού Καραϊσκάκη προς την Κηφισιά καθημερινά βλέπω μόνο σε ένα δρόμο τέτοιους ανθρώπους όπως ο Γιανακκόπουλος, ο Κόκκαλης, ο Αποστολόπουλος, ο Παύλος Ψωμιάδης, οι αδελφοί Χόντου και τόσοι άλλοι να κατηφορίζουν στις μεγάλες επιχειρήσεις τους, ανανεωμένοι από το κλίμα της Κηφισιάς και σκέπτομαι ότι μπορούν αυτοί και οι άλλοι πολλοί με χορηγίες να συμβάλουν σε πολλά για την Ελλάδα που έχει στην αγκαλιά της πολλούς όμορφους τόπους, αλλού ίδιους και αλλού καλύτερους από την Κηφισιά... Και η Κηφισιά είναι γεμάτη πλούσιους σε όλους τους δρόμους της. Ίσως

Οδός Στροφυλίου 25 και Πεσματζόγλου. Χτίστηκε το 1897 για την οικογένεια του πρωθυπουργού Πέτρου Πρωτοπαπαδάκη.

βρεθεί ένας λόγος να τους θυμόμαστε όπως θυμόμαστε νοσταλγικές αναφορές της Ιωάννας Τσάτσου που έγραψε στο βιβλίο της "Ο αδελφός μου Γιώργος Σεφέρης" τα εξής, ενθυμούμενη καλοκαίρια στην Κηφισιά που έζησε στο σπίτι Γεράσιμου Φωκά που νοίκιαζε η οικογένεια Σεφεριάδη και έμειναν τα τρία αδέλφια Γιώργος, Ιωάννα και Άγγελος:

"...Μπρος από το ένα παράθυρό μου άπλωνε η Πεντέλη. Μπρος από το άλλο ένα δρομάκι από πεύκα, κυπαρίσσια και τριανταφυλλιές που οδηγούσε στην είσοδο του περιβολιού. Μοναχοί εμείς οι τρεις, ελεύθεροι, χωρίς καταπίεση. Ούτε ένα νομικό βιβλίο. Μόνο κείμενα που αγαπούσαμε. Τότε διαβάζαμε πολύ αρχαίους:

Όμηρο, Αισχύλο... Και προ παντός είμασταν και οι τρεις ερωτευμένοι. Ο καθένας είχε το δωμάτιό του. Είχαμε δώσει στο Γιώργο το πιο μεγάλο τραπέζι, την πιο βολική πολυθρόνα. Γύριζε από το Υπουργείο από την λαύρα των Αθηνών. Άνοιγε διάπλατα την πόρτα του προς το περιβόλι όπου ήταν γυρισμένο το γραφείο. Οι ουρανοξύστες της Νέας Υόρκης δεν θα γνωρίσουν ποτέ τη δροσούλα που κατεβαίνει στην Κηφισιά. Πολλοί καινούργιοι φίλοι εισρέανε καθημερινά... Η φίλη μου η Ντόρα Βουρλούμη ρωτούσε τον Γιάννη Θεοδωρακόπουλο: "Τι είναι έρως;" Κι εκείνος απαντούσε πλατωνικά: "Τάσις προς μορφήν". Κι ο Γιώργος: "Με μπερδεύει η φιλοσοφία, πάμε προς Κοκκινιά". Και ξεκινούσαμε προς τα υψηλά κυπαρίσσια. Έπειτα μπαίναμε στο σκοτεινό εκκλησάκι του Άη Γιώργη. Το μελετούσε σαν αγιογράφος, κρατώντας αναμμένο το κερί του. Στην έξοδο καθόμαστε στο πεζούλι και ξεχνιόμαστε ακολουθώντας τον ήλιο που έσβηνε...".

Τέτοια σπίτια και περιοχές υπάρχουν ακόμα στην Ελλάδα και στην Κηφισιά.

Οικία Δ. Δημητράκου, οδός Κεφαλληνίας 12 και Δαγκλή (1927). Αρχιτέκνων Αχ. Γεωργιάδης. Από το 1939 υπήρξε κατοικία του Ιωάννη Μεταξά.

Στην περιοχή μένουν οι Βαρδινογιάννηδες, οι Λάτσηδες, όλοι οι μεγάλοι του σημερινού πλούτου. Οι παλιότεροι είχαν ενεργό συμμετοχή στη ζωή και στην πόλη τους, σε αντίθεση με τους σημερινούς που κλείνονται στο... καβούκι τους. Ασχολούνται πολλές φορές με τόσο μακρινές υποθέσεις και ξεχνούν οι πιο πολλοί να ενδιαφερθούν για τις... λακκούβες του δρόμου έξω απ' το σπίτι τους και για το περιβάλλον που αναπνέουν αυτοί και τα παιδιά τους, σε αντίθεση με παλαιότερους που είχαν δράση και συμμετοχή όπως ο Μπενάκης, ο Παπαστράτος, ο Δεληγιάννης, ο Μελάς, η Π. Δέλτα, ο Ανδρ. Συγγρός, ο Ι. Πεσματζόγλου, ο Στρέιτ.

Η οικογενεια Λάτση ξεκίνησε μια μεγάλη προσπάθεια και ελπίζουμε να ξανανοίξουν οι πόρτες των σπιτιών και δωρεών και άλλων πολλών. Η Κηφισιά πρέπει να ξαναλάμψει επειδή έχει αντίκρυσμα. Το 2004 ας είναι η αρχή και ας περιορίσει την είσοδο γραφείων και καταστημάτων στην περιοχή τώρα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Ιαν. 2003

Πηγές: 1. "75 χρόνια δήμος Κηφισιάς" Έκδοση "Τύπος Κηφισιάς".
2. Μ. Καραβία: ΚΗΦΙΣΙΑ. Έκδοση Συλλόγου Προστασίας Κηφισιάς (χορηγία EUROBANK).
Φωτογραφίες. Λίζα Έβερτ, Ντόρα Μηναΐδη, Μαρία Φακίδη.

Πρωϊνό στο Κεφαλάρι. Αθηναίοι απολαμβάνουν τη δροσιά δίπλα στην πηγή που τροφοδοτούσε με άφθονο νερό την Κηφισιά και τη γύρω αγροτική περιοχή. (Παλιά καρτ ποστάλ)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Το κάπνισμα είναι νόσος και μάλιστα επιδημική αλλά και μεταδοτική, αφού μεταδίδεται από άτομο σε άτομο στη νεαρή ηλικία. Κάθε χρόνο προκαλεί 14.000 πρόωρους θανάτους (σ.σ. πριν από την ηλικία των 65 ετών) στην Ελλάδα, 240.000 στην Ευρώπη και 2,1 εκατ. θανάτους παγκοσμίως.
Τα παραπάνω ανακοίνωσε ο διοικητής του Κέντρου Αεροπορικής Ιατρικής, καρδιολόγος Ηλίας Χειμώνας, στο πανελλήνιο συνέδριο με θέμα "Παράγοντες κινδύνου και αθηροσκληρωτικές αγγειακές παθήσεις", στη Θεσσαλονίκη. Όπως είπε, παρά τον τεράστιο όγκο γνώσεων για τη βλαπτική επίδραση του καπνίσματος, στην κοινή συνείδηση το κάπνισμα θεωρείται απλώς "κακή" συνήθεια και όχι νόσος.
Το κάπνισμα προκαλεί αύξηση της νοσηρότητας και της θνησιμότητας από καρδιαγγειακά νοσήματα (στεφανιαία νόσο, περιφερική αγγειοπάθεια, αορτικά ανευρύσματα, αγγειακά εγκεφαλικά επεισόδια), αλλά και από καρκίνους (πνεύμονος, προστάτη, ουροδόχου κύστεως, τραχήλου της μήτρας, λάρυγγος, ρινοφάρυγγος, χειλέων), από χρόνιες βρογχίτιδες και αποφρακτικές πνευμονοπάθειες, από οξείες και χρόνιες λοιμώξεις των ανωτέρων αναπνευστικών οδών και από νοσήματα του γαστρεντερικού συστήματος, τόσο στους ενεργούς όσο και στους παθητικούς καπνιστές.
Ιδιαίτερα ευπαθή στο παθητικό κάπνισμα είναι τα παιδιά. Πέραν αυτών, το κάπνισμα δημιουργεί περιγεννητικά προβλήματα σε παιδιά καπνιστριών, οστεοπόρωση, ρυτίδες και πρόωρη γήρανση. Στην ουσία, βραχύνει το προσδόκιμο επιβίωσης λόγω πρόωρου θανάτου.

Την πρόθεσή της να προχωρήσει σε μέτρα απελευθέρωσης της αγοράς εργασίας, κάνοντας την αρχή από την καθιέρωση μερικής απασχόλησης στο Δημόσιο, διεμήνυσε στην Ευρωπαϊκή Ένωση η ελληνική κυβέρνηση τέλος Ιανουαρίου 2003.
Αυτό έγινε στο πλαίσιο εξέτασης της ελληνικής οικονομίας σε "στενό κύκλο" στις Βρυξέλλες, η οποία αφορούσε τις επιδόσεις της στην προώθηση των διαρθρωτικών αλλαγών. Πρόκειται για μία ετήσια διαδικασία, στο πλαίσιο της οποίας κάθε κράτος-μέλος εξετάζεται από τους εταίρους του, βάσει έκθεσης που συντάσσει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, δίνοντας έμφαση σε προβλήματα που αποτελούν τροχοπέδη για την ανταγωνιστικότητα των οικονομιών.

Όπως σε πολλά άλλα υπάρχουν δυσκολίες έτσι και στους συλλόγους υπαρχουν πολλά προβλήματα προσαρμογής στις νέες πραγματικότητες. Είναι όμως αναγκαία και απαραίτητη η δυνάμωση του ρόλου τους σε μια εποχή που οι διαμεσολαβούντες δεν έχουν κυριολεκτικά πού "να πουν τον πόνο τους".
Τώρα που σιγά-σιγά η εποχή μας γκρεμίζει τα είδωλα και τα πάντα τα ξανατοποθετεί επί νέας βάσεως, τώρα που οι "χαρισματικοί" (αληθινοί ή δήθεν) δίνουν τη θέση τους στις ομάδες και στους θεσμούς είναι ευκαιρία να δούμε τους διαμεσολαβούντες ασφαλιστές να σμίξουν τις δυνάμεις τους και ενωμένοι ως μία τάξις, η τάξις των διαμεσολαβούντων, να διεκδικήσουν τη θέση τους έναντι των πελατών, των εταιριών και της πολιτείας. Έχουμε μια ενιαία αγορά κρατών-μελών Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στο μέλλον, μάλλον θα υπάρχει και ένα επιμελητήριο για όλους. Νέοι κανόνες θα ισχύουν για όλους και οι τίτλοι πράκτωρ, ασφαλιστής, συντονιστής, μεσίτης, ως πρόσωπο φυσικό ή νομικό μάλλον θα εκλείψουν ή δεν θα ενδιαφέρουν τους καταναλωτές που συνασπισμένοι σε ενώσεις θα είναι απέναντι τους απαιτώντας πολλά και κυρίως γνώση και εγγύηση. Είναι καιρός οι διαμεσολαβούντες να δουν επιτέλους ότι έχουν διαφορετικό ρόλο να παίξουν στο μέλλον, καθαρά δικό τους και σίγουρα άλλον από αυτόν των εταιριών που φυσικά δεν θα είναι αντίπαλος ρόλος. Όμως ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ. Εκτός των άλλων πρέπει να έχουν μέλη που ΔΕΝ ΘΑ ΝΤΡΕΠΟΝΤΑΙ και ΔΕΝ ΘΑ ΚΡΥΒΟΥΝ ΤΗΝ ΑΜΟΙΒΗ ΤΟΥΣ επειδή κανείς σωστός επαγγελματίας δεν κρύβει ΠΟΣΟ ΑΜΕΙΒΕΤΑΙ, ούτε κάνει εκπτώσεις, ούτε φοβάται να πει τις αμοιβές των υπηρεσιών του.
Ούτε όλοι οι ελεύθεροι επαγγελματίες νιώθουν δύσκολα για την αμοιβή τους. Κάνουν αυτά που πρέπει να την δικαιούνται. Προτείνουμε σύντομα την πρώτη συνάντηση-συνέδριο διαμεσολαβούντων ελεύθερων και ανεξάρτητων από κόμπλεξ και συμπλέγματα άλλων εποχών. Ήδη οι φωτιές και οι καπνοί στα σωματεία τους ανεβαίνουν ενώ αυτοί άδουν και ψάλλουν σόλο τραγούδια ενώ χρειάζεται χορωδία... Πολλοί λένε ότι κάποιοι πάνε στους συλλόγους για προσωπική προβολή και για "καρέκλα προέδρου". Αγωνιστές, μαχητές χρειάζονται οι σύλλογοι και όχι την Adriana Sklenarikova για δημόσιες σχέσεις και φωτογραφίες...

Διαβάστε τις νέες αιτήσεις της ΑΣΠΙΣ για τις εργασίες της στη Γερμανία και θα δείτε πώς έπρεπε να είναι οι αιτήσεις για έκδοση Ασφαλιστηρίου. Επισημαίνουμε ότι απόκομμα παίρνει και ο πελάτης. Έτοιμες οι αιτήσεις, έτοιμα τα συμβόλαια, το παιχνίδι αρχίζει συναρπαστικό. Υπάρχουν παντού δουλειές για τους πωλητές, λέει ο Παύλος και έχει δίκιο.

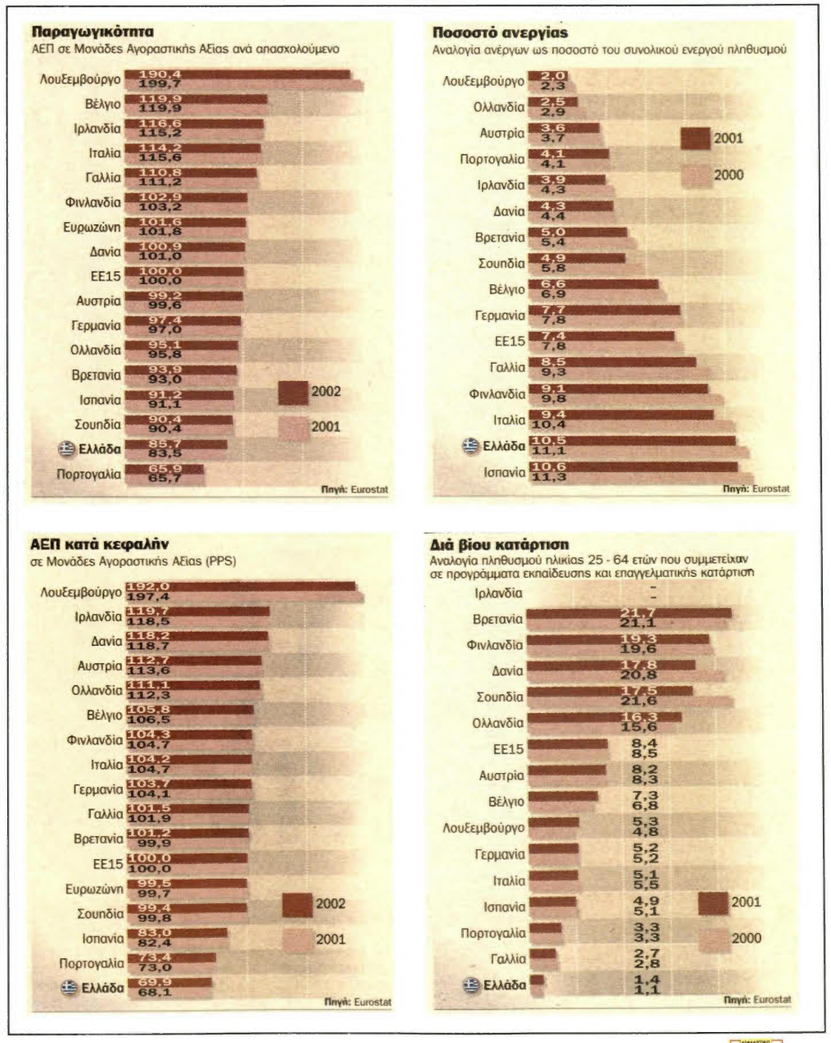
Πρώτο το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" και το NEXT DEAL υπέδειξαν το δρόμο για λύση στις συμβάσεις με τα ιδιωτικά Νοσοκομεία. Ο δρόμος περνά μέσα από τα συμφέροντα των γιατρών που συνδικαλίζονται πια ως Ένωση Ιατρών Νοσοκομείων Ιδιωτικού Τομέα (ΕΙΝΙΤΕ) Ελλάδος. Αρχή χρονιάς είναι, προγραμματίστε και... συνδρομές αφού σας συνδράμουν.

Εταιρίες (περίπου 15-20) που κατέχουν το 30-40% της αγοράς θά 'πρεπε με υπολογισμούς μας να είχαν κλείσει άμεσα αφού η ανυπαρξία κεφαλαίων και η ταμειακή τους ανεπάρκεια τις έχει κάνει ήδη προβληματικές στις σχέσεις τους με τους πελάτες. Συνεχίζουν, δυστυχώς, να εισπράττουν ασφάλιστρα και υποχρεώσεις... Ώς πότε;.

Αφού κάποιοι τα λένε όλα, καιρός να μάθουμε τι ζημιά είχε η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ όταν μπήκε στη METROLIFE. Τι ζητάμε; Α, έχει σημασία για το μέλλον... και για την ιστορία αυτών που θα ακούσουμε προσεχώς. 2, 3, 5 δισ.; Και ποιοι ήταν στα Δ.Σ. τότε;

Τι θα γίνει με τα ταμεία των Ταμείων και με τα μετοχοδάνεια; Κανείς δεν ξέρει, είναι ένα πρόβλημα που κάποιοι θα πρέπει σιγά-σιγά να το εμφανίζουν στα χαρτιά τους πριν εμφανιστεί μόνο του... Έτσι για να το ξέρουν και οι ενδιαφερόμενοι φίλοι και εχθροί.

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος εξεδήλωσε την επιθυμία να είναι στις προσεχείς εκλογές, υποψήφιος πρόεδρος για το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Ο κ. Κώτσαλος διαθέτει τεράστια εμπειρία στη διοίκηση ιδιωτικών και κρατικών ασφαλιστικών εταιρειών, όπου θήτευσε όλα αυτά τα χρόνια. Παράλληλα έχει πλούσια θητεία και στα συλλογικά όργανα της αγοράς συμβάλλοντας στην προώθηση των θέσεων της Ένωσης και από τη θέση του Γενικού Γραμματέα δίπλα στο απερχόμενο πρόεδρο κ. Δημήτρη Κοντομηνά.
Πιστεύουμε ότι έχει όλες τις ικανότητες να αντιμετωπίσει με επιτυχία και τις προκλήσεις που συνεπάγεται η θέση του προέδρου της Ένωσης.



"Όλα τα λεφτά λουλούδια..." για τις Αγροτικές που συγχωνεύτηκαν χωρίς να ματώσει "μύτη" και μάλιστα μύτη - ψηλομύτη υπαλλήλου ή συνδικαλιστή. Ήρεμα και δημιουργικά και κυρίως... οικονομικά δούλεψε ο Λυσιμάχου και ως Τριαντάφυλλος τα έκανε ...ρόδινα... Καλή χρονιά και... εξωστρέφεια!

Η Γενική Διευθύντρια ενημέρωσε το Δ.Σ. της Ένωσης για την αδυναμία εφαρμογής των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων για την οικονομική χρήση που αρχίζει από 1.1.2003 σύμφωνα με το ν. 2992/2002. Με δεδομένο ότι ο Κοινοτικός Κανονισμός 1606/2002 προβλέπει εφαρμογή των Δ.Λ.Π. για το 2005 ενώ για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σε κοινοτικό επίπεδο, ζητείται και μεταγενέστερη εφαρμογή, η Γενική Διευθύντρια ενημερώνει ότι έχει ήδη σταλεί σχετικό υπόμνημα προς τον υπουργό Οικονομίας και Οικονομικών.
Επί την ευκαιρία να πούμε ότι η κ. Αντωνάκη Μαργαρίτα ΑΝΟΙΞΕ προς τα έξω την παρουσία της Ένωσης με πολλή εργασία και παρουσίες σε εκδηλώσεις της Ένωσης. Μπράβο της.

Δεν μας άρεσε να βλέπουμε ένα υψηλόβαθμο στέλεχος Τραπ. Ομίλου σε γεύμα εργασίας στο ATHENS PLAZA να μιλά σε δημοσιογράφους με τσιγάρο στο στόμα και στο χέρι... Ούτε και η οργάνωση των υπεύθυνων Δημοσίων Σχέσεων της εταιρίας που κάλεσαν σε τραπέζι και αναγκαστήκαμε να καθόμαστε στους καναπέδες και τα τραπεζάκια επειδή δεν χώραγαν όλοι στο τραπέζι... Όλοι κάνουμε λάθη, αλλά κάποια λάθη έχουν επιπτώσεις και πληρώνουν την λάθος εικόνα Γενικοί Διευθυντές που δεν πρέπει... Κακό ήταν και το φαινόμενο των δημοσιογράφων με τα ανοικτά κινητά και τις ζωντανές συνομιλίες την ίδια ώρα...

Κυριακή 1η Δεκεμβρίου 2002 στον Ιερό Ναό Αγίας Φωτεινής στη Νέα Σμύρνη παντρεύτηκαν ο Γιώργος Φουφόπουλος και η Δήμητρα Δρακούλη. Στους νεόνυμφους ευχήθηκαν φίλοι, συγγενείς και αρκετοί συνεργάτες και συνάδελφοι από την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική με επικεφαλής τον Γενικό κ. Κώστα Φιλίππου. Κουμπάρος ο Γιώργος Τζανής και παρα...κούμπαροι δύο νέοι, ο Σάββας Τζανής και ο Κωστής Σπύρου. Το ΝΑΙ εύχεται καλούς απογόνους και καλορίζικοι...

Παρασκευή 20 Δεκεμβρίου 2002 κάλεσε τους Δημοσιογράφους καθημερινού και κλαδικού Τύπου σε δείπνο στο "Πιλ-Πουλ" στο Θησείο, ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής και Αγροτικής Ζωής. Ήταν όλοι παρόντες και ευδιάθετοι μαζί με τον "οικοδεσπότη" που καλά τα πήγε ως τώρα και που προβλέπουμε να πάνε ακόμα καλύτερα τα πράγματα με τη μία και δυνατότερη εταιρία που έγινε, και μάλιστα "αναίμακτα".

Νέα προσπάθεια ξεκίνησε ο Γιώργος Καπουράνης και όσοι τον χρειάζονται μπορούν να τον βρουν στην οδό Βασ. Σοφίας 69, στα παλιά γραφεία της INTERNATIONAL LIFE του Φ. Μπράβου, στο τηλέφωνο 210 7255300.
Ορθά ή λάθος το ξεκίνημα έγινε. Όταν μετά από χρόνια η ιστορία ψάξει να βρει γιατί και πως, αν βέβαια ασχοληθεί, θα γράψει μόνη της ό,τι στοιχεία έχει. Σημασία έχει ότι ο άνθρωπος δεν πήρε παντούφλες και δεν άραξε στον καναπέ να δει τηλεόραση. Εργάζεται. Ο αγώνας δεν έληξε. Και ας μάθουν και οι κουτσομπόληδες ότι αύριο νέα μέρα ξημερώνει. Έτσι τα έκανε ο Θεός, και ο άνθρωπος πάντα ελπίζει στο να κάνει το αύριο καλύτερο απ' το χθες και το σήμερα. Πάντα υπάρχει το καλύτερο που ΕΥΤΥΧΩΣ περιμένει τον καθένα μας να το κατακτήσει. Και ο καθένας ξέρει καλύτερα απ' τους άλλους τι πρέπει να κάνει. Καλή επιτυχία, κύριε Καπουράνη, που δεν άκουσα ως σήμερα κάποιον να πει ότι δεν ωφελήθηκε από την παρουσία σου στα κοινά. Στη φωτογραφία, δίπλα στον κ. Κοντομηνά παρέα με συνεργάτες ασφαλιστές του τότε υπ/τος του εκδότη Ευάγ. Σπύρου, στη Χαλκιδική αρχές του 1982 (;). Μάχιμος πάντα στην πρώτη γραμμή.

Το προσωπικό της Τράπεζας της Ελλάδος είναι 3.200 άτομα έναντι 2.500 στην αντίστοιχη Βρετανική Κεντρική Τράπεζα που εκείνη ασκεί ακόμα και νομισματική πολιτική, κάτι που δεν κάνει η δική μας, τώρα.

Στις Γενικές όλοι πήγαν καλά. Στη Ζωή... "ζωή σε λόγου μας"... Άποψή μας, ότι το Marketing Ζωής από οδηγός που έπρεπε να είναι ήταν ακόλουθος και περίμενε τους ασφαλιστές Ζωής να ξελασπώσει... Μα, πουλιούνται σήμερα τα ίδια προϊόντα του 1999; Μήπως τόσα χρόνια η παραγωγή ερχόταν από άλλο λόγο;

Σχεδόν 4 τρισεκατομμύρια (10,4 δισ. ευρώ) υπολογίζεται ότι είναι η περιουσία του ασφ. Ταμείου της ΔΕΗ. Τέσσερις ελληνικές ιδιωτικές Ασφαλιστικές Αγορές, περίπου. Οι συνταξιούχοι της ΔΕΗ είναι 26.000 άτομα και άλλοι 4.000 ως το 2005, σύνολο 30.000. Οι εργαζόμενοι σήμερα 29.000. Τα έσοδα της μετοχοποίησης της ΔΕΗ φτάνουν να καλύψουν 4-5 χρόνια συντάξεις αυτών των 4.000 που θα απολυθούν... Οι ευνοημένοι του ρετιρέ των συντάξεων από τώρα ζητάνε να ενταχθούν στο ταμείο ΔΕΗ και οι εργαζόμενοι στο Φυσικό Αέριο και στις ιδιωτικές εταιρίες ενέργειας. Είδες η ΔΕΗ; Όλα δικά της.

Συνεδρίαση CEA για τις Αγροτικές Ασφαλίσεις στην Ελλάδα
Εγκρίθηκε η συγχρηματοδότηση της εκδήλωσης εξ ημισείας της Ένωσης με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Η συμμετοχή της Ένωσης θα ανέλθει στο ποσόν των 3.000 ευρώ.

ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ ΣΕ ΚΑΘΕ ΚΡΑΤΟΣ-ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ Ε.Ε.

	% αγροτών επί ενεργού πληθυσμού	% της γεωργίας στο ΑΕΠ		% αγροτών επί ενεργού πληθυσμού	% της γεωργίας στο ΑΕΠ
ΕΛΛΑΔΑ	17,0	7,1	ΛΟΥΞ/ΡΓΟ	1,7	0,7
ΒΕΛΓΙΟ	2,4	1,2	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	3,2	2,4
ΔΑΝΙΑ	3,3	2,0	ΑΥΣΤΡΙΑ	6,2	1,2
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	2,9	0,9	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	12,7	3,3
ΙΣΠΑΝΙΑ	7,4	4,1	ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	6,4	0,9
ΓΑΛΛΙΑ	4,3	2,4	ΣΟΥΗΔΙΑ	3,0	0,7
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	8,6	2,9	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	1,6	0,9
ΙΤΑΛΙΑ	5,4	2,6	ΕΕ 15	4,5	1,8

Τα διόδια των ασφαλιστικών, τέλος χρόνου
Στην Ελλάδα πάντα καλώς-κακώς έμπαινε ένα τέλος-χαρτόσημο σε κάθε νέο έργο ή δρόμο που πλήρωναν οι πολίτες για τη χρήση από κει και πέρα.
Οι ασφαλιστικές εταιρίες μας στην τριετία που πέρασε αναγκάστηκαν να πληρώνουν βαρύ τέλος διοδίων για να περάσουν στην οδό αυτογνωσίας και προόδου.
Ποιά είναι η ασφαλιστική εργασία; Τι δουλειά κάνουν οι ασφαλιστές; Ποιοι είναι οι κανόνες του ασφαλιστικού παιχνιδιού. Σε τι αναλογίες γίνονται οι διάφορες πράξεις της συγκεκριμένης εργασίας; Από ποιο δρόμο πηγαίνουν στην κερδοφορία; Τι ασφάλιστρα εισπράττουμε; Τι αποθεματικά έχουμε; Τι κεφάλαια απαιτούνται;
Όλα αυτά τα ερωτηματικά μαζί με τις απαντήσεις ήταν ένα καλό "τέλος" που πλήρωσαν αρκετοί για να περάσουν στο 2003 από την οδό μετά διοδίων.
Οι άνευ διοδίων, ίσως αργήσουν ή και κάποιοι θα χαθούν σε δύσβατα μονοπάτια.

"Όπως Σπείρεις θα θερίσεις", φίλε. Μην παραπονιέσαι μετά.

Γύρω στα 42,5 εκατομμύρια Αμερικανοί είναι ανασφάλιστοι. Το 16,4% του πληθυσμού των ΗΠΑ δεν έχει κοινωνική προστασία. 7 εκατομμύρια ανασφάλιστων είναι υψηλού εισοδήματος... Η κρίση συνεχίζεται...

Η παχυσαρκία
Επιδημιακή μορφή παίρνει η παχυσαρκία, που αποτελεί ένα προοδευτικά επιδεινούμενο ιατρικό πρόβλημα των σύγχρονων κοινωνιών, σύμφωνα με τον επίκουρο καθηγητή Παθολογίας του ΑΠΘ, Κώστα Παλέτα.
Στις ΗΠΑ, το 1999, το 61% των ενηλίκων ήταν υπέρβαροι. Περισσότερο από το ένα τρίτο του πληθυσμού, 35%, ήταν ελαφρά ή μέτρια υπέρβαρο και περισσότερο από το ένα τέταρτο, 26%, θεωρούνταν παχύσαρκοι. Συγκριτικά, μόνο το 43% του πληθυσμού ήταν υπέρβαρο το 1962. Στη δε παιδική ηλικία από 6 έως 17 ετών, η επίπτωση των υπέρβαρων αυξήθηκε από 4% το 1963 στο 10% το 1994. Αλλά και σε άλλες περιοχές του πλανήτη η επίπτωση της παχυσαρκίας αυξάνεται με ταχείς ρυθμούς, τόσο στις "δυτικοποιημένες" χώρες όσο και στις αναπτυσσόμενες. Στη Ρωσία είναι υπέρβαρο το 54% του πληθυσμού, στη Μεγάλη Βρετανία το 51% και στη Γερμανία το 50%.
Πηγή "ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ"

Το βιοτικό επίπεδο
Όσον αφορά την πραγματική οικονομία, τα επόμενα πενήντα χρόνια η Ευρωπαϊκή Ένωση θα βιώσει πτώση στον ρυθμό ανάπτυξης και υποβάθμιση του βιοτικού επιπέδου εξαιτίας δραματικών αλλαγών στη δομή του πληθυσμού της, καθώς ο αριθμός των ατόμων σε ηλικία εργασίας θα μειώνεται και θα αυξάνεται ο αριθμός των συνταξιούχων. Αν δεν υπάρξει αλλαγή πολιτικής, τότε οι δημογραφικές επιπτώσεις την περίοδο 2000-2050 θα προκαλέσουν μείωση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ κατά 0,4% ετησίως. Επιπλέον, ο ρυθμός δυνητικής οικονομικής ανάπτυξης θα μειωθεί από τα σημερινά επίπεδα του 2%-2,25% σε 1,25%. Ο ρυθμός αυτός θα μειωθεί ακόμη περαιτέρω, φθάνοντας στο 1%, αν λάβουμε υπόψη τις επιπτώσεις της γήρανσης του πληθυσμού στην παραγωγικότητα. Η δυσάρεστη αυτή εικόνα που προβλέπεται για την Ε.Ε. θα εμφανιστεί και στην Ιαπωνία, ενώ στις ΗΠΑ οι προοπτικές είναι καλύτερες, όπου ο ρυθμός δυνητικής οικονομικής ανάπτυξης προβλέπεται ότι θα κινηθεί γύρω στο 2,5% τα επόμενα πενήντα χρόνια. Η διαφορά αυτή μεταξύ Ε.Ε. και ΗΠΑ σε παγκόσμια κλίμακα θα οδηγήσει σε μεταβολή του γεωοικονομικού βάρους. Η Ε.Ε. θα δει το μερίδιό της στην παγκόσμια παραγωγή να μειώνεται από 18%, όπου βρίσκεται σήμερα, σε 10% το 2050, ενώ των ΗΠΑ θα συνεχίσει να αυξάνεται από 23% το 2000 σε 26% το 2050.

Το 88% των συνέδρων της Ένωσης στην Ύδρα θεωρεί ότι ο τόπος είναι κατάλληλος. Αυτό που ίσως δεν είναι κατάλληλο να συνεχίζεται είναι η διάσπαση σκοπού του συνεδρίου. Παρατηρούμε ομαδούλες συμφερόντων ως προς το βασικό στόχο που αποβλέπει στο ΚΥΡΟΣ και τη σπουδαιότητα του θεσμού της Ένωσης και της Ελλάδος.
Χωρίς να πούμε περισσότερα η ανάλυση της προέλευσης των συμμετεχόντων πρέπει να απασχολήσει τους διοργανωτές. Ποιοι έρχονται; Τι αντιπροσωπεύουν; Τι δουλειές ανοίγονται; Πόσο προσέχουν η κυβέρνηση και άλλες παραγωγικές τάξεις το γεγονός;

Να πήραν το "μήνυμα" οι ιδιωτικές κλινικές, το Υγεία και το Ιατρικό; Έκλεισαν τη "βρύση" οι ασφαλιστικές και είχαν "διακοπές" νερού. Τό 'μαθαν ακόμα και στο Χρηματιστήριο οι επενδυτές ότι κάτι δεν πάει καλά. "Έφταιγε ο πληθωρισμός και η οικονομική κρίση" είπαν στο Υγεία κάποιοι. "Ας παν να λένε, δεν αποδείχθηκε" που έλεγε και ο Καβάφης.

"Στύλωσαν" τα πόδια οι ασφαλιστικές και τραβάνε το σχοινί με τα ιδιωτικά νοσοκομεία. "Αν δεν προσέξτε", τους είπαν, "τα 3 σημεία-αγκάθια, εμείς δεν υπογράφουμε". Ποιά; Τα ιατρικά πρωτόκολλα, τις διπλές εγχειρήσεις και τις λέξεις "συστήσας ιατρός". Μετά πάμε στα τιμολόγια... Είδες οι εμπειρίες της Ευρωκλινικής πόσο βοηθάνε και τα υπόλοιπα συντρόφια; Α, ρε ευεργέτη Κοντομηνά κι εδώ μας έσωσες... στέλνοντας ένα Μωυσή να περάσει τη "θάλασσα" παρέα με τον Εμμανουήλ, τον Παραβάνη και τον Καραλή.

Στο Βέλγιο και στη γειτονιά της Σουηδίας θα επεκταθεί η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που είχε αρκετές ζημιές στο 9μηνο, όμως σιγά-σιγά θα μπει σε ίσιο δρόμο αφού και η αγορά κάποτε και κάπου θα σταματήσει. Τη βρήκε η κρίση Χρηματιστηρίου σ' ένα "άπλωμα" με τις εξαγορές και συγχωνεύσεις τόσων εταιριών, έρχεται μια ανάσα απ' τις υπεραξίες ακινήτων, βοήθησαν και οι συνεργάτες της με πωλήσεις "ΙΠΠΟΚΡΑΤΗ" και παραδοσιακών προϊόντων και γενικά το 2003 ανατέλλει αισιόδοξο.
Αντέχει ο Παύλος που πέρασε δυσκολότερα... Μπροστά του είναι τα εύκολα. "Όποιος λέει ότι δεν έχει προβλήματα τώρα είναι ψεύτης" μας είπε πρόσφατα...

Αγριεύει σιγά-σιγά το ελληνικό τραπεζικό σύστημα που συμπαρασύρει στις αλλαγές και τις θυγατρικές τους ασφαλιστικές εταιρίες. Στο 2002 η Alpha, η Eurobank και η Εμπορική ως το 9μηνο ήταν οι κερδισμένες στα μερίδια αγοράς. Επιθετικές πολιτικές όλων των άλλων τραπεζών στοχεύουν να αποσπάσουν μερίδια από την Εθνική που κατέχει το 30% της αποταμιευτικής βάσης στην Ελλάδα και που στον τομέα χορηγήσεων χάνει σιγά-σιγά μερίδιο. Εκείνο που πρέπει να προσέξουν οι ασφαλιστές είναι ότι δεν πρέπει να επιτρέψουν στις τράπεζες να πάρουν πελατολόγιο χωρίς ανταλλάγματα και χωρίς έλεγχο του SERVICE.
Το κοινό είναι δυσαρεστημένο απ' την ποιοτική συμπεριφορά των τραπεζών που δεν κάνουν τίποτα για να βελτιώσουν την εικόνα του SERVICE προς τους πελάτες τους. Ουρές, ταλαιπωρία, αδιαφορία, γραφειοκρατία και συνδικαλισμοί αφήνουν πικρίες στους Έλληνες καταναλωτές και κυρίως σε αυτούς που έχουν εμπειρία ξένων τραπεζών του εξωτερικού. Είναι εκνευριστική η αδιαφορία πολλών Διευθυντών υπ/των τραπεζών που βλέπουν πάνω από 100 αριθμούς εξυπηρέτησης στην ουρά και περιμένουν 2-3 υπαλλήλους να τα βγάλουν πέρα με ουρές πελατών και στα γκισέ 8-10 θυρίδες να γράφουν ΚΛΕΙΣΤΟΝ. Χαμογελαστοί είναι οι τραπεζοϋπάλληλοι που πουλάνε προϊόντα Αμοιβαίων, πιστωτικές κάρτες και ασφαλιστήρια δανείων, δηλαδή αυτά που από βλακείες χάνουν οι ασφαλιστές και κάποιοι μέτοχοι ή μεγαλοϋπάλληλοι ασφαλιστικών συνέπραξαν να χαθούν... Καλύτερο SERVICE από τον ασφαλιστή δεν πρόκειται να βρουν οι πελάτες.
Εκμεταλλευτείτε το...
Ρίξτε μια ματιά, φίλοι ασφαλιστές, στα υποκαταστήματα τραπεζών και θα με θυμηθείτε. Ζητήστε αξιοπρέπεια και σεβασμό για τις υπηρεσίες σας που τρέχετε ΟΠΟΥ ΘΕΛΕΙ, ΟΠΩΣ ΘΕΛΕΙ, ΟΠΟΤΕ ΘΕΛΕΙ ο πελάτης, σπίτι ή στο γραφείο του... Και αν μια εταιρία δεν σας αναγνωρίζει, αλλάξτε την.

Έχει τη σημασία του να θυμίσουμε μαζί με άλλα μέσα στις αλλαγές του ING κάποιες σκέψεις του Δημήτρη Παπακωνσταντίνου της ΝΝ που ελέχθησαν το Σάββατο 20/3/1993 (δέκα χρόνια πριν) και που σίγουρα θα είναι χρήσιμες και σήμερα, επειδή είναι πιστεύω μας ότι ο ανθρώπινος παράγοντας μιας εταιρίας είναι ανώτερος των κεφαλαίων της. Άλλωστε τα περιουσιακά στοιχεία μιας εταιρίας άνθρωποι τα παράγουν και τα θυμίζουμε για να δουλέψουν τα νέα αφεντικά σύμφωνα με τα παρακάτω:
"Πριν ασχοληθούμε με το μέλλον, νομίζω ότι είναι ανάγκη, να θυμηθούμε μερικά σημεία του παρελθόντος και προπαντός να ΑΝΑΛΥΣΟΥΜΕ το ΠΑΡΟΝ.
Είναι ανάγκη να συνειδητοποιήσουμε:

- Πού και ποιοι είμασταν πριν μερικά χρόνια...
- Πού βρισκόμαστε Σήμερα...
- Και που βαδίζουμε ΑΥΡΙΟ...

Είμασταν, όπως και προσωπικά το έζησα, σαν άτομα και σαν σύνολο, Άγνωστοι στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.
Σήμερα είμαστε επώνυμοι και αναγνωρισμένοι, φιλοδοξούμε δε, σύντομα να βρεθούμε στην ΚΟΡΥΦΗ...
Είναι γενικά παραδεκτό, ότι η παρούσα κατάσταση ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΑΦΕΝΤΙΚΟ.
Αξίζει λοιπόν τον κόπο, να εξετάσουμε που βρισκόμαστε ΣΗΜΕΡΑ.
Απο τη μια μεριά σαν άτομα, ο καθένας μας έχει τη δικιά του Προσωπικότητα και Ιστορία.
Από την άλλη σαν σύνολο, έχουμε αναπτύξει κάποιες ιδιαιτερότητες που μας διακρίνουν, σε σχέση με τον ανταγωνισμό.
Έχουμε αναπτύξει επαγγελματικές αξίες όπως:

- ΑΓΑΠΗ-ΠΙΣΤΗ-ΠΑΘΟΣ και ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟ.
- ΑΓΑΠΟΥΜΕ ΜΕ ΠΑΘΟΣ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΑΣ.
- ΑΓΑΠΟΥΜΕ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ.
- ΠΙΣΤΕΥΟΥΜΕ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΗΣ ΙΔΙΩ-ΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.
- ΠΙΣΤΕΥΟΥΜΕ ΚΑΙ ΑΓΑΠΟΥΜΕ ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ.
- ΠΙΣΤΕΥΟΥΜΕ ΚΑΙ ΑΓΑΠΟΥΜΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΑΣ ΚΑΙ ΓΙ' ΑΥΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ ΤΟΝ ΒΕΛΤΙΩΝΟΥΜΕ.

ΝΑΙ!!! Είναι αλήθεια...
Είμαστε φανατικοί οπαδοί της Ν-Ν γιατί εμπιστευόμαστε το διεθνές κύρος της όπως και την Ελληνική Ηγεσία μας...".

Πάντα Ηνωμένοι..!

Στο δημοσιογραφικό Αρχείο μου βρήκα μια καρτ-ποστάλ που εστάλη από κάποιον (άγνωστο σ' εμένα) που υπογράφει "Ετη πολλά και ευτυχή" με μια μονογραφή από την Αλεξάνδρεια Αιγύπτου, κάπου στο 1910, προς κάποιο πρόσωπο στο Παρίσι. Πάντα Ηνωμένοι! ήταν το μήνυμα.
Όμως η πραγματικότητα είναι άγνωστο πώς εξελίχθηκε.
Σήμερα, περίπου 90 χρόνια μετά αποκλείεται να ζουν και μάλιστα ενωμένοι. Στην άλλη ζωή, κανείς δεν ξέρει πώς ζουν οι άνθρωποι. Άγνωστο και το πόσο έζησαν μαζί, άγνωστο και το πώς έζησαν αν έζησαν μαζί... Πικρά και τραγικά ίσως θα ήταν τα συμπεράσματα αν έψαχνα φωτογραφίες και ασφαλιστικών στιγμών κάποιων ασφαλιστών, Διευθυντών στελεχών και Γενικών του κοντινού παρελθόντος... Πολλοί έλεγαν το "πάντα ηνωμένοι", αλλά τα συμφέροντα τους χώρισαν. Κάποιοι αδίκησαν, κάποιοι πρόδωσαν, κάποιοι κορόϊδεψαν και κάποιοι είπαν ψέματα... Έτσι είναι η ζωή θα πουν μερικοί. Εγώ θέλω να σταθώ σιωπηλός και να σας γράψω ένα κομμάτι απ' τους "Πεζούς Ρυθμούς" του Ζαχαρία Παπαντωνίου με τίτλο ΚΟΙΝΗ ΠΡΟΦΗΤΕΙΑ:

"Σήμερα είμαι ο κοινός κι αλάθευτος προφήτης.
Σήμερα ξέρω εκείνα που οι άλλοι τρέμουν να τα πουν.
Ωραία κοπέλλα, στην άσπρη αυγή του γέλιου σου
βλέπω τον Άδη των δοντιών που θα λείψουν.
Ωραία γυναίκα! Στο μουσικό περπάτημά σου βλέπω
την ποδάγρα που θα σε βυθίσει στην πολυθρόνα –όταν
σαλεύοντας το κάτω σαγόνι, πολύ γρηά, θα παραπονιέσαι
χωρίς ν' ακουστείς.
Έφηβε! Ακούω τον αγώνα της γεροντικής σου
βακτηρίας απάνω στις πέτρες.
Έρωτα! Βλέπω τα φεγγάρια να ξανάρχονται
στρογγυλά κι όταν θάχεις ξεχαστεί.
Ρόδινα πρόσωπα γύρω στη λάμπα του χαρούμενου
σπιτιού! Ακούω την βροχή να σβύνει την επιγραφή
των χορταριασμένων σας τάφων.
Το έργο του ποιητή που θαυμάζω σαπίζει στο παλαιοπωλείο
του δρόμου.
Ο απόστρατος σέρνει την ημιπληγία του με βροντερά
σπιρούνια προς τον δημόσιο πάγκο.
Στον παληό κήπο απαντήθηκαν οι δύο ερωτευμένοι
και προσπεράσανε – σαν να μη είχαν ποτέ γνωριστεί.
Το άλογο της ενέργειας κυλίστηκε στα βάθη μιας
χαράδρας.
Ο πονεμένος λησμόνησε.
Απάνω στα συντρίμια των πολιτισμών βηματίζουν
οι αρχαιοφύλακες.
Ω σιωπή! Ω λήθη! Άπόψε, όσο ποτέ άλλη φορά
σας ακούω".

Επί ηγεσίας Κ. Φιλίππου στην ΕΘΝΙΚΗ και με τον Βαγγέλη Τριανταφύλλου στο τιμόνι των Πωλήσεων έγινε και αυτό: αύξηση μεριδίου αγοράς για δεύτερη συνεχή χρονιά μετά από καιρό πτώσεων. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις (καθαρή παραγωγή) κλάδου Ζωής είχαν αύξηση 7% και από τα 203.607.900 € του 2001 ανέβηκαν στις 219.565.700 € το 2002 στον κλάδο Ζωής. Στις Γενικές από τα 286.128.500 € του 2001 ανέβηκαν οι πωλήσεις σε καθαρή παραγωγή 314.518.600 €, αύξηση +9,9%. Σύνολο παραγωγής με δικαιώματα από τα 536.240.500 € (182,7 δισ.) του 2001 στα 590.025.300 € (201 δισ.) το 2002, ήτοι αύξηση +10%. Και του χρόνου!

Μια μεγάλη ανατροπή στοχεύει ο Όμιλος INTERAMERICAN κάνοντας πολλές μικρότερες ανατροπές στο 2003. Στα πρώτα λεπτά του αγώνα με τη φανέλα της EURECO δέχτηκε κάποια γκολ και αυτογκόλ (ψυχολογία πωλήσεων χαμηλή, 2 χρόνια ζημιές, προβληματισμοί και 3 χρόνια πτώση Νέας Παραγωγής, κακό χρηματιστήριο κ.λπ.) όμως το παιχνίδι συνεχίζεται και οι παίκτες της πιέζουν τα αντίπαλα δίχτυα περνώντας στην επίθεση με επικεφαλής τον Μ. Μωυσή.

Σύμφωνα με στελέχη της INTERAMERICAN, η εταιρία τους που διαθέτει στο γήπεδο και στον πάγκο παίκτες με την καλύτερη ποιοτική και ποσοτική δύναμη στο 2003 θα πετύχει νικηφόρα γκολ σε όλα τα επίπεδα! Στόχος Ν.Π. Ζωής και Υγείας (συγχωνεύονται εταιρία Ζωής και Υγείας) πάνω από 50.500 εκ. €, πάνω από 30.100 εκ. € κέρδη προ φόρων, ανάπτυξη και αύξηση πελατολογίου με επέκταση σε Ρουμανία, Βουλγαρία, Τουρκία και Κύπρο όπου σύντομα κατεβαίνει αλλάζοντας το INTERLIFE σε INTERAMERICAN Κύπρου, αξιοποίηση πελατείας NOVA BANK, μείωση λειτουργικού κόστους κ.λπ. Εκτός των άλλων ο Δ. Κοντομηνάς ξέρει πότε παίζουν οι παίκτες (λόγω Άρη) και πότε οι προπονητές. Οι λύσεις είναι και στις αθλητικές εφημερίδες... Πριμ, ψυχολογία και... καλή κερκίδα! Στο ντεκόρ γηπέδου πολλές διαφημίσεις.

Οι αλλαγές στον πληθυσμό

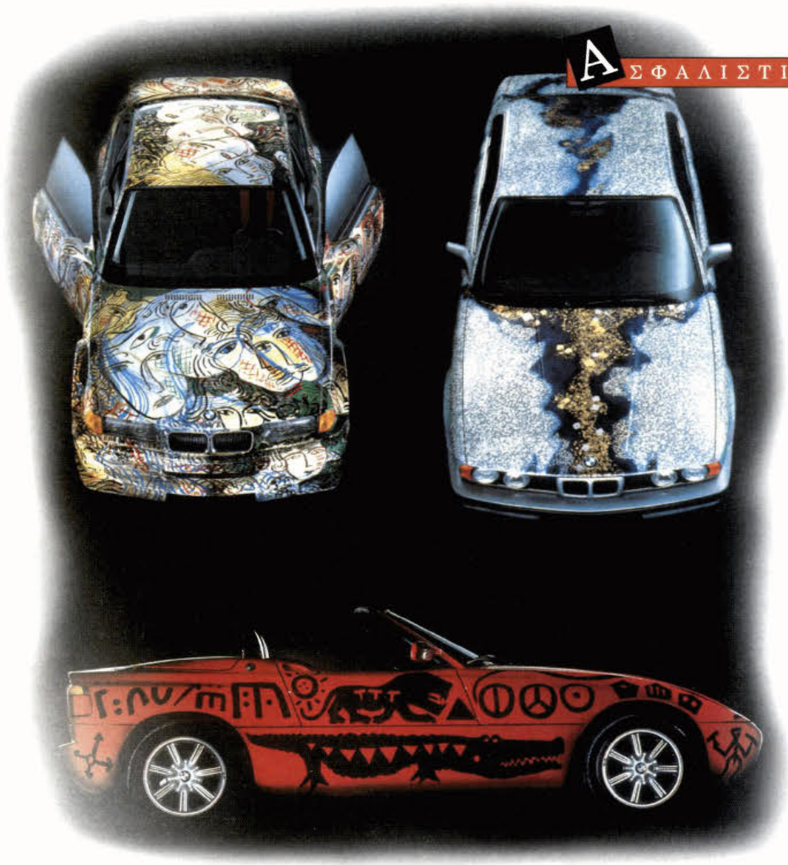
Οι δημογραφικοί παράγοντες παίζουν σημαντικό ρόλο, τόσο άμεσο όσο και έμμεσο, στην πορεία των οικονομιών. Οι αλλαγές στον πληθυσμό και, κυρίως, η γήρανση επηρεάζουν το μέγεθος του εργατικού δυναμικού και κατ' επέκταση τη δυναμική της απασχόλησης και της οικονομικής ανάπτυξης. Επιπλέον, οι αλλαγές στις δημογραφικές τάσεις επηρεάζουν σημαντικά την αποταμιευτική και επενδυτική συμπεριφορά, τα δημόσια οικονομικά, ένα σύνολο παραγόντων της χρηματοοικονομικής αγοράς και, το σημαντικότερο, τον ρυθμό ανόδου της παραγωγικότητας μιας οικονομίας. Τα δεδομένα αυτά επεξηγούν την ανησυχία των ηγετών των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις, καθώς ο πληθυσμός της κατά τα επόμενα πενήντα χρόνια θα μειώνεται σε μέγεθος και θα γηράσκει σε δομή.

Οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα διότι την εποχή της ευφορίας είχαν υποσχεθεί στους πελάτες τους γενναιόδωρες εγγυημένες αποδόσεις. Στην Ελβετία και την Ολλανδία είναι υποχρεωμένες από το νόμο να παρέχουν 4% εγγυημένη απόδοση, ενώ στη Γερμανία η ελάχιστη απόδοση είναι 3,25%. Τώρα γίνεται προσπάθεια να μειωθεί η ελάχιστη απόδοση που ορίζει ο νόμος, αλλά δεν ήταν αυτό που δημιούργησε το πρόβλημα. Διότι, λόγω του ανταγωνισμού, οι αποδόσεις που οι ασφαλιστικές εγγυούνταν στους πελάτες τους ξεπέρναγαν ακόμα και το 5,5%.

Στην Ελλάδα πάνε να μπλέξουν τα τραπεζοασφαλιστικά συμφέροντα, αλλού όπως π.χ. στην Αμερική κοιτάνε να ξεμπλέξουν τα πολλά-πολλά μεταξύ τους. Η Citigroup Τράπεζα απηλλάγη από την ασφαλιστική της Travelers group. Οι τραπεζίτες θα μείνουν τραπεζίτες, οι ασφαλιστές θα είναι ασφαλιστές. Οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι είναι διαφορετικοί. Προς τα εκεί θα πάει το μέλλον σίγουρα. Ο χρόνος είναι αβέβαιος και η διάρκεια του μέχρι να φανεί αυτή η αλήθεια...

Τα στοιχεία διεθνώς δείχνουν ότι οι δικηγόροι είναι ένας από τους πιο ωφελημένους κλάδους εξαιτίας της ύπαρξης των ασφαλειών μαζί με τους γιατρούς. Οι απαιτήσεις των πελατών αυξάνονται συνεχώς και ο νομικός κλάδος είναι πολύ "σπάταλος" και πολύ "φιλάνθρωπος" στις αποζημιώσεις αυτές. Η Αστική Ευθύνη είναι ο κλάδος του μέλλοντος!

Αισιόδοξα χαμόγελα στην παγκόσμια και ελληνική "ALLIANZ" έφερε η τοποθέτηση του Μ. Ντίκμαν στο τιμόνι της. Είναι 48 ετών, έχει διεθνή εμπειρία (Ευρώπη, Ασία, Αμερική), το 2000 ήρθε και στην Ελλάδα, γνωρίζει από κοντά και τον κ. Σαρρηγεωργίου, δεν συμμετείχε στις συνεργασίες της Dresden Bank, και το κυριότερο είναι οπαδός της αξιοποίησης των δυνατοτήτων των ανθρώπινων πόρων μιας εταιρίας πρωτίστως και εν συνεχεία των άλλων οικονομικών παραμέτρων μιας εταιρίας, που όλα μαζί στο τέλος ανεβάζουν και τη μετοχή. Είναι και ALLIANZER.



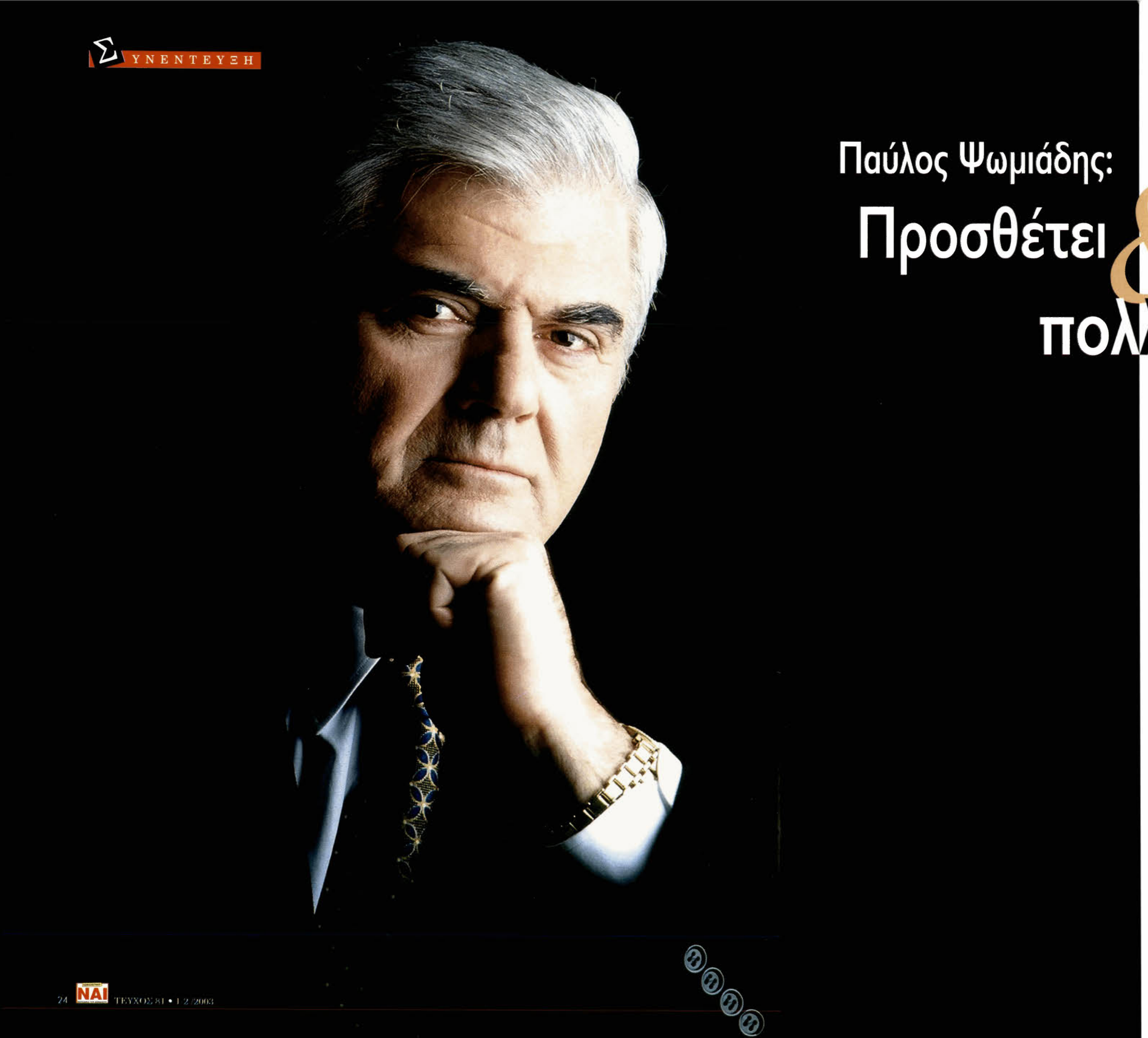
Δεν θέλουμε να κάνουμε προβλέψεις, αλλά κάπως έτσι θα γίνει. Κάποιοι πελάτες κλάδου αυτοκινήτων ψάχνουν να πάνε σε εταιρίες που έχουν χαμηλά ασφάλιστρα και οι οποίες στις δύσκολες εποχές που ζούμε άνοιξαν το στόμα τους και "τρώνε" τα μικρά ψαράκια για να αποκτήσουν "ρευστό" χρήμα τώρα που τα χαρτιά "κάηκαν". Όμως ούτε αυτές οι εταιρίες (μικρομεγάλες) ούτε τα ψαράκια βλέπουν 2-3 μεγαλοκαρχαρίες που περιμένουν με ανοιχτό το μεγάλο τους στόμα να "χάψουν" εταιρίες που θα κλείσουν μαζί με τους πελάτες τους... Άντε τώρα να δει το Υπουργείο στην Πλατεία Κάνιγγος τι γίνεται στα βαθιά νερά και με τόσα μποφόρια.
Θα τα διαβάσουμε σύντομα στις εφημερίδες τα νέα. Στο ναυάγιο παλεύουν στα κύματα γύρω στις 40 εταιρίες... Πόσοι θα σωθούν ένας Θεός ξέρει... και το ΠΑΣΟΚ, σήμερα. Αύριο ίσως και η Ν.Δ.
Αν... Οι πελάτες, όπως πάντα, αδιαφορούν. Για πόσο;

Ο Βίκτωρ Αγκουάγιο είναι περιφερειακός σύμβουλος της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας στην Αφρική για "τη διατροφή και επιβίωση του παιδιού". Έρευνά του, που δημοσιεύεται στο τελευταίο τεύχος της βρετανικής ιατρικής επιθεώρησης British Medical Journal, δείχνει ότι μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες, όπως η Nestle και η Danone, "παραβιάζουν συμφωνημένους διεθνείς κώδικες σχετικά με την προώθηση του βρεφικού γάλακτος". Υποστηρίζεται ότι σε χώρες του λεγόμενου Τρίτου Κόσμου, το αποτελεσματικό μάρκετιγκ των εταιριών αυτών έχει πείσει εκατοντάδες χιλιάδες μητέρες ότι ο θηλασμός είναι οπισθοδρομικός και ότι το δικό τους γάλα, μέσα από μπουκάλες, είναι δείγμα εκσυγχρονισμού. Η χρήση λοιπόν του μπιμπερό έχει ως αποτέλεσμα, λόγω του μη καθαρού νερού που χρησιμοποιείται στη μίξη με το υποκατάστατο γάλακτος των εταιριών, "να πεθαίνει κάθε 30 δευτερόλεπτα ένα παιδί από μη ασφαλές γάλα στο μπουκάλι".
Ο Κώδικας, τον οποίο οι εταιρίες Nestle και Danone φέρεται ότι παραβιάζουν συστηματικά και εν γνώσει τους, λέει ότι "καμιά γυναίκα που επιθυμεί να θηλάσει το παιδί της δεν πρέπει να παρασυρθεί από διαφημίσεις και καμπάνιες που θα θέτουν σε αμφιβολία το αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι το μητρικό γάλα είναι το καλύτερο απ' όλα". Ο Βίκτωρ Αγκουάγιο και οι συνεργάτες του επιμένουν ότι είναι ανάγκη, ιδίως στις χώρες αυτές, να διασφαλίζεται η αντικειμενική ενημέρωση των μητέρων όσον αφορά τον θηλασμό και να μη δίδεται η εντύπωση ότι τα υποκατάστατα είναι εξ ίσου καλά, αν όχι και καλύτερα. Η Nestle εξέδωσε μια τυπική δήλωση, που λέει ότι εφαρμόζει αυστηρά τους συμφωνημένους κώδικες.

Ένα με δύο ποτηράκια κόκκινο κρασί την ημέρα τον καρδιολόγο κάνουν πέρα, όπως δείχνουν σύγχρονες μελέτες. Όταν όμως η κατανάλωση αυτή αυξάνεται, τότε το αποτέλεσμα είναι ακριβώς το αντίθετο.
Η μικρή ποσότητα κόκκινου κρασιού πιθανότατα να προστατεύει από τις φλεγμονές, που φαίνεται ότι αποτελούν το "κλειδί" για την αντιμετώπιση των καρδιαγγειακών νοσημάτων.

Μπορεί το ΕΣΥ να έχει "ζωή" κάπου είκοσι χρόνια, ωστόσο η Βουλή "άκουσε" τέλος Ιανουαρίου '03 μία σειρά από στοιχεία για το σύστημα υγείας και περίθαλψης της χώρας, που δείχνουν ότι υπάρχει σοβαρό πρόβλημα, παρά τα θετικά βήματα που έχουν γίνει από το '81, κυρίως από γιατρούς και νοσηλευτές.
Οι βουλευτές της Ν.Δ. παρουσίασαν αριθμούς που δείχνουν ότι το 70%-80% των μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας (π.χ. αξονικοί τομογράφοι, ακτινοθεραπευτικά μηχανήματα) ανήκουν σε ιδιώτες. Κάτι, που όπως είπαν πολλοί βουλευτές, ανεβάζει το κόστος νοσηλείας για τον Έλληνα πολίτη, ο οποίος πληρώνει πολλά χρήματα από την τσέπη του.
Ο πρώην υπουργός Γιάννης Βαρβιτσιώτης με ερώτηση την οποία κατέθεσε στη Βουλή καταγράφει ότι "το 75% των ιατρικών συσκευών του ΙΚΑ δεν χρησιμοποιούνται ή εμφανίζουν κακή ή πολύ κακή κατάσταση". Ο πρώην πρωθυπουργός Κωνσταντίνος Μητσοτάκης, αφού επέρριψε προσωπικές ευθύνες στον πρωθυπουργό Κώστα Σημίτη, σημείωσε ότι αν και είχε προειδοποιήσει τον πρώην υπουργό Υγείας Αλέκο Παπαδόπουλο λέγοντάς του "πρόσεχε θα πέσεις", αυτός έβαλε ψηλά τον πήχυ και "έπεσε", με αποτέλεσμα σήμερα το... ράντζο στο κρατικό νοσοκομείο να στοιχίζει 300.000 δρχ. την ημέρα!

Ένα στα δέκα τουλάχιστον άτομα από τον πληθυσμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης πάσχει από κάποια μορφή αναπηρίας. Σε αυτούς τους ανθρώπους, που φθάνουν τα 37 εκατομμύρια, είναι αφιερωμένη η χρονιά που διανύουμε, καθώς το συμβούλιο της Ε.Ε. έχει ανακηρύξει το 2003 σε "Ευρωπαϊκό Έτος των Ατόμων με Αναπηρία".



Παύλος Ψωμιάδης: Προσθέτει & πολλαπλασιάζει!

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

Εκεί, προς το τέλος του 2002 αρχές του 2003 ζήτησα να πληροφορηθώ για τις εξελίξεις και προοπτικές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, μιας εταιρίας που περιλαμβάνεται σήμερα μέσα στη λίστα των 200 καλύτερων εταιριών του περιοδικού "FORBES" που έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών κάτω από 1 δισ. δολάρια. Στη λίστα που διάβασαν περίπου 3.000.000 αναγνώστες σ' όλο τον κόσμο υπάρχουν μία ακόμη ασφαλιστική εταιρία, γαλλική, και τρεις ελληνικές εταιρίες, η INTRACOM, η ΑΧΟΝ και η Radio Κορασίδης. Ένα όμορφο πρωινό λοιπόν είχα την ευχάριστη τύχη να μιλήσω για 2 ώρες περίπου με τον ηγέτη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλο Ψωμιάδη, ένα ικανότατο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς που από το 1973 που τον πρωτογνώρισα ως σήμερα γνωρίζω ότι εμπνέει ανθρώπους να έχουν όνειρα και να πετυχαίνουν, είναι "παλαιομοδίτης" γεμάτος Ελληνικά ιδανικά, προσθέτει ένα "συν" όπου καταπιάνεται, πολλαπλασιάζει τις δυνατότητες όπου συμμετέχει ατομικά ή συλλογικά. Στη συνέχεια παραθέτουμε κάποιες σκέψεις από μια συζήτηση που είχαμε με τον Παύλο Ψωμιάδη μαζί με ένα σύντομο χρονικό του έργου του.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 1944 και άρχισε την επίσημη λειτουργία της την 1η Μαΐου 1945. Ιδρυτές είναι το Ταμείο Πολιτικών Υπαλλήλων Ελλάδος και το Μετοχικό Ταμείο Στρατού. Την περίοδο εκείνη η πλειονότητα της αγοράς απαρτιζόταν από κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες, ενώ ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είχε ακόμη αναπτυχθεί.

Το 1952 άρχισε την πώληση ασφαλιστήριων συμβολαίων Ζωής, ενώ το 1958 ανατέθηκε στην IBM η μηχανογράφηση των διαδικασιών. Το 1968 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, σε συνεργασία με την INSURANCE OF NORTH AMERICA (I.N.A.) ίδρυσε την INTERAMERICAN Ε.Π.Ε., μέσω της οποίας το 1969 ασφάλισε τους αστροναύτες του αμερικανικού διαστημοπλοίου ΑΠΟΛΛΩΝ 11. Το 1973, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αποσύρθηκε από την INTERAMERICAN Α.Ε.

Το 1975, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ άρχισε συνεργασία με την αμερικανική OCCIDENTAL και παρουσίασε δυναμική ανάπτυξη στον τομέα των πωλήσεων.

Το 1987 ο Αλέξανδρος Ταμπουράς παρέδωσε την ηγεσία και την πλειοψηφία των μετοχών στον σημερινό κύριο μέτοχο Παύλο Ψωμιάδη.

Υπό τη διοίκηση του κ. Ψωμιάδη, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δημιούργησε ένα δίκτυο πωλήσεων πανελλήνιου εμβελείας και έναν Όμιλο θυγατρικών και συνεργαζομένων Εταιριών που καθιέρωσαν το όνομα ΑΣΠΙΣ ως συνδεδεμένο με ένα πλήρες φάσμα ασφαλιστικών, τραπεζικών, επενδυτικών και χρηματιστηριακών εργασιών.

Από το 1988 έως το 1993, μέτοχος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι η Ολλανδική Ασφαλιστική Εταιρία AEGON, κατά 40%.

Η πορεία προς τη δημιουργία ενός ισχυρού Ομίλου Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών αρχίζει το 1990, με την ίδρυση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ (Γενικών Κλάδων), τη λειτουργία του Υποκαταστήματος Ασφαλειών στην Κύπρο και την ίδρυση της ΑΣΠΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ.

Το 1992, ιδρύθηκε η ASPIS BANK, η πρώτη ιδιωτική στεγαστική τράπεζα στην Ελλάδα, και η ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε. Το 1994, ιδρύθηκε η ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ καθώς και η Εταιρία Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων ΗΝΙΟΧΟΣ, η οποία το 1998 συγχωνεύθηκε με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.

Τον Σεπτέμβριο του 1994, ο Παύλος Ψωμιάδης αγοράζει το 91% της Ελληνικής Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας ΗΛΙΟΣ, η οποία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Το 1995 η Εταιρία ΗΛΙΟΣ απορρόφησε την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ, και μετονομάστηκε σε ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. Από την 5η Σεπτεμβρίου 1995, αρχίζει η διαπραγμάτευση της μετοχής της εταιρίας στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Το 1995, η Εταιρία θέτει τις βάσεις για την επέκταση του δικτύου και των παρεχομένων υπηρεσιών σε χώρες του εξωτερικού. Έτσι, στο πλαίσιο της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών που προβλέπουν οι οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Εταιρία έλαβε άδεια για την πώληση Ασφαλειών Ζωής στη Σουηδία και στη Γερμανία.

Τον Οκτώβριο του ίδιου έτους, το κατάστημα της Εταιρίας στην Κύπρο μετατρέπεται σε ανώνυμη εταιρία με την επωνυμία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ ltd (Κύπρου). Το χαρτοφυλάκιο ασφαλειών Ζωής του πρώην υποκαταστήματος Κύπρου εκχωρήθηκε στη νέα εταιρία.

Το 1997, εξαγόρασε το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας "ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ", και εμπλούτισε σημαντικά τον αριθμό ασφαλιστικών συμβούλων και γραφείων πωλήσεων ανά την Ελλάδα.

Το υποκατάστημα της Εταιρίας στη Σουηδία, οι εργασίες του οποίου ξεκίνησαν το Δεκέμβριο του 1997, έκλεισε το 1998 τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του με ικανοποιητικά αποτελέσματα και με ακόμη μεγαλύτερες προοπτικές, έχοντας εγκαθιδρύσει συνεργασία με σοβαρούς οίκους brokers της Σουηδίας στον τομέα των Ασφαλειών

Ο Παύλος Ψωμιάδης ανήκει σ' αυτή την κατηγορία ανθρώπων που η ζωή τους αποτελεί βιβλίο ωφέλιμον και διδακτικόν δια τις επερχόμενες γενεές, όπως λέμε "Ζωή, οδηγίες χρήσεως".

Γεννήθηκε στο Κερατσίνι το 1939.

Στην πρώτη 10ετία της ζωής του θα "γευτεί" τις συνέπειες της απόφασης του Μουσολίνι να επιτεθεί στην Ελλάδα και τα τραύματα του Εμφυλίου και της Γερμανικής κατοχής.

Στα εφηβικά του χρόνια, εκεί στα 1955-60, αθλητής, σφαιροβόλος έμπαινε στις κοινές προσπάθειες για την Ελλάδα ακούγοντας και για τον Έλληνα Ωνάση που τότε (1954) κατάφερε τη μεγαλύτερη συμφωνία στην ιστορία της ναυτιλίας με τους Σαουδάραβες.

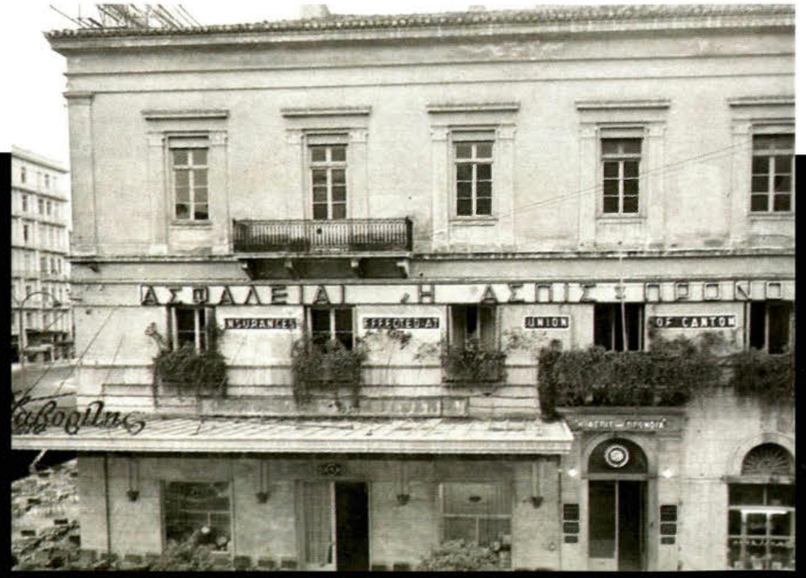
Στα τέλη του '60 έγινε ασφαλιστής στην ALICO. Αρχές του '70 στην INTERAMERICAN (1969-1976) και από το 1976 στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Όπου κι αν πέρασε έβαλε το "συν" του. Είχε ένα δικό του τρόπο να "εξελληνίζει" και να απλοποιεί τα δύσκολα οικονομικά που κατείχε σε γλώσσα "πωλησιακή".

Δεν μπορώ να φανταστώ τον κ. Ψωμιάδη με καμία άλλη ιδιότητα παρά μόνο με αυτή του απλού, καθημερινού πωλητή πρώτης γραμμής κι ας έχει 200 άλλες ιδιότητες, του μετόχου, του πλούσιου, του προέδρου, του υπερπροέδρου, του στελέχους, του επιχειρηματία, του manager, του μεγαλομέτοχου, του οικονομικού παράγοντα. Ο Π. Ψωμιάδης είναι πρώτα προσιτός, απλός, ανθρώπινος, φίλος, ασθηματίας, ονειροπόλος, αγωνιστής και μετά όλα τα άλλα...

Όταν ο κ. Ψωμιάδης λέει «πουλάτε» εννοεί «αλλάξτε τη ζωή σας». Όταν λέει «βλέπετε κόσμο» εννοεί «φτιάξτε σχέσεις», κάντε πελατολόγιο κάντε δηλαδή «περιουσία», όταν λέει «πιάστε τα κίνητρα» εννοεί πιάστε χρήματα στην τσέπη σας για να αποκτήστε καλύτερο σπίτι, καλύτερα σχολεία για τα παιδιά σας, καλύτερο μέλλον για σας.

Ο κ. Ψωμιάδης απλοποιεί τις δυσκολίες, τις κρίσεις, τις έννοιες... Απλά και δημιουργικά θέλει να μεταβιβάσει τις εμπειρίες του απ' τις πωλήσεις στους χιλιάδες πωλητές που τον ακολουθούν. Τα διαφορετικής φιλοσοφίας συστήματα των εταιριών που επέκτησε ο όμιλός του τα βαπτίζει στην απλή φιλοσοφία ότι "όλοι είμαστε πωλητές" και ότι όλοι μπορούμε να κάνουμε μεγάλα αποτελέσματα.

Με απλό τρόπο ξεκίνησε η συνάντησή μας:



Το 1948 η Ασπίς Πρόνοια εγκαταστάθηκε σ' αυτό το διόροφο κτίριο, στη γωνία πλατείας Συντάγματος και Ερμού, δημιούργημα του περίφημου αρχιτέκτονα Κλεάνθη και πραγματικό στολίδι της Αθήνας.

Όχι μόνο τον "πονάμε", τον "σεβόμαστε" τον ασφαλιστή μας. Βοηθάμε την αποστολή και την καριέρα του.

ΝΑΙ Κύριε Ψωμιάδη, σε σχέση με το παρελθόν, μήπως σήμερα άλλαξαν τα πράγματα και οι πωλητές χρειάζονται να εκπαιδευτούν σε νέα συστήματα και τεχνικές, μήπως πρέπει να πλησιασθούν πιο "εμπορικά";

Τι είναι αυτά που μου λες, Βαγγέλη; Νευριάζω πολύ όταν ακούω για πολύπλοκα πράγματα και τεχνικές μοντέρνες πωλήσεων και, και, και... Στις πωλήσεις χρειάζεται πάθος, μεράκι και αγάπη γι' αυτό που κάνεις. Η πώληση είναι σαν τη "γυναίκα". Χρειάζεται συναισθήματα, φροντίδα, στοργή...

ΝΑΙ Υπάρχουν σήμερα, κ. Ψωμιάδη, "συναισθήματα"; Μάχονται άνθρωποι για τη "φανέλα"; Για το επάγγελμα; Έχω ακούσει πως όταν ξεκινάγατε στην ΑΣΠΙΔΑ ριχτήκατε εσείς και οι πρώτοι ανθρωποί σας στη μάχη με αγάπη, με φανατισμό, με πίστη, με όραμα...

Ας μην πούμε πολλά για το πώς ξεκινήσαμε. Να πούμε ότι αυτό που πήραμε το αγαπήσαμε και το μεγαλώσαμε. Το αξιοποιήσαμε. Σταθήκαμε κοντά στους ανθρώπους που μας εμπιστεύτηκαν και στους δικούς μας συνεργάτες.

Εμείς "πονάμε" τον ασφαλιστή που είναι έξω στην αγορά και αγωνίζεται. Όχι μόνο τον "πονάμε", τον "σεβόμαστε" τον ασφαλιστή μας. Βοηθάμε την αποστολή και την καριέρα του. Δεν θέλουμε να του συμβεί κακό, δεν θέλουμε να είναι άνεργος. Τον φροντίζουμε...

ΝΑΙ Όμως αυτή την αποστολή του Manager, του Ηγέτη, μάλλον δεν μπορούν να την κάνουν άνθρωποι χωρίς ιδανικά. Γνωρίζω από συνεργάτες σας ότι είσθε πολύ "εύθραυστος" σε ό,τι αφορά τους ανθρώπους σας, τους οποίους διευθύνετε "υπηρετώντας" τους με ό,τι καλύτερο μπορείτε να τους δώσετε ως εταιρία, ως κύρος, ως όνομα, ως προϊόντα, ως επιλογές. Ποιο είναι το περίσσευμα της καρδιάς σας που μοιράζετε, με τι είναι γεμάτη η ζωή σας κι αντέχετε σε τόση προσπάθεια "υπέρ τρίτων";

Είμαι λίγο "παλαιομοδίτης" εγώ. Βλέπω την ελληνική σημαία και δακρύζω. Ακούω τον Ελληνικό Εθνικό Ύμνο και ανατριχιάζω. Η εποχή μας, οι μανάδες μας, οι πατεράδες μας μας μεγάλωσαν με τέτοια ιδανικά, ελληνικά. Με αγωνία και όνειρα να γίνουμε χρήσιμοι στην κοινωνία, να προοδεύσουμε, να γίνουμε οι καλύτεροι σ' αυτό που κάναμε.

Είχαμε όνειρα τότε να αποκτήσουμε κάτι ανώτερο από αυτό που είμασταν. Θέλαμε ένα σπίτι, ένα αυτοκίνητο, ένα καλό κοστούμι. Σήμερα πολλοί άνθρωποι δεν έχουν ή δεν διδάχθηκαν να ζήσουν σ' αυτό το κλίμα. Σήμερα πολλοί νέοι τα έχουν όλα αυτά και δεν έχουν να παλέψουν γι' αυτά, έχουν ανάγκη όμως άλλα. Είναι μια διαφορετική εποχή η σημερινή και πολλούς τους παραξενεύει. Αν ψάξεις όμως θα βρεις ιδανικά και κάποια άλλα κίνητρα.

ΝΑΙ Ποιοι ήταν αυτοί που σας τροφοδοτούσαν με ιδανικά; Εσάς τι σας βοήθησε;

Δεν ήταν τα δικά μου ιδανικά. Ήταν όλων τα ιδανικά. Βοηθούσαν τα σχολεία, οι οικογένειες, οι γονείς και κυρίως οι μάνες. Ο πατέρας μου δούλευε 20 ώρες, πού να βρει χρόνο για μας. Οι μανάδες κράταγαν τα σπίτια. Αυτές μετέφεραν τα ιδανικά, τη φιλοσοφία, τις αρχές, αυτό που διακρίνει τους Έλληνες...

ΝΑΙ Οι σημερινοί Managers θα μπορούσαν να είναι έτσι σαν "μανάδες" με φιλοσοφία, με ιδανικά για να τροφοδοτούν τους ανθρώπους τους; Και ακόμα θα μπορούσαν να πετύχουν χωρίς ιδανικά;

Σίγουρα θέλει ιδανικά, θέλει όνειρα, θέλει φιλοσοφία, θέλει στόχους και ευγενείς σκοπούς για να πετύχεις στην κοινωνία.

Όχι. Σίγουρα θέλει ιδανικά, θέλει όνειρα, θέλει φιλοσοφία, θέλει στόχους και ευγενείς σκοπούς για να πετύχεις στην κοινωνία.
Η πώληση που είναι η δουλειά μας είναι για λίγους. Είναι υπέροχη δουλειά όμως.
Η αρρώστια, ο θάνατος και η ανεργία είναι μεγάλος καϋμός και πρόβλημα. Το να υπηρετείς αυτή την ιδέα και να μην αφήσεις ανθρώπους να υποφέρουν δεν είναι απλή ιστορία. Και από την ανάποδη είναι σημαντικό το ότι ο ασφαλιστής δεν μπορεί να μείνει άνεργος. Είναι ευλογία το γεγονός ότι κάθε μέρα που ξυπνά έχει επιλογές να κάνει πολλά μέσα στην ημέρα.

ΝΑΙ Είναι όμως δύσκολες εποχές. Μεγάλη κρίση μαστίζει όλες τις οικονομίες και το κράτος μας και τον κλάδο μας. Πολλοί κάνουν περικοπές. Ποια είναι τα δικά σας σχέδια;

Εμείς θα κρατήσουμε τους ανθρώπους μας και τους λέμε ακόμα ότι μαζί μας θα βρούνε δύο απλά πράγματα. Πρώτον, έναν Όμιλο που τους αγαπά και δεύτερον, πολλές επιλογές σε ευκαιρίες και προϊόντα. Και κάτι να προσθέσω... στοχεύουμε να διατηρήσουμε στην Ελλάδα μια μεγάλη ελληνική εταιρία. Όλα τα κράτη έχουν την εθνική τους εταιρία. Οι κρατικές και εμείς η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μείναμε. Θέλουμε και θα αγωνισθούμε να κρατήσουμε για την Ελλάδα μια μεγάλη εταιρία ελληνική.

ΝΑΙ Πώς βλέπετε όλες τις αλλαγές που έφερε στον κλάδο Ασφαλειών ο τραπεζικός χώρος με τις συγχωνεύσεις και εξαγορές;

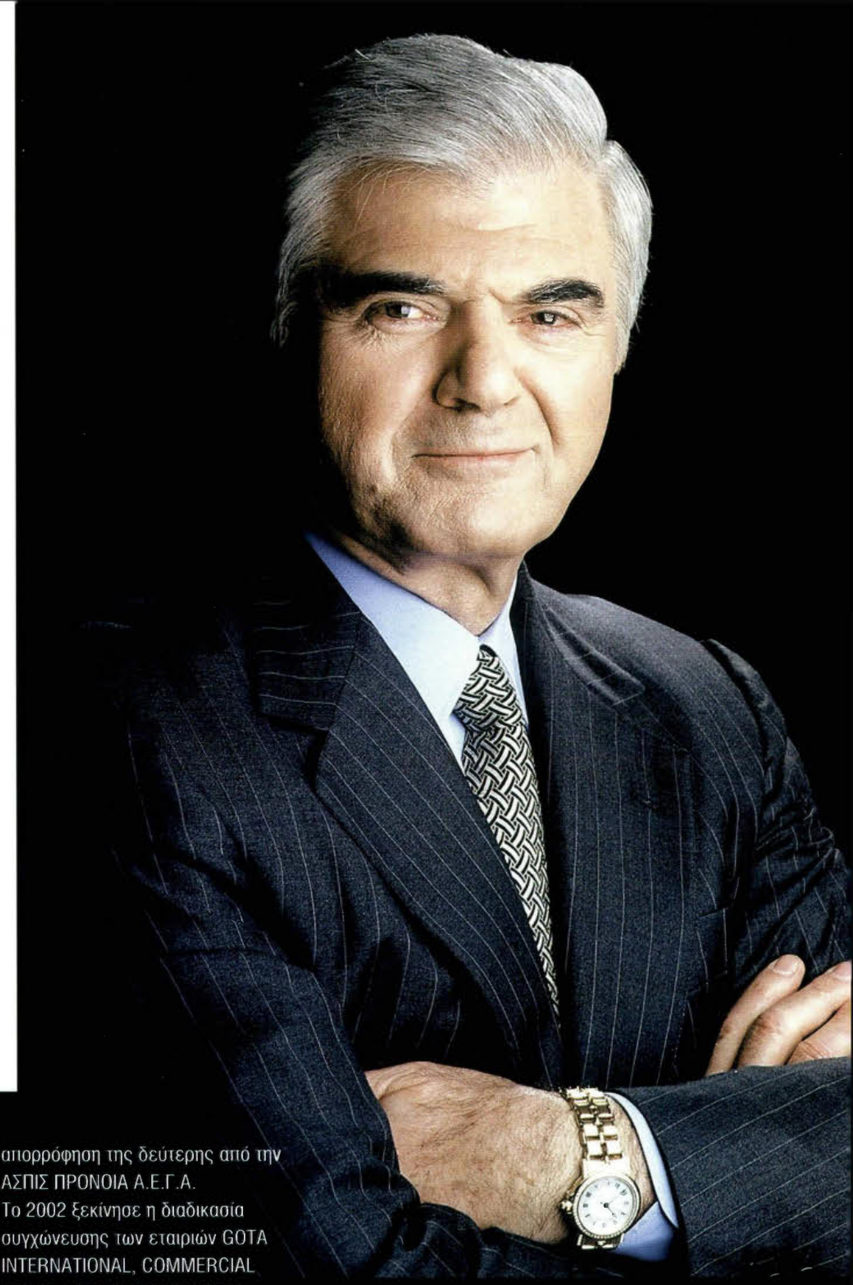
Θέλουν χρόνο προσαρμογής όλα. Δεν γίνονται απ' τη μια στιγμή στην άλλη οι αλλαγές. Τράπεζες και Ασφάλειες θα είναι πάντα μαζί σε συνεργασίες. Δεν σβήνουν αυτά. Έχουν βελτιωθεί σε σύγκριση με το παρελθόν οι σχέσεις, αλλά θα χρειασθεί πολύς χρόνος ακόμα για να μιλήσει κάποιος για πιο πολλά. Εμείς προσπαθούμε να βελτιωθούμε και θα ήθελα να συγχαρώ τους ανθρώπους μας που σε δύσκολες συγκυρίες, όπως το χρηματιστήριο, η διεθνής και παγκόσμια κρίση, κατάφεραν να ενώσουν δυνάμεις τόσων εταιριών, να συνυπάρξουν και να βάλουν αξιόλογους στόχους εδώ και στη Γερμανία, Σουηδία, Κύπρο.
Θα ξεκινήσουμε σύντομα δουλειές στο Βέλγιο και στη Φινλανδία. Θέλουμε να είμαστε στους 50 καλύτερους της Ευρώπης. Όλοι αξίζουν συγχαρητήρια, όλοι οι επικεφαλής και οι Managers που προσπαθούν σκληρά κάθε μέρα αξίζουν το μπράβο μας.

ΝΑΙ Λένε ότι στις πολεμικές επιχειρήσεις μόνο το πεζικό –οι ανθρωποι της πρώτης γραμμής– εδραιώνουν και διατηρούν κατακτήσεις για τις οποίες συνεργάσθηκε το Ναυτικό και η Αεροπορία με το Πυροβολικό. Ο Στρατός των Πωλήσεών σας που ξεπερνά τις 4.500 ασφαλιστικούς συμβούλους καλείται να διατηρήσει τις κατακτήσεις του Ομίλου. Τι νέα τους αφορούν στο 2003;

Είμαστε μαζί στις επιχειρήσεις διατήρησης και επέκτασης με όλες τις εταιρίες μας στη διάθεσή τους, με τους 1.850 διοικητικούς υπαλλήλους, με τα 802 υποκαταστήματα και συνεργαζόμενα πρακτορεία, με τα 62 υποκαταστήματα της Aspis Bank και στοχεύουμε, όπως πέρυσι σε μια εποχή κρίσεως όταν όλες οι άλλες εταιρίες μαζεύτηκαν τους δώσαμε τον ΙΠΠΟΚΡΑΤΗ για να ανοίξουν οι δουλειές τους και το εισόδημά τους, εφέτος να τους δώσουμε και νέα προϊόντα. Είχαμε και 23% αύξηση στις Γενικές το 2002. Ένα λάθος της αγοράς είναι ότι πάνε από τη μια άκρη, την Ασφάλεια Ζωής, στην άλλη άκρη, στη σύνταξη, και αφήνουν πολλά προϊόντα κενά όπως είναι η αναπηρία, το εισόδημα, για τα οποία εμείς προγραμματίζουμε εκπλήξεις. Προγραμματίζουμε ακόμα βελτίωση των κανονισμών μας που αφορούν τους Πωλητές μας. Αν και είναι καλοί θα τους κάνουμε καλύτερους.

ΝΑΙ Παρά τα "ζόρια" της αγοράς;

Πάντα υπήρχαν "ζόρια". Και όπως οι άλλοι έχουμε και εμείς. Μήπως είναι κάποιος που δεν έχει; Ας βγει όποιος λέει ότι δεν έχει προβλήματα να του αποδείξω ότι είναι ψεύτης. Για 15 χρόνια βαρέθηκα να ακούω για κρίση, για προβλήματα, για κλείσιμο... Όποιος έχει μάτια βλέπει ότι υπάρχει κρίση, υπάρχει και πρόβλημα, υπάρχουν όμως και ευκαιρίες και επεκτάσεις και επιτυχίες.
Εμείς έχουμε αποδείξει στο παρελθόν ότι προσπαθούμε να βελτιώνουμε αυτό που έχουμε προς το καλύτερο. Την εταιρία και την αγαπάμε και θα την κρατήσουμε στις 50 καλύτερες και κυρίως ελληνική. Έχουμε πολλές δυνατότητες, ακίνητα και όρεξη για νέες κατακτήσεις. Έχουμε θέληση να είμαστε κοντά στους ανθρώπους μας και επιθυμία να συμβάλουμε προσθέτοντας εμπειρίες και πολλαπλασιάζοντας τις δυνατότητες αν εκλεγούμε στα κοινά και μέσω των σωματείων και επιτροπών της Ένωσής μας.
Φεύγοντας και κατηφορίζοντας την οδό Κηφισίας γύρω στο μεσημέρι, καθώς περνούσα μπροστά από τα κεντρικά γραφεία της Ζωής.
Παραλληλα με τη μεγέθυνση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της Εταιρίας, η γκάμα των προϊόντων της διευρύνθηκε, καθώς η Εταιρία εισήλθε το 1998 με επιτυχία στη νέα γενιά ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων ζωής, με τα προγράμματα ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ και ΑΣΠΙΣ BOND.
Στις αρχες του 1998, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. αγοράζει το 5% των μετοχών της ETBA LEASING.
Το 1999 η Εταιρία, σε συνεργασία με την ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ, και άλλα σύγχρονα ιδιωτικά νοσηλευτήρια, συνεχίζει να εμπλουτίζει την γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων της, λανσάροντας το πρόγραμμα "ΩΡΑ Υγείας". Το εν λόγω πρόγραμμα, μέσα στους τέσσερις πρώτους μήνες λειτουργίας του, έχει ήδη προσελκύσει 2.500 νέα συμβόλαια.
Την περίοδο 1998-1999 δόθηκε προτεραιότητα στην εσωτερική αναδιάρθρωση της Εταιρίας με την υλοποίηση του προγράμματος αναδιοργάνωσης και ανασχεδιασμού του οργανισμού (business process re-engineering), αλλά και με τη συστηματική αξιοποίηση συνεργιών μεταξύ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. και των άλλων εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.
Το 1999 εξαγοράζονται οι ασφαλιστικές εταιρίες ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ, NORDSTERN COLONIA HELLAS, NORDSTERN COLONIA HELLAS LIFE και COMMERCIAL UNION LIFE.
Ενδεικτική είναι η δημιουργία του πρώτου financial center στην Ελλάδα το 1999, που λειτουργεί στο πολυκατάστημα Carrefour στο Ρέντη, σε συνεργασία με την Aspis Bank, την Aspis ΑΕΔΑΚ και την Aspis Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ.
Το 2000 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. συμφώνησε στην εξαγορά του 100% της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE A.E.A.Z. θυγατρική του διεθνή κολοσσού Scottish Provident Institution, που κατείχε κυρίαρχη θέση στην πώληση προϊόντων unit linked.
Το 2000 η Εταιρία προχώρησε, σε συνεργασία με την ETBA, στη δημιουργία της e-Valley που δραστηριοποιείται στο χώρο των νέων τεχνολογιών και ειδικότερα της ηλεκτρονικής επιχειρηματικότητας (e-business).
Το 2001 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εξαγόρασε το 67% των μετοχών των εταιριών Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε. και UNITED Α.Ε.
Το 2002, ξεκίνησε και ολοκληρώθηκε η συγχώνευση των εταιριών COMMERCIAL UNION και SCOPLIFE, και η νέα εταιρία που δημιουργήθηκε ονομάστηκε COMMERCIAL VALUE.
Κατά τη διάρκεια του 2002, ξεκίνησε και ολοκληρώθηκε η συγχώνευση των εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. και ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ με την απορρόφηση της δεύτερης από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.
Το 2002 ξεκίνησε η διαδικασία συγχώνευσης των εταιριών GOTA INTERNATIONAL, COMMERCIAL VALUE, NORDSTERN COLONIA HELLAS, NORDSTERN COLONIA HELLAS LIFE, και UNITED με την απορρόφησή τους από την GOTA INTERNATIONAL.
Στα άμεσα σχέδια της Εταιρίας είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων με νέα υποκαταστήματα στις υπόλοιπες Σκανδιναβικές χώρες καθώς και η εισαγωγή νέων ασφαλιστικών προϊόντων.



Στις πωλήσεις χρειάζεται πάθος, μεράκι και αγάπη γι' αυτό που κάνεις. Η πώληση είναι σαν τη "γυναίκα". Χρειάζεται συναισθήματα, φροντίδα, στοργή

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

φεία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, σήκωσα τα μάτια ψηλά στους επάνω ορόφος όπου έχει ο κ. Παύλος Ψωμιάδης το γραφείο του με τη μεγάλη θέα και την ελληνική σημαία μπροστά, με τα κτίρια της Telestet , του ΟΤΕ, του Ιατρικού γύρω του, με το νέο κόμβο της Αττικής Οδού που σε 3' σε πάει Εθνική Οδό και σε 20' στο αεροδρόμιο, με ένα μελίσσι ανθρώπων μέσα στους ορόρους της ΑΣΠΙΣ που βγάζουν το γλυκό μέλι της ασφάλισης για την ελληνική κοινωνία και άρχισα να αναπολώ το έργο αυτού του ανθρώπου, από τις γειτονιές του Πειραιά που κατάφερε να γίνει της κορυφής, μεγάλος ασφαλιστής και επιχειρηματίας, που σπούδασε στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, που έκανε μεταπτυχιακά σε Αμερική και Ευρώπη, που ξεκίνησε ασφαλιστής με την τσάντα στο χέρι, που αγαπά τον Ολυμπιακό, την Ελλάδα, την Ορθοδοξία, που μικρός έκανε πρωταθλητισμό στο στίβο και μεγάλος στις επιχειρήσεις, που ξέρει να ζει "στ' αλώνια και στα σαλόνια", που συνεχίζει να κάνει όνειρα και να δουλεύει από πολύ νωρίς σκληρά όλη την ημέρα, που έχει οικογένεια και την αγαπά, ταυτόχρονα με τη φροντίδα του στις οικογένειες των χιλιάδων ανθρώπων του, που κρατά τις ελληνικές παραδόσεις όπως οι μάνες και η μάνα του διατηρούσαν ενα καντήλι στο εικόνισμα και τις ελπίδες για ένα καλύτερο αύριο στην πατρίδα μας.

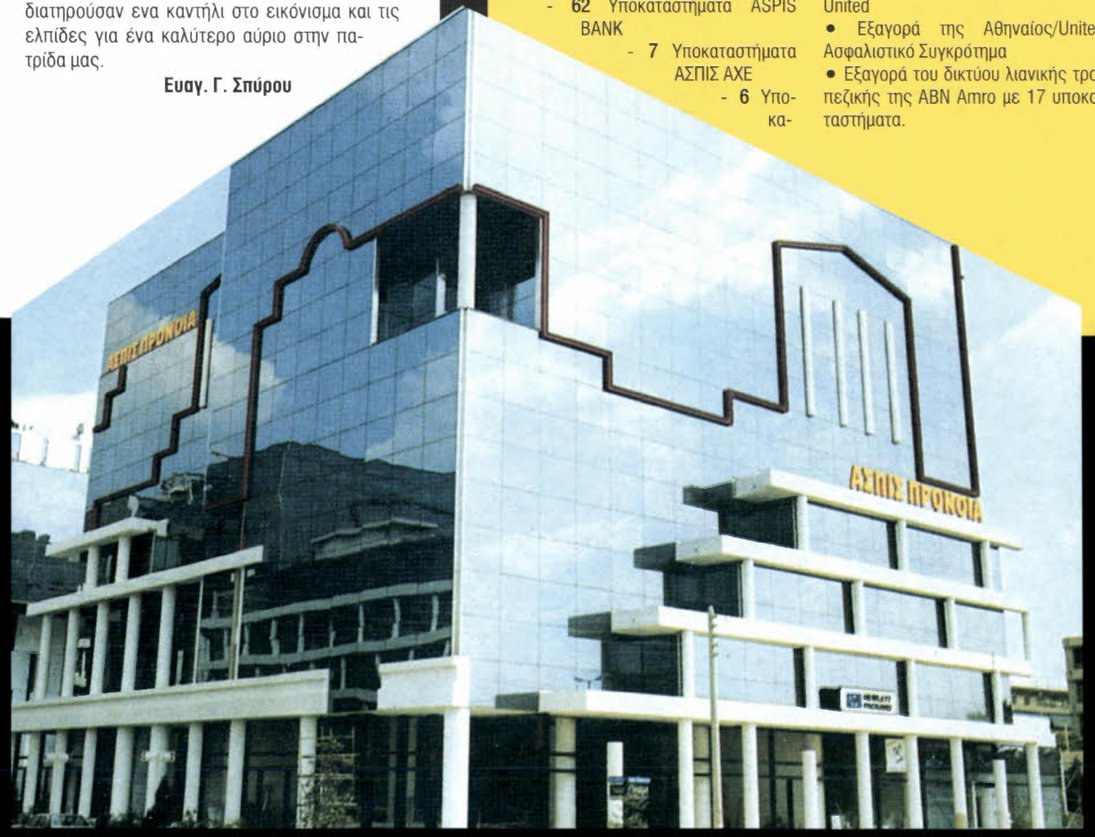
Ευαγ. Γ. Σπύρου

Προφίλ Ομίλου ΑΣΠΙΣ

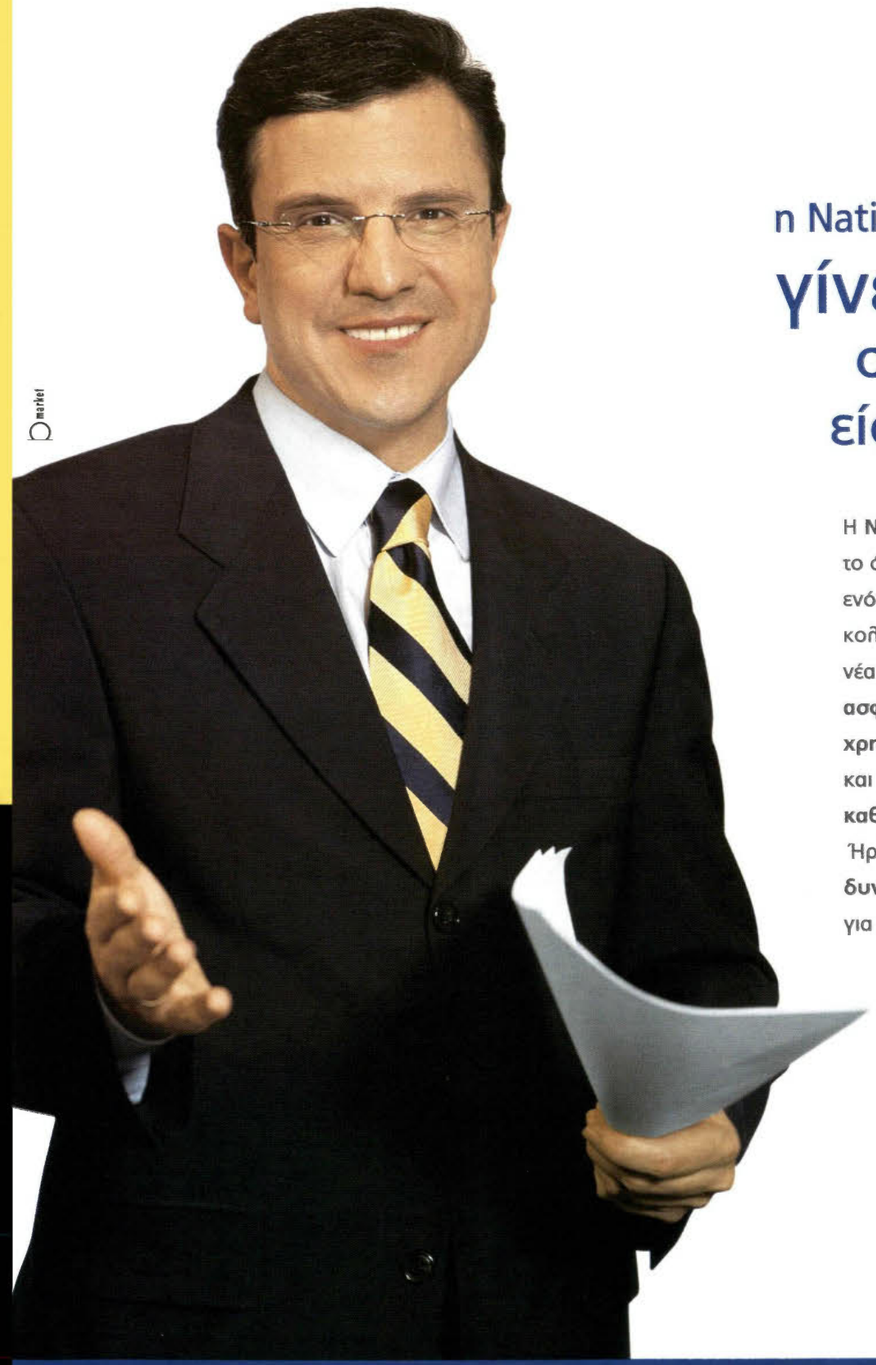
- Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ αποτελείται από 15 δυναμικές εταιρίες και καλύπτει πλήρως κάθε ασφαλιστική, τραπεζική και επενδυτική ανάγκη.
- Διαθέτει το κρίσιμο μέγεθος που του εξασφαλίζει υψηλή ανταγωνιστικότητα:
  - **€ 3 δισ.** υπό διαχείριση κεφάλαια
  - **1.000.000** πελάτες
  - **€ 310 εκ.** ασφαλιστικά έσοδα για το 2001
- Πρωτοποριακά προϊόντα και ολοκληρωμένες υπηρεσίες
  - Ασφάλειες Ζωής και Γενικών Κλάδων
  - Unit Linked
  - Bancassurance
  - Αμοιβαία Κεφάλαια
  - Τραπεζικά Προϊόντα
  - Επενδυτικές Υπηρεσίες
  - Ηλεκτρονικό Εμπόριο
- Εκτεταμένο Δίκτυο Διανομής
  - **4.545** Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
  - **1.850** Υπάλληλοι συνολικά
  - **252** Ασφαλιστικά Υποκαταστήματα
  - **550** Συνεργαζόμενα Πρακτορεία
  - **62** Υποκαταστήματα ASPIS BANK
  - **7** Υποκαταστήματα ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ
  - **6** Υποκαταστήματα ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ
  - **2** Financial Centers
- Αυξανόμενη Διεθνής Παρουσία

  ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Σουηδίας
  - 60.000 πελάτες σε λιγότερο από 3 χρόνια
  - Ισχυρό δίκτυο με τοπικούς πράκτορες
  - Μετατροπή σε Σουηδική Ασφαλιστική Εταιρία το 2002
  - Βάση για επέκταση στη Φινλανδία και τη Νορβηγία

  ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Κύπρου
  - 10 χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά Ασφαλειών Ζωής
  - 7 Υποκαταστήματα
  - Έναρξη Γενικών Ασφαλειών το 2002
- 50 νέα ασφαλιστικά γραφεία και 20 νέα υποκαταστήματα ASPIS Bank
- Ολοκλήρωση της μετατροπής της ASPIS Bank από Στεγαστική σε Εμπορική
- Ολοκλήρωση της συγχώνευσης των εταιριών Commercial Union και Scoplife και έναρξη των διαδικασιών συγχώνευσής της με την Nordstern Colonia, την Gota International και την United
- Εξαγορά της Αθηναίος/United Ασφαλιστικό Συγκρότημα
- Εξαγορά του δικτύου λιανικής τραπεζικής της ABN Amro με 17 υποκαταστήματα.



Όλος ο κόσμος **εσύ!**



Τώρα που
η Nationale - Nederlanden
γίνεται ING
στο επίκεντρο
είσαι μόνο εσύ!

Η **Nationale - Nederlanden,** παίρνει το όνομα της μητρικής της εταιρείας, ενός παγκόσμιου χρηματοοικονομικού κολοσσού, του **ING** και αρχίζει μια νέα εποχή. Με νέες, **ανανεωμένες ασφαλιστικές καλύψεις, νέες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες** και **λύσεις** ξεχωριστά **για τον καθένα,** αλλάζουν πολλά!
Ήρθε η ώρα να νιώσεις ακόμα πιο **δυνατός,** ακόμα πιο **σίγουρος** για το **αύριο.**

www.ing.gr

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

Βάλτε άλογα υποκίνησης στις πωλήσεις!

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

Σε κάθε αγώνα δρόμου, σε κάθε εταιρία, σε κάθε γραφείο οι πρώτοι «σέρνουν» και τους υπόλοιπους σε ταχύτητες ανάπτυξης, παραγωγής, προόδου κ.λπ.

Η πρώτη μηχανή τραβά το τραίνο. Αργά οι πρώτοι, αργά και οι τελευταίοι. Ο μέσος όρος εξαρτάται απ' τα άλογα που τραβάνε την κούρσα. Αν θέλετε να «τρέξουν» οι εταιρίες σας, επενδύστε χρόνο και χρήμα στα πρώτα άλογα που φέρνουν τα μεγάλα αποτελέσματα... Δυστυχώς πολλά τμήματα Marketing στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο ασχολούνται περισσότερο χρόνο με τους τελευταίους, με τους πολλούς προβληματικούς, με τις εξαιρέσεις, με τις ιδιαιτερότητες, με τη μάζα που δεν αλλάζει από μόνη της ποτέ... Η σύγκριση, όμως, είναι υποκίνηση... Τα πρώτα άλογα είναι το όνειρο, ο στόχος, η καλυτέρευση, η βελτίωση, η προσαρμογή στο αποδοτικότερο, το αστέρι των μάγων που οδηγεί, η πρώτη μηχανή του τραίνου, ο πρώτος δρομέας που θα παρακινήσει να γραφτούν ρεκόρ και στους παρακάτω... Πόσους τέτοιους έχετε στην εταιρία σας και τι κάνατε να τους μάθουν οι υπόλοιποί σας. Μήπως τους... διώχνετε για άλλη εταιρία ή τους «καταστρέφετε» φοβούμενοι την αξία τους, και τις απαιτήσεις τους ή μήπως αφήνετε στελέχη σας να παίζουν σε βάρος τους «σικέ» παιγνίδια συμμαχώντας με ανάξιους;

Ξυπνήστε και αναδείξτε τους! Βάλτε τους ψηλά να τους βλέπουν οι από κάτω. Κάντε τους αετούς να ανεβάσουν στον ουρανό τους στόχους. Κυκλοφορήστε τη φωτογραφία τους παντού. Πείτε στους νέους να τους μοιάσουν. Χρυσώστε τους στα κίνητρα, στα bonus, που σίγουρα πενήντα άλλοι θα σας τα χρυσοπληρώσουν με στόχο να μπουν στον πρώτο θρόνο αυτοί... Όλοι έχετε 5-10 τέτοια καθαρόαιμα άλογα υποκίνησης των άλλων στις εταιρίες σας. Αναδείξτε τα! Περιποιηθείτε τα κι αφήστε τις κλάψες και τις τρικλοποδιές.

Δύο χρόνια τώρα σας βαρέθηκα! Κινδυνεύει να χαθεί η ομορφότερη και δυνατότερη ράτσα πωλητών της ελληνικής αγοράς, που μέσα σε 20 χρόνια έφτιαξε εταιρίες, ανέδειξε άξιους και ανάξιους, εκδημοκράτισε το σύστημα υγείας, έφερε πολιτισμό στο χώρο οδήγησης και κυκλοφορίας, ανέδειξε την αξία των επενδύσεων και έδωσε νέα πελατεία στις τράπεζες! Χαρείτε την παρουσία τους!

Είστε αριστεροί ή δεξιοί;

Ποιοτική πώληση

Ένας κατάλογος μεθόδων που θα παράγουν υψηλής ποιότητας πωλήσεις

ΑΡΙΣΤΕΡΑ		ΔΕΞΙΑ
Ποιοτική πώληση		**Φτωχή πώληση**
Α. Μέθοδοι αναζήτησης		
Ψάχνει υποψήφιους με ικανοποιητικό εισόδημα	☐	Υποψήφιοι με περιορισμένο εισόδημα ☐
Λαμβάνει υπόψη την επαγγελματική σταθερότητα	☐	Οποιοσδήποτε είναι καλός υποψήφιος πελάτης ☐
Διατηρεί υποψήφιους όλων των ηλικιών	☐	Ικανότητες περιορίζονται στην προσέγγιση νέων ☐
Επαναλαμβάνει δουλειές με τους ήδη πελάτες	☐	Δεν ξανασχολείται με τους ήδη πελάτες ☐
Πουλάει ασφάλειες που ταιριάζουν στις ανάγκες της αγοράς	☐	Πουλάει πολλά μικρά συμβόλαια ☐
Β. Μέθοδοι πώλησης		
Πουλάει μεγάλο ποσοστό ασφαλειών με ετήσια ή εξάμηνα ασφάλιστρα	☐	Πουλάει κυρίως ασφάλειες με τρίμηνα ασφάλιστρα ☐
Πουλάει ανάγκες	☐	Πουλάει συμβόλαια ☐
Παίρνει την πρώτη πληρωμή με την αίτηση	☐	Δεν πληρώνεται με την αίτηση ☐
Πουλάει κυρίως ισόβια ασφάλιση	☐	Μεγάλο ποσοστό ασφάλισης περιορισμένης διάρκειας ☐
Εξηγεί και πουλάει ξανά τις καλύψεις με την παράδοση του συμβολαίου	☐	Απλώς ταχυδρομεί ή παραδίδει το συμβόλαιο ☐
Εξυπηρετεί σε τακτά διαστήματα τους ασφαλισμένους πελάτες του	☐	Δεν έχει τακτική επαφή παρά μόνο για να πουλήσει ☐
Γ. Αποτελέσματα		
Καλή διατηρησιμότητα - Λίγες ακυρώσεις	☐	Χαμηλή διατηρησιμότητα - Πολλές ακυρώσεις ☐
Μικρό ποσοστό άρνησης συμβολαίων	☐	Μεγάλη συχνότητα άρνησης συμβολαίων ☐
Μεγάλη παραγωγή ανά συνέντευξη	☐	Χαμηλή παραγωγή ανά συνέντευξη ☐
Λίγες αναβολές πληρωμών	☐	Συχνές αναβολές πληρωμών ☐
Υψηλές προμήθειες ανά πώληση	☐	Χαμηλές προμήθειες ανά πώληση ☐
Λιγότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου	☐	Περισσότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου ☐
Υψηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων	☐	Χαμηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων ☐
Πρόσθετες δουλειές μέσω υπαρχόντων πελατών	☐	Λίγες νέες δουλειές με ήδη υπάρχοντες πελάτες ☐
Υψηλό εισόδημα		**Χαμηλό εισόδημα**

Δεν είστε στρατιωτάκια. Ξεχωρίστε!

Δουλειά! Σηκώστε τα μανίκια! Τώρα!

Όταν η οικονομία γενικώς έχει κάποια περίοδο κρίσεως ή ύφεσης, τότε οι Managers και οι ασφαλιστές τους οφείλουν να θυμηθούν κάποιες βασικές αρχές της δουλειάς τους:

- Αύξηση ωρών εργασίας. Με περισσότερα ραντεβού πωλήσεων έρχονται τα περσινά αποτελέσματα ή και μεγαλύτερα.
- Μείωση προτεινόμενου ασφαλίστρου. Θα είναι πιο εύκολη η αγορά. Μείωση ασφαλισμένων κινδύνων, μείωση δόσεων, μείωση κλάδων κάλυψης.
- Μετακίνηση προτάσεων για ασφάλιση σε ομάδες πληθυσμού που σήμερα ευημερεί όπως π.χ. κινητή τηλεφωνία, φαγάδικα, εταιρίες πληροφορικής, ακίνητα, χρυσός.
- Αλλαγή προϊόντων, περιοχής, επαγγελμάτων, ηλικιών, φύλου κ.λπ. Αλλαγή ώρας ραντεβού και πώλησης. Αλλαγή τυποποιημένων παρουσιάσεων, αλλαγή τρόπου δουλειάς, αλλαγή εμφάνισης κ.ά.

Ε. Σ.

Στις πωλήσεις σημασία έχει και το περιβάλλον όπως στα φυτώρια δένδρων!

Σε πολλές περιπτώσεις, οι άνθρωποι δίνουν μεγάλη σημασία στο περιβάλλον που τρώνε, που διασκεδάζουν, που εργάζονται, που κοιμούνται, που κάνουν διακοπές, που περπατάνε, που δίνουν ραντεβού.

Και στις πωλήσεις σημαντικό ρόλο παίζει το περιβάλλον που αναπτύσσεται ο ασφαλιστής αλλά και που κάνει πωλήσεις.

Όταν εργαζόμουν ως Manager Ασφαλιστών έλεγα ότι οι ασφαλιστές είναι σαν τις καλλιέργειες φυτών. Ένα φυτό για να καρποφορήσει χρειάζεται, πρώτον, καλό σπόρο για να είναι γερό και γευστικό. Δεύτερον, καλό χωράφι για να φυτευτεί σε καλό χώμα κατάλληλο, υγιεινό και αποδοτικό και τρίτον, καλό περιβάλλον με ήλιο, όχι δυνατούς ανέμους ή υγρασία ή παγωνιά ή πολύ ζέστη... Θέλει τις αναλογίες του όπως και ένας ασφαλιστής, που πετυχαίνει καλό Διευθυντή, καλή εταιρία, είναι και αυτός με προσόντα αλλά το περιβάλλον δεν είναι υγιές.

Σ' ένα περιβάλλον με αποτυχημένους, με ακατάστατα γραφεία, χωρίς οργάνωση, σύντομα ο ασφαλιστής θα "καεί".

Φροντίστε η εικόνα του περιβάλλοντος να είναι άψογη. Και για τους πελάτες και για τους ασφαλιστές. Η ομορφιά του είναι σημαντική και σε όλους αρέσει.

Ε. Σ.

Δώστε Όσκαρ και κίνητρα στους ασφαλιστές σας! Όχι γκρίνια!

Όλοι οι άνθρωποι έχουν ανάγκη παρακίνησης και υποκίνησης ψυχολογικής για να πάνε μπροστά. Ποτέ δεν αποδίδει αυτός που τον δέρνεις και τον γκρινιάζεις όλη μέρα...

Οι ασφαλιστές είναι άνθρωποι που εσωτερικά οι περισσότεροι από αυτούς είναι πληγωμένοι, απογοητευμένοι, πικραμένοι γεμάτοι από τα ΟΧΙ και τις αρνήσεις των υποψήφιων πελατών. Και οι λίγοι που το αντέχουν έχει καλώς. Οι άλλοι όμως; Οι πολλοί; Τι περιμένουν; Να πάνε στο γραφείο τους, στην εταιρία τους, να νιώσουν αποδοχή, ζεστασιά, κατανόηση, ένα χάδι... Γι' αυτό δώστε βραβεία, όσκαρ, κίνητρα. Και αν δεν έχετε, τότε "ράψτε" το στόμα και μη τους βρίζετε ότι θα τους διώξετε, θα τους κόψετε τα bonus, τις προμήθειες, τις συμβάσεις, τους τίτλους...

Δεν επιτρέπετε να δέρνετε πληγωμένους, που δεν φταίνε στο κάτω-κάτω...

Άλλωστε εσείς, τότε που είχε ήλιο, τους δώσατε ομπρέλες. Τώρα που βρέχει δεν είναι σωστό να τις μαζεύετε και να τους αφαιρείτε ακόμα και τίτλους που εσείς τους δώσατε (και, μάλιστα, τζάμπα!) και τις ομαδικές τους ασφάλειες για ώρα ανάγκης και... και... και...

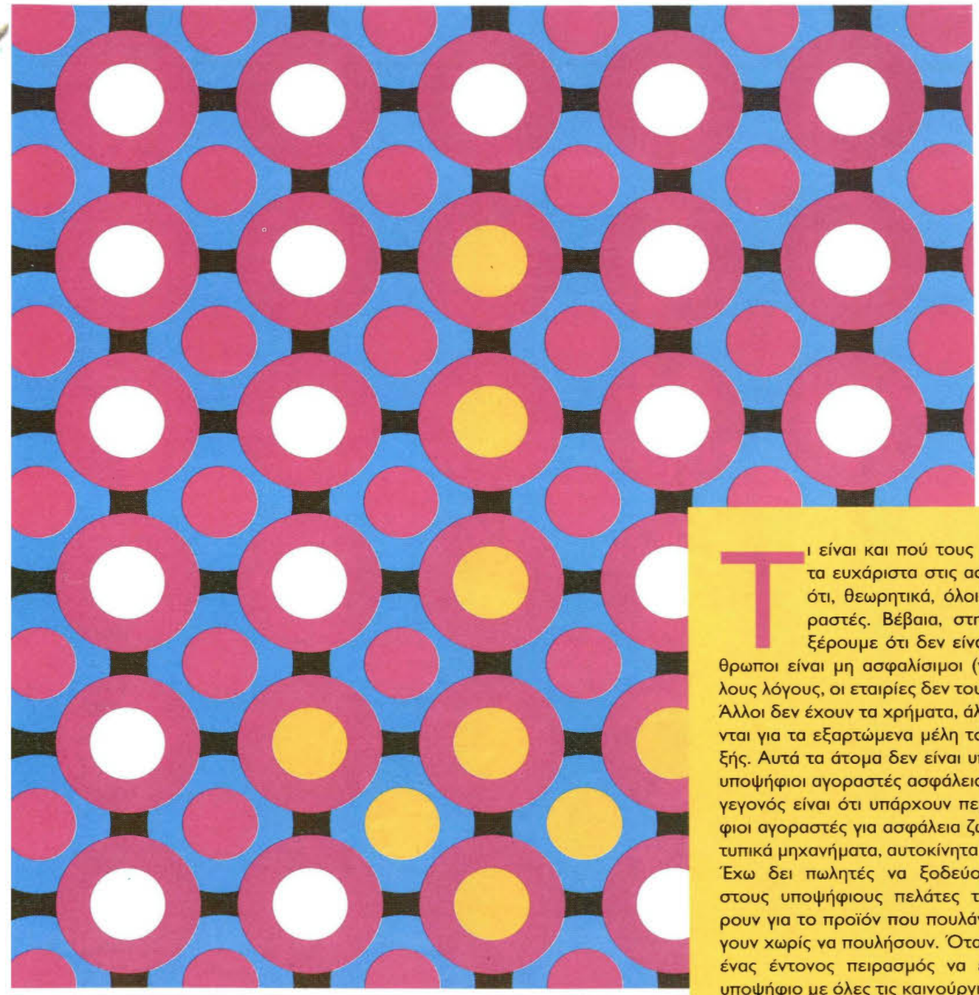
Να σας πω και κάτι; Αυτοί θα σας ξελασπώσουν οικονομικά και κοινωνικά. Μη σκοτώνετε τις χήνες που σας κάνουν χρυσά αυγά...

Δώστε όσκαρ, μπράβο, βραβεία και κίνητρα! Άλλωστε όλα είναι θέμα σχετικό.

Δώστε bonus που σας συμφέρουν και αφήστε τους ήσυχους όσοι τα πιάσουν! αντί να τους κόβετε αυτά που είχατε ως τώρα... Είναι θέμα "άλματος"!.

Ευάγ. Σπύρου

Πουλάτε τρυπάνια ή τρύπες του ενός χιλιοστού;



Τι είναι και πού τους βρίσκετε; Ένα από τα ευχάριστα στις ασφάλειες ζωής είναι ότι, θεωρητικά, όλοι είναι πιθανοί αγοραστές. Βέβαια, στην πραγματικότητα, ξέρουμε ότι δεν είναι έτσι. Μερικοί άνθρωποι είναι μη ασφαλίσιμοι (για ιατρικούς ή άλλους λόγους, οι εταιρίες δεν τους ασφαλίζουν).

Άλλοι δεν έχουν τα χρήματα, άλλοι δεν ενδιαφέρονται για τα εξαρτώμενα μέλη τους, και ούτω καθεξής. Αυτά τα άτομα δεν είναι υποψήφιοι. Δεν είναι υποψήφιοι αγοραστές ασφάλειας ζωής. Πάντως, το γεγονός είναι ότι υπάρχουν περισσότεροι υποψήφιοι αγοραστές για ασφάλεια ζωής παρά για φωτοτυπικά μηχανήματα, αυτοκίνητα ή σπίτια.

Έχω δει πωλητές να ξοδεύουν ώρες λέγοντας στους υποψήφιους πελάτες τους οτιδήποτε ξέρουν για το προϊόν που πουλάνε και μετά να φεύγουν χωρίς να πουλήσουν. Όταν ξεκινάτε, υπάρχει ένας έντονος πειρασμός να εντυπωσιάσετε τον υποψήφιο με όλες τις καινούργιες σας γνώσεις. Αυτό ή αυτή δεν τον νοιάζει!

Πέρυσι, πουλήθηκαν εκατομμύρια τρυπάνια του ενός χιλιοστού. Οι άνθρωποι που τα αγόρασαν δεν ήθελαν τρυπάνια ενός χιλιοστού. Ήθελαν να ανοίξουν τρύπες ενός χιλιοστού! Ποτέ, μα ποτέ, μην κάνετε το σφάλμα να μιλήσετε για τρυπάνια. Θα κοιμίσετε τον υποψήφιο πελάτη σας – οι κοιμισμένοι πελάτες δεν αγοράζουν τρυπάνια (ούτε ασφάλεια ζωής).

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Κοντά σας

Δεν είσαι δάσκαλος, δεν είσαι ιεραπόστολος. Είσαι πωλητής!

Εκίνησα τις Ασφάλειες Ζωής το Φεβρουάριο του 1966 αφού είχα δουλέψει ορισμένα χρόνια στον Κλάδο της Πληροφορικής. Έψαχνα (και βρήκα) την "Τέλεια Καριέρα". Διάβαζα συνεχώς, άκουγα, και έκανα ό,τι οι πιο πεπειραμένοι μου είπαν. Ακολουθούσα ό,τι συμβολή μου δίνανε. Μερικές ήταν καλές, άλλες όχι. Αλλά όλες είχαν ένα σπουδαίο αποτέλεσμα - **δραστηριότητα** !

Εάν υπάρχει ένα μόνο πράγμα που χρειάζεται ο νέος πωλητής, αυτό είναι η **δραστηριότητα**. Ορίζω την "δραστηριότητα" σαν αναζήτηση νέων εργασιών. Κάθε μέρα πρέπει να ρωτάτε κάποιον να αγοράσει ασφάλεια ζωής. Όσες περισσότερες φορές ρωτάτε κάποιον να αγοράσει ασφάλεια (και όσο περισσότερο δραστηριοποιείστε), τόσο πιο επιτυχημένοι θα γίνετε. Πηγαίνετε να δείτε οποιονδήποτε. Πηγαίνετε να δείτε τους πάντες. Μην περιμένετε να γίνετε ειδικός σε κάθε ζήτημα πριν μιλήσετε σε υποψήφιους πελάτες. Εάν περιμένετε όλα τα φώτα να ανάψουν πράσινα πριν ξεκινήσετε, δεν θα προχωρήσετε ούτε ένα τετράγωνο. Θυμηθείτε, οι υποψήφιοι πελάτες σας ξέρουν πολύ λιγότερα για τις ασφάλειες ζωής από ό,τι εσείς. Τουλάχιστον εσείς εκπαιδευτήκατε και βγάλατε την άδεια ασφαλειομεσίτου. Με το ίδιο σκεπτικό θυμηθείτε, είστε πωλητής.

Πες τε το... πωλητής, ξανά... πωλητής!

Δεν είστε δάσκαλος, δεν είστε ιεραπόστολος. Η δουλειά σας είναι να πουλήσετε!

Πες τε το... πουλάω, πάλι ...πουλάω! Ωραία! Μην το ξεχάσετε ποτέ, πουλάτε χρήσιμες συμβουλές.

Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη να προφυλαχθούν από τους καρχαρίες που τριγυρνούν γύρω τους. Πουλήστε ασφάλεια και προστασία! (Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής)

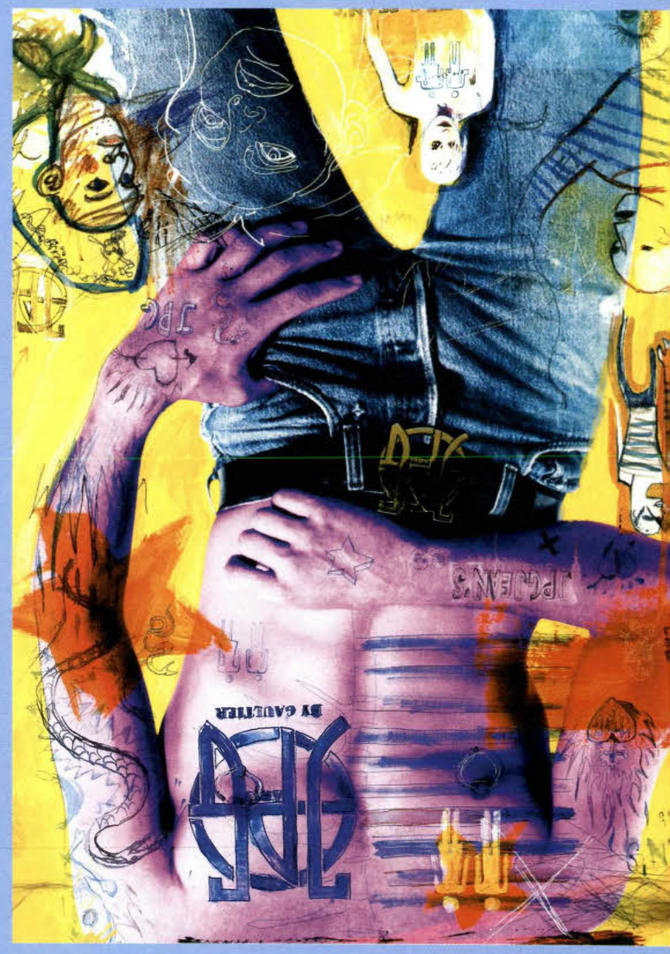
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Πουλάτε ύφασμα ή μόδα;
Ασφάλεια ή χρήματα;

Κάντε τρία ραντεβού την ημέρα!

«Σκέψου με καθώς με περνάς. Όπως είσαι τώρα, έτσι ήμουν και εγώ κάποτε.»

Πριν αρχίσω να δίνω συμβουλές, νομίζω ότι θα σας βοηθήσει να σας πω πώς θα είναι η δουλειά σας εάν αποφασίσετε να γίνετε ασφαλιστής ζωής. Ας αρχίσουμε λοιπόν με τον τίτλο "Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ζωής". Ο ασφαλιστής ζωής είναι υπεύθυνος για την πώληση και εξυπηρέτηση ασφαλιστηρίων ζωής. Μια από τις εργασίες σας θα είναι να βρείτε άτομα που θα δώσουν χρήματα



φείο στις 8:00 το πρωί. Όπως γνωρίζετε οι περισσότερες δουλειές ξεκινούν από τις 8:00 π.μ., άλλες στις 8:30 π.μ. και άλλες στις 9:00 π.μ. Εφόσον οι συναντήσεις σπάνια ξεκινούν πριν από τις 9:00 π.μ., αυτή η ώρα μεταξύ 8 και 9 π.μ. μπορεί να είναι η πιο παραγωγική σας ώρα για να κάνετε τηλεφωνήματα. Οι άνθρωποι είναι πιο δεκτικοί εκείνη την ώρα. Δεν είχαν μια μέρα γεμάτη προβλήματα όπως όταν θα έχει φθάσει 4 η ώρα το απόγευμα. Γι' αυτό προγραμματίστε να κάνετε τα τηλεφωνήματά σας μεταξύ 8 και 9 π.μ. Υποθέτοντας ότι έχετε μέτριες ικανότητες, θα πρέπει να κλείσετε τουλάχιστον, ένα ή δύο ραντεβού. Είναι απαραίτητο να έχετε καθορίσει μια ακριβή ώρα για αυτά τα τηλεφωνήματα. Δεν είναι ευχάριστα. Μην αφήσετε κανένα να σας καυχηθεί ότι του αρέσει να τηλεφωνεί. Αλλά πρέπει να γίνουν. Οι επιτυχημένοι τα κάνουν. Οι απασχολημένοι όχι. Κάποιος είπε: "Οι επιτυχημένοι έχουν αποκτήσει τη συνήθεια να κάνουν τα πράγματα που οι αποτυχημένοι δεν θέλουν να κάνουν. Βάλτε αυτό καλά στο μυαλό σας. Είναι απαραίτητο για την επιτυχία σας".

Τώρα είναι 9:00 π.μ. και θα πρέπει να ξεκινάτε για το πρώτο ραντεβού σας. Μερικές φορές όταν φθάσετε στο ραντεβού σας μπορεί να μη βρείτε τον υποψήφιο πελάτη σας εκεί. Αυτό συμβαίνει. Μην το πάρετε άσχημα - είναι μέρος της δουλειάς. Αφού είστε εκεί προσπαθήστε να δείτε κάποιον άλλο.

Στα πρώτα μου χρόνια σε αυτή τη δουλειά, προσπαθούσα να έχω ένα ραντεβού την ώρα του μεσημεριανού φαγητού κάθε μέρα. Μια και οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν το πολύ μία ώρα για μεσημεριανό, μπορείτε να αποφεύγετε τα μακροσκελή (και ακριβά) γεύματα. Μια και μιλάμε για το μεσημεριανό γεύμα, αφήστε με να σας υποδείξω δύο πράγματα "που ΔΕΝ κάνουμε". Ποτέ μην παραγγείλετε αλκοολούχα ποτά και ποτέ μην καπνίζετε. Δεν με νοιάζει εάν ο υποψήφιος πελάτες τα κάνει. Εσείς δεν τα κάνετε! - Η επαγγελματική σας εικόνα είναι πολύ σημαντική για να τη χαλάσετε.

Πολλοί άνθρωποι θέλουν να έχουν ραντεβού κατά τη διάρκεια του πρωινού γεύματος. Αυτά τα ραντεβού έχουν μερικά πλεονεκτήματα από τα μεσημεριανά και τα απογευματινά γεύματα. Είναι λιγότερο ακριβά και πολλοί άνθρωποι είναι πιο διαυγείς το πρωί. Μόνο εσείς ξέρετε πόσο ευεργητικός είστε αυτή την ώρα και εάν πρέπει να κλείσετε ραντεβού για ένα πρωινό γεύμα.

Προτείνω να έχετε πάντα μαζί σας στην τσάντα σας υλικό για ανάγνωση. Τίποτα ογκώδες - απλώς μερικά εγχειρίδια ή άρθρα αναφερόμενα σε θέματα του επαγγέλματος, που μπορείτε να διαβάσετε καθώς περιμένετε τον πελάτη σας, να σας δει. Έτσι εκμεταλλεύεστε αποτελεσματικά το χρόνο σας. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ είναι γεμάτο με τέτοια άρθρα.

Λέω στους συνεργάτες μου να στοχεύουν για τρεις συναντήσεις την ημέρα. Αυτό μπορεί να μην σας φαίνεται πολύ (και πράγματι πολλοί θα σας πουν ότι δεν είναι). Όμως έχω συμπεράνει ότι τρία καλά ραντεβού την ημέρα μπορούν να φέρουν θαυμάσια αποτελέσματα. Προσπαθώ να δω τον πρώτο μου πελάτη στις 10 π.μ., τον δεύτερο το μεσημέρι στο φαγητό και τον τρίτο νωρίς το απόγευμα. Μια και τα περισσότερα ραντεβού δεν κρατάνε περισσότερο από μία ώρα, προσπαθώ να χρησιμοποιώ την ώρα μεταξύ των ραντεβού για να ετοιμάσω τις προσφορές. Τα απογεύματα τα χρησιμοποιώ για μελέτη.

Αυτά τα σοφά λόγια ταιριάζουν στη δουλειά των ασφαλιστών. Θυμηθείτε η επιτυχία δεν μετριέται στους προκριματικούς, αλλά στους τελικούς.

Στη διάρκεια των πρώτων μου χρόνων στο επάγγελμα ανακάλυψα ότι έλεγχα τις δραστηριότητές μου κάνοντας ένα από τα ακόλουθα κάθε μέρα:

1. Έκλεινα μια πώληση
2. Ξεκίναγα μια νέα υποψήφια πώληση
3. Έπαιρνα τρεις συστάσεις

Σας εγγυώμαι ότι εάν ακολουθήσετε αυτό το σύστημα, δεν θα αποτύχετε ποτέ.

Περιοδικό του Ασφαλιστή!

Είστε "ειδικός";

Ο δεύτερος χρόνος, χρόνος "ναρκοπέδιο". "Τη Δευτέρα έκανα μερικές συναντήσεις. Την Τρίτη έκανα μερικές συναντήσεις και πούλησα μια μικρή ασφάλεια. Την Τετάρτη αυτός που πούλησα την ασφάλεια την Τρίτη, πήρε τηλέφωνο και ακύρωσε την αίτηση. Μπορεί να πει κανείς ότι η Τρίτη ήταν η καλύτερη μου μέρα".

Εντάξει, τα καταφέρατε να επιβιώσετε το πρώτο χρόνο (εάν ακολουθήσατε τις προηγούμενες συμβουλές). Τώρα ξεκινάτε το δεύτερο χρόνο, το χρόνο που τον αναφέρουν σαν ναρκοπέδιο. Προσέχτε μην πατήσετε καμία νάρκη. Η μεγαλύτερη είναι αυτή που γράφει επάνω "ειδικός".

Θυμηθείτε, πληρώνεστε για να πουλάτε όχι να τριγυρνάτε στο γραφείο. Δεν είναι τώρα η στιγμή για να χαλαρώσετε. Εάν έχετε επιτύχει τους στόχους του πρώτου χρόνου, είναι απαραίτητο να βάλετε νέους στόχους για το δεύτερο. Πρέπει να υπερβαίνουν τους στόχους του πρώτου έτους κατά 15 με 25 τοις εκατό. Υποτίθεται ότι έχετε γίνει πιο καλός από ό,τι στο πρώτο χρόνο. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να μπορείτε να κάνετε τα ίδια πράγματα με τον πρώτο χρόνο, αλλά σε λιγότερο χρόνο και με λιγότερο κόπο. Οι πελάτες του πρώτου χρόνου θα χρειαστούν να επανεξετάσουν τις καλύψεις τους.

Μη, επαναλαμβάνω, μην αντικαταστήσετε την εξυπηρέτηση των πελατών σας με συνεντεύξεις νέων υποψήφιων πελατών. Η εξυπηρέτηση πρέπει να γίνει πρόσθετα των νέων συναντήσεων.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ο μόνος ακριβής μάντης που έχω γνωρίσει
ποτέ είναι ο ασφαλιστής.
Σου λέει τι πρόκειται να συμβεί και γίνεται.

Θεόδωρος Ρούσβελτ

Πάντα είναι πιο σκοτεινά πριν ανατείλει ο ήλιος!

Ο πρώτος χρόνος στις ασφάλειες.

"Υπάρχουν χιλιάδες λόγοι για την αποτυχία, αλλά ούτε μία δικαιολογία".

Κάνατε λοιπόν το άλμα. Τώρα βρίσκεστε εδώ. Πριν όμως πάτε να δείτε κάποιον, πουλήστε στον εαυτό σας. Δεν έχω δει ποτέ κανέναν να επιτύχει στις ασφάλειες ζωής που δεν αγόρασε ο ίδιος νωρίς στην καριέρα του.

Μια από τις πρώτες αποφάσεις που πρέπει να πάρετε είναι, εάν θα γίνετε "ασφαλιστής" ή "οικονομικός σύμβουλος". Λέγεται, ότι ένας νέος ασφαλιστής πρέπει να γίνει οικονομικός σύμβουλος 10 λεπτά πριν ετοιμαστεί να φύγει από το επάγγελμα (αυτό είναι το διάστημα που θα επιβιώσει). Έχετε αρκετό χρόνο μπροστά σας. Μη βιαστείτε να γίνετε οικονομικός σύμβουλος μέχρι να μάθετε καλά τις ασφάλειες.

Έχει λεχτεί επίσης, ότι ένας "ειδικός" ειναι κάποιος που γνωρίζει όλο και περισσότερα για όλο και πιο λίγα πράγματα, μέχρι να γνωρίζει τα πάντα και τίποτα. Ένας άλλος ορισμός του "ειδικού" είναι κάποιος ο οποίος βρίσκεται περισσότερο από 70 χιλιόμετρα μακριά από το σπίτι του. Μια και πιθανώς διαβάζετε αυτό το άρθρο σε κάποιο άλλο μέρος του κόσμου, αυτό σημαίνει ότι είναι ειδικός".

Πρέπει να είστε έτοιμοι να διαβάσετε και να διαβάσετε και να διαβάσετε ακόμη περισσότερο. Μην περιμένετε τον προϊστάμενό σας να σας μάθει τα πάντα που χρειάζεται να γνωρίζετε. Μάθετε να παίρνετε πληροφορίες για όλα τα θέματα που έρχεστε σε επαφή. Διαβάστε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και άλλα ασφαλιστικά έντυπα.

Ξεκινήστε ένα σύστημα αρχείου για τα διάφορα θέματα που διαβάζετε ή ακούτε. Καταβροχθίστε τα περιοδικά του κλάδου. Αρχειοθετήστε τα άρθρα κατά θέματα. Ξεκινήστε ένα φάκελο ιδεών. Όταν σας έρχεται μια ιδέα, ή διαβάζετε ή ακούτε καμία - γράψτε την και αρχειοθετήστε την στο φάκελό σας. Μια φορά το μήνα διαβάστε αυτό το φάκελο και χρησιμοποιήστε αυτές τις ιδέες.

Αν είστε από τους τυχερούς που είναι σε ένα υποκατάστημα με άλλους που κάνουν αυτή τη δουλειά πολλά χρόνια, μάθετε ότι μπορείτε από αυτούς. Η πείρα είναι ο καλύτερος δάσκαλος. Αυτοί που έχουν πείρα μπορεί να είναι θησαυρός γνώσεων. Καθήστε μαζί τους και ακούστε.

Ο πρώτος μου χρόνος στις ασφάλειες ήταν ίσως ο χειρότερος από όλους που θα περάσετε εσείς. Τηλεφώνησα σε 1000 άτομα, είχα συνεντεύξεις με 600, ξεκίνησα 161 περιπτώσεις και έκλεισα 11 πωλήσεις (οι 3 στον εαυτό μου). Εάν τα κατάφερα εγώ, τότε σίγουρα μπορείτε και εσείς! Μην απογοητεύεστε! Πάντα είναι περισσότερο σκοτεινά πριν ανατείλει ο ήλιος.

Ο Jim Corbett, πρωταθλητής του μποξ, ρωτήθηκε σε τι απέδιδε την επιτυχία του. Η απάντησή του: "Πάλεψε έναν ακόμη γύρο. Πάντα πάλευε έναν ακόμη γύρο. Ο άνθρωπος που θα παλέψει έναν ακόμη γύρο, δεν μπορεί να νικηθεί ποτέ".

Όλα είναι μια ιδέα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑ

Η ασφαλιστική αγορά της Αιτωλοακαρνανίας

Ρεπορτάζ: ΚΟΣΜΑΣ ΣΠ. ΣΤΑΜΑΤΗΣ

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», συνεχίζοντας το οδοιπορικό του στην Ελλάδα, καθιστά αντικείμενο έρευνας αυτή τη φορά την ασφαλιστική αγορά του νομού Αιτωλοακαρνανίας. Ο τόπος αυτός διαθέτει αδιαμφισβήτητα τεράστιες πλουτοπαραγωγικές πηγές, οι οποίες αναμένουν χρόνια τώρα την αξιοποίησή τους. Το οδικό δίκτυο, ο σιδηρόδρομος Μεσολογγίου-Ηγουμενίτσας, το Φυσικό Αέριο, η ανάπτυξη και λειτουργία του λιμανιού στο Πλατυγιάλι Αστακού ως ελεύθερης εμπορικής και βιομηχανικής ζώνης (μιας από τις τέσσερις που λειτουργούν στην Ελλάδα και πύλη εισόδου-εξόδου της χώρας), η σύνδεση του Πανεπιστημίου Αγρινίου και των ΤΕΙ Μεσολογγίου με την παραγωγική και αναπτυξιακή διαδικασία και η δημιουργία Βιοτεχνικών Πάρκων, είναι τα μέσα που θα αναδείξουν και θα αξιοποιήσουν αυτές τις πλουτοπαραγωγικές πηγές. Στοιχεία απαραίτητα ώστε αυτός ο κατ' εξοχήν αγροτικός νομός να πάψει να συγκαταλέγεται, με βάση το κατά κεφαλήν ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, μεταξύ των 10 πιο φτωχών περιφερειών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και από το Κέντρο Προγραμματισμού και Ερευνών, 44ος σε ανάπτυξη.

Το γεγονός αυτό έχει ως φυσική συνέπεια και η ασφαλιστική αγορά του νομού να εμφανίζει πτωτικές τάσεις τα τελευταία χρόνια.

Ο νομός συγκεντρώνει σήμερα μια έντονη παρουσία των ασφαλιστικών εταιριών που δρουν στην Ελλάδα με τη μορφή ξέχωρων μονάδων ή σε πρακτοριακή μορφή. Από την έρευνα που πραγματοποιήσαμε, υπολογίζεται ότι στο νομό Αιτωλοακαρνανίας πραγματοποιείται περίπου το 2% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της χώρας, ενώ οι ασφαλιστές του νομού, σύμφωνα με στοιχεία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αγρινίου, ξεπερνούν τα 350 άτομα, εκ των οποίων 50 σε πρακτοριακή μορφή.

Τέλος, να σημειώσουμε ότι ο νομός παρ' όλα τα προβλήματα που εμφανίζει, έχει περιθώρια βελτίωσης αφού με την πάροδο του χρόνου και λόγω των κοινωνικο-οικονομικών προβλημάτων, αυξάνεται η ασφαλιστική συνείδηση, και αυτό γιατί στο σύνολό τους οι ασφαλιστικές εταιρίες καθίστανται κοιτίδες διαρθρωτικών αλλαγών στην τοπική οικονομία και πολιτισμικής ανάκαμψης.

ΡΕΠΟΡΤΑΖ

ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑ. ΤΟΠΟΣ ΙΕΡΟΣ, ΤΟΠΟΣ ΠΡΟΙΚΙΣΜΕΝΟΣ ΑΠΟ ΤΗ ΦΥΣΗ

Η Αιτωλοακαρνανία, ο μεγαλύτερος από τους Νομούς της χώρας, έχει έκταση 5.460.888 τ. χλμ. και σύμφωνα με την τελευταία απογραφή (1991), 228.180 κατοίκους. Είναι επίσης ένας από τους πλουσιότερους, από πλευράς φυσικού περιβάλλοντος, με υδάτινο δυναμικό οκτών λιμνών - πέντε φυσικές (Τριχωνίδα, Λυσιμαχία, Οζερός, Αμβρακία, Βουλκαριά) και τρεις τεχνητές, (φράγματα Κρεμαστών, Καστρακίου, Στράτου), δύο λιμνοθαλασσών (Μεσολογγίου και Αιτωλικού) και τριών ποταμών (Αχελώος, Εύηνος, Μόρνος).

Σύμφωνα με το παλαιό διοικητικό σύστημα αποτελούνταν από πέντε επαρχίες: Μεσολογγίου, Τριχωνίδας, Ναυπακτίας, Βάλτου, Βονίτσης και Ξηρομέρου, και είχε 17 δήμους, 197 κοινότητες και 500 περίπου οικισμούς, που ύστερα από την εφαρμογή του Προγράμματος "Ιωάννης Καποδίστριας" περιορίζονται σε 29 Δήμους. Πρωτεύουσα του Νομού Αιτωλοακαρνανίας είναι το Μεσολόγγι, που δίκαια φέρει την προσωνυμία "Ιερά Πόλις", ενώ μεγαλύτερη σε πληθυσμό πόλη και κέντρο της οικονομικής δραστηριότητας είναι το Αγρίνιο.

Ο Νομός Αιτωλοακαρνανίας είναι κατ' εξοχήν αγροτικός. Υπάρχουν μεγάλες, κατά το πλείστον αρδευόμενες καλλιεργήσιμες εκτάσεις, στις πεδιάδες και τις εκβολές των ποταμών. Οι περιοχές Άνω και Κάτω Αχελώου, Βόνιτσας - Μοναστηρακίου, οι παραλίμνιες ζώνες της Τριχωνίδας, Λυσιμαχίας, Οζερού και Αμβρακίας, οι περιοχές Αμφιλοχίας - Λουτρού και οι εκβολές του Ευήνου, ευνοούν τη γεωργία. Τα προϊόντα που καλλιεργούνται είναι κυρίως ελιές, καλαμπόκι, τριφύλλια, βαμβάκι, εσπεριδοειδή, κηπευτικά και καπνός. Ο καπνός είναι η παραδοσιακή καλλιέργεια του Νομού και από τις αρχές του αιώνα αποτέλεσε το προϊόν στο οποίο στηρίχθηκε η τοπική οικονομία.

Προνομιούχο θέση έχει επίσης η κτηνοτροφική παραγωγή. Τα βοσκοτόπια καταλαμβάνουν περισσότερο από 45% των εκτάσεων του Νομού. Κυριαρχεί και εδώ η παραδοσιακής μορφής μικρή οικογενειακή εκμετάλλευση. Οι μεγάλες εκτάσεις βοσκοτόπων, το ήπιο κλίμα και η ντόπια παραγωγή ζωοτροφών, δίνουν στο Νομό σημαντική θέση σε ό,τι αφορά την εκτροφή αιγοπροβάτων και βοοειδών. Σπουδαία είναι η παρουσία οργανωμένων χοιροτροφικών μονάδων, καθώς και ακμαζουσών τυροκομικών μονάδων.

Ο αλιευτικός στόλος του Νομού αποτελείται από μικρά κυρίως σκάφη παράκτιας αλιείας, με κυριότερα αλιευτικά κέντρα τον Αστακό, το Μύτικα, τη Ναύπακτο, την Πάλαιρο, τη Βόνιτσα, την Αμφιλοχία, το Αιτωλικό και το Μεσολόγγι.

Αντίθετα, μεγάλο δυναμισμό παρουσιάζει η ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών.

Οι εκτεταμένες υδάτινες εκτάσεις, λιμνοθάλασσες, λίμνες και προφυλαγμένοι κόλποι, ευνοούν την ανάπτυξη όλων των μορφών υδατοκαλλιέργειας, από τις παραδοσιακές εκτατικές, μέχρι τις πλέον σύγχρονες εντατικές. Ψάρια των γλυκών νερών, πέστροφες, κυπρίνοι, θαλασσινά ψάρια, τσιπούρες και λαβράκια, αλλά και χέλια και μύδια, αποτελούν τυπικό μέρος αυτής της παραγωγής του Νομού. Σ' αυτή πρέπει να προστεθεί και το φημισμένο αυγοτάραχο Μεσολογγίου - Αιτωλικού.

Ο Νομός καλύπτεται σε μεγάλο ποσοστό από δάση, γι' αυτό και η δασική παραγωγή είναι αρκετά σημαντική όπως και η παραγωγή σε κάρβουνο.

Η μεταποιητική δραστηριότητα ωστόσο δεν είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένη. Κυριαρχούν οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις κυρίως ειδών διατροφής, ζωοτροφών, ειδών συσκευασίας κ.λπ., οι οποίες είναι συγκεντρωμένες στην περιοχή του Αγρινίου και στον άξονα Ναυπάκτου - Μεσολογγίου - Αγρινίου - Αμφιλοχίας.

Πιστεύεται ότι το υπέδαφος της Αιτωλοακαρνανίας κρύβει πολλά μέταλλα και ορυκτά. Ένδειξη γι' αυτό αποτελούν οι πολλές ιαματικές πηγές (Χούνης - Κρεμαστών, Μυρτιάς, Μουρστιάνου, Τρύφου, Κορπτής, Αγραπιδόκαμπου, Στάχτης, Βλαχομάνδρας κ.ά), η ύπαρξη γύψου στην περιοχή Αιτωλικού και Ξηρομέρου (όπου και υπάρχουν εγκαταστάσεις αντιστοίχων βιομηχανιών), τα πλούσια και ποικίλα εδάφη που ευνοούν την κεραμοποιία.

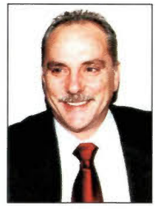
Πλούτο για το Νομό αποτελεί και το αλάτι που παράγεται στις λιμνοθάλασσες Μεσολογγίου - Αιτωλικού και Κλείσοβας (οι μεγαλύτερες αλυκές στην Ελλάδα). Οι ενδείξεις δε ύπαρξης κοιτασμάτων πετρελαίου σε αρκετά σημεία της Αιτωλοακαρνανίας οδήγησαν στην ανάθεση –από την ΔΕΠ - ΕΚΥ σε διεθνή εταιρία– γεωτρήσεων έρευνας.

(Πηγή: ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΤΜΗΜΑ ΑΙΤΩΛ/ΝΙΑΣ)

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Ποιο το προφίλ του Αιτωλ/να καταναλωτή;
2. Ποια τα χαρακτηριστικά του, υπάρχουν ειδικά προβλήματα;
3. Τι προγράμματα-προϊόντα πουλάτε συνήθως;
4. Πώς υλοποιείται η πολιτική των εταιριών; Χρειάζονται περαιτέρω κινήσεις προβολής από εσάς;
5. Πώς έκλεισε η χρονιά;
6. Ποιοι οι στόχοι για το 2003;

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ

Περιφερειακός Δ/ντής Δυτικής Ελλάδος

Τα 5 τελευταία χρόνια στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ καταφέραμε να κάνουμε την εταιρία πρώτη στη Δυτική Ελλάδα και με διαφορά.
Η περιφερειακή Δ/νση έχει έδρα το Αγρίνιο όπου υπάρχει και το κεντρικό υποκατάστημα της εταιρίας με Διευθυντή τον Ανδρέα Κοπανέλλη και 2 Γραφεία Ζωής στο Αγρίνιο και στο Μεσολόγγι με Διευθυντή τον Νίκο Λέκκα.
Το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας στο νομό Αιτωλ/νίας αγγίζει σήμερα το 1,5 δισ. δρχ. και όλα αυτά στη φτωχότερη ίσως περιοχή της Ευρώπης.
Η Αιτωλ/νία είναι ένας νομός με πολύ μεγάλη έκταση, για αυτό το λόγο έχει αρκετές ιδιομορφίες. Πρώτον, ο κόσμος είναι διασκορπισμένος και αυτό κάνει τη δουλειά του ασφαλιστή πολύ δύσκολη. Δεύτερον, είναι μια αγορά με χαμηλά εισοδήματα, ειδικά από τότε που σταμάτησαν οι επιδοτήσεις της παραγωγής καπνού (κύριο εισόδημα του νομού).
Ο κόσμος είναι αγνός, καθαρός, "ντόμπρος". Μπορεί να συνεργασθεί μαζί σου, αρκεί να σε εμπιστευθεί.
Οι πωλήσεις μας διατηρούν τον καθαρά ασφαλιστικό προσανατολισμό σε κλασικά προϊόντα, κι έχοντας το καλύτερο και φθηνότερο νοσοκομειακό πρόγραμμα της Αγοράς, αλλά και τα ειδικά προγράμματα της εταιρίας για τους αγρότες, καταφέραμε και το 2002 να έχουμε αύξηση 35% στη νέα παραγωγή σε μια εποχή ύφεσης που τα περισσότερα γραφεία και εταιρίες γράφουν μείον στη νέα παραγωγή.
Έτσι το Γραφείο Αγρινίου σήμερα βρίσκεται στην 9η θέση πανελλαδικά και 1ο γραφείο στην περιφέρεια (εκτός Αθηνών και Θεσσαλονίκης).
Για το 2003 οι στόχοι του γραφείου είναι υψηλοί.
25% αύξηση παραγωγής. Διατηρησιμότητα πάνω από 90%.
Το νέο γραφείο στο Μεσολόγγι να εδραιωθεί και το κυριότερο, οι 17 full-timers επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι να ανεβάσουν τις επιδόσεις τους, να καλυτερεύσουν το βιοτικό τους επίπεδο, να γίνουν περισσότερο επαγγελματίες,, κάτι που η αγορά μας χρειάζεται.
..και θα γίνει, γιατί υπάρχουν όνειρα, φιλοδοξίες αλλά και συσσωρευμένη δύναμη για Επιτυχία!!!

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ:

Ο Χρήστος Παπαχρήστου είναι Περιφερειακός Δ/ντής Δυτικής Ελλάδος στην Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε. με έδρα το Αγρίνιο. Πτυχιούχος Νομικής. Έχει 20 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά, 6 χρόνια σαν διοικητικό Στέλεχος και 14 χρόνια στο management των πωλήσεων.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΔΡΟΣΟΠΟΥΛΟΣ

Οικονομολόγος, Σύμβουλος Διεύθυνσης

Σε γενικές γραμμές, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο πελάτες δεν είναι σωστά ενημερωμένος, με αποτέλεσμα να εμφανίζεται καχύποπτος σε κάθε νέα πρόταση που του γίνεται – ανεξάρτητα αν το προϊόν τού "ταιριάζει" ή όχι. Σε αυτό φταίνε οι εταιρίες, γιατί στο ευαίσθητο θέμα της στρατολόγησης δεν ασχολήθηκαν σωστά και υπεύθυνα με την επιλογή σωστών ανθρώπων, οι οποίοι με επιμονή, σωστή πολιτική προσέγγισης και σωστή εξυπηρέτηση θα δώσουν πειστικές λύσεις και θα διαμορφώσουν σωστά πλαίσια συνεργασίας ώστε να αποφύγουν την ευκαιριακή σχέση Πελάτη-Ασφαλιστή. Στο θέμα αυτό, στην καχυποψία δηλαδή του πελάτη –συμβάλλει και η εσκεμμένη– κατευθυνόμενη δημοσιογραφική πολιτική η οποία απροσανατολίζει την πολυβασανισμένη κοινή γνώμη.
Σε επίπεδο νομού ο Αιτωλοακαρνάνας, πέραν της γενικότερης οικονομικής ύφεσης, έχει να αντιμετωπίσει μια πληθώρα προβλημάτων οικονομικής φύσεως.
Ο καπνός πλέον, η κυριότερη πηγή εσόδων μέχρι πριν κάποια χρόνια, είναι ένα έσοδο –όχι όμως το βασικό– και αυτό γιατί λόγω της παράνομης διακίνησης καπνού παρατηρείται απώλεια εισοδήματος, χάνοντας εργατοώρες και δημιουργούνται στρατιές ανέργων.
Επίσης η παράκαμψη του οδικού δικτύου, τμήματος δηλαδή του Δυτικού άξονα, θα δημιουργήσει προβλήματα στο Αγρίνιο, ενώ παρατηρείται και μείωση εσόδων από την τουριστική μη εκμετάλλευση του υδάτινου πλούτου που εμφανίζει ο νομός.
Μετά την ύφεση του χρηματιστηρίου, παρατηρείται μια ροπή προς τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου και επιτοκίου, ενώ σε υψηλή ζήτηση παραμένουν και τα προγράμματα Υγείας.
Πρέπει εδώ να επισημάνουμε τη σπουδαιότητα τέτοιων προγραμμάτων Υγείας, τα οποία με σχετικά μικρό κόστος εξασφαλίζουν πολλές καλύψεις. Ωστόσο, υπάρχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης, παρά τις δυσμενείς συνθήκες που επικρατούν όχι μόνο στην ελληνική αλλά και την παγκόσμια οικονομική σκακιέρα, αφού μεγάλο ποσοστό όλων των παραγωγικών τάξεων παραμένει ανασφάλιστο. Θα πρέπει εδώ να πούμε ότι υπάρχει ένα αίσθημα κατωτερότητας σε σχέση με τα ποσοστά που ισχύουν σε Ευρώπη και Αμερική, όμως μέσω του υγιούς ανταγωνισμού των ασφαλιστικών εταιριών μπορούμε να πετύχουμε καλύτερα "νούμερα". Μόνο αν δημιουργήσουμε ασφαλιστική νοοτροπία στον πελάτη, θα δούμε καλύτερες μέρες. Εξάλλου η άνοδος ασφαλιστικής νοοτροπίας σε μια χώρα είναι "δείγμα πολιτισμού".
Η προβολή των εταιριών, έντυπα και ηλεκτρονικά, βοηθάει τη δουλειά μας, ως εκ τούτου κρίνονται απαραίτητες τέτοιου είδους ενέργειες.
Όμως μόνο με τη σωστή επικοινωνία πελάτη-ασφαλιστή θα μπορέσουμε να πετύχουμε αποτελέσματα τα οποία θα είναι βιώσιμα και για μας αλλά και για τις εταιρίες γενικότερα.
Για μας ισχύει η ανώτατη αρχή της Ασφάλειας: "ΒΛΕΠΩ ΚΟΣΜΟ. Δεν βλέπω ανθρώπους, δεν κάνω παραγωγή". Αυτή είναι η σωστότερη μορφή επικοινωνιακής πολιτικής, πέραν των διαφημίσεων και των χορηγιών που γίνονται σε επίπεδο εταιρίας.
Τέλος, σε επίπεδο εταιρίας έχουμε την υποστήριξη του τεράστιου ομίλου ΑΣΠΙΣ, είμαστε ένας όμιλος που κινείται με ταχύτητα, αξιοπιστία σύγχρονη αντίληψη και είναι κοντά στους πελάτες σε κάθε δύσκολη στιγμή τους. Πιστεύω ότι στο νομό μας έχουμε τα πρωτεία στην ποιότητα και ποσότητα των παρεχομένων υπηρεσιών μας. Τώρα με την ηγεσία του Γρηγόρη Φούντα και τις υπηρεσίες της ASPIS BANK ο όμιλος είναι πανίσχυρος στο νομό μας.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ:

Ο Γιώργος Δροσόπουλος είναι οικονομολόγος και Σύμβουλος Διεύθυνσης του κεντρικού υποκαταστήματος Αγρινίου. Επί σειρά ετών διετέλεσε Διευθυντής μεγάλης πολυεθνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας στο Αγρίνιο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΗΜ. ΣΚΑΒΑΡΑΣ

Διευθυντής γραφείου πωλήσεων

Σύμφωνα με τις πωλήσεις που πραγματοποιούνται από το γραφείο μας, η εικόνα που παρουσιάζεται είναι ένας καταναλωτής ο οποίος ενδιαφέρεται κυρίως για το κομμάτι των Ασφαλειών Ζωής. Κυρίως γιατί οι πολίτες μας έχουν ρίξει το βάρος τους στη Ζωής, αλλά και στο κομμάτι των Γενικών Ασφαλειών υπάρχει μια σχετική δραστηριότητα από την πλευρά μας. Στις Γενικές και ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός, οπότε τα στοιχεία που αναλύουμε δεν είναι ασφαλή ώστε να εξαγάγουμε συμπεράσματα σχετικά με το προφίλ των πελατών ειδικά στο κομμάτι των Γενικών.
Από αυτή τη σκοπιά, εξετάζοντας τον αγροτικό πληθυσμό, που είναι αρκετά μεγάλος και δεν ξέρω βέβαια για πόσο ακόμη, παρατηρείται μια προσαρμογή των προϊόντων κυρίως των Γενικών Κλάδων για τις ανάγκες αυτών των ανθρώπων για κάποιες καλύψεις καλλιεργειών που δεν δίνονται ή στον κλάδο αυτοκινήτου για καλύψεις των γεωργικών μηχανημάτων τους.
Προσπαθούμε να δώσουμε το "παρών" με οποιοδήποτε τρόπο, αυτό είναι το σίγουρο.
Όμως η καμπάνια της εταιρίας μέσω TV και εντύπων δεν είναι αρκετή. Με δύο τρόπους, προσπαθούμε να είμαστε παρών στην καθημερινή ζωή των πελατών μας. Αυτό γίνεται ζητώντας από την εταιρία επιπλέον ποσά για κάλυψη εκδηλώσεων με τη μορφή χορηγίας (αθλητικές, πολιτιστικές, εμπορικές) και με μικρότερες χορηγείες σε αθλητικά σωματεία, σχολεία, συλλόγους, με δαπάνες για το γραφείο και των ασφαλιστών μας γενικά, προσπαθούμε όσο το δυνατόν να είμαστε παντού παρόντες. Σε αυτά τα μικρότερα επίπεδα προσέγγισης πελατών προσπαθούμε σαν γραφείο Πωλήσεων Αγρινίου να καλύψουμε αυτές τις δαπάνες.

Σαν γραφείο Παραγωγής για μας ήταν "μια δύσκολη χρονιά, που εμείς κάναμε ακόμα πιο δύσκολη". Ήταν όντως μια δύσκολη χρονιά για όλους, απλά εμείς δεν καταφέραμε να αντεπεξέλθουμε στις δυσκολίες, δεν καταλάβαμε άμεσα ότι ο μόνος τρόπος να αντιμετωπίσουμε αυτή την κρίση ήταν να εντείνουμε τις προσπάθειές μας.
Όμως, παρ' όλες τις δυσκολίες στην αγορά, υπάρχουν περιθώρια να αυξάνουμε την παραγωγή μας, ιδιαίτερα στην περιοχή τη δική μας.
Κλείσαμε λοιπόν 7% κάτω από πέρυσι. Βέβαια, βάσει των αριθμών που κινήθηκε η αγορά δεν πήγαμε άσχημα, και στην περιοχή αλλά και πανελλαδικά. Νιώθουμε πάντως και εγώ και οι συνεργάτες μου ότι μπορούσαμε όχι μόνο να μην κάνουμε αρνητική παραγωγή, αλλά πολύ περισσότερη από πέρυσι.
Η δυσκολία αντιμετωπιζόταν όπως κάναμε μια πολύ καλή παραγωγή το τελευταίο 4μηνο, μόνο με την αύξηση της προσπάθειας, περισσότερα ραντεβού, γιατί το ποσοστό κλεισίματος έχει μειωθεί.
Η κρίση δεν είναι τόσο τραγική όσο περιγράφεται, αντιμετωπίζεται.

Ερ.: Η οικονομική κρίση ήταν η μοναδική αιτία για αυτή την "πτώση" στην παραγωγή φέτος;
Απ.: Η κρίση σαφώς επηρεάζει, αλλά δεν είναι ο μοναδικός λόγος που κάποιος αρνείται να ασφαλιστεί. Άρα ένας πωλητής έχει την ικανότητα να το παλέψει, να πάρει τη δουλειά.
Σε κάθε περίπτωση όμως, εκτός της οικονομικής κρίσης, δεν μιλάμε για πραγματικά προβλήματα αλλά για προφάσεις. Άλλοι διαμαρτύρονται για τις καλύψεις κυρίως στο κομμάτι των νοσοκομειακών προγραμμάτων που έχει αλλάξει η μορφή της κάλυψης, άλλοι στέκονται στις αποδόσεις του χρηματιστηρίου και των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και είναι επιφυλακτικοί στα προγράμματα Unit Linked. Λίγο πολύ, οι δικαιολογίες που υπήρχαν, υπάρχουν και θα υπάρχουν. Δεν σχετίζονται άμεσα με την παρούσα κατάσταση.

Ερ.: Άρα μιλάτε για έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης;
Απ.: Είναι γεγονός ότι η ασφαλιστική συνείδηση έχει αυξηθεί πάρα πολύ. Φέρνοντας στο μυαλό μου το 1985 που ξεκίνησα την ασφαλιστική μου καριέρα, βλέπω μια τρομακτική διαφορά το 2002. Βέβαια υπάρχει πολύ μεγάλο περιθώριο και αυτό είναι καλό για μας.

Ερ.: Με ποια κριτήρια επιλέγετε νέους συνεργάτες;
Απ.: Ηλικιακά από 25 μέχρι 40 χρονών, πιθανότατα πτυχιούχους ανώτατης - ανώτερης σχολής πλέον, φρέσκους, ορεξάτους, με πίστη, να γυαλίζει το μάτι τους, με διάθεση να μάθουν και να παλέψουν.
Σαν γραφείο προτιμάμε τη δουλειά αυτή να την έχει ως κύρια απασχόληση γι' αυτό και στο γραφείο μας, σε σύνολο 15 ασφαλιστικών συμβούλων, οι 13 είναι full time και μόνο 2 part time, που είναι παλαιοί συνεργάτες.
Πρέπει να υπάρχει η σπίθα και η πίστη στο θεσμό, στο επάγγελμα.

Ερ.: Για ποιους λόγους θα έπρεπε κάποιος να αισιοδοξεί για τη νέα χρονιά;
Απ.: Το 2003 θα είναι ακόμα μια δύσκολη χρονιά, είναι δεδομένο. Δεν διαβλέπω, άμεσα τουλάχιστον, μια θετική εξέλιξη που θα αντιστρέψει το κλίμα. Έτσι θα πάμε δύσκολα όπως το 2002, αλλά από την εικόνα τη φετινή, η δυσκολία αντιμετωπίζεται.
Οι άνθρωποι του γραφείου θα αντιμετωπίσουν τη δυσκολία. Βρισκόμαστε σε τέτοια τροχιά που, αξιοποιώντας το έμψυχο υλικό του γραφείου, θα έχουμε πολλαπλάσια αποτελέσματα από αυτά του 2002 και όπως λένε και στην ιστιοπλοΐα, το χόμπυ μου, "Καλό είναι να προετοιμάζεσαι για το χειρότερο και να ελπίζεις στο καλύτερο".
Αυτό ακριβώς κάνουμε.
Οι στόχοι μας για το 2003 εντοπίζονται σε τρεις κατηγορίες:
- **Οι παραγωγικοί στόχοι** αυξημένοι κατά 15% από τη φετινή καθαρή παραγωγή, δηλ. παραδόσεις μείον ακυρώσεις πρώτου έτους.
- **Στρατολόγηση.** Ήδη έχουμε ξεκινήσει από το τελευταίο 2μηνο του 2002, αλλά εντάσσεται στο 2003 όπου εκεί θα γίνουν οι προσλήψεις.
- Ιδιαίτερη βαρύτητα θα δώσουμε στο κομμάτι της εκπαίδευσης και ήδη υπάρχει πρόγραμμα γι' αυτό. Πέραν της εταιρίας, και εμείς σαν γραφείο θα παρέχουμε εκπαίδευση να τους "δυναμώσουμε" για την αντιμετώπιση της κρίσεως.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ:

Ο Δημήτρης Κ. Σκαβάρας είναι ασφαλιστικός σύμβουλος στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1988. Διευθυντής ομάδας και υπεύθυνος του γραφείου πωλήσεων Αγρινίου από το 1991. Επίσης Α' Αντιπρόεδρος Ελληνικού Συνδέσμου Νέων Επιχειρηματιών Αιτ/νίας.

Allianz

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Μιχαήλ Βαρότσης	Πλ. Δημοκρατίας 31 - 301 00 Αγρίνιο	26410 59565
2.	Μιχαήλ Βαρότσης	Πλ. Μπότσαρη - 302 00 Μεσολόγγι	26310 27398
3.	Μιχαήλ Βαρότσης	Νίκου Στρατου 2 - 305 00 Αμφιλοχία	26420 22441

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟ ΔΙΚΤΥΟ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Χρήστος Αλεξανδρής	Λ. Βύρωνος 32 - 302 00 Μεσολόγγι	26310 22359 - 24470
2.	Πέτρος Γούναρης	Μεσολογγίου & Βαρνακιώτη 19 - 301 00 Αγρίνιο	26410 22979 - 54575
3.	Βασιλική Κολτσίδα	2ον χλμ. Εθν. Οδού Αγρινίου-Αντιρρίου 301 00 Αγρίνιο	26410 29320 - 21611
4.	Ρούλα Ντελη	Μπιζανίου 14-16 - 301 00 Αγρίνιο	26410 26612
5.	Λάμπρος Ράπτης	Χαρ. Τρικούπη 39Α - 301 00 Αγρίνιο	26410 28761
6.	Παρασκευή Σταυροπούλου	Πλ. Λιμένος - 303 00 Ναύπακτος	26340 27263 - 27451

Ο συνολικός αριθμός συνεργατών στο νομό Αιτωλ/νίας είναι 50 άτομα.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ: Πλ. Δημοκρατίας 6 Αγρίνιο, 301 00,
τηλ.: 26410 53250 - 53591 - 53593
Υπεύθυνος: Γρηγόρης Φούντας
Ο συνολικός αριθμός των συνεργατών στον νομό είναι 23 άτομα

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟ ΔΙΚΤΥΟ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Ιωάννης Τσουκαλάς	Χ. Σαλάκου 2 - Αγρίνιο	26410 31031
2.	Λαμπρινή Ταμανίδη	Χαρ. Τρικούπη 28 - Αγρίνιο	26410 32530
3.	Χρήστος Ζώης	Γαβάλου Αιτωλοακαρνανίας	26410 41916
4.	Παρασκευή Σπήλια	Βόνιτσα Αιτωλοακαρνανίας	26410 23200
5.	Σωτήριος Βλάμης	Πλ. Ειρήνης 2 - Αγρίνιο	26410 23797
6.	Γεώργιος Ζαχαρόπουλος	Χαρ. Τρικούπη 95 - Αγρίνιο	26410 21012
7.	Νικόλαος Πανογεώργος	Χαρ. Τρικούπη & Μακρή γωνία - Αγρίνιο	26410 21009
8.	Γεώργιος Σαλαγιάννης	Αστακός Αιτωλοακαρνανίας	42333
9.	Μαρία Μαραγκουδάκη	Β. Πλαστήρα 9 - Ναύπακτος	26340 22526
10.	Βασιλική Τουμπάνου	Ναύπακτος	26340 27492
11.	Μαρία Αποστολοπούλου	Νυμφών 14 - Ναύπακτος	26340 29266
12.	Αντωνία Κουκουνά	Μεσολογγίου 20 - Ναύπακτος	26340 23455
13.	Μαρία Τσιλιγιάννη	Ελ. Πολιορκημένων 12 - Μεσολόγγι	26410 26506
14.	Μαρία Κατσιγιάννη	Πλ. Μπότσαρη - Μεσολόγγι	26310 51222

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Κων/να Κορέντη	Χαρ. Τρικούπη 38 - 302 00 Μεσολόγγι	26310 26358
2.	Δημήτριος Σκαβάρας	Μακρή 27 & Γοργοποτάμου - 301 00 Αγρίνιο	26410 55858
3.	Ντούσας Νικόλαος	Αθηνών 4 - 303 00 Ναύπακτος	26340 24298

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ: Αναστασιάδη 8, τηλ.: 26410 49444
Διευθύντρια Καταστήματος: Τσιαμάκη Στέλλα
Η κυρία Τσιαμάκη Στέλλα είναι υπεύθυνη και για την πόλη του Μεσολογγίου

ING

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Α/Α ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ Αριστείδης Παπαθεοδώρου
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ Εθν. οδός Αγρινίου-Μεσολογγίου 53 - 301 00 Αγρίνιο
ΤΗΛΕΦΩΝΟ 26410 55203-5, 59172-3
Συνολικά το γραφείο απασχολεί 11 χρηματοοικονομικούς συμβούλους.

Generali

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Σπύρος Ροδάς	Ι. Στάικου 2 - 301 00 Αγρίνιο	26410 55690-2
2.	Σπύρος Ροδάς	Σπ. Τρικούπη 2 - 302 00 Μεσολόγγι	26310 27020-1

Το δίκτυο Πωλήσεων της Generali στο νομό αποτελείται περίπου από 15 συνεργάτες

INTERAMERICAN

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ: Πλ. Ειρήνης 11-13 Αγρίνιο, 301 00, τηλ.: 26410 21218
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ: Πλ. Μπότσαρη, Μεσολόγγι, 302 00, τηλ.: 26310 24500
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΑΜΦΙΛΟΧΙΑΣ: Παραλία Αμφιλοχίας, 305 00, τηλ.: 26420 22632
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ: Πλ. Φαρμάκη 3, 303 00, τηλ.: 26340 22182, 22288
Υπεύθυνος: Χρήστος Μαχαιρίδης
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ασφαλιστών): 55 **ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ:** 6

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Αθανασία Τσιτσιμελή	Α. Αναστασιάδου 2 - 301 00 Αγρίνιο	26410 58590-4

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟ ΔΙΚΤΥΟ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
1.	Β. Αθανασοπούλου	Στάικου 7 - 301 00 Αγρίνιο	26410 48386
2.	Γ. Κολλαρης	Καινούργιο Αιτωλ/νίας - 301 00 Αγρίνιο	26410 24721
3.	Π. Κουτρουμάνη	Ελ. Πολιορκημένων 3 - 302 00 Μεσολόγγι	26310 28722
4.	Ν. Φλωρος	Χ. Τρικούπη 5-7 - 301 00 Αγρίνιο	26410 53081

Η Αιτωλοακαρνανία υπάγεται στη Περιφερειακή Διεύθυνση Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδας και εξυπηρετείται από τη θυρίδα Άρτας. Εκτός της Agency Manager κας Αθ. Τσιτσιμελή, υπάρχουν και 6 ασφαλιστές.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ηλία Ηλιού 10 30100 Αγρίνιο,
Τηλ.: 26410 31075

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε

Πλ. Δημοκρατίας 1 Αγρίνιο,
Τηλ.: 26410 57478

ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ

Δημοκρατίας 9 Αγρίνιο,
τηλ.: 26410 58657
Ελ. Πολιορκημένων 37
Μεσολόγγι
τηλ.: 26310 27322

INTERNATIONAL LIFE

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Πλ. Δημοκρατίας 1 Αγρίνιο
Τηλ.: 26410 54316-7
Χαρ. Τρικούπη 98 Μεσολόγγι
Τηλ.: 26310 26551

Management Agency System

Διαχείριση και σπατάλη χρόνου

Πηγή: LIMRA

Είναι ενδιαφέρον να μελετήσετε τα αποτελέσματα μιας έρευνας η οποία ιεραρχεί τους 15 μικρότερους παράγοντες στους οποίους οφείλεται η σπατάλη του χρόνου. Αυτή η έρευνα βασίστηκε σε πληροφορίες που δόθηκαν από έμπειρους μάνατζερ 15 διαφορετικών εταιριών.

1. Διακοπές από τηλεφωνήματα
2. Επισκέπτες που έρχονται στο γραφείο χωρίς ραντεβού
3. Συναντήσεις, προγραμματισμένες και μη
4. Καταστάσεις κρίσιμες για τις οποίες δεν υπήρχε πρόγραμμα
5. Ανυπαρξία αντικειμενικών στόχων, προτεραιοτήτων και προθεσμιών
6. Ακατάστατο γραφείο και έλλειψη προσωπικής οργάνωσης
7. Απασχόληση με θέματα ρουτίνας και λεπτομερειών που μπορούν να ανατεθούν σε άλλους
8. Προσπάθεια για πάρα πολλά πράγματα ταυτόχρονα και υπεκτίμηση του χρόνου που χρειάζεται για να γίνει αυτή η προσπάθεια
9. Αποτυχία στον σαφή καθορισμό ευθυνών και αρμοδιοτήτων
10. Ανεπαρκής, ανακριβής ή αργοπορημένη πληροφόρηση από τους άλλους
11. Αναποφασιστικότητα και αδράνεια
12. Έλλειψη ή ασαφής επικοινωνία και οδηγίες
13. Έλλειψη δυνάμεως να πείτε "ΟΧΙ"
14. Έλλειψη "standards" και αναφορών προόδου που θα έδιναν τη δυνατότητα στον μάνατζερ να παρακολουθεί όλες τις σημαντικές εξελίξεις
15. Κούραση

Ο ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΜΕ ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ

Αντιλαμβάνεσθε ότι σαν διευθυντής υποκαταστήματος ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που οδηγούν στην επιτυχή διαχείριση του χρόνου είναι η προετοιμασία ενός καθημερινού καταλόγου με τα πιο σημαντικά πράγματα τα οποία θεωρείτε σαν απόλυτες αναγκαιότητες που πρέπει οπωσδήποτε να επιτευχθούν κατά τη διάρκεια της ημέρας.

Όμως, η προετοιμασία αυτού του καταλόγου είναι μόνο η αρχή για την αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου. Εκείνο που μετράει είναι το κατά πόσον είσθε ικανός να εκτελέσετε το συγκεκριμένο πρόγραμμα δραστηριοτήτων μιας ημέρας.

Συχνά, συμβαίνουν αρκετές διακοπές και διαταραχές καθώς και γεγονότα που μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά το αρχικό πρόγραμμα που έχετε ετοιμάσει. Επομένως είναι χρήσιμο να έχετε ένα σχέδιο

ενεργειών που θα μπορείτε να ακολουθήσετε έτσι ώστε να εξασφαλίσετε ότι οι απολύτως αναγκαίες εργασίες θα εκτελούνται κάθε μέρα.

Προς το παρόν, ετοιμάζετε ένα κατάλογο υπενθυμίσεων τις οποίες θεωρείτε σημαντικές στο να σας εξασφαλίζουν ότι κάθε μέρα θα πραγματοποιείτε σαν διευθυντής υποκαταστήματος την εργασία αμέσου προτεραιότητος.

ΧΩΡΙΣ ΝΑ ΣΥΖΗΤΗΣΕΤΕ με άλλους ετοιμάστε έναν κατάλογο των ενεργειών που πρέπει να κάνετε ώστε να εξασφαλίσετε την καθημερινή πραγματοποίηση των εργασιών που έχουν άμεση προτεραιότητα. Προσπαθήστε να τελειώσετε τον προσωπικό σας κατάλογο σε 15 λεπτά.

ΑΧ! ΑΥΤΕΣ ΟΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Το "κλειδί" για την αποτελεσματική οργάνωση του χρόνου είναι ο προσδιορισμός και εφαρμογή των κατάλληλων ενεργειών και στερεοτύπων συνηθειών που αφορούν τη διαχείριση του χρόνου.

Πρέπει να γίνει μία συνειδητή προσπάθεια για τη βελτίωση της χρησιμοποιήσεως του χρόνου σας έτσι ώστε να μπορείτε να επιτυγχάνετε περισσότερα πράγματα σε περιορισμένο χρονικό διάστημα. Αυτό μπορεί να γίνει μόνο με τη βαθμιαία εφαρμογή των πρακτικών εκείνων που θα σας βοηθήσουν, σαν διευθυντή υποκαταστήματος, να αξιοποιήσετε όσο το δυνατόν περισσότερο τον χρόνο σας. Πιθανότατα η πιο σημαντική πρακτική σ' αυτή την περίπτωση είναι η ικανότητά σας να προσδιορίζετε προτεραιότητες και να τις επανεξετάζετε συνεχώς.

Συμπληρωματικές ενέργειες που πρέπει να θυμάστε για την πιο αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου

- Καθημερινός προσδιορισμός προτεραιοτήτων και περιοδική επανεξέτασή τους κατά τη διάρκεια της ημέρας για να εξακριβώσετε αν χρειάζονται να γίνουν διάφορες προσαρμογές.
- Όπου είναι δυνατόν, να ομαδοποιούνται δραστηριότητες παρόμοιες έτσι ώστε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα να φυλάσσεται για δραστηριότητες που μπορούν να εκτελεσθούν όλες μαζί.
- Όπου είναι αναγκαίο, προετοιμάστε ένα λεπτομερές καθημερινό πρόγραμμα.
- Ετοιμάστε ένα κατάλογο από "πρέπει" (αμεσότατες προτεραιότητες) που είναι αναγκαίο να εκτελούνται κάθε μέρα.
- Εάν είναι δυνατόν, αφήστε ένα χρονικό διάστημα για μη προγραμματισμένες δραστηριότητες.
- Αφιερώστε την κατάλληλη ώρα για να γίνει σωστά μια εργασία με την πρώτη (φορά), έτσι ώστε να μην χρειάζεται να ξαναγίνει.
- Μεταβιβάστε τις περισσότερες από τις εργασίες και τα σχέδια που μπορούν να μεταβιβασθούν.
- Εξετάστε προσεκτικά τις διάφορες διακοπές· μην αναμιγνύεσθε αν μπορείτε να το αποφύγετε.
- Οργανώστε προσεκτικά τα συστήματα αρχειοθετήσεως έτσι ώστε να εξασφαλίσετε ότι όταν χρειάζεσθε πληροφορίες για κάποιον φάκελο θα μπορείτε να τις βρίσκεται γρήγορα και αποτελεσματικά.
- Αφιερώστε περισσότερο χρόνο στην εκπαίδευση και βελτίωση του προσωπικού του γραφείου σας, ώστε μελλοντικά να είναι πιο αποτελεσματική ή μεταβίβαση αρμοδιοτήτων.

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΣΠΑΤΑΛΟΥΝ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

Σε μία συνέντευξη που έδωσε στο περιοδικό "U.S. News & World Report", ο R. Alec Mackenzie, ένας εξέχων σύμβουλος σε θέματα διοικήσεως, έκανε ορισμένες προτάσεις για το πώς θα αξιοποιήσετε καλύτερα το χρόνο σας αντιμετωπίζοντας τους παράγοντες στους οποίους οφείλεται η σπατάλη του χρόνου. Όρισε τους "παράγοντες που σπαταλούν το χρόνο" σαν οτιδήποτε που εμποδίζει τους μάνατζερ να επιτύχουν τους αντικειμενικούς τους σκοπούς.

Είπε ότι πολλοί από μας ξοδεύουμε άσκοπα το χρόνο μας ενώ θα μπορούσαμε να τον χρησιμοποιήσουμε για εργασία ή για ψυχαγωγία· επίσης είπε ότι υπάρχουν ηλεγμένοι μέθοδοι για τον προσδιορισμό και την αντιμετώπιση των παγίδων που οδηγούν στη σπατάλη του χρόνου.

Χαρακτήρισε τα τηλεφωνήματα, τις χωρίς ραντεβού επισκέψεις στο γραφείο και τις συναντήσεις –προγραμματισμένες και μη– σαν τους συνηθέστερους παράγοντες οι οποίοι καταναλώνουν το χρόνο μας.

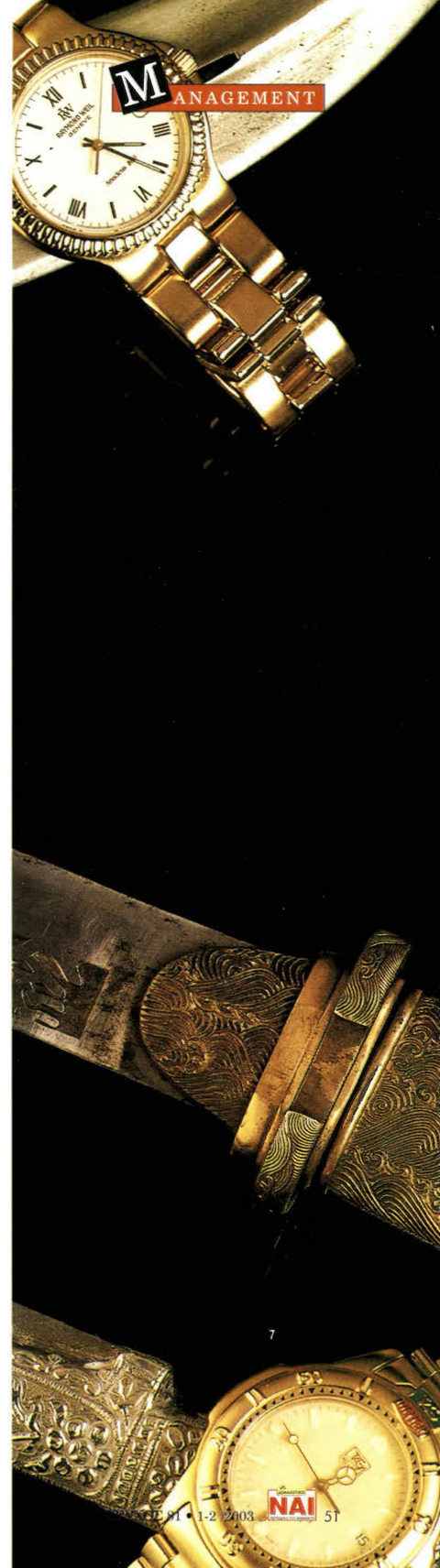
Όπως τόνισε, **το τηλέφωνο –μια από τις μεγαλύτερες εφευρέσεις που εξοικονομούν χρόνο– μπορεί από υπηρέτης του ανθρώπου να μεταβληθεί σε κυρίαρχό του.** Συστείνει μία ικανή επαγγελματία γραμματέα σαν το κυριότερο μέτρο εναντίον της σπατάλης του χρόνου από το τηλέφωνο. Μία καλή γραμματέας μπορεί να αναλάβει τουλάχιστον τα μισά τηλεφωνήματα ή απαντώντας απ' ευθείας έτσι ώστε να μη χρειάζεται να μιλήσει ο διευθυντής ή παραπέμποντας το τηλεφώνημα σε κάποιον άλλον που μπορεί να το απαντήσει. Η γραμματέας μπορεί να σημειώσει τα τηλεφωνήματα και να κοιτάξει για τις απαντήσεις στα ερωτήματα που προκύπτουν· απαντώντας στα τηλεφωνήματα αυτά απαλλάσσει τον διευθυντή από το χρόνο που θα κατανάλωνε αν ήταν υποχρεωμένος να απαντήσει ο ίδιος.

> **"Πριν να εξουσιάζετε το χρόνο, πρέπει πρώτα να εξουσιάζετε τον εαυτό σας. Και η ανταμοιβή σας, δικαιολογεί και με το παραπάνω την προσπάθεια"**
>
> Mackenzie

Προτείνει και άλλους τρόπους για εξοικονόμηση χρόνου: ένα καλά οργανωμένο γραφείο έτσι ώστε να υπάρχει εύκολη πρόσβαση στις πληροφορίες που χρειάζονται για να απαντηθούν τα τηλεφωνήματα.

Για τον φλύαρο συνομιλητή από τον οποίο είναι δύσκολο να απαλλαγείτε, ο Mackenzie συστείνει ειλικρίνεια; πείτε του ευθέως ότι είσαστε απασχολημένος και δεν έχετε χρόνο για κουβεντούλα.

Ο δεύτερος συχνότερος παράγοντας σπατάλης χρόνου, ο ξαφνικός επισκέπτης, μπορεί να είναι ένας προσωπικός φίλος, ένας εμπορικός αντιπρόσωπος ή κάποιος από την εταιρία. Ένα δύσκολο πρόβλημα είναι οι συχνές επισκέψεις συνεργατών σας. Ενώ ένα υπεύθυνο πρόσωπο δεν συνηθίζει να αποφεύγει τους συνεργάτες του, ο Mackenzie θεωρεί ότι δεν πρέπει να περνάμε στο άλλο άκρο, δηλαδή κάποιος να θεωρεί ότι είναι υποχρεωμένος να ανταποκριθεί σε οποιαδήποτε πρόσκληση για κουβεντούλα. Υποστηρίζει ότι σε απαιτήσεις αυτού του είδους θα πρέπει να αντιδράτε κατά τέτοιο τρόπο ώστε ο συ-



> **Για να αποθαρρύνετε τους άλλους να μπαίνουν στο γραφείο σας, αφήστε να γίνει γνωστό ότι δεν σας αρέσουν οι διακοπές**

νεργάτης σας να αντιλαμβάνεται ότι είσαστε άτομο που δεν συμπαθεί τις απρογραμμάτιστες συναντήσεις και συζητήσεις, αλλά ότι θα διαθέτατε ευχαρίστως το χρόνο σας μετά από μία περισσότερο υπηρεσιακή συνεννόηση. **Ένας τρόπος με τον οποίον οι σωστοί μάνατζερ έχουν λύσει το πρόβλημα των ξαφνικών επισκέψεων είναι ο προγραμματισμός συχνών συναντήσεων και η αποθάρρυνση της τακτικής των επισκέψεων χωρίς ραντεβού.**

Άλλος ένας παράγων σπατάλης χρόνου είναι οι συγκεντρώσεις που κρατούν πολλή ώρα και ξεφεύγουν από το θέμα/

Για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος προτείνει: να αρχίζετε και να τελειώνετε στην προκαθορισμένη ώρα, να προσκαλείτε αυτούς που είναι πραγματικά απαραίτητοι, να τηρείτε τον κατάλογο των θεμάτων, να αντιδράτε στις διακοπές και να κρατάτε τα συμπεράσματα γραπτά.

Αρκετοί άνθρωποι, επιχειρηματίες και επαγγελματίες, παραπονούνται ότι έχουν να αντιμετωπίσουν μία πλημμύρα γραφικής εργασίας. Η συμβουλή του είναι να μεταβιβάζετε όσο το δυνατόν περισσότερη τέτοια δουλειά, αλλοιώς θα πνιγείτε στα χαρτιά.

Επίσης, συνιστά την κατάρτιση ενός αυστηρού καθημερινού προγράμματος. Ενώ μερικοί προβάλλουν ότι δεν μπορούν να προγραμματίσουν το χρόνο τους γιατί οι περισσότερες ημέρες δεν είναι "τυπικές", θεωρεί ότι αν και επείγουσες ξαφνικές καταστάσεις μπορούν να αποδιοργανώσουν την ημέρα, η ζημιά είναι πιο εύκολο να ελαχιστοποιηθεί αν έχετε προγραμματίσει την ημέρα και έχετε φροντίσει τις πιο ζωτικές δραστηριότητες πριν εμφανισθεί η επείγουσα κατάσταση.

Ο Mackenzie θεωρεί σαν "αυτοπειθαρχία" την αρχή πάνω στην οποία στηρίζεται η καλή οργάνωση και διαχείριση του χρόνου. **"Πριν να εξουσιάζετε το χρόνο, πρέπει πρώτα να εξουσιάζετε τον εαυτό σας. Και η ανταμοιβή σας, δικαιολογεί και με το παραπάνω την προσπάθεια".**

Ένας άλλος ειδικός στον τομέα του time management, ο Robert H. Smith, συμφωνεί με τις περισσότερες από τις βασικές ιδέες του Mackenzie, αλλά δίνει περισσότερη έμφαση στην θετική σκέψη και ενέργεια.

Σε μια μαγνητοφωνημένη διάλεξη με τίτλο "Χρόνος-Μάθετε να τον εξουσιάζετε!" ο Robert H. Smith δίνει πρακτικές συμβουλές για την εκτέλεση των διαφόρων δραστηριοτήτων μιας εργάσιμης ημέρας. Ο Smith προσδιόρισε πέντε "κλέφτες του χρόνου" που θα πρέπει να τεθούν υπό έλεγχο.

1. Έλλειψη καθημερινού Προγραμματισμού
2. Διακοπές
3. Όλα τα κάνουμε μόνοι μας
4. Κάνουμε πράγματα που δεν είναι σημαντικά στην πραγματικότητα
5. Έλλειψη αποτελεσματικότητας

Πρότεινε λύσεις γι' αυτούς τους πέντε παράγοντες που σπαταλούν το χρόνο σας.

Ο καθυστερημένος προγραμματισμός θα σας εξασφαλίσει ότι δεν παραμελείτε κάποιο σημαντικό θέμα και ότι προσδιορίζετε προτεραιότητες: ποια θέματα είναι τα πιο σημαντικά, ποια μπορούν να περιμένουν, ποια να αγνοηθούν και ποια να μεταβιβασθούν σε άλλους.

Ο δεύτερος παράγοντας, οι Διακοπές, περιλαμβάνει τα τηλεφωνήματα και τις προσωπικές επισκέψεις. Για τις διακοπές που οφείλονται σε ερωτήσεις υφισταμένων σας, ο Smith συμβουλεύει να δίνετε σαφείς οδηγίες. Για τους εξωτερικούς επισκέπτες θα πρέπει να κάνετε υποχρεωτικό το κλείσιμο ραντεβού από προηγούμενη μέρα. **Για να αποθαρρύνετε τους άλλους να μπαίνουν στο γραφείο σας, αφήστε να γίνει γνωστό ότι δεν σας αρέσουν οι διακοπές.** Αν σας διακόπτουν άτομα από άλλα τμήματα με όχι κρίσιμες υποθέσεις που δεν οφείλονται σε σφάλμα του δικού σας τμήματος, προτέψτε τους να βρουν άλλες λύσεις παρά να έρχονται σε σας.

Η μεταβίβαση εργασιών είναι ουσιώδης, αν οι διευθυντές θέλουν να έχουν αρκετό χρόνο για να κάνουν τις δικές τους δουλειές. Ο Smith ξεχωρίζει τη μεταβίβαση εργασιών και αρμοδιοτήτων από την απλή ανάθεση-εντολή έργου. Η μεταβίβαση σημαίνει την παραχώρηση όχι μόνο ευθύνης αλλά και εξουσίας, με όσο το δυνατόν λιγότερη ανάμιξη του διευθυντή. Η απλή ανάθεση-εντοή σημαίνει να δίνεις στον υφιστάμενο λεπτομερείς οδηγίες και απαιτεί στενή ανάμιξη του διευθυντή.

Η απασχόληση με μη σημαντικά θέματα συμβαίνει όταν υπάρχουν δυσάρεστες ή δύσκολες δουλειές τις οποίες αναβάλλουμε. Ο Smith ανέφερε τρεις συχνές αιτίες στις οποίες οφείλεται η αναβολή εργασιών που πρέπει να γίνουν: αβεβαιότητα, έλλειψη επαρκών στοιχείων, έλλειψη ενδιαφέροντος για τη δουλειά.

Για την αύξηση της αποτελεσματικότητας ο Smith επισημαίνει τα ακόλουθα σημεία:

- Η κατάρτιση του προγράμματος να γίνεται έτσι ώστε παρόμοιες δουλειές να γίνονται μαζί.
- Να κρατάτε σημειώσεις για θέματα που αφορούν την γραμματέα σας και να τα δίνετε όλα μαζί κατά τη διάρκεια της ημέρας.
- Να κρατάτε τις τρέχουσες εργασίες σε ένα φάκελο κοντά στο γραφείο σας, όχι μακριά απ' αυτό.
- Να αντιμετωπίζετε την εισερχόμενη γραφική εργασία αμέσως.
- Προσπαθήστε να κάνετε τα τηλεφωνήματά σας όλα μαζί και κατά προτίμηση την ίδια ώρα κάθε μέρα.

Επίσης, ο Smith συζήτησε για "Τη Συγκέντρωση". Προτείνει μία καλά προγραμματισμένη συγκέντρωση, με κατάλογο των προς συζήτηση θεμάτων που έχει καταρτισθεί εκ των προτέρων και χρονικά όρια, για κάθε ένα από τα θέματα του καταλόγου. Μία συγκέντρωση πρέπει να είναι σύντομη, ακριβώς στην ώρα της και να μην ξεφεύγει από το θέμα.

Ο Smith έκλεισε τη διάλεξη λέγοντας ότι το τίμημα για την επιτυχή διαχείριση του χρόνου είναι η επιμονή και η αυτοπειθαρχία. Η ανταμοιβή, βέβαια, είναι ότι έτσι γίνεται δυνατός ο έλεγχος του χρόνου.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

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.

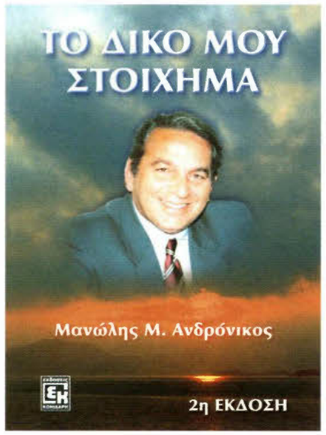
ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

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

Με αγάπη στον Ασφαλιστή...

Ένα κείμενο που όλοι αξίζει να το διαβάσουν. Περιλαμβάνεται στο βιβλίο του Μανώλη Μ. Ανδρόνικου «Το δικό μου στοίχημα»



...«Περνούσα δύσκολες ώρες. Μερικές φορές, μιλούσα με τον εαυτό μου, κι αναρωτιόμουν μήπως πράγματι είναι λάθος που είμαι τόσο κοντά με τους Ασφαλιστές κι έχουν δίκιο οι Managers που με κοντράρουν. Μίλησα με τους καλύτερους Διευθυντές Πωλήσεων της εποχής εκείνης, για το τι γραμμή έπρεπε ν' ακολουθήσω. Λίγο πολύ, όλοι μου είπαν τα ίδια πράγματα:
"Κοντά, αλλά και μακριά από το Δίκτυο Πωλήσεων. Πιο κοντά με τους Διευθυντές Υποκαταστημάτων και μακριά απ' τους Ασφαλιστές. Αν τους δώσεις θάρρος, το έχεις χάσει το παιχνίδι. Δεν ξέρεις την παροιμία που λέει:
"Δώσε θάρρος στο χωριάτη να σ' ανέβει στο κρεβάτι;".
Μάλιστα, ένας Διευθυντής Πωλήσεων σε μεγάλη εταιρία του ανταγωνισμού και με μεγάλη πείρα, μου έλεγε:
"Μανωλάκη, μην ασχοληθείς ποτέ με τον Ασφαλιστή. Εγώ βάζω μπρος το computer, και ισοπεδώνω όσους δεν παράγουν. Γι' αυτό κι όλοι τους με φοβούνται και προσπαθούν να κάνουν παραγωγή, για να μην τους διώξω απ' την εταιρία".
Εμένα όμως, δεν μου πήγαινε αυτός ο τρόπος. Δεν μπορούσα να "πατήσω" τον Ασφαλιστή. Μου έρχονταν συνέχεια στο μυαλό τα δικά μου. Όταν το 1972 ξεκίνησα να πουλάω ασφάλειες, θυμάμαι πόσο πολύ είχα ανάγκη από συμπαράσταση και παρακίνηση, όταν ήμουν πεσμένος ψυχολογικά. Γι' αυτό, άκουσα την καρδιά μου και κανέναν άλλο.
"Για μένα ο Ασφαλιστής, είναι ο "ήρωας του πεζοδρομίου", είπα στον εαυτό μου, "και πρέπει να του προσφέρω εταιρική σιγουριά, ώστε να βγει δυνατός στην αγορά, με γεμάτες μπαταρίες, μέχρι να καταφέρει να γίνει αυτόφωτος".
Αποφάσισα λοιπόν, ν' αφήσω μόνιμα ανοιχτή την πόρτα του Γραφείου μου σε όλους τους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων, και ιδιαίτερα στους Ασφαλιστές, χωρίς ραντεβού. Το έκανα, γιατί πίστευα απόλυτα ότι η ανθρώπινη φύση μπορεί να μεγαλουργήσει όταν βρεθεί σε περιβάλλον που να της εμπνέει εμπιστοσύνη. Όλοι οι άνθρωποι έχουν τις φιλοδοξίες τους. Θέλουν να εργάζονται, να παίρνουν πρωτοβουλίες, να προοδεύουν και να επιβραβεύονται.
"Χάνεις τον καιρό σου", μου έλεγαν πολλοί. "Ο Διευθυντής Πωλήσεων, είναι ο βασιλιάς στις πωλήσεις. Κράτα τις αποστάσεις".
Εγώ όμως, το βιολί μου.
Όταν μάλιστα, άκουγα Ασφαλιστές να περνούν μπροστά απ' το Γραφείο μου και να ζητούν πληροφορίες απ' τις κοπέλες της γραμματείας, έβγαινα έξω και τους μιλούσα πολύ φιλικά, με απλότητα. Τους ρωτούσα με πραγματικό ενδιαφέρον πολλά πράγματα. Για τη δουλειά τους και τις οικογένειές τους. Πολλές φορές, τους έβαζα με το ζόρι στο Γραφείο μου, να τα πούμε για λίγο "στο δικό τους επίπεδο". Στην αρχή με ντρέπονταν, αλλά σιγά-σιγά το συνήθισαν και τους άρεσε.
Δεν πέρασε πολύς καιρός, κι οι περισσότεροι Ασφαλιστές, όταν επισκέπτονταν τα Κεντρικά της εταιρίας για δουλειές των Υποκαταστημάτων τους, περνούσαν απ' το Γραφείο μου, λες κι είχε μέλι, για να μου λένε στα κλεφτά μια καλημέρα. Μ' άρεσε και με γέμιζε αυτή τους η πρωτοβουλία. Γι' αυτό κι είχα δώσει γραμμή στη γραμματεία να ενθαρρύνουν όσους Ασφαλιστές ήθελαν να με δουν. Μάλιστα, όταν μερικές φορές στο χώρο της υποδοχής υπήρχε συνωστισμός Ασφαλιστών από διαφορετικά Υποκαταστήματα που με περίμεναν, τους έβαζα όλους μαζί στο Γραφείο μου, τους γνώριζα μεταξύ τους και μιλούσαμε "περί ανέμων και υδάτων". Φυσικά, πάντα κλείναμε την κουβέντα μας "ανεβασιάρικα" με στόχους και στοιχήματα για μεγάλες παραγωγές. Τους έφερνα στο φιλότιμο, τους ενθουσίαζα. Κι αυτό τους ανέβαζε πολύ.
Πίστευα τόσο πολύ σ' αυτές τις συναντήσεις, που πολλές φορές όταν είχα Ασφαλιστές στο Γραφείο μου, ξεπερνούσα το πρωτόκολλο των ραντεβού. Κι ενώ δεν είναι στον χαρακτήρα μου, "έστηνα" για λίγο τους Διευθυντές που με περίμεναν. Συνθηκολογούσα όμως μέσα μου, ότι αφού μπορούσα να βλέπω τους Διευθυντές πολύ συχνά, θα ήταν καλύτερα να ρουφήξω και να δώσω όσα περισσότερα μπορούσα στους Ασφαλιστές. Ένιωθα, ότι τα λίγα λεπτά που μιλούσα μαζί τους, τους γέμιζαν με πίστη. Ήταν βάλσαμο γι' αυτούς και τους έκανε να νικούν στην αγορά. Έτσι μου έλεγαν συνέχεια οι ίδιοι. Γι' αυτό κι εγώ, το έκανα όσο μπορούσα περισσότερο. Και η πορεία της εταιρίας με δικαίωσε.
Η κουβέντα με τους Ασφαλιστές, μου εφτιαχνε τη διάθεση. ήταν ό,τι καλύτερο και για μένα. Γι' αυτό και μ' άρεσε να πηγαίνω στα Υποκαταστήματα όταν είχα ελεύθερο χρόνο. Με τη σκέψη και μόνον ότι θα πήγαινα σε Υποκατάστημα, ένιωθα πάντα μια ανατριχίλα. Ήταν μια ιεροτελεστία. Δεν πήγαινα να κάνω έλεγχο, αλλά για να ενώσω την ψυχή μου με το πιο ζωτικό κομμάτι της εταιρίας. τους ανθρώπους των πωλήσεων. Κι αυτό, το έκανα με την καρδιά μου.
Στα είκοσι χρόνια που δούλεψα στη Nationale Nederlanden, δεν θυμάμαι σχεδόν ποτέ, όταν έμπαινα σε υποκατάστημα να πήγαινα κατευθείαν στο Γραφείο του Διευθυντή. Πρώτα θα χαιρετούσα δια χειραψίας όλους τους Ασφαλιστές και θα μιλούσα για λίγο μαζί τους για τα προβλήματά τους. Τις ελάχιστες φορές που δεν τους χαιρέτησα και μπήκα κατευθείαν στο Γραφείο του Διευθυντή, ένιωθα ένα αίσθημα ενοχής και ντροπής όσο μιλούσα μαζί του. Δεν κρατιόμουν όμως, κι έβγαινα γρήγορα έξω βρίσκοντας μια δικαιολογία (η πιο συνηθισμένη ήταν να πάω στην τουαλέτα) για να τους χαιρετήσω όλους, να τους χτυπήσω στην πλάτη, να τους φιλήσω και να τους ανεβάσω λέγοντάς τους έναν καλό λόγο.
Τον πρώτο καιρό, μόλις έμπαινα στα Υποκαταστήματα ζητούσα να μάθω τα μικρά ονόματα των Ασφαλιστών. Κι αυτό, γιατί σ' όλους μας αρέσει να μας φωνάζουν με το μικρό μας όνομα, και μάλιστα σωστά. Τους αντιμετώπιζα πολύ φιλικά και τους μιλούσα στη δική τους γλώσσα. Τους άρεσε πολύ αυτό. Ο Έλληνας, είναι κτητικός και θέλει το Διευθυντή δικό του. Ακόμα και τα τελευταία χρόνια της καριέρας μου, πενηνταπεντάρης πια, όταν πήγαινα στα Υποκαταστήματα, μου άρεσε να κάνω πηγαδάκια με τους Ασφαλιστές, να τους λέω ιστορίες απ' τα παλιά και να τους πειράζω. Πολλές φορές, ζητούσα τη γνώμη τους για σοβαρά θέματα της εταιρίας και φυσικά, εξακολουθούσα να τους ρωτάω για τα επαγγελματικά και προσωπικά τους προβλήματα. Όταν απευθυνόμουν με τα μικρά τους ονόματα σε όποιους γνώριζα, έβλεπα στα μάτια τους πόσο το χαίρονταν. Ανέβαιναν κι έπαιρναν θάρρος. Ενώ οι άλλοι, που δεν ήξερα τα ονόματά τους, ήταν μαζεμένοι. Πολλές φορές μου έλεγαν:
"Να με φωνάζατε κι εμένα, κύριε Ανδρόνικε, με το μικρό μου όνομα και τι στον κόσμο".
Το πρώτο μεγάλο μυστικό για τον Διευθυντή Πωλήσεων Ασφαλιστικής Εταιρίας, είναι να φροντίζει να επισκέπτεται συχνά τα Υποκαταστήματα και να ξέρει τα μικρά ονόματα όλων των Ασφαλιστών. Αλλιώς, το έχασε το τραίνο.
Ο Ασφαλιστής, κάνει τη δυσκολότερη πώληση. Γι' αυτό, θέλει την αναγνώριση, το "κοντά", το ενδιαφέρον και περισσότερο την παραδοχή -αν βέβαια αποδίδει.
"Άμα δεν με ξέρει ο Διευθυντής Πωλήσεων, είμαι ένα απλό νούμερο για την εταιρία. Δεν μετράω".
Ξέχωρα απ' το ενδιαφέρον μου για την παραγωγή τους, συζητούσαμε και πολλά προσωπικά τους θέματα που είχαν σχέση με τα χόμπι τους, την οικογένεια, αλλά και τις φιλοδοξίες τους. Πιο πολύ όμως, στεκόμουν στα προβλήματά τους. Προσπαθούσα να τους τα λύσω σαν ψυχολόγος, λέγοντάς τους ότι είχα περάσει τα ίδια και μεγαλύτερα προβλήματα, μέχρι να βρω το δρόμο μου. Μου άρεσε να πλησιάζω τους Ασφαλιστές, να τους κάνω να νιώθουν εμπιστοσύνη στον εαυτό τους, να τους εμψυχώνω και να τους μεταδίδω την πίστη μου για ένα πολύ μεγάλο μέλλον, γεμάτο πρωτιές και διακρίσεις.
Τους ανοιγόμουν και τους μιλούσα ακόμα και για εντελώς προσωπικά μου θέματα, που ακόμα και φίλοι δεν τα μοιράζονται, κι έβλεπα στα μάτια τους ότι αυτό τους έδινε χαρά. Μ' ένιωθαν κοντά τους. Με θεωρούσαν φίλο τους. Έβαζαν μάλιστα στόχο να μου μοιάσουν, γιατί συνέχεια τους έλεγα:
"Αφού εγώ, όταν ήμουν νέος, ήμουν ένα μεγάλο μηδενικό και κατάφερα και βρήκα το δρόμο μου, εσείς μπορείτε και θα πάτε καλύτερα από μένα".
Μου άρεσε και μ' ανέβαζε αυτός ο τρόπος επικοινωνίας με το Δίκτυο Πωλήσεων. Αντλούσα κι ο ίδιος δύναμη όταν μιλούσα μαζί τους, γι' αυτό κι ό,τι έκανα, το έκανα μόνο από αγάπη, το έκανα αβίαστα, γιατί απλά από τους Ασφαλιστές έπαιρνα αγάπη και θετική ενέργεια. Γι' αυτό κι εγώ τους τα 'δινα όλα. Προσπαθούσα να τους βοηθήσω.
Ανέκαθεν πίστευα ότι οι Managers, στη δική μας δουλειά, δεν πρέπει να μένουν στα γραφεία τους, να καταστρώνουν ατέλειωτα σχέδια και να παίρνουν μόνον αποφάσεις. Κύριο έργο τους, είναι να παρακινούν τους Ασφαλιστές. Και ο μόνος τρόπος για να τους παρακινείς, είναι να επικοινωνείς μαζί τους, να μιλάς στη γλώσσα τους και να τους ακούς μ' ενδιαφέρον. Ένας καλός Manager πρέπει να ξέρει ν' ακούει στον ίδιο ή και μεγαλύτερο βαθμό, απ' ό,τι χρειάζεται να μιλάει. Η πραγματική επικοινωνία, περιλαμβάνει και τις δύο αυτές λειτουργίες. Κι ο Ασφαλιστής, είναι κατεξοχήν επικοινωνιακό άτομο. Θέλει να μιλάει με τον Manager του, να βγάζει τα εσώψυχά του, να επιβεβαιώνεται και να παίρνει δύναμη, ώστε να βγαίνει πιο δυνατός στην αγορά.
Όταν στις επισκέψεις μου στα Υποκαταστήματα έβλεπα φοβισμένους Ασφαλιστές, καταλάβαινα αμέσως ότι υστερούσαν σε παραγωγή.
"Δεν υπάρχει Ασφαλιστής", τους έλεγα "που να μην έχει πεσίματα στην παραγωγή. Ξέρω πολύ καλά, ότι όταν πέφτετε, νομίζετε ότι δεν θα ξανανεβείτε ποτέ. Αυτό όμως είναι το μεγαλύτερο λάθος σας. Γιατί, όπως κάθε πρωί ο ήλιος ανατέλλει και κάθε βράδυ δύει, έτσι και το μυαλό του ανθρώπου έχει κάθε μέρα ανεβοκατεβάσματα, καλής και κακής ψυχολογίας. Πρέπει, λοιπόν, να μάθετε να το ξεπερνάτε γρήγορα. Είναι θέμα αυτοπαρακίνησης και τίποτε άλλο. Πρέπει να μάθετε να βάζετε νοερά το κατσαβιδάκι και να "μπαλανσάρετε", να ρυθμίζετε το ρελαντί του μυαλού σας".
Χιλιάδες φορές έχω πει αυ-

τά τα λόγια σε Ασφαλιστές. Κι ούτε μια φορά δεν μου έφερε κανείς αντίρρηση, γιατί πάντα οι Ασφαλιστές, ανεξάρτητα από την παραγωγικότητά τους, θέλουν ανέβασμα. Πάντα θέλουν να δείχνουν δυνατοί στα μάτια των προϊσταμένων τους.
"Εγώ, ρε σεις" τους έλεγα, "είχα τέτοια προβλήματα, που περνούσαν μέρες που δεν είχα τη δύναμη ούτε να σηκώσω το τηλέφωνο και βδομάδες ολόκληρες με μηδενική παραγωγή. Δεν υπάρχει Ασφαλιστής στον κόσμο που να μην πέφτει ψυχολογικά από απρόσκλητες και βασανιστικές σκέψεις, που του δημιουργούν ανασφάλεια για το αύριο. Γι' αυτό, θέλω να με κοιτάτε στα μάτια και να μου λέτε κάθε σας πρόβλημα. Οτιδήποτε σας απασχολεί. Μη φοβάστε, μη ντρέπεστε και πάντα να θυμάστε ότι το πέσιμο στην παραγωγή είναι προσωρινή υπόθεση. Συμβαίνει σ' όλους".
Όταν τους τα 'λεγα αυτά, έβλεπα στα μάτια μερικών ανακούφιση.
"Θα δείτε ότι τον άλλο μήνα θα πάτε καλύτερα. Βάλτε στόχους και προσπαθήστε".
Έβγαζα το μαγικό χαρτάκι, έτσι το λέγανε γελώντας, και σημείωνα τους στόχους που μου 'διναν. Μάλιστα, έλεγα στο Διευθυντή του Υποκαταστήματος:
"Για να δεσμευθούν οι Ασφαλιστές και να κάνουν τις παραγωγές που συμφωνήσαμε, στείλε μου σε παρακαλώ μια επιστολή με τα ονόματά τους, τους στόχους που έβαλαν και τις υπογραφές τους δίπλα".
Ποτέ δεν παρέλειψα, σ' όσους Ασφαλιστές έπιαναν τους στόχους τους να τους στέλνω συγχαρητήριες προσωπικές επιστολές. Κι ήξερα ότι αυτό τους ανέβαζε πάρα πολύ.
Έβλεπα, ότι αυτός ο τρόπος προσέγγισης τους άρεσε, τους ανακούφιζε και τους έκανε να μου ανοίγονται. Κι αυτό ήταν βούτυρο στο ψωμί μου. Η μεγαλύτερη επιτυχία στην καριέρα μου. Απ' τους Ασφαλιστές, είχα πληροφόρηση, έπαιρνα μυρωδιά για τα όποια στραβά συνέβαιναν στην εταιρία και τα διόρθωνα.
Στη ζωή, είναι εξαιρετικά μεγάλο προσόν να μπορεί κανείς να επικοινωνεί με απλότητα. Με τους πολλούς χωρίς να χάνει το κύρος του και με τους λίγους χωρίς να χάνει τον αυθορμητισμό του. Για να γίνει όμως αυτό, χρειάζεται να μάθει κάποιος μπάνιο στα βαθιά, ώστε ν' αποκτήσει εμπειρίες και να εξοικειωθεί με τα πολλαπλά επίπεδα επικοινωνίας.
Πολλοί Ασφαλιστές, με τα στοιχήματα που τους έβαζα, ανέβασαν πολύ την παραγωγικότητά τους. Κέρδισαν πολλά χρήματα, πολλαπλάσια από τους συναδέλφους τους του ανταγωνισμού. Τίποτα δεν μένει κρυφό σ' αυτόν τον κόσμο. Όταν είχε γίνει πια γνωστό, ακόμα και στις εταιρίες του ανταγωνισμού, ότι υπήρχαν Ασφαλιστές στη Nationale Nederlanden οι οποίοι κέρδιζαν περισσότερα χρήματα από μένα, ειλικρινά χαιρόμουν γι' αυτό. Ακόμα κι όταν κάποιοι μου έλεγαν ότι αυτός ήταν ένας πολύ σοβαρός λόγος που θα με εμπόδιζε στο να διοικήσω, τους απαντούσα ότι, όχι μόνο δεν με πείραζε, αλλά αντίθετα ένιωθα πολύ ικανοποιημένος, γιατί όταν η τσέπη του Ασφαλιστή είναι γεμάτη, τότε κι η καρδιά του είναι ευχαριστημένη και παράγει ακόμα περισσότερο.
Γι' αυτό και στα Συνέδρια προσπαθούσα να επικοινωνώ πολύ με το Δίκτυο Πωλήσεων. Για μένα, τα Συνέδρια ήταν μεγάλη γιορτή. Η τέλεια επικοινωνία κατ' ευθείαν με τη βάση, με τον Ασφαλιστή. Γι' αυτό και επί είκοσι χρόνια σε όλα τα Συνέδρια έβαζα τους στόχους για την επόμενη χρονιά και ζητούσα πάντα απ' τους Ασφαλιστές τη σύμφωνη γνώμη τους για το ύψος της παραγωγής κατά κλάδο. Έχει μείνει στην ιστορία της Nationale Nederlanden το "Συμφωνείτε;" που ρωτούσα τους χίλιους περίπου συνέδρους. Τα δε χειροκροτήματα που πάντα ακολουθούσαν, έδειχναν ότι σύσσωμο το Δίκτυο Πωλήσεων ήταν δίπλα μου. Δεν είναι τυχαίο άρα, ότι ποτέ, ούτε μια φορά στα είκοσι χρόνια, δεν έπεσα έξω στους στόχους που τους ζήτησα.
Μου άρεσε επίσης στα Συνέδρια να εκφωνώ τα ονόματα των βραβευομένων. Με το πέρασμα των χρόνων όμως, που η εταιρία όλο και μεγάλωνε και επεκτάθηκε στις Γενικές Ασφάλειες, τα Αμοιβαία Κεφάλαια και στα τραπεζικά προϊόντα, οι βραβεύσεις έγιναν πολύ περισσότερες. Γι' αυτό, φώναζα μόνον τους "κυπελλούχους". Κάθε χρόνο, παρ' όλ' αυτά, μου άρεσε και δεν το παρέλειψα ποτέ στα είκοσι χρόνια που ήμουν στη Nationale Nederlanden, να εκφωνώ κατά σειρά τα ονόματα των είκοσι πρώτων σε παραγωγή Ασφαλιστών του Κλάδου Ζωής. Το ζούσα. Θυμόμουν τα δικά μου ως Ασφαλιστής, γι' αυτό μοίραζα απλόχερα τα "μπράβο", τονίζοντας για τον καθένα πολλά θετικά στοιχεία του χαρακτήρα του. Τα φώναζα με τον δικό μου τρόπο, κι όλοι κυνηγούσαν να είναι ανάμεσα στους πρώτους. Ζούσαν για τη στιγμή που θα βραβεύονταν στον Κλάδο Ζωής. Ήθελαν να τους φωνάξω, να τους βραβεύσω, να τους φιλήσω. Μ' ένιωθαν κοντά τους, φίλο τους. Το ίδιο κι οι Agency Managers, που απαιτούσαν να εκφωνώ στα Συνέδρια τα ονόματα των είκοσι πρώτων Διευθυντών Υποκαταστημάτων που είχαν τα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια.
Ο αυτοσαρκασμός, στάθηκε για μένα το καλύτερο μέσο για τη διατήρηση αυτών, των τόσο λεπτών ισορροπιών. Αυτή η ταπεινοφροσύνη της ωριμότητας, ενώ για κάποιους φανερώνει εγωισμό, για μένα σημαίνει προσφορά, αγάπη, ελπίδα και στέλνει μήνυμα στους ανθρώπους, ότι μπορούν κι εκείνοι να προχωρήσουν. Ότι ο δρόμος που οδηγεί στη χαρά, την αγάπη και την ευτυχία υπάρχει για όλους.
Κι εγώ, δεν ήμουν πάντα έτσι. Νέος, είχα πολύ δύσκολο χαρακτήρα. Μου έφταιγαν όλοι κι όλα, γιατί δεν τα είχα βρει ακόμα με τον εαυτό μου. Θυμάμαι ότι, όταν ήμουν δεκαοχτώ χρονών και δούλευα στην Εθνική Τράπεζα, μ' έστελναν μερικές φορές στην Τράπεζα της Ελλάδος για κάποιες εγκρίσεις εισαγωγών. Κάθε φορά που μου το ζητούσαν αυτό, η πρώτη μου κουβέντα ήταν:
"Εγώ δεν είμαι κλητήρας, είμαι υπάλληλος".
Ήθελα από τότε να ξεχωρίζω, αλλά δεν ήξερα ακόμα το σωστό τρόπο.
Όταν το 1973, από Ασφαλιστής έγινα Διευθυντής Πωλήσεων στην Πρόοδο, δεν έχανα ευκαιρία ν' αναφέρω τον τίτλο μου, και μάλιστα με έναν τρόπο που έδειχνε ότι είχα καβαλήσει το καλάμι. Δεν κουβαλούσα όμως τον τίτλο, αυτός με κουβαλούσε. Και σκέφτομαι πόσο θα με κορόιδευαν τότε οι άλλοι πίσω από την πλάτη μου. Φαίνεται όμως, ότι έπρεπε να περάσω το στάδιο αυτό της φιγούρας. Στη Nationale Nederlanden, μετά τις πρώτες επιτυχίες μου ως Διευθυντής Πωλήσεων, κι αργότερα ως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, συστηνόμουν σαν Ασφαλιστής. Κι όταν πολλές φορές με ρωτούσαν: "Είστε ο ίδιος, ο κύριος Ανδρόνικος, που έχετε το ωραίο ξενοδοχείο στη Μύκονο; Πώς τα καταφέρατε;" γελούσα, και καμιά φορά απαντούσα ότι πρόκειται περί συνωνυμίας.
Σήμερα, πιστεύω ότι η επιτυχία ενός ηγέτη καθορίζεται από το βαθμό της ταπεινότητάς του, την επικοινωνιακή του ικανότητα και το χιούμορ που διαθέτει....»

"Για μένα ο Ασφαλιστής, είναι ο "ήρωας του πεζοδρομίου", είπα στον εαυτό μου, "και πρέπει να του προσφέρω εταιρική σιγουριά, ώστε να βγει δυνατός στην αγορά, με γεμάτες μπαταρίες, μέχρι να καταφέρει να γίνει αυτόφωτος"

Ιπποκράτης
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

LEON & PARTNERS

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

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

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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

Το Πανελλήνιο Πρόγραμμα Υγείας Ιπποκράτης σάς επιτρέπει να δημιουργήσετε το δικό σας σχέδιο υγείας, ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική σας δυνατότητα, από € 23 έως € 79* το μήνα.
* για σχέδιο που περιλαμβάνει νοσηλεία και ανάλογα με το εύρος παροχών, για άνδρα 40 ετών σε δίκλινο.

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

0800 11 24024

www.ippokratis.net

γέλιο

Το γέλιο χαλαρώνει

Το γέλιο χαλαρώνει και ξεκουράζει αυτόματα τους μυς (Paskind, 1932-Prerost και Ruma, 1987). Δεν χρειάζεται να κάνουμε τίποτα άλλο, παρά να απολαύσουμε το γέλιο μας. Εμείς γελάμε και η τύχη μας δουλεύει. Υπάρχει κάποιος που να έχει γελάσει με την καρδιά του και με την κοιλιά του και να μην το έχει καταλάβει; Οι μύες που δεν συμμετέχουν στα γέλια μας ξεκουράζονται από την αρχή. Οι μύες που δουλεύουν και συσπώνται όση ώρα γελάμε, μόλις το γέλιο "σημάνει σιωπητήριο", χαλαρώνουν αυτόματα. Σίγουρα, θα έχετε ακούσει να λένε: "Πέσαμε κάτω απ' τα γέλια" ή "Κατουρηθήκαμε απ' τα γέλια". Όλα αυτά συμβαίνουν λόγω υπερβολικής χαλάρωσης.

Όταν το μυϊκό σύστημα είναι σε άσκοπη διαρκή σύσπαση, ο νους είναι ανήσυχος και, ως εκ τούτου, ευάλωτος σε μηνύματα στρες. Το χρόνιο στρες δημιουργεί μια κατάσταση μόνιμης μυϊκής σύσπασης. Το στρες δημιουργεί μυϊκή σύσπαση και η μυϊκή σύσπαση στρες. Από κάπου πρέπει να σπάσει ο φαύλος κύκλος. Πρέπει να βρούμε έναν τρόπο να χαλαρώσουμε. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να κάνουμε πρακτικές χαλάρωσης. Ας δούμε πώς το γέλιο μπορεί να μας χαλαρώσει.

Επίσης, έχει βρεθεί ότι, γελώντας, τα επίπεδα της αδρεναλίνης και της κορτιζόλης που εκκρίνονται από τα επινεφρίδια μειώνονται. Έτσι, η υγεία μας κινδυνεύει λιγότερο να προσβληθεί από ασθένειες που σχετίζονται με τα υψηλά επίπεδα αυτών των ορμονών στο αίμα και, γενικότερα, στον οργανισμό μας.

Ψυχονοητική χαλάρωση

Είναι γνωστό από την καθημερινότητά μας ότι το στρες δημιουργεί ένταση, κούραση και δυσάρεστα συναισθήματα απελπισίας και ματαιότητας. Το χιούμορ μάς δίνει τη δυνατότητα να δούμε ή και να "εφεύρουμε" την ευτράπελη πλευρά της "κακοτυχίας" μας. Έτσι, αποδεσμευόμαστε από την αυτοπαγιδευτική προσέγγιση της ιδιωτικής λογικής μας. Ακόμα, επιτρέπουμε στη νευροευπλαστικότητα του εγκεφάλου μας να τροφοδοτηθεί από τα εσωτερικά του χαρακτηριστικά και να αναπτύξει νέους δρόμους. Απελευθερωμένοι από το στρες, με τη βοήθεια του γέλιου ή του χιούμορ, αποκτούμε προοπτική βλέποντας τα προβλήματά μας και από άλλες οπτικές γωνίες.

Φυσικά, δεν μπορούμε πάντα να ελέγξουμε τα γεγονότα που μας συμβαίνουν, μπορούμε όμως να αναθεωρήσουμε τον τρόπο που τα αντιλαμβανόμαστε και, ως εκ τούτου, να αντιδράσουμε διαφορετικά! Υπ' αυτή την έννοια, το χιούμορ μάς βοηθά να διατηρούμε τον έλεγχο στη ζωή μας, με ασφάλεια και με τις λιγότερες δυνατές αρνητικές επιδράσεις για εμάς και για τους γύρω μας. Το γέλιο μάς χαλαρώνει και οργανικά και ψυχονοητικά. Το χιούμορ μάς δίνει μια αίσθηση αισιοδοξίας και ελευθερίας κινήσεων.

Όταν γελάμε, ο νους σωπαίνει και όλες μας οι λειτουργίες συντονίζονται φυσικά, και χωρίς προσπάθεια μας οδηγούν στη χαρά και στη χαλάρωση. Η μεγαλύτερη δυσκολία στις περισσότερες τεχνικές χαλάρωσης είναι ότι ο νους γεννά διαρκώς σκέψεις, οι οποίες δεν μας αφήνουν να χαλαρώσουμε. Το γέλιο, από τη φύση του, εμποδίζει το νου να γεννάει σκέψεις.

Κάθαρση

"Καθαρίζω, σημαίνει θεραπεύω"
Goethe

Με τον όρο "κάθαρση", εννοούμε τον ψυχοσωματικό ή ηθικό εξαγνισμό. Είναι η ανακούφιση που αισθανόμαστε, όταν εκφράζουμε κρυμμένα συγκινησιακά φορτία. Σύμφωνα με τον Φρόιντ, το νευρικό σύστημα του ανθρώπου που έχει ζήσει κάποιες ψυχοτραυματικές εμπειρίες είναι ενεργειακά φορτισμένο. Έτσι, χρειάζεται η έκφραση, ώστε να μπορέσει ο άνθρωπος να αποφορτιστεί. Όταν δεν υπάρχει δυνατότητα έκφρασης και κάθαρσης οδηγούμαστε στη νεύρωση.

Σήμερα, η ψυχονευροανοσολογία μάς δείχνει τον τρόπο μέσω του οποίου τα συναισθήματά μας συνδέονται με τη βιοχημεία του οργανισμού. Κάθε χρόνο προστίθενται καινούργιες έρευνες. Τα αποτελέσματα αποδεικνύουν ότι ο τρόπος που λειτουργεί το μυαλό μας επηρεάζει άμεσα την υγεία και τους μηχανισμούς αυτοθεραπείας μας (Moyers, 1993 - Goleman και Gurrin, 1993). Η έλλειψη συναισθηματικής κάθαρσης και η καταπίεση των αρνητικών συναισθημάτων σε μακροχρόνια βάση επιβαρύνουν την κατάσταση της υγείας μας. Ο καθένας μας οφείλει να βρει τρόπους να εκφράζει αυτά τα συναισθήματα (Pert, 1993).

Όταν ξεσπάμε σε γέλια, ανακουφιζόμαστε και λυτρωνόμαστε από κάτι που μας ταλαιπωρεί, χωρίς να δημιουργούμε επιπλέον προβλήματα. Ένα γέλιο, έστω και σαρκαστικό, προσδίδει μια αίσθηση ελαφρότητας σε κάθε προσωπική, ατομική δυσκολία: σαν να έφυγε ένα βάρος από πάνω μας. Μετά, είναι πολύ πιο εύκολο να βάλουμε τα πράγματα στη θέση τους. Με το γέλιο μας, αμυνόμαστε σε όλα αυτά που μας προκαλούν άγχος και θλίψη. Γελώντας, εξορκίζουμε τους φόβους μας, τις ανησυχίες μας και τις αγωνίες μας. Το γέλιο μάς αποτοξινώνει *"από τις αηδίες"*, για να θυμηθούμε τον Jean Cocteau.

Στις μαζικές εκδηλώσεις, όταν γελάμε, νιώθουμε δυνατοί. Αισθανόμαστε θρίαμβο ενάντια σε κάθε μορφή εξουσίας. Αρκεί να σκεφτούμε πόσο τα δημόσια πρόσωπα, και όχι μόνο, φοβούνται τις επιθέσεις διακωμώδησής τους. Συνήθως, επιζητούν "σοβαρές" επιθέσεις", για να επιβεβαιώσουν τη σοβαρότητά τους. Είναι προτιμότερο να διαχειρίζεσαι την πραγματικότητα με γέλιο και χιούμορ, παρά με μπουνιές και κλοτσιές. Ο αποδέκτης θα πάρει το μήνυμά μας, είτε γελάσουμε είτε τον κτυπήσουμε. Η διαφορά είναι στο πώς θα αισθανθούμε μετά εμείς.

(Χαμο)γελώντας το καλύτερο λίφτινγκ!

"Μετά τα 40, ο καθένας είναι υπεύθυνος για το πρόσωπό του".
Leonardo da Vinci

Η μόνη έκφραση του προσώπου κατά τη διάρκεια της οποίας οι μύες δεν συστρέφονται, δεν ταλαιπωρούνται με αφύσικο τρόπο, είναι το χαμόγελο. Πρόκειται για έναν μορφασμό απόλυτα φυσικό και "συμβατό" με το ανθρώπινο πρόσωπο. (Χαμο)γελώντας, χρησιμοποιούμε τους ζυγωματικούς μυς. Η συχνή χρήση των ζυγωματικών μυών τραβάει τις άκρες του στόματος προς τα πάνω και πίσω. Όταν όμως μορφάζουμε για οποιαδήποτε άλλη αιτία (φόβο, αηδία, στενοχώρια, κ.λπ.), χρησιμοποιούμε τον υοειδή μυ και το μυώδες πλάτυσμα. Το αποτέλεσμα της συχνής χρήσης των δύο αυτών μυών είναι το σαγόνι να παίρνει την κατιούσα.

Είναι γνωστό ότι οι ρυτίδες του προσώπου ξεκινούν από τις ρυτίδες της ψυχής. Το χαμόγελο είναι το πρώτο βήμα εξολόθρευσης της απαισιοδοξίας και του φόβου. (Χαμο)γελώντας, αποκλείουμε κατά πολύ την είσοδο αυτών των ζημιογόνων συναισθημάτων στη ζωή μας. Ο φόβος είναι ένα συναίσθημα που φέρνει τον οργανισμό σε κατάσταση συναγερμού, με αποτέλεσμα το σώμα μας να γεμίζει από "ετοιμοπόλεμες" ορμόνες. Η απαισιοδοξία μάς εγκλωβίζει σε μια κατάσταση μόνιμου στρες. Όλοι βέβαια καταλαβαίνουμε το κόστος αυτών των καταστάσεων.

Η αισθητική του προσώπου και όλου του σώματός μας μπορεί να δώσει την καλύτερή της εικόνα μόνο όταν στηρίζεται σε ένα υγιές υπόβαθρο. Δεν είναι δυνατόν το δέρμα μας να έχει την καλύτερη εικόνα, όταν υποφέρουμε από δυσκοιλιότητα, μειωμένη οξυγόνωση, όταν έχουμε αποδυναμωμένο αμυντικό σύστημα, όταν έχουμε χαλασμένη χλωρίδα στο έντερό μας. Είναι σημαντικό να τρέφουμε "υγιεινά" το σώμα, το νου και το συναίσθημα. Χρειάζεται ο τρόπος που σκεφτόμαστε να μη "δηλητηριάζει" το σώμα μας. Όταν γελάμε, δεν φοβόμαστε, χαλαρώνουμε και είμαστε ευτυχισμένοι. Το πρόσωπό μας λάμπει από ενέργεια και τα μάτια μας ακτινοβολούν χαρά. Οι γραμμές του γέλιου που εμφανίζονται στο πρόσωπό μας είναι τα δείγματα της χαράς που έχουμε ζήσει. Οι μορφασμοί που δημιουργούνται είναι απόλυτα συμβατοί με το ανθρώπινο πρόσωπο. Μπορεί, όταν (χαμο)γελάμε, οι άκρες των ματιών να ζαρώνουν ή ακόμα και να δημιουργείται στιγμιαία το "πόδι της χήνας", αλλά το μέτωπο και τα μάγουλα μένουν τεντωμένα και λεία, χαρίζοντας στο πρόσωπο μία έκφραση ακτινοβολίας. Τα μάτια των ανθρώπων που (χαμο)γελούν λάμπουν ακόμα και όταν κλαίνε από τα γέλια. Το γέλιο γυμνάζει, οξυγονώνει και συχνά χαλαρώνει τους μυς του προσώπου, και όχι μόνο.

Αποσπάσματα από το βιβλίο του Αλέξανδρου Λουπασάκη με τίτλο «Γέλιο, η καλύτερη θεραπεία»
Εκδόσεις ΚΕΔΡΟΣ
Πληροφορίες στα τηλέφωνα 210 8832528 - 8219278
Πλατεία Βικτωρίας 2

Οι αισιόδοξοι έχουν κάθε λόγο να συνεχίζουν να γελούν

- Οι αισιόδοξοι αρρωσταίνουν λιγότερο (Peterson, 1988).
- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι, όταν αρρωσταίνουν, έχουν μικρότερα επίπεδα θνησιμότητας, απ' ό,τι έχουν οι υγιείς απαισιόδοξοι (Mossey και Shapiro, 1982).
- Οι αισιόδοξοι καρκινοπαθείς με μετάστασεις ζουν περισσότερο από το αναμενόμενο (Gottshalk, 1985).
- Φοιτητές με αρνητική διάθεση απέναντι στο χιούμορ έχει διαπιστωθεί ότι παραπονούνται συχνότερα για διάφορα προβλήματα στο πεπτικό και κυκλοφορικό σύστημα (Hehl και Ruch, 1988).
- Μελέτη που έγινε σε καρκινοπαθείς, οι οποίοι παρουσίασαν αυτόματη ίαση, διαπίστωσε ότι όλοι διέθεταν ως κοινό χαρακτηριστικό την αισιοδοξία (E. Green και A. Green, 1975).
- Γιατροί που συμμετέχουν σε θεραπείες καρκινοπαθών παραδέχονται ότι η αισιοδοξία είναι βασικό κλειδί στην καταπολέμηση του καρκίνου (Cousins, 1989).
- Οι αισιόδοξοι ασθενείς με AIDS ζουν περισσότερο από το αναμενόμενο (Cousins, 1989).
- Μετά το έμφραγμα, οι ασθενείς ζουν περισσότερο, εάν είναι αισιόδοξοι (Peterson και Bossio, 1993).
- Οι αισιόδοξοι τραυματίες στην περιοχή της σπονδυλικής στήλης κινητοποιήθηκαν ταχύτερα από τους απαισιόδοξους (Peterson και Bossio, 1993).
- Οι πληγές των αισιόδοξων επουλώνονται ταχύτερα (Melnechuk, 1988).
- Οι άνθρωποι που είναι αρνητικοί απέναντι στο χιούμορ, παραπονούνται συχνότερα για διάφορες σωματικές παθήσεις (Hehl, 1990).

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΕΛΕΣΙΔΗ

Υγιής ανάπτυξη

Η καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση της κοπής της πίτας της Επιθεώρησης Πωλήσεων του Δημ. Κελεσίδη πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 10 Φεβρουαρίου 2002, σε ένα υπέροχο παραθαλάσσιο χώρο «Στο μύθο της θάλασσας» στο Καβούρι. Μεταξύ των ιδιαίτερα γευστικών προτάσεων του σεφ, οι συνεργάτες της Επιθεώρησης γιόρτασαν τις επιτυχίες του 2002 και χάραξαν νέα πορεία πλεύσης για το 2003. Τη γιορτή αυτή λάμπρυναν με την παρουσία τους ο Δ/ντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Ευάγγελος Τριανταφύλλου, ο Δ/ντής Ομαδικών Ασφαλίσεων - Αντασφαλίσεων και Αναλογιστικής Σ. Γριβογιάννης, ο Προϊστάμενος Περιφ. Υποδ/νσης Πειραιά Δ. Βύσσινος, εκδότες του κλαδικού Τύπου, δημοσιογράφοι, άνθρωποι της εταιρίας, φίλοι και πελάτες της Επιθεώρησης. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε στην ομιλία του ο Δ. Κελεσίδης, «η επιτυχά δεν μετράει τόσο από τη θέση που κάποιος κατέκτησε στη ζωή, όσο από τα εμπόδια που χρειάστηκε να ξεπεράσει ώστε να φτάσει εκεί που έφτασε». Και ο Δ. Κελεσίδης γνωρίζει χρόνια τώρα πώς να ξεπερνάει δυσκολίες, αλλά και πώς να κατευθύνει τους συνεργάτες του ώστε να επιτυγχάνουν, ακόμη και σε εποχές χαλεπές. Ιδιαίτερα σημαντικά κρίνονται και τα στοιχεία που έδωσε στην δημοσιότητα ο κ. Κελεσίδης, αφού η αύξηση του χαρτοφυλακίου σε όλους τους κλάδους ανέρχεται στο σύνολό της σε 8.000.000 €. Άξιον λόγου είναι και το γεγονός ότι κάθε χρόνο στα συνέδρια της Εθνικής πολλοί συνεργάτες και managers της Επιθεώρησης, αλλά και ο Δ. Κελεσίδης, διακρίνονται για την ποιότητα της δουλειάς τους και της υγιούς παραγωγής τους. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες και τους καλεσμένους ο Δ. Κελεσίδης είπε:

Γράφει ο Κοσμάς Σταμάτης

«Γνωρίζετε ποιον είχαν χαρακτηρίσει "σκοτεινό φιλόσοφο"; Τον Ηράκλειτο. Ξέρετε γιατί; Για το φθέγμα του "Τα πάντα ρει και ουδέν μένει".
Δηλαδή τα πάντα μεταβάλλονται, άρα είναι δυναμικά και τίποτα δεν παραμένει αναλλοίωτο δηλαδή να είναι στατικό.
Ο νόμος αυτός της ζωής και μάλιστα σήμερα την εποχή που διανύουμε είναι αυτός που μας καθοδήγησε και παραμείναμε ακέραιοι - ατόφιοι και προπάντων έτοιμοι για νέες κατακτήσεις.
Ήδη ξεκινήσαμε τον Ιανουάριο με αύξηση της τάξεως του 20%.
Το πρώτο πράγμα που έμαθα σ' αυτή τη δουλειά, είναι, ότι ο καλός επαγγελματίας όποιος και αν είναι γιατρός - δικηγόρος - εκδότης - μηχανικός - αρχιτέκτονας - συγγραφέας - καλλιτέχνης ακόμα και δολοφόνος δεν κρώζει σαν παγώνι σε οίστρο, για να προκαλέσε την προσοχή.
Απλώς κάνει καλά τη δουλειά του!
Οι συνεργάτες μου και εγώ, χωρίς τυμπανοκρουσίες και φανφάρες, πορευτήκαμε εξαιρετικά καλά.
Οι συνεχείς διακρίσεις, για την ποιότητα της δουλειάς μας – της υγιούς παραγωγής μας, πολλών συνεργατών και managers της Επιθεώρησης, συμπεριλαμβανομένου και του εαυτού μου, είναι από τις βασικές μας αναγνωρίσεις, κάθε χρόνο στη συνεδρία της εταιρίας μας.
Επιπλέον, τέσσερις εξαίρετοι συνεργάτες, η κα Γεωργία Λαμπρόγλου, η κα Μαίρη Βαρβαλούκα, η κα Μαρία Σκοπελίτου και ο κ. Δημήτρης Αννίνος, βραβεύτηκαν μεταξύ των 50 κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρίας μας, στο 5ο Συνέδριο των κορυφαίων της LIMRA που πραγματοποιήθηκε στην Κύπρο τον προηγούμενο Οκτώβρη.
Σε μια εποχή που όλοι πέφτουν στην παγίδα της μιζέριας και της ανακύκλωσης των δυσκολιών, εμείς πετύχαμε!
Δεν είναι λίγες οι φορές, που η δίνη των προβλημάτων σε καταπίνει και σε πιάνει στα δίχτυα της.
Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που η καθημερινότητα σε πνίγει μέσα στην ομοιομορφία και τα αδιέξοδά της.
Άλλωστε, είναι εύκολη η γκρίνια, είναι της μόδας. Πουλάει κιόλας και η συμπόρευση στα προβλήματα σε κάνει αγαπητό στο μέσο πολίτη.
Όμως είναι η φύση του ανθρώπου αυτή, και ίσως είναι οι αδυναμίες αυτές, που τελικά αποδεικνύονται τα μεγαλύτερα χαρίσματα που μας δώρισε η φύση, αφού μέσα απ' αυτά, πηγάζει η πρωταρχική ζωική δύναμή μας.
Χωρίς γκρίνια και μιζέριες, ξεπεράσαμε όλες τις αντιξοότητες κοιτάζοντας μόνο μπροστά.
Γι' αυτό ήμασταν συνεπείς στο στόχο μας, σε μια αγορά που έτρεξε με αρνητικό πρόσημο, συγκαταλεγόμαστε σε πανελλαδική κλίμακα ή μονάδα – η επιχείρηση που τα αποτελέσματά της ήταν ισοδύναμα με το 2001.
Αξίζει να αναφερθώ σ' αυτά.
Επιβάλλεται η αναγνώριση των στελεχών που απαρτίζουν την Επιθεώρησή μας.
Με τους 2 Unit Managers από τη Δ/νση της κας Βασιλείας Κελεσίδη, τον Κώστα Κουκούρη και τον καινούργιο Unit Manager Γιάννη Μάντζο.
Και συνεχίζω με μια από τις πιο παλιές συνεργάτισσές μου που ανήκει και στο προσωπικό μου γραφείο, η κα Βασιλική Βεζυρίδου.
Και με 1ο Unit Manager της Επιθεώρησής μας της Δ/νσης του κ. Αντώνη Γράφα, τον κ. Χρήστο Καρβουνιάρη που πραγματοποίησε 125.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 25.000 σε Γενικούς Κλάδους, 115.000 σε ομόλογο.
Με τους πρωτεργάτες αυτής της προσπάθειας, τους Δ/ντές των Μονάδων.
Με τον κ. Αντώνη Γράφα που πραγματοποίησε 220.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 40.000 σε Γενικούς Κλάδους, 120.000 σε ομόλογο.
Με την κα Γεωργία Τοσουνίδου, που πραγματοποίησε 230.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 40.000 σε Γενικούς Κλάδους και με 1η Δ/ντρια της Επιθεώρησής μας, την κα Βασιλεία Κελεσίδη, που πραγματοποίησε 270.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 60.000 σε Γενικούς Κλάδους.
Οι προσπάθειες όλων των συνεργατών της Επιθεώρησής μας είχε σαν αποτέλεσμα να πραγματοποιήσουμε 800.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 200.000 σε Γενικούς Κλάδους, 200.000 ομόλογο και Ad Hoc εν κατακλείδι.
Η Επιθεώρησή μας έτρεξε με ρυθμό ανάπτυξης +6% σε Ασφάλιστρα Ζωής, ήτοι 31/12/2002 έχουμε εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Ζωής κοντά στα 6.000.000 ευρώ.
Στους Γενικούς Κλάδους έτρεξε με ρυθμό ανάπτυξης +15%, ήτοι 31/12/2002 έχουμε εισπραχθέντα ασφάλιστρα περίπου 1.500.000 ευρώ.
Στο ομόλογο και Ad Hoc έτρεξε με ρυθμό αύξησης 65%, ήτοι 31/12/2002 έχουμε 500.000 ευρώ.
Έχουμε μια υγιή - δυναμική επιχείρηση που πλησιάζει τα 8.000.000 ευρώ.
Γνωρίζουμε όλοι εμείς ότι ο μεγαλύτερος εχθρός μας είναι ο εαυτός μας.
Ξέρουμε ότι η επιτυχία δεν μετράει τόσο από τη θέση που κάποιος κατέκτησε στη ζωή, όσο από τα εμπόδια που χρειάστηκε να ξεπεράσει ώστε να φτάσει εκεί που έφτασε.
Εργαστήκαμε με πάθος και όχημα την ψυχή μας.
Η αρετή που επαινείται μεγαλώνει σαν το δέντρο.
Έτσι μεγαλώσαμε και έτσι θα μεγαλώσουμε.
Η επαγρύπνηση στα διεθνώς τεκταινόμενα, η παρακολούθησή τους, η καθημερινή και συνεχής μελέτη τους έχουν καταστεί μια αναπόδραστη και συνεχής υποχρέωσή μας.
Κοιτάζουμε με θάρρος και όχι με στρουθοκαμηλισμό το μέλλον μας. Είμαστε αισιόδοξοι για την πορεία μας. Γι' αυτό λοιπόν όπως πάντα πιστοί, όπως πάντα συνεπείς, θα υπερκαλύψουμε το στόχο μας για το 2003 που είναι 1.500.000 ευρώ σε πρωτοετή ασφάλιστρα που κατανέμονται ως εξής:
900.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, 300.000 σε Γενικούς Κλάδους, 300.000 σε ομόλογο και Ad Hoc, γιατί...
«Τα πάντα ρει και ουδέν μένει».

Βραβεύσεις

4ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Επιθεώρησης για το 2002, ο Σωτήρης Βρεττός με 37.000 πρωτοετή ασφάλιστρα Ζωής και 115.000 σε ομόλογο (από τη μονάδα παραγωγής Αντώνη Γράφα).
3η Ασφαλιστική Σύμβουλος της Επιθεώρησης για το 2002, η Μαίρη Βαρβαλουκά με 38.000 πρωτοετή ασφάλιστρα Ζωής 47η σε όλη την εταιρία (από τη μονάδα παραγωγής Βασ. Κελεσίδη).

Ειδικές βραβεύσεις

1ο Βραβείο στον Παναγιώτη Κουκούρη, για την αύξηση παραγωγής της τάξεως του 45% για το 2002 και που έχει κερδίσει και το ταξίδι της Πράγας με παραγωγή 22.000 σε πρωτ. ασφαλ. ζωής.
2ο Βραβείο στην Αθανασία Δημητρούλα, για την αύξηση παραγωγής της τάξεως του 60% για το 2002 που έφτασε τις 18.000 πρ. ασφ. ζωής.
3ο Βραβείο στον Αντώνη Γεροντίδη, 1ο Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Επιθεώρησης στους Γενικούς Κλάδους για το 2002 που ξεπέρασε τις 20.000 ευρώ και πραγματοποίησε 18.000 σε πρωτ. ασφ. ζωής.
2η Ασφαλιστική Σύμβουλος της Επιθεώρησης για το 2002, η Μαρία Σκοπελίτου, 45η σε όλη την εταιρία, ισόβιο μέλος της LIMRA με 45.000 πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής (από τη μονάδα παραγωγής της Γεωργ. Τοσουνίδου).
1η Ασφαλιστική Σύμβουλος της Επιθεώρησης για το 2002, η Γεωργία Λαμπρόγλου, 6η σ' όλη την εταιρία, ισόβιο μέλος της LIMRA με 61.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής (από τη μονάδα παραγωγής Αντώνη Γράφα).
1ο Unit Manager της Επιθεώρησης για το 2002, 33ος σ' όλη την εταιρία, ο Χρήστος Καρβουνιάρης με 125.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής, με 25.000 σε Γενικούς Κλάδους, με 115.000 σε ομόλογο (από τη μονάδα παραγωγής Αντώνη Γράφα).
1η Agency Manager της Επιθεώρησης για το 2002, 23η σ' όλη την εταιρία, η Βασιλεία Κελεσίδη, με 270.000 σε πρωτοετή Ασφάλιστρα Ζωής για το 2002 με 60.000 σε Γενικούς Κλάδους.

Υπάρχουν πολλοί που θέλουν να ασχοληθούν με το επάγγελμα του ασφαλιστή αλλά... δεν το γνωρίζουν...

Μαρία Μαρκοζάνη

Πώς θα βρείτε νέους ασφαλιστές; Η στρατολόγηση είναι ένα σοβαρό πρόβλημα για όλες τις εταιρίες και τους managers. Υπάρχουν όμως τρόποι αντιμετώπισής του όπως εξηγεί στο ΝΑΙ η κα Μαρία Μαρκοζάνη, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

Κυρία Μαρκοζάνη, λέτε ότι "υπάρχουν πολλοί που θέλουν να ασχοληθούν με το επάγγελμα του ασφαλιστή". Τι εννοείτε;

■ Ναι. Θα ήθελα να σας κάνω δυο ερωτήσεις. Υπάρχει αντίρρηση στο ότι εκεί έξω κυκλοφορούν πολλοί που ψάχνουν για εργασία;

Όχι.

■ Υπάρχει αντίρρηση ότι το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών είναι νέοι με όνειρα για καριέρα, για οικονομική ανεξαρτησία, για καλύτερη ζωή;

Όχι.

■ Τότε τι μένει να κάνει κάποιος; Πρώτον, να τους βρει και δεύτερον, να προσαρμόσει τα υπέρ και τα κατά της ασφαλιστικής καριέρας με τα υπέρ και τα κατά των στόχων αυτών που ζητούν μια θέση στον ήλιο.

Κοιτάξτε, ωραία τα λόγια αλλά πώς εξηγείτε το φαινόμενο ότι η εξεύρεση υποψήφιων ασφαλιστών έχει δυσκολέψει πάρα πολύ;

■ Όλοι γνωρίζουμε ότι αυτό οφείλεται στην κακοποίηση της φήμης της ασφαλιστικής καριέρας. Έτσι, όταν ασκούν ασφαλιστική εταιρία να τρέχουν να κρυφτούν ή βάζουν ωτοασπίδες και δεν ακούν τίποτα από αυτά που τους λέει κάποιος μάνατζερ για να τους πείσει.

Δεν είναι πρόβλημα αυτό;

■ Φυσικά και είναι πρόβλημα. Όπως όλα τα προβλήματα όμως έχει τη λύση του.

Δηλαδή;

■ Πρέπει πρώτα να αφυπνιστούν οι ασφαλιστικές και οι μάνατζερς και να δουν το πρόβλημα κατάματα. Μετά να κάνουν την αυτοκριτική τους και με θάρρος να παραδεχθούν τα λάθη τους και φυσικά να μπουν στη διαδικασία να τα διορθώσουν.

Σύμφωνοι, αλλά αυτό χρειάζεται χρόνο. Μέχρι τότε τι γίνεται;

■ Μια είναι η λύση. ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΤΩΝ ΑΝΕΡΓΩΝ. Πρέπει να σταματήσουν να χρηματοδοτούν τους μέχρι τώρα τρόπους προσέλκυσης υποψηφίων και να δώσουν βάση στα κίνητρα. Και σε ΝΕΟ ΤΡΟΠΟ προσέγγισης.

Κυρία Μαρκοζάνη, με ποια ιδιότητα έχετε αυτή την ολοκληρωμένη άποψη;

■ Διατηρώ γραφείο ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού σε επιχειρήσεις. Μέσα στις ασχολίες μου είναι και η εύρεση και επιλογή των στελεχών τους.

Δηλαδή έχετε εισροή ανέργων από όπου κάνετε τις επιλογές σας;

■ Ακριβώς. Και δυστυχώς αντιμετωπίζω καθημερινά την άρνηση του κόσμου για το ασφαλιστικό επάγγελμα.

Ποια είναι η σχέση σας με τον ασφαλιστικό χώρο;

■ Κατάγομαι επαγγελματικά από αυτόν. Έχω υπάρξει και ασφαλίστρια και unit και διευθύντρια γραφείου. Γνωρίζω πολύ καλά λοιπόν τα υπέρ και τα κατά της κάθε θέσης. Και δεν το κρύβω είναι το επάγγελμα που αγαπώ και που η απομάκρυνσή μου από αυτό οφείλεται σε εξωγενείς αιτίες. Άλλωστε το συναίσθημά μου αυτό είναι το κίνητρο για τη δημιουργία της ΝΕΑΣ μου ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ.

Ποια είναι η νέα σας υπηρεσία;

■ Κοιτάξτε. Κατόπιν έρευνας, διαπίστωσα αυτά που προείπαμε. Επίσης αφουγκράστηκα το νέο σύστημα έναρξης του επαγγέλματος και κατέληξα σε κάποια συμπεράσματα. Μετά αποφάσισα να καταθέσω τη γνώση και τη 15ετή εμπειρία μου και να οργανώσω ένα νέο τμήμα στην εταιρία μου ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ - ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ - ΕΠΙΛΟΓΗΣ και ΣΥΣΤΑΣΗΣ υποψήφιων ασφαλιστών. Σήμερα, είμαι σε θέση να πω, ότι κατάφερα να λειτουργώ τη συγκεκριμένη υπηρεσία με απόλυτη επιτυχία, εξασφαλίζοντας συνεχόμενη εισροή ανέργων με τα απαραίτητα προσόντα και αναπτύσσοντας ένα εξειδικευμένο σύστημα αξιολόγησης και επιλογής.

Δηλαδή συστήνετε ασφαλιστές;

■ Όχι. Συστήνουμε ανθρώπους ΑΠΟΦΑΣΙΣΜΕΝΟΥΣ να ασχοληθούν με το ασφαλιστικό επάγγελμα και οι οποίοι συμπληρώνουν τουλάχιστον το 80% των ικανοτήτων, δυνατοτήτων και κινήτρων που απαιτούνται γι' αυτό.

Και πώς το καταφέρνετε αυτό;

■ Είναι ολόκληρη διαδικασία. Εργάζεται για το αποτέλεσμα αυτό εξειδικευμένη ομάδα συνεργατών.

Με ποιον τρόπο συνεργάζεστε με τα ασφαλιστικά γραφεία;

■ Στην αρχή δεχόμαστε την αίτηση εκδήλωσης ενδιαφέροντος μαζί με μια αναφορά των κινήτρων της εκάστοτε εταιρίας, καθώς και το προφίλ του ζητούμενου υποψηφίου. Μετά συστήνουμε τους υποψηφίους. Την κάθε σύσταση συνοδεύει και το συνοπτικό προφίλ του υποψηφίου, όπου διαγράφονται οι ικανότητες, οι δυνατότητες και τα κίνητρα που τον ωθούν στο συγκεκριμένο επάγγελμα. Αυτό βοηθάει τον εκάστοτε μάνατζερ να προσεγγίσει κατάλληλα τον κάθε υποψήφιο, να τον εκπαιδεύσει και παρακινήσει εύστοχα, ώστε να τον διαμορφώσει σε επιτυχημένο επαγγελματία.

Δηλαδή από τι απαλλάσσει τον μάνατζερ αυτή η υπηρεσία;

■ 1ον από το άγχος εξεύρεσης υποψηφίων. 2ον από τη σπατάλη χρόνου για την εξεύρεση - αξιολόγηση επιλογή.

Τι εξασφαλίζει στον μάνατζερ;

■ 1ον Συνέπεια στον προγραμματισμό του. 2ον Προγραμματισμένη και γρήγορη στρατολόγηση. 3ον Ελαχιστοποίηση του % λάθους επιλογών. 4ον Εξασφάλιση του πλησιέστερου προφίλ του ζητούμενου υποψηφίου. 5ον Γνώση εκ των προτέρων των ικανοτήτων, των δυνατοτήτων, του χαρακτήρα και των κινήτρων του υποψηφίου, που προκύπτει μέσα από το εξειδικευμένο σύστημα αξιολόγησης της εταιρίας μας. 6ον Ισορροπία στις μετέπειτα διαπροσωπικές σχέσεις. 7ον Αύξηση της παραγωγικότητας αξιοποιώντας τουλάχιστον το 80% των δυνατοτήτων του νέου ασφαλιστή με την εύστοχη παρακίνηση. 8ον Καλύτερη οργάνωση των υπολοίπων εργασιών του. 9ον Περισσότερο χρόνο για μάνατζμεντ και εκπαίδευση. 10ον Ηρεμία που προσφέρει η σωστή ροή των πραγμάτων και η επιτυχία των στόχων πριν έλθει ο Δεκέμβρης.

Πόσος χρόνος χρειάζεται για να εξασφαλίσετε τα άτομα που ζητάει κάποιο γραφείο;

■ Το χρονικό διάστημα από την έναρξη της συνεργασίας είναι ανάλογο με τον αριθμό των ατόμων. Μην ξεχνάμε ότι δεν είναι στοκ εμπόρευμα στην αποθήκη έτοιμο για παράδοση... Παράδειγμα. Εάν κάποιος χρειάζεται 10 άτομα, για μας είναι στόχος που επιτυγχάνεται το πολύ σε δύο μήνες. Όμως ο σωστός τρόπος είναι η σταδιακή σύσταση δυο-τριών υποψηφίων το μήνα έτσι ώστε να υπάρξει η δυνατότητα της απαιτούμενης προσοχής - εκπαίδευσης - παρακίνησης και υποστήριξης αυτών.

Καλά όλα αυτά. Πολλοί θα σκεφτούν. Εάν σε δέκα μέρες ή έναν μήνα ο δόκιμος εγκαταλείψει τις προσπάθειες. Τότε θα έχουν πετάξει τα χρήματά τους;

■ Φυσικά όχι. 1ον Στη συμφωνία που συνυπογράφουμε υπάρχουν ασφαλιστικές δικλείδες. Έτσι για το διάστημα που είπατε αναλαμβάνουμε να αντικαταστήσουμε τον υποψήφιο. 2ον Δεν είμαστε αεριτζήδες. Είμαστε εταιρία που μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη και η διάδοση καλής φήμης. Και σας ρωτώ. Ποια είναι η καλύτερη διαφήμιση;

Ο ικανοποιημένος πελάτης.

■ Βεβαίως. Μας ενδιαφέρει λοιπόν να κάνουμε προσεγμένη δουλειά. Επίσης θέλω να τονίσω ότι συστήνουμε άτομα που συνειδητοποιημένα θέλουν να ξεκινήσουν τη συγκεκριμένη εργασία. Και μάλιστα παρακολουθούμε την πρόοδό τους. Άλλωστε, κύριε Σπύρου, για να ξεκινήσει μια συνεργασία έστω και δοκιμαστικά χρειάζεται καλοπιστία.

Ρωτήστε έναν μάνατζερ πόσα χρήματα πετάει στο βωμό της στρατολόγησης (έξοδα παραστάσεων, έξοδα εμφάνισης, δώρα κ.λπ.). Όλα αυτά πιάνουν τόπο; Τους γεμίζουν τα γραφεία με υποψηφίους;

Και κάτι άλλο. Ρωτήστε έναν μάνατζερ πόσα χρήματα πετάει στο βωμό της στρατολόγησης (έξοδα παραστάσεων, έξοδα εμφάνισης, δώρα κ.λπ.). Όλα αυτά πιάνουν τόπο; Τους γεμίζουν τα γραφεία με υποψηφίους;

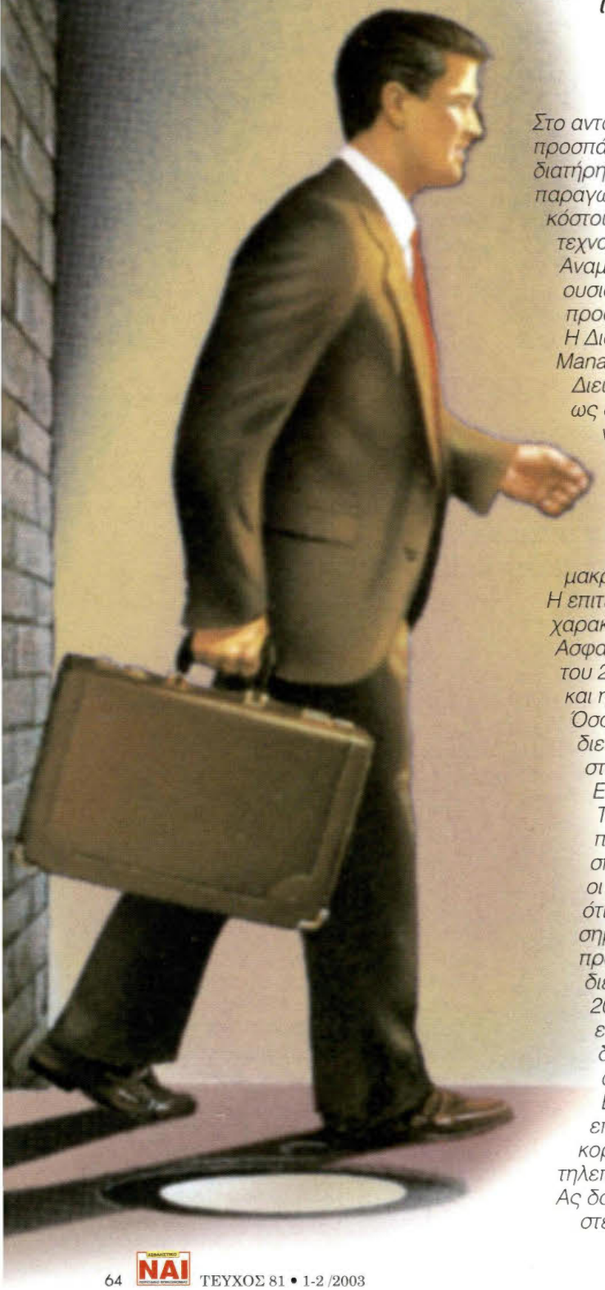
Όχι φυσικά.

■ Επιτέλους. Ήρθε ο καιρός να επενδύσουν σε νέους τρόπους προσέγγισης. Δεν έχουν παρά να δοκιμάσουν. Είναι καιρός να αγαπήσουν τον εαυτό τους και να του προσφέρουν όλα τα οφέλη που αναφέραμε πιο πάνω. Είναι καιρός να πάρουν μια ανάσα ανακούφισης και να ανασυντάξουν τις δυνάμεις τους.

Εμείς είμαστε εδώ και έτοιμοι να αποδείξουμε ότι "ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΠΟΛΛΟΙ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΑΣΧΟΛΗΘΟΥΝ ΜΕ ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ... ΑΛΛΑ ΔΕΝ ΤΟ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ.

CRM: Εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας

Επενδύστε στο μέλλον - Επενδύστε στον άνθρωπο



Επιμέλεια: Κοσμάς Σπ. Σταμάτης

Στο ανταγωνιστικό σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον, η προσπάθεια κάθε επιχείρησης και οργανισμού για την κατάκτηση ή τη διατήρηση της ηγετικής θέσης περνά μέσα από τη βελτίωση της παραγωγικότητας με την ταυτόχρονη μείωση του λειτουργικού κόστους. Στην κατεύθυνση αυτή σημαντικό ρόλο διαδραματίζει η τεχνολογία.

Αναμφισβήτητα, τάση της σημερινής εποχής είναι το CRM, το οποίο ουσιαστικά αποτελεί την κύρια επιχειρησιακή στρατηγική που προσδίδει στην επιχείρηση πελατο-κεντρικό χαρακτήρα.

Η Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων, το Customer Relationship Management δηλαδή, όπως μας είπε ο κ. Άγγελος Μπεφών, Διευθυντής Marketing της AIG GREECE, έχει αναγνωριστεί πλέον ως ο κύριος μοχλός ανάπτυξης μιας επιχείρησης, με αποτέλεσμα να απασχολεί σοβαρά όλο και περισσότερες επιχειρήσεις και στην Ελλάδα.

Τι είναι όμως το CRM;

CRM αποκαλούμε τη βελτιστοποίηση και ενοποίηση του ανθρωπίνου δυναμικού, των διαδικασιών και της τεχνολογίας μιας εταιρίας, με στόχο τη δημιουργία και διατήρηση μιας μακρόχρονης και κερδοφόρας σχέσης με τους πελάτες.

Η επιτυχία της εφαρμογής ενός συστήματος CRM, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Γιάννης Ζαβάκος κατά το 4ο Συνέδριο Ασφαλειών της Ε.Α.Ε.Ε. που έλαβε χώρα στην Ύδρα το Σεπτέμβριο του 2002, αντιστοιχεί στο 50%, οι διαδικασίες τουλάχιστον στο 30% και η τεχνολογία δεν ξεπερνά το 20% της επιτυχίας του CRM.

Όσον αφορά στην ελληνική αγορά, η online έρευνα που διενεργήθηκε από το www.CRM2day.com ανάμεσα σε 557 στελέχη επιχειρήσεων από τη Νότια, Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, προβλέπει ραγδαία ανάπτυξη του CRM.

Τα κύρια σημεία της έρευνας συγκλίνουν προς την κατεύθυνση που φωτογραφίζει ότι το CRM αποτελεί μια από τις σημαντικότερες προκλήσεις που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις τους τα προσεχή χρόνια. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι με ποσοστό 58% οι Έλληνες επαγγελματίες θεωρούν πολύ σημαντικό θέμα για την επιχείρησή τους να υιοθετήσει το CRM προσέγγιση εντός των επόμενων 12 μηνών (η έρευνα διενεργήθηκε και αναλύθηκε κατά την περίοδο 5/6 - 5/11 του 2001), ενώ ο σημαντικότερος στόχος (24%) που επιδιώκουν να επιτύχουν οι ελληνικές επιχειρήσεις μέσα από το CRM είναι η διατήρηση των υφιστάμενων πελατών, καθώς και η αποτελεσματική διαχείριση των αιτημάτων τους (21%).

Βασικότερες αιτίες γι' αυτά τα ποσοστά αποτελούν το υψηλό επίπεδο ωριμότητας της ελληνικής αγοράς και ο σχετικός κορεσμός που παρουσιάζεται σε μεγάλες αγορές (π.χ. τηλεπικοινωνίες).

Ας δούμε όμως τι λένε για την ασφαλιστική αγορά δύο διευθυντικά στελέχη της αγοράς για το CRM.

Το CRM μοχλός ανάπτυξης και της ασφαλιστικής βιομηχανίας

του Άγγελου Μπεφών *

Το CRM (Customer Relationship Management), η Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων, δηλαδή, απασχολεί σοβαρά όλο και περισσότερες επιχειρήσεις και στην Ελλάδα. Εχει αναγνωριστεί, πλέον, σαν ο κύριος μοχλός ανάπτυξης μιας επιχείρησης τοποθετώντας τον πελάτη στο επίκεντρο της σκέψης και της δράσης της. Στόχος είναι η διαχρονική και παραγωγική αξιοποίηση τόσο του υπάρχοντος όσο και του δυνητικού πελατολογίου.

Το CRM, λοιπόν, δεν θα μπορούσε να μην ενδιαφέρει και τη διεθνή αλλά και την ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία (χαρακτηριστικό παράδειγμα το γεγονός ότι στο πρόσφατο Συνέδριο της Υδρας, το κεντρικό θέμα ήταν: "CRM &CRM Technologies). Πόσο μάλλον, όταν αποτελεί αναμφισβήτητο γεγονός ότι το κύριο αντικείμενο της ασφαλιστικής αγοράς είναι οι προσφερόμενες υπηρεσίες στον πελάτη. Σήμερα δε, είναι κάτι παραπάνω από βέβαιο ότι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στο σύνολό τους, έγκειται στην καλύτερη και ουσιαστικότερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Αξίζει να σημειωθεί ότι σαν "πελάτη" εννοούμε :

- τον εξωτερικό πελάτη (υπάρχοντες και δυνητικοί),
- τον εσωτερικό πελάτη (οι υπάλληλοι μιας εταιρίας),
- τον συνεργάτη (δίκτυα πωλήσεων, προμηθευτές, συνεργαζόμενοι κ.λ.π.)

Με βάση την παραπάνω διαφοροποίηση, πηγάζουν και οι επιμέρους κατηγορίες που μπορεί να πάρει το Relationship Management. CRM (Customer Relationship Management) για τον εξωτερικό πελάτη, ERM (Employee Relationship Management) για τον εσωτερικό πελάτη και PRM (Partner Relationship Management) για τους συνεργάτες.

Αποτελεί κοινή διαπίστωση η ανάγκη δημιουργίας και διατήρησης αφοσιωμένων πελατών. Γιατί σπάνια ένας πελάτης θα φέρει κέρδη από την πρώτη κιόλας συνεργασία. Αν υπολογιστεί μάλιστα ο χρόνος και το κόστος της επένδυσης για την προσέλκυση του πελάτη, τις περισσότερες φορές δεν καλύπτονται με την πρώτη αυτή συνεργασία, ούτε τα βασικά έξοδα μιας επιχείρησης. Η "κερδοφορία" του πελάτη αυξάνεται και μάλιστα με γεωμετρική πρόοδο, όσο η συνεργασία μαζί του διευρύνεται. Κι αυτό, γιατί ο αφοσιωμένος πελάτης, όσο περνάει ο καιρός, όχι μόνο ανανεώνει τα συμβόλαιά του, αλλά αγοράζει ολοένα περισσότερα και διαφορετικά ασφαλιστικά προϊόντα. Παράλληλα, όσο εδραιώνεται μια καλή συνεργασία μαζί του, το κόστος εξυπηρέτησής του μειώνεται σημαντικά.

Απαραίτητη προυπόθεση για να υλοποιηθούν όλα τα παραπάνω, είναι η ύπαρξη ενός αναβαθμισμένου και άρτια εξοπλισμένου μηχανογραφικού συστήματος, το οποίο θα είναι σε θέση να υποστηρίξει στις ενέργειες τις οποίες η κάθε εταιρία θα αποφασίσει να κάνει.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι το CRM έχει πολλά και ουσιαστικά οφέλη για μια ασφαλιστική επιχείρηση. Τα σημαντικότερα, είναι:

- Η ανάπτυξη μιας ενεργούς πελατοκεντρικής αντίληψης
- Η αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών
- Η ενίσχυση της εικόνας της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά
- Η εδραίωση μιας νέας νοοτροπίας με στόχο την ενδυνάμωση της ουσιαστικής ανταγωνιστικότητας της εταιρίας στην αγορά και την περαιτέρω ανάπτυξή της.

Η AIG GREECE διαπίστωσε έγκαιρα την σπουδαιότητα του CRM και πέρασε πρώτη το μήνυμα αυτό και στους συνεργάτες της, σαν κεντρικό θέμα της εμπορικής της ημερίδας, από τον Δεκέμβριο του 2000 κιόλας.

Παράλληλα, θεσμοθέτησε, εδώ και δύο χρόνια, μια ομάδα στελεχών που σχεδιάζει και υλοποιεί μεθοδικά τη μετεξέλιξή της εταιρίας προς την κατεύθυνση του CRM. Βασικοί στόχοι της "ομάδας CRM"', είναι:

- να προσαρμόσει τις δυνατότητες του CRM στις ανάγκες και τους στόχους της AIG GREECE και των συνεργατών της και
- να συντονίζει τις προσπάθειες του Ομίλου, ώστε το CRM να καταστεί ενιαία εταιρική φιλοσοφία, στόχευση και πρακτική για όλους μας στην AIG GREECE.

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

Το 50% της επιτυχίας του CRM οφείλεται στο ανθρώπινο δυναμικό

Από την εισήγηση του κ. Γιάννη Ζαβάκου στο 4ο Συνέδριο Ασφαλειών της Ε.Α.Ε.Ε. που πραγματοποιήθηκε στην Ύδρα το Σεπτέμβριο του 2002.

του Γιάννη Ζαβάκου *

Πέντε διακεκριμένα ανώτατα διοικητικά στελέχη από εταιρίες παγκοσμίως αναγνωρισμένες –συγκεκριμένα τις Gartner, Deloitte & Touche, SAP και AIG– οι οποίες αντιπροσωπεύουν τους κλάδους της Συμβουλευτικής, της Ενοποίησης Συστημάτων, της Τεχνολογίας των Πληροφοριών και της Ασφάλισης, επιχείρησαν να συνθέσουν μία όσο το δυνατόν πληρέστερη εικόνα του CRM. Θα προσπαθήσω να παρουσιάσω συνοπτικά τις θέσεις τους.

Η Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων ή ΔΠΣ δεν είναι μία καινούργια έννοια. Στο παρελθόν, μικρές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης, όπως τα κρεοπωλεία και τα παντοπωλεία της γειτονιάς, γνωρίζοντας πολύ καλά τις ανάγκες των πελατών τους, είχαν προσωπική επαφή μαζί τους και κάλυπταν τυχόν ιδιαίτερες ανάγκες τους, πάντοτε σε συνδυασμό με το όφελος της εταιρίας. Ως ανταπόδοση, έχαιραν μιας μακροχρόνιας σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους και μεγιστοποιούσαν τα κέρδη τους.

Το σημερινό σύνθετο εργασιακό περιβάλλον, δηλαδή:

- Αυξημένος ανταγωνισμός από τους παγκόσμιους παίκτες του ασφαλιστικού κλάδου, οι ασφαλιστικές υπερ-αγορές και οι μη παραδοσιακοί προμηθευτές ασφαλειών, όπως οι διακινητές οχημάτων.
- Η έλλειψη προστασίας των καινούργιων ασφαλιστικών προϊόντων με τα δικαιώματα πνευματικής περιουσίας (εμπορευματοποίηση)
- Οι όλο και πιο ενημερωμένοι και πιο απαιτητικοί πελάτες.
- Οι συσσωρευμένες απώλειες της βιομηχανίας των ασφαλίσεων που οφείλονται στις τρομοκρατικές επιθέσεις και τις φυσικές καταστροφές και
- Η επιβράδυνση της παγκόσμιας οικονομίας δημιούργησε άνευ προηγουμένου απειλές για τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Τρία στα τέσσερα οικονομικά ιδρύματα, σύμφωνα με έρευνα της Ernst & Young, υιοθετούν το CRM ως απάντησή τους στις προαναφερθείσες απειλές. Όμως, οι παλιές πρακτικές των μικρών εταιριών λιανικής δεν είναι εφαρμόσιμες στη σημερινή αγορά, όπου οι εταιρίες φροντίζουν για τις ανάγκες χιλιάδων ή και εκατομμυρίων πελατών, απασχολούν εκατοντάδες ή και χιλιάδες υπαλλήλων και ο κάθε πελάτης εξυπηρετείται από αρκετούς υπαλλήλους που ο καθένας τους ανήκει σε διαφορετικό τμήμα της εταιρίας.

CRM αποκαλούμε τη βελτιστοποίηση και ενοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού, των διαδικασιών και της τεχνολογίας μιας εταιρίας, με στόχο τη δημιουργία και διατήρηση μιας μακροχρόνιας στενής και κερδοφόρας σχέσης με τους πελάτες.

Συνήθως, το ανθρώπινο δυναμικό αντιστοιχεί στο 50%, οι διαδικασίες τουλάχιστον στο 30% και η τεχνολογία δεν ξεπερνά το 20% της επιτυχίας του CRM.

Στα οφέλη του CRM περιλαμβάνονται:

- Αυξημένα έσοδα και κέρδη από τους υπάρχοντες πελάτες, με cross-selling, up-selling και churn-reduction.
- Αυξημένα έσοδα και κέρδη από νέους πελάτες, λόγω των μικρότερων κύκλων πωλήσεων και της καλύτερης στόχευσης της αγοράς.
- Μείωση του κόστους, οφειλόμενη σε αύξηση της παραγωγικότητας και μείωση των εξόδων διαφήμισης.
- Αύξηση της ικανοποίησης των πελατών λόγω της relationship marketing και της βελτιωμένης εξυπηρέτησης πελατών.
- Ομαλότερη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιριών.

Πριν ξεκινήσει η εφαρμογή του CRM, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να καθορίσουν και να θέσουν προτεραιότητες στις εργασιακές διαδικασίες που πρόκειται να αυτοματοποιηθούν, με στόχο την υλοποίηση μιας συντονισμένης πλατφόρμας CRM.

Οι εργασιακές διαδικασίες που θα επιλεγούν πρέπει να εκτιμηθούν υπό το πρίσμα της αλληλεπίδρασης προσωπικού και πελατων και στη συνέχεια, να βελτιωθεί ή να ανασχεδιαστεί αναλόγως πριν αυτοματοποιηθεί.

Επιπλέον, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να καθορίσουν baseline metrics και εφικτούς αντικειμενικούς στόχους (π.χ. αύξηση εσόδων λόγω cross-selling και up-selling κατά 10%) για εκείνες τις εργασιακές διαδικασίες που θα αυτοματοποιηθούν και στη συνέχεια να υπολογίσουν την οικονομική τους επιρροή. Η επιρροή αυτή θα αντιπαραβληθεί με εμφανή και μη εμφανή (π.χ. software customization/integration) κόστη σχετικά με το CRM, ώστε να δικαιολογηθεί η επένδυση στο CRM. Τα baseline metrics και οι αντικειμενικοί σκοποί θα δώσουν επίσης τη βάση για τη μέτρηση της απόδοσης του CRM.

Το λογισμικό του CRM αυτοματοποιεί τις εργασιακές διαδικασίες που αφορούν άμεσα τον πελάτη (που "βλέπει" ο πελάτης), όπως το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις και τη διαχείριση των πωλήσεων και την υποστήριξη πελατών.

Υπάρχουν αρκετά στοιχεία που θα πρέπει να εκτιμηθούν προσεκτικά, κατά την επιλογή πωλητή CRM. Μερικά από αυτά είναι τα εξής:

- Ο βαθμός αυτοματοποίησης που παρέχεται από το λογισμικό του CRM.
- Ο όγκος πληροφοριών που υπάρχουν στο λογισμικό του CRM.
- Η ευκολία πρόσβασης από τους "κινητούς" ασφαλιστές.
- Οι υπάρχοντες πελάτες του πωλητή στη βιομηχανία της ασφάλισης.
- Η ενσωμάτωση του λογισμικού στα υπόλοιπα συστήματα πληροφοριών της εταιρίας.
- Η δυνατότητα προσαρμογής του λογισμικού στις ανάγκες του πελάτη.
- Το πόσο φιλικό είναι για τον χρήστη το λογισμικό και η τεχνική υποστήριξη.
- Η οικονομική κατάσταση του πωλητή.

Η υιοθέτηση του CRM από τους χρήστες θα πρέπει να διασφαλίζεται με:

- Ενεργή συμμετοχή μιας αντιπροσωπευτικής ομάδας έμπειρων χρηστών από όλα τα τμήματα που έχουν άμεση επαφή με τους πελάτες, σε όλες τις φάσεις του προγράμματος.
- Αποτελεσματική επικοινωνία και προγράμματα εκπαίδευσης, προς όλους τους χρήστες CRM.

Θα πρέπει επίσης να εξασφαλισθεί η αφοσίωση όλων των κορυφαίων στελεχών, σε όλη τη διάρκεια υλοποίησης του προγράμματος.

Κατά την άποψή μου, οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν αντέχουν να παρακάμψουν το CRM, επειδή έτσι κινδυνεύουν να χάσουν σημαντικό μερίδιο της αγοράς.

Δεν υπάρχει εύκολος τρόπος υλοποίησης και διατήρησης μιας πρωτοβουλίας CRM. Οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να δουλέψουν συστηματικά μόνες τους, για να εξασφαλίσουν και να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη του CRM.

** Ο κύριος Γιάννης Ζαβάκος είναι Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της εταιρίας e-Valley.*

MELLON TECHNOLOGIES

Διαχείριση και εξυπηρέτηση πελατών, αξιοποιώντας τις δυνατότητες ενός τηλεπικοινωνιακού κέντρου

Η Mellon Technologies αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα, στην Κύπρο και στις χώρες των Βαλκανίων την πλατφόρμα Unified Customer Interaction (uCI) της Altitude Software.

Η πλατφόρμα Altitude uCI διασυνδέει την τηλεφωνία με την τεχνολογία της πληροφορικής. Βασικός στόχος είναι η ενοποίηση όλων των καναλιών πρόσβασης του πελάτη ή/και του ασφαλισμένου (voice, fax, e-mail, web, wap) με τον ασφαλιστικό οργανισμό, σε μία ενιαία και κεντρικά διαχειριζόμενη πλατφόρμα. Ο ασφαλισμένος είναι πάντα αναγνωρίσιμος, ανεξάρτητα από το κανάλι επικοινωνίας που επιλέγει, ενώ παράλληλα διασφαλίζεται η άψογη εξυπηρέτηση του. Όλες οι πληροφορίες των συμβολαίων του, προηγούμενων επαφών, καθώς και οι προτιμήσεις του καταγράφονται στην βάση του συστήματος και είναι άμεσα διαθέσιμες στους agents του Call Center του ασφαλιστικού οργανισμού κάθε φορά που επικοινωνούν μαζί του.

Μερικές από τις δυνατότητες και εφαρμογές του uCI στους ασφαλιστικούς οργανισμούς συνοψίζονται παρακάτω:

- Διαχείριση Λίστας Επαφών– Telemarketing, Telesales

Ο οργανισμός μπορεί να προσεγγίσει τους πελάτες του και να προωθήσει επιπλέον προϊόντα (cross selling) ή να προωθήσει τα προϊόντα του σε νέους πελάτες, με αυτοματοποιημένη διαχείριση της λίστας για μεγαλύτερη διευκόλυνση του agent και αυξημένη παραγωγικότητα και απόδοση.

- Αυτό-εξυπηρέτηση του πελάτη – IVR

Ο ασφαλισμένος μπορεί να ενημερωθεί για θέματα που τον αφορούν όπως οφειλές, νέα προϊόντα, λήξη συμβολαίων και πολλά άλλα μέσω ηχογραφημένων μηνυμάτων.

- Έξυπνη δρομολόγηση εισερχομένων κλήσεων - Skills Based Routing

Διασφαλίζεται ότι η κάθε εισερχόμενη κλήση θα εξυπηρετηθεί με την μικρότερη δυνατή αναμονή και από τον πρώτο διαθέσιμο Agent που διαθέτει την κατάλληλη εξειδίκευση για ανταποκριθεί στο ερώτημα του ασφαλισμένου. Επίσης παρέχονται δυνατότητες όπως η άμεση εξυπηρέτηση VIP πελατών, ακράαση του υπολειπόμενου χρόνου αναμονής, διασφάλιση του ελαχίστου χρόνου αναμονής για την εξυπηρέτηση των πελατών κ.ά.

- Αυτοματοποίηση εισπρακτικών διαδικασιών - Money Collection

Ο οργανισμός μπορεί να αξιοποιήσει τις δυνατότητες που του παρέχει η πλατφόρμα uCI έτσι ώστε να οργανώσει την επικοινωνία του call center με οφειλέτες.

- Ενοποιημένη διαχείριση όλων των καναλιών επικοινωνίας – Unified Customer Interaction

Ο οργανισμός μπορεί να έχει ολοκληρωμένη εικόνα για τον πελάτη, συγκεντρώνοντας σε ένα κεντρικό σημείο πληροφόρηση από όλα τα διαθέσιμα κανάλια επικοινωνίας (τηλέφωνο, φαξ, e-mail κλπ).

Η ευελιξία κάλυψης ειδικών απαιτήσεων από το Τμήμα Λογισμικού της εταιρίας, η τεχνολογία αιχμής της Altitude Software και η σημαντική εμπειρία της Mellon Technologies μέσα από τα σύνθετα έργα που έχει υλοποιήσει στον χώρο των Call Centers, κατατάσσουν την εταιρία στην πρώτη θέση στον τομέα Διαχείρισης και Οργάνωσης Τηλεπικοινωνιακών Κέντρων.

VIP ADVISOR, προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων στο Internet

Η Mellon Technologies μέσω του τμήματός της, Advanced Technologies and Business Consulting (ATBC), συμμετέχει ως project coordinator στο έργο VIP ADVISOR IST-32440 (http://vip-advisor.fi.upm.es). Το έργο είναι συγχρηματοδοτούμενο από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα στο πλαίσιο του προγράμματος IST.

Στόχος του VIP advisor είναι η εξέλιξη και επίδειξη συστήματος για την προώθηση και παροχή ασφαλιστικών προϊόντων μέσω της μεθόδου ανάλυσης ρίσκου (risk management) σε εταιρικούς πελάτες. Η καινοτομία του έργου έγκειται στην χρήση νέων τεχνολογιών στο διαδίκτυο (Internet) όπως αναγνώριση φωνής και τρισδιάστατες ανθρώπινες απεικονίσεις (human avatars) και τέλος τεχνολογίες ευφυούς διαλόγου και αναζήτησης πληροφοριών. Ο απώτερος σκοπός είναι η δημιουργία ενός ευφυούς ιδεατού ασφαλιστικού συμβούλου [expert virtual insurance consultant] στο Internet, μέσω του οποίου οι πελάτες ασφαλιστικών εταιριών θα μπορούν να ενημερώνονται, να συνομιλούν για ασφαλιστικά θέματα και τέλος να αγοράζουν ασφαλιστικά πακέτα για τις επιχειρήσεις τους.

Εκτός της Mellon Technologies, στο έργο συμμετέχουν οι εταιρίες:

Avatar-me, Pixelpark, Universidad Politecnica Madrid, Winterthur, Linguatech.

Η ασφαλιστική αγορά υπό το πρίσμα του Mosaic Micromarketer

Ο ασφαλιστικός χώρος αποτελεί μια έντονα ανταγωνιστική αγορά όπου η σχέση πελάτη–εταιρίας είναι πολύ σημαντική για την ανάπτυξη και την κερδοφορία των ασφαλιστικών οργανισμών. Ιδιαίτερα μετά την στροφή των τραπεζών στο bancassurance, ο ασφαλιστικός χώρος αναμένεται να παρουσιάσει μεγάλη κινητικότητα.

Η χρήση εργαλείων, που θα βοηθήσουν στην αποτελεσματικότερη προσέγγιση των πελατών με υπηρεσίες και προϊόντα προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες τους, καθίσταται απαραίτητη για την δημιουργία διαχρονικών, κερδοφόρων σχέσεων.

Το MOSAIC Micromarketer που υποστηρίζει στην Ελλάδα η Mellon Technologies, είναι ένα μοναδικό Target Marketing Tool το οποίο λειτουργεί σαν μέρος του analytical CRM μιας εταιρίας, συμβάλλοντας στην διαχείριση υφιστάμενων και δυνητικών πελατών, μειώνοντας το κόστος και αυξάνοντας την κερδοφορία της.

Συγκεκριμένα για την ασφαλιστική αγορά, μέσα από τις αναλύσεις του MOSAIC Micromarketer ένας ασφαλιστικός οργανισμός πρώτα από όλα γνωρίζει τον πελάτη του και τα ιδιαιτέρα Life style χαρακτηριστικά που τον διαφοροποιούν σαν καταναλωτή και τον οδηγούν σε συγκεκριμένη καταναλωτική συμπεριφορά.

Το MOSAIC Micromarketer κατηγοριοποιεί τον ελληνικό πληθυσμό, βάσει οικοδομικού τετραγώνου, σε 33 τύπους με ομοειδή καταναλωτική συμπεριφορά σύμφωνα με δημογραφικά, οικονομικά, χαρτογραφικά και life style χαρακτηριστικά. Βάση αυτής της κατηγοριοποίησης, ένας ασφαλιστικός οργανισμός μπορεί να έχει πληρέστερη πληροφόρηση για την συμπεριφορά του Έλληνα καταναλωτή και των πελατών του.

Το MOSAIC Micromarketer χρησιμοποιείται για να ενισχύσει την πληροφόρηση που έχουμε για τον πελάτη μας δίνοντας περαιτέρω στοιχεία σε θέματα που αφορούν:

1. στην ανταπόκριση του πελάτη σε ένα νέο προϊόν (cross selling).
2. στον τρόπο επικοινωνίας μιας νέας προσφοράς για να επιτευχθεί η μέγιστη ανταπόκριση των πελατών.
3. στον τρόπο οργάνωσης του δυναμικού πωλήσεων αλλά και του δικτύου έτσι ώστε να εξασφαλισθεί η μέγιστη απόδοσή του.
4. και τέλος, στην σκιαγράφηση του κερδοφόρου πελάτη και στον τρόπο που θα χτιστεί μια διαχρονική σχέση μαζί του.

Στην περίπτωση νέου ασφαλιστικού οργανισμού ο οποίος δεν έχει δημιουργήσει βάση πελατών, η συνεισφορά του MOSAIC Micromarketer γίνεται ακόμη πιο σημαντική με εφαρμογές στην εύρεση δυνητικών πελατών και στο κτίσιμο στοχευμένης επικοινωνίας και προωθητικής στρατηγικής. Μέσα από τις αναλύσεις του MOSAIC Micromarketer αξιολογείται το σύνολο του ελληνικού πληθυσμού και προτείνονται οι Mosaic τύποι που έχουν την μεγαλύτερη πιθανότητα να ενδιαφερθούν για τα προϊόντα του ασφαλιστικού οργανισμού.

Στην συνέχεια παρέχεται το προφίλ των επικρατέστερων τύπων Mosaic και το οικοδομικό τετράγωνο που κατοικούν έτσι ώστε να σχεδιαστούν αποτελεσματικότερες προωθητικές ενέργειες προσέγγισης.

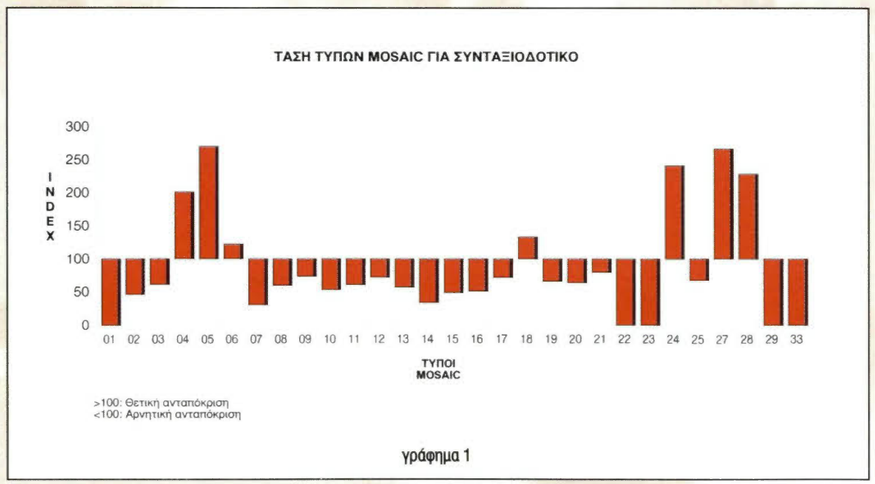
Ανάλυση πελάτη

Η συνεισφορά του MOSAIC Micromarketer δεν περιορίζεται μόνο στο direct marketing που διεκπεραιώνει ένας ασφαλιστικός οργανισμός αλλά επεκτείνεται και στην ανάλυση και αξιολόγηση του δικτύου πωλήσεων έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η καλύτερη δυνατή ανταπόκριση. Στο παράδειγμα που ακολουθεί διαπιστώνουμε πως ένα εργαλείο segmentation όπως το MOSAIC Micromarketer εξασφαλίζει αποτελεσματική, στοχευμένη επικοινωνία με τον πελάτη.

Η πληροφόρηση που παρέχει το MOSAIC Micromarketer για τα Life style χαρακτηριστικά του κάθε τύπου, βοηθά στον προσδιορισμό της συμπεριφοράς που αναμένεται να έχει ο πελάτης για κάποιο ασφαλιστικό προϊόν ή υπηρεσία.

Ας υποθέσουμε ότι ένας ασφαλιστικός οργανισμός θέλει να πραγματοποιήσει cross-selling ενεργεία ή στόχευση νέων πελατών για προϊόν που αφορά συνταξιοδοτικό πρόγραμμα.

Στο γράφημα που ακολουθεί *(γράφημα 1)* φαίνεται η τάση που έχουν οι τύποι Mosaic να ανταποκριθούν θετικά ή αρνητικά σε ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα ασφάλισης. Η αξιολόγηση βασίζεται στον στατιστικό δείκτη -index, ο οποίος λειτουργεί σαν μονάδα μέτρησης για κάθε τάση που παρουσιάζουν οι τύποι Mosaic. Όταν ο index είναι από 100 και πάνω είναι ένδειξη ότι ο συγκεκριμένος τύπος Mosaic θα ανταποκριθεί θετικά σε συνταξιοδοτικό πρόγραμμα και το αντίστροφο όταν το index είναι κάτω από 100 .



γράφημα 1

Μέσα από τις αναλύσεις του MOSAIC Micromarketer προκύπτει ότι οι τύποι Mosaic που έχουν την μεγαλύτερη πιθανότητα να ανταποκριθούν θετικά σε προσφορά για το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είναι Α4, Β05, Β6, Δ18, Ε27, Ε28.

Ο καθένας από τους παραπάνω τύπους έχει μοναδική καταναλωτική συμπεριφορά και Life-style χαρακτηριστικά. Γνωρίζοντας λοιπόν τις ιδιαιτερότητες του κάθε τύπου, μπορούμε να επιτύχουμε το ιδανικότερο τρόπο προσέγγισης και επικοινωνίας μαζί του, μειώνοντας παράλληλα το κόστος επικοινωνίας που θα προέκυπτε από την προσέγγιση «ακατάλληλων» τύπων MOSAIC.

Παράλληλα υπάρχει η δυνατότητα χρησιμοποιώντας την χαρτογραφική υποδομή του MOSAIC Micromarketer που είναι και το κλειδί για την κατηγοριοποίηση του κάθε τύπου Mosaic, να υποδείξουμε περιοχές, ταχυδρομικούς κωδικούς και οικοδομικά τετράγωνα όπου συγκεντρώνονται οι MOSAIC τύποι που ενδιαφέρουν τον ασφαλιστικό οργανισμό.

Mosaic είναι ποιοι τύποι παρουσιάζουν μεγαλύτερη τάση να ανταποκρίνονται σε πρόσφορες με βάση οικονομικά κριτήρια.

Το παραπάνω διάγραμμα *(γράφημα 2)* μας δείχνει ότι οι τύποι Mosaic που θα ανταποκριθούν θετικά σε οικονομικά συμφέρουσα προσφορά είναι οι Β5, Β6, Γ9, Γ12 , Δ14, Δ20, Ε21, Ε22, Ε25, ΣΤ29, Ζ33.

Ανάλυση δικτύου

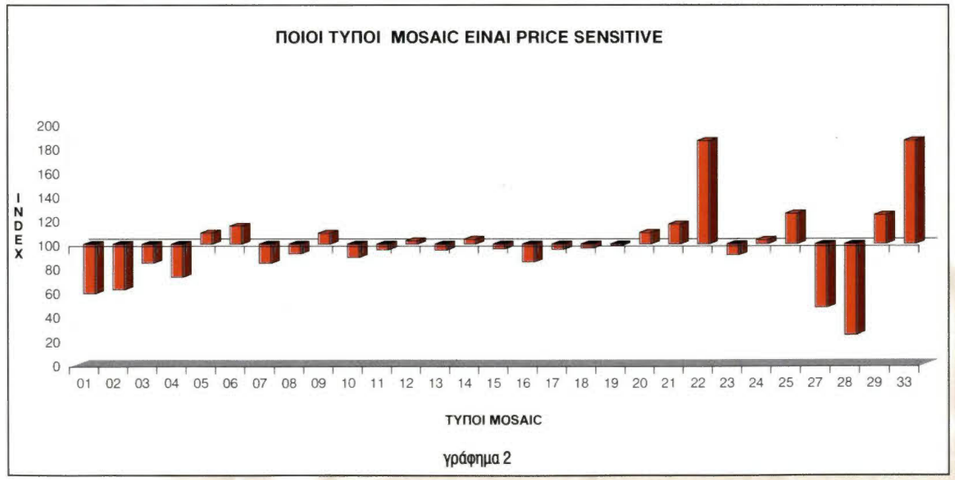
Ένα εργαλείο σαν το MOSAIC Micromarketer μπορεί και λειτουργεί καταλυτικά στην επιτυχή ανάπτυξη και αξιολόγηση του δικτύου πωλήσεων.

Οι αναλύσεις και η πληροφόρηση που απορρέουν από το MOSAIC Micromarketer συμβάλλουν στη βελτιστοποίηση του υπάρχοντος δικτύου αντιπροσώπων, εξασφαλίζοντας το μέγιστο της απόδοσης καθώς και στην αξιολόγηση νέων περιοχών κάλυψης με εκτίμηση της μελλοντικής τους απόδοσης.

Μέσα από το MOSAIC Micromarketer αναλύεται το πελατολόγιο κάθε ασφαλιστικού σύμβουλου, παρέχοντας πληροφόρηση για τη σύνθεση των Mosaic τύπων που κατοικούν στην γεωγραφική περιοχή που καλύπτει. Γνωρίζοντας ο κάθε σύμβουλος τι πραγματικά θέλει ο υφιστάμενος ή/και ο δυνητικός πελάτης, επιτυγχάνει την επικοινωνιακή πολιτική που θα του εξασφαλίσει σημαντική αύξηση των πωλήσεων.

Το MOSAIC Micromarketer συγκρίνει την σύνθεση Mosaic τύπων του πελατολογίου ενός πωλητή με την σύνθεση της περιοχής κάλυψης, επιτρέποντας τον προσδιορισμό του ποσοστού διείσδυσης στην περιοχή κάλυψης και τα περιθώρια στόχευσης δυνητικών πελατών.

Ας υποθέσουμε ότι ένας οργανισμός θέλει να προωθήσει μια νοσοκομειακή ασφάλιση με χαμηλότερη χρέωση από τον ανταγωνισμό. Μία σημαντική πληροφορία που μπορεί να παράσχει το



γράφημα 2

λογίου ενός πωλητή με την σύνθεση της περιοχής κάλυψης, επιτρέποντας τον προσδιορισμό του ποσοστού διείσδυσης στην περιοχή κάλυψης και τα περιθώρια στόχευσης δυνητικών πελατών.

Το MOSAIC Micromarketer χρησιμοποιεί σαν πρότυπο την πιο κερδοφόρα περιοχή κάλυψης και αναγνωρίζει παρόμοιας σύνθεσης περιοχές, ενώ με συγκριτική οικονομική μελέτη των περιοχών κάλυψης, αποδίδει χρηματοοικονομικές εκτιμήσεις και αναμενόμενο αριθμό πελατών για κάθε νέο σημείο πώλησης.

Άνθρωποι και αγορές

Μια σύγχρονη προσέγγιση στην ανάλυση της επενδυτικής ψυχολογίας

Γράφει ο Ηλίας Καραβόλιας

Ανθρώπινος παράγοντας και χρηματιστήριο

Χαρακτηριστικό γνώρισμα της σύγχρονης εποχής είναι ο καταλυτικός ρόλος των κεφαλαιαγορών και χρηματογορών στη λειτουργία των οικονομικών συστημάτων. Στην παγκόσμια σκηνή των χρηματιστηρίων οι έντονες διακυμάνσεις των τιμών αποτελούν συχνό φαινόμενο, απεικονίζοντας την αστάθεια στην ψυχολογία ων επενδυτών. Η επίδραση των μεταβολών στους χρηματιστηριακούς δείκτες είναι τέτοια που απασχολεί κυβερνήσεις, επιχειρήσεις, καταναλωτές. Οι σύγχρονες δυτικές κοινωνίες ζουν και αναπνέουν υπό τη σκιά των αγορών και τις επιπτώσεις τους στα μελλοντικά εισοδήματα, την κατανάλωση, την αποταμίευση, τη φορολογία. Το θέμα που προσεγγίζουμε αφορά την ένταση στην αλληλεξάρτηση των χρηματιστηρίων και των κοινωνιών, την αμφίδρομη σχέση μεταξύ ανθρώπων και αγορών.

Η λειτουργία του μηχανισμού προσφοράς και ζήτησης αξιών σε τιμές διαπραγμάτευσης, που διαμορφώνονται από τις διαφορετικές αποτιμήσεις των μελών της αγοράς, αποτελεί στο θεμέλιο λίθο των χρηματιστηρίων. Οι αξίες που διαπραγματεύονται αφορούν είτε τίτλους εταιριών (μετοχές, ομόλογα), είτε συμβόλαια εμπορευμάτων, είτε παράγωγα προϊόντα των κατηγοριών αυτών.

Μέσα από τις προτιμήσεις των μελών της αγοράς, αποτιμώνται οι αξίες συναλλαγών. Φαίνεται καθαρά λοιπόν ο ρόλος του ανθρώπινου παράγοντα στη λειτουργία του μηχανισμού προσφοράς-ζήτησης. Εκείνα τα στοιχεία που διαμορφώνουν τις διαφορετικές συναλλακτικές επιλογές, καλούμαστε να αναλύσουμε ως παραμέτρους που οφείλονται στον ψυχολογικό κόσμο του ατόμου-επενδυτή.

Οι ραγδαίες μεταβολές στα οικονομικά μεγέθη των αγορών και κυρίως οι έντονες διακυμάνσεις των χρηματιστηρίων είναι λοιπόν ψυχολογικό αποτέλεσμα. Όπως εύστοχα έχει γραφτεί από τον Α. Κοστολάνι, έμπειρο παίκτη των διεθνών αγορών, "...το χρηματιστήριο είναι 80% ψυχολογία και 20% άλλοι παράγοντες!".

Η επίδραση της προσωπικότητας στις ατομικές επενδυτικές αποφάσεις

Από την αρχαιότητα ο άνθρωπος είχε αναπτύξει την τάση για εμπόριο και κερδοσκοπία. Οι πρώτες αγορές αγαθών αποτέλεσαν τη βάση της ανταλλακτικής οικονομίας. Η ανάπτυξη του εμπορίου και η δημιουργία εμπορικών αγορών στις πόλεις, κυρίως κατά τον 14ο-15ο αιώνα, αποτέλεσαν κομβικά σημεία στην ιστορία της ανθρωπότητας. Τα πρώτα χρηματιστήρια σε ευρωπαϊκές χώρες άνθησαν μετά την ανάπτυξη του εμπορίου. Οι εισοδηματικές ανισότητες και η διαστρωματική διαφοροποίηση των κοινωνιών συνέβαλαν ώστε να θεωρούνται τα χρηματιστήρια ως οι αγορές που αφορούν μόνο τους κατέχοντες πλούτο. Μια όμως κοινωνιολογική ανάλυση του επενδυτικού κοινού σήμερα, διεθνώς, δείχνει την τεράστια συμμετοχή και των λαϊκών στρωμάτων είτε άμεσα είτε έμμεσα στο παιχνίδι των χρηματιστηρίων *(βλ. "Social interaction and stock market participation", Hong, Kubik, Stein, Febr. 2001, Journal of Economic behavior and organization)*.

Αν ο σύγχρονος άνθρωπος διακατέχεται από έντονα συναισθήματα συντηρητισμού και ανασφάλειας των επιλογών του στη ζωή, άλλο τόσο έντονα είναι τα συναισθήματα για γρήγορο και εύκολο κέρδος, για λεφτά χωρίς ιδρώτα. Η τάση για κερδοσκοπία που χαρακτηρίζει μεγάλη μερίδα των επενδυτών σήμερα, πηγάζει από την τάση για δημιουργία πλούτου, συχνά χωρίς επίγνωση των κινδύνων. Το χρηματιστήριο είναι ο χώρος όπου αυτός ο συνδυασμός εμφανίζεται σε μεγάλο βαθμό. Οι υψηλές αποδόσεις και τα γρήγορα κέρδη μαγνητίζουν τις μάζες. Αποτελούν το σπουδαιότερο κίνητρο για συναλλαγές, κυρίως σε εποχές όπως η σημερινή όπου η συσσώρευση χρημάτων αποτελεί δύσκολο και επίπονο στόχο. Η υπερκατανάλωση και ο νεοπλουτισμός ωθούν τον μέσο καταναλωτή στο συνεχές κυνήγι του κέρδους. Μέσα από τις αγοραπωλησίες μετοχών, η υπεραξία δημιουργεί σε αρκετές περιπτώσεις απόθεμα χρημάτων πολύ μεγαλύτερο από αυτό που δημιουργείται από τους κόπους μιας ζωής.

Όμως η άγνοια για την ανάληψη του κινδύνου αποτελεί το σημείο κλειδί για την σχεδόν συναρτησιακή σχέση των τιμών στα χρηματιστήρια με τις ατομικές επιλογές των επενδυτών *("βλ. Are investors reluctant to realize their losses?, T. Odean, Octob. 1998, Journal of Finance)*. Το ρίσκο για ορισμένους παίκτες των αγορών δεν νοείται μόνο ως το αποτέλεσμα μιας στάθμισης κόστους-οφέλους, αλλά και ως μια διαδικασία αυτοεπιβεβαίωσης *(βλ. "The real effects of investor sentiment", Polk, Sapenza, May 2002, Zell Center Conference, Kellogg Scholl of Management, Northwestern Univ.)*. Πιο συγκεκριμένα, αυτό που ορισμένοι παίχτες των αγορών βιώνουν στην καθημερινή τους ενασχόληση με τις μετοχές και τις τιμές διαπραγματεύσιμων αξιών γενικότερα, είναι μια σχεδόν παθολογική κατάσταση αναζήτησης θετικού αποτελέσματος, που αξιολογείται από τους ίδιους ως αποτέλεσμα προσωπικών ικανοτήτων, ως επιδεξιότητα αγοραπωλησιών. Η ροπή για εμπορικές συναλλαγές αποτελούσε ανέκαθεν έμφυτη σχεδόν τάση του ανθρώπου. Εδώ ακριβώς είναι που στηρίζεται και μεγάλο μέρος της φυσιογνωμίας των σύγχρονων καπιταλιστικών αγορών: στον μηχανισμό εμπορίου, δηλαδή συνάντησης προτιμήσεων και επιλογών. Το κάθε μέλος μιας αγοράς συναλλάσσεται με το ένστικτο του homo economicus, καθώς επιδιώκει την άριστη για αυτόν επιλογή.

Μια ανάλυση όμως των βαθύτερων ψυχολογικών δομών της ανθρώπινης προσωπικότητας φανερώνει την τάση για αυτοεπιβεβαίωση των ατομικών ικανοτήτων, την ανάγκη έκφρασης ικανοτήτων και σε πολλές περιπτώσεις ατόμων το τεστάρισμα της διορατικότητας και οξυδέρκειας για κέρδος, ένα παιχνίδι με τον εαυτό μας... *(βλ. "L' euphorie perpetuelle", P. Bruckner, ed. Crasset et Fasquelle, 2000)*. Άλλωστε οποιαδήποτε αγοραία διαδικασία, οποιαδήποτε σχέση δούναι και λαβείν ειδικά με τον αντισυμβαλλόμενο που δεν ξέρουμε - περίπτωση που αφορά την ανωνυμία των κωδικών στο χρηματιστήριο - είναι ένα παιχνίδι όπου το αποτέλεσμα, αν είναι θετικό, μας ικανοποιεί αρκετά, αν είναι αρνητικό, μας απογοητεύει, ίσως μας πανικοβάλλει κιόλας... Αυτός που πουλάει μετοχές νιώθει να φορτώνει χαρτιά στον αγοραστή, ενώ αυτός που αγοράζει νιώθει ότι τα μάζεψε όσο-όσο από κάποιον πανικόβλητο... Κάθε συναλλαγή στο χρηματιστήριο μοιάζει σαν το κυνήγι της γάτας με το ποντίκι ή ακόμα καλύτερα, σαν μια προσπάθεια να μην παίξει κανείς το ρόλο του θύματος.

> **Κάθε συναλλαγή στο χρηματιστήριο μοιάζει σαν το κυνήγι της γάτας με το ποντίκι ή ακόμα καλύτερα, σαν μια προσπάθεια να μην παίξει κανείς το ρόλο του θύματος**

Ψυχολογία της μάζας και αγορές

Κατά τη διάρκεια ενός ποδοσφαιρικού αγώνα, μιας συναυλίας, μιας πολιτικής συγκέντρωσης, δύσκολα κάποιος που παρευρίσκεται, όσο μη εκδηλωτικός χαρακτήρας και αν είναι εκ φύσεως, δεν θα παρασυρθεί να συμμετέχει και αυτός στον γενικότερο ενθουσιασμό, στις εκδηλώσεις των διπλανών, στον θυμό ή την ικανοποίησή τους. Έχουμε την περίπτωση της ανάγκης για έκφραση του συλλογικού συναισθήματος που κάνει τον άνθρωπο να ταυτίζεται με την ομάδα στην οποία ανήκει. Η μάζα της εξέδρας στον ποδοσφαιρικό αγώνα θα αντιδράσει όταν ο διαιτητής σφυρίξει υπέρ των αντιπάλων είτε ήταν σωστή η απόφαση είτε όχι. Το κοινό του πολιτικού που μιλάει από το μπαλκόνι θα χειροκροτήσει ακόμα και όταν ο λόγος δεν είναι ουσιαστικός αλλά απευθύνεται στο θυμικό των συγκεντρωμένων. Το να μην συμμετέχει το άτομο στις εκδηλώσεις της ομάδας στην οποία ανήκει αποτελεί αιτία για να αναπτυχθούν αισθήματα αποχής, κενού, αυτοαπομόνωσης *(βλ. Vital lies, Simple truths", D. Goleman, ed. Simon & Schuster, 1985)*.

Σπάνια λοιπόν γλιτώνει κάποιος από το κοπάδι και εύκολα υιοθετεί την συμπεριφορά της αγέλης, ακόμα και στις αγορές (herd behavior). Αυτός που ακούει το γείτονά του να του λέει ότι κερδίζει τους τόκους μιας χρονιάς σε μια ημέρα, που διαβάζει και ακούει για την εισηγμένη με το κολοσσιαίο έργο που ανέλαβε και τη συμφωνία-μαμούθ με την πολυεθνική που έκλεισε ένας μεγαλομέτοχος, θα σκεφθεί ότι το χαρτί θα τρέξει επειδή πολλοί θα θελήσουν να το αγοράσουν. Αν δε αυτή τη σκέψη την παντρέψει και με τα λεγόμενα ενός ειδικού ή ενός ανθρώπου που εμπιστεύεται τυφλά, τότε θα πειστεί ότι πρόκειται για μεγάλη ευκαιρία. Τρέχει λοιπόν πιο γρήγορα, κατά τη γνώμη του, να αγοράσει (front running). Εδώ ακριβώς είναι που επιδρά ο παράγοντας πληροφορία. Η βαρύτητα της είναι πολύ μεγάλη στις αγορές. Ειδικά στην απόφαση για αγορά μετοχών, εγκαταλείπεται σχεδόν πάντα μια εναλλακτική επιλογή στην περίπτωση που η πληροφορία διαψευστεί ή δεν συσταθεί. Αυτόματα βέβαια θα έχει διαψευστεί και η προσδοκία που δημιουργήθηκε. Αυτή ακριβώς η ταύτιση των προσδοκιών με τις πληροφορίες αποτελεί το σημείο εμφάνισης του ανορθολογισμού στις αγορές *(βλ. "When is bad news really bad news?", Conrad, Cornell, Landsman, 2000, European Finance Association, UCLA)*.

Από κοινωνιολογική άποψη, το φαινόμενο της μαζικής παράκρουσης θεωρείται ως αποτέλεσμα των ιδιαίτερων κοινωνιοοικονομικών συνθηκών που επικρατούν. Δεν είναι άλλωστε λίγα τα παραδείγματα χρηματιστηριακών κρίσεων με οδυνηρές κοινωνικές συνέπειες. Αποκορύφωμα, το κραχ του 1929 στις ΗΠΑ, όπου πολλοί αυ-

τοκτόνησαν, άλλοι καταστράφηκαν και άλλοι τρελάθηκαν... Είναι αυτονόητο ότι η μανία ότι η μανία, ο πανικός και κάθε είδους ακραίο συναίσθημα οδηγούν σε λάθος αποφάσεις. Στα χρηματιστήρια όπου η μάζα των επενδυτών ανταλλάσσει πληροφορίες και συναλλάσσεται και με βάση τις φήμες, ισχύει το αυτονόητο: καλύτερος σύμβουλος είναι η λογική διαίσθηση, χειρότερος η απληστία.

Σε κοινωνίες με υψηλό βιοτικό επίπεδο, η επενδυτική μανία αποκτά γρήγορα τη μορφή της μαζικής συμπεριφοράς. Τα όνειρα των χαμηλο-εισοδηματιών να ανέλθουν σε κοινωνική τάξη, περνάνε μέσα από τον χάρτινο πλούτο των γορών. Πολλές φορές στην πραγματική οικονομία, συνέβη να αυξηθεί η κατανάλωση και παράλληλα και οι δανειακές υποχρεώσεις νοικοκυριών και επιχειρήσεων. Μεγάλοι οικονομολόγοι της μεταπολεμικής γενιάς (Galbraith, Krugman, Fischer, κ.ά.) υποστηρίζουν ότι τα μη παραγωγικά κεφάλαια που συμβάλλουν στα γυρίσματα των μετοχών για τους εταιρικούς ισολογισμούς, αποτελούν στοιχείο ανισοκατανομής του πλούτου στην οικονομία με αρνητικά για την κοινωνική συνοχή αποτελέσματα. Οι μάζες εθίζονται με την ιδέα να ανεβούν σκαλοπάτι στην πυραμίδα του πλούτου και οι ισχυροί με την ιδέα να εδραιώσουν την πρωτοκαθεδρία τους σε αυτήν *(βλ. "Preparing for the 21th century", P. Kennedy, 1993, ed. New York publ.)*. Η μαζική ψυχολογία που δημιουργεί η φρενίτιδα των μετοχών ή των αξιών που θα αποδώσουν στο μέλλον, παραβιάζει τον υπέρτατο νόμο της ελεύθερης αγοράς, αυτόν της ισορροπίας μεταξύ προσφοράς-ζήτησης.

> **Σε κοινωνίες με υψηλό βιοτικό επίπεδο, η επενδυτική μανία αποκτά γρήγορα τη μορφή της μαζικής συμπεριφοράς.**

Το επίπεδο της επενδυτικής παιδείας

Οι γνώσεις πολλών γύρω από τη λειτουργία των αγορών, έχουν σήμερα επεκταθεί. Η ενημέρωση και οι πληροφορίες στη σημερινή εποχή της ταχύτητας και της τεχνολογίας εξοικειώνουν εύκολα ακόμη και τους μικροεπενδυτές με τα χρηματιστήρια. Το ζήτημα όμως είναι αν μπορεί να γίνει σωστή αποκωδικοποίηση των μηνυμάτων που εκπέμπουν οι αγορές, μέσω της ενημέρωσης του κοινού. Η ψυχολογική θεωρία της επενδυτικής συμπεριφοράς δείχνει ότι συνήθως οι επενδυτές πωλούν πολύ νωρίς τις μετοχές που παρουσιάζουν εξαιρετική απόδοση και κρατούν για μεγάλο χρονικό διάστημα εκείνες με απώλειες. Είναι πολύ χαρακτηριστική έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το πανεπιστήμιο UCLA στις ΗΠΑ: από επεξεργασία στοιχείων για 10.000 λογαριασμούς επενδυτών σε χρηματιστηριακές εταιρείες, σε περίοδο 7 ετών, αποδεικνύεται ότι οι μετοχές που πωλήθηκαν από τους επενδυτές ξεπέρασαν σε απόδοση εκείνες τις μετοχές που διακρατήθηκαν από τους ίδιους επενδυτές, κατά 3,4% τους επόμενους δώδεκα μήνες. Φυσικά η μελέτη αφορούσε όχι μόνο ιδιώτες επενδυτές αλλά και τους επαγγελματίες της αγοράς.

Είναι γνωστό όμως ότι η ενημέρωση γύρω από τα χρηματιστήρια, απαιτεί σωστή παρατήρηση και ικανότητα αφομοίωσης των μηνυμάτων, ώστε να αποφευχθεί η δράση της παραπληροφόρησης. Όμως αυτό που κυριαρχεί συνήθως σε πολλούς ιδιώτες, είναι η έλλειψη αντίληψης του πραγματικού σκοπού της επένδυσης των διαθεσίμων τους. Το χρηματιστήριο είναι το πιο ακριβές μέρος για να μάθει κανείς τον εαυτό του. Το βραχυπρόθεσμο ή το μακροπρόθεσμο πλάνο αγοράς μετοχών, εξαρτάται από πολλούς παράγοντες που διαμορφώνουν τα κριτήρια επιλογής. Σε ένα π.χ. συντηρητικό χαρτοφυλάκιο, ο κάτοχος του ενδιαφέρεται για τις αποδόσεις σε διαστήματα όχι συχνά μεταξύ τους, κάτι που δεν συμβαίνει με τον βραχυπρόθεσμο παίχτη, ο οποίος ενδιαφέρεται σχεδόν καθημερινά για το τι γράφει από κέρδη και ζημίες. Είναι, χωρίς να το ξέρει, κευνσιανός! (αφού ο Keynes έλεγε ότι *το μόνο σίγουρο μακροπρόθεσμα είναι ότι όλοι μια μέρα θα πεθάνουμε...)*.

Στη θεωρία διαχείρισης χαρτοφυλακίου, με πρωτεργάτη τον Makrovitz, υποδεικνύει η μακροχρόνια κατοχή χρεογράφων, μιας και η απόδοση είναι συνάρτηση του χρόνου διακράτησης των μετοχών ή των ομολόγων. Σε όλα όμως σχεδόν τα χρηματιστήρια διεθνώς, οι αποδόσεις που σημειώνονται σε μικρές περιόδους αποτελούν τον μαγνήτη του επενδυτικού κοινού. Το μεγάλο κέρδος στον μικρό χρόνο χαρακτηρίζεται η βασική αιτία εισόδου σε μια αγορά, χωρίς φυσικά να αξιολογείται σωστά ο αντίστοιχος κίνδυνος και οι πιθανότητες ζημιών.

Το επίπεδο αποτελεσματικότητας στη διαχείριση εξαρτάται και από το βαθμό ικανότητας του διαχειριστή. Η εμπειρία και η τριβή στις αγορές αποτελούν πολύ σημαντικές παραμέτρους. Οι νέες τάσεις που αναπτύσσονται στη θεωρία διαχείρισης στηρίζονται όλο και περισσότερο στην επίδραση του ανθρώπινου παράγοντα.

Αξιολόγηση μηνυμάτων και αγορές: ο ρόλος των αποτιμήσεων και των πιθανοτήτων

Μια ανακοίνωση της πολυεθνικής Nike για απολύσεις προσωπικού παγκοσμίως κατά π.χ. 5%, για κάποιους αναλυτές θα σήμαινε μείωση του κόστους λειτουργίας για την εταιρία, άρα μελλοντική βελτίωση κερδοφορίας, και για κάποιους άλλους θα ήταν καμπανάκι ότι παρουσιάζει λειτουργικές ζημίες και προβαίνει σε αναγκαστικές περικοπές εξόδων. Ευνόητο είναι ότι οι δυο αναλυτές θα είχαν διαφορετικές συστάσεις για τη μετοχή της Nike. Είναι φανερό ότι τέτοιου είδους εταιρικά νέα αλλά και μακροοικονομικές ειδήσεις υπόκεινται σε υποκειμενικές αξιολογήσεις. Στα οικονομικά δρώμενα αποτελεί κοινό τόπο το γεγονός της διπλής ερμηνείας των αριθμών. Η στατιστική και οι προσδοκίες ερμηνεύονται συχνά με βάση συμφέροντα.

Σημαντικό ρόλο στην αξιολόγηση των μηνυμάτων παίζει η διαχείριση των πληροφοριών. Στο χρηματιστηριακό κύκλωμα, το διαδίκτυο και τα ΜΜΕ παίζουν καταλυτικό ρόλο. Η πληροφόρηση αποτελεί κίνητρο για συναλλαγές, οπότε και παράγοντας διαμόρφωσης τιμών. *"Κάθε επιλογή για συναλλαγές στο χρηματιστήριο αποτελεί κατά κάποιον τρόπο αποκωδικοποίηση μηνυμάτων..." (Βλ. "The price is always right", συνέντευξη του καθ. MIT., H. Varian, Economist, June 1999).*

Τα μηνύματα των πληροφοριών και οι σηματοδοτήσεις των τιμών έχουν έναν κοινό παρονομαστή: να κινητοποιήσουν τον δέκτη. Η κινητοποίηση χαρακτηρίζεται από δυο κατηγορίες αξιολόγησης, την υποκειμενική και την αντικειμενική. Στην πρώτη κατηγορία καταλήγουμε σε αμιγώς ατομικές επιλογές, ενώ στη δεύτερη σε περισσότερο ορθολογικές. Ευνόητο είναι λοιπόν να θεωρείται ο ορθολογισμός στις αγορές, ως αποτέλεσμα αντικειμενικής αξιολόγησης των μηνυμάτων. Το συμπέρασμα επίσης είναι ότι η εσφαλμένη σηματοδότηση οδηγεί σε ανορθολογικές επιλογές. Δυο είναι τα βασικά σημεία που αξίζει να αναφερθούν: α) η τάση του ανθρώπινου παράγοντα να κυριεύεται από την ψυχολογία της μάζας και να υποτιμά ή να υπερεκτιμά τον επενδυτικό κίνδυνο, β) ο ρόλος της υποκειμενικής αξιολόγησης των πληροφοριών και της κινητοποίησης για λήψη επενδυτικών αποφάσεων.

Μια από τις κυριότερες αιτίες απογοήτευσης για τους επενδυτές σήμερα είναι η διάψευση των προσδοκιών τους. Χωρίς να εξετάζουμε τη φύση των διαφορετικών προσδοκιών, που κυρίως οφείλεται στη διαφοροποίηση χαρακτήρων, επικεντρωνόμαστε στη σημασία της έννοιας *αποτίμηση αξίας,* όρος κλειδί για την κατανόηση των κριτηρίων που ωθούν τους παίχτες των αγορών σε αντιθετικές κινήσεις. Δεν θα σταθούμε στη γνωστή διαφορά μεταξύ χρηματιστηριακής και πραγματικής αποτίμησης μιας εταιρίας, αφού μέσω των αριθμοδεικτών μπορεί εύκολα ένας αναλυτής να θεωρήσει υποτιμημένη ή μη μια μετοχή. Το ίδιο συμβαίνει φυσικά και για κλάδους ή και εθνικές οικονομίες. Ανθεί άλλωστε η δημιουργική λογιστική στα χέρια τεχνοκρατών. Αυτό που αξίζει ανάλυσης είναι ότι σε μια διαδικασία αγοραίας αποτίμησης αξιών ή μεγεθών, πάντα υπάρχει η πιθανότητα να εμφανιστεί το σφάλμα της συνθέσεως. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι σε μια αγορά στην οποία όλοι αποτιμούν λάθος την αξία κάποιων τίτλων, τότε αναγκαστικά η αξία αυτή παρουσιάζει απόκλιση από την πραγματική της αποτίμηση. Οι φθηνές ή οι ακριβές μετοχές, δεν είναι τίποτα άλλο από τις δύο όψεις του ίδιου νομίσματος, αν όλοι τις θεωρούμε φθηνές ή ακριβές, τότε αντίστοιχα διαμορφώνεται κοινή αποτίμηση.

Οι πιθανότητες για τυχαία κέρδη στα χρηματιστήρια είναι μάλλον μικρότερες από τις πιθανότητες για βέβαιες ζημιές. Σημαντικό ρόλο στην επιλογή σύνθεσης ενός χαρτοφυλακίου παίζει και ο παράγοντας της γραμμικής ή μη στάθμισης των πιθανοτήτων *(βλ. "Aspects of investor psychology", Kahneman (Νόμπελ Οικονομίας 2002), Riepe, Journal of portfolio management, no. 4, 1998)*. Επισημαίνονται όλες εκείνες οι ενέργειες που οφείλει να κάνει ο ορθολογικός παίχτης των αγορών ώστε να συνεκτιμήσει και τις τυχαίες περιπτώσεις. Η σημασία των εναλλακτικών σεναρίων και κυρίως των συμπεριφορών σε ακραίες συνθήκες (worst case scenarios) αποτελούν νέες τάσεις στις οικονομετρικές μελέτες των πανεπιστημιακών τμημάτων.

> **Μια από τις κυριότερες αιτίες απογοήτευσης για τους επενδυτές σήμερα είναι η διάψευση των προσδοκιών τους**

Ακόμη και οι θεμελιωτές της θεωρίας αποτελεσματικής αγοράς, όπως ο E. Fama της σχολής του Chicago, υιοθετούν έννοιες όπως υπερεκτίμηση δεδομένων, ομοιομορφία ενδεχομένων τιμών, μορφές επαναληπτικότητας, φανερώνοντας έτσι την επίδραση της θεωρίας των πιθανοτήτων. Ο A. Lo, του ιδίου πανεπιστημιακού ρεύματος, έχει αναπτύξει τη θεωρία του μη τυχαίου περιπάτου των τιμών (non random walk theory) χωρίς όμως να αποκλείει από τις μελέτες του τις πιθανολογικές προσεγγίσεις.

Συσχέτιση τιμών και προσδοκιών

Η σχολή των contrarians αποτελεί μια από τις πιο σύγχρονες εκδοχές του ρεύματος των διαχειριστών κεφαλαίων που θέλουν την αγορά να νικιέται με συγκεκριμένες μεθόδους. Αναπτύσσουν ιδιόμορφες στρατηγικές και προσπαθούν να αποσυσχετίσουν προθέσεις και τάσεις. Συνοπτικά, στηρίζονται στην άποψη ότι όταν οι αγορές προεξοφλούν, βιάζονται και μόνο εκ του αποτελέσματος φαίνεται αν υπήρχε ή όχι κεκτημένη ταχύτητα αντίδρασης ή χρονική υστέρηση *(βλ. "Contrarian Investment Strategies" D. Dreman, ed. Simon & Schuster, 1998).*

Ο παράγοντας προσδοκίες παίζει βαρύνοντα ρόλο στις αγορές και όταν αυτές κινούνται με τάση για πολύ καιρό, κάτι σημαντικό θα συμβεί στην οικονομία ή κάτι που ήταν κοινή προσδοκία δεν θα συμβεί. Γι' αυτό είναι μάλλον πολύ πιο ανησυχητικό να μην καταλαβαίνουμε το γιατί ανεβαίνουν οι τιμές των μετοχών, παρά να αναρωτιόμαστε γιατί δεν ανεβαίνουν. Άλλωστε όλες σχεδόν οι φούσκες στα χρηματιστήρια δεν προήλθαν από προσδοκίες ανάκαμψης μετά από χρεοκοπίες εταιριών και κρατών στην οικονομική ιστορία, αλλά δημιούργησαν τέτοια φαινόμενα. Ο νομπελίστας του MIT, *Samuealson,* ανέφερε κάπου ότι *η χρηματιστηριακή αγορά της Wall Street έχει προβλέψει τις 9 από τις 10 τελευταίες περιόδους ύφεσης.*

Οι επενδυτές συχνά δρουν με γνώμονα την υπεραυτοπεποίθησή τους. Εκλείπει σχεδόν πάντα μια εναλλακτική συναλλακτική συμπεριφορά. Οι αγορές φαίνεται να τιμωρούν τους συναισθηματικούς και να αμείβουν τους ψυχρούς παίχτες. Η προσαρμοστικότητα κάθε επενδυτή στην τάση της αγοράς είναι η πιο αξιόπιστη μετοχή στο χαρτοφυλάκιό του. Πρωτοπόροι στη διδασκαλία του Behavioral Finance, που κάποτε πρέπει να μπει στο πρόγραμμα σπουδών των ελληνικών τμημάτων Χρημ/κής, αναδεικνύονται ο *R. Shiller* και ο *I. Welch* του *Yale School of Management* (στον πρώτο χρεώνεται ο όρος *bubbles expectations* και στον δεύτερο *information cascades).*

Στην Αριθμητική των αγορών, τα νούμερα και οι προσδοκίες φαίνεται να κατατάσσονται σε μια έντονα αμφιμονοσήμαντη συνάρτηση, αφού και τα δύο φέρνουν κέρδη και ζημίες με την ίδια ευκολία, δρώντας συχνά παραπλανητικά. Ποτέ δεν θα μπορέσει ένας επενδυτής να προβλέψει την πορεία μιας τιμής, αν δεν έχει μάθει τους λόγους που διαμορφώθηκε η τρέχουσα αξία. Ας μην λησμονούμε ότι τα χαρτιά δεν πάνε εκεί που θέλουμε εμείς, αλλά εκεί που τα στέλνει η αγορά...

Ασφάλιση σκαφών αναψυχής

Στατιστικά στοιχεία έτους 2001

Η Επιτροπή Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ο εκτελών χρέη προέδρου αυτής Νίκος Σταματόπουλος ολοκλήρωσε για έβδομη συνεχή χρονιά τη συλλογή και επεξεργασία στατιστικών στοιχείων, που αφορούν την ασφάλιση των σκαφών αναψυχής, με αποτέλεσμα να παρουσιάσει, στην παρούσα αναφορά, τα μεγέθη του κλάδου.

Πιο συγκεκριμένα, με ερωτηματολόγιο που εστάλη σε όλες τις Εταιρίες - Μέλη της Ενώσεως, ζητήθηκαν στοιχεία του κλάδου Σκαφών και αφορούσαν:

- τα εκδοθέντα συμβόλαια έτους 2001 για κάθε μία από τις τρεις κατηγορίες σκαφών αναψυχής ξεχωριστά (Προσωπική Αναψυχή - Ενοικίαση με πλήρωμα - Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα),
- τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις αυτών των συμβολαίων,
- το πλήθος των ζημιών που ανηγγέλθησαν μέσα στο 2001, τόσο για τις τρεις κατηγορίες σκαφών ξεχωριστά, όσο και για κάθε κατηγορία (αιτία) ζημίας (προσάραξη, φωτιά, κλοπή, κ.λπ.),
- το σύνολο των αποζημιώσεων (πληρωθεισών και εκκρεμών ξεχωριστά) των ζημιών που προαναφέρθησαν, όσο για τις τρεις κατηγορίες σκαφών ξεχωριστά, τόσο και για κάθε κατηγορία ζημίας,
- το πλήθος των απορριφθεισών ζημιών μέσα στο 2001,
- το σύνολο των απαιτήσεων των ανωτέρω απορριφθεισών ζημιών.

Στο ερωτηματολόγιο της Ενώσεως, απάντησαν 23 Εταιρίες - Μέλη. Οι Εταιρίες αυτές κατέχουν το σύνολο σχεδόν της παραγωγής, όσον αφορά στην ασφάλιση σκαφών αναψυχής, των μελών της Ένωσης στα οποία απευθύνθηκε το σχετικό ερωτηματολόγιο. Τα δε συγκεντρωτικά στοιχεία των απαντήσεων καταγράφονται στην αναφορά που ακολουθεί. Τα στοιχεία του έτους 2000, σε όσους πίνακες παρουσιάζονται, έχουν αναπροσαρμοσθεί ώστε να καταστούν συγκρίσιμα με τα στοιχεία του 2001.

Τα μεγέθη του κλάδου

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των Εταιριών - Μελών, το 2001 εκδόθησαν 18.418 συμβόλαια ασφάλισης σκαφών αναψυχής με αναλογούντα συνολικά ασφάλιστρα 2.641.355.356 δραχμές (7,75 εκατ. €). Το πλήθος αναγγελθεισών ζημιών το 2001 έφθασε τις 818, οι πληρωθέντες αποζημιώσεις έφθασαν στο ύψος των 763.549.841 δρχ. (2,24 εκατ. €), ενώ οι εκκρεμείς ζημίες τέλους χρήσεως ανέρχονταν στις 2.121.318.952 δρχ. (6,23 εκατ. €).

Οι εκκρεμείς ζημίες που αναφέρονται στους πίνακες εμφανίζουν τις συνολικές εκκρεμείς αποζημιώσεις στο τέλος του έτους 2001, για τις ζημιές που δηλώθηκαν εντός του 2001.

Στον πίνακα 1 που ακολουθεί καταγράφονται αναλυτικά τα προαναφερθέντα μεγέθη του κλάδου, για κάθε μία κατηγορία σκαφών (προσωπική αναψυχή, ενοικίαση με πλήρωμα, ενοικίαση χωρίς πλήρωμα):

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

2001 (ποσά σε δραχμές)	Προσωπική Αναψυχή	Ενοικίαση με πλήρωμα	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα	Σύνολα
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	16.598	731	1.089	**18.418**
ΑΡΙΘΜΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	631	41	146	**818**
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	2.061.840.927	224.574.461	354.939.967	**2.641.355.356**
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	550.704.928	102.570.491	110.274.423	**763.549.841**
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ	1.611.602.954	197.707.239	312.008.759	**2.121.318.952**

Στον πίνακα 2 καταγράφεται, κατ' αντιστοιχία του πίνακα 1, το ποσοστό συμμετοχής κάθε κατηγορίας σκάφους, στο συνολικό μέγεθος:

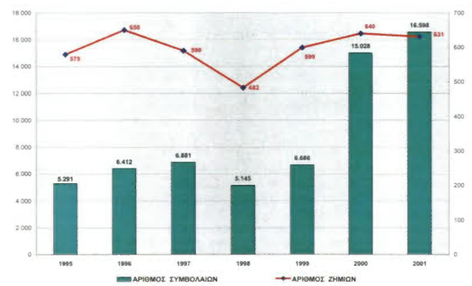
ΠΙΝΑΚΑΣ 2
(Ποσοστά επί του συνόλου)

2001 (ποσά σε δραχμές)	Προσωπική Αναψυχή	Ενοικίαση με πλήρωμα	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα	Σύνολο
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	90,12%	3,97%	5,91%	**100,00%**
ΑΡΙΘΜΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	77,14%	5,01%	17,85%	**100,00%**
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	78,06%	8,50%	13,44%	**100,00%**
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	72,13%	13,43%	14,44%	**100,00%**
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ	75,97%	9,32%	14,71%	**100,00%**

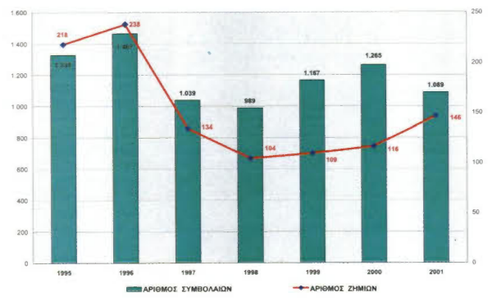
Παρατηρούμε ότι τα σκάφη **προσωπικής αναψυχής** συγκεντρώνουν την πλειοψηφία των μεγεθών που εξετάζονται αποτελούν το 90,12% των συμβολαίων, το 78,06% των ασφαλίστρων, το 77,14% των αναγγελθεισών ζημιών, το 72,12% των πληρωθεισών αποζημιώσεων και το 75,97% των εκκρεμών αποζημιώσεων.

Αντίθετα τα σκάφη για **ενοικίαση με πλήρωμα** αποτελούν ποσοστό 3,97% των συμβολαίων και το 8,5% των ασφαλίστρων, ενώ τα σκάφη για **ενοικίαση χωρίς πλήρωμα** αποτελούν το 5,91% των συμβολαίων και το 13,44% των ασφαλιστρων.

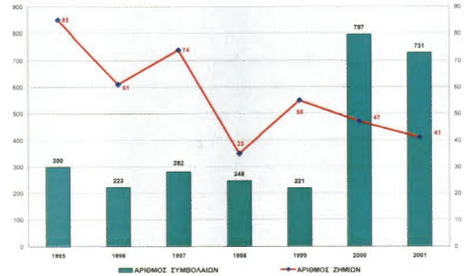
ΓΡΑΦΗΜΑ 1 : Σκάφη Προσωπικής Αναψυχής



ΓΡΑΦΗΜΑ 3 : Σκάφη ενοικίασης χωρίς πλήρωμα



ΓΡΑΦΗΜΑ 2 : Σκάφη Ενοικίασης με Πλήρωμα



Το πλήθος των **απορριφθεισών ζημιών** μέσα στο 2001 ανήλθε στις 54, και το σύνολο των απαιτήσεων αυτών των ζημιών ήταν 133.648.627 δρχ. (392.219 €).

Το αντίστοιχο πλήθος των απορριφθεισών ζημιών το 2000 ήταν 48, ενώ το σύνολο των απαιτήσεών τους 37.575.580 δρχ. (110.273 €).

Τα ποσοστά μεταβολής των μεγεθών του πίνακα 1, έναντι των μεγεθών του 2000 όπως αναπροσαρμόσθηκαν ώστε να καταστούν συγκρίσιμα, παρουσιάζονται στον πίνακα 3:

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ

(ποσα σε δραχμές)	Προσωπική Αναψυχή 2001	Προσωπική Αναψυχή 2000	Προσωπική Αναψυχή %	Ενοικίαση με πλήρωμα 2001	Ενοικίαση με πλήρωμα 2000	Ενοικίαση με πλήρωμα %	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα 2001	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα 2000	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα %	ΣΥΝΟΛΟ 2001	ΣΥΝΟΛΟ 2000	ΣΥΝΟΛΟ %
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	16.598	15.028	10,45%	731	797	-8,28%	1.089	1.265	-13,91%	18.418	17.090	53,66%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	631	640	-1,41%	41	47	-12,77%	146	116	25,86%	818	803	1,87%
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	2.061.840.927	1.938.397.835	6,37%	224.574.461	176.171.395	27,47%	354.939.967	304.996.491	16,38%	2.641.355.356	2.419.565.721	9,17%
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	550.704.928	669.369.044	-17,73%	102.570.491	54.146.689	89,43%	110.274.423	102.937.236	7,13%	763.549.841	826.452.969	-7,61%
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ	1.611.602.954	982.429.742	64,04%	197.707.239	241.975.444	-18,29%	312.008.759	156.101.169	99,88%	2.121.318.952	1.380.497.355	53,66%

Όπως φαίνεται από τη στήλη των συνολικών μεγεθών, το πλήθος των συμβολαίων αυξήθηκε κατά 7,77%, το σύνολο των ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 9,17% και το πλήθος των δηλωθεισών ζημιών αυξήθηκε κατά 1,87%. Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση των εκκρεμών ζημιών τέλους χρήσεως κατά 53,66%, ενώ αντίθετα οι πληρωθείσες αποζημιώσεις μειώθηκαν κατά 7,61%.

Ποσοστά - Δείκτες

Με βάση τα μεγέθη του πίνακα 1, υπολογίζουμε το ποσοστό των πληρωθεισών ζημιών επί των ασφαλίστρων καθώς και το ποσοστό των εκκρεμών ζημιών επί των ασφαλίστρων, για κάθε κατηγορία σκαφών:

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
(Ποσοστά επί των ασφαλίστρων)

2001 (ποσά σε δραχμές)	Προσωπική Αναψυχή	Ενοικίαση με πλήρωμα	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα	Σύνολο
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	**2.061.840.927**	**224.574.461**	**354.939.967**	**2.641.355.356**
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	**550.704.928**	**102.570.491**	**110.274.423**	**763.549.841**
Ποσοστό Πληρωθεισών Ζημιών επί Ασφαλίστρων	*26,71%*	*45,6%*	*31,07%*	**28,91%**
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ (τέλους χρήσεως)	**1.611.602.954**	**197.707.239**	**312.008.759**	**2.121.318.952**
Ποσοστό Εκκρεμών Ζημιών επί Ασφαλίστρων	*78,16%*	*88,04%*	*87,90%*	***80,31%***

Παρατηρούμε από τον πίνακα 4 ότι οι πληρωθείσες αποζημιώσεις αντιστοιχούν στο σύνολό τους στο 28,91% των συνολικών ασφαλίστρων, ενώ το μέγεθος των εκκρεμών αποζημιώσεων (τέλους χρήσεως) φθάνει το 80,31% επί των ασφαλίστρων.

Μεγαλύτερο ποσοστό πληρωθεισών ζημιών επί ασφαλίστρων παρουσιάζει η κατηγορία των σκαφών ενοικίασης με πλήρωμα (45,67%), ενώ αντίθετα η κατηγορία σκαφών προσωπικής αναψυχής παρουσιάζει το μικρότερο ποσοστό πληρωθεισών ζημιών επί ασφαλίστρων (26,71%).

Επίσης το μεγαλύτερο ποσοστό εκκρεμών ζημιών επί ασφαλίστρων το παρουσιάζει η κατηγορία σκαφών ενοικίασης με πλήρωμα (88,04%), ενώ η κατηγορία σκαφών προσωπικής αναψυχής παρουσιάζει το μικρότερο ποσοστό (78,16%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 5
(Μέσοι Δείκτες)

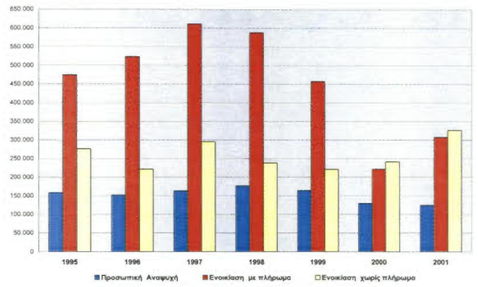
2001	Προσωπική Αναψυχή	Ενοικίαση με πλήρωμα	Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα	Σύνολο
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	**16.598**	**731**	**1.089**	**18.418**
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	**2.061.840.927**	**224.574.461**	**354.939.967**	**2.641.355.356**
Μέσο Καθαρό Ασφάλιστρο (δρχ.)	*124.222*	*307.215*	*325.932*	**143.412**
ΑΡΙΘΜΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	**631**	**41**	**146**	**818**
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	**550.704.928**	**102.570.491**	**110.274.423**	**763.549.841**
Μέσο Κόστος Πληρωθείσας Ζημίας (δρχ.)	*872.749*	*2.501.719*	*755.304*	***933.435***

Στον πίνακα 5 υπολογίζονται οι μέσοι δείκτες, με βάση τα μεγέθη που παρουσιάσθηκαν στον πίνακα 1:

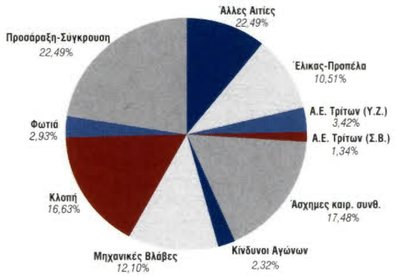
Το **μέσο καθαρό ασφάλιστρο** για το σύνολο των σκαφών φθάνει τις 143.412 δραχμές. Χαμηλότερο μέσο ασφάλιστρο παρουσιάζει η κατηγορία σκαφών προσωπικής αναψυχής (124.222 δρχ.), ενώ η κατηγορία ενοικίασης χωρίς πλήρωμα παρουσιάζει το υψηλότερο μέσο ασφάλιστρο (325.932 δρχ.).

Το **μέσο κόστος πληρωθείσας ζημίας** φθάνει τις 933.435 δρχ. για το σύνολο των σκαφών. Η κατηγορία σκαφών ενοικίασης με πλήρωμα παρουσιάζει το υψηλότερο μέσο κόστος πληρωθείσας ζημίας (2.501.719 δρχ.), ενώ η κατηγορία ενοικίασης χωρίς πλήρωμα το χαμηλότερο (755.304 δρχ.).

ΓΡΑΦΗΜΑ 4 : Μέσο Καθαρό Ασφάλιστρο (σε δραχμές)



ΓΡΑΦΗΜΑ 5: Πλήθος ζημιών έτους 2001 ανά αιτία



Να σημειωθεί ότι το ανωτέρω υπολογιζόμενο μέσο κόστος αποτελεί προσέγγιση της μέσης πληρωθείσας ζημίας. Το ακριβές μέγεθος υπολογίζεται από το πηλίκο των συνολικών πληρωθεισών αποζημιώσεων μέχρι πλήρους εξοφλήσεως προς το πλήθος των ζημιών για τις οποίες έγιναν οι ανωτέρω καταβολές.
Τα ποσοστά μεταβολής των δεικτών του πίνακα 5, έναντι των αντιστοίχων δεικτών του 2000, παρουσιάζονται στον πίνακα 6:

ΠΙΝΑΚΑΣ 6
ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ

	Προσωπική Αναψυχή			Ενοικίαση με πλήρωμα			Ενοικίαση χωρίς πλήρωμα			ΣΥΝΟΛΟ		
	2001	2000	%	2001	2000	%	2001	2000	%	2001	2000	%
(ποσά σε δραχμές)	Αναψυχή	με πλήρωμα	χωρίς πλήρωμα									
Μέσο Καθαρό Ασφάλιστρο	124.222	128.986	-3,69%	307.215	221.043	38,98%	325.932	241.104	35,18%	143.412	141.578	1,30%
Μέσο Κόστος Πληρωθείσας Ζημίας	872.749	1.045.889	-16,55%	2.501.719	1.152.057	117,15%	755.304	887.390	-14,88%	933.435	1.029.207	-9,31%

Παρατηρούμε ότι ενώ το συνολικό μέσο καθαρό ασφάλιστρο αυξήθηκε κατά 1,3% έναντι του 2000, αντίθετα το μέσο κόστος πληρωθείσας ζημίας μειώθηκε κατά 9,31%.

Ποσοστό ζημιάς(Loss Ratio)

Η προσπάθεια προσέγγισης του ποσοστού ζημίας (loss ratio) του κλάδου ασφάλισης σκαφών αναψυχής (πληρωθείσες ζημίες χρήσεως συν απόθεμα εκκρεμών ζημιών χρήσεως προς ασφάλιστρα) για τα έτη 2001, 2000 και 1999 παρουσιάζεται στον πίνακα 7.

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι στον ανωτέρω υπολογισμό δεν έχουν ληφθεί υπόψη προμήθειες και γενικά έξοδα του κλάδου, τα οποία όπως είναι φυσικό επιβαρύνουν το οικονομικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως του κλάδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7
ΠΟΣΟΣΤΟ ΖΗΜΙΑΣ

ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ/ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (LOSS RATIO)	2001	109,22%
ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ/ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (LOSS RATIO)	2000	91,21%
ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ/ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (LOSS RATIO)	1999	86,81%

Όπως φαίνεται στον πίνακα 7, το υψηλό ποσοστό ζημίας του 1999 (86,81%) χειροτέρευσε το 2000 (91,21%) και ξεπέρασε το 100% το 2001 (109,22%).

Ανάλυση ζημιών κατά αιτία

Η ανάλυση του αριθμού ζημιών, των πληρωθεισών και εκκρεμών αποζημιώσεων αναλόγως της αιτίας ζημίας παρουσιάζεται στον πίνακα 8.

ΠΙΝΑΚΑΣ 8
ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΖΗΜΙΩΝ ΕΤΟΥΣ 2001

	Έλικας-Προπέλα	Προσάραξη Σύγκρουση	Φωτιά	Κλοπή	Μηχανικές Βλάβες	Κίνδυνοι Αγώνων	Άσχημες καιρ. Συνθ.	Α.Ε. Τρίτων (Σ.Β.)	Α.Ε. Τρίτων (Υ.Ζ.)	Άλλες Αιτίες	ΣΥΝΟΛΟ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	86	184	24	136	99	19	143	11	28	68	818
Ποσοστά επί του συνόλου	10,51%	22,49%	2,93%	16,63%	12,10%	2,32%	17,48%	1,34%	3,42%	10,76%	100,00%
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	65.667.829	184.374.887	78.953.910	87.823.892	115.901.983	15.454.564	132.945.914	3.209.355	21.997.687	65.451.862	763.549.841
Ποσοστά επί του συνόλου	8,60%	24,15%	9,29%	11,52%	15,18%	2,02%	17,41%	0,42%	2,84%	8,57%	100,00%
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ	42.925.346	365.197.982	814.624.658	138.775.470	124.221.238	10.621.144	144.916.515	119.600.000	210.772.948	149.663.651	2.121.318.952
Ποσοστά επί του συνόλου	2,02%	17,22%	38,40%	6,59%	5,86%	0,50%	6,83%	5,64%	9,94%	7,01%	100,00%
Μέση Καιτη Ζημίας (σε δραχμές)	1.262.711	2.986.809	36.899.107	1.674.259	2.425.487	1.372.402	1.943.088	11.164.487	8.301.451	2.433.122	3.526.734

Παρατηρούμε ότι η αιτία «**Προσάραξη - Σύγκρουση**» αποτελεί τη συχνότερα απαντώμενη αιτία ζημίας (22,49% του συνόλου), η οποία συγκεντρώνει το 24,15% των πληρωθεισών αποζημιώσεων και το 17,22% των εκκρεμών ζημιών τέλους χρήσεως. Το μέσο κόστος ζημίας της αιτίας αυτής ανέρχεται στο ποσό των 2.986.809 δρχ.
Δεύτερη κατά σειρά αιτία ζημίας, όσον αφορά το πλήθος ζημιών, είναι η αιτία «**Άσχημες καιρικές συνθήκες**» (17,48% του συνόλου δηλωθεισών ζημιών), η οποία συγκεντρώνει το 17,41% των πληρωθεισών αποζημιώσεων και το 6,83% των εκκρεμών αποζημιώσεων. Το μέσο κόστος ζημίας φθάνει τις 1.943.088 δρχ.
Τρίτη κατά σειρά αιτία ζημίας, όσον αφορά το πλήθος ζημιών, είναι η αιτία «**Κλοπή**» (16,63% του συνόλου δηλωθεισών ζημιών), η οποία συγκεντρώνει το 11,52% των πληρωθεισών αποζημιώσεων και το 6,59% των εκκρεμών. Το μέσο κόστος ζημίας φθάνει τις 1.674.259 δρχ.
Τέλος, αρκετές ζημιές συγκεντρώνονται και στις «**Μηχανικές Βλάβες**» (12,1% του συνόλου δηλωθεισών ζημιών), οι οποίες συγκεντρώνουν το 15,18% των πληρωθεισών αποζημιώσεων και το 5,86% των εκκρεμών. Το μέσο κόστος ζημιάς φθάνει τις 2.425.487 δρχ.

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 Baloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210 745 4140, FAX: 210 779 4446, www.atlantiki.gr

ΘΕΜΑ

Η Κύπρος στην Ευρώπη

του Παναγιώτη Ν. Κοκκινέλη

Είναι γνωστός μύθος. Η Ευρώπη στον Ταύρο ταξιδεύει στην ευρωπαϊκή ήπειρο. Τώρα, νοσταλγούσα τον τόπο της, επιστρέφει. Δέχεται, αγκαλιάζει την όμορφη και τραυματισμένη Κύπρο, το γενέθλιο τόπο της αναδυόμενης Αφροδίτης. Μακρύς, επώδυνος, κοπιώδης αγώνας μετ' εμποδίων, το όνειρο, το πρόγραμμα, τις θυσίες, την αποφασιστικότητα της ηγεσίας και τη θέληση των κατοίκων της Κύπρου, με τη στήριξη και τις εμπειρείες των Ελλήνων της Μητρόπολης το όνειρο γίνεται πραγματικότητα και η Κύπρος με τις άλλες 9 χώρες - Εσθονία, Λετονία, Πολωνία, Λιθουανία, Ουγγαρία, Σλοβενία, Μάλτα, Τσεχία, Σλοβακία εισέρχονται στη μεγάλη Ευρωπαϊκή Ένωση. Είναι νωπά και γνωστά τα συμβάντα στην Κοπεγχάγη. Είναι νωπή και γνωστή η αγωνία και η προσπάθεια για την επίλυση του μεγάλου προβλήματος της Κύπρου. Στις 13 Δεκεμβρίου 2002 όλα καλά. Η Κύπρος στην Ευρώπη. Η Ευρωπαϊκή Ένωση μεγαλώνει, από 15 κράτη γίνεται 25, έχοντας ένα νέο χάρτη της Ευρώπης. Οι 10 χώρες κρίθηκαν με βάση τα κριτήρια:

1. το σεβασμό των ανθρωπίνων και δημοκρατικών δικαιωμάτων
2. την καταπολέμηση του οραγνωμένου εγκλήματος και της διακίνησης ναρκωτικών
3. την προστασία του περιβάλλοντος
4. την τακτική πληρωμή των εισφορών στην Ε.Ε.
5. την υιοθέτηση των αποφάσεων της Ε.Ε.
6. την υιοθέτηση των οικονομικών σταθερών που να ταιριάζουν με εκείνες των χωρών-μελών της Ε.Ε.
7. Ένταξη με υποφερτό κόστος για την Ε.Ε. Την πρόταξη των κοινοτικών συμφερόντων έναντι των εθνικών.

Για να ενθυμούμεθα στην Ε.Ε. έχουν ενταχθεί.

(α) Το 1957: Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία

(β) Το 1973: Δανία, Ιρλανδία, Μ. Βρετανία

(γ) Το 1981: Ελλάδα

(δ) Το 1986: Πορτογαλία

(ε) Το 1995: Αυστρία, Φινλανδία, Σουηδία

Η Κύπρος στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Καιρός να το χαρούμε και να το μελετήσουμε.

- Να χαρούμε το γεγονός, αξίζει τον κόπο.
- Στα δημόσια κτίρια, τις βιομηχανίες και τις επιχειρήσεις να αναρτηθεί η σημαία της Ε.Ε.
- Να διατεθούν αυτοκόλλητα με την Κύπρο στην Ε.Ε.
- Στα σχολεία μας να κυκλοφορήσει εγκύκλιος με το ιστορικό της πορείας της Ένωσης και με στοιχεία για τις 25 χώρες της Ε.Ε.
- Να συνεταχθεί εγκόλπιο με τα **ωφελήματα** και τις **υποχρεώσεις** μας ως πολιτών της Ε.Ε.
- Να οργανωθούν εκδηλώσεις, διαγωνισμοί.
- Να τυπωθούν και να διακοσμηθούν χάρτες με τους 25 της Ε.Ε.
- Να κυκλοφορήσει Λεύκωμα με φωτογραφίες από την προσπάθεια της Κύπρου στην ένταξη των ηγετών και τις αναμνηστικές φωτογραφίες.
- Να γνωρίζουν οι νέοι μας για το μέλλον, τη θέση, τις προσδοκίες και την αξιοποίηση των δυνατοτήτων της στην Ε.Ε.

Γενικά πιστεύω ότι είναι καιρός να γίνει αντιληπτό το κλίμα αλλαγών και ευφορίας, ώστε ένα ελπιδοφόρο ξεκίνημα να έχουμε για την τραυματισμένη Κύπρο, ώστε όρθια και στητή να συνεχίζει την ιστορική της πορεία για την ευημερία των κατοίκων της και τη μεταλαμπάδευση του μακρύ, χιλιόχρονου πολιτισμού της, ό,τι καλύτερο στη νέα ενωμένη Ευρώπη.

Πίστη και ελευθερία, τη δημοκρατία, τον ανθρωπισμό, τη δημιουργικότητα, αγάπη στον άνθρωπο και σεβασμό στο περιβάλλον.

Η Κύπρος λάμπει στην Ε.Ε. Φωτίζει και στηρίζεται.

Είναι χαρούμενη με την ένταξη της και πάντα θα θυμάται τις 13 Δεκεμβρίου 2002.

ΑΠΟΨΗ

Από τα ακίνητα στο Χ.Α.Κ. και στ' ακίνητα

Το 1965 άκουσα ένα σοφό γέρο να λέγει "χρηματιστήριο θα γίνει στην Κύπρο, όταν όλα τα οικόπεδα θα πωληθούν".

Σοφή ρήση. Τα γεγονότα το επιβεβαιώνουν.

Το χρηματιστήριο έγινε και είναι γνωστή ιστορία. Καταθέσεις ήρθησαν, ασφαλιστικά συμβόλαια έσπασαν, αποταμιεύσεις ξεσηκώθηκαν, δάνεια έγιναν, κεφάλαια μικρά και μεγάλα διακινούνται.

Τα γεγονότα είναι γνωστά. Η αγορά μουδιάζει. Η ρευστότητα περιορίζεται. Κεφάλαια αλλάζουν και χέρια και τόπο. Η οικονομία ταρακουνείται και η οικονομική κατάσταση της πολιτικής παγοποιείται. Ο χρόνος κυλά. Η οικονομία ανέρχεται από το σοκ που υφίσταται. Σιγά-σιγά ανακάμπτεται και ορθώνεται. Οι επενδυτές διαμαρτύρονται. Το νομοθετικό σώμα θεσμοθετεί και η εκτελεστική εξουσία λαμβάνει μέτρα. Το ΧΑΚ ελάχιστα ανάκαμψε και η πίστη των επενδυτών είναι παγωμένη. Η ρευστότητα επανέρχεται. Οι επενδυτές επανέρχονται στην πεπατημένη.

- Επενδύσεις στο εξωτερικό. Ιδιαίτερα σε ακίνητα. Οικοδομικές εταιρείες κτίζουν και οικοδομούν. Η αγορά διαμερισμάτων, καταστημάτων και ακινήτων επανεξετάζονται.
- Στο εσωτερικό έχουμε επαναφορά στην αγορά ακινήτων, οικοπέδων, εξοχικών διαμερισμάτων μ' αποτέλεσμα οι τιμές να αυξάνουν.
- Ρευστότητα υπάρχει. Διατίθενται κεφάλαια δι' αναπαλαιώσεις κατοικιών, αλλαγές σχεδίων, βελτιώσεις αυλών, τοποθετήσεις σε πισίνες, αυξήσεις πρασίνου, ανακατασκευή εσωτερικών χώρων και ιδιαίτερα τις κουζίνες, αγορά επίπλων, ταξίδια, αγορά εισαγομένων ειδών ένδυσης και υπόδησης υψηλών τιμών, χρυσαφικά και καταναλωτικά αγαθά.
- Ρευστότητα υπάρχει, διοχετεύεται όμως εκτός ΧΑΚ. Η σοφή ρήση του γέροντα ισχύει ακόμα. "Όταν πωληθούν τα οικόπεδα, θα λειτουργήσει το ΧΑΚ". Υπομονή.

Παναγιώτης Ν. Κοκκινέλης

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τα νέα κεντρικά γραφεία της ALPHA Ασφαλιστικής

Από την 29 Οκτωβρίου 2002, τα Κεντρικά Γραφεία της Alpha Ασφαλιστικής στεγάζονται στο νεόδμητο, υπερσύγχρονο κτίριο ιδιοκτησίας του Ομίλου Alpha Bank, επί της οδού Μιχαλακοπούλου 48 (Τηλεφωνικό Κέντρο: 210 72680000, Κεντρικό Fax: 210 7268810).

Το κτίριο κατασκευάσθηκε βάσει των σχεδίων του αρχιτεκτονικού γραφείου του κ. Μιχαήλ Φωτιάδη, το οποίο έχει αναλάβει και το έργο του Νέου Μουσείου της Ακροπόλεως. Τη μελέτη και την επίβλεψη της εσωτερικής διαμορφώσεως και διατάξεως των γραφειακών χώρων ανέλαβε το αρχιτεκτονικό γραφείο του κ. Κωνσταντίνου Μαργαρίτη, ενώ την ευθύνη της οργανώσεως του έργου, είχαν τα Alpha Αστικά Ακίνητα, εταιρία του Ομίλου Alpha Bank.

Στους επτά (7) ορόφους του κτιρίου, το οποίο στεγάζει αποκλειστικά την Alpha Ασφαλιστική, έχουν εγκατασταθεί όλες οι Διοικητικές Υπηρεσίες, με τρόπο που επιτυγχάνεται η διευκόλυνση της εργασίας του προσωπικού και η ποιοτική εξυπηρέτηση των επισκεπτών της εταιρίας.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τοποθέτηση αναπληρωτών διευθυντών στη Διεύθυνση Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο κ. Δημήτρης Βύσσινος και η κα Γεωργία Βαμβακά ορίστηκαν Αναπληρωτές Προϊστάμενοι της Διεύθυνσης Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Οι αλλαγές στη Διεύθυνση Πωλήσεων σηματοδοτούν το ιδιαίτερο ενδιαφέρον της Εταιρίας και του Διευθυντή Πωλήσεων Ευάγγελου Τριανταφύλλου για αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών στα Δίκτυα Πωλήσεων.

Ο Δημήτρης Βύσσινος που εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1973 διατελούσε μέχρι σήμερα Προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Πειραιά και αναλαμβάνει Προϊστάμενος του Τομέα Μεσιτών - Πρακτόρων της Διεύθυνσης Πωλήσεων.

Η Γεωργία Βαμβακά εργάζεται στην Εταιρία από το 1975 και εκτελεί χρέη προϊσταμένης Τομέα Ανάπτυξης Πωλήσεων Γραφείων Παραγωγής της Διεύθυνσης Πωλήσεων από το 1994.

Ε.Α.Ε.Ε.

Εκδήλωση κοπής πίτας

Συγκρατημένη αισιοδοξία για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς το 2003 εξέφρασε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δημήτρης Κοντομηνάς στη διάρκεια της εκδήλωσης κοπής της πίτας της διοίκησης και των εργαζομένων στην Ένωση.

Όπως είπε ο κ. Κοντομηνάς, μετά από μια χρονιά κατά την οποία οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετώπισαν προβλήματα εξαιτίας, κυρίως, εξωγενών παραγόντων και τα επόμενα δύο χρόνια θα είναι δύσκολα για την ασφαλιστική αγορά, εφόσον δεν λάβουν μέτρο οι εταιρίες και δεν επαναπροσδιορίσουν την πολιτική τους, αλλά και εάν η πολιτεία δεν αντιμετωπίσει άμεσα και ουσιαστικά το ζήτημα της εποπτείας της αγοράς.

Ο πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. διατύπωσε την ελπίδα πως εταιρίες και Πολιτεία θα ανταποκριθούν στις προκλήσεις των καιρών και θα προχωρήσουν, από κοινού, στην επίλυση των προβλημάτων της ασφαλιστικής αγοράς, προς όφελος, κυρίως, των ασφαλισμένων.

Από την πλευρά της η γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. Μαργαρίτα Αντωνάκη αναφέρθηκε στα σημαντικά γεγονότα που σημάδεψαν την ασφαλιστική αγορά το 2002, στην Ελλάδα και διεθνώς, όπως οι αλυσιδωτές επιπτώσεις από τις τρομοκρατικές ενέργειες, η πτώση και η αστάθεια των χρηματιστηρίων και οι μεγάλες φυσικές καταστροφές και πρόσθεσε πως παρά τις δυσκολίες, η αγορά έδειξε την ικανότητά της να επιβιώνει και να προσαρμόζεται στις απότομες μεταβολές των συνθηκών.

Σημασία έχει, πρόσθεσε η κ. Αντωνάκη, πως η ασφαλιστική αγορά παίρνοντας τα ενδεδειγμένα μέτρα έχει κάθε λόγο να προσδοκά μια πορεία ανοδική για το μέλλον. Καταλήγοντας, η κ. Αντωνάκη είπε πως διοικητικά στελέχη και πωλητές της ασφαλιστικής αγοράς θα πρέπει να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους για να κερδίσουν την εμπιστοσύνη και το σεβασμό των ασφαλισμένων και να μετατρέψουν, με το μόχθο τους, τις δυνατότητες ανάπτυξης σε ανάπτυξη.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική τιμά τους συμπολίτες μας με αναπηρία

Η Εθνική ασφαλιστική ήταν χορηγός της ειδικής εκδήλωσης που πραγματοποίησε η Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες, το Δεκέμβριο, σε κεντρικό ξενοδοχείο.

Το 2003 σηματοδοτεί την επέτειο δέκα χρόνων από την υιοθέτηση των Προτύπων Κανόνων του ΟΗΕ για την Εξίσωση των Ευκαιριών των Ατόμων με Αναπηρία, αλλά ταυτόχρονα είναι και η χρονιά που η χώρα μας ανέλαβε την Ευρωπαϊκή Προεδρία. Ο συνδυασμός των δύο αυτών σημαντικών γεγονότων μπορεί να αποτελέσει ιστορική ευκαιρία προκειμένου να υπάρξει σημαντική βελτίωση στη στάση της Κοινωνίας μας τονίζοντας ότι η αναπηρία είναι ζήτημα ανθρωπίνων δικαιωμάτων, με τη θέσπιση συγκεκριμένων πολιτικών στόχων που θα οδηγήσουν σε δεσμεύσεις για συγκεκριμένα μέτρα προώθησης των ίσων ευκαιριών για τα άτομα με αναπηρία.

Τη δεξίωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο Πρόεδρος της Βουλής Απόστολος Κακλαμάνης, ο υφυπουργός Παιδείας Νικόλαος Γκεσούλης, η Υπερνομάρχης κΦώφη Γεννηματά, ο υπουργός Τύπου Χρήτος Πρωτόπαππας, ο Γενικός Γραμματέας Αθλητισμού Νίκος Έξαρχος, η Γενική Γραμματέας Πρόνοιας Μαρία Μπελδέκου, βουλευτές και εκπρόσωποι από τα πολιτικά κόμματα.

ASSET LINKED
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ

Ασφάλιση που Ανθίζει

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

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

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

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

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

SYNEDIA S.A.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική τιμά τα παιδιά των υπαλλήλων της που πέτυχαν σε ΑΕΙ-ΤΕΙ

Για άλλη μία χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική τίμησε τα παιδιά των υπαλλήλων της που πέτυχαν στα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα και στα Τεχνολογικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα.

Η ζεστή τελετή και το ποσό των 600 και 400 ευρώ αντιστοίχως, για κάθε επιτυχόντα σε ΑΕΙ και ΤΕΙ, ήταν η συμβολική επιβράβευση της Εταιρίας για την ουσιαστική και δυναμική προσπάθεια των παιδιών αυτών.

Σαράντα δύο άτομα πέτυχαν τη χρονιά που πέρασε στα ΑΕΙ και βραβεύθηκαν από την εταιρία.

Τα ονόματα των επιτυχόντων είναι:

Αγγελοπούλου Ευαγγελία, Ανδρεουλάκη Αγγελική, Αννέτης Ιωάννης, Βαρδούλη Θεοδώρα, Βασιλική Αικατερίνη, Βούλτσος Νικόλαος, Βρεττός Αθανάσιος, Γκόντα Δέσποινα, Δασκαλάκου Μαρία, Δημοπούλου Παναγιώτα, Ελευθερίου Λάμπρος, Καππές Δημήτριος, Καστρίτης Παναγιώτης, Κατσαρού Μάρθα-Σπυριδούλα, Κλάδου Έλλη, Κόλλια Αγγελική, Λευθεριώτης Ιωάννης, Μηλιώνη Θεοδώρα, Μουλίνος Ιωσήφ, Νταή Μαρία, Πανταζή Νικολέττα, Παπαδάκης Γιώργος, Παπαθανάση Κωνσταντίνα, Παπαναστασίου Περικλής, Σαπλαούρα Ελευθερία, Σπανού Σοφία, Σφυράκη Στυλιανή, Ταραβίρα Ξένη, Τατσιόπουλος Κωνσταντίνος, Τατσιόπουλος Νικόλαος, Τζίτζιρα Αλεξάνδρα, Τζόλδος Νικόλαος, Τριανταφύλλου Μαρία, Τσάγκος Κωνσταντίνος, Τσαγκρίδης Φοίβος, Χαντζή Μαριάνθη, Χασιώτης Κωνσταντίνος, Χατζηδάκη Μαρία, Χατζηνάκης Βασίλειος, Χατζοπλάκη Ελεάνα, Χατζοπούλου Στυλιανή, Χρονοπούλου Παναγιώτα.

Εικοσιτέσσερα άτομα πέτυχαν στα ΤΕΙ.

Τα ονόματα των επιτυχόντων είναι:

Γελεγένης Πρόδρομος, Γεωργιόπουλος Ορέστης-Μιχαήλ, Γκούσκος Ηλίας, Δημητροπούλου Γεωργία, Ζιλιμπινάκη Ναταλία, Καλομοίρη Φωτεινή, Καρρά Δήμητρα, Κουλούρη Ουρανία, Κουφουδάκη Μαρία, Κωνσταντινίδης Λουκάς, Λιάκου Σταυρούλα, Μανδαράκη Δανάη, Μανωλοπούλου Χαραλαμπία, Μούζη Αγγελική, Ναβρούζογλου Κύριλλος, Οικονόμου Νικόλαος, Παναγούτσου Ελένη-Ευγενία, Παπαδόπουλος Σπυρίδων, Σκεύης Χρήστος, Σκουρκέας Ιωάννης Μιχάλης, Τσολακίδου Μαργαρίτα, Τσουκαλά Ειρήνη, Χατζόπουλος Ελευθέριος, Χορμόβα Παρασκευή.

CITIBANK

Η Citibank σε συνεργασία με την Alico AIG Life παρέχει μία νέα λύση στο πρόβλημα της συνταξιοδότησης: Το νέο πρόγραμμα εγγυημένης σύνταξης Pension Plus»

Ένα νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα δημιουργήθηκε μέσα από τη συνεργασία της Citibank και της Alico AIG Life. Το Πρόγραμμα Εγγυημένης Σύνταξης Pension Plus αποτελεί μια αποτελεσματική λύση στο συνταξιοδοτικό πρόβλημα που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι περισσότεροι ασφαλισμένοι.

Το νέο Πρόγραμμα Εγγυημένης Σύνταξης Pension Plus αποτελεί μία ιδιαίτερα ευέλικτη και εύκολη λύση, αφού παρέχει στον ασφαλιζόμενο τη δυνατότητα να αποταμιεύει σε μηνιαία βάση ένα ορισμένο ποσό, το οποίο διαμορφώνεται σύμφωνα με τις οικονομικές του δυνατότητες, ενώ το κεφάλαιό του καλύπτεται παράλληλα με εγγυημένα τεχνικό επιτόκιο, το οποίο ανέρχεται στο 3,35%. Το επιτόκιο αυτό ορίζεται ως το μέγιστα επιτρεπτό από το Νόμο, ενώ η απόδοση του προγράμματος μπορεί να αυξηθεί ανάλογα με τις συνθήκες της ελληνικής αγοράς. Η διάρκεια του προγράμματος ορίζεται επίσης με βάση τις ανάγκες και τις προσδοκίες του ασφαλιζόμενου, ώστε η συνταξιοδότηση να ξεκινήσει από την κατάλληλη ηλικία.

Η καταβολή του συνολικού κεφαλαίου μπορεί να πραγματοποιηθεί στο τέλος του προγράμματος, σύμφωνα με την επιλογή του εκάστοτε ασφαλισμένου, μεταξύ των ακόλουθων τρόπων:

- Άμεση καταβολή του κεφαλαίου εφάπαξ.
- Καταβολή του κεφαλαίου μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα.
- Καταβολή σε προκαθορισμένες δόσεις.
- Καταβολή σε δόσεις μέσα σε διάστημα που έχει προκαθοριστεί με τον πελάτη.
- Καταβολή ως ισόβια σύνταξη.
- Καταβολή ως σύνταξη εγγυημένη για ορισμένη περίοδο (10, 15 ή 20 χρόνων).
- Καταβολή ως ισόβια σύνταξη μεταβιβαζόμενη κατά 60%.

Η εξόφληση των μηνιαίων ασφαλίστρων πραγματοποιείται μέσω πάγιας εντολής χρέωσης πιστωτικής κάρτας Citibank Visa, Citibank MasterCard ή Diners ή μέσω τραπεζικού λογαριασμού στη Citibank.

AIG GREECE

Οδήγηση και αλκοόλ

Ενημέρωση από την AIG GREECE

Η **εορταστική περίοδος** των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς είναι η εποχή που ο περισσότερος κόσμος βγαίνει για να διασκεδάσει και παράλληλα προγραμματίζει τις εκδρομικές του εξορμήσεις. Με βάση τα στατιστικά δεδομένα, την περίοδο αυτή, παρατηρείται μεγάλη **συχνότητα μετακινήσεων** με αποτέλεσμα η **πιθανότητα ατυχημάτων να είναι αυξημένη.** Οι αιτίες, πολλές και ποικίλες. **Σημαντικότερη αλλά και συχνότερη όλων, το αλκοόλ!**

Το κράτος, με **πρόσφατο νόμο,** έχει θεσπίσει για τους παραβάτες "τσουχτερά" **πρόστιμα** αλλά και **ποινικές κυρώσεις.** Ανεξάρτητα όμως από αυτά, θα πρέπει όλοι να συνειδητοποιήσουν ότι **αλκοόλ και οδήγηση δεν μπορούν και δεν πρέπει να συνδυάζονται.**

Η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** έχουν εδώ και χρόνια επικεντρωθεί ιδιαίτερα στον τομέα της πρόληψης. Με την ευκαιρία, λοιπόν, της εορταστικής περιόδου των Χριστουγέννων και του Νέου Έτους, αποφάσισαν **να ενημερώσουν** τους **ασφαλισμένους του Κλάδου Αυτοκινήτων,** σχετικά με τις βλαβερές συνέπειες του **αλκοόλ,** με έμφαση στον τομέα της **οδήγησης.** Για το σκοπό αυτό, ο Όμιλος ήρθε σε επαφή με όλους τους **αρμόδιους φορείς** οι οποίοι τον τροφοδότησαν με όλα τα απαραίτητα στοιχεία.

Ο σχετικός φάκελος που αποστέλλεται στον ασφαλιζόμενο, περιλαμβάνει ένα **χρήσιμο ενημερωτικό φυλλάδιο** με **αναλυτικές πληροφορίες, ουσιαστικές διαπιστώσεις, πρακτικές συμβουλές** και τα τηλέφωνα κάποιων εταιριών **ραδιοταξί** για τις περιπτώσεις που κάποιος καταναλώσει περισσότερο αλκοόλ από αυτό που είχε προγραμματίσει.

Υπάρχει επίσης και ένα αυτοκόλλητο για το αυτοκίνητο, που υπενθυμίζει ότι κανείς δεν πρέπει να οδηγεί υπό την επήρεια του αλκοόλ!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στο Στοά του Βιβλίου: ο Καραγκιόζης Χορηγός η Εθνική Ασφαλιστική

Με την ευκαιρία των γιορτών, η Εθνική Τράπεζα, μαζί με την Εθνική Ασφαλιστική και την Εθνοκάρτα, διοργάνωσαν στη Στοά του Βιβλίου, στις Αίθουσες Λόγου και Τέχνης, μία πολλαπλή εκδήλωση, αφιερωμένη στην τέχνη του Καραγκιόζη, ο οποίος αποτελεί στοιχείο της εθνικής μας κουλτούρας και πολιτιστικής κληρονομιάς.

Στόχος της, η ψυχαγωγία μέσα από τη θυμοσοφία του Καραγκιόζη αλλά και η διαιώνιση αυτού του λαϊκού καλλιτεχνικού είδους.

Στην αίθουσα λόγου, καραγκιοζοπαίκτες από Αθήνα, Πάτρα και Θεσσαλονίκη μετέφεραν μικρούς και μεγάλους φίλους σε έναν κόσμο φανταστικό γεμάτο από τη μαγεία των χρωμάτων και το χιούμορ που συνθέτουν οι γραφικές φιγούρες.

Παράλληλα στην αίθουσα τέχνης, λειτούργησε έκθεση, με σπάνιο αρχειακό υλικό του θεάτρου σκιών, που συμπεριέλαβε χειρόγραφα σενάρια, φιγούρες, σκηνικά εργαλεία, έντυπα από τις αρχές του 20ού αιώνα, που συνθέτουν την άγνωστη στο ευρύ κοινό, συλλογή, της Εταιρίας Θεάτρου Σκιών Πάτρας "Ο ΜΙΜΑΡΟΣ".

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκαν Μουσικά δρώμενα με θέμα τα Τραγούδια του Καραγκιόζη.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση Κεφαλαίου 60,2 εκ. ευρώ από την Εθνική Ασφαλιστική

Την απόφαση να προχωρήσει σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου έλαβε στις 19/12 η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Το κεφάλαιο της Εταιρίας αυξήθηκε κατά 60.249.840 ευρώ με την έκδοση 21.517.800 νέων μετοχών. Οι μετοχές αυτές διατέθηκαν με τη διαδικασία του δικαιώματος προτίμησης των παλαιών μετόχων, σε αναλογία 6 νέες στις 10 παλιές προς 2,80 ευρώ κάθε μετοχή.

Το σύνολο των μετοχών μετά την έκδοση, ανέρχεται σε 57.380.800.

Όπως τόνισε τόσο ο Πρόεδρος της Εταιρίας Θεόδωρος Πανταλάκης, όσο και ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου, η αύξηση αυτή είχε στόχο σε μία δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά περίοδο, να ενισχύσει το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας, ώστε αυτή να αναπτύξει με ασφάλεια τις εργασίες της.

CGU Insurance

Με κέφι και αισιοδοξία ξεκίνησε το 2003 για τη CGU Insurance

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και με πολλή αισιοδοξία, κόπηκε στις 3 Ιανουαρίου η πίτα του 2003 της CGU Insurance σε γνωστό αθηναϊκό χώρο διασκέδασης.

Την πεποίθησή του ότι το 2003 θα είναι μια ακόμη χρονιά επιτυχιών, χάρη στη συστηματική και ποιοτική δουλειά όλων των συναδέλφων του, δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός.

Το γούρι της χρονιάς πήγε στο Διευθυντή Ασφαλίσεων Ιδιωτών Άρη Σταματόπουλο, ενώ η ευνοημένη της τύχης οργανωτική μονάδα ήταν η Διεύθυνση Μεταφορών και Σκαφών.

GENERALI

Νέο διευθυντικό στέλεχος

Την πολυετή εμπειρία του στον ασφαλιστικό χώρο και τις εξειδικευμένες γνώσεις του στο underwriting και claims management είναι μερικά από τα αξιόλογα προσόντα που φέρνει μαζί του ο Νίκος Τσαμούρης στην Generali Life, αναλαμβάνοντας καθήκοντα Διευθυντή Τεχνικού Τμήματος Ζωής.

Πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ, ο κ. Τσαμούρης ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία στις ασφάλειες πριν από 15 χρόνια, εργαζόμενος σε μερικές από τις πιο γνωστές ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα. Εκτός από τις ανώτατες σπουδές του, ο κ. Τσαμούρης παρακολούθησε ειδικά σεμινάρια σε θέματα underwriting στην Swiss Re, στη Ζυρίχη, και με τη σειρά του εκπαίδευσε ο ίδιος διευθυντικά στελέχη ασφαλιστικών εταιριών σε θέματα ανάληψης κινδύνου.

ο κ. Τσαμούρης

Στη Generali έρχεται από την AXIOM, επίσημος αντιπρόσωπος της αντασφαλιστικής GE Frankona Reassurance, για την Ελλάδα, Κύπρο και Τουρκία.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πιστοποιείται με ISO 9001

Πιστοποίηση κατά ISO 9001 : 2000 εξασφάλισε η **Αγροτική Ασφαλιστική** από τον Ελληνικό Οργανισμό Πιστοποίησης (ΕΛΟΤ) μετά την υιοθέτηση από την εταιρία των απαιτήσεων του συστήματος.

Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία, η οποία πιστοποιείται κατά ISO 9001 : 2000.

Το έγγραφο πιστοποίησης παρέλαβε σήμερα ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, παρουσία του Προέδρου του Δ.Σ. της εταιρίας Ιωάννη Παπανίκου, από τον Πρόεδρο του ΕΛΟΤ Παυσανία Ζακολύκο κατά τη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης η οποία πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Παρουσίαση του κτιρίου Ιστορικού Αρχείου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος

Ο Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Ανδρέας Βρανάς παρουσίασε, την Τετάρτη 15 Ιανουαρίου 2003, στους εκπροσώπους των έντυπων και ηλεκτρονικών μέσων ενημέρωσης το νέο κτίριο το οποίο στεγάζει το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Τράπεζας.

Το κτίριο αυτό κτισμένο τη δεκαετία του 1920 είναι το πρώτο που κατασκευάστηκε στην Ελλάδα με προδιαγραφές αρχειοστασίου. Επί 75 έτη στέγασε τα Γενικά Αρχεία της Τράπεζας.

Από τον Αύγουστο του 2000 έως τον Αύγουστο του 2002 αναπλάστηκε ριζικά για να αλλάξει χρήση και να αποτελέσει τη μόνιμη έδρα του Ιστορικού Αρχείου της Τράπεζας.

Ενισχύθηκε στατικά ώστε να πληροί τις προδιαγραφές αντισεισμικότητας.

Έγινε νέα κατανομή των χώρων ώστε να υπηρετούνται με τον καλύτερο τρόπο οι εργασίες τις οποίες επιτελεί το Ιστορικό Αρχείο: αποθήκευση των αρχειακών τεκμηρίων και συλλογών σε αίθουσες με κυλιόμενα ράφια συνολικού μήκους 10.000 τρεχόντων μέτρων, πολύπλευρη αρχειονομική, μικροφωτογραφική και ηλεκτρονική επεξεργασία του υλικού, πλήρως εξοπλισμένος χώρος υποδοχής των ερευνητών, εξειδικευμένη βιβλιοθήκη, συνεδριακός χώρος και χώρος μόνιμου ιστορικού εκθετηρίου και περιοδικών εκθέσεων.

Εξασφαλίστηκαν συνθήκες φύλαξης του πολύτιμου αρχειακού υλικού που είναι προσαρμοσμένες στις πλέον σύγχρονες απαιτήσεις της επιστήμης: σταθερή θερμοκρασία και υγρασία, φιλτράρισμα των ατμοσφαιρικών ρύπων, αποφυγή έκθεσης στο φως, πυρανίχνευση, πρόβλεψη πυρόσβεσης με αέριο κ.τ.λ.

Μετά την παρουσίαση από τον Υποδιοικητή κ. Α. Βρανά, ο Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών της Τράπεζας Χαρίλαος Τζαννετάκης και ο επικεφαλής του Ιστορικού Αρχείου Γεράσιμος Νοταράς απάντησαν σε ερωτήσεις των δημοσιογράφων.

Ακολούθησε ξενάγηση των δημοσιογράφων στους πέντε ορόφους του κτιρίου, που καλύπτουν περίπου πέντε χιλιάδες τετραγωνικά μέτρα, και στις εγκαταστάσεις του.

CGU Insurance

Πανελλαδική συνάντηση συνεργατών της CGU Insurance

Η ομάδα των ομιλητών στη Συνάντηση Συνεργατών της CGU Insurance. Από αριστερά: Α. Αρβανίτης, Μ. Ανδρόνικος, Γ. Λινός, Ε. Μοάτσος και Σ. Στεφανίδης

Σε εξαιρετικά θετικό κλίμα πραγματοποιήθηκε η ετήσια Πανελλαδική Συνάντηση Συνεργατών της CGU Insurance στις αρχές Δεκεμβρίου.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής Γιάννης Λινός αναφέρθηκε στις πάγιες αρχές της Εταιρίας, δηλαδή στην ομαδική δουλειά, τη διαφάνεια, την άριστη απόδοση και το καινοτόμο πνεύμα και υπογράμμισε ότι στη σημερινή κρίσιμη συγκυρία της αγοράς οι αξίες αυτές κάνουν τη CGU Insurance να ξεχωρίζει.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ερρίκος Μοάτσος παρουσίασε την πολιτική ανάληψης κινδύνων για το 2003 και τις καινοτομίες στα προϊόντα και στη διαχείριση των ζημιών.

Ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών Αντώνης Αρβανίτης ανέλυσε τη φιλοσοφία και τα κριτήρια του νέου θεσμού των "Επίλεκτων Συνεργατών CGU" και ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Θεμάτων Στέφανος Στεφανίδης την πολιτική στη διαχείριση των οικονομικών σχέσεων με τους συνεργάτες.

Ιδιαίτερο ενθουσιασμό προκάλεσε η θερμή ομιλία του εκλεκτού προσκεκλημένου Μανώλη Ανδρόνικου με τίτλο: "Με αγάπη και σκληρή δουλειά" που με αμεσότητα πέρασε το μήντυμα της διαρκούς αυτοπαρακίνησης για επίτευξη υψηλών στόχων.

Οι συμμετέχοντες συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν με τα στελέχη της CGU Insurance τις απόψεις τους και να καταθέσουν αρκετές εποικοδομητικές προτάσεις.

Στη συνάντηση επιβεβαιώθηκε ο υψηλός βαθμός εμπιστοσύνης και προτίμησης των συνεργατών προς τη CGU Insurance, που στα 120 χρόνια της παρουσίας της στην Ελλάδα έχει αποδείξει τη συνέπειά της και την εξαιρετική σχέση ποιότητας προϊόντος προς τιμή.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κοπή πίτας ασφαλιστικών και πρακτόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής

Σε μία ζεστή και όμορφη τελετή, στις 15/10/03, πραγματοποιήθηκε η κοπή πρωτοχρονιάτικης πίτας Ασφαλιστών και Πρακτόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής, στην Αίγλη Ζαππείου, παρουσία του Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Κωνσταντίνου Φιλίππου, των Αναπληρωτών Γενικών Διευθυντών κ.κ. Κυριάκου Παραβάντη, Λάμπρου Τζόλδου, των Διευθυντών της εταιρίας και των Προϊσταμένων Υποκαταστημάτων Αττικής.

Ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, απευθυνόμενος στο δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ευχήθηκε προσωπική υγεία και οικογενειακή ευτυχία, αναφέρθηκε εν συντομία στη δύσκολη περίοδο που διέρχεται ο κλάδος διεθνώς μετά τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου του 2001, και σημείωσε τα στοιχεία που κάνουν την Εθνική Ασφαλιστική να υπερέχει του εγχώριου ανταγωνισμού καθώς επίσης και το πώς τα στοιχεία αυτά θα αξιοποιηθούν στο έπακρο.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου προέβλεψε ότι το 2003 θα είναι μια χρονιά βελτιωμένη ως προς τις ασφάλειες Ζωής, ενώ αναμένει και μία σταθεροποίηση στους λοιπούς Γενικούς Κλάδους.

Τυχερός της εκδήλωσης, ο οποίος κέρδισε και τον πρώτο λαχνό ήταν ο Προϊστάμενος του Γραφείου Παραγωγής των Ιωαννίνων κ. Οικονόμου Θωμάς, ο οποίος και θα συμμετάσχει στο ταξίδι εξωτερικού της εταιρίας στην Πράγα.

Με ΑΑ αξιολογεί η Standard & Poor's τις εταιρίες της AMB-Generali

Οι δύο εταιρίες-μέλη του Ομίλου AMB-Generali, AMLeben και AMVersicherung, αξιολογήθηκαν για άλλη μία φορά με ΑΑ από τον διεθνή οίκο Standard & Poor's. Η εξαιρετικά ανταγωνιστική θέση που διατηρεί η AMLeben στον κλάδο ασφάλισης ζωής της γερμανικής αγοράς, και η πολύ καλή θέση που κατέχει η AMVersicherung στον κλάδο γενικών ασφαλειών, συνέβαλαν στην υψηλή βαθμολογία της πιστοληπτικής τους ικανότητας. Άλλοι παράγοντες που λειτούργησαν ως κριτήρια αξιολόγησης, σύμφωνα με την Standard & Poor's, είναι η δυνατή ομάδα διοίκησης και η εύρωστη κεφαλαιακή βάση των δύο εταιριών, επισημαίνοντας το σημαντικό ρόλο που διαδραματίζουν οι AMLeben και AMVersicherung στον Όμιλο AMB-Generali.

Εάν και η Standard & Poor's προβλέπει ότι πιθανόν η κερδοφορία των δύο εταιριών να επηρεαστεί από το δύσκολο και ανταγωνιστικό περιβάλλον, ωστόσο αναμένει ότι η AMLeben και η AMVersicherung θα διατηρήσουν, ή ακόμη θα ενισχύσουν, τη θέση τους στη γερμανική ασφαλιστική αγορά.

[Ελάτε με τους ισχυρούς!]

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

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

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

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

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

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

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

VDV Leben INTERNATIONAL

Εκδήλωση στην Αθήνα

Ημερίδα πληροφόρησης που έδωσε η Διοίκηση της VDV LEBEN International αντιπροσωπευόμενη από τον κύριο Αλέξανδρο Δούμα, Τεχνικό Διευθυντή, είχε στόχο την ενημέρωση πάνω σε ποικίλα θέματα προς το παραγωγικό δίκτυο της Εταιρίας.
Προσδοκία της Διοίκησης ήταν, η συνάντηση να αποτελέσει έναν ακόμη κρίκο, στην μεγαλύτερη σύσφιξη των σχέσεων και την με αμοιβαίο όφελος προαγωγή της συνεργασίας.
Σε μια ξεχωριστή ατμόσφαιρα σε παραλιακό ξενοδοχείο της Αθήνας, μεταξύ άλλων θεμάτων, παρουσιάστηκαν:
– τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρίας, που προσφέρουν καλύψεις ουσίας σύγχρονων αναγκών.
– το νέο πρόγραμμα προσφορών και ηλεκτρονικής τιμολόγησης "VDV-Offer" με ενσωματωμένο πλήθος βοηθημάτων για αποτελεσματικότερες πωλήσεις.
– Οι προοπτικές που προσφέρονται μέσα από την εκμετάλλευση των νέων φορολογικών δεδομένων,
– καθώς και εισηγήσεις αναφορικά με διαδικαστικά και νομικά θέματα που σχετίζονται αφενός με την LEBIN και αφετέρου με την ασφαλιστική αγορά.
Στο τέλος της ημερίδας βραβεύτηκαν συνεργάτιδες και συνεργάτες των πωλήσεων της εταιρίας για εξαιρετικές επιδόσεις κατά το έτος 2002.
Στην εκδήλωση παρέστησαν πλήθος προσκεκλημένων και συνεργατών που ενδεικτικά αναφέρονται:
κος Φωτίου Δ/ντης Πωλήσεων Στεγαστικής Πίστης EFG EUROBANK, κος Περάκης Περιφερειακός Δ/ντης ΦΟΙΝΙΞ, κος Ναξάκης, στέλεχος ΦΟΙΝΙΞ ΧΡΗΜ/ΚΕΣ ΔΙΑΜ/ΣΕΙΣ, κος Τσάκωνας, Επιθεωρητής πωλήσεων ARAG, κοι Πουλαντζάς Χ., Σπανίδης Ι., Μορίσης Θ. από ΤΕΤΡΑΣΤ, κ. Αθανασίου Ι. από AMI Finance, κος Μάμαλης Ν., κα Μάμαλη Λ., κος Γραμματικόπουλος Ν. από "ΠΥΡΣΟΣ", κος Σολομακάκης από S.O.L. GROUP, οι Ασφαλιστικοί Πράκτορες κ.κ. Γερονικολός Ν., Καινουργιάκης Ι., Μπελούση Ρ., Πανταζοπούλου Κ., Παππάς Γ., Παπαναγής Ι.
Από την LEBEN παρέστησαν τα στελέχη πωλήσεων Σωτηρόπουλος Α., Παχός Αν., Δανάτσας Ηλ., Δόλγερας Χρ., Μουντζάλας Χαρ., οι διοικητικοί Καζακίδης Γ., Βαλαής Η., Καλαγιάκος Ε. και Λάου Μ., από τη γραμματεία η Σταματοπούλου και από τις δημόσιες σχέσεις η Τερζίδου Ελ.
Για λογαριασμό του ΝΑΙ, παρών ήταν ο εκδότης Ευαγ. Γ. Σπύρου.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Παρουσίαση των ομαδικών ασφαλίσεων από την Alpha Ασφαλιστική

Εκδήλωση με σκοπό την παρουσίαση των πλεονεκτημάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων στο περιβάλλον του νέου Ασφαλιστικού Συστήματος και των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ΄ Κ.Π.Σ., διοργάνωσε η Alpha Ασφαλιστική σε συνεργασία με την Alpha Bank, στο πλαίσιο του Money Show, που πραγματοποιήθηκε στο Ηράκλειο Κρήτης.

Ο όμιλος ALPHA BANK στο Money Show της Θεσσαλονίκης

Εκδήλωση με σκοπό την παρουσίαση των πλεονεκτημάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων στο περιβάλλον του νέου Ασφαλιστικού Συστήματος και των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ΄ ΚΠΣ, διοργάνωσε η Alpha Ασφαλιστική σε συνεργασία με την Alpha Bank, στο πλαίσιο του Money Show, που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Hyatt, στη Θεσσαλονίκη.
Στόχος της ημερίδας ήταν, αφενός η κατανόηση από τον επιχειρηματικό κόσμο των ωφελειών της αξιοποιήσεως των ευκαιριών του Γ΄ Κ.Π.Σ. μέσα από τη συνεργασία του με την Alpha Bank και, αφετέρου, των πλεονεκτημάτων της Ομαδικής Ασφαλίσεως στην εξασφάλιση των εργαζομένων και στη βελτίωση της αποδόσεώς τους, λόγω της αναβαθμίσεως των παροχών τους από την επιχείρηση.
Ομιλίες εκφώνησαν ο Γεώργιος Γεροντούκος, Υποδιευθυντής Διευθύνσεως Πίστεως της Alpha Bank και, εκ μέρους της Alpha Ασφαλιστικής ο Χρήστος Κουλουριώτης, Υποδιευθυντής Διευθύνσεως Πωλήσεων και ο Βασίλειος Αντύπας, Στέλεχος του Τμήματος Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Στατιστικά στοιχεία Κλάδου Ζωής έτους 2001

ΟΜΑΔΑ 1 ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

ΕΝΟΤΗΤΑ Α
ΣΥΝΘΕΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ

1. ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΣΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ	
1α. Εν ισχύι Συμβόλαια Περιοδικών Καταβολών	1.944.719
1β. Ελεύθερα Συμβόλαια Περιοδικών Καταβολών	206.200
1γ. Συμβόλαια Ενιαίου Ασφαλίστρου	130.407
ΣΥΝΟΛΟ	**2.281.326**

2. ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΣΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (σε .000 δρχ.)	
2α. Κεφάλαια θανάτου	1.755.609.764
2β. Κεφάλαια Επιβίωσης	1.102.938.446
2γ. Κεφάλαια Ετησίων Συντάξεων	137.043.052
ΣΥΝΟΛΟ	**2.995.591.162**

ΕΝΟΤΗΤΑ Β
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ (σε .000 δρχ.)

3. ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑ	
3α. Εν ισχύι Συμβολαίων Περιοδικών Καταβολών	728.963.364
3β. Ελευθέρων Συμβολαίων Περιοδικών Καταβολών	30.825.819
3γ. Συμβολαίων με Ενιαίο Ασφάλιστρο	128.770.518
3δ. **ΣΥΝΟΛΟ**	**888.559.701**
3ε. Εν ισχύι Συμβολαίων προηγουμένου έτους	664.207.154
3στ. Ελευθέρων Συμβολαίων προηγουμένου έτους	27.492.046
3ζ. Συμβολαίων με Ενιαίο Ασφάλιστρο προηγούμενου έτους	114.607.625
3η. **ΣΥΝΟΛΟ**	**806.306.825**

4. ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	
4α. Συμβολαίων με περιοδικά ασφάλιστρα	162.526.038
4β. Συμβολαίων με εφάπαξ ασφάλιστρα	34.504.003
4γ. **ΣΥΝΟΛΟ**	**197.030.041**

ΕΝΟΤΗΤΑ Γ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ (σε .000 δρχ.)

5. ΠΑΡΟΧΕΣ ΖΩΗΣ	
5α. Καταβολές Κεφαλαίων Λήξεων Συμβολαίων	6.528.016
5β. Καταβολές Συντάξεων εντός του έτους	58.911
5γ. Καταβολές Κεφαλαίων Θανάτων	3.127.114
5δ. Καταβολές Εξαγορών	68.712.836
5ε. **ΣΥΝΟΛΟ**	**78.426.877**

6. ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ	
6α. Δάνεια χορηγηθέντα εντός του έτους	7.095.757
6β. Δάνεια εκκρεμή στο τέλος του έτους	21.139.643

ΟΜΑΔΑ 2 ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

7. ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (σε .000 δρχ.)	
7α. Σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλίστρων	115.477.428

8. ΤΕΧΝΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ (σε .000 δρχ.)	
8α. Συνολικό Απόθεμα Κινδύνων σε ισχύ	43.231.877
8β. Συνολικό Απόθεμα Κινδύνων σε ισχύ προηγ. έτους	36.046.870

9. ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ (σε .000 δρχ.)	
9α. Συνολικές Καταβληθείσες Αποζημιώσεις	74.764.026
9β. Συνολικά Εκκρεμείς Αποζημιώσεις έτους	21.315.307
9γ. Συνολικές Εκκρεμείς Αποζημιώσεις προηγ. έτους	17.970.475
9δ. **ΣΥΝΟΛΟ (9α + 9β - 9γ)**	**78.108.858**

ΟΜΑΔΑ 3 ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

ΕΝΟΤΗΤΑ Α
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ - ΥΓΕΙΑΣ - ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

10. ΜΕΓΕΘΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	
10α. Πλήθος Συμβολαίων στο τέλος του έτους	3.167
10β. Σύνολο καλυπτομένων ατόμων	970.498

11. ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (σε .000 δρχ.)	
11α. Σύνολο Εγγεγραμμένων Ασφαλίστρων	28.496.179

12. ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ (σε .000 δρχ.)	
12α. Συνολικές Καταβληθείσες Αποζημιώσεις	17.253.462
12β. Συνολικές Εκκρεμείς Αποζημιώσεις έτους	5.389.449
12γ. Συνολικές Εκκρεμείς Αποζημιώσεις προηγ. έτους	4.050.946
12δ. **ΣΥΝΟΛΟ (12α + 12β - 12γ)**	**18.591.965**

13. ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (σε .000 δρχ.)	
13α. Σύνολο Ασφαλισμένων Κεφαλαίων Ζωής	5.520.537.566.000

ΕΝΟΤΗΤΑ Β
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

14. ΜΕΓΕΘΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	
14α. Πλήθος Συμβολαίων στο τέλος του έτους	473
14β. Σύνολο καλυπτομένων ατόμων	87.559

15. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (σε .000 δρχ.)	
15α. Συνολικά Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα	45.990.707
15β. Συνολικό Μαθηματικό Απόθεμα στο τέλος του έτους	178.141.934
15γ. Συνολικό Μαθηματικό Απόθεμα στο τέλος του προηγ. έτους	165.580.108

16. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ (σε .000 δρχ.)	
16α. Πλήθος Ασφαλισμένων στους οποίους καταβλήθηκε αποζημίωση (είτε εφάπαξ είτε σύνταξη)	9.334
16β. Καταβολές αποζημιώσεων εφάπαξ παροχής	36.510.193
16γ. Καταβολές αποζημιώσεων συντάξεων	2.547.278
16δ. **ΣΥΝΟΛΟ**	**39.057.471**

Η Novabank συνεπής στο στόχο της να εμπλουτίζει την γκάμα των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, σχεδίασε και προσφέρει το **NovaPharmacy.**
Το **NovaPharmacy** αποτελεί την πλέον ολοκληρωμένη πρόταση που στοχεύει στην κάλυψη των ιδιαίτερων επαγγελματικών αναγκών του κλάδου των φαρμακοποιών.

ΕΙΑΣ: Πλούσιο έργο

Η τελετή αποφοίτησης των σπουδαστών των δύο ετήσιων προγραμμάτων εκπαίδευσης για το έτος 2002, α) του Προγράμματος Ασφαλιστικών Σπουδών και β) του Προγράμματος Ασφαλιστικών & Χρηματοοικονομικών Σπουδών πραγματοποιήθηκε, στις αίθουσες του ΕΙΑΣ. Στην τελετή παρέστησαν Πρόεδροι, Γενικοί Διευθυντές και ανώτερα στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
Το 2002, **38** σπουδαστές, στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων, παρακολούθησαν το **Ετήσιο Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Σπουδών** και αποφοίτησαν με επιτυχία ύστερα από εξετάσεις, ενώ από το **Ετήσιο πρόγραμμα Ασφαλιστικών & Χρηματοοικονομικών Σπουδών** αποφοίτησαν με επιτυχία ύστερα από εξετάσεις **22 στελέχη.**
Το 2002 το Ινστιτούτο οργάνωσε ακόμα **68** σεμινάρια & ημερίδες στην Αθήνα και στην περιφέρεια καθώς και ενδοεπιχειρησιακά προγράμματα για ασφαλιστικά θέματα και για θέματα πληροφορικής, που παρακολούθησαν **1.250** στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ομαδική ασφάλιση της PEPSICO-HBH

Μετά από εκτενή έρευνα αγοράς η διοίκηση της PEPSICO-HBH επέλεξε την Generali για την ασφάλιση του προσωπικού της.
Το ομαδικό πρόγραμμα ασφάλισης της Generali παρέχει στους εργαζόμενους της PEPSICO καλύψεις όπως, ασφάλεια ζωής, ασφάλεια σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια, καθώς και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και για τα εξαρτώμενα μέλη τους.
Η Generali διαθέτει μακρόχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία στη δημιουργία ομαδικών προγραμμάτων ασφάλισης προσαρμοσμένα στις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης, γεγονός που επιβεβαιώνεται και από τις γνωστές και πολυεθνικές εταιρίες που συνεργάζονται μαζί της σε αυτόν τον τομέα.

Συνάντηση Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life στην Αθήνα

Ολοκληρώθηκαν πρόσφατα στην Αθήνα οι εργασίες της εξαμηνιαίας Συνάντησης της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, τη διοικητική ευθύνη της οποίας έχει, όπως είναι γνωστό, η ALICO AIG Life Ελλάδος.
Στις εργασίες της Συνάντησης συμμετείχε ο Πρόεδρος της ALICO R.K.Nottingham, ο Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Εταιρίας Α. Βασιλείου, καθώς επίσης και ο B. Stowe, Senior Vice President, Accident & Health από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας στις ΗΠΑ. Παραβρέθηκαν ακόμη οι Γενικοί Διευθυντές και υψηλόβαθμα στελέχη των Εταιριών της ALICO AIG Life από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, την Σλοβακία, τη Ρωσία, την Ουκρανία, τη Βουλγαρία και τη Ρουμανία. Τέλος, στις εργασίες της Συνάντησης πήραν επίσης μέρος και στελέχη της Εταιρίας από την Μ. Ανατολή, με επικεφαλής τον E. Bush, President, Middle East, Africa & South Asia.
Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Συνάντησης πραγματοποιήθηκε απολογισμός της πορείας των εργασιών της Εταιρίας σε κάθε μία από τις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης, ενώ παράλληλα διερευνήθηκαν οι προοπτικές και εξετάσθηκαν οι στρατηγικές για την περαιτέρω ανάπτυξη.
Ακόμη, κατά τη διάρκεια παράλληλων συναντήσεων συζητήθηκαν θέματα σχετικά με τη διαρκή βελτίωση του επαγγελματικού επιπέδου των συνεργατών, ενώ ιδιαίτερη ήταν έμφαση στην περαιτέρω άνοδο του επιπέδου των παρεχομένων υπηρεσιών, που αποτελεί έναν τομέα στον οποίο η ALICO AIG Life έχει δημιουργήσει μια μακρά παράδοση.
Όσον αφορά στις προοπτικές για το 2003, ξεχωριστή βαρύτητα δόθηκε στον τομέα της περαιτέρω ισχυροποίησης των καναλιών διανομής, σημείο στο οποίο επικεντρώθηκαν οι ομιλίες πολλών στελεχών της ALICO AIG Life. Επίσης, ο Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, Α. Βασιλείου κατά τη διάρκεια της ομιλίας του αναφέρθηκε διεξοδικά στο θέμα αυτό, αναλύοντας τη στρατηγική που θα ακολουθήσει η Εταιρία, δίνοντας έτσι και το στίγμα για τη γενικότερη κατεύθυνση της ALICO AIG Life.
Στην πολύ καλή πορεία της Εταιρίας σε όλον τον κόσμο και ιδιαίτερα στην οικονομική ισχύ και την υψηλή φερεγγυότητά της αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στην ομιλία του ο Πρόεδρος της ALICO R.K. Nottingham. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ALICO AIG Life είχε άλλη μια πολύ καλή χρονιά και το γεγονός αυτό αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία με δεδομένες τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός Κλάδος σε παγκόσμιο επίπεδο. Οι πολύ καλές επιδόσεις της ALICO AIG Life αποτελούν απτή απόδειξη του γεγονότος ότι η συνετή πολιτική που ακολουθεί η Εταιρία σε όλους τους τομείς της δραστηριότητάς της, σε συνδυασμό με τις ορθές επιλογές της, επιβεβαιώνονται από τις εξελίξεις. Παράλληλα, πρόσθετη επιβεβαίωση της πολύ καλής της πορείας, αποτελεί ασφαλώς και η ανώτατη αξιολόγηση "ΑΑΑ" από τους μεγαλύτερους οργανισμούς αξιολόγησης, για την οικονομική της ισχύ.

Εκδήλωση για το διοικητικό προσωπικό της Θεσ/νίκης και το παραγωγικό δίκτυο της Βορείου Ελλάδος

Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική πραγματοποίησε, στις 20 Ιανουαρίου, στο «ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ PALACE» Θεσσαλονίκης, συγκέντρωση τόσο για το διοικητικό προσωπικό της Θεσσαλονίκης, όσο και για το παραγωγικό δίκτυο της Βορείου Ελλάδος.
Στην πρωινή εκδήλωση ο Δ/ντής Πωλήσεων, κ. Ευάγγελος Τριανταφύλλου, μιλώντας στους ασφαλιστές των Γραφείων Παραγωγής της Βορείου Ελλάδος, αναφέρθηκε στην πορεία της εταιρίας και τα σημεία υπεροχής της εταιρίας, έναντι των άλλων ασφαλιστικών εταιριών.
Στη δεύτερη εκδήλωση, από πλευράς εταιρίας από την έδρα της εταιρίας, παρευρέθηκαν ο κ. Φιλίππου Κων/νος, Γενικός Διευθυντής, οι Διευθυντές κ.κ. Ευάγγελος Τριανταφύλλου και Αθανάσιος Καλογεράς, η κα Βαμβακά Γεωργία, Προϊσταμένη του Τομέα Ανάπτυξης Εργασιών Πωλήσεων Γραφείων Παραγωγής, η κα Βασιλοπούλου Δήμητρα, Προϊσταμένη του Τμήματος Β' Ανάπτυξης Γραφείων Παραγωγής και η κα Κοτσάμπαση Αναστασία του Τμήματος Α' Ανάπτυξης Γραφείων Παραγωγής. Επίσης παρευρέθηκαν ο κ. Αφεντούκης Πόλκας, Προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας και Θράκης, οι Προϊστάμενοι των Υποκαταστημάτων της Θεσσαλονίκης, κ. Ιωαηφίδης Γεώργιος και κ. Ζαφειροπούλου Χριστίνα. Παρόντες ήταν οι Επιθεωρητές κ.κ. Καραθάνος Βασίλειος και Τζαβέλλας Δημήτριος με μεγάλο αριθμό συντονιστών και ασφαλιστικών συμβούλων των Επιθεωρήσεών τους. Παρόντες ο κ. Λευτεριώτης Σπύρος, εκπρόσωπος των εργαζομένων στο Δ.Σ της εταιρίας και ο κ. Αναγνωστόπουλος Ανδρέας, εκπρόσωπος του συλλόγου των εργαζομένων.
Ο Γενικός Δ/ντής της εταιρίας κ. Κ. Φιλίππου, αναφέρθηκε στη σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων που πέτυχε η εταιρία το 2002, λαμβανομένης υπόψη και της γενικότερης συγκυρίας. Η συνολική παραγωγή της εταιρίας αυξήθηκε κατά 10%, φθάνοντας περίπου στα 600 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας το στόχο που είχε τεθεί ως όριο.
Το πρόγραμμα των εκδηλώσεων ολοκληρώθηκε με την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας και την παράθεση γεύματος σε όλους τους συμμετέχοντες στις εκδηλώσεις. Τυχεροί της χρονιάς, μετά τις δύο κληρώσεις, αναδείχθηκαν από μεν το διοικητικό προσωπικό, ο κ. Κων/νος Παπαπετρίδης, Αναπληρωτής Προϊστάμενος του Κεντρικού Υ/ματος Θεσ/νίκης, από δε το Παραγωγικό Δίκτυο, ο κ. Δημήτρης Δούκας, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Επιθεώρησης του κ. Βασ. Καραθάνου.
Με την παρουσία τους τίμησαν την εκδήλωση ο κ. Σιμιτζής Στράτος και η κα Φίλου Δήμητρα, εκπρόσωποι του περιοδικού «Ασφαλιστική Αγορά».

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ το 2001

Ολοκληρώθηκε για το 2001 από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος η επεξεργασία των στατιστικών στοιχείων σχετικά με την ασφάλιση των αυτοκινήτων στην Ελλάδα.

Συγκεκριμένα σύμφωνα με την ανάλυση των στοιχείων 50 Ασφαλιστικών Εταιριών (τα οποία κρίθηκαν ομοιογενή και συγκρίσιμα) τα **ασφαλισθέντα οχήματα έτους 2001 έφθασαν τα 4.022.531 έναντι 3.911.268** οχημάτων το 2000 (στοιχεία 53 Εταιριών) και τα **ασφάλιστρα** αυτών ανήλθαν στα **272,5 δισ.** δρχ. έναντι **251,7 δισ. δρχ.** το 2000 (αύξηση 8,3%).

Από το σύνολο αυτό των ασφαλίστρων έτους 2001, τα **229,2** δισ. δρχ. (ή ποσοστό 84,1% του συνόλου) προήλθαν από την ασφάλιση της **Αστικής** Ευθύνης Οχημάτων, έναντι 214,2 δισ. δρχ. το 2000 (αύξηση 7%).

Οι καταβολές **αποζημιώσεων** του κλάδου (ανεξαρτήτως του έτους δηλώσεως της ζημίας για την οποία έγινε καταβολή) έφθασαν τα **199,5** δισ. δρχ., ενώ οι αντίστοιχες καταβολές το 2000 ήταν 182,6 δισ. δρχ. (αύξηση 9,2%).

Από το σύνολο των αποζημιώσεων, τα 181,1 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 90,8% του συνόλου) αφορούσαν αποζημιώσεις της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, έναντι 167,5 δισ. δρχ. αποζημιώσεων έτους 2000 (αύξηση 8,1%).

Επίσης αυξημένο ήταν το **απόθεμα εκκρεμών ζημιών** που σχηματίστηκε στο τέλος της χρήσεως 2001 το οποίο έφθασε τα **286,5** δισ. δρχ. για τον κλάδο, έναντι 272 δισ. δρχ. στο τέλος του 2000 (αύξηση 5,3%). Εξίσου αυξημένο παρουσιάζεται το αντίστοιχο απόθεμα εκκρεμών ζημιών της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, το οποίο έφθασε τα 274,5 δισ. δρχ. έναντι 263,2 δισ. δρχ. το 2000 (αύξηση 4,3%).

Σαν αποτέλεσμα **ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της χρήσεως 2001 ανήλθε στο 80,35% για το σύνολο του κλάδου (έναντι 99,15% το 2000), ενώ ο αντίστοιχος δείκτης της Αστικής Ευθύνης έφθασε το 86,18% για τη χρήση 2001 έναντι 107,01% το 2000.**

Βελτιώθηκε επομένως ο δείκτης ζημιών της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων με αποτέλεσμα να βελτιωθεί και ο δείκτης ζημιών για το σύνολο του κλάδου Αυτοκινήτων το 2001.

Από την επεξεργασία, τέλος, των στοιχείων του ημερολογιακού έτους 2001 (δηλαδή των στοιχείων εκείνων–ζημιών– που εμφανίστηκαν για πρώτη φορά μέσα στο 2000) προέκυψαν οι εξής δείκτες:

– **Συχνότητα ζημιών ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα:** το 2001 η συχνότητα δηλωθεισών ζημιών ανά 1000 ασφαλισθέντα οχήματα ήταν: **92,4 για το σύνολο** των οχημάτων, **102,9 για τα επιβατικά Ι.Χ., 337,02** για τα ταξί και **1.998,9 για τα αστικά λεωφορεία.**

– **Εκατοστιαία κατανομή δηλωθεισών ζημιών:** για το 2001 το 69,53% των ζημιών αφορούν τα **επιβατικά Ι.Χ.,** το 11,5% τα φορτηγά Ι.Χ., το 4,5% τα φορτηγά αγροτικά Ι.Χ., ενώ η συμμετοχή καθεμιάς των υπολοίπων κατηγοριών δεν ξεπερνά το 4%.

– **Εκατοστιαία κατανομή ζημιών κατά ηλικία οδηγού:** σύμφωνα με τα στοιχεία τουυ 2001, **η ηλικιακή ομάδα οδηγών 26-45 ετών δήλωσε το 48,26%** των ζημιών του έτους, **η ηλικιακή ομάδα 46 ετών και άνω δήλωσε το 38,31%,** ενώ η ηλικιακή ομάδα έως 25 ετών δήλωσε το **13,43% των ζημιών.**

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κλοπής, θραύσης κρυστάλλων,ανελκυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Αυτόματη εξόφληση όλων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

● ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.

● ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.

● MINETTA GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο
και την περιουσία σας εξασφαλισμένη

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 - 322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749
TELEX 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801
ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

AIG GREECE

Συν-όραμα: Σύμβολο συνεργασίας σύμβολο ισχύος

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., πραγματοποίησαν την Τετάρτη 11 Δεκεμβρίου 2002 στις εγκαταστάσεις του πολυχώρου ΑΘΗΝΑΙΣ την Ετήσια Ημερίδα για τους συνεργάτες τους με θέμα "Συν – Οραμα : σύμβολο συνεργασίας, σύμβολο ισχύος!".
Τα θέματα που παρουσιάστηκαν ήταν :

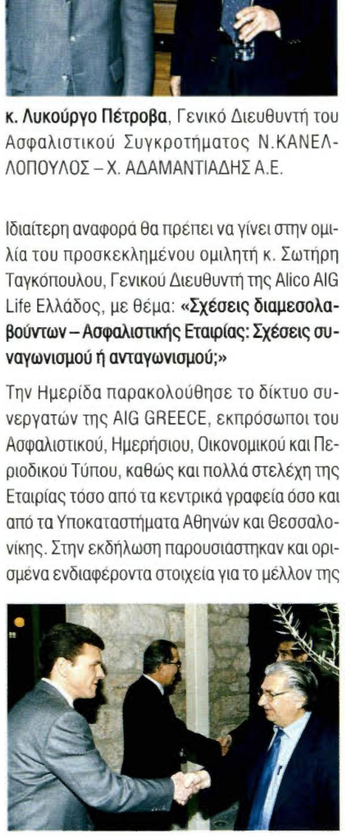
- Οι εξελίξεις στη Διεθνή και Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της AIG GREECE, **κ. Νίκο Αδαμαντιάδη,**
- Τεχνική και Εμπορική Πολιτική 2003 από τον Εμπορικό Διευθυντή κ. **Χρήστο Αδαμαντιάδη**,
- Η Ασφαλιστική / Πρακτορειακή Επιχείρηση του Αύριο Παρεμβάσεις και σχόλια έγιναν από τους:

κα. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος
κ.Θάνο Μελακοπίδη, Πρόεδρο του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών
κ. Αθανάσιο Σκορδά, Πρόεδρο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων

κ. Λυκούργο Πέτροβα, Γενικό Διευθυντή του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

Ιδιαίτερη αναφορά θα πρέπει να γίνει στην ομιλία του προσκεκλημένου ομιλητή κ. Σωτήρη Ταγκόπουλου, Γενικού Διευθυντή της Alico AIG Life Ελλάδος, με θέμα: **«Σχέσεις διαμεσολαβούντων – Ασφαλιστικής Εταιρίας: Σχέσεις συναγωνισμού ή ανταγωνισμού;»**

Την Ημερίδα παρακολούθησε το δίκτυο συνεργατών της AIG GREECE, εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού, Ημερήσιου, Οικονομικού και Περιοδικού Τύπου, καθώς και πολλά στελέχη της Εταιρίας τόσο από τα κεντρικά γραφεία όσο και από τα Υποκαταστήματα Αθηνών και Θεσσαλονίκης. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκαν και ορισμένα ενδιαφέροντα στοιχεία για το μέλλον της



δυσκολία τοποθέτησης των ασφαλιστικών κινδύνων σε ποσοστό 41%.

Επίσης η πρακτορειακή επιχείρηση του αύριο εξετάζει τις παρακάτω στρατηγικές κινήσεις: Δημιουργία δικτύου συνεργατών (52%), δραστηριοποίηση και σε άλλους τομείς ασφαλειών (30%) , ανάπτυξη μέσω εξαγοράς χαρτοφυλακίου (27%), εξειδίκευση σε κάποιο συγκεκριμένο τομέα της ασφαλιστικής αγοράς (27%) και τέλος συγχώνευση με άλλο ασφαλιστικό γραφείο που δραστηριοποιείται σε άλλους τομείς ασφαλειών (25%).

Τέλος σε ό,τι αφορά το πώς θα κατανέμεται ο χρόνος του διαμεσολαβούντα στο μέλλον τα στοιχεία δείχνουν ότι το 2005 το 25% του χρόνου τους οι πράκτορες θα τον διαθέτουν για πρόσκτηση νέων πελατών, (έναντι 21% σήμερα) το 21% για την αξιοποίηση του πελατολογίου τους (έναντι 14% σήμερα), το 10% για εισπράξεις έναντι 16% σήμερα), το 23% για εξυπηρέτηση πελατών (έναντι 24% σήμερα), το 10% για δημόσιες σχέσεις και εκδηλώσεις και το 11% για δουλειές γραφείου έναντι 21% σήμερα.

αγοράς και των διαμεσολαβούντων, έτσι όπως προέκυψαν από τις απαντήσεις των ίδιων των διαμεσολαβούντων σε σχετικές ερωτήσεις.

Μεταξύ αυτών ξεχωρίζουμε στην ενότητα πρακτορειακή επιχείρηση του αύριο, ότι το σημαντικότερο πρόβλημα που έχει να αντιμετωπίσει αυτή είναι το υψηλό κόστος λειτουργίας σε ποσοστό 59% , η δυσκολία πρόσκτησης νέων ασφαλιστικών εργασιών σε ποσοστό 52% και η

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η πρώτη εκδήλωση της ενιαίας πλέον **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ .Ε.** πραγματοποιήθηκε με αφορμή την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, στην Αίγλη του Ζαππείου, στις 17 Ιανουαρίου. Οι εργαζόμενοι των δύο, μέχρι την εκπνοή του 2002, ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής, επιβεβαίωσαν, για άλλη μια φορά, την ειλημμένη απόφασή τους να συμβάλλουν με όλες τους τις δυνάμεις στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας με τη νέα της μορφή.

Ο Πρόεδρος της εταιρίας, Υποδιοικητής της ΑΤΕ Ιωάννης Παπανίκος, χαρακτήρισε ιστορική την απόφαση συγχώνευσης των δύο εταιριών και συνεχάρη τους εργαζόμενους για τη συμμετοχή τους στην υλοποίησή της. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου αναφέρθηκε στην υφιστάμενη κατάσταση της ασφαλιστικής αγοράς στη χώρα μας και διεθνώς, στο πλαίσιο της οποίας η ενιαία εταιρία καλείται να δραστηριοποιηθεί. Στη συνέχεια παρουσίασε τα οικονομικά μεγέθη με τα οποία η ενιαία εταιρία προικοδοτήθηκε στο νέο ξεκίνημά της. Σύμφωνα με αυτά:

- Το μετοχικό κεφάλαιό της ανέρχεται στο ποσό των 49.806.000 ευρώ, κατανεμημένο σε 27 εκατομμύρια μετοχές περίπου.
- Η καθαρή θέση της εταιρίας ανέρχεται στο ποσό των 113.431.000 ευρώ, τοποθετώντας την **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.** σε υψηλότερη θέση μεταξύ των ισχυρότερων κεφαλαιουχικά εταιριών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η εξέλιξη αυτή εκτιμάται ιδιαίτερα σημαντική, καθώς η περίοδος που διανύουμε χαρακτηρίζεται από έλλειψη κεφαλαίων. Η έλλειψη αυτή εντοπίζεται ακόμα και σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες.
- Το ενεργητικό της νέας εταιρίας ανέρχεται σε 573.728.000 ευρώ με συνολικά επενδεδυμένα κεφάλαια ύψους 453.290.000 ευρώ.
- Το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων ανέρχεται στα 418.864.000 ευρώ.
- Τα συνολικά ασφάλιστρά της ανέρχονται στα 176.773.000 ευρώ, και μέχρι το 2005 προβλέπεται ότι θα τα υπερδιπλασιάσει (113%).
- Το συνολικό αποτέλεσμα εκμετάλλευσης, το οποίο λόγω των δυσμενών συυνθηκών των τελευταίων χρόνων ανέρχεται σε 26.794.000 ευρώ, υπολογίζεται ότι θα αυξηθεί κατά 70%. Το αποτέλεσμα στις ασφαλίσεις ζωής αναμένεται να αυξηθεί 1,5 φορά τουλάχιστον.
- Ο δείκτης λειτουργικών δαπανών αναμένεται να μειωθεί κατά 24% με στόχο να σταθεροποιηθεί σε ποσοστό κάτω του 20% από το 28% που βρίσκονται σήμερα.
- Το ύψος του καθαρού προ φόρων αποτελέσματος, λόγω της ακύρωσης σημαντικού αριθμού μετοχών της Αγροτικής Ζωής τις οποίες κατέχει η Αγροτική Ασφαλιστική, προβλέπεται ότι τον πρώτο χρόνο θα είναι αρνητικό. Εφόσον όμως η γενική συνέλευση συμφωνήσει να συμψηφίσει τη ζημία με κεφάλαια, με δεδομένη την υψηλή επάρκεια κεφαλαίων, θα υπάρξει δυνατότητα από τον πρώτο χρόνο να διανεμηθεί μέρισμα.
- Η νέα εταιρεία θα είναι ήδη από την προσεχή χρονιά κερδοφόρος. Το ύψος της κερδοφορίας της υπολογίζεται ότι θα ξεπεράσει, το 2005, τα 17 εκατ. ευρώ.

Εάν οι δύο εταιρίες δεν είχαν προχωρήσει σε συγχώνευση, τόνισε ο κ. Λυσιμάχου, τα κέρδη τους θα ήταν μειωμένα κατά τέσσερις φορές. Πέραν όμως αυτού, η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.** προβλέπεται ότι θα πετύχει μέχρι το 2005 αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει από το 7% στο 10%.

Η επιλογή των διοικήσεων των δύο εταιριών για την αλλαγή του επενδυτικού προγράμματος, ώστε να μην δαπανηθούν σε εξαγορές εταιριών και επεκτάσεις σε μια δυσμενή για την ανάπτυξη ασφαλιστικών εταιριών περίοδο, δημιουργεί συγκριτικό πλεονέκτημα εφόσον τα κεφάλαια αυτά, ύψους 46,5 εκατ. ευρώ, μπορούν να τοποθετηθούν σε επενδύσεις καθαρά αναπτυξιακού χαρακτήρα όπως η δημιουργία υποδομής, η επέκταση τω δικτύων, η αξιοποίηση της τεχνολογίας και η δραστηριότητα στον τομέα της νέας τεχνολογίας κ.λπ.

Ο κ. Λυσιμάχου παρουσίασε επίσης τα οικονομικά αποτελέσματα της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής τη χρονιά που πέρασε. Ειδικότερα:

- Τα ασφάλιστρα της Αγροτικής Ασφαλιστικής άγγιξαν τα 106.500.000 ευρώ έναντι 85.600.000 ευρώ το 2001. Αυξήθηκαν δηλ. κατά 25%. Το ποσοστό αυτό εκτιμάται ότι είναι υπερδιπλάσιο του μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς.
- Η αύξηση παραγωγής στο κερδοφόρο Κλάδο Πυρος ξεπέρασε το 11%, ενώ η παραγωγή στον Κλάδο Ασφάλισης Μεγάλων Έργων και κατά παντός κινδύνου υπερδιπλασιάστηκε (102%).
- Τα ασφάλιστρα στον Κλάδο Ζωής αυξήθηκαν κατά 9% περίπου - 70.500.000 ευρώ, έναντι 64.900.000 ευρώ το 2001 - ποσοστό ιδιαίτερα υψηλό, εάν ληφθεί υπόψη ότι αναμένεται να υπάρξει μείωση του χαρτοφυλακίου ζωής στην αγορά για δεύτερη συνεχή χρονιά.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Προς όλους τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους

Εξαιρετικώς Επείγον

Αγαπητοί συνάδελφοι,

Όπως ο Π.Σ.Α.Σ. σας έχει ήδη ενημερώσει, έχει θεσπιστεί διαδικασία εκπαίδευσης και πιστοποίησης για τους διαμεσολαβούντες από το υπουργείο Ανάπτυξης με την Υπουργική Απόφαση Κ3-11087/27/11/2000.

Όσων λοιπόν συναδέλφων η άδεια από τα επιμελητήρια έχει λήξει 31/12/2002 μπορούν να την ανανεώσουν μέχρι 31/3/2003.

Αν δεν προχωρήσουν σε ανανέωσή της, θα πρέπει να υπαχθούν στις διαδικασίες εκπαίδευσης και πιστοποίησης.

Αγαπητοί συνάδελφοι,

Ο Π.Σ.Α.Σ. αγωνίζεται για την προάσπιση των επαγγελματικών μας θέσεων. Είμαστε στη διάθεσή σας για κάθε πληροφορία.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ
Αθανάσιος Σκορδάς

Ο ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
Θεόδωρος Χαραλαμπίδης

Οι ασφαλιστές συζητούν για τα προβλήματά τους

Πραγματοποιείται το διάστημα 14-15 Μαρτίου 2003 το 8ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων, που οργανώνεται από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Το συνέδριο θα ασχοληθεί με όλα τα επίκαιρα θέματα της αγοράς, μεταξύ των οποίων και πρόταση για ενιαία εκπροσώπηση όλων των διαμεσολαβούντων.

INTERAMERICAN

Τιμά τους ανθρώπους της, ανανεώνει το έμψυχο υλικό της και κοιτάει μπροστά

Στην πάνω από τρεις δεκαετίες διαδρομή της, η **INTERAMERICAN** προχώρησε και έφτασε εκεί όπου βρίσκεται, συχνά όχι μόνο παρακολουθώντας αλλά και προβλέποντας τις αλλαγές στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Αλλαγές στην τοπική και ευρύτερη οικονομική πραγματικότητα, αλλαγές στην αγορά και τις ανάγκες του πολίτη, στη διανομή των υπηρεσιών και προϊόντων, αλλαγές στη φιλοσοφία και στην πρακτική του επιχειρείν.

Αναμφίβολα ζούμε την εποχή των μεγάλων αναγκών, την εποχή που οι ανασφάλειες του απλού πολίτη για την ποιότητα ζωής στο παρόν και μέλλον του, προοιωνίζονται σημαντικές αλλαγές, ανατροπές ίσως, και εξελίξεις, απαιτώντας γρήγορες αντιδράσεις και άμεση προσαρμογή από τις επιχειρήσεις που θέλουν να είναι στο παρόν και κυρίως στο μέλλον "μέσα στα πράγματα". Και η INTERAMERICAN, που όπως μέχρι σήμερα όριζε τα πράγματα σαν ηγέτιδα δύναμη στο χώρο –έτσι και στο μέλλον– φιλοδοξεί να έχει πρωταγωνιστικό ρόλο, να ηγηθεί στην ασφαλιστική αγορά, όπως ταιριάζει στην ιστορία της αλλά κυρίως όπως αξίζει στην ταυτότητά της, διευρύνοντας τον κύκλο των εργασιών της σε όλους τους κλάδους στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Τη χρονιά που πέρασε και ήταν χρονιά έντονης δοκιμασίας για τις ασφαλιστικές εταιρίες, η INTERAMERICAN σηματοδότησε μια νέα αφετηρία, εισήλθε σε μια νέα εποχή, "με γνώση και δύναμη", όπως αποφάνθηκε επιγραμματικά το Συνέδριό μας, το Μάρτιο του 2002. Αποφασίσαμε να μετρήσουμε το ανάστημά μας απέναντι στις προκλήσεις –ναι υπάρχουν προκλήσεις που αναδύονται και μέσα από μια παρατεταμένη συγκυρία προβλημάτων, όπως συμβαινει τα τρία τελευταία χρόνια. Επιλέξαμε την εγρήγορση και την ανοιχτή, καταφατική διάθεση για αλλαγές σε κάθε επίπεδο: στις παρεχόμενες υπηρεσίες και στα προϊόντα προς τους πελάτες μας, στην εσωτερική μας οργάνωση, στη διοικητική διάρθρωσή μας, στις πωλήσεις.

Το 2002 τολμήσαμε τομές που είχαν σημαντικό κόστος και αντίκτυπο στα βραχυπρόθεσμα αποτελέσματά μας. Τομές που είμαστε όμως βέβαιοι ότι αναδιατάσσουν τις δυνάμεις μας και ορίζουν καλύτερες προϋποθέσεις για τις προκλήσεις που είναι μπροστά μας.

Στα πλαίσια αυτού του ανασχεδιασμού, εφαρμόσαμε ένα σημαντικό πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου, προσφέροντάς το σε στελέχη του Ομίλουυ πουυ τίμησαν με τις υπηρεσίες τουυ τον Όμιλο για πολλά χρόνια και συνέβαλαν τα μέγιστα σ' αυτό που σήμερα είναι η INTERAMERICAN. Στελέχη που η καθημερινή τους προσφορά στην ανάπτυξη του Ομίλου δεν μπορεί να περιγραφεί με λόγια ή να μετρηθεί με το οικονομικό περιεχόμενο του προγράμματος εθελουσίας εξόδου. Στελέχη που τίμησαν, όχι μόνο την 35ετή πορεία του Ομίλου, αλλά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελληνική αγορά, με το ήθος τους και την καινοτόμα και δημιουργική σκέψη τους.

Για την INTERAMERICAN, αυτή η ανανέωση υπακούει στο διαρκές αίτημα της ανανέωσης του ανθρώπινου δυναμικού, που είναι και νόμος εξέλιξης. Για τους απελθόντες με το τέλος του 2002 ήταν, πιστεύω, η αναγνώριση της πολύχρονης προσπάθειάς τους από την εταιρία που πρώτοι οι ίδιοι θα θέλουν να χαίρονται τις επόμενες επιτυχίες της.

Η INTERAMERICAN, πιστή στο slogan της **"είναι οι άνθρωποί της"**. Τιμά τους ανθρώπους που όρισαν την ταυτότητά της και χάραξαν την πορεία της. Όσοι αποχώρησαν μένουν στις σελίδες της και σίγουρα στις καρδιές μας. Είναι άξιοι ευγνωμοσύνης εκ μέρους μας για το λιθαράκι που έβαλαν, ο καθένας από αυτούς με τον τρόπο του, ώστε να κτισθεί αυτός ο μεγάλος επιχειρηματικός οργανισμός. Οι νεότεροι παραδειγματιζόμαστε από αυτούς που συνεχίζουμε την ίδια πορεία της πρωτοπορίας, της προσφοράς, του επαγγελματισμού, της υπηρεσίας στον άνθρωπο.

Στις 10 Ιανουαρίου 2003, η συναισθηματική φόρτιση όλων των ανθρώπων του Ομίλου μας, με πρώτο τον Πρόεδρό μας, εκδηλώθηκε έντονα στη συγκέντωση αποχαιρετισμού που οργανώσαμε γι' αυτούς που έκλεισαν την παρουσία τους κοντά μας, αποδεικνύοντας τους ισχυρούς δεσμούς που ενώνουν το ανθρώπινο δυναμικό της οικογένειας της INTERAMERICAN . Αυτοί οι δεσμοί ήταν πάντα ένα από τα πιο σημαντικά μας "όπλα" στον στίβο της επιχειρηματικής δημιουργίας και ανάπτυξης. Η INTEARMERICAN οφείλει πολλά στο συναίσθημα, οφείλει πολλά στην αφοσίωση και στην ψυχή των ανθρώπων της. Με αυτό το θεμελιώδες εφόδιο, που η σημαντικότητά του γίνεται κατανοητή μόνο μέσα από το βίωμα, θα συνεχίσουμε το δρόμο μας και στο μέλλον, συνεχίζοντας να είμαστε η INTERAMERICAN των ανθρώπων της.

Απολογισμός 2002 και στοχοθεσία 2003 στην εκδήλωση κοπής της πίτας

Σε συνάντηση των ανωτέρων και διευθυντικών στελεχών της INTERAMERICAN και των συντονιστών του δικτύου πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε στις 10 Ιανουαρίου, στην αίθουσα Α. Ταμπουρά στο Μαρούσι, η διοίκηση του Ομίλου παρουσίασε την εικόνα του έτους που έφυγε και κυρίως, έδωσε τις κατευθύνσεις και τους στόχους για το 2003.

Η εκδήλωση, που περιελάμβανε την εθιμοτυπική κοπή της πίτας του νέου έτους, πέρα από τις πολύ σημαντικές ομιλίες, ήταν αφιερωμένη και σε εκείνους τους ανθρώπους της INTEPAMEPICAN που ολοκλήρωσαν την επαγγελματική διαδρομή τους στους κόλπους της και αποχώρησαν, έχοντας αφήσει τη σφραγίδα της ξεχωριστής προσφοράς τους.

Τα ηγετικά στελέχη του Ομίλου έδωσαν στη συνάντηση με τις ομιλίες τους τον χαρακτήρα ενός άτυπου συνεδρίου, καθώς έκαναν συνοπτικά τον απολογισμό των πεπραγμένων ανά τομέα για το 2002 και έθεσαν τους άξονες πάνω στους οποίους θα κινηθεί η INTERAMERICAN το 2003, προκειμένου να επιτύχει –όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Μ. Μωϋσής, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου– τη "μεγάλη ανατροπή". Στόχος, όπως τόνισε ο κ. Μωϋσής, είναι να επανέλθει φέτος η INTERAMERICAN στην οργανική κερδοφορία, επιτυγχάνοντας μείωση του λειτουργικού κόστους χωρίς να επηρεάσει τις βασικές δομές λειτουργίας και ανάπτυξης και παράλληλα, βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα και παραγωγικότητα.

Κατά την εκδήλωση, πέρασαν επίσης τα μηνύματα του απαιτούμενου πνεύματος συνεργασίας και της ομαδικής δουλειάς, με σύνθεση των ατομικών ιδεών και απόψεων (Κ. Αποστολίδης, Γεν. Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing) και της ανάγκης για την τήρηση του business plan (Γ. Μαρκολέφας, Διευθυτής Σχεδιασμού & Ανάπτυξης). Ο κ. N. Machado, Γεν. Διευθυντής Ζωής, Υγείας & Ανθρώπινου Δυναμικού, μίλησε για τη δραστηριοποίηση της INTERAMERICAN, σε συνεργασία με τη NovaBank, στο bancassurance, ενώ ο κ. Ε. Θωμόπουλος, Διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN Υγείας, σημείωσε την εξαιρετική πρόοδο του Medisystem. Το σύστημα υγείας της INTERAMERICAN, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη των υπηρεσιών υγείας μέσω της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ Αθηνών, της Αθηναϊκής Κλινικής, της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ Παίδων και του πρώτου πολυϊατρείου Medifirst που παρουσίασε η κα Π. Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM, συνθέτουν την πολύ δημιουργική δραστηριότητα του Ομίλου στον τομέα της υγείας. Είναι χαρακτηριστικό ότι η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ για πρώτη φορά εμφάνισε το 2002 καθαρά κέρδη 860 χιλ. ευρώ.

Πολύ θετική εικόνα έδωσε το 2002 και η INTERAMERICAN Ζημιών. Όπως είπε ο Κ. Μπερτσιάς, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας, η INTERAMERICAN στις Γενικές Ασφάλειες έπιασε το στόχο της πέρυσι, που ήταν τα 105 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας αύξηση 13,3% και προχωρεί στο νέο έτος θέτοντας ακόμη υψηλότερους στόχους παραγωγής.

Τα διεθνή βήματα της INTERAMERICAN, στο πλαίσιο της στρατηγικής ανάπτυξης της EUREKO, παρουσίασε ο Μιχ. Κεφαλογιάννης, Γεν. Διευθυντής Διεθνών Δραστηριοτήτων, ενώ ο Μ. Φραγκουλόπουλος, Γεν. Διευθυντής της INTRERTRUST, έδωσε το στίγμα πορείας της Εταιρίας στα Αμοιβαία Κεφάλαια, υπό την ομπρέλα πλέον της F & C, τονίζοντας ότι ο ρόλος της στη διαχείριση κεφαλαίων σύντομα θα διευρυνθεί εντυπωσιακά, επεκτεινόμενος και σε όμορους χρηματοοικονομικούς τομείς με παροχή συμβουλευτικών και διαχειριστικών υπηρεσιών.

Τιμή στους αποχωρήσαντες

Με την απόδοση τιμής στους αποχωρήσαντες από το διοικητικό προσωπικό δόθηκε ένας έντονα συναισθηματικός τόνος στην εκδήλωση, που κορυφώθηκε με την ομιλία του Προέδρου του Ομίλου, Δημήτρη Κοντομηνά.

Για την ιστορία, τιμήθηκαν (κατά σειρά αρχαιότητας) οι: Χ. Βατικιώτης, Α. Καρακατσάνη, Μ. Βιτσεντζάτος, Χ. Παπαβασιλειου, Α. Καββάς, Ε. Μπράβου, Α. Φαρμάκης, Θ. Λύχρος, Κ. Τσίρος, Ρ. Ψαρρά, Ι. Παπαϊωάννου, Δ. Φανερού, Δ. Σιβρισαριάνος, Κ. Δημητρακόπουλος, Π. Γκρέτσικος, Ε. Ανδρούτσος, Μ. Φλουρή, Ε. Μπεκριδάκη, Κ. Μπακάλη, Ε. Κεφαλά, Ι. Λαμπρόπουλος, Γ. Πετς, Α. Σκουλιός, Λ. Γραμματικόπουλος, Χ. Σταυρίδης και Δ. Κουνελάκης.

Πριν το δεύτερο μέρος της συνάντησης, που ήταν αφιερωμένο στις πωλήσεις εφ' όλης της ύλης, βραβεύτηκαν για τις διακριθείσες εργασίες ιδεών και προτάσεων που υπέβαλαν για τον τομέα τους τρεις διοικητικοί, οι Π. Χατζηπάνος, Μ. Αναστασιάδου, και Γ. Κώστας και τρεις συνεργάτες των πωλήσεων, οι Κ. Αναγνόπουλος, Ι. Γραμματικός και Γ. Κατσάνος.

Η εκδήλωση έκλεισε με την κοπή της πίτας, στην οποία η διοίκηση του Ομίλου συμπεριέλαβε και την ασφαλιστική αγορά, θέλοντας να στείλει το μήνυμα της ανάγκης για συμπαγή ασφαλιστική βιομηχανία, με ενιαία συμπεριφορά και με υγιές ανταγωνιστικό πρόσωπο των επιχειρήσεων που την απαρτίζουν. Το κομμάτι της αγοράς πήρε η Μ. Αντωνάκη Γεν. Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, που τίμησε με την παρουσία της την εκδήλωση.

Η πίτα των ασφαλιστικών συμβούλων

Σε άλλη, εκδήλωση, που οργανώθηκε στον ίδιο χώρο στις 13 Ιανουαρίου, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της INTERAMERICAN έκοψαν τη δική τους πίτα, παρουσία του Προέδρου του Ομίλου, Δ. Κοντομηνά.

Κατά τη συγκέντρωση παρουσιάστηκαν από τη διοίκηση των πωλήσεων ζητήματα που αφορούν στην ανάπτυξη των πωλήσεων, ενώ έγινε και εκτενής ενημέρωση σε θέματα σχετικά με την πρόοδο και τον σχεδιασμό ανάπτυξης των δραστηριοτήτων του Ομίλου σε

AIG GREECE

Η AIG GREECE εξασφαλίζει την ελληνική τουριστική βιομηχανία

Στην Ελλάδα, σήμερα, λειτουργούν πάνω από 5.000 γραφεία ταξιδίων, που παρέχουν πολλαπλές τουριστικές υπηρεσίες σε Έλληνες και αλλοδαπούς καταναλωτές. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των επαγγελματιών του χώρου είναι ιδιαίτερα οξύς με αποτέλεσμα πολλές επιχειρήσεις να οδηγούνται στην αφάνεια ή ακόμα και στην πτώχευση (πρόσφατο παράδειγμα η πτώχευση του ταξιδιωτικού οργανισμού ΜΑΝΟΣ).

Η άμεση προσαρμογή της λειτουργίας των γραφείων ταξιδίων στις σύγχρονες συνθήκες της παγκοσμιοποιημένης αγοράς και στις απαιτήσεις του σύγχρονου ταξιδιώτη / καταναλωτή αποτελεί μονόδρομο για την ελληνική τουριστική βιομηχανία.

Παράλληλα, θα πρέπει να εξασφαλιστούν και κάποιοι άλλοι «κρυφοί» αλλά εξίσου σημαντικοί κίνδυνοι (απεργίες και στάσεις, έντονα καιρικά φαινόμενα, ατυχήματα, κακόβουλες πράξεις και τρομοκρατικές ενέργειες, πολιτική αστάθεια ή περιορισμένης έκτασης εχθροπραξίες στην ευρύτερη περιοχή μας) που είτε μεμονωμένα, είτε σε συνδυασμό, μπορούν να δημιουργήσουν ουσιαστικά προβλήματα στη λειτουργία, αλλά και στα οικονομικά αποτελέσματα ενός ταξιδιωτικού πρακτορείου, με ανεπανόρθωτες συνέπειες τόσο για την τουριστική βιομηχανία μας όσο και για την εικόνα της Ελλάδος στο εξωτερικό.

Η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, μέσω του εξειδικευμένου **Τμήματος Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων**, προσφέρουν ένα μοναδικό και ευέλικτο πακέτο καλύψεων, με πλεονέκτημα το γεγονός ότι αναλαμβάνουν, σε συνεργασία με τον επιχειρηματία, την ανάλυση και εκτίμηση των επιμέρους κινδύνων, ώστε ο ενδιαφερόμενος να είναι σε θέση να κρίνει με σαφήνεια και αντικειμενικότητα τους κινδύνους στους οποίους εκτίθεται, αλλά και τα μέτρα εκείνα που μπορεί να πάρει προκειμένου να τους ελαχιστοποιήσει. Το Πρόγραμμα αυτό παρέχει τις παρακάτω καλύψεις, με επιλογή ανάλογα με τις ουσιαστικές ανάγκες του ταξιδιωτικού γραφείου:

- **Κάλυψη Περιουσίας.**
- **Κάλυψη Γενικής Αστικής Ευθύνης.**
- **Κάλυψη Ταξιδιωτικής Βοήθειας.**
- **Κάλυψη Εξοπλισμού κατά παντός κινδύνου.**
- **Κάλυψη Χρημάτων και άλλων αξιογράφων.**
- **Κάλυψη Εμπιστοσύνης Υπαλλήλων.**
- **Κάλυψη Ταξιδίων και Αποσκευών.**
- **Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Διαδικτύου (website liability)**

Κυρίως όμως παρέχει την **Κάλυψη Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Ταξιδιωτικών Πρακτόρων - Tour Operator**, όπως υποχρεωτικά προβλέπεται από την Κοινοτική Οδηγία **Ε.Ε. 90/314 (EEL 158/59)** και το **Π.Δ. 339/96.**

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Παιδική εκδήλωση

Η πρώτη εκδήλωση του έτους, που αφιερώθηκε στα παιδιά του προσωπικού της Alpha Ασφαλιστικής, πραγματοποιήθηκε την Κυριακή 12 Ιανουαρίου 2003 στα νεόδμητα Κεντρικά Γραφεία της, επί της οδού Μιχαλακοπούλου 48, στην Αθήνα.

Στιγμιότυπο από την παιδική εκδήλωση

Κατά τη διάρκεια της εκδηλώσεως έγινε η κοπή της πίτας των παιδιών και η βράβευση των τριών καλυτέρων σχεδίων που δημιούργησαν με κέφι αλλά και άποψη τα παιδιά, στο πλαίσιο του διαγωνισμού ζωγραφικής με θέμα: «Η γειτονιά μου». Η επιλογή των σχεδίων έγινε από τη ζωγράφο - σκιτσογράφο Έλλη Σολομωνίδη - Μπαλάνου. Όλοι οι συμμετέχοντες στο διαγωνισμό, έλαβαν ως δώρο το «Τετράδιο της Χρονιάς», που εκδίδει ο Σύνδεσμος οι «Φίλοι του Ελληνικού Νησιού και της Θάλασσας», στο οποίο συμμετέχει ως χορηγός και η Alpha Ασφαλιστική.

Την παιδική εορτή τίμησαν με την παρουσία τους, εκτός από τα Διοικητικά Στελέχη της Εταιρίας, η Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Φραγκίσκη Καρόρη και δύο φοιτητές του Μουσικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών, όπου, με την καθοδήγηση της καθηγήτριας Μουσικής Α. Αποστολίδη και τη συνοδεία όλων των παιδιών, τραγούδησαν εορταστικά και άλλα παιδικά κομμάτια.

Ακόμη, τα παιδιά είχαν τη δυνατότητα να παίξουν και να ψυχαγωγηθούν, συμμετέχοντας στις παραστάσεις με κλόουν, ακροβάτη και ταχυδακτυλουργό. Φυσικά, δεν θα μπορούσε να λείπει ο Άγιος Βασίλης, που χάρισε πρωτότυπα δώρα στους μικρούς του φίλους.

Έτσι, σε κλίμα αισιοδοξίας και κεφιού έγινε η έναρξη της νέας χρονιάς για μικρούς και μεγάλους

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επεκτείνεται η πιστοποίηση των εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει την πορεία της στο χώρο της ποιότητας. Το Συμβούλιο Πιστοποίησης του ΕΛΟΤ, με ομόφωνη απόφασή του (Δεκέμβριος 2002), επέκτεινε την πιστοποίηση της Εταιρίας, κατά το πρότυπο EN ISO 9002, στον πλέον μαζικό κλάδο της Εταιρίας, τον Κλάδο Αυτοκινήτων. Η αρχή είχε γίνει το 1999 με την πιστοποίηση, από τον ΕΛΟΤ, των Κλάδων Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και Μεταφορών, κατά το ίδιο πρότυπο.

Έχει ιδιαίτερη αξία για την εταιρία το γεγονός ότι οι πιστοποιήσεις αυτές αφορούν τις ασφαλιστικές εργασίες τόσο στις Κεντρικές Υπηρεσίες των κλάδων όσο και στα 58 Υποκαταστήματά της. Στόχος είναι η επέκταση της πιστοποίησης και στους υπόλοιπους κλάδους της Εταιρίας.

INTERAMERICAN

Ημερίδα στο Ηράκλειο για την υγεία, το παιδί και τη διατροφή

Ημερίδα με θέμα «ΥΓΕΙΑ, ΠΑΙΔΙ και ΔΙΑΤΡΟΦΗ» οργάνωσε το υποκατάστημα της INTERAMERICAN που διευθύνει ο κ. Κωνσταντίνος Σαριδάκης, στο Ρέθυμνο.

Η εκδήλωση, που έγινε στο Επιμελητήριο Ρεθύμνου κα προσήλκυσε το ενδιαφέρον πολυπληθούς κοινού, είχε ως κεντρικό ομιλητή τον Στέφανο Καραγιαννόπουλο, καθηγητή Παθολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών και Διευθυντή της Α΄ Παθολογικής Κλινικής του Τζαννείου Νοσοκομείου.

Ο κ. Καραγιαννόπουλος ανέπτυξε τις επιστημονικές απόψεις του γύρω από το θέμα της εκδήλωσης και προσέγγισε το ζητούμενο της μακροζωίας, αναλύοντας τους παράγοντες που συμβάλλουν σε καλό και βαθύ γήρας.

Εκ μέρους της INTERAMERICAN είχε προηγηθεί ο χαιρετισμός προς τους παρευρεθέντες από τον κ. Σαριδάκη και η παρουσίαση του ομίλου, των δραστηριοτήτων και των προοπτικών του στις διαμορφούμενες συνθήκες και απαιτήσεις της νέας εποχής.

Η εκδήλωση έκλεισε με δεξίωση που παρέθεσε το υποκατάστημα Ρεθύμνου της INTERAMERICAN.

Εμείς, είμαστε έτοιμοι

...να ανοίξουμε νέους δρόμους ανοδικής πορείας, ανατρέποντας τα καθιερωμένα. Συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες Ελληνικές και διεθνείς ασφαλιστικές εταιρείες και είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε με αντικειμενικό τρόπο τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας, μέσα από τη μεγάλη ποικιλία ασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτουμε. Τοποθετώντας τους συνεργάτες μας στο κέντρο του ενδιαφέροντός μας, προσφέρουμε εκπαίδευση υψηλού επιπέδου, προσαρμοσμένη στις σημερινές ανάγκες της αγοράς. **Εξασφαλίζουμε τα χαρτοφυλάκια και τις αμοιβές των συνεργατών μας** και στηρίζουμε τις προσπάθειες των ανθρώπων μας, με σύγχρονα μηχανογραφικά συστήματα πληροφόρησης. **Είμαστε έτοιμοι και μπορούμε να ενισχύσουμε τα εισοδήματα των ανθρώπων μας, μέσα από εξελιγμένα συστήματα αμοιβών και σημαντική αύξηση της αποτελεσματικότητάς τους στις πωλήσεις.** Έχοντας οργανώσει προηγμένα συστήματα διασταυρούμενων πωλήσεων και telemarketing, λειτουργούμε τόσο για το συμφέρον των ασφαλιστών όσο και των ασφαλισμένων μας, προσφέροντας σημαντικές ευκαιρίες καριέρας, στο χώρο των ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών. Δίνουμε έτσι την ευκαιρία στους ανθρώπους μας να αναπτυχθούν σαν ασφαλιστές και σαν managers πωλήσεων. Τέλος εμείς στη VERUS Α.Ε. έχουμε καταφέρει να δημιουργήσουμε ένα **φιλικό, ειλικρινές, άρτιο, αξιοπρεπές περιβάλλον.**

Εσείς;

Ένα VERUS περιβάλλον για σας.

Με εκτίμηση

Λευίτης Κλεάνθης

VERUS
ανώνυμη εταιρεία
δίκτυο ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών

τηλ. **210/99 49 700** • Λ.Βουλιαγμένης 566Β & Εθνικής Αντιστάσεως 12 ΤΚ 16452 - Αργυρούπολη

GENERALI

Εκδήλωση για το προσωπικό της

Στον καλαίσθητο πολυχώρο της Αθηναΐδας συγκέντρωσε η Generali το προσωπικό της για να το τιμήσει στο πλαίσιο της καθιερωμένης ετήσιας εταιρικής εκδήλωσης.

Φέτος, εκτός από τους 160 περίπου υπαλλήλους και διοικητικό προσωπικό της εταιρίας, παρευρέθησαν και ο Αναστάσιος Ανδρέου, Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων της Generali Hellas και Generali Life, καθώς και τα εξής στελέχη από τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου στην Τεργέστη: ο Alessandro Corsi, Περιφερειακός Διευθυντής, ο Dante Pitter, Βοηθός Περιφερειακού Διευθυντή, και ο Adriano Cuccagna, Υπεύθυνος Αντασφάλισης του Ομίλου.

Η βραδιά ξεκίνησε με μία σύντομη ομιλία του κ. Corsi, ο οποίος μιλώντας εκ μέρους της Assicurazioni Generali, εξέφρασε την ικανοποίηση του Ομίλου με τις εργασίες και τα αποτελέσματα που πέτυχαν οι θυγατρικές Generali Hellas και Generali Life. Επιπλέον, επεσήμανε ότι η μητρική εταιρία όχι μόνο συνεχίζει να υποστηρίζει την Generali στην Ελλάδα, αλλά η υποστήριξη αυτή είναι μεγαλύτερη από ποτέ άλλοτε. Άλλωστε, ο Όμιλος αναγνωρίζει την σημασία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και το ενδιαφέρον του γι' αυτήν παραμένει αμείωτο.

Ο Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Generali στην Ελλάδα, ευχαρίστησε και συγχάρηκε το προσωπικό για την συνεισφορά του στη θετική πορεία και των δύο εταιριών η οποία αντικατοπτρίζεται στις βελτιώσεις των δεικτών εξόδων και ζημιών, καθώς και στα θετικά τεχνικά αποτελέσματα που σημείωσε η Generali φέτος. Τα θετικά αυτά γεγονότα μαζί με το όραμα και τη στρατηγική που θα εφαρμόσει η Generali για το 2003, δημιουργούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις, σύμφωνα με τον κ. Δημητρίου, ώστε η επόμενη χρονιά να είναι παραγωγική και γεμάτη επιτυχίες.

Στη συνέχεια της εκδήλωσης ακολούθησε η διανομή βραβείων, κατά την οποία βραβεύτηκαν η Μαρία Λαμπροπούλου και ο Τέρπανδρος Τριανταφύλλου ως καλύτεροι υπάλληλοι του 2002, ενώ ο Νίκος Σταυράκης και η Χρυσούλα Τσεκούρα βραβεύτηκαν για την πολύτιμη και πολυετή συνεισφορά τους στη Generali, έχοντας συμπληρώσει ο καθένας 20 χρόνια υπηρεσίας.

ΓΕΛΙΟ ΣΤΟ ΤΕΙ ΑΘΗΝΑΣ

Ημερίδα με θέμα: «Το γέλιο και η γυμναστική του νου στην αντιμετώπιση του άγχους των εξετάσεων» διοργάνωσε το ΤΕΙ Αθήνας, ενόψει των εξετάσεων του χειμερινού εξαμήνου.

Στη διάρκεια της ημερίδας, που πραγματοποιήθηκε τη Δεύτερα 13 Ιανουαρίου στις 11 το πρωί, στο Αμφιθέατρο Τελετών του Ιδρύματος, ο γιατρός Ολιστικής Θεραπευτικής Αλέξανδρος Λουπασάκης παρουσίασε στους φοιτητές μεθόδους αντιμετώπισης του άγχους των εξετάσεων.

Στη συνέχεια, ακολούθησε συζήτηση όπου οι φοιτητές είχαν την ευκαιρία να διατυπώσουν προς τον κ. Λουπασάκη ερωτήσεις σχετικά με το θέμα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εγκαίνια γραφείων Πρακτόρων Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Ασφαλιστική παραχώρησε πρόσφατα στο Σύλλογο των Πρακτόρων ένα ιδιαίτερα καλαίσθητο χώρο, άρτια εξοπλισμένο, στον 8ο όροφο του κτιρίου που βρίσκεται στη Βουλής 7. Στόχος της διοίκησης της εταιρίας είναι οι συνεργαζόμενοι με αυτήν πράκτορες να αποκτήσουν μία μόνιμη έδρα, έτσι ώστε να διεκπεραιώνουν αποτελεσματικότερα τις υποθέσεις του Συλλόγου και να εξυπηρετούνται καλύτερα τα μέλη της.

Κατά τη διάρκεια των εγκαινίων από πλευράς Εθνικής Ασφαλιστικής παρευρέθησαν ο Γενικός Διευθυντής Κωνσταντίνος Φιλίππου, οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές Κυριάκος Παραβάντης και Λάμπρος Τζόλδος, ο Διευθυντής Πωλήσεων Ευάγγελος Τριανταφύλλου, ο Διευθυντής Αυτοκινήτων Δημήτρης Ζάννης, η Διευθύντρια Πυρός και Συναφών Κλάδων Εύη Κοντοπάνου, ο Αναπληρωτής Διευθυντής Marketing Δημήτρης Γεωργιόπουλος, ο Προϊστάμενος Τομέα Διαχείρισης Δικτύου Πωλήσεων - Τραπεζοασφάλισης Βασίλης Φεφόπουλος, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρίας.

Το Σύλλογο Πρακτόρων εκπροσώπησε σύσσωμο το Προεδρείο, στο οποίο συμμετέχουν οι Αρτέμιος Κοντοπίδης, Πρόεδρος, Παναγιώτης Μιχαλόπουλος, Αντιπρόεδρος, Μαρίκα Βικτωράτουυ, Γεν. Γραμματέας, Ελένη Πέτσα-Κουρτέση, Ταμίας, Παναγιώτης Αλεξανδρόπουλος, Όλγα Νικολαΐδου και Ανδρέας Μπουζιούρης, Μέλη, καθώς και διακεκριμένοι συνεργάτες του πρακτορειακού δικτύου.

Με την πρωτοβουλία αυτή, η Εθνική Ασφαλιστική επιβεβαιώνει για ακόμη μία φορά τη συμπαράστασή της στο δύσκολο έργο των ανθρώπων του δυναμικού των πωλήσεων.

GENERALI

Εγκαίνια νέου γραφείου

Πρόσφατα η Generali Life εγκαινίασε τα νέα γραφεία του Κέντρου Ανάπτυξης & Εκπαίδευσης DSF που άνοιξε στο Χαλάνδρι.

Το πρότυπο Κέντρο Ανάπτυξης & Εκπαίδευσης DSF της Generali λειτουργεί εδώ και δύο χρόνια με κύριο έργο τη στρατολόγηση και εκπαίδευση νέων ασφαλιστικών συμβούλων επαγγελματικού επιπέδου.

Με σταθερά και θετικά βήματα η Σοφία Ζέρβα, επικεφαλής του DSF, θα συνεχίσει το έργο του Κέντρου μαζί με την ομάδα της.

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!

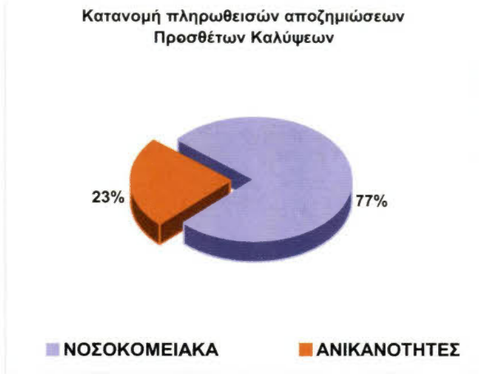
AIG GREECE

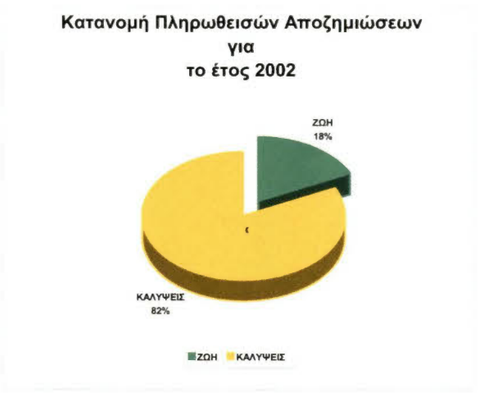
D'Arcy Athens

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

Η INTERAMERICAN αποζημιώνει

Από την αρχή έως και το τέλος του έτους 2002, η INTERAMERICAN, πλήρωσε στους ασφαλισμένους της αποζημιώσεις που αγγίζουν το ποσό των 71.941.710,084€. Ειδικότερα, το ποσόν των 12.834.424,65€ αφορά σε αποζημιώσεις Ζωής, ενώ το ποσόν που αντιστοιχεί σε αποζημιώσεις Προσθέτων Καλύψεων φτάνει τα 59.107.286,19 €.





Αυτοί οι αριθμοί, που αντιστοιχούν σε περιστατικά ασφαλισμένων της INTERAMERICAN οι οποίοι αποζημιώθηκαν, επιβεβαιώνουν τη συνέπεια της εταιρίας Δικαιώνουν παράλληλα την προσπάθεια των ασφαλιστών της INTERAMERICAN που βρίσκονται κοντά στους πελάτες από την πώληση και καθ' όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.

Αποζημιώσεις και για καταστροφές από φυσικά φαινόμενα

Την τελευταία δεκαετία οι περιπτώσεις αποζημιώσεων για υλικές ζημιές που προκλήθηκαν από φυσικά φαινόμενα έχει αυξηθεί κατακόρυφα σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Οι προβλέψεις των ειδικών σχετικά με τις επιπτώσεις από τη μεταβολή των κλιματολογικών συνθηκών είναι δυσοίωνες, έτσι οι ασφαλιστικές καλύψεις και τα προγράμματα για τις ζημιές από αυτά τα φαινόμενα, παρουσιάζουν αυξημένη ζήτηση από το καταναλωτικό κοινό.
Οι καλύψεις για ζημιές από φυσικά φαινόμενα δεν είναι καινούργιες στην ασφαλιστική πραγματικότητα. Ειδικά στα πυρασφαλιστήρια, τόσο των κατοικιών όσο και των επιχειρήσεων, θεωρούνται από τις βασικές προσθήκες που μπορεί ο ενδιαφερόμενος να αγοράσει. Η INTERAMERICAN περιλαμβάνει τις καλύψεις ζημιών από φυσικά φαινόμενα (Πλημμύρα και ζημιές από νερά γενικώς, καταιγίδα-θύελλα, χαλάζι, χιόνι, σεισμός κ.λπ.) τόσο στα ασφαλιστήρια συμβόλαια για την κατοικία, όσο και στα ασφαλιστήρια συμβόλαια για τις επιχειρήσεις (εμπορικές – μεταποίησης – βιομηχανικές). Επιπλέον, οι καλύψεις αυτές παρέχονται και στην ασφάλιση τεχνικών έργων, αλλά και στην ασφάλιση των σκαφών αναψυχής. Το στοιχείο όμως που διαφοροποίησε την INTERAMERICAN από τον ανταγωνισμό, ήταν η προσθήκη της κάλυψης για τα φυσικά φαινόμενα στο πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου «ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ». Το 1993 ήταν η πρώτη φορά στην ασφαλιστική αγορά που ενσωματώθηκαν αυτές οι καλύψεις σε πακέτο, ειδικά για ένα περιουσιακό στοιχείο όπως το αυτοκίνητο. Η διορατικότητα του Κλάδου Αυτοκινήτων επιβραβεύθηκε την επόμενη χρονιά (1994), με τις μεγάλες πλημμύρες στην Αθήνα, όταν έκπληκτοι οι ιδιοκτήτες των αυτοκινήτων έβλεπαν με απόγνωση την περιουσία τους να παρασύρεται από τα νερά και να βουλιάζει στις λάσπες. Ο μηχανισμός αποζημιώσεων της INTERAMERICAN κινήθηκε ταχύτατα και αποζημίωσε άμεσα, όχι μόνο τα σπίτια και τα καταστήματα που είχαν πλημμυρήσει, αλλά και τους ιδιοκτήτες των αυτοκινήτων που είχαν υποστεί είτε μερική, είτε ολική καταστροφή. Από τότε, αρκετές ήταν οι περιπτώσεις που η INTERAMERICAN χρειάστηκε να αποζημιώσει πολλούς ασφαλισμένους της στον Κλάδο Αυτοκινήτων και μάλιστα με μεγάλα ποσά : Κόρινθος το 1996, Ξάνθη, Μυτιλήνη, Χίος, Κρήτη, Θεσσαλία, Πάτρα και πολύ πρόσφατα, με τη χαλαζόπτωση του Νοεμβρίου του 2002, αποζημιώθηκαν άμεσα 1744 ασφαλισμένοι των οποίων τα αυτοκίνητα υπέστησαν ζημιές, με το συνολικό ποσό αποζημιώσεων να φτάνει τα 1.500.000 ΕΥΡΩ. Φυσικά, δεν πρέπει να ξεχνάμε τις περιπτώσεις εκείνες των αυτοκινήτων, που γίνονται μάλιστα και είδηση στα κανάλια, όταν έπειτα από θύελλα, βρίσκονται καταπλακωμένα από δέντρα. Η ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ INTERAMERICAN αποζημιώνει και αυτή την περίπτωση.
Εκτός όμως από τις πλημμύρες και τις θύελλες, αρκετά αυτοκίνητα αποζημιώθηκαν και στους σεισμούς της Πάτρας, της Σκύρου, με αποκορύφωμα τον μεγάλο σεισμό της Αθήνας το 1999, όταν δεκάδες αυτοκίνητα καταπλακώθηκαν από οικοδομές ή μάντρες που κατέρρευσαν.
Στον σεισμό του 1999, η INTERAMERICAN αποζημίωσε επίσης 950 ασφαλισμένους της που είχαν υποστεί ζημιά στο κτίριο ή και στο περιεχόμενό τους, ενώ το συνολικό ποσόν που καταβλήθηκε έφτασε τα 12.500.000 ΕΥΡΩ. Ο σεισμός όμως, δεν είναι η μόνη αιτία που μπορεί να πλήξει ένα νοικοκυριό ή μια επιχείρηση : η έντονη χιονόπτωση στις αρχές του 2002, δημιούργησε προβλήματα σε 50 ασφαλισμένους και οι αποζημιώσεις οι οποίες ξεπέρασαν τις 350.000 ΕΥΡΩ, καταβλήθηκαν άμεσα από την INTERAMERICAN.
Οι ζημιές στα τεχνικά έργα από φυσικά φαινόμενα δεν είναι συχνές, όταν όμως συμβαίνουν, είναι πολύ μεγάλες. Η INTERAMERICAN αποζημίωσε πριν λίγα χρόνια την μεγάλη καταστροφή που είχε υποστεί η κατασκευή του υδροηλεκτρικού έργου της ΔΕΗ στη Μεσοχώρα, όταν υπερχείλισε ο ποταμός Αχελώος. Οι εταιρίες ΜΗΧΑΝΙΚΗ και ΕΔΡΑΣΗ-ΨΑΛΛΙΔΑΣ, είδαν να θάβονται κάτω από τη λάσπη τα μηχανήματα, τα φορτηγά και ο εξοπλισμός των εργοταξίων. Η αποζημίωση ήταν άμεση, φυσικά.
Επειδή κανένας δεν μπορεί να προβλέψει την επόμενη αιτία της ζημιάς, ειδικά όταν προέρχεται από κάποιο φυσικό φαινόμενο, η INTERAMERICAN Ζημιών έχει ενσωματώσει στα προγράμματα που αφορούν στην ασφάλιση της περιουσίας, ανεξάρτητα από το πόσο μικρή ή μεγάλη είναι, την κάλυψη για ζημιές από φυσικά φαινόμενα. Όλα τα χαρακτηριστικά περιστατικά που αναφέρθηκαν, δηλώνουν την άμεση κινητοποίηση της Εταιρίας Ζημιών σε κάθε περίσταση και την ταχύτητα με την οποία διεκπεραιώνεται η αποζημιωτική διαδικασία

Οι «περιφερειακές» πίτες της INTERAMERICAN

Ο Διευθυντής Πωλήσεων ΝΔ Ελλάδας, Κ. Μπίρταχας

Στη Βόρεια Ελλάδα

Τα αποτελέσματα του 2002 και η στοχοθεσία για το 2003 ήταν θέμα και της εκδήλωσης για την κοπή της πίτας των διοικητικών στελεχών και των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων της Βορ. Ελλάδος.
Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Hyatt στις 15 Ιανουαρίου, είχε παλμό και περιεχόμενο, καθώς οριοθετήθηκαν οι προσδοκίες για τον τρέχον έτος, αναλύθηκαν λεπτομερώς οι επιμέρους στόχοι και παρουσιάστηκε το σύστημα κινήτρων για τους Συντονιστές και τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους του Δικτύου μας.
Την πορεία μας στους Κλάδους Ζωής και Υγείας παρουσίασε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Μ. Μωυσής, ενώ ο Γεν. Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing Κ. Αποστολίδης επεσήμανε κατά την ομιλία του την αναγκαιότητα να στραφεί το Δίκτυο Πωλήσεων σε μια πιο συστηματική προσέγγιση του πελατειακού κοινού και να επιδιώξει σταθερή παραγωγή καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Ο κ. Κ. Μπερτσιάς έδωσε, για λογαριασμό της INTERAMERICAN Ζημιών, το μέγεθος της αύξησης των πωλήσεων κατά το 2002 και παρουσίασε α ποιοτικά γνωρίσματα που καθιστούν την εταιρία ξεχωριστή μέσα στο σημερινό περιβάλλον της ελληνικής αγοράς στις γενικές ασφαλίσεις.
Εκτός των ομιλητών, παραβρέθηκε από την πλευρά της Κεντρικής Διοίκησης της Βορ. Ελλάδος ο κ. Π. Σκόντζος, οι Επιθεωρητές Πωλήσεων Ν. Μαντζάρης, Δ. Φραγκόπουλος, Δ. Μάκογλου και Χ. Χρηστίδη, οι Συντονιστές των υποκαταστημάτων Θράκης, Μακεδονίας και Θεσσαλίας και πλήθος διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων.
Κατά την εκδήλωση, που έκλεισε με την κοπή της πίτας από τον Κ. Αποστολίδη, βραβεύτηκαν οι Συντονιστές και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που ξεχώρισαν με τις επιδόσεις του το 2002.

Στη Νοτιοδυτική Ελλάδα

Την πίτα της έκοψε και η Διοίκηση της Ν.Δ. Ελλάδας της INTERAMERICAN, στις 14 Ιανουαρίου στην Πάτρα, παρουσία των κ. Μ. Μωυσή, Κ. Μπερτσιά και Κ. Αποστολίδη.
Και σε αυτή τη συνάντηση εξαγγέλθηκαν νέα κίνητρα για τους Συντονιστές και Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Ο κ. Αποστολίδης αναφέρθηκε στη νέα δυναμική του Δικτύου και την ζητούμενη αλλαγή φιλοσοφίας και νοοτροπίας, προκειμένου να επιτευχθούν οι φιλόδοξοι στόχοι που έχουν τεθεί από την Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων. Ο κ. Μπερτσιάς σκιαγράφησε τις εξελίξεις στην INTERAMERICAN Ζημιών και ειδικότερα τις προοπτικές που υπάρχουν για τον Κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων στη Νοτιοδυτική Ελλάδα.

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing Κυριάκος Αποστολίδης κόβει την πίτα περιστοιχιζόμενος από τους διοικητικούς Π. Σκόντζο, Δ. Μάκογλου και Θ. Μαυροφείδου

Το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων στη Βόρεια Ελλάδα, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης

Ο κ.Μωυσής τόνισε ότι υπάρχει έδαφος μεγάλης ανάπτυξης των πωλήσεων στην περιοχή.
Ας σημειωθεί ότι κατά την εκδήλωση παρενέβη τηλεφωνικά ο Πρόεδρος του Ομίλου, Δ. Κοντομηνάς, για ευχές και παραινέσεις.

Ιδιαιτέρως ενδιαφέρουσα ήταν η ομιλία του Διευθυντή Πωλήσεων Ν.Δ. Ελλάδος Κώστα Μπίρταχα, που όρισε τα σημεία στα οποία θα πρέπει να εστιαστεί η προσπάθεια το 2003, για να είναι επιτυχημένη. Επεσήμανε ο κ. Μπίρταχας ότι χρειάζεται:

- Αλλαγή φιλοσοφίας και τρόπου σκέψης.
- Επαγγελματισμός με ότι συνεπάγεται αυτό.
- Δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης, φανατισμού και πάθους.
- Αναβάθμιση του υπάρχοντος δυναμικού και την ένταξη βιώσιμων και εξελίξιμων Νέων Συνεργατών στις Μονάδες.
- Γνώση της τεχνολογίας με συνεχή εκπαίδευση και σεμινάρια.
- Θέσπιση σύγχρονων τρόπων Πώλησης και Προσέγγισης. Πουλάμε λύσεις και όχι προϊόντα.
- Διατήρηση και εκμετάλλευση του Χαρτοφυλακίου στο μέγιστο δυνατό.
- Πιστοποίηση και αναγνώριση των υπηρεσιών που προσφέρουμε με παράλληλη και συχνή επικοινωνία Δικτύου και Πελατών.
- Δημιουργία συστημάτων και εργαλείων της συνέπειας και της συνέχειας.
- Άμεση ανάπτυξη των υπολειτουργώντων αγορών και γραφείων με την παράλληλη ανάπτυξη των γεωγραφικών περιοχών που υστερούμε σημαντικά σε παρουσία.
- Επικοινωνία Δικτύου και Διοικητικών Υπηρεσιών, μόνο από Συντονιστές Υποκ/των και Γραμματέων με στόχο το κέρδος χρόνου και εκμετάλλευση στο μέγιστό τους στην αγορά.
- Συνεχή εκπαίδευση με εσωτερικούς και εξωτερικούς εισηγητές.
- Δημιουργία μέσα στον Φεβρουάριο Συμβουλίου Διεύθυνσης Πωλήσεων με την συμμετοχή Διευθυντών Υποκαταστημάτων.
- Σε συνεργασία με το Marketing, την Διεύθυνση Υποστήριξης Πωλήσεων και τους τοπικούς φορείς, δημιουργία Seminar Cellings, ημερίδες επαγγελματικού προσανατολισμού και από την άνοιξη τοποθέτηση κινητών περιπτέρων πληροφόρησης και πώλησης στις κεντρικές πλατείες.
- Ξεκινώντας από τον Φεβρουάριο, αξιολόγηση των δυνατοτήτων όλων για το πόσο μπορούν και ποιοι δεν μπορούν να δρομολογηθούν στη νέα πραγματικότητα.

Τέλος, ο κ. Μπίρταχας παρουσίασε τους στόχους του 2003, που είναι:

- Να ενταχθούν 100 νέοι Συνεργάτες στη Σχολή των 100 ωρών.
- Η δημιουργία 10 νέων Unit Managers στα υποκαταστήματα και σε περιοχές προς ανάπτυξη.
- Η δημιουργία τουλάχιστον 50 Financial Planners με προδιαγραφές υψηλοτάτου επιπέδου.
- Η δημιουργία 4 πιλοτικών υποκαταστημάτων με προδιαγραφές μονάδας επιχειρησιακής σε πρότυπα Hoopies.

Ο στόχος παραγωγής που έχει αναλάβει να επιτύχει η Διεύθυνση Ν.Δ. Ελλάδος είναι, όπως ανέφερε ο κ. Μπίρταχας, 3.830.000 ευρώ.

AIG GREECE

Αύξηση παραγωγής το 2002

Το **2002** και παρά τις δύσκολες συνθήκες που επικράτησαν στην παγκόσμια, αλλά και ελληνική ασφαλιστική αγορά, αισθητή βελτίωση παρουσίασαν τα οικονομικά μεγέθη της **AIG GREECE** και του **Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, επισφραγίζοντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις **επιχειρηματικές στρατηγικές κινήσεις,** αλλά και την επιμέρους **εμπορική πολιτική** που ακολούθησαν.

Πιο συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλίστρων και για τις δύο εταιρίες του ομίλου **(NATIONAL UNION** και **ΕΛΛΑΣ Α.Ε.)** για το **2002,** ξεπέρασε τα **32,7 εκατομμύρια ευρώ,** παρουσιάζοντας μια αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος, της τάξης του **27%** όσον αφορά στην ελληνική παραγωγή και **20%** στο σύνολο της παραγωγής, συμπεριλαμβανομένων και των πολυεθνικών λογαριασμών.

Αναλυτικότερα η ανά κλάδο παραγωγή έχει ως εξής:

	Παραγωγή (σε ΕΥΡΩ)	% συμμετοχή Κλάδου στο σύνολο
1) Περιουσίας	8.900.000	27,2
2) Προσωπικών Κινδύνων	3.100.000	9,5
3) Αστικής Ευθύνης	1.500.000	4,6
4) Λοιπών Ατυχημάτων	600.000	1,8
5) Οικονομικών Απωλειών	1.900.000	5,8
6) Προσωπικών Ατυχημάτων	1.100.000	3,4
7) Τεχνικών Ασφαλίσεων	2.800.000	8,6
8) Μεταφορών	3.000.000	9,1
9) Αυτοκινήτου	9.800.000	30,0
	32.700.000	100,00

Σημαντικότερη ποσοστιαία αύξηση, παρουσίασαν οι κλάδοι **Οικονομικών Κινδύνων (60,37%), Μεταφορών (32,57%)** και **Περιουσίας (27,76%).**

Η **AIG GREECE** συνεχίζει και το **2003** την αναπτυξιακή πορεία της, στηριζόμενη στην **οικονομική ευρωστία** της, στους **σταθερούς δείκτες φερεγγυότητας,** στην **ευελιξία προσαρμογής της στις αλλαγές** που συντελούνται σε παγκόσμια κλίμακα, στην **πρωτοπορία της σκέψης και δράσης της.**

Κύριοι άξονες της πολιτικής της είναι:

- η **διεύρυνση** του ασφαλιστικού της οπλοστασίου (ειδικές αγορές, εξειδικευμένο προϊόντα και υπηρεσίες, κ.λπ.),
- η **αξιοποίηση** νέων τρόπων και μεθόδων πώλησης - προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών της,
- η δυναμική **υποστήριξη** των συνεργατών της, με απώτερο στόχο τη μεταπήδησή τους από την απλή διαμεσολάβηση στην επιχειρηματική ανάπτυξη της πρακτορειακής μονάδας τους
- η **ενίσχυση** των «θεσμών» που προάγουν και αναβαθμίζουν τη «συναγωνιστική» συνύπαρξη εταιρίας / συνεργάτη / πελάτη **(AIG GREECE SEMINARS, AIG GREECE FORUM, AIG GREECE BONUS, CRM, AIG GREECE CONSULTING, κ.λπ.).**

CRETA MARIS - MARIS HOTELS

Διεθνής διάκριση «Thu Holly» στο Creta Maris

Η διεθνής διάκριση «TUI Holly» απονεμήθηκε για μια ακόμα φορά στο Creta Maris που βρίσκεται στη Χερσόνησο Κρήτης, αναδεικνύοντάς το ως ένα από τα 100 καλύτερα ξενοδοχεία διακοπών στον κόσμο, με τα οποία συνεργάζεται ο τουριστικός οργανισμός TUI.

Το βραβείο «TUI Holly» απονέμεται κάθε χρόνο στα 100 δημοφιλέστερα ξενοδοχεία διακοπών στον κόσμο από τα 17.000 ξενοδοχεία με τα οποία συνεργάζεται ο οργανισμός. Η επιλογή των δημοφιλέστερων ξενοδοχείων γίνεται μέσω ειδικών ερωτηματολογίων, που συμπληρώνουν οι πελάτες της TUI μετά την επιστροφή τους από τις διακοπές, όπου βαθμολογούν το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών στα ξενοδοχεία διαμονής τους σε όλο τον κόσμο.

Στιγμιότυπο από την τελετή απονομής των βραβείων «TUI Holly» στο Αμβούργο. Διακρίνονται ο πρόεδρος της TUI Dr Volker Böttcher (στο μέσον) με τον διευθύνοντα σύμβουλο των Maris Hotels Ανδρέα Μεταξά (αριστερά) και τον διευθυντή του Creta Maris Νικόλαο Φουντουλάκη

Η απονομή του «TUI Holly 2002» πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα δεξιώσεων του ξενοδοχείο «Dorint Am Alten Wall», στο Αμβούργο της Γερμανίας. Το βραβείο παρέλαβαν από τον Dr. Volker Böttcher, πρόεδρο της TUI, ο Ανδρέας Μεταξάς, διευθύνων σύμβολος των Maris Hotels και ο κ. Νικόλαος Φουντουλάκης, διευθυντής του Creta Maris. Μετά την απονομή ακολούθησε επίσημο δείπνο σε αίθουσα του Εμπορικού Επιμελητηρίου του Αμβούργου.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Εξελέγη την Παρασκευή 20 Δεκεμβρίου το Διοικητικό Συμβούλιο της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.,** της εταιρίας η οποία προέκυψε από την συγχώνευση των δύο θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ, της **Αγροτικής Ασφαλιστικής** και της **Αγροτικής Ζωής.**

Η σύνθεση του 11μελούς Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας είναι η εξής:

Πρόεδρος:
ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΣ — Εκτελεστικό Μέλος
Υποδιοικητής ΑΤΕ

Αντιπρόεδρος:
ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΣΚΑΝΔΑΜΗΣ — Εκτελεστικό Μέλος
Υποδιοικητής ΑΤΕ

Διευθύνων Σύμβουλος:
ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ — Εκτελεστικό Μέλος

Μέλη:
ΑΘΑΝΑΣΙΑ ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ — Εκτελεστικό Μέλος
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΣΟΥΜΑΣ — Μη εκτελεστικό Μέλος
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΙΛΑΤΗΣ — Μη εκτελεστικό Μέλος
ΗΛΙΑΣ ΜΠΕΤΣΗΣ — Μη εκτελεστικό Μέλος
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΟΛΥΜΕΡΟΣ — Μη εκτελεστικό Μέλος
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΥΚΑΜΙΑΣ — Μη εκτελεστικό Μέλος
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΤΟΣ — Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό Μέλος
ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΚΑΦΥΡΑΣ — Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό Μέλος

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Commercial Value A.A.E., η νέα εταιρία του Ομίλου Ασπίς

Με ενεργητικό 253 εκατ. ευρώ (86 δισ. δρχ.) και 250.000 πελάτες, ξεκίνησε πριν λίγες ημέρες η λειτουργία της **COMMERCIAL VALUE AAE,** της νέας ασφαλιστικής εταιρίας του **Ομίλου Ασπίς. Η Commercial Value AEE** με μετοχικό κεφάλαιο 50 εκατ. ευρώ αποτελεί το προϊόν της συγχώνευσης των ασφαλιστικών εταιριών COMMERCIAL Value AEAZ, NORDSTERN COLONIA Hellas AEΓA, NORDSTERN COLONIA Hellas AEAZ, GOTA International AEA και UNITED Insurance.

Η **COMMERCIAL VALUE Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία** διαθέτει 80 υποκαταστήματα, γραφεία και agency, ενώ στο δυναμικό της υπάρχουν 350 ασφαλιστικοί πράκτορες, 800 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και 175 στελέχη πωλήσεων. Πρόεδρος της νέας εταιρίας είναι ο κ. **Νικόλαος Πλακίδης.** Ο κ. **Ιωάννης Παυλίδης** ως Διευθύνων Σύμβουλος και ο κ. **Παναγιώτης Παλαιολόγος** ως Γενικός Διευθυντής Ζωής και Δικτύου Agency, αναλαμβάνουν τη διοίκηση της Εταιρίας.

Η **COMMERCIAL VALUE AAE,** βάσει μεγεθών, κατατάσσεται πλέον στις πρώτες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, προσδοκώντας να δημιουργήσει σημαντικές οικονομίες κλίμακας και προοπτικές υψηλής κερδοφορίας. Σημειώνεται ότι σημαντικό μέρος της οργανικής συγχώνευσης αναμένεται ότι θα έχει περατωθεί έως τις 15 Μαΐου του 2003. Υπολογίζεται δε ότι το σύνολο των ενεργειών, που είναι αναγκαίες για την πλήρη καθετοποίηση των εργασιών της νέας ασφαλιστικής, θα διαρκέσει ως το τέλος του τρέχοντος έτους.

Όπως τονίζει **ο πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς, Παύλος Ψωμιάδης,** η συγχωνευμένη εταιρία καλύπτει όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών, προσφέροντας σε νομικά και φυσικά πρόσωπα ενοποιημένες ανταγωνιστικές λύσεις.

Ο κ. **Παύλος Ψωμιάδης** προσθέτει ότι η **COMMERCIAL VALUE AAE** στοχεύει, μεταξύ άλλων, στη δημιουργία μιας νέας ενιαίας μηχανογραφικής λύσης που θα της επιτρέψει να αποκτήσει σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα στην εξυπηρέτηση των πελατών της και των συνεργατών της. Επισημαίνεται ότι η εταιρία ήδη εξετάζει εναλλακτικές λύσεις για μία κοινή κτιριακή εγκατάσταση και στόχος είναι όλο το διοικητικό προσωπικό – εκτός υποκαταστημάτων – να λειτουργεί σε ενιαίο εργασιακό χώρο, εντός του έτους. Τέλος, όπως υπογραμμίζουν κορυφαία στελέχη της **COMMERCIAL VALUE AAE,** στη φάση αυτή μεγάλη βαρύτητα δίδεται στο ανθρώπινο δυναμικό και την εναρμόνιση της εμπορικής πολιτικής του νέου εταιρικού σχήματος.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Κοπή πίτας *του Υποκαταστήματος Νικολετάκη*

Στο Υποκατάστημα Αιγάλεω της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, πραγματοποιήθηκε στις 29 Ιανουαρίου 2003 η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ.: Κώτσαλος Γεώργιος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής, Φιλίππου Μάριος, Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency και Εκπαίδευσης, Περράκης Νίκος, Περιφερειακός Διευθυντής Πειραιώς & Νήσων, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρίας.

Επίσης παραβρέθηκαν και οι κ.κ.: Καλογερόπουλος Δημήτρης, Δήμαρχος Αιγάλεω, Ζαφειρόπουλος Γρηγόρης, Δήμαρχος Χαλανδρίου, πελάτες και φίλοι του υποκαταστήματος.

Ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος, Νικολετάκης Κωνσταντίνος αναφέρθηκε στις σημαντικές επιτυχίες της χρονιάς που πέρασε και τους υψηλούς στόχους που τέθηκαν για τη νέα χρονιά 2003.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Κώτσαλος Γ. στον χαιρετισμό του αναφέρθηκε στη σημαντικότητα του agency δικτύου, διατυπώνοντας τα εύσημα για τη μέχρι τώρα απόδοσή του, η οποία αποτελεί σημαντικό παράγοντα για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας και δεσμεύτηκε ότι θα βρίσκεται κοντά στη μεγάλη προσπάθεια που γίνεται.

Στόχος όλων μας είναι η πρωταγωνιστική παρουσία της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

INTERAMERICAN

Ομαδική ασφάλιση για το προσωπικό του Ομίλου «LogicDis» από την Interamerican

Ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης προσέφερε στο ανθρώπινο δυναμικό της, ο Όμιλος Εταιριών «LogicDis» σε συνεργασία με την INTERAMERICAN, εκφράζοντας έτσι κατά τον καλύτερο τρόπο την αναγνώριση της διοίκησης προς το προσωπικό για τη μεγάλη προσφορά του στην ανάπτυξη του ομίλου. Το συμβόλαιο αυτό καλύπτει τους εργαζομένους, με παροχές Ασφάλειας Ζωής, Μόνιμης και Μερικής Ανικανότητας, Απώλειας Εισοδήματος, Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής περίθαλψης.

Παράλληλα, στα μέλη του προγράμματος, δίνεται η δυνατότητα της πρόσθετης εθελοντικής ασφάλισης των οικογενειών τους με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους.

Η διοίκηση της «LogicDis» επέλεξε την INTERAMERICAN εκτιμώντας την αξιοπιστία της, αλλά και την πολυετή πείρα και τεχνογνωσία στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Μετά την υπογραφή του ασφαλιστηρίου ακολούθησε παρουσίαση των παροχών στους εργαζομένους από τον Α. Δημητρίου, Προϊστάμενο Πωλήσεων και Marketing της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων και από την συνεργάτιδα της INTERAMERICAN Αικ. Ζερβού.

Από αριστερά: οι Π. Γιαννουλόπουλος, Διευθυντής ανθρώπινου δυναμικού του ομίλου «LogicDis», ο Α. Δημητρίου, Προϊστάμενος Πωλήσεων και Marketing της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων, ο Ι. Κυριακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της «LogicDis» και η Αικ. Ζερβού, ασφαλιστική σύμβουλος της INTERAMERICAN

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

Επιτυχίες στην Ελλάδα, επέκταση στην Κύπρο

Στα Ιωάννινα και στην Αθήνα, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική Εταιρία πραγματοποίησε τα ετήσια συνέδρια των συνεργατών της.

Τα νέα ιδιόκτητα γραφεία της εταιρίας στα Ιωάννινα

Τα στελέχη της εταιρίας στα εγκαίνια των γραφείων στα Ιωάννινα. Από αριστερά: Μιμίκα Κωτσοπούλου, Μάκης Σταματόπουλος, Γιάννα Ηλιοπούλου, Τζένη Αναγνωστάκη, Νικολάου Πάρις Στο κέντρο: Κασκαρέλης Αναστάσιος

Στα Ιωάννινα έγιναν και τα εγκαίνια του νέου ιδιόκτητου κτιρίου συνολικού εμβαδού 570 τ.μ. που ανέγειρε η Εταιρία επί της λεωφόρου Δωδώνης 141. Στην τελετή παρέστησαν οι συνεργάτες της εταιρίας από την ευρύτερη περιοχή της Δυτικής Ελλάδος καθώς και στελέχη της εταιρίας.

Ο κ. Κασκαρέλης, σε σύντομη ομιλία του, ανέφερε ότι ένας από τους στόχους της εταιρίας είναι η αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρία έχει αξιόλογη παρουσία.

Μετά τον καθιερωμένο αγιασμό δόθηκε δεξίωση στους παρευρεθέντες.

Στο HOTEL «DU LAC» των Ιωαννίνων (την 30/11/02) πραγματοποιήθηκε το 5ο Συνέδριο για τους συνεργάτες της εταιρίας από τη Δυτική Ελλάδα, στο οποίο συμμετείχαν στελέχη της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ και 120 συνεργάτες.

Στην ΑΘΗΝΑ το αντίστοιχο Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «METROPOLITAN» (ΧΑΝΔΡΗΣ) (στις 14/12/02) με τη συμμετοχή στελεχών της εταιρίας και 200 συνεργατών από τη Στερεά Ελλάδα και τα Νησιά του Αιγαίου.

Κύριοι ομιλητές στα δύο συνέδρια ήταν ο Δ/νων Σύμβουλος της Εταιρίας Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο Παρίσης Νικολάου Γενικός και Οικονομικός Δ/ντής, η Αναγνωστάκη Τζένη, Δ/ντρια του κλάδου Αυτ/των, η Κωτσοπούλου Μιμίκα, Τεχνικός Δ/ντής Λοιπών Γενικών Κλάδων και η Ηλιοπούλου Γιάννα, Δ/ντρια Τμήματος Ζημιών.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, στις ομιλίες του στους συμμετέχοντες στα δύο συνέδρια τόνισε ότι ο στόχος για το 2002 επετεύχθη, η παραγωγή έφτασε τα 41.670.000 € (14,2 δισ. δρχ.) σε καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 40% σε σχέση με το 2001.

Επεσήμανε μάλιστα το γεγονός ότι η αύξηση της παραγωγής επιτυγχάνεται στην περιφέρεια και σε μικρά αστικά κέντρα.

Τόνισε ότι μέσα στους στόχους της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ είναι:
- Η παραγωγή για το 2003 να ξεπεράσει τα 55.700.000 € (19 δισ. δρχ.) με την ίδια γεωγραφική κατανομή, αλλά και με βελτίωση της συνθέσεως χαρτοφυλακίου.
- Η συνεργασία με τράπεζα του εσωτερικού για τη διάθεση τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων μέσω του δικτύου της εταιρίας.
- Η εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο.
- Η αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρία έχει αξιόλογη παραγωγή.

Η εταιρία έχει πραγματοποιήσει επενδύσεις σε ακίνητα της τάξεως των 12.032.300 € (4,1 δισ. δρχ.).
- Τα κεντρικά γραφεία και οι υπηρεσίες της εταιρίας στεγάζονται σε πολυτελές ιδιόκτητο ακίνητο (συνολικού εμβαδού 1.600 τ.μ. περίπου) επί της οδού Σόλωνος 137 στην Καλλιθέα, επίσης
- η Διοίκηση της εταιρίας προέβη στην αγορά 3 ορόφων για γραφεία μας στην έναντι του κεντρικού κτιρίου νεοανεγερθείσα οικοδομή της οδού Σόλωνος 138.
- Το υποκατάστημα Θεσσαλονίκης στεγάζεται σε ιδιόκτητα γραφεία της οδού Τσιμισκή 17.
- Το Νοέμβριο του 2001 ξεκίνησε και η ανέγερση του νέου πενταώροφου ιδιόκτητου κτιρίου της εταιρίας στη Θεσσαλονίκη, επί της Λεωφ. Νέας Εγνατίας στον κόμβο της Χαλκιδικής, σε ένα από τα καλύτερα σημεία της συμπρωτεύουσας και βρίσκεται ήδη στο στάδιο αποπεράτωσης (φωτογρ.).
- Το περιφερειακό γραφείο Λάρισας στεγάζεται σε ιδιόκτητα γραφεία στην οδό Ηρώων Πολυτεχνείου 113-115.
- Το περιφερειακό γραφείο Πατρών στεγάζεται σε ιδιόκτητο διαμέρισμα γραφείων επί της οδού Κανακάρη 155-157.
- Το περιφερειακό γραφείο Κατερίνης στεγάζεται σε ιδιόκτητους χώρους γραφείων δύο ορόφων επί της 25ης Μαρτίου και πλ. Ελευθερίας.
- Το περιφερειακό γραφείο Δράμας στεγάζεται σε ιδιόκτητο διαμέρισμα των οδών Βίτση και Σεφέρη.
- Το περιφερειακό γραφείο Ιωαννίνων στεγάζεται σε χώρο γραφείων ιδιόκτητου κτιρίου συνολικού εμβαδού 570 τ.μ. που ανέγειρε η εταιρία επί της Λεωφ. Δωδώνης 141.
- Το γραφείο στο Άργος επί της οδού Νικηταρά 2.

Ο κ. Νικολάου Παρίσης στις ομιλίες του αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα οποία:
- Οι δεσμευμένες επενδύσεις υπέρ των ασφαλισμένων της εταιρίας αυξήθηκαν κατά 60%.
- Το λειτουργικό κόστος για το 2002 είναι στο 12,5% όταν ο μέσος όρος της αγοράς είναι πάνω από 20%. Στόχος για την επόμενη διετία είναι το λειτουργικό κόστος να φτάσει στο 10%.
- Τα κέρδη για το 2002 ανήλθαν στο ποσό των 1.907.000 € (650 εκ. δρχ.).
- Οι επενδύσεις στα ακίνητα ανήλθαν το 2002 σε 12.032.000 € (4 δισ. δρχ.).
- Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα ξεπέρασαν τα 12.200.000.000 € (4,1 δισ. δρχ.).

Δεσμευμένες επενδύσεις - αποθέματα

Οι επενδύσεις της εταιρίας για ασφαλιστική τοποθέτηση, όπως φαίνεται από το έγγραφο του υπουργείου Ανάπτυξης, είναι περισσότερες από την υποχρέωση κατά 1,5 δισ. δρχ. (4.402.054,29 €).

Αν υπολογιστούν τα ακίνητα στην πραγματική τους αξία, γιατί στη βεβαίωση είναι υπολογισμένα με την αντικειμενική τους αξία, τότε το πλεόνασμα των επενδύσεων έναντι της υποχρέωσης, ξεπερνάει τα 3 δισ. δρχ. (8.804.108,58 €).

Αυτό σημαίνει ότι οι επενδύσεις της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ» σε χρεόγραφα και ακίνητα φτάνουν στο 100% της παραγωγής μας.

Δηλαδή
- 8,1 δισ. δρχ. (23.771.0933,18 €), η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων για το 2001 και
- 8 δισ. δρχ. (23.447.622,89 €), οι επενδύσεις της εταιρίας.

Το Περιθώριο Φερεγγυότητας της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ» είναι παραπάνω από το διπλάσιο του αναγκαίου.
- (1.535.805.461 δρχ. ή 4.507.132,68 €), το αναγκαίο
- (3.163.792.567 δρχ. ή 9.284.791,10 €), αυτό που κατέχει η εταιρία.

Νέο μεγάλο επίτευγμα

Ένα νέο μεγάλο επίτευγμα της εταιρίας είναι η ίδρυση Ασφαλιστικής Εταιρίας και στην Κύπρο με επωνυμία, «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ (ΚΥΠΡΟΥ)».

Τα κεντρικά γραφεία της νέας εταιρίας βρίσκονται επί της οδού Αρχιεπισκόπου Μακαρίου 61 (Συγκρότημα Δημήτρη Σεργίδη) στην πόλη της Λάρνακας.

Στο πάνελ από δεξιά: Παρίσης Νικολάου (Γενικός Διευθυντής), Κασκαρέλης Αναστάσιος (Διευθύνων Σύμβουλος), Δώρας Σωτήριος (Εμπορικός Διευθυντής)

Ήδη γίνονται ενέργειες για αγορά οικοπέδου στην πόλη της Λάρνακας για ανέγερση ιδιόκτητων γραφείων. Την πετυχημένη φιλοσοφία και πολιτική που εφαρμόζει η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ στην Ελλάδα και έχει φτάσει τόσο ψηλά μεταξύ όλων των εταιριών, θα εφαρμόσει και στη νέα εταιρία στην Κύπρο για να μεγαλουργήσει η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ και εκεί.

Στο συνέδριο της Αθήνας σύντομο χαιρετισμό προς τους συναδέλφους απηύθυνε και ο κ. Δώρας Σωτήριος, Εμπορικός Δ/ντής της εταιρίας.

Άποψη Συνεδρίου Αθηνών

Κλείνοντας τις εργασίες των δύο Συνεδρίων ο κ. Κασκαρέλης, αφού ευχαρίστησε τους παρευρεθέντες συνεργάτες της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ για τη συνεισφορά τους στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας, τους κάλεσε να προχωρήσουν μαζί στην επίτευξη των στόχων της. Μετά τη λήξη των δύο εκδηλώσεων η εταιρία παράθεσε buffet προς τους παρευρεθέντες.

Αποτελέσματα 2002

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 2002, στο πλαίσιο του δυσμενούς κλίματος για τη διεθνή και ελληνική ασφαλιστική αγορά, η Alpha Ασφαλιστική επέτυχε να διατηρήσει την ευρωστία της και τα υγιή οικονομικά μεγέθη της.

Το 2002 προσέγγισε τους στόχους, όσον αφορά στην:
- Ποιοτική βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματός μας, διατηρώντας τα αυξημένα αποθεματικά μας που είναι εκ των υγιεστέρων της αγοράς.
- Ενίσχυση της τεχνολογικής υποδομής μας.
- Διεύρυνση του δικτύου Πωλήσεων.
- Αναβάθμιση της συνεργασίας μας με τα καταστήματα της τράπεζας και τις εταιρίες του ομίλου.
- Επέκταση των δραστηριοτήτων μας με τη σύσταση δύο νέων εταιριών, της Alpha Μεσιτική Ασφαλίσεων Α.Ε. και της Alpha Insurance Romania.

Παραγωγή ασφαλίστρων - κέρδη χρήσεως

Το σύνολο των καθαρών ασφαλίστρων ανήλθε σε ευρώ 122,3 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 8,3% έναντι του 2001, εκ των οποίων ευρώ 56,1 εκατ. είναι τα ασφάλιστρα Ζωής με αύξηση 3,4% και ευρώ 66,2 εκατ. τα ασφάλιστρα Ζημιών με αύξηση 12,9%.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε ευρώ 1,1 εκατ., αφού η εταιρία απορρόφησε εξ ολοκλήρου την υποαξία μετοχών και Αμοιβαίων Κεφαλαίων και συγχρόνως επιβαρύνθηκε με έκτακτες δαπάνες όπως:
- Αυξημένες αποσβέσεις από τις επενδύσεις σε τεχνολογία.
- Αυξημένες δαπάνες λόγω της μετεγκατάστασης των κεντρικών γραφείων, στο νεοδμητο ιδιόκτητο κτίριο του ομίλου «ΩΚΕΑΝΟΣ».

Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε σε ευρώ 225 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 14% έναντι του 2001. Αναλυτικά, οι ασφαλιστικές προβλέψεις του κλάδου Ζωής ανήλθαν σε ευρώ 137,2 εκατ. και των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων σε ευρώ 88 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 14,9% και 12,7% αντιστοίχως.

Μερίδιο αγοράς

Με την επίτευξη της παραγωγής αυτής, η Alpha Ασφαλιστική προώθησε το μερίδιο αγοράς της από 2,9% το 1998 σε 4,5% το 2002, ακολουθώντας αυστηρή και επιλεκτική πολιτική προσκτήσεως εργασιών στους κερδοφόρους κλάδους. Χαρακτηριστικό δείγμα της πολιτικής αυτής είναι ότι η Εταιρία κατέχει μερίδιο αγοράς μόνο 2% στο ζημιογόνο κλάδο Αυτοκινήτων, ενώ το μεριδιό της στον κλάδο Πυρός ανέρχεται σε 13%.

Πολιτική της εταιρίας αποτελεί η επίτευξη μεριδίου αγοράς στους κερδοφόρους κλάδους και τα θετικά λειτουργικά αποτελέσματα.

Σύνθεση χαρτοφυλακίου

Πέραν των ποσοτικών αποτελεσμάτων, η Alpha Ασφαλιστική διαθέτει πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων. Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι ο κλάδος Αυτοκινήτων περιορίζεται στο 25,9% της συνολικής παραγωγής της, έναντι 28,2% το 2001.

Στόχοι 2003

Το 2003, στο πλαίσιο των τεθέντων οικονομικών στόχων από το νέο Επιχειρησιακό Σχέδιο του ομίλου, η εταιρία θα δώσει έμφαση στην αξιοποίηση και διεύρυνση του πελατολογίου του ομίλου, μέσω της συστηματικής εφαρμογής του bancassurance, έτσι ώστε με την αύξηση του όγκου των εργασιών της, να ξεπεράσει τις συνέπειες της γενικότερης δυσπραγίας της αγοράς.

Πρωταρχικούς στόχους για την Alpha Ασφαλιστική αποτελούν η ανάκαμψη της κερδοφορίας και η περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσεώς της στην αγορά, υπό την προϋπόθεση ότι η διεθνής οικονομική και πολιτική συγκυρία δεν θα είναι δυσμενέστερη από την παρούσα.

Τα ανωτέρω θα επιτευχθούν μέσω:
1. Της διευρύνσεως του δικτύου Πωλήσεων με κριτήριο την κάλυψη περισσοτέρων περιοχών της χώρας.
2. Της δυναμικής προωθήσεως των υφιστάμενων και νέων προϊόντων της σε ιδιώτες (retail) με έμφαση σε αυτά των κερδοφόρων κλάδων.
3. Της στενότερης συνεργασίας της με τα καταστήματα της τραπέζης και τις εταιρίες του ομίλου, στο πλαίσιο του πελατοκεντρικού συστήματος.
4. Της περαιτέρω ενισχύσεως της τεχνολογικής και οργανωτικής υποδομής της, με κριτήριο την αναβάθμιση των υπηρεσιών της.
5. Της μειώσεως και του εξορθολογισμού των λειτουργικών εξόδων.

Alpha Ασφαλιστική ΛΤΔ Κύπρου

Η Alpha Ασφαλιστική συμμετέχει στην Alpha Ασφαλιστική ΛΤΔ Κύπρου με ποσοστό 17,98%.

Η εταιρία πραγματοποίησε το 2002 παραγωγή ασφαλίστρων CYP 6,9 εκατ., έναντι CYP 5,8 εκατ. το 2001, δηλαδή παρουσίασε αύξηση 17,9%. Εξ αυτών, η παραγωγή των Γενικών Ασφαλίσεων (CYP 2,6 εκατ.) παρουσίασε αύξηση 27,2%, έναντι της αντίστοιχης περιόδου 2001, ενώ η παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής (CYP 4,2 εκατ.) παρουσίασε αύξηση 12,8% έναντι της περυσινής περιόδου.

Alpha Μεσιτική Ασφαλίσεων Α.Ε.

Η εταιρία ξεκίνησε τη λειτουργία της στις αρχές του 2002, με κύρια δραστηριότητα τις ναυτιλιακές και αεροπορικές ασφαλίσεις.

Η νέα εταιρία προήλθε από την εξαγορά της Π.Π. Καραμάνος και Υιός Α.Ε. (Μεσίτες Ασφαλίσεων) από την Alpha Ασφαλιστική, με σκοπό την ισχυροποίηση της παρουσίας της και την απόκτηση σημαντικού μεριδίου στην αγορά της ναυταφαλιστικής μεσιτείας. Σημειώνεται, ότι η εξαγορασθείσα εταιρία βρίσκεται στις τρεις πρώτες θέσεις σε μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα.

Οι υπηρεσίες της Alpha Μεσιτικής Ασφαλίσεων θα προωθούνται και από το δίκτυο συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής, καθώς και το δίκτυο των Καταστημάτων της Alpha Bank σε όλη την Ελλάδα.

Η Alpha Μεσιτική Ασφαλίσεων το 2002 πραγματοποίησε παραγωγή ασφαλίστρων ευρώ 21,2 εκατ. και κέρδη προ φόρων ευρώ 421 χιλ.

Alpha Insurance Romania S.A.

Η νέα εταιρία ιδρύθηκε το 2002 και στοχεύει να παίξει ουσιαστικό ρόλο εντός των επομένων ετών στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά και στους δύο κλάδους, Γενικών Ασφαλίσεων και Ασφαλίσεων Ζωής, 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%.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η πίτα του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Ασφαλιστική στις 16.1.2003, πραγματοποίησε στην Αίγλη Ζαππείου την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, για το προσωπικό της, παρουσία του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας και Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρου Πανταλάκη, του Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Κωνσταντίνου Φιλίππου, του Αντιπροέδρου του Δ.Σ. κ. Νικολάου Μαλλούχου, των Αναπληρωτών Γενικών Διευθυντών κ.κ. Κυριάκου Παραβάντη, Λάμπρου Τζόλδου και των Διευθυντών της εταιρίας.

Παρόντες επίσης ήταν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας κα Ελένη Τσαμαδού, κ. Σπύρος Λευθεριώτης, ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων της εταιρίας κ. Γιάννης Κόλλιας και ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΕΓΑ Νίκος Μακρόπουλος.

Ο Πρόεδρος της εταιρίας αναφέρθηκε στην πλήρη χρηματοοικονομική εξυγίανση της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία θα ολοκληρωθεί σε κάθε περίπτωση με την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησης και υπογράμμισε τη σπουδαιότητα της μεγάλης επένδυσης που πραγματοποιεί η εταιρία στο ιδιόκτητο κτίριο επί Λεωφόρου Συγγρού.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου αφού ευχήθηκε υγεία και προσωπική ευτυχία στους εργαζόμενους της εταιρίας, τους κάλεσε να εντείνουν τις προσπάθειές τους σε μία δύσκολη διεθνώς συγκυρία, κατά την οποία η Εθνική Ασφαλιστική κατορθώνει να ανταπεξέλθει επιτυχώς και να διατηρεί τα μερίδιά της στην αγορά.

Τυχεροί της κλήρωσης, με έπαθλο συμμετοχή στα ταξίδια του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας, ήταν οι κ.κ. Μπλαντζούκας Δημοσθένης της Ανεξάρτητης Υπηρεσίας Επιμελητείας για συμμετοχή στο ταξίδι εξωτερικού της εταιρίας.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κοπή πίτας προσωπικού

Την Τετάρτη 15 Ιανουαρίου 2003 πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία η εκδήλωση κοπής πίτας του προσωπικού της Alpha Ασφαλιστικής, στα Κεντρικά Γραφεία της. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν και τα διευθυντικά στελέχη της νέας θυγατρικής εταιρίας Alpha Μεσιτική Ασφαλίσεων.

Ο κ. Φ. Κωστόπουλος κατά την κοπή της πίτας

Ο Πρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής Φ. Κωστόπουλος, συνεχάρη τους εργαζομένους για τις προσπάθειές τους και διαβεβαίωσε ότι η εταιρία θα συνεχίσει την ανοδική της πορεία, παρά τη μείωση του ρυθμού αναπτύξεως που παρουσιάζει η ασφαλιστική αγορά. Ιδιαίτερη έμφαση τόνισε, ότι πρέπει να δοθεί στην ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών, η οποία αποτελεί το γνώμονα των εργασιών της εταιρίας με απώτερο σκοπό τη μέγιστη δυνατή ικανοποίησή τους από τη σχέση τους με την Alpha Ασφαλιστική.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος Δ. Παλαιολόγος, μίλησε για το μεγάλο ανταγωνισμό στο δυσμενές τραπεζοασφαλιστικό περιβάλλον και τις δυνατότητες ανελίξεως της εταιρίας, με τη σωστή και ποιοτική συνεργασία όλων, Προσωπικού - Δικτύου Πωλήσεων - Τραπέζης. Επίσης, ευχήθηκε σε όλους να είναι ακόμη περισσότερο παραγωγικό και αποδοτικό το νέο έτος.

Ο Γενικός Διευθυντής Ν. Γιαννούλας, ευχήθηκε και αυτός με τη σειρά του σε όλους προσωπική και οικογενειακή ευτυχία, επαγγελματική πρόοδο και προέτρεψε για τη συνολική προσπάθεια με σκοπό την περαιτέρω βελτίωση των παρεχομένων από την εταιρία προϊόντων και υπηρεσιών.

Ο Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων της Εταιρίας Α. Μαντούδης ευχαρίστησε τους συναδέλφους για την ουσιαστική συμβολή τους και ευχήθηκε η νέα χρονιά να είναι ακόμη πιο δημιουργική και ευνοϊκή.

Κοπή πίτας στη Λάρισα

Την Τρίτη 14 Ιανουαρίου 2003 πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση κοπής της πίτας στα γραφεία της Περιφερειακής Διευθύνσεως της Alpha Ασφαλιστικής, επί της οδού Αλ. Παπαναστασίου 23 στη Λάρισα.

Ο κ. Μ. Μανουάχ, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Δημήτριος Παπαδήμας, Διευθυντής Διευθύνσεως Καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος Alpha Bank, οι Διευθυντές των Καταστημάτων της Τραπέζης και πολλά Στελέχη των Εταιριών του Ομίλου στο Νομό Λαρίσης.

Από τα Διοικητικά Στελέχη της Alpha Ασφαλιστικής παρευρέθησαν ο Παναγιώτης Λεόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System, ο Αλέξανδρος Γούναρης Υποδιευθυντής Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης και Υπεύθυνος Πωλήσεων Β. Ελλάδος, η Παρασκευή Φλώρου, Προϊστάμενος του Τμήματος Εκπαιδεύσεως Agency System και ο Ηλίας Γιαννιάς του Τμήματος Υποστηρίξεως Γραφείων Agency System και Πρακτόρων.

Le Monde

Κοπή πίτας

ΗLE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι μια εταιρία που δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό τομέα από το 1942 (αρχικά ως Ελληνικό Λλοϋδ, το 1982 ως LE MANS ASSURANCES και από το 1999 ως LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ). Το 2003 σηματοδοτεί την εξάπλωση της LE MONDE και σε νέους τομείς όπως ο τομέας των ασφαλειών ζωής, ο κλάδος σκαφών και αναψυχής, αλλά και ο κλάδος λοιπών κινδύνων. Η πολυετής της πείρα και το εξειδικευμένο προσωπικό της είναι πάντα σε θέση να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των καιρών μας με τη δημιουργία κάθε φορά νέων ανταγωνιστικών προϊόντων.

Στη μέση διακρίνεται ο κ. Αδρακτάς, Μέλος του Δ.Σ. της Le Mont, αμέσως μετα το αβημαμο των κεριών της τούρτας για τα 60 χρόνια της εταιρίας, ενώ δίπλα του απο αριστερα είναι ο Γενικος Διευθυντής, κ. Christian Bloc, μαζί με το προσωπικο της εταιρίας.

Δράττοντας την ευκαιρία λοιπόν, με το ξεκίνημα του νέου έτους και την καθιερωμένη κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, διοργανώθηκε ένα μεγάλο gala που έγινε και φέτος με μεγάλη επιτυχία σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, όπου σύσσωμη η εταιρία έσβησε τα κεράκια των εξήντα χρόνων της παρουσία πολλών συνεργατών, μεταξύ των οποίων και εκπρόσωποι άλλων ασφαλιστικών και μη εταιριών και φυσικά όλου του Τύπου, πιο δυνατή από ποτέ και έχοντας νέα όπλα στα χέρια της.

Επειδή στη ζωή όλα μπορούν να συμβούν, συνέβη, να μείνει ανάπηρος για πάντα σε ηλικία 32 ετών ο σύζυγος γραμματέως υποκαταστήματος ασφαλιστικής εταιρίας. Με πρωτοβουλία της διεύθυνσης του υποκαταστήματος μάθαμε το γεγονός και προτείνουμε όποιος επιθυμεί να συνδράμει οικονομικά τον άνθρωπο της ευρύτερης οικογένειάς μας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ NOVA BANK: 0001398561
ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΕΛΑΤΗ: 0000164450

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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: 3257074.
❒ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 30 , ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 , ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Τ.Κ. 105 57
Τηλ.: 210-36.09.071, 210-33229394, 210-3620186, 210- 3221525 Fax: 210-3257074,
e-mail: espirou@otenet.gr

"Η Βυσσινιά & η δηλωτή"

Γράφει ο Παναγ. Γ. Σπύρου

Εκείνο τον καιρό... την εποχή που ο Χριστός κατέβηκε στη γη σαν... άνθρωπος... θέλοντας να δοκιμάσει την πίστη των ανθρώπων πήγε σ' ένα φτωχικό μέρος.

Μαζί με τους μαθητές του... αφού χτύπησε πολλές πόρτες και σπίτια "μεγάλα" κανένας δεν άνοιγε για να μείνουν έστω τη νύχτα...

Ο Πέτρος που στεκόταν πάντα δίπλα του ανυπομονεί λέγοντας: γιατί δεν λες ότι είσαι ο Ιησούς Χριστός για να μας ανοίξουν· άδικα γυρνάμε εδώ και εκεί.

– Όχι Πέτρο, πρέπει να το θέλουν οι ίδιοι. Εξάλλου πρέπει να δοκιμαστούν...

Ας πάμε καλύτερα έξω από την πόλη. Εκεί θα βρούμε σίγουρα...

Ο Χριστός, σαν παντογνώστης, φυσικά ήξερε πού θα "χτυπούσε".

...Έτσι βρέθηκαν έξω από ένα φτωχόσπιτο, χτύπησαν την πόρτα κι από μέσα ακούστηκε μια φωνή. Εμπρός, ανοιχτά είναι περάστε, όποιοι κι αν είστε καθήστε.

Είμαι ο μπάρμπα Νίκος, μένω μόνος μου όπως βλέπετε, γυναίκα, παιδιά δεν έχω, γι' αυτό δεν πειράζει να μείνετε στο φτωχικό μου.

Ο Χριστός με τους μαθητές του φιλοξενήθηκε και έμεινε στο φτωχόσπιτο και πέρασε η νύχτα με όσα ρούχα ή σκεπάσματα διέθετε ο Μπάρμπα Νίκος.

Το άλλο πρωί που ξημέρωσε, ο Κύριος καλεί τον Μπάρμπα Νίκο και του λέει πες μου τι θέλεις να σου δώσω για τη φιλοξενία που μας έκανες.

Εγώ Μπάρμπα Νίκο είμαι ο Ιησούς Χριστός.

– Αν εσείς είστε, όπως λέτε ο Χριστός, τόσα σπίτια στην πόλη, μεγάλα δεν σε δεχτήκανε και λέτε ότι είστε ο Χριστός;

– Ναι είμαι ο Χριστός.

– Ο Μπάρμπα Νίκος χάρηκε γι' αυτό που ο Χριστός ήρθε στο σπιτικό του και έμεινε.

– Λοιπόν εγώ φεύγω μπάρμπα Νίκο, πηγαίνω στον πατέρα μου τι θέλεις να σου κάνω;

– Χριστέ μου εγώ δεν θέλω τίποτε, όπως είδες δεν έχω οικογένεια είμαι μόνος μου. Όμως αφού επιμένεις τόσο! Έξω στον κήπο έχω μια Βυσσινιά και δεν τρώω ποτέ βύσσινα, όλο μου τα πέρνουν. Γέρος καθώς είμαι ούτε μπορώ να παραφυλάω... κιόλας.

– Μαγεμένη να είναι η Βυσσινιά σου, Μπάρμπα Νίκο κι όποιος πάει να τα φάει, να κολλάει πάνω της και να μένουν βύσσινα να τρως και εσύ..!

– Θέλω όμως να σου κάνω κι άλλη μια χάρη, πες μου τι θέλεις γιατί όπως σου είπα φεύγω πάω στον Πατέρα μου.

– Αφού επιμένεις Χριστέ μου και μπορεί να το κάνεις τότε άκουσε:

Εγώ, παίζω δηλωτή με τον καφετζή και πάντα με κερδίζει· ούτε μέχρι τα 30 δεν φθάνω! (σημείωση: όσοι δεν φθάνουν μέχρι τα 30 στην δηλωτή δεν πίνουν ούτε νερό!).

Καλά, ωραία μαγεμένη να είναι και η δηλωτή που θα παίζεις, πάντα να τους κερδίζεις όλους...

Ο Χριστός έφυγε, ο μπάρμπα Νίκος δεν είπε σε κανέναν τίποτε, κράτησε το μυστικό βαθιά μέσα του, τα όσα έγιναν.

Την άλλη μέρα με χαρά πήγε για το καφενείο. Ο καφετζής που κάθε μέρα τον κέρδιζε, του είπε χαρούμενος:

– Είσαι για μια δηλωτούλα; Ξέρεις το λουκουμάκι, ως συνήθως.

– Ο μπάρμπα Νίκος τού είπε: Εντάξει, έγινε! Όσες δηλωτές και να πέξανε είτε στα 61, είτε στα 41 όλες τις κέρδισε μαζί και τα λουκούμια ας είναι καλά ο Κύριος!

...Τα χρόνια πέρναγαν, ο Μπάρμπα Νίκος ήταν Γέρος αλλά γερός ακόμη.

Ο Χιστός λέει στον Αρχάγγελο πήγαινε να πάρεις τον Μπάρμπα Νίκο να τον φέρεις στον παράδεισο. Πέρασαν τα χρόνια.

Ο Αρχάγγελος φθάνοντας χτύπησε την πόρτα του σπιτιού του Μπάρμπα Νίκου.

– Ποιός είναι; Τι θέλετε;

– Είμαι ο Αρχάγγελος ήρθα να σε πάρω για τον Παράδεισο, φεύγεις από τούτο τον κόσμο.

– Άκου Αγγελέ μου όπως βλέπεις, είμαι καλά, τρώω, άρρωστος δεν είμαι, ακόμα βαστάνε τα κότσια μου. Κρίμα να με πάρεις από... τώρα!

– Όχι μπάρμπα Νίκο, έχω εντολή εξ άνωθεν. Πρέπει να έρθεις μαζί μου τώρα.

– Καλά, Αγγελέ μου μέχρι να ετοιμαστώ, δεν πας να φας κανένα βύσσινο και μετά φεύγουμε!

Έτσι και έγινε, ο Αρχάγγελος με το πρώτο βύσσινο που έφαγε "κόλλησε" στη Βυσσινιά που είχε μαγέψει ο Χριστός...

– Ο Αρχάγγελος έδινε και έπαιρνε να ξεκολλήσει, τίποτε.

– Μπάρμπα Νίκο! Μπάρμπα Νίκο! Έλα να με κατεβάσεις κάτω, κόλλησα δεν μπορώ να ξεκολλήσω!

Ο Μπάρμπα Νίκος, που ήξερε την υπόθεση, του λέει:

Όπως ήρθες, έτσι θα φύγεις χωρίς εμένα. Εγώ δεν είμαι δα και του θανατά. Θα πας μόνος σου, εγώ εδώ θα μείνω!

Έτσι και έγινε. Έφυγε ο Αρχάγγελος και έμεινε ο Μπάρμπα Νίκος...

...Τα χρόνια περνούσαν, ο Μπάρμπα Νίκος, αρκετά μεγάλος πια, ανήμπορος να σηκωθεί ούτε νερό να βάλει.

Είχε βαρεθεί που ζούσε ή δεν ζούσε κάθε μέρα παρακαλούσε και έκανε προσευχές να έρθει... ο Χάρος να τον πάρει.

Ο Χάρος δεν ήρθε, ήρθε ο Αρχάγγελος. Ο μπάρμπα Νίκος καταχάρηκε επιτέλους.

– Ήρθες Αγγελέ μου, πάρε με μαζί σου...

Αμέσως άνοιξαν οι πύλες του ουρανού και ο Μπάρμπα Νίκος αφέθηκε στον προθάλαμο μεταξύ Παραδείσου και Κόλασης. Εκεί τον άφησε ο Αρχάγγελος.

Από μια πόρτα μισάνοιχτη ο Μπάρμπα Νίκος διακρίνει μια ουρά... συμπέρανε ότι αυτός θα είναι Διάβολος, λίγο πιο εκεί ξαφνικά βλέπει και τη μάνα του και πιο πέρα τον πατέρα του.

Ο Διάβολος το πρόσεξε που κοίταζε περίεργα και του λέει:

Έλα, τι περιμένεις. Μέσα, μέσα!

– Ξέρεις... αυτοί οι δύο είναι η μάνα και ο πατέρας μου, δεν μου τους δίνεις νάμαστε μαζί. Ξέρεις πόσο χάρηκα που τους ξαναβλέπω!

– Έλα και εσύ στην Κόλαση να είστε μαζί ώστε να τους χαίρεσαι.

– Αμήχανος ο Μπάρμπα Νίκος τού λέει:

Είσαι για μια δηλωτή;

Άλλο που δεν ήθελε ο διάβολος να παίξει (εξάλλου αυτός την έφτιαξε την τράπουλα!) τον Μπάρμπα Νίκο, "γάτα" τον είχε...

– Έλα λοιπόν, κάτσε να παίξουμε, αν με κερδίσεις τότε μόνο θα πάρεις τη μάνα και τον πατέρα σου μαζί σου, αλλιώς θα σε φάει το μαύρο... σκοτάδι.

Εν πάση περιπτώσει καθώς ξέρουμε ο Μπάρμπα Νίκος κέρδισε τον διάβολο στα χαρτιά (λόγω "μαγεμένης" δηλωτής) και πήρε τους δικούς του.

Όμως έγινε αντιληπτός από τον Πέτρο, που όλη αυτή την ώρα ήταν απασχολημένος με τις "ταξινομήσεις" όπου του λέει:

– Για πού το βάλανε οι κύριοι; Δεν είναι για τον Παράδεισο αυτοί, μόνο εσύ περνάς την πόρτα του.

– Άγιε Πέτρε αυτοί είναι ο πατέρας και η μάνα μου, τους κέρδισα από τον διάβολο.

– Όχι μπάρμπα Νίκο «αυτοί» δεν ήταν καλοί άνθρωποι δεν δικαιούνται άρα δεν έχουν θέση με σένα.

Εκείνη τη στιγμή βλέπει ο Κύριος τα καθέκαστα και συμφωνεί μ' αυτά που του λέει ο Πέτρος.

Ο Μπάρμπα Νίκος ανένδοτος αντιδρά, λέγοντας ότι ήθελε να πάρει του δικούς του στον Παράδεισο...

Ακόμη ότι τους κέρδισε με την αξία του από τον διάβολο χάρις στη μαγεμένη τράπουλα που ο ίδιος ο Κύριος μάγεψε...

Συνεχίζοντας έντονα λέει:

Χριστέ μου όταν ήρθες στη γη, είχες χτυπήσει πολλές πόρτες, εγώ τη δική μου πόρτα την άνοιξα και σε δέχτηκα. Δεν ήσουν και μόνος σου αλλά με άλλους Δώδεκα νοματαίους.

Εσύ Χριστέ μου δεν μπορείς να βάλεις δύο άτομα ακόμη;

Έτσι, εδώ τελειώνει η ιστοριούλα μας με την Βυσσινιά και τη δηλωτή, που καμιά σχέση δεν είχαν μεταξύ τους. Όμως εμείς έχουμε σχέσεις με όλα τ' άλλα.

Ας μάθουμε να βλέπουμε και να ζούμε με την άποψη ότι στη ζωή όλα έχουν κάποια σχέση μεταξύ τους, άνθρωποι και πράγματα... Κάτι τα συνδέει πάντα. Ας είμαστε καλοσυνάτοι και καταδεχτικοί, γιατί ποιος ξέρει τι νόημα βαθύ να κρύβεται στα απλά και καθημερινά της ζωής μας κάθε φορά. Έτσι στην τύχη δεν γίνεται τίποτα. Κάποιο νόημα έχουν.

Π. Γ. Σπύρου, Αγρίνιον

Στο επόμενο τεύχος

πώς;

1. Θα αναζητήσετε υποψήφιους πελάτες
2. Θα προετοιμάσετε την προσέγγιση
3. Θα προσεγγίσετε τους υποψήφιους πελάτες
4. Θα διερευνήσετε τα στοιχεία
5. Θα δώσετε λύσεις
6. Θα κάνετε την παρουσίαση
7. Θα κλείσετε την πώληση
8. Θα υλοποιήσετε τις εργασίες που απαιτούνται μετά την πώληση
9. Θα παραδώσετε το συμβόλαιο
10. Θα κάνετε το service

Μιλούν πρωταγωνιστές των πωλήσεων

ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΝΑΙ

ΜΕΤΑΦΕΡΘΗΚΑΜΕ

Από 1.2.2003 μεταφερθήκαμε στα ιδιόκτητα γραφεία μας στην ΠΛΑΤΕΙΑ ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ Όθωνος & Φιλελλήνων 3 - 4ος όροφος 105 57 Αθήνα Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525 FAX: 210 3257074 e-mail: espirou@otenet.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 095606935

Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394-210 3620186 - 210 3221525
FAX: 210 3257074

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Καραγεώργος, Β. Νικολοπούλου-Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης, Θεόδωρος Τσακίρης, Κ. Χριστόπουλος,

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Μ. Σταθοπούλου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευάγγ. Γ. Σπύρου
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525
FAX: 210 3257074 e-mail: espirou@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE DES ASSURANCES

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ:4,40

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 30
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88

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.

Ισόβια Σύνταξη

Σε ποιόν στηρίζεστε για τη Σύνταξή σας;

● **Εγγυημένη Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη, στην ηλικία που εσείς θέλετε και για ποσό που εσείς επιλέγετε.**

και επιπλέον 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.

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση των Συντάξεων

Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα. **Τηλ.:** 210 9376 103 - **Fax:** 210 3239 135
www.phoenix-metrolife.com
Call Center: 800 11 93 800

NATIONAL COMMUNICATION

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

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.